

Heft 71 September 2026

BREMSPUNKT

AUTOMECHANIKA/IAA

Nachmarkt und Nutzfahrzeugsysteme der Zukunft

SAC COMMERCIAL PARTS

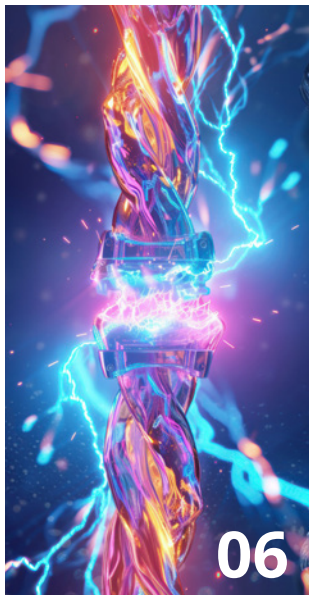
Südafrika verlangt Flexibilität

STUDIUM

iTEBS® X-Trainingsmodell für die HTW Dresden



KNORR-BREMSE



EDITORIAL

03 Alexander Wagner, Bereichsleiter
Global Aftermarket / TruckServices der
Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH

NEWS

04 HTW Dresden: iTEBS® X-Trainingsmodell
bringt Praxis ins Studium

26 Jochen Hahn: Die Werkstatt eines Truck-Racers

TITEL

06 Automechanika: Der vernetzte
Nachmarkt der Zukunft

12 Reportage: Digitale Systeme im Zusammenspiel

18 IAA Transportation: Innovationen mit Mehrwert

TECHNIK/SERVICE

25 Up2date

KUNDENPORTRÄT

22 SAC Commercial Parts: Clevere Ideen
für einen heterogenen Nachmarkt

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH:
September 2026
Eine Information für Kunden und Partner von Knorr-Bremse

KONZEPTION UND REALISIERUNG
ETM corporate publishing und
Knorr-Bremse Corporate Communications

MITARBEITER DIESER AUSGABE
Simon Basler, Sabine Duffner-Beck, Katrin Gienger,
Thomas Hünseler, Antonia Roth, Bettina Tokarski,
Magdalena Usar, Georg Weinand

FOTOS
Getty Images, Knorr-Bremse, HTW Dresden, Team Hahn
Racing, SAC Commercial Parts, Professor Martin Wittmer,
KI-Illustrationen im Artikel „Wenn alles zusammenspielt“:
erstellt mit generativer Künstlicher Intelligenz, Bildkonzept
und Umsetzung: Georg Weinand, ETM corporate publishing

GRAFIK
Viploria, Gerlachweg 27, 80999 München, Ilona Burgarth

VERLAG
Euro Transport Media Verlags- und Veranstaltungsgesellschaft
mbH, Geschäftsbereich ETM corporate publishing,
Geschäftsführer: Bert Brandenburg und Oliver Trost,
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart, © by ETM corporate
publishing 2026

KONTAKT ZUR REDAKTION
bremspunkt@knorr-bremse.com



ALEXANDER WAGNER
Bereichsleiter Global Aftermarket /
TruckServices der Knorr-Bremse Systeme
für Nutzfahrzeuge GmbH

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Nutzfahrzeug-Nachmarkt ist in Bewegung – und das Tempo steigt. Wer Nutzfahrzeuge auf der Straße halten will, braucht mehr als gute Ersatzteile: Entscheidend ist das Zusammenspiel von Technik, Daten, Service und effizienten Prozessen. So lassen sich Standzeiten verkürzen, Werkstattkapazitäten besser nutzen und Mobilität wirtschaftlich sichern.

Diese Dynamik prägt die neue Ausgabe des Bremspunkt – und ganz besonders den Auftritt von Knorr-Bremse TruckServices auf der Automechanika in Frankfurt. Im Fokus steht die CVS Service Plattform mit WESP CV, PleaseFix, Knorr-Bremse Diagnostics und TRAVIS Road Services. Gemeinsam bilden die Anwendungen einen durchgängigen Serviceprozess – von der Fehlermeldung über Terminfindung und Diagnose bis hin zu Reparatur, Abrechnung und Weiterfahrt. An unserem offen gestalteten Messestand geht es deshalb nicht nur um Produkte. Es geht um Gespräche, konkrete Herausforderungen und praxistaugliche Antworten für den Werkstattalltag.

Wie praxisnah diese Themen sind, zeigt unsere Werkstattreportage. Eine EBS-Warnanzeige, eine dringende Lieferung und ein Betrieb, in dem jede Minute zählt: Das Beispiel macht greifbar, warum schnelle Informationen, klare Zuständigkeiten und verfügbare Kapazitäten echte Erfolgsfaktoren sind.

Auch auf der IAA Transportation in Hannover geht der Blick nach vorn. Elektrifizierung, automatisiertes Fahren, Redundanz und vernetzte Fahrzeugarchitekturen zeigen, wohin sich die Branche entwickelt – und welche Themen künftig auch den Nachmarkt prägen werden.

Unser Kundenporträt führt diesmal nach Südafrika: SAC Commercial Parts behauptet sich mit Kundennähe, hoher Verfügbarkeit und einem breiten Sortiment in einem vielfältigen Markt. Zurück in Deutschland zeigt die HTW Dresden, wie moderne Trailer-Bremstechnik schon heute in der Ausbildung ankommt. Am iTEBS® X-Trainingsmodell erleben Studierende die Technik praxisnah – eine wichtige Investition in die Fachkräfte von morgen.

