

BREMSPUNKT



PAKETLOGISTIK

Wie DHL das Weihnachtsgeschäft meistert

PNEUMATISCHE SCHEIBENBREMSEN

50 Millionen Mal Qualität

KUNDENZUFRIEDENHEIT

Werkstätten schätzen das Knorr-Bremse
TruckServices Expert Network

HEFT
60

Dezember 2022 – das Kundenmagazin
der Knorr-Bremse
Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH



KNORR-BREMSE

Inhalt

EDITORIAL

- 03** Alexander Wagner,
Bereichsleiter Aftermarket/TruckServices
EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für
Nutzfahrzeuge GmbH

NEWS

- 04** Doppelter Erfolg: Innovationspreise für
Knorr-Bremse TruckServices
- 06** Pneumatische Scheibenbremsen:
die Gründe für den Erfolg
- 08** Fritz Messerli:
„Mr. Aftermarket“ geht von Bord
- 10** Horst Fischer:
Die Trainerlegende nimmt Abschied
- 12** Kundenumfrage: Knorr-Bremse Truck-
Services Expert Network mit Bestnoten
- 24** Truck Race:
Jochen Hahn wird Vize-Europameister
- 26** Goodyear FIA ETRC:
Vorbild für nachhaltigen Rennsport

TITEL

- 20** Paketlogistik: Weihnachtstrubel bei DHL

TECHNIK/SERVICE

- 14** Werkstattdiagnose:
mehr Möglichkeiten dank Cojali
- 15** Up2Date
- 16** Von EAC zu GSAT:
Die Erfolgsgeschichte geht weiter

KUNDENPORTRÄT

- 18** Einkaufsgenossenschaft CARAT:
Zusammenhalt macht stark
- 30** PV Automotive: Nutzfahrzeug-
begeisterung seit 100 Jahren



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahr-
zeuge GmbH, Dezember 2022
**Eine Information für Kunden
und Partner von Knorr-Bremse**

KONZEPTION UND REALISIERUNG

ETM corporate publishing und
Knorr-Bremse Services GmbH
Corporate Marketing

MITARBEITER DIESER AUSGABE

Simon Basler, Sabine Duffner-Beck,
Luzie Göttl, Thomas Hünsele,
Alexandra Sommer, Magdalena Usar,
Georg Weinand

FOTOS

CARAT, Cojali, Deutsche Post DHL,
ETRA Promotion, Knorr-Bremse,
PV Automotive, Team Hahn Racing

GRAFIK

Knorr-Bremse Services GmbH
Corporate Marketing,
Anna Lilakewitsch

VERLAG

EuroTransportMedia Verlags-
und Veranstaltungs-GmbH,
Geschäftsbereich ETM corporate
publishing, Geschäftsführer:
Bert Brandenburg und Oliver Trost,
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
© by ETM corporate publishing 2022

KONTAKT ZUR REDAKTION

bremspunkt@knorr-bremse.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Jahr 2022 war für uns alle herausfordernd. Die Coronapandemie und der militärische Konflikt in der Ukraine führten neben den humanitären Krisen auch zu Materialknappheit und enormen Kostensteigerungen. Gleichzeitig ist die Transformation der Nutzfahrzeugindustrie in vollem Gange. Neue Antriebe und automatisiertes Fahren werden unsere Branche komplett verändern. Knorr-Bremse wird mit seinen Produkten dazu einen signifikanten Beitrag leisten, was wir unter anderem auf den diesjährigen Leitmesen Automechanika und IAA Transportation wieder live und vor Ort präsentieren konnten. Der intensive und direkte Austausch mit unseren Kunden war für uns ein Highlight dieses Jahres.

Unsere Werkstatt-Diagnoselösung NEO wird künftig in das Leistungsangebot der Jaltest-Mehrmarkendiagnose integriert. Deren Anbieter Cojali gehört seit Kurzem mehrheitlich zu Knorr-Bremse. Dadurch baut Knorr-Bremse TruckServices seine Marktstellung als Systemlieferant für digitale und datengetriebene Diagnoselösungen für den Nachmarkt weiter aus. Werkstätten können sich darüber freuen, dass die markenübergreifende Fehlerbeseitigung und Statusauswertung von Fahrzeugkomponenten noch einfacher werden.

Bei Knorr-Bremse TruckServices haben wir uns über die Kundenzufriedenheitsumfrage in der Region EMEA im Werkstattnetz Expert Network gefreut, die uns von unseren Werkstattpartnern herausragende Bewertungen bescherte und weitere Verbesserungspotenziale für die Zukunft aufzeigte.

An diesem Erfolg haben unsere Produkte einen großen Anteil. Zwei davon stehen in diesem Heft im Fokus: zum einen unsere pneumatischen Scheibenbremsen, deren stetige Weiterentwicklung und zuverlässige Qualität sie zu einem weltweiten Verkaufsschlager machen, der bereits 50 Millionen Mal ausgeliefert wurde; zum anderen unsere elektronische Luftaufbereitung EAC, die voraussichtlich ab Ende 2023 Teil der modularen Plattform GSAT sein wird. GSAT bildet alle Funktionen der EAC ab, kann auf unterschiedlichen Nutzfahrzeugmärkten wie Europa und Nordamerika eingesetzt werden und spart durch seine revolutionäre Sandwichbauweise bei der Produktion Zeit und Kosten.

Während uns diese Produkte noch viele Jahre begleiten werden, müssen wir uns von zwei langjährigen Mitarbeitern bei Knorr-Bremse TruckServices verabschieden. Fritz Messerli, Director IAM Sales EMEA, geht genauso in den wohlverdienten Ruhestand wie Horst Fischer, Leiter der Trainingsabteilung bei Knorr-Bremse TruckServices. Beiden wünschen wir für die Zukunft alles Gute!

Unsere Titelgeschichte über die Weihnachtslogistik von DHL zeigt, dass das Fest der Liebe nicht überall nur Ruhe und Besinnlichkeit zur Folge hat. Deshalb möchte ich Ihnen eine kraftspendende Zeit mit Ihren Liebsten wünschen – und einen guten Rutsch in ein hoffentlich friedlicheres Jahr 2023.

Viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe!


Alexander Wagner



ALEXANDER WAGNER,
Bereichsleiter Aftermarket/TruckServices EMEA bei
Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH

Innovative Bremstechnik



Mit dem auf der Automechanika ausgezeichneten Restschleifmomentreduzierungssystem können Anwender gleichzeitig den Kraftstoffverbrauch sowie die CO₂- und Feinstaubemissionen senken.

Das Restschleifmomentreduzierungssystem von Knorr-Bremse wurde auf der Automechanika in der Kategorie „Teile & innovative Technologien“ mit dem Innovation Award ausgezeichnet. Das System unterstützt eine kontrollierte Freistellung der Beläge von der Bremsscheibe, um Reibung zu reduzieren. Es vermindert dadurch aktiv das Restschleifmoment von Nutzfahrzeugscheibenbremsen und sorgt für Kraftstoffeinsparungen von bis zu einem Prozent. Gleichzeitig reduziert es die CO₂- und Feinstaubemissionen.

Bernd Spies, Mitglied des Vorstands der Knorr-Bremse AG und verantwortlich für die Division Systeme für Nutzfahrzeuge: „Die Auszeichnung mit dem Innovation Award der Automechanika Frankfurt ist ein weiterer Beleg für die Technologie- und Innovationsführerschaft von Knorr-Bremse und zugleich ein großartiger Teamerfolg, über den wir uns sehr freuen.“

FREUEN SICH ÜBER DEN INNOVATION-AWARD der Messe Automechanika (v. l. n. r.): Fritz Messerli (Director Truck-Services IAM Sales Europe), Bernd Spies (Vorstand Nutzfahrzeuge Knorr-Bremse) und Katrin Gienger (Director Truck-Services IAM Sales EMEA).

auto
mechanika

FFM

Liebling der Praktiker



DER PREIS IN DER KATEGORIE „FAHRZEUG-AUSSTATTUNG“ ging beim Logistra-Award an Knorr-Bremse (v. l. n. r.): Alexandra Sommer (Teamlead Aftermarket Marketing), Andreas Wimmer (Mitglied der Geschäftsführung Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge) und Mithra Kaiser (Director Fleet Management Sales).

LOGISTRA
best practice
Innovationen 2022
Fahrzeugausstattung
Knorr-Bremse: Abbiegeassistent
ProFleet Assist+ Gen2

TRUCKSERVICES



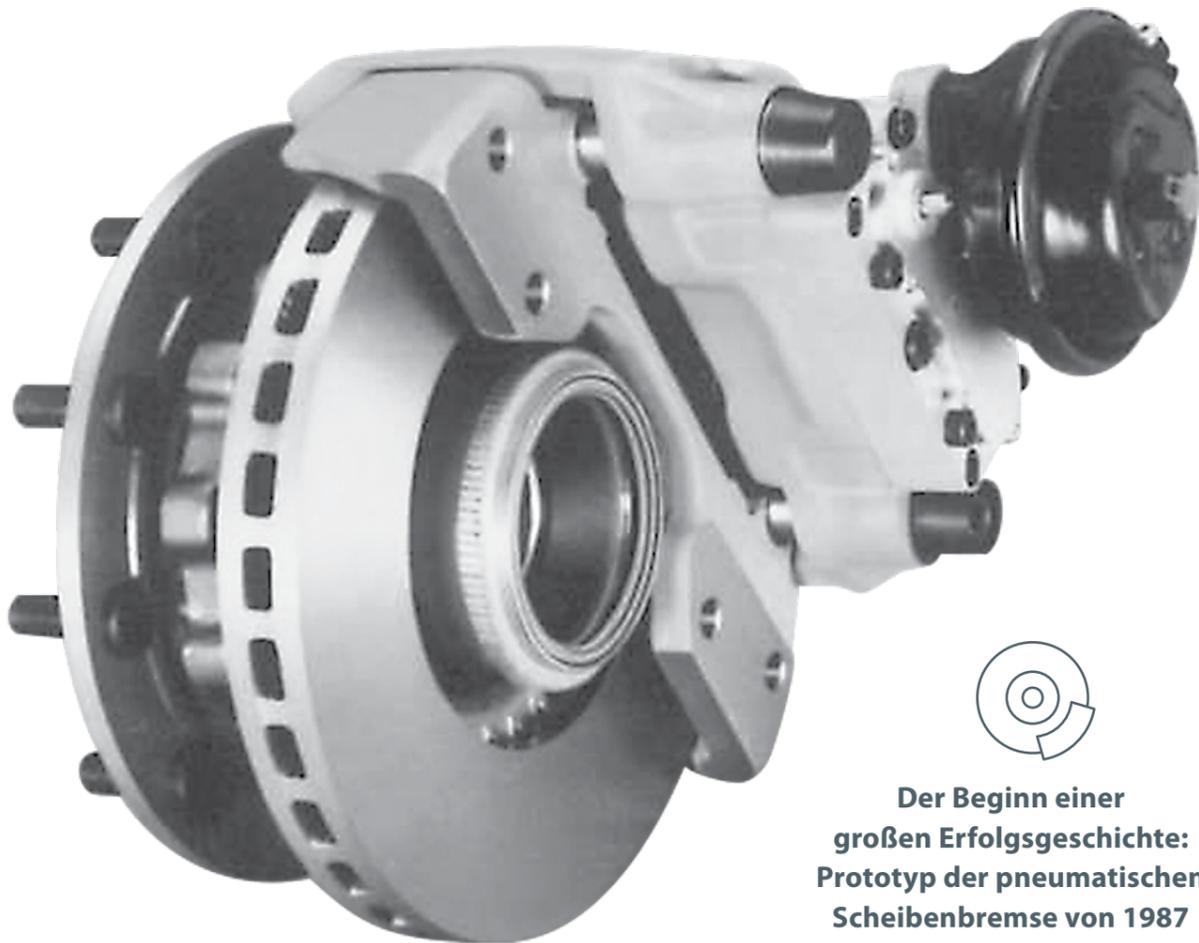
Der nachrüstbare Abbiegeassistent ProFleet Assist+ Gen2 konnte bei der Leserwahl „Logistra best practice: Innovationen 2022“ schon den zweiten Publikumspreis in diesem Jahr gewinnen.

Knorr-Bremse TruckServices hat bei der Leserwahl „Logistra best practice: Innovationen 2022“ des Fachmagazins „Logistra“ die Kategorie „Fahrzeugausstattung“ für sich entschieden. Ausgezeichnet wurden die Nachmarktspezialisten von Knorr-Bremse TruckServices für den nachrüstbaren Abbiegeassistenten ProFleet Assist+ Gen2, der zusammen mit dem Intel-Unternehmen Mobileye® auf den Markt gebracht wurde. Es ist nicht die erste Publikumsauszeichnung für den vielseitigen Fahrerassistenten. Bereits im Juni 2022 hatte der ProFleet Assist+ Gen2 zum zweiten Mal den ETM Award in der Kategorie „Abbiegeassistenten zur Nachrüstung“ gewonnen.

„Die neue Generation des Abbiegeassistenten ist noch leistungsfähiger. Sie erkennt auch unter herausfordernden Umweltbedingungen zuverlässig Gefahrensituationen und warnt davor“, sagt Andreas Wimmer, Mitglied der Geschäftsführung von Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge. Die verbesserten Bildverarbeitungsfähigkeiten führen dazu, dass auch unter schwierigen Lichtverhältnissen Gefahren von den Seitenkameras besser erfasst werden. Ein integriertes Heizelement stellt den Betrieb auch bei Minusgraden sicher. Softwareaktualisierungen können beim ProFleet Assist+ Gen2 per Firmware-over-the-Air (FOTA) automatisiert im Hintergrund aufgespielt werden.

50.000.000 Mal Qualität

Seit 1992 hat Knorr-Bremse 50 Millionen pneumatische Scheibenbremsen an seine Kunden ausgeliefert. Herausragende Qualität, stetige Produktverbesserungen und eine hohe Anwenderfreundlichkeit sind zentrale Gründe für den Erfolg der Produkte.



Der Beginn einer großen Erfolgsgeschichte: Prototyp der pneumatischen Scheibenbremse von 1987

Das ist rekordverdächtig: 50 Millionen pneumatische Scheibenbremsen hat Knorr-Bremse seit 1992 weltweit ausgeliefert. Begonnen hatte die Erfolgsgeschichte 1992 im niederbayerischen Aldersbach. Im dortigen Knorr-Bremse Werk war viele Jahre lang die Produktion der Scheibenbremsen konzentriert. Heute werden die verschiedenen Varianten der pneumatischen Scheibenbremse für Lkw, Bus und Trailer an weltweit fünf Standorten produziert. Das chinesische Dalian, Itupeva in Brasilien, Liberec in Tschechien sowie Bowling Green in den USA stellen zusammen mit dem Standort Aldersbach die globale Belieferung sicher.

Die hohe Sicherheit und kompakte Bauweise, das geringe Gewicht und die große Servicefreundlichkeit sind wesentliche Eigenschaften, die pneumatische Scheibenbremsen von Knorr-Bremse so erfolgreich machen. Garant dafür sind die unter allen Betriebsbedingungen konstant hohen Bremsleistungen der pneumatischen Scheibenbremse und das schnelle Ansprechen in Kombination mit einer sehr guten Dosierbarkeit. Besonders bei höheren Geschwindigkeiten resultiert daraus ein deutlich sichererer Bremsvorgang.

Ein weiterer Grund für den Erfolg sind die kontinuierlichen Produktverbesserungen der pneumatischen Scheibenbremsen. Monoblocksattel, neue Nachstellergeneration und das Belagführungssystem ProtecS[®] sowie die konsequente Erweiterung des Produktportfolios etwa durch die Trailerbremse ST7 oder die neue Servicelösung EconX[®] mit einer wiederaufbereiteten Bremse für die zeitwertgerechte Reparatur: Das sind nur einige der Innovationen, die zeigen, dass für Knorr-Bremse die qualitative Entwicklung seiner Bremsen nie abgeschlossen ist.

Hohe Qualitätsstandards und eine weitgehende Automatisierung der Produktion sorgen für die Zuverlässigkeit der Produkte von Knorr-Bremse. Knorr-Bremse legt bei seinen pneumatischen Scheibenbremsen – wie bei allen anderen Produkten auch – zudem großen Wert auf Anwenderfreundlichkeit. Ein weltweites Servicenetzwerk, hauseigene Trainings für Servicewerkstätten und ein vollständiges Portfolio für alle Anwendungen von 6,5 bis 44 Tonnen Gesamtgewicht bei Lkw, Bus und Trailer lassen kaum Kundenwünsche offen. 50 Millionen ausgelieferter Exemplare sind daher auch ein Beweis dafür, dass die Kunden von Knorr-Bremse Kompetenz, Zuverlässigkeit und Qualität der Bremsen honorieren.

Den Übergang zur E-Mobilität treibt Knorr-Bremse auch bei seinen pneumatischen Scheibenbremsen voran. Mit der Einführung der dritten Bremsengeneration SYNACT[®] und NEXTT[®] kommen auch neue Technologiefeatures wie das Restschleifmomentreduzierungssystem ACR und neue, geräuschoptimierte Belagsysteme auf den Markt, die in der Welt der E-Mobilität und des autonomen Fahrens eine wichtige unterstützende Funktion haben.