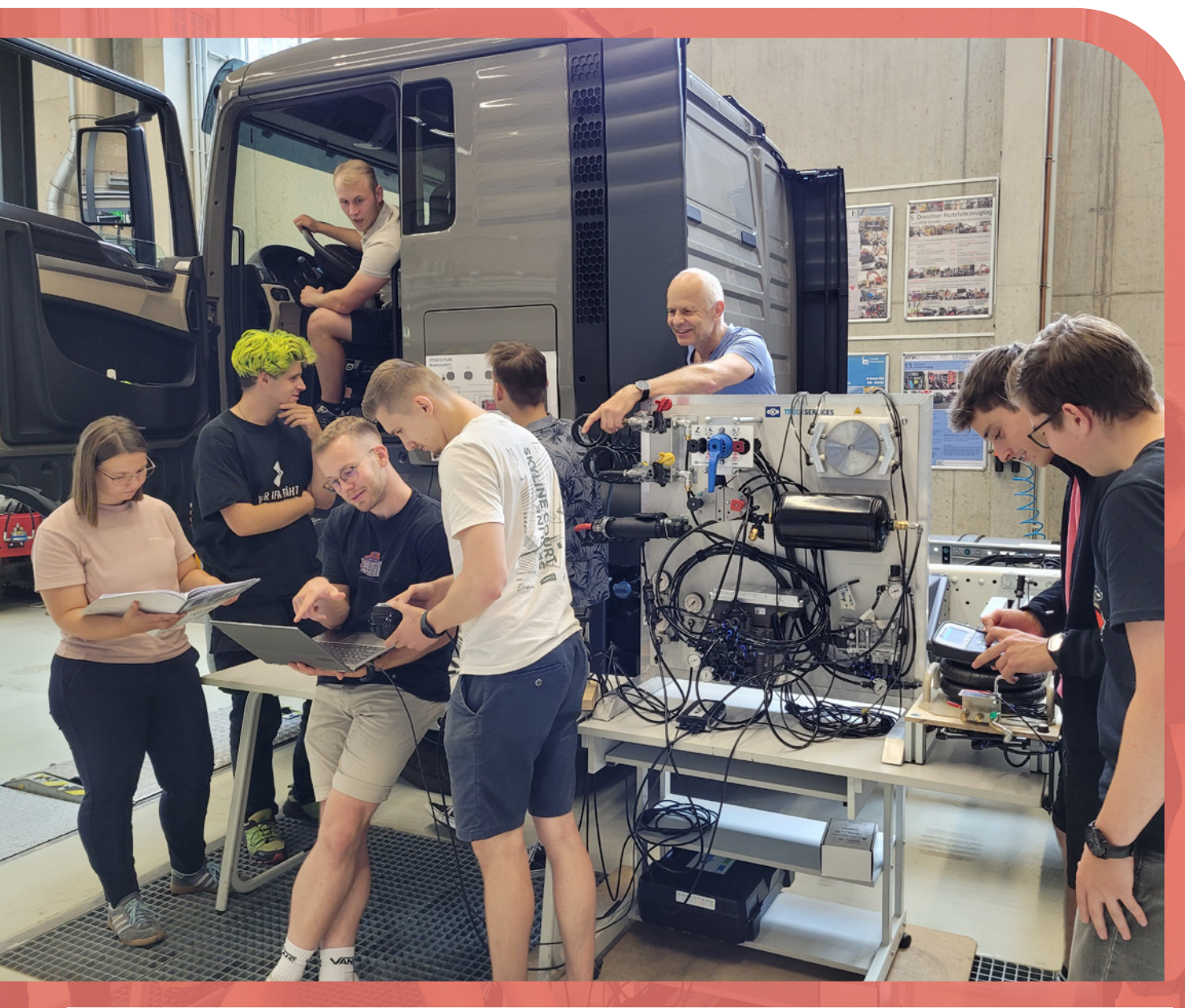
Jochen Hahn zeigt sich von einer anderen Seite: Statt der Rennstrecke steht die Werkstatt seines Profiteams im Mittelpunkt – mit überraschenden Parallelen zum Werkstattalltag.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

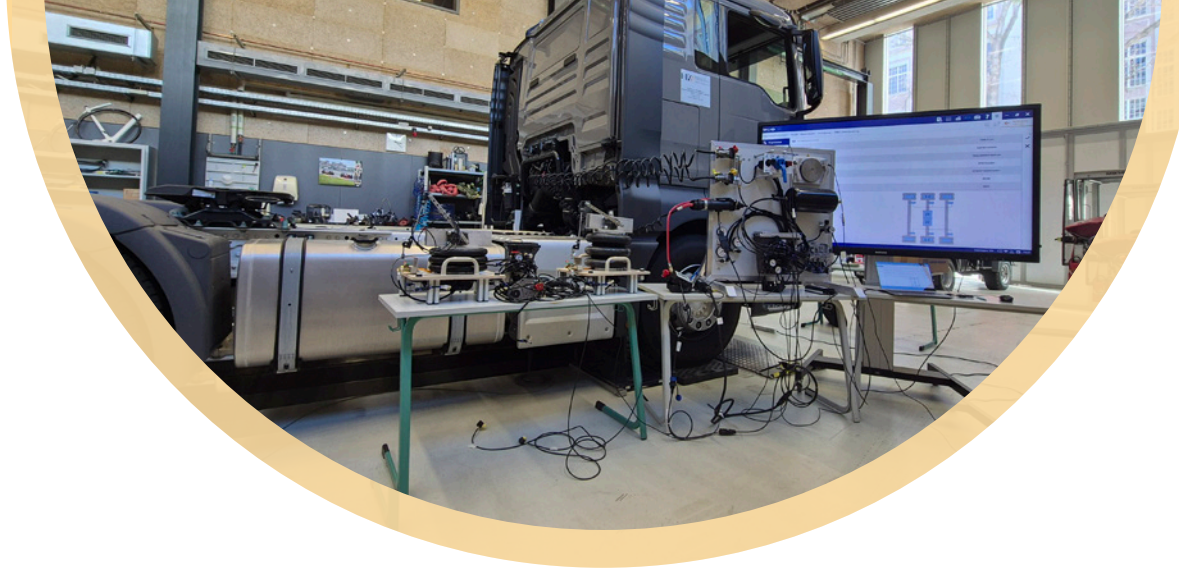
Alexander Wagner

Bremstechnik zum Begreifen

Mit einem iTEBS® X-Trainingsmodell bringt Knorr-Bremse aktuelle Trailer-Bremstechnik in die Lehre der HTW Dresden (HTWD) – praxisnah, digital und systemrelevant.



Professor Martin Wittmer (Bildmitte) und seine Studenten der HTW Dresden beim Lernen mit dem iTEBS® X-Trainingsmodell.



Das Trainingsmodell wurde von Knorr-Bremse nach den Anforderungen der HTW Dresden gebaut.

Moderne Trailerbremsen verbinden Druckluft, Elektronik, Software, Sensorik, Parametrierung und gesetzliche Anforderungen. Wer sie später entwickeln, prüfen oder parametrieren soll, muss sie nicht nur theoretisch verstehen. Er muss sie erleben.

Genau hier setzt die Zusammenarbeit zwischen Knorr-Bremse und der Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden an. Knorr-Bremse hat der Professur Nutzfahrzeugtechnik der HTWD ein iTEBS® X-Trainingsmodell zur Verfügung gestellt, an dem die Studenten aktuelle Trailer-Bremstechnik kennenlernen können. Für Professor Martin Wittmer passt das ideal zum Selbstverständnis der Hochschule: „Wir stehen immer mit einem Bein in der Praxis.“

Im Nutzfahrzeuglabor der Hochschule stehen Lkw, Anhänger und Versuchstechnik als Teil einer berufsnahen Ausbildung. Das hat seinen Grund: Viele Studenten haben zunächst eher die Pkw-Welt im Kopf. „Wer Fahrzeugtechnik studiert, hat zu Beginn oft Audi-Ringe und Porsche-Pferdchen vor Augen“, sagt Wittmer. Nutzfahrzeugtechnik sei für viele zunächst das, „was auf der Autobahn stört“. Um Vielfalt und Systemrelevanz der Nfz-Branche zu zeigen, brauche es Dinge, die man anfassen könne.