MIT EINFÜHRUNG der dritten Bremsengeneration SYNACT[®] und NEXTT[®] kommen auch Technologiefeatures wie ACR (Restschleifmomentreduzierungssystem) auf den Markt.



EIN HOHER AUTOMATISIERUNGSGRAD in der Produktion sorgt für die herausragende Zuverlässigkeit der Scheibenbremsen.



SCHEIBENBREMSEN VON KNORR-BREMSE werden unter Einsatz modernster Robotertechnik produziert.

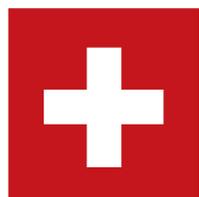


FRITZ MESSERLI MIT SEINER
NACHFOLGERIN KATRIN GIENGER

Uf Wiederluege, Fritz Messerli!



Fritz Messerli hat mehr als zwei Jahrzehnte entscheidend dazu beigetragen, den Aftermarket der Knorr-Bremse Nutzfahrzeuge in ganz Europa aufzubauen und die Marke Knorr-Bremse TruckServices zu formen. Er verabschiedet sich nun und plant viele Reisen.



**„MR. AFTERMARKET“
GEHT IN RENTE:**
Nach 22 Jahren verabschiedet sich
Fritz Messerli von Knorr-Bremse.



Fritz Messerli verlässt das Knorr-Bremse Schiff und verabschiedet sich nach 22 ereignisreichen Berufsjahren beim Münchner Technologiekonzern in den Ruhestand. Messerli, der zuletzt die Position des Directors IAM Sales Europe innehatte, plant nun, mit Frau und Wohnmobil durch Europa zu reisen. 320 Ziele nach allen Himmelsrichtungen stehen auf dem Programm.

Ehrgeizige Ziele hatte sich der gebürtige Schweizer auch in seinem Berufsleben immer gesteckt. Der von Kollegen und Kunden augenzwinkernd „Mr. Aftermarket“ genannte Nachmarktspezialist begann seine berufliche Laufbahn bei Bosch in der Schweiz – auch dort schon zuständig für den Nachmarkt und das Trailer-OE-Geschäft für Nutzfahrzeuggesamte. Als Knorr-Bremse und Bosch in diesem Bereich im Jahr 2000 ein Joint Venture gründeten, wechselte der begeisterte Eishockeyspieler und langjährige Freizeittrainer offiziell zu Knorr-Bremse. Der Aufbau einer Vertriebsorganisation und eines Händlernetzwerks lief in der Schweiz so gut, dass Fritz Messerli ab 2003 als Leiter des DACH-Markts die Vertriebsorganisationen auch in Deutschland und Österreich weiterentwickeln sollte – als Keim für eine europäische Organisation. Mit Mannschaftsgeist und großem Respekt für Kunden und Mitarbeiter meisterte der bescheidene Teamplayer auch diese Aufgabe und kümmerte sich schließlich ab 2006 um den Aufbau von Vertriebs- und Händlernetzwerken in ganz Europa. Dabei half ihm sicherlich auch sein großes Sprachtalent, denn Fritz Messerli spricht neben Deutsch und Englisch auch Französisch, Italienisch und Spanisch.

Bei all seinen Projekten blieb der reiselustige Schweizer stets einem nachhaltigen und praxisnahen Denken verbunden, das immer auch die Bedürfnisse seiner Kunden im Blick hatte. Nicht wenigen wird er deshalb fehlen.

Wir sagen:
Danke und uf Wiederluege, Fritz Messerli!

Ideal- besetzung



Professionalität und Praxisnähe – dafür steht Horst Fischer, seit 15 Jahren Leiter der Trainingsabteilung von Knorr-Bremse TruckServices. Jetzt geht er in Rente und will künftig Rekorde brechen.

Wenn Horst Fischer über richtungsweisende Weggabelungen in seinem Berufsleben nachdenkt, kommt ihm als Erstes sein bei der Bundeswehr erworbener Lkw-Führerschein in den Sinn. „Ohne den wäre ich nie bei Knorr-Bremse gelandet“, ist der im Spessart geborene Hesse überzeugt. Seine berufliche Laufbahn begann im Alter von 14 Jahren zunächst mit einer Lehre als Landmaschinenmechaniker. Nach seiner Gesellenprüfung erlangte er die Fachhochschulreife, weil er studieren wollte. Doch er wurde eingezogen und bekam die Gelegenheit, diese schicksalhafte Lizenz zu erwerben.

Im Anschluss an den Wehrdienst hatte sich der Wunsch, zu studieren, verflüchtigt. Stattdessen war in ihm endgültig die Leidenschaft für Lkw erwacht, und Fischer wechselte in den 1980er-Jahren in eine oberbayerische Speditionswerkstatt. „Da hätte ich nie ohne den Führerschein anfangen können“, erinnert er sich. Der Hauptgrund für den Umzug von Hessen in den Süden war aber ein anderer. „Die Frau, mit der ich seit über 33 Jahren verheiratet bin“, resümiert er. Bei zwei Bremsenlehrgängen kam er in Kontakt mit den Trainings von Knorr-Bremse und dachte sich: „Das wäre ein Job für mich.“ Gesagt, getan. Nach zwischenzeitlich erfolgreich abgelegter Kfz-Meister-Prüfung bewarb sich der zielstrebige Praktiker 1991 initiativ bei der Trainingsabteilung von Knorr-Bremse, wurde zu einem Probevortrag eingeladen und umgehend eingestellt.

„Diese Entscheidung habe ich nie bereut, obwohl ich bis zum heutigen Tag vor jedem Training Lampenfieber habe“, schmunzelt Fischer. Die anerkannt herausragende Qualität seiner Trainings bei Knorr-Bremse TruckServices führt der Frühaufsteher auf seine Praxisnähe zurück. „Langjährige eigene Erfahrungen helfen mir sehr, schwierige Dinge einfach zu erklären. Die Trainingsteilnehmer merken sofort, wenn ein Trainer nie eine Lkw-Werkstatt von innen gesehen hat.“ Die Arbeit mit Menschen ist es, die Horst Fischer bis zum heutigen Tag begeistert. „Menschen etwas beizubringen und sie dadurch weiterzubringen – das macht mir sehr viel Freude.“ Auch die Trainingsinhalte haben dazu ihren Teil beigetragen. „Es ist unglaublich spannend, was sich im technischen Bereich alles verändert hat.“ So sind zum Beispiel zu den klassischen Vor-Ort-Trainings seit einigen Jahren auch Onlinetrainings hinzugekommen.

Wenn Horst Fischer bald in Rente geht, wird es ihm sicher nicht langweilig. Er wird weiterhin seinem Hobby Nordic Walking frönen. Sein Jahresrekord steht bei 6.000 Kilometern, vielleicht geht noch mehr – Zeit ist ja jetzt vorhanden. Und wenn er zur Ruhe kommen will, dann beschäftigt er sich mit seiner Modelleisenbahn in Spur 0. Überhaupt Eisenbahn: Hier plant er noch die eine oder andere Reise zu Schmalspur- und Museumsbahnen in ganz Europa. Und spätestens jetzt ist klar: Mit seiner Begeisterung für Nutzfahrzeuge und Eisenbahnen war Horst Fischer der ideale Mann für Knorr-Bremse TruckServices.



**HORST FISCHER
IN SEINEM
ELEMENT:**
„Menschen etwas
beizubringen und sie
dadurch weiter-
zubringen – das macht
mir sehr viel Freude.“

Klares Bekenntnis



Sehr gute Bewertungen und eine hohe Rücklaufquote: Die jüngste Kundenzufriedenheitsumfrage von Knorr-Bremse TruckServices bestätigt die enge Bindung zwischen Knorr-Bremse und den Partnern des TruckServices Expert Networks.

Für Knorr-Bremse TruckServices sind die Ergebnisse von Kundenumfragen eine wichtige Standortbestimmung. „Die Informationen, die wir dadurch erhalten, helfen uns, unsere Produkte und Dienstleistungen weiterzuentwickeln und zu verbessern. Wir werten die Rückmeldungen sorgfältig und detailliert aus, um bei Bedarf entsprechende Verbesserungsmaßnahmen einzuleiten“, erklärt Alexander Wagner, Bereichsleiter Aftermarket/TruckServices EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge.