Das iTEBS® X-Trainingsmodell macht diese Welt greifbar. Es ist modular aufgebaut, erlaubt verschiedene Konfigurationen und besteht aus Original-Produktionskomponenten. Über das sogenannte Online Configuration Tool (OCT) kann die HTWD Datensätze

für individuelle Fahrzeugkombinationen erstellen. So werden Systemauslegung, EU-Regularien und digitale Absicherung nachvollziehbar. Für Wittmer liegt der Wert im durchgängigen Prozess: „Dieses Verständnis, wie Fahrzeug, Achskonfiguration, Drücke und Ventiltechnik zusammenhängen, ist entscheidend“, sagt Wittmer.

Noch wertvoller wird das Modell, wenn die Studenten selbst Hand anlegen. Leitungen können vertauscht, Datensätze falsch angelegt oder Parameter bewusst verändert werden. Der Lerneffekt: Die Fahrzeugingenieure in spe sehen, wie das System reagiert – und warum eine korrekte Auslegung sicherheitsrelevant ist.

Das bestätigt auch Manfred Schmalzbauer, technischer Trainer im Knorr-Bremse Trainingszentrum. „Theorie in den Vorlesungen ist das eine. Aber selbst Hand an die Komponenten zu legen, vertieft das Verständnis enorm“, sagt er. Beim Umrüsten auf eine andere Fahrzeugkonfiguration werde man auch handwerklich gefordert: „Man lernt schnell, dass etwas theoretisch einfach klingt, praktisch aber eine kleine Herausforderung sein kann.“

Für Schmalzbauer, der das iTEBS® X-Trainingsmodell speziell nach den Anforderungen der HTW Dresden entwickelt und gebaut hat, ist praxisnahes Training angesichts komplexerer Nutzfahrzeugsysteme unverzichtbar. „Wenn man nicht ständig auf dem Laufenden bleibt, verliert man schnell den Anschluss“, sagt er. Informationsdefizite kosteten in Werkstätten und Servicebetrieben unfassbar viel Zeit, wenn ein System nicht richtig verstanden werde.

„Dieses Verständnis, wie Fahrzeug, Achskonfiguration, Drücke und Ventiltechnik zusammenhängen, ist entscheidend.“

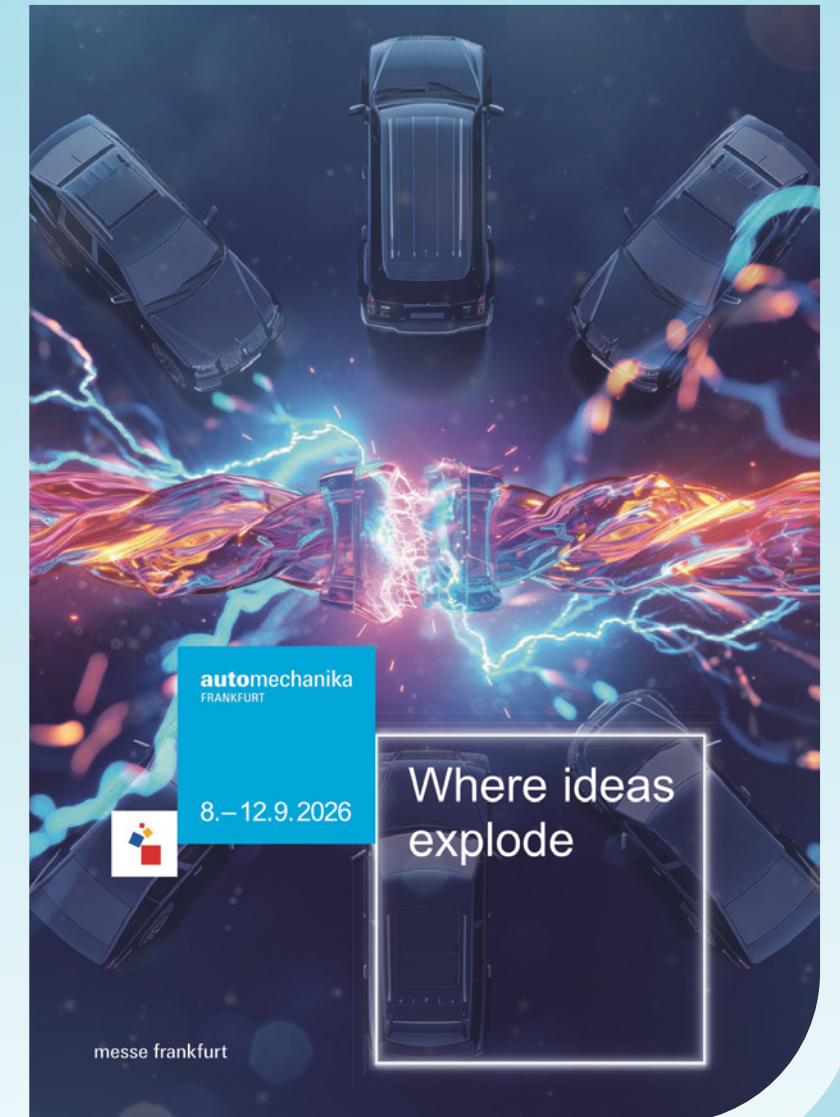
Professor Martin Wittmer, Professor für Fahrzeugkonstruktion und Nutzfahrzeugtechnik, HTW Dresden

Beim iTEBS® X spielt neben klassischer Bremstechnik auch Cybersecurity eine Rolle. Für Wittmer ist die Bremse ein Beispiel dafür, wie Software, Manipulationsschutz und funktionale Sicherheit zusammenwachsen. „Das ist ein hervorragender Einstieg in diese neue Welt“, sagt er.

Knorr-Bremse Trainer haben die HTWD beim Einstieg unterstützt; nun wird das System in Praktika und Lehrveranstaltungen integriert. Dabei sieht sich auch Professor Wittmer als Lernender: „Nur was ich selbst verstanden habe, kann ich den Studierenden später vermitteln“, ist er überzeugt.



Offen, dialogorientiert und nah am Kunden: Der Messestand von Knorr-Bremse TruckServices schafft Raum für Austausch, persönliche Gespräche und ein interaktives Erleben des vielseitigen Produkt- und Serviceangebots.



Nachmarkt neu erleben

Auf der Automechanika in Frankfurt präsentiert Knorr-Bremse TruckServices die Zukunft des vernetzten Aftermarkets.

Wenn sich im September die internationale Nachmarkt-Branche in Frankfurt trifft, ist Knorr-Bremse TruckServices wieder mittendrin. Die Automechanika ist für die Nachmarktsparte der zentrale Treffpunkt für Kunden, Partner und Branchenexperten aus dem Nutzfahrzeug-Geschäft.