Im Rhythmus von zwei Jahren befragt Knorr-Bremse TruckServices deshalb seine unterschiedlichen Kundengruppen. Dieses Mal an der Reihe: die Werkstattpartner des Expert Networks in der Region EMEA. Die anonyme Onlineumfrage fand in 14 Ländern und 11 unterschiedlichen Umfragesprachen statt. Und sie war ein voller

Erfolg. „Die Rücklaufquote von 22 Prozent hat uns sehr gefreut“, sagt Bereichsleiter Wagner. Zum Vergleich: Die typischen durchschnittlichen Rücklaufquoten für externe Umfragen liegen bei lediglich 10 bis 15 Prozent.

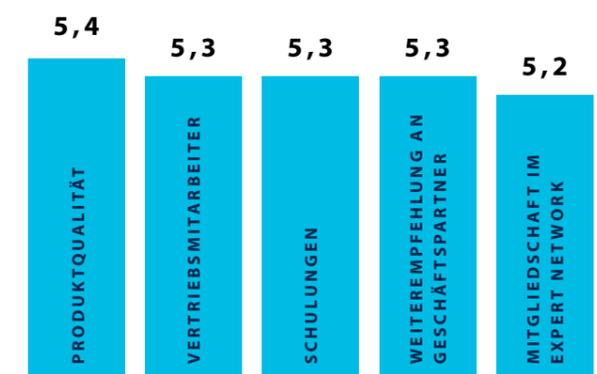
Die Onlineumfrage war in die sechs Abschnitte „Allgemeine Informationen“, „Produktportfolio“, „Kundenbetreuung & Dienstleistungen“, „Konzept des Expert Networks“, „Zusätzliche Dienstleistungen“ und „Allgemeine Fragen“ unterteilt. Am Ende jedes Abschnitts konnten die Teilnehmer offene Fragen beantworten und Knorr-Bremse TruckServices dabei mit ein bis sechs Sternen bewerten, wobei sechs Sterne die Höchstnote darstellten.

Das Ergebnis der Umfrage kann sich mehr als sehen lassen: Die Durchschnittsbewertung für alle sechs Abschnitte lag bei 5,11 Sternen. Besonders zufrieden sind die Partner des Expert Networks mit der Produktqualität von Knorr-Bremse (5,42 Sterne). Aber auch die Vertriebsmitarbeiter (5,33) und die Schulungen (5,31) von Knorr-Bremse erhielten weit überdurchschnittliche Bewertungen. So ist es nicht weiter verwunderlich, dass die anspruchsvollen Werkstattpartner auch mit ihrer Mitgliedschaft im Netzwerk sehr zufrieden sind (5,20) und Knorr-Bremse TruckServices mit hoher Wahrscheinlichkeit an ihre Geschäftspartner weiterempfehlen würden (5,26).

Eine Betrachtung nach Regionen zeigt, welche Qualitätskriterien in den einzelnen Ländern besonders hoch bewertet wurden. Während in Frankreich (5,60), Osteuropa (5,76) und der Türkei (5,93) Produktqualität und -zuverlässigkeit Bestnoten erhielten, wurden in Großbritannien (5,86) und Italien (5,23) technischer Support und der Kontakt zu den Vertriebsmitarbeitern stark hervorgehoben. Auf der Iberischen Halbinsel konnten insbesondere die Schulungen von Knorr-Bremse TruckServices punkten (5,78), während in der Region DACH die Empfehlungsbereitschaft besonders hoch ausgeprägt ist (5,57).



VON DEN WERKSTÄTTEN des Expert Networks wird die enge Zusammenarbeit mit Knorr-Bremse TruckServices sehr gelobt.



BEREICHE MIT DER BESTEN BEWERTUNG
(HÖCHSTNOTE: 6,0)

Mehr Effizienz bei der Fehlerdiagnose

Nach dem Mehrheitserwerb des spanischen Diagnosespezialisten Cojali durch Knorr-Bremse wird die Knorr-Bremse Diagnoserlösung NEO in das Leistungsangebot der Mehrmarkendiagnose Jaltest integriert. Dadurch wird die Fehlerbeseitigung in Nutzfahrzeugen für Werkstätten noch einfacher.



DIE KNORR-BREMSE DIAGNOSELÖSUNG NEO wird in das Leistungsangebot von Jaltest integriert und künftig auch unter dem Namen Jaltest vermarktet.

Knorr-Bremse hat den Mehrheitsanteil an Cojali, einem spanischen Anbieter von Mehrmarkendiagnoselösungen, erworben und stärkt damit seine Position im Bereich digitaler und datengetriebener Aftermarket-Lösungen. Cojali ist mit seiner Marke Jaltest im Bereich Mehrmarkendiagnoselösungen für Nutzfahrzeuge weltweit tätig. Alexander Wagner, Bereichsleiter Aftermarket/TruckServices EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge, ist deshalb davon überzeugt, dass die Kunden von Knorr-Bremse von dem Zusammenschluss der beiden Unternehmen durch Effizienzsteigerungen profitieren werden: „**Bereits heute unterstützen wir unsere Kunden mit Werkstattlösungen zur präzisen Diagnose von Fahrzeugkomponenten samt Hilfestellung bei der Fehlerbeseitigung. Unsere Diagnoserlösung NEO werden wir deshalb in das Leistungsangebot von Jaltest integrieren und perspektivisch unter der Marke Jaltest bei Werkstätten, Händlern und Flotten im Markt etablieren.**“

Werkstätten, die bereits eine Jaltest-Diagnoserlösung im Einsatz haben, werden die Funktionalität der NEO Software einfach zu den bisherigen Funktionen hinzubuchen können. Mit dieser zusätzlichen, auf dem Erstausrüstungsgeschäft basierenden Diagnosekompetenz von Knorr-Bremse werden Werkstätten und Flottenbetreiber in Zukunft präzise und schnell den Status aller Knorr-Bremse Fahrzeugkomponenten auswerten können und umfassende Hilfestellung bei der Fehlerbeseitigung erhalten. Cojali hat zudem die Flottenmanagementlösung Jaltest Telematics im Angebot. Sie ermöglicht es Flottenbetreibern, den Zustand bestimmter Bauteile und ganzer Fahrzeugsysteme nicht nur stationär in Werkstätten, sondern auch während der Fahrt zu prüfen. Die daraus gewonnenen und analysierten Daten können zukünftig für eine vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) und andere digitale Services genutzt werden, um dadurch die Verfügbarkeit von Fahrzeugflotten zu erhöhen.

Alexander Wagner ist überzeugt: „**Der Anteil an mechatronischen Teilen pro Fahrzeug steigt rasant an. Gleichzeitig unterstützen immer mehr digitale Services die Fahrer unterwegs. Jeder Ausfall von Fahrzeugen kostet zudem Geld. Eine präzise, schnelle und markenunabhängige Diagnose von Fahrzeugkomponenten hilft deshalb nachhaltig bei einem effizienten Flottenmanagement.**“

Die Knorr-Bremse Werkstattkonzepte Alltrucks Truck & Trailer sowie Expert Network für Trailerwerkstätten sieht er für die steigenden Komplexitätsanforderungen im Fahrzeug ebenfalls gut gerüstet. „**Alltrucks vereint die Fachkompetenz von drei starken Industriepartnern und bietet Mehrmarkenkompetenz in Diagnose, Service, Wartung und Reparatur.**“ Der Know-how-Transfer spiele hier eine wichtige Rolle. Auch beim Expert Network bringe Knorr-Bremse seine gesamte Produkt- und Systemerfahrung mit ein. Alexander Wagner ist deshalb sicher: „**Unser umfangreiches Leistungsangebot ist ein wichtiger Beitrag, um die technologischen und unternehmerischen Herausforderungen heute und in Zukunft zu meistern und Werkstätten nachhaltig im Wettbewerb zu stärken.**“



Up2Date

- Portfolioerweiterung – neue Kompressoren von Knorr-Bremse Y463699
- Scheibenbremsbeläge von Knorr-Bremse TruckServices Y464416
- Ergänzung des Wheelend-Portfolios: Radlager Y466518
- Wasserdichte Gehäuse für ProFleet Assist+ Y449078

Die Dokumente stehen zum Download bereit unter:

<https://mytruckservices.knorr-bremse.com>

Plattform für die Lkw-Zukunft

ÜBERSICHT DER EAC-FAMILIE



EAC1



EAC2.0



EAC2.1



EAC2.5



EAPU2



GSAT

Knorr-Bremse ist Marktführer auf dem Gebiet der elektronischen Luftaufbereitung (EAC). Seit Beginn der Serienproduktion im Jahr 2004 wurden über sechs Produktgenerationen hinweg nahezu 3,5 Millionen Einheiten in den Lkw der weltweit führenden Nutzfahrzeughersteller verbaut. Die mit über 200 Einzelteilen sehr komplexe Produktfamilie ist ein kleines Wunderwerk der Technik und bietet den Herstellern eine Reihe von wichtigen Vorteilen.