Werkstätten, Händler und Flotten stehen unter wachsendem Druck. Fahrzeuge sollen möglichst schnell wieder auf die Straße, Prozesse transparenter, Standzeiten kürzer und Abläufe einfacher werden. Gleichzeitig werden Nutzfahrzeuge technisch komplexer, digitale Lösungen gewinnen an Bedeutung, und rund um Wartung und Reparatur entstehen neue Serviceangebote. Genau an dieser Schnittstelle setzt Knorr-Bremse TruckServices an.

Das Motto lautet: Future Ready Aftermarket – Products & Services for Today. Solutions for Tomorrow. Es beschreibt,

worum es am Stand geht: um das, was Kunden heute den Alltag erleichtert, und um Lösungen, die den Nachmarkt von morgen prägen werden. Besucher sollen nicht nur sehen, welche Produkte und Services das Unternehmen anbietet. Sie sollen erleben, wie die einzelnen Bausteine zusammenspielen und welche Chancen sich für sie ergeben.

Dafür setzt Knorr-Bremse auf einen offenen, dialogorientierten Messestand. Auf mehr als 300 Quadratmetern laden sechs App-gesteuerte Monitore und eine große LED-Leinwand zu einer interaktiven Reise durch das Angebot der Nachmarktsparte ein. Dies schafft Raum für Gespräche, Beratung und konkrete Fragen aus dem Kundenalltag. Statt einzelne Exponate in den Mittelpunkt zu stellen, werden Produkte, Services und digitale Lösungen flexibel über die digitale Präsentation erklärt. So kann das Gespräch dort beginnen, wo der



Knorr-Bremse TruckServices freut sich auf Ihren Besuch in Halle 3.0 an den Ständen E91 und G98.

Besucher steht: beim Ersatzteil, bei der Diagnose, beim Werkstattprozess oder bei neuen digitalen Services.

Ein Blickfang ist der Bereich Future Ready Aftermarket. Dort zeigt Knorr-Bremse TruckServices, wie aus einzelnen Lösungen die CVS Service Platform entsteht. Was vor einigen Jahren noch als Vision eines Nachmarkt-Ecosystems beschrieben wurde, ist heute deutlich konkreter geworden. Mit WESP CV, PleaseFix, TRAVIS Road Services, Jaltest & Knorr-Bremse Diagnostics und weiteren Bausteinen unterstützt die Plattform den Reparatur- und Wartungsprozess aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Der rote Faden ist der Weg eines Fahrzeugs durch Wartung und Reparatur: vom Auftreten eines Fehlers über Diagnose, Terminfindung, Ersatzteilversorgung und Reparatur bis zur Rückgabe an Fahrer oder Halter. Anhand dieses Prozesses

zeigt Knorr-Bremse TruckServices, welche Servicelösung an welcher Stelle unterstützt – und wie daraus ein transparenterer, effizienterer und kundenfreundlicher Ablauf werden kann. Besucher müssen sich nicht durch abstrakte Begriffe arbeiten, sondern können die Plattform entlang vertrauter Werkstatt- und Flottenprozesse nachvollziehen.

Dabei spielen die neuen digitalen Services eine zentrale Rolle. PleaseFix unterstützt die Kapazitätsplanung in der Werkstatt und erleichtert die Terminfindung und Kommunikation zwischen Werkstatt und Flotte. WESP CV bringt mehr Transparenz in die individuelle Werkstattperformance und erleichtert die Entscheidungsfindung durch benchmarkgestützte Informationen, die bei Bedarf durch eine Expertenberatung aufgezeigt werden. So können einfach zusätzliche Potenziale identifiziert und gehoben werden, was die Profitabilität und



Sechs Monitore und eine große LED-Leinwand laden Besucher zu einer interaktiven Entdeckungsreise durch das vielfältige Produkt- und Serviceportfolio von Knorr-Bremse TruckServices ein.

die Leistung der Werkstatt steigert. TRAVIS Road Services erweitert den Blick über die klassische Reparatur hinaus und ermöglicht mit seiner Plattform das Suchen, Finden und Bezahlen von Services für Nutzfahrzeuge wie Parken, Laden, Fahrzeugwäsche, Anhänger-Tankreinigung und Reparatur.

Knorr-Bremse Diagnostics steht für Diagnosekompetenz und technische Integration. Am Messestand sind diese Bausteine nicht nur digital sichtbar. Die jeweiligen Expertinnen und Experten stehen für Gespräche, Demos und konkrete Fragen zur Verfügung.

Gerade darin liegt der Unterschied zu einer reinen Produktpräsentation. Knorr-Bremse TruckServices will erklären, wie sich die Lösungen im Alltag nutzen lassen. Für Händler ist die Automechanik seit Jahren eine feste Größe.

Auf der diesjährigen Messe sollen aber auch Werkstätten und Flotten erleben, dass der Stand konkrete Antworten auf ihre Herausforderungen bietet: von besser planbaren Reparaturprozessen über digitale Unterstützung im Werkstattalltag bis hin zu zusätzlichen Services rund um das Fahrzeug.

Trotz des starken Fokus auf digitale Lösungen bleibt das Produkt- und Ersatzteilgeschäft die Basis. Knorr-Bremse TruckServices zeigt auf der Automechanik, wie breit das Portfolio inzwischen aufgestellt ist. Dazu gehören Themen rund um Trailer-Anwendungen, der Ramp-up von iTEBS® X, das cloudbasierte Online Configuration Tool OCT und das integrierte Software Update Management System SUMS. Hinzu kommen der europaweite ECU-Reparaturservice ESB REMAN, neue EconX®-Produkte wie EBS7 und die Trailer-Scheibenbremse ST7,



Die Automechanik findet in diesem Jahr zum 27. Mal in Frankfurt/Main statt.



Mehr als 300 Quadratmeter misst der Messestand von Knorr-Bremse TruckServices.

aber auch Produktneuheiten wie die Trailer-Scheibenbremse NexTT® (SyT7) und das neue Bremssystem GSBC mit aktiven Drehzahlsensoren sowie Retrofit-Lösungen für Trailer EBS.

Diese Breite ist Teil der Botschaft. Knorr-Bremse TruckServices versteht sich nicht nur als Anbieter einzelner Teile, sondern als Partner für den gesamten Nachmarkt. Dazu gehören neue Produkte ebenso wie Wiederaufbereitung, Retrofit, Diagnose, digitale Werkstattlösungen und Services für Flotten. Der Nachmarkt entwickelt sich weiter – und Knorr-Bremse TruckServices will zeigen, dass diese Entwicklung heute bereits konkret nutzbar ist.

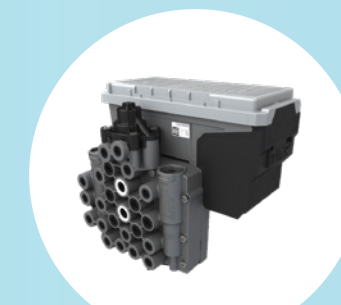
Wie breit der Innovationsanspruch angelegt ist, zeigt auch ein Blick auf die Automechanik Innovation Awards. Knorr-Bremse TruckServices hat fünf Lösungen in fünf Kategorien eingereicht:

WESP CV in Data, Connectivity & Cybersecurity, PleaseFix in Smart Workshop & Service Solutions, den NexTT Belagsatz-Wechsel in Advanced Parts & Vehicle Technologies, TRAVIS Road Services in Commercial Vehicle & Fleet Innovation sowie zusammen mit Cojali die ESB REMAN Testbench in der Kategorie Circular Economy & Remanufacturing.

Für Knorr-Bremse TruckServices ist die Automechanik deshalb nicht nur eine Bühne für Neuheiten. Sie ist ein Ort des Austauschs. Der Stand zeigt, wohin sich der Nutzfahrzeug-Nachmarkt bewegt: weg vom isolierten Einzelangebot, hin zu vernetzten Lösungen, die Prozesse einfacher machen. Der Nachmarkt der Zukunft ist nicht abstrakt. Er beginnt dort, wo Fahrzeuge schnell, zuverlässig und wirtschaftlich wieder einsatzbereit gemacht werden können. Und das alles ist bei Knorr-Bremse heute schon zu sehen.



Rotary Vane Compressor
(Flügelzellen-Kompressor)



Elektronisches Bremssystem
iTEBS® X für Trailer



Synact® Radial (Typ SyR7)



Nicht nur die eigene Auslastung und verkaufte Arbeitsstunden, sondern auch Umsatz pro Auftrag und Werkstattmarge im anonymen Vergleich mit anderen Betrieben der Region sind essenziell für eine erfolgreiche Steuerung des Betriebs. Es geht in Zeiten des Fachkräftemangels längst nicht mehr nur um zusätzliche Aufträge – sondern darum, mit den vorhandenen Ressourcen möglichst viele profitable Aufträge abzuwickeln. Dabei hat sich für Weber und Richter bereits gezeigt: Wirtschaftlich erfolgreiche Tage sind nicht zwangsläufig die hektischsten. Entscheidend ist, wie gut Prozesse ineinandergreifen und vorhandene Kapazitäten genutzt werden.

Weber will gerade eine weitere Frage zu den Kennzahlen stellen, als ein Signalton die Diskussion unterbricht. Eine Benachrichtigung erscheint auf dem Smartphone von Thomas Richter. Der Werkstattleiter steht auf, tritt an seinen Arbeitsplatz und öffnet die neue Reparaturanfrage im PleaseFix-Portal. Kein Anruf, keine Rückfragen, keine manuelle Terminabsprache – alle relevanten Informationen

Wenn alles zusammenspielt

Eine blinkende EBS-Warnanzeige, eine dringende Lieferung und ein Servicebetrieb unter Zeitdruck: Unsere Reportage zeigt, wie moderne Nutzfahrzeugwerkstätten solche Herausforderungen meistern. Die Geschichte ist fiktiv, orientiert sich jedoch an realistischen Abläufen aus der Praxis. Die genannten Personen und Unternehmen sind frei erfunden.

Aus der Werkstatt dringt das Zischen einer Druckluftleitung. Ein Rolltor öffnet sich, irgendwo rattert kurz ein Schlagschrauber. Für Thomas Richter gehört das zum Alltag. Der technische Werkstattleiter kennt die Geräusche seines Betriebs ebenso gut wie die Herausforderungen, die moderne Nutzfahrzeugwerkstätten heute beschäftigen.

An diesem Morgen sitzt er gemeinsam mit Betriebsleiter Markus Weber im Büro der Weinhart Nutzfahrzeugservice GmbH. Auf den Bildschirmen laufen die aktuellen Auswertungen aus WESP CV. Die Zahlen zeigen eine erfreuliche Entwicklung: Die Auftragslage ist gut, die Auslastung hoch – und die Nachfrage nach kurzfristiger Unterstützung wächst weiter. Doch WESP CV macht zugleich eine Auffälligkeit sichtbar, die intern bislang kaum aufgefallen war: Die Marge für Kleinteile pro Auftrag liegt trotz Preisanpassung im letzten Jahr unter dem anonymisierten Durchschnitt vergleichbarer Werkstätten in der Region. Kein Alarmzeichen – aber ein Hinweis, der Fragen aufwirft.





sind bereits hinterlegt. Richter entscheidet in Sekunden, ob und wann seine Werkstatt den Auftrag annehmen kann.

Ein Sattelzug benötigt kurzfristig Unterstützung. Im Instrumentencluster des Fahrzeugs leuchtet die EBS-Warnanzeige. Die Ladung soll noch am selben Tag beim Kunden eintreffen. Richter sieht sofort die für die Planung wichtigen Informationen: Fahrzeugtyp, Standort des Fahrzeugs, die gemeldete EBS-Warnanzeige sowie die Dringlichkeit des Auftrags.

Noch während der Fahrt hat die Disposition über das PleaseFix-Portal eine geeignete, verfügbare Werkstatt in der Nähe gefunden — ohne zeitaufwendige Telefonate und ohne dass der Fahrer selbst auf Suche gehen musste. Für

die Flotte bedeutet das: minimaler Zeitverlust, maximale Planungssicherheit. Für die Werkstatt beginnt damit ein Fall, wie er im Alltag moderner Nutzfahrzeugbetriebe immer wieder vorkommt: Eine Warnmeldung ist schnell erkannt. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, die Ursache möglichst präzise und ohne Zeitverlust zu finden.

Wenige Minuten später rollt der Sattelzug auf den Hof. Der Fahrer wirkt angespannt. Verständlich, denn die Warnanzeige wirft Fragen auf. Handelt es sich um eine Kleinigkeit oder um ein Problem, das die Weiterfahrt unmöglich macht? Während der Fahrer seine Situation schildert, übernimmt Nutzfahrzeug-Mechatroniker Sven Hoffmann bereits die ersten Vorbereitungen. Warnmeldungen wie diese gehören zu seinem Alltag. Dennoch gleicht keine Fehlersuche der anderen.

Der Lkw wird in die Werkstatt gefahren. Zwischen Hebebühnen, Werkzeugwagen und Ersatzteilregalen herrscht reger Betrieb. Mehrere Fahrzeuge befinden sich gleichzeitig in Bearbeitung.