Der wichtigste Kundenvorteil der in den Knorr-Bremse Werken Aldersbach und Kecskemét produzierten EAC-Einheit ist die Kraftstoffeinsparung. Schon wenige Prozent erzielen dabei eine große Wirkung. In Kombination mit einem Kupplungskompressor von Knorr-Bremse können pro Fahrzeug jährlich bis zu 1.300 Liter Kraftstoff eingespart werden. Durch die damit verbundene CO₂-Einsparung leistet die EAC-Einheit auch einen signifikanten Beitrag zu mehr Umweltschutz.

Alleinstellungsmerkmal von Knorr-Bremse ist die in die EAC-Einheit integrierte elektronische Parkbremse. Sie ist doppelt platzsparend, denn Nutzfahrzeughersteller müssen für die Parkbremsenbetätigung keine pneumatischen Leitungen mehr ins Cockpit des Lkw legen. Es genügt ein elektrischer Hebel oder Schalter statt eines aufwendigen pneumatischen Handbremsventils. Aber Platz ist nicht nur in der Kabine kostbar. Für Nutzfahrzeughersteller kann es aus Platz- und

Die elektronische Luftaufbereitung (EAC) wird künftig durch das Global Scalable Air Treatment (GSAT) ergänzt und wird damit Teil einer einzigen modularen Plattform für alle Kunden und Anwendungsbereiche.

Kostengründen sehr sinnvoll sein, die Parkbremse nicht mit einem separaten Stand-alone-Produkt darzustellen, sondern sie zu integrieren. Kein Wunder also, dass bis heute rund eine Million EAC mit integrierter elektronischer Parkbremse an Nutzfahrzeughersteller und den Nachmarkt verkauft wurden.

Doch das Bessere ist der Feind des Guten, und so entwickelt Knorr-Bremse auch die EAC-Einheit ständig weiter. Das Ergebnis dieser Entwicklungsarbeit ist das Global Scalable Air Treatment (GSAT), das voraussichtlich Ende 2023 in Produktion gehen wird. Dabei handelt es sich um eine skalierbare Plattform, die nicht nur alle Generationen der Luftaufbereitung abbilden, sondern auch die Anforderungen der verschiedenen Märkte, etwa in Europa oder Nordamerika, erfüllen kann.

Revolutionär am GSAT ist die Sandwichbauweise. Eine Kombination aus einer Aluplatte, Innenteilen aus Kunststoff und einer Stahlplatte erreicht die nötige Festigkeit, um den notwendigen Luftdrücken standzuhalten, und spart bei der Produktion zudem Zeit und Kosten. GSAT-Montagelinien werden in den unterschiedlichen Regionen für die entsprechenden Kundenanforderungen aufgebaut („production where needed“).

Eine weitere wichtige Aufgabe wird dem GSAT zufallen, wenn sich in einigen Jahren das autonome Fahren bei Nutzfahrzeugen etabliert haben wird. Dann kann es als Redundanzsystem für die Bremssteuerung Global Scalable Brake Control (GSBC) dienen. Sollte das EBS dann einmal ausfallen, übernimmt das GSAT seine Funktion und wird so zum Back-up-Bremssystem.

ENDE 2023 WIRD GSAT voraussichtlich in Produktion gehen. Es kann alle fünf EAC-Generationen abbilden und erfüllt die Anforderungen verschiedener Märkte.



WERNER UHLE (LINKS) UND RAFAEL PELIZZARI waren maßgeblich an der Weiterentwicklung der EAC zum GSAT beteiligt.



„Dank unserer innovativen Lösungen und zukunftsweisenden Projekte werden wir auch weiterhin einer der bedeutendsten Player im IAM bleiben.“

Christian Gabler,
Geschäftsführer

Zusammen stark

Seit 25 Jahren bietet die Einkaufskooperation CARAT ihren Großhändlern ein Maximum an Teilverfügbarkeit und ausgefeilter Logistik. Aber auch bei Vermarktung, IT und kaufmännischen Dienstleistungen stehen die Gesellschafter zusammen.

Wer in Deutschland an den Ersatzteilhandel für Nutzfahrzeuge denkt, dem kommt ganz schnell die Einkaufskooperation CARAT mit Sitz in Mannheim in den Sinn. Das ist kein Wunder, denn die 31 Gesellschafter aus dem Nutzfahrzeugbereich kommen in Deutschland zusammen auf einen Marktanteil von 63 Prozent.

CARAT unterstützt seit nunmehr 25 Jahren die angeschlossenen mittelständischen Händler mit zentralen Dienstleistungen und einer breit aufgestellten Zentrallogistik im Tagesgeschäft. Dadurch schafft die Einkaufskooperation ein Gegengewicht zu den großen Playern im Markt. Doch CARAT bietet seinen Kunden noch viel mehr. „Die wichtigsten Vorteile sind unser bundesweites Logistiknetzwerk, ein Vollsortiment aller führenden Marken und ein leistungsstarkes Vermarktungspaket“, sagt Geschäftsführer Christian Gabler. Weitere Pluspunkte für CARAT-Großhändler sind die Unterstützung bei der Kundengewinnung und -bindung, branchenspezifische Softwarelösungen sowie kaufmännische Dienstleistungen. „Diese Leistungen werden im Sinne des Gemeinschaftsgedankens für alle Gesellschafter erbracht“, unterstreicht der Geschäftsführer.

Denn auch das ist CARAT: Als Kooperation lebt man die Grundsätze von Gemeinschaft und Zusammenarbeit. Durch gegenseitige Unterstützung, gemeinsame Projekte und Wissenstransfer sollen Mehrwerte für alle Mitglieder geschaffen werden. Und das auch in puncto Nachhaltigkeit. So betreibt CARAT auf dem Dach seines Zentrallagers in Castrop-Rauxel die größte auf einem Gebäude in Nordrhein-Westfalen

installierte Fotovoltaikanlage, bietet Abholern ab Lager wiederverwendbare Kartonagen an oder optimiert gemeinsam mit seinen Händlern deren Lagerstrategie, um Lieferfahrten auf ein Minimum zu reduzieren.

Dreh- und Angelpunkt der CARAT-Aktivitäten ist das moderne Ad-Cargo-Logistikzentrum Castrop-Rauxel. Auf 40.000 Quadratmetern lagern dort 140.000 Artikel. Dank der hohen Warenverfügbarkeit kann jeder Gesellschafter seine eigene Lager- und Logistikstrategie über die Zentrallogistik optimieren. Das gilt selbstverständlich auch für die Produkte von Knorr-Bremse. „Vorrätig für unsere Gesellschafter haben wir mehr als 650 verschiedene Produkte von Knorr-Bremse. Zudem sind alle weiteren Produkte im Lager für unsere Kunden angelegt und ebenfalls schnell erhältlich, auch wenn wir diese nicht alle physisch auf Lager halten“, erklärt Gabler.



DIE CARAT-GRUPPE hat 220 Mitarbeiter. 140 davon arbeiten im Zentrallager in Castrop-Rauxel.

Im Jahr 2022 haben 55 verschiedene Kunden Produkte von Knorr-Bremse über das Ad-Cargo-Zentrallager bezogen. Die Kunden von CARAT äußern sich dabei immer wieder positiv über die ausgezeichnete Qualität der Produkte sowie die zukunftsorientierten Lösungen und schätzen die kompetente Beratung bei technischen Fragen. Und auch CARAT-Geschäftsführer Christian Gabler ist von der Geschäftsbeziehung überzeugt. „Wir arbeiten schon sehr lange mit Knorr-Bremse zusammen. Die Zusammenarbeit wird von beiden Seiten zu jeder Zeit als sehr partnerschaftlich empfunden und ist von großem Respekt geprägt. Zudem genießt das Unternehmen innerhalb der CARAT-Gruppe einen sehr guten Ruf.“

IM JAHR 2022 haben 55 verschiedene Kunden Produkte von Knorr-Bremse über das Ad-Cargo-Zentrallager bezogen.

CARAT in Zahlen

In der Einkaufskooperation CARAT haben sich 138 Großhändler mit bundesweit 570 Verkaufshäusern zusammengeschlossen. 31 Gesellschafter stammen aus dem Nutzfahrzeugbereich, was einem Marktanteil von 63 Prozent in Deutschland entspricht. Von den 1.500 über Werkstattkonzepte angeschlossenen Werkstätten gehören 110 zum Werkstattkonzept ad-truckdrive und weitere 100 zu TRUCK SERVICE Profiwerkstatt. Der Umsatzanteil des Nutzfahrzeugbereichs liegt bei etwa 40 Prozent. Hauptsitz der Einkaufskooperation ist Mannheim. Derzeit arbeiten in Mannheim und Castrop-Rauxel 220 Menschen für die CARAT-Gruppe.