Hoffmann beginnt nun mit der Analyse. Er verbindet das Fahrzeug mit Knorr-Bremse Diagnostics. Innerhalb kurzer Zeit stehen die relevanten Fahrzeug- und Systemdaten zur Verfügung. Fehlerspeicher werden ausgelesen, Statusmeldungen geprüft und Informationen zusammengeführt.

Moderne Nutzfahrzeuge erzeugen eine enorme Menge an Daten. Die Herausforderung besteht längst nicht mehr darin, Informationen zu erhalten, sondern die entscheidenden Hinweise schnell zu erkennen.

Die EBS-Warnanzeige weist zwar auf eine Störung im elektronischen Bremssystem hin, lässt jedoch keine Rückschlüsse auf die Ursache zu. Erst die Analyse mit Knorr-Bremse Diagnostics liefert den entscheidenden Hinweis: Ein fehlerhaftes Signal des Drehzahlsensors hat die Warnmeldung ausgelöst. Damit verändert sich die Ausgangslage grundlegend. Aus einem zunächst schwer einschätzbaren Problem wird ein klar definierter Reparaturfall.

Während Hoffmann die notwendigen Arbeiten vorbereitet, kehrt Richter kurz ins Büro zurück. Dort beschäftigt sich Weber weiterhin mit den Auswertungen des Werkstattbetriebs. Der aktuelle Fall bestätigt vieles von dem, was die Zahlen bereits andeuten. Schnelle Informationswege, klare Verantwortlichkeiten und standardisierte Abläufe sorgen für kürzere Reaktionszeiten und eine effizientere Nutzung der Werkstattkapazitäten.

Die Überlegungen werden durch einen Anruf aus der Werkstatt unterbrochen. Hoffmann hat die Ursache gefunden. Das Problem lässt sich eindeutig eingrenzen, die Reparatur kann beginnen. Die betroffene Komponente wird überprüft und



ausgetauscht. Anschließend folgen mehrere Prüfungen. Noch einmal werden die relevanten Systeme kontrolliert, die Daten überprüft und die Ergebnisse dokumentiert.

Dann steht fest: Die Warnmeldung ist verschwunden, alle Werte befinden sich im Sollbereich. Das Fahrzeug ist wieder einsatzbereit.

Über die Abrechnung müssen sich weder Fahrer noch Werkstatt Gedanken machen. Nachdem Richter die Netto-Preise im PleaseFix-Portal hinterlegt hat, läuft die Zahlung automatisch und abgesichert über TRAVIS und PleaseFix ab. Kein Rechnungsaufwand, kein Zahlungsrisiko, keine Diskussion über Preise vor Ort — der Self-Billing-Beleg wird automatisch erstellt und anschließend an die Werkstatt ausgezahlt.

Noch bevor er den Betriebshof verlässt, reserviert der Fahrer über TRAVIS einen Parkplatz für die bevorstehende Ruhezeit. Für den Fahrer bedeutet das weit mehr als eine erfolgreich abgeschlossene Reparatur. Seine Tour kann wie geplant fortgesetzt werden. Die Lieferung erreicht den Kunden pünktlich.

Für Weber und Richter liefert der abgeschlossene Fall noch eine weitere Erkenntnis. Reaktionszeit, Diagnose, Reparatur und Abschluss des Vorgangs ergeben gemeinsam ein Bild, das weit über diesen einzelnen Fall hinausreicht.

Weber erkennt genau das Muster wieder, das ihm bereits am Morgen aufgefallen war. Der Auftrag wurde schnell angenommen, effizient diagnostiziert und ohne unnötige Wartezeiten abgeschlossen. Solche Fälle tragen nicht nur zur Kundenzufriedenheit bei. Sie verbessern auch die Auslastung der Werkstatt, erhöhen die Zahl der produktiv nutzbaren Arbeitsstunden und schaffen zusätzlichen Spielraum für weitere Aufträge. Genau diese Zusammenhänge macht WESP CV sichtbar.

Nicht jeder Auftrag verläuft identisch. Nicht jede Reparatur lässt sich innerhalb weniger Stunden abschließen. Dennoch zeigen die Daten immer wieder ähnliche Muster: Erfolgreiche Werkstätten nutzen ihre Prozesse und Ressourcen besonders konsequent. Genau darin sehen Weber und Richter einen wichtigen Ansatz, um auch künftig zusätzliche Aufträge mit den vorhandenen Kapazitäten bewältigen zu können. Der Fall des heutigen Tages liefert dafür ein anschauliches Beispiel.



CVS Service Platform Tools	Nutzen für den Kunden
PleaseFix	Digitale Termin- und Kapazitätsplanung für eine bessere Abstimmung zwischen Werkstätten und Flotten.
WESP CV	Durch Benchmarking werden Werkstattleistung und Optimierungspotenziale bei Werkstätten sichtbar.
TRAVIS	Finden, buchen und bezahlen von fahrzeugbezogenen Services wie Parken, Laden, Fahrzeugwäsche, Tankreinigungen oder Reparaturen.
Knorr-Bremse Diagnostics	Markenübergreifende und schnelle Fehleranalyse von elektronischen Systemen für Nutzfahrzeuge.
Jaltest	Telematik- und Mehrmarkendiagnosesysteme zur Erhöhung der Fahrzeugverfügbarkeit.
Expert Network	Partnernetzwerk für direkten Zugang zu Expertenwissen, Schulungen und technischem Vor-Ort-Support.
ESB Reman	Europaweiter und nachhaltiger Reparaturservice für elektronische Steuergeräte, der Kosten reduziert und die Lebensdauer von Komponenten verlängert.
EconX®	Aufbereitete Originalteile für kosteneffiziente und nachhaltige Reparaturen.



Bereit für das Nutzfahrzeug von morgen

Auf der IAA Transportation 2026 in Hannover zeigt Knorr-Bremse, wie zentrale Systeme im Nutzfahrzeug auf elektrische Antriebe, automatisierte Fahrfunktionen und vernetzte Fahrzeugkonzepte vorbereitet werden.



Das Nutzfahrzeug verändert sich grundlegend. Elektrische Antriebe, automatisierte Fahrfunktionen und digitale Services verändern nicht nur einzelne Komponenten, sondern das Zusammenspiel ganzer Fahrzeugsysteme. Auf der IAA Transportation 2026 in Hannover zeigt Knorr-Bremse, welche technologischen Antworten das Unternehmen auf diese Entwicklung gibt. Der Weltmarkt- und Technologieführer für Bremssysteme positioniert sich dabei als Entwicklungspartner der Fahrzeughersteller auf dem Weg zu emissionsfreien, automatisierten und vernetzten Nutzfahrzeugen.

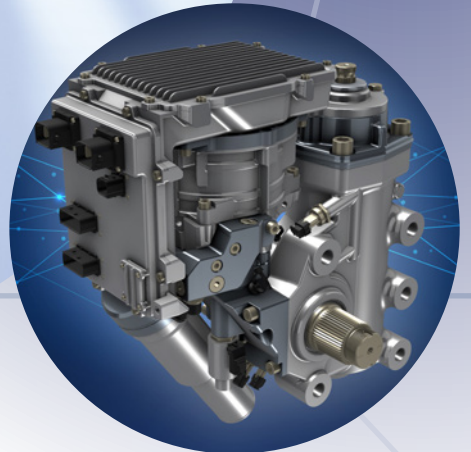
Bernd Spies, Mitglied des Vorstands der Knorr-Bremse AG und verantwortlich für die Division Systeme für Nutzfahrzeuge, sieht Knorr-Bremse in dieser Transformation als Partner der Fahrzeughersteller: „Als Spezialist für sicherheitskritische Systeme

begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg zu Zero Emission, automatisiertem Fahren und vernetzten Nutzfahrzeugen. Unser Innovationsansatz ist dabei klar fokussiert: weniger Komplexität, mehr Wirkung. Gefragt sind Lösungen mit messbarem Mehrwert, die sich flexibel in unterschiedliche Fahrzeugarchitekturen integrieren lassen. Die aktuelle Performance unserer Truck-Division zeigt deutlich, dass wir in die richtigen Themen investieren. Wir legen den Fokus weiter auf mehr Wachstum und mehr Content per Vehicle und präsentieren unsere Innovationspipeline auf der IAA Transportation 2026.“

Wie diese Lösungen aussehen können, zeigt Knorr-Bremse vom 15. bis 20. September 2026 in Halle 12, Stand C21. Im Mittelpunkt des Messeauftritts steht das Center Display. Es führt Besucher anhand von Exponaten und digitalen



Interaktive Bildschirme zeigen die Mobilitätslösungen von Knorr-Bremse für morgen.



Electric Power Steering (EPS): vollelektrische Lenktechnologie für Nutzfahrzeuge.

Anwendungen durch die Lösungswelt des Unternehmens und macht sichtbar, wie zentrale Marktanforderungen in konkrete Technologien übersetzt werden: Zero Emission, Redundanz und automatisiertes Fahren, Verkehrssicherheit und Konnektivität.

Auch beim Standkonzept setzt Knorr-Bremse den Nachhaltigkeitsgedanken fort. Wie bereits zuvor kommen hochwertig gestaltete, wiederverwendbare Container zum Einsatz. Das reduziert den Materialeinsatz. Im Rahmen einer Truck-Roadshow werden Exponate und Themen nach der IAA weitergenutzt.

Zu den wichtigsten technologischen Highlights zählt der ölfreie, elektrisch angetriebene Multi Tumble Piston Kompressor. Der eCompressor MTP feiert in Hannover Messepremiere. Er ist



Der ölfreie eCompressor MTP für zukünftige elektrifizierte Nutzfahrzeuge.



Das Messestandkonzept von Knorr-Bremse setzt konsequent auf Nachhaltigkeit: Die modularen Informationscontainer werden nach der Messe nicht eingelagert, sondern im Rahmen einer Roadshow weiterhin bei Kundenterminen eingesetzt.

auf einen optimierten Lebenszyklus sowie einen skalierbaren Einsatz mit und ohne Inverter ausgelegt und ermöglicht eine effiziente und geräuscharme Druckluftversorgung. Damit zählt er auf ein zentrales Thema elektrifizierter Nutzfahrzeuge ein: den effizienten Umgang mit Energie.

Ein weiterer Schwerpunkt ist Redundanz. Automatisierte Fahrfunktionen stellen hohe Anforderungen an die Ausfallsicherheit sicherheitskritischer Systeme. Knorr-Bremse zeigt dafür unter anderem das redundante Bremssystem rGSBC, das planmäßig 2027 in Serie gehen soll. Es basiert auf der GSBC-Plattform und stellt die Hochverfügbarkeit der Bremsfunktionen sicher. Damit schafft es eine zentrale Voraussetzung für hochautomatisierte Fahrfunktionen.

Auch die Lenkung wird Teil dieser Systembetrachtung. Mit Electric Power Steering präsentiert Knorr-Bremse ein vollelektrisches Lenksystem, dessen Markteinführung im kommenden Jahr geplant ist. Nach dem „Power-on-Demand“-Prinzip reduziert EPS den Energieverbrauch des Lenksystems um bis zu 90 Prozent gegenüber konventionellen Lösungen. In redundanter Ausführung, als rEPS, wird das System zudem für automatisierte Fahrfunktionen relevant.

Verkehrssicherheit bleibt dabei ein zentrales Leitmotiv. Knorr-Bremse präsentiert in Hannover Technologien für den Weg in eine unfallfreie Zukunft des Straßenverkehrs – von modernen Bremssystemen bis hin zu fortschrittlichen Fahrerassistenzsystemen. Dazu gehören Knorr-Bremse

Fusion Front und Side ADAS, die dazu beitragen sollen, gefährliche Situationen zu entschärfen und die Sicherheit im Straßenverkehr zu erhöhen.

Der Blick richtet sich zugleich auf künftige Fahrzeugarchitekturen. Knorr-Bremse bringt seine Systemkompetenz gezielt in die Entwicklung von Software Defined Vehicles ein. Ziel sind sichere, flexible und updatefähige Fahrzeugkonzepte.

Ergänzend zeigt Knorr-Bremse am Messestand auch Angebote für den Aftermarket, die in der CVS Service Plattform gebündelt werden – darunter Lösungen von Cojali, PleaseFix, WESP CV und TRAVIS.



Nähe entscheidet

Von der Großflotte bis zum Kleinstunternehmer: Südafrikas Nachmarkt verlangt Nähe, Tempo und ein breites Sortiment. SAC Commercial Parts wächst mit dieser Aufgabe – und setzt bei OE-Qualität und technischer Kompetenz auf Knorr-Bremse.

Wenn ein Lkw in Südafrika liegen bleibt, beginnt die Uhr sofort zu laufen. Denn Stillstand kostet nicht nur Zeit und Geld. Wer nachts oder über längere Zeit in einer unsicheren Gegend am Straßenrand steht, setzt Fahrer, Fahrzeug und Ladung einem zusätzlichen Risiko aus. Deshalb zählt im südafrikanischen Nutzfahrzeugmarkt oft nicht der nächste Werktag, sondern die nächste Stunde. Manchmal klingelt bei SAC mitten in der Nacht das Telefon. Dann braucht ein mobiler Pannendienst ein Ersatzteil, irgendwo steht ein Fahrzeug am Straßenrand, und ein Fahrer wartet darauf, weiterzukommen.