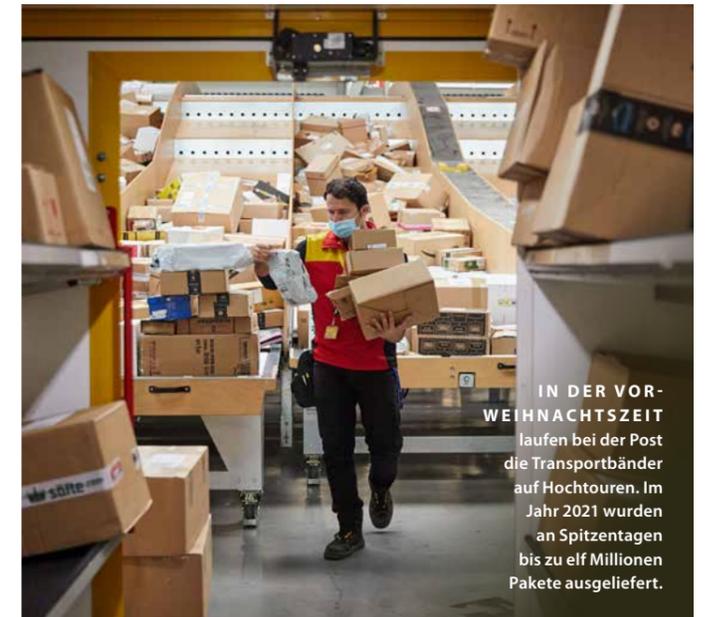
IM AD-CARGO-LOGISTIK-ZENTRUM von CARAT in Castrop-Rauxel lagern auf 40.000 Quadratmetern insgesamt 140.000 Artikel.

Weihnachts- trubel

Vor Weihnachten geht es bei der Deutschen Post DHL hoch her. Der Paketdienstleister transportiert dann bis zu elf Millionen Pakete pro Tag. Trotzdem bleiben die vielen Briefe der Kinder ans Christkind und an den Weihnachtsmann nicht unbeantwortet.



FAST 649.000 KINDERBRIEFE mit Weihnachtswünschen gingen vergangenes Jahr in den Weihnachtspostfilialen der Deutschen Post ein. 2022 werden es ähnlich viele sein.



IN DER VORWEIHNACHTSZEIT laufen bei der Post die Transportbänder auf Hochtouren. Im Jahr 2021 wurden an Spitzentagen bis zu elf Millionen Pakete ausgeliefert.

Weihnachten ist nahe, und Kinder wie Erwachsene fragen sich bereits, was Christkind oder Weihnachtsmann wohl unter den Tannenbaum legen werden. Doch die vielen Päckchen und Pakete müssen erst einmal zu den Häusern und Wohnungen gebracht werden, bevor sie die Herzen der Menschen erfreuen können.

Dieser Mammutaufgabe stellen sich weltweit zahlreiche Paketdienstleister. In Deutschland ist die Deutsche Post DHL der größte unter ihnen. Der Unternehmensbereich Post & Paket Deutschland rechnet alljährlich bereits ab Mitte November mit einem signifikanten Anstieg der Zahl der Päckchen und Pakete sowie der sogenannten warentragenden Briefsendungen. Schnäppchentage wie der



„Wir sind der wichtigste und klimafreundlichste Partner des Weihnachtsmanns.“

Nikola Hagleitner,
Vorständin Deutsche Post DHL für das deutsche Paket- und Briefgeschäft

Black Friday oder der Cyber Monday sind so etwas wie das Warmlaufen für die Adventszeit. Die Vorbereitung auf die Hoch-Zeit des Jahres beginnt jedoch bereits im Sommer. „Wir haben uns auch in diesem Jahr wieder sehr frühzeitig auf den vorweihnachtlichen Starkverkehr vorbereitet. So haben wir in den letzten Monaten erneut signifikant in den Ausbau unserer Sortierkapazitäten in unseren Paket- und Briefzentren investiert, zusätzliche Betriebsmittel beschafft und unsere Prozesse angepasst, um die zusätzlichen Mengen zu bewältigen“, erklärt Nikola Hagleitner, Vorständin bei der Deutschen Post DHL für das deutsche Paket- und Briefgeschäft.

Dass dies unbedingt notwendig ist, zeigt ein Blick auf die Zahlen: In den Monaten November und Dezember kalkuliert die Deutsche Post DHL mit einem Anstieg der Paketmengen um 70 Prozent gegenüber dem Monat September. „An den Spitzentagen vor Heiligabend

bringen wir dabei bis zu elf Millionen Pakete zu unseren Kunden“, sagt Hagleitner. Um diese Mengen bewältigen zu können, hat das Unternehmen auch in diesem Jahr mehr als 10.000 Aushilfskräfte insbesondere für die Bereiche Zustellung, Sortierung und Verladung eingestellt. Hinzu kommen rund 4.000 Zustellfahrzeuge, die meisten davon mit Elektroantrieb, die von der Deutschen Post zusätzlich zur Bestandsflotte angemietet werden.

Das Thema Nachhaltigkeit steht bei der Deutschen Post DHL im Fokus. Unabhängig vom Weihnachtsgeschäft hat der Konzern im Jahr 2022 mehr als 3.700 zusätzliche E-Fahrzeuge und über 1.700 weitere E-Trikes in Betrieb genommen. Außerdem wurde die Zahl der Packstationen auf 11.000 erhöht, und für Geschäfts- wie Privatkunden wurden neue Produkte eingeführt, mit denen sie aktiv an der Vermeidung von CO₂-Emissionen mitwirken können. „Auch vor Weihnachten wollen wir möglichst viele Pakete umweltfreundlich zustellen. Mit mehr als 21.000 Elektrotransportern, 13.300 E-Trikes und über 24.000 Ladepunkten sind wir ohnehin der wichtigste und klimafreundlichste Partner des Weihnachtsmanns in diesem Jahr“, unterstreicht Hagleitner.

Dies ist umso erstaunlicher, als der Boom des Internethandels schon seit gut einem Jahrzehnt anhält. 2011 etwa hatte die Deutsche Post DHL an den Spitzentagen vor Weihnachten nicht die heute üblichen elf Millionen Pakete bewegt, sondern lediglich sechs Millionen. Und obwohl die Coronapandemie dem Versand von Paketen in den Jahren 2020 und 2021 weiteren Vorschub leistete und Deutschland eine Rezession ins Haus steht, rechnet die Deutsche Post 2022 mit einer ähnlich hohen Sendungsmenge wie im Vorjahr.

Das bedeutet auch, dass die Weihnachtspostfilialen der Deutschen Post in Himmelpfort (Brandenburg), Engelskirchen (Nordrhein-Westfalen), Himmelstadt (Bayern), Himmelsthür (Niedersachsen), Himmelpforten (Niedersachsen), St. Nikolaus (Saarland) und Nikolausdorf (Niedersachsen) in diesem Jahr wieder alle Hände voll zu tun haben. Insgesamt 648.850 Kinderbriefe mit Weihnachtswünschen haben der Weihnachtsmann, das Christkind und der Nikolaus in den sieben Weihnachtspostfilialen im Jahr 2021 erhalten und beantwortet. Viele der Briefe waren kleine Kunstwerke und zeigten zum Beispiel geschmückte Tannenbäume oder Rentiere aus Papier. Die Klassiker auf den Wunschzetteln der Kinder sind Spielzeuge, Malstifte oder Schminkzeug. Doch im vergangenen Jahr war noch ein anderer Wunsch sehr wichtig für die Kinder: dass Corona bald vorbei ist.



RUND UM DEN
GLOBUS
unterstützen
zahlreiche Paket-
dienstleister das
Christkind beim
Verteilen der
Weihnachtsgeschenke.

**LIEBLINGSPOSITION:**

Jochen Hahn (Nummer 4)
führt das Feld vor Norbert
Kiss an.

Ende gut, (fast) alles gut

In einem packenden Saisonfinale sicherte sich Jochen Hahn 2022 die Vize-Europameisterschaft. Im nächsten Jahr will er wieder angreifen und Europameister Norbert Kiss das Gewinnen schwer machen.



**KONZENTRIERT
IN DIE SAISON
2023:** Nach der
Vize-Europameister-
schaft in diesem Jahr
will Jochen Hahn
wieder nach
ganz oben.

Jochen Hahn ist wieder auf der Überholspur. Nach der durchwachsenen Truck-Race-Saison 2021 konnte sich der Schwarzwälder in diesem Jahr den zweiten Platz im Endklassement sichern und Vize-Europameister werden. Hahn musste sich nur Norbert Kiss geschlagen geben. Der Ungar war 2022 allerdings eine Klasse für sich und gewann den Europameistertitel mit 115 Punkten Vorsprung. Schon am vorletzten Rennwochenende in Le Mans machte er seinen vierten Europameistertitel perfekt.

Dafür war der Kampf um Platz zwei umso spannender und wurde erst im allerletzten Saisonrennen in Jarama entschieden. Bis dahin lieferte sich Jochen Hahn mit Sascha Lenz ein Kopf-an-Kopf-Rennen um die Vize-Europameisterschaft. Während sich Lenz im letzten Rennen verbremste und schließlich komplett ausfiel, brachte Jochen Hahn mit einem souveränen Auftritt und schließlich zehn Punkten Vorsprung vor Lenz in der Gesamtwertung seinen zweiten Saisonplatz ins Trockene.

Doch Jochen Hahn wäre nicht Jochen Hahn, wenn er sich mit dem Erreichten zufriedengäbe. „Die Saison war gut, aber da ist noch Luft nach oben“, sagt der Altensteiger und spielt damit auch auf die Tatsache an, dass ihm der Punkteabstand zu Norbert Kiss in diesem Jahr eine Nummer zu groß war. „Gelernt haben wir, dass

wir uns immer an der Nummer eins orientieren müssen und die Nummer eins den Takt vorgibt. Wir wissen, dass es viele Stellschrauben zu optimieren gilt und wir alle das gleiche Ziel vor Augen haben.“ Dennoch ist Hahn optimistisch für 2023 und sagt: „Ich behaupte, dass wir gute Chancen haben, die Nummer eins zurückzuholen. Natürlich werden wir alles an Wissen aus unserem jahrelang gewachsenen Netzwerk mit unseren Partnern und Freunden dafür benötigen.“

Ob zu diesem Wissen auch die für den Europameistertitel notwendige Menge Schokolade gehört, muss zunächst offenbleiben. Norbert Kiss hatte Jochen Hahn den vermehrten Verzehr der Süßigkeit auf der Saisonabschlussparty jedenfalls scherzhaft nahegelegt. Augenzwinkernd nimmt Jochen Hahn diesen Ball im Gespräch mit dem „Bremspunkt“ auf. „Schokolade ist für mich sowieso schon ein Grundnahrungsmittel. Am Ende zählt wirklich, mit sich selbst im Reinen zu sein. Da kann ich voller Stolz sagen, dass ich eine fantastische Familie hinter mir habe, die mein Leben versüßt.“

Unterdessen gehen die Veränderungen der europäischen Truck-Race-Europameisterschaft in Richtung Nachhaltigkeit weiter, und auch Jochen Hahn wirkt vorbildlich dabei mit. „Ich kann voller Stolz sagen, dass wir gemeinsam mit Iveco und unseren Partnern noch in diesem Jahr beginnen werden, einen Elektro-Renntruck zu bauen. Bis zur Rennreife wird es sicherlich noch etwas dauern, doch schon in der nächsten Saison soll er in einigen Rennen als Pace-Truck zum Einsatz kommen.“



**NEUER TREIBSTOFF,
GLEICHE SPANNUNG:**
Schon seit der Saison 2021
fährt die Goodyear FIA ETRC
mit HVO-Biokraftstoffen.

Rennen ohne Reue

Bis zum Jahr 2038 wird die Goodyear FIA European Truck Race Championship (Goodyear FIA ETRC) klimaneutral sein. Davon ist Georg Fuchs, Geschäftsführer von ETRA Promotion, überzeugt. Nach der Einführung synthetischer HVO-Biokraftstoffe im Jahr 2021 ist die Erweiterung des Starterfelds um hybride und elektrisch angetriebene Race-Trucks ab der Saison 2023 der nächste wichtige Schritt zum großen Ziel.

Seit wann wird im Rahmen der Goodyear FIA ETRC über das Thema Nachhaltigkeit nachgedacht?

Georg Fuchs:

Gemeinsam mit unserem Eigentümer, dem ADAC Mittelrhein, und der FIA arbeiten wir bereits seit mehreren Jahren unter dem Namen „Future Concept 2020+“ an einer Strategie und konkreten Maßnahmen, um die Nachhaltigkeitstransformation umzusetzen. Nachhaltigkeit ist neben Sicherheit und dem Berufskraftfahrermangel eines der drei strategischen Ziele, auf die wir uns konzentrieren.

Warum ist Nachhaltigkeit für Sie so wichtig?

Georg Fuchs:

Mit dem Pariser Klimaschutzabkommen wurden der Gesellschaft und jedem Einzelnen neue Ziele gesetzt, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Das spielt auch im Transport- und Güterverkehr eine besondere Rolle. Die Goodyear FIA ETRC will mit gutem Beispiel voranschreiten und als Best-Practice-Beispiel die Akzeptanz in der Branche und vor allem bei den Berufskraftfahrern erhöhen. Wir sind eine Plattform mit und für Fahrer und können so die Nachhaltigkeitstransformation positiv emotionalisieren und Offenheit für diesen Wandel schaffen.

Wie weit ist dieser Wandel fortgeschritten, und welches Ziel wollen Sie erreichen?

Georg Fuchs:

Das Pandemiejahr hat die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie zunächst etwas verzögert. Seit Anfang 2021 sind wir aber mitten im Fahrplan und in der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitspläne. Wir sind dabei, die Meisterschaft als Plattform zu revolutionieren, und wollen eine führende Plattform für nachhaltige Technologien im Straßengüterverkehr auf und neben der Rennstrecke werden und dabei das emotionale Jahreshighlight von unseren Hunderttausenden Fans bleiben. Des Weiteren wollen wir bis spätestens 2038 klimaneutral werden. Dies wurde auch vom obersten Gremium des automobilen Weltverbands FIA im Juli 2021 validiert.

Welche Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit konnte die Goodyear FIA ETRC bereits umsetzen?

Georg Fuchs:

Schon seit zwei Jahren fahren alle unsere Renntrucks mit 100-prozentigem HVO-Kraftstoff. Die Einführung dieses synthetischen Kraftstoffs zu Beginn der Saison 2021 war der erste wichtige Schritt im Rahmen unserer Sustainability Road Map für die On-Track-Aktivitäten. Die Goodyear FIA ETRC war damit weltweit die erste FIA-Serie, die auf einen Biokraftstoff, der vollständig aus erneuerbaren Rohstoffen stammt, umstellte. Wir konnten hier bereits bis zu 92 Prozent an CO₂-



JOCHEN HAHN
setzt sich für mehr
Nachhaltigkeit
im Rennsport ein.

Reduktionen erreichen! Diesen Durchbruch haben wir mit unserer technologieoffenen Herangehensweise geschafft und gezeigt, dass es selbst für Rennmotoren ohne Probleme oder wesentliche Leistungsverluste möglich ist, große Mengen an CO₂ einzusparen. Im Motorsport beneiden uns nach wie vor einige Kollegen darum.

Die zweite nachhaltige Technologie, die wir auf unserem Grid haben, ist der Pace-Truck. Iveco stellt seit 2021 einen mit Bio-LNG (Liquefied Natural Gas) betriebenen Iveco S-Way NP zur Verfügung. Des Weiteren sind wir ab 2023 in der Lage, hybride und elektrische Renntrucks bei uns auf dem Grid willkommen zu heißen. Damit decken wir eine weitere Technologiesäule ab. Unsere vorgelegten Nachhaltigkeitsmaßnahmen wurden vergangenes Jahr übrigens von den Vereinten Nationen in ihr Programm „UN Sport for Climate Action“ offiziell aufgenommen.

Was muss man für die Aufnahme in dieses Programm leisten?

Georg Fuchs:

Im Rahmen dieses Programms verpflichten wir uns neben der Berechnung des CO₂-Fußabdrucks zum jährlichen öffentlichen Reporting und somit zur regelmäßigen Offenlegung der erfolgreichen Teilmaßnahmen. Wir arbeiten außerdem eng mit unseren Veranstaltern für die Off-Track-Komponente zusammen. Einige unserer Rennstrecken sind selbst bereits im FIA-Umweltprogramm zertifiziert und arbeiten daran, Events umweltfreundlicher durchzuführen. In diesem Jahr wurde von der FIA unter meiner Leitung eigens eine Sustainability Working Group eingerichtet.

Wie waren die Reaktionen von Teams, Fans und Sponsoren auf all diese Bemühungen?

Georg Fuchs:

Rundum positiv. Wir haben hier als Plattform eine einzigartige Chance, den Ruf einer ganzen Industrie positiv zu beeinflussen und das Bild rußender Lkw in den Köpfen der Öffentlichkeit zu ändern. Die Umstellung auf HVO-Kraftstoffe lief dabei zunächst dezent ab, weil dafür äußerlich keine Veränderungen an den Trucks notwendig waren. Dies ist bei anderen Technologieformen wie batterieelektrischen Antrieben oder denjenigen mit Gas oder Wasserstoff anders.

Favorisiert die Goodyear FIA ETRC eine bestimmte alternative Antriebsform?

Georg Fuchs:

Jede nachhaltige Technologie hat ihre Vor- und Nachteile. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass jede auch ihre Daseinsberechtigung hat, vor allem im Nutzfahrzeugsektor – und sei es nur als Übergangstechnologie. Im Rennsport können wir das unter Laborbedingungen vorleben und Vorreiter sein. Es ergeben sich hier natürlich ähnliche Herausforderungen, wie man das schon auf der Straße kennt: die Verfügbarkeit der Modelle, des Energieträgers und die notwendige Sicherheit. Gleichzeitig profitieren wir vom Erfahrungsschatz und Wissenstransfer anderer FIA-Meisterschaften, zum Beispiel der Formel E.

Ab kommender Saison dürfen auch hybride und elektrisch angetriebene Trucks an der Goodyear FIA ETRC teilnehmen. Wie garantieren Sie dabei die Chancengleichheit der Teams, und gibt es bereits Interesse an einem Start mit solchen Trucks?

Georg Fuchs:

In puncto Chancengleichheit hat die FIA interessierte Teams und Lkw-Hersteller eingeladen, stets einen offenen Dialog zu führen. Eine wichtige Möglichkeit für fairen Wettbewerb sind technologieausgleichende Maßnahmen, abgekürzt EQT. Es gibt aber auch sportliche Mittel. So kann man beispielsweise eine eigene Wertung, Kategorie oder ein eigenes Grid einführen. Das ist abhängig von der tatsächlichen Entwicklung und Einschreibung. Es ist praktisch so wie in der Industrie: Man muss sehen, was sich wann durchsetzt. Welche nachhaltigen Renntrucks eingesetzt werden, hängt natürlich letztlich von den Teams und Herstellern ab. Wir bieten die Plattform, aber die Teams beziehungsweise Hersteller müssen die Trucks bauen und einsetzen wollen. Aber es gibt definitiv Interesse. Seien Sie auf nächstes Jahr gespannt! Wir als Meisterschaft sind jedenfalls vorbereitet.



BALD SCHON ELEKTRISCH?
Der Hahn-Iveco fährt wie alle anderen derzeit noch mit HVO-Kraftstoff. Doch die Arbeiten an einem elektrisch angetriebenen Race-Truck haben bereits begonnen.



Georg Fuchs ist seit August 2015 Geschäftsführer von ETRA Promotion und kümmert sich seitdem um die Vermarktung der Goodyear FIA European Truck Racing Championship. Der gebürtige Oberbayer ist Marketingprofi durch und durch und kann mit gerade einmal 40 Jahren bereits auf langjährige Erfahrungen im Motorsport zurückblicken. Zu seinen wichtigsten beruflichen Stationen zählt der Diplom-Kaufmann unter anderem seine Tätigkeit als kaufmännischer Projektleiter für die Entwicklung des Rennautos Lamborghini Super Trofeo Gen I sowie die Marketingleitung bei der SRO Motorsport Group. Außerdem war er Teammanager in der FIA GT1 World Championship und den ADAC GT Masters.

Tradition und Hightech



Der Nutzfahrzeugteilehändler PV Automotive aus Essen kennt auch nach einem Jahrhundert Geschäftstätigkeit nur ein Ziel: die Werkstattkunden jeglicher Couleur zu 100 Prozent zufrieden stellen.



Wer sich wie PV Automotive seit 1922 um Ersatzteile für Nutzfahrzeuge kümmert, der versteht sein Handwerk. Dennoch stellt sich natürlich die Frage, wie ein Unternehmen über viele Jahrzehnte langfristig erfolgreich bleiben kann. Für Torsten Klüh, Geschäftsführer beim Essener Traditionsunternehmen, liegen die Erfolgsfaktoren klar auf der Hand: „Neben unseren freundlichen und kompetenten Mitarbeitern im Innen- und Außendienst überzeugen wir unsere Kunden durch die gute Teileverfügbarkeit an unseren Standorten und ein Vollsortiment mit untätiger Versorgung.“ Doch nicht nur die durch ein intelligentes EDV-System gesteuerte Logistik sei ein herausragendes Merkmal von PV Automotive. „Unser kompetenter technischer Außendienst unterstützt unsere Kunden vor Ort, insbesondere bei der Diagnose und Reparatur an Brems- und Steuersystemen gezogener Fahrzeuge“, erläutert Klüh.

Zusätzlich bietet PV Automotive seinen Kunden regionale und digitale Schulungen im technischen und kaufmännischen Bereich der LKQ Academy an. Zur Verfügung stellen die Essener zudem Werkstattausrüstung inklusive Service, Onlinebestellsysteme und auf die Werkstatt individuell zugeschnittene Warenwirtschaftssysteme. „Das alles ist Grundvoraussetzung für eine exzellente Kundenbindung, zukunftsorientiertes Arbeiten und eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung“, betont Torsten Klüh. Deshalb spielt auch ökologischer Nachhaltigkeit bei PV Automotive eine wichtige Rolle,

PV AUTOMOTIVE versorgt seine Kunden mit einer Flotte von 400 Auslieferungsfahrzeugen.

was etwa in der Zusammenarbeit mit zertifizierten Recyclingunternehmen oder der Nutzung ausgefeilter Logistikketten zur Senkung des CO₂-Ausstoßes deutlich wird.

Der Erfolg zeigt, dass PV Automotive auch nach 100 Jahren noch auf dem richtigen Weg ist: Im Nutzfahrzeugbereich bedient der Nutzfahrzeugteilehändler heute mehrere Tausend Kunden an 22 Standorten. Darunter befinden sich Werkstätten von Speditionen, kommunalen Betrieben oder des ÖPNV genauso wie Vertragshändler und Werkstätten der Nutzfahrzeughersteller sowie freie Nutzfahrzeugwerkstätten. Für diese Kunden hält PV Automotive ständig 15.000 Teile im Zentral- und den Regionalagern bereit. Versorgt werden die Kunden mit einer Flotte von 400 Auslieferungsfahrzeugen – bei Bedarf auch mehrmals täglich.

Torsten Klüh fast das Credo des Traditionsunternehmens deshalb wie folgt zusammen: „An oberster Stelle steht für uns, unseren Kunden ein möglichst umfassendes, allzeit verfügbares und kosteneffektives Angebot an Fahrzeugteilen und -lösungen zur Verfügung zu stellen.“ Teil dieses Qualitäts- und Kostenversprechens ist auch die Zusammenarbeit mit Knorr-Bremse TruckServices. „Seit mehr als 20 Jahren arbeiten wir fair und partnerschaftlich mit Knorr-Bremse zusammen“, sagt Klüh. „Unsere Kunden schätzen insbesondere die hohe Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte sowie die zukunftsweisenden Innovationen und die langjährige Erfahrung im Nutzfahrzeugbereich“, erklärt er weiter.

Für die Zukunft sieht sich PV Automotive gut gewappnet. „Als Teil von LKQ Europe, dem führenden Großhändler von Ersatzteilen für Autos, Nutzfahrzeuge und Industriefahrzeuge in Europa, können wir nationale und internationale Stärken bündeln, Komplexität reduzieren und unsere Prozesse beschleunigen. Das hilft uns dabei, ein noch stärkeres Unternehmen zu werden und unsere bereits führende Wettbewerbsposition auf den Märkten auszubauen“, ist sich Torsten Klüh sicher. Für die Kunden sei PV Automotive heutzutage nicht mehr nur ein führender Händler von Nutzfahrzeugteilen und Werkstattausrüstung. Im Hinblick auf Teileverfügbarkeit, Kosteneffektivität und Betreuung verfüge PV auch über die Möglichkeit, erstklassige Kundenerlebnisse zu schaffen.



DAS 1922 GEGRÜNDETE Traditionsunternehmen hat seinen Sitz in Essen.



"Seit mehr als 20 Jahren arbeiten wir fair und partnerschaftlich mit Knorr-Bremse zusammen."

Torsten Klüh
Geschäftsführer PV Automotive

IM ZENTRAL- UND IN DEN REGIONALLAGERN hält PV Automotive ständig 15.000 Teile für seine Kunden bereit.





FROHE WEIHNACHTEN
MERRY CHRISTMAS



KNORR-BREMSE