Für Francois Lategan ist das kein Sonderfall, sondern Teil des Geschäfts. Der 26-jährige ist Neffe des Firmengründers Hein Lategan und verantwortet bei SAC die Beschaffung sowie die Beziehungen zu internationalen und lokalen Lieferanten. Er kennt die besondere Logik seines Marktes: In Südafrika bedeutet Verfügbarkeit nicht nur weniger Standzeit. Sie bedeutet Sicherheit, Liquidität und manchmal schlicht die Möglichkeit, einen Transport überhaupt zu Ende zu bringen.

SAC hat seine Organisation auf diese Realität ausgerichtet. An jedem Standort gibt es einen Mitarbeiter, der auch außerhalb der Öffnungszeiten erreichbar ist. Wird er um ein Uhr morgens angerufen, öffnet er die Filiale und gibt das benötigte Ersatzteil heraus. SAC liefert so die Basis für schnelle Hilfe: das passende Teil, möglichst nah am Kunden, möglichst schnell verfügbar.

Der südafrikanische Nutzfahrzeug-Nachmarkt ist alles andere als einheitlich. Auf der einen Seite stehen professionelle Flottenbetreiber mit mehreren Hundert Fahrzeugen, modernen Werkstätten und klaren Qualitätsanforderungen. Auf der anderen

Seite gibt es kleine Transportunternehmer mit ein oder zwei Lkw, knappen Budgets und sehr einfachen Reparaturmöglichkeiten. Lategan beschreibt Kunden, die ihr Fahrzeug unter einem Baum warten und bei Regen eine Plane darüber spannen. Auch sie entscheiden täglich zwischen Preis, Qualität und Verfügbarkeit.

Genau darin liegt die Stärke von SAC. Das Unternehmen will nicht nur Zwischenhändler sein, sondern dort präsent sein, wo das Ersatzteil tatsächlich eingebaut wird. „Wir bedienen den Kunden, der die Verpackung wegwirft“, sagt Lategan sinngemäß.

SAC richtet sein Angebot deshalb breit aus: vom preisbewussten Teil des Nachmarkts über Qualitätsmarken bis hin zu OE- und OEM-Komponenten. Wer ein günstigeres Teil braucht, soll es bekommen. Wer auf Originalqualität setzt ebenso.

Die Wurzeln des Unternehmens liegen in einer Volvo-Werkstatt in Centurion. Von dort aus entwickelte SAC Schritt für Schritt das Ersatzteilgeschäft. Ein wichtiger Impuls kam von der Automechanika in Frankfurt vor über 20 Jahren: Über den Kontakt zu einem großen deutschen Nutzfahrzeugteilehändler erhielt SAC Ware auf Handschlag, konnte verkaufen und später bezahlen. Für Lategan zeigt diese Geschichte, wie wichtig Vertrauen im Ersatzteilgeschäft ist – damals wie heute.

Seit 2002 ist SAC im Ersatzteilgeschäft aktiv, 2004 begann der eigentliche Aufbau des Lkw-Teilehandels. 2019 folgte der Umzug in ein zentrales Lager. Heute zählt SAC 23 Standorte, davon 22 in Südafrika und einen in Botswana, mehr als 860 Mitarbeiter, ein 16.000 Quadratmeter großes Zentrallager und über 25.000 Artikel im Bestand. Der Umsatz liegt bei rund 100 Millionen Euro jährlich, das Wachstum im zweistelligen Prozentbereich.

Trotz dieser Größe sieht SAC noch ein großes Marktpotenzial. Das Expansionsmodell ist datengetrieben. SAC analysiert, wo Kunden sitzen, welche Teile laufen und welche Standorte sinnvoll sind. Nähe ist für SAC deshalb Teil des Geschäftsmodells.



Das 2019 eröffnete Zentrallager von SAC Commercial Parts liegt zwischen Pretoria und Johannesburg in der Stadt Centurion.



SAC betreibt 23 Niederlassungen in Südafrika und Botswana.

Auch das Sortiment verändert sich. SAC kommt historisch stark aus dem europäischen Lkw-Geschäft. Volvo, Scania, Mercedes-Benz, MAN, DAF, Iveco und Renault bleiben eine wichtige Basis. Laut Lategan machen europäische Lkw nach wie vor den größten Teil des Angebots von SAC aus. Doch der Markt verschiebt sich. Schon seit 2019 baut SAC das Sortiment für japanische Fahrzeuge stark aus: Isuzu, Hino, UD Trucks und Mitsubishi Fuso. Dieser Geschäftsbereich entwickelt sich derzeit sehr gut. Noch dynamischer wächst der Anteil chinesischer Fahrzeuge, deren Anteil derzeit zwar noch gering ist, aber großes Potenzial aufweist. Lategan ist sich sicher, dass die Zahl der Fahrzeuge aus dem Reich der Mitte künftig stark steigen wird, denn für den Preis eines gebrauchten europäischen Lkw mit hoher Laufleistung können Kunden oft ein neues chinesisches Fahrzeug kaufen.

Für Knorr-Bremse eröffnet diese Entwicklung eine wichtige Perspektive. Denn auch in vielen asiatischen Fahrzeugen sind Komponenten von Knorr-Bremse verbaut. Wenn diese Fahrzeuge in den Markt kommen, entsteht mit zeitlichem Abstand auch Bedarf im Nachmarkt. Für SAC bedeutet das: Wer

die neuen Fahrzeugwelten bedienen will, muss früh wissen, welche Technik verbaut ist, welche Teile gebraucht werden und wie sie zuverlässig verfügbar gemacht werden können.

Die Zusammenarbeit mit Knorr-Bremse passt in diese Logik. SAC betrachtet Knorr-Bremse in Südafrika fast wie einen lokalen Lieferanten, weil das Unternehmen über ein Vertriebslager und ein Team vor Ort verfügt. Das macht im Alltag einen großen Unterschied. SAC kann wöchentlich bestellen und muss nicht für sechs bis neun Monate im Voraus Lagerbestände planen. Für einen Händler, der Geschwindigkeit und Verfügbarkeit zu seinem Kernversprechen gemacht hat, ist das ein entscheidender Vorteil.

Hinzu kommt der Qualitätsaspekt. Solange Fahrzeuge noch über Herstellervorgaben, Serviceverträge oder Garantiebedingungen abgesichert sind, setzen viele Betreiber auf OE- oder OEM-

Qualität, um keine Ansprüche zu gefährden. Sind diese Bindungen ausgelaufen, wächst der Preisdruck. Dann wechseln viele Kunden sofort in den Nachmarkt. Manche wählen bewusst ein günstigeres Teil, selbst wenn es nur halb so lange hält. SAC muss diese Realität bedienen. Zugleich braucht SAC starke Marken für Kunden, denen Qualität, Sicherheit und Verlässlichkeit wichtiger sind als der niedrigste Preis. In diesem Segment steht Knorr-Bremse für Originalqualität und Vertrauen.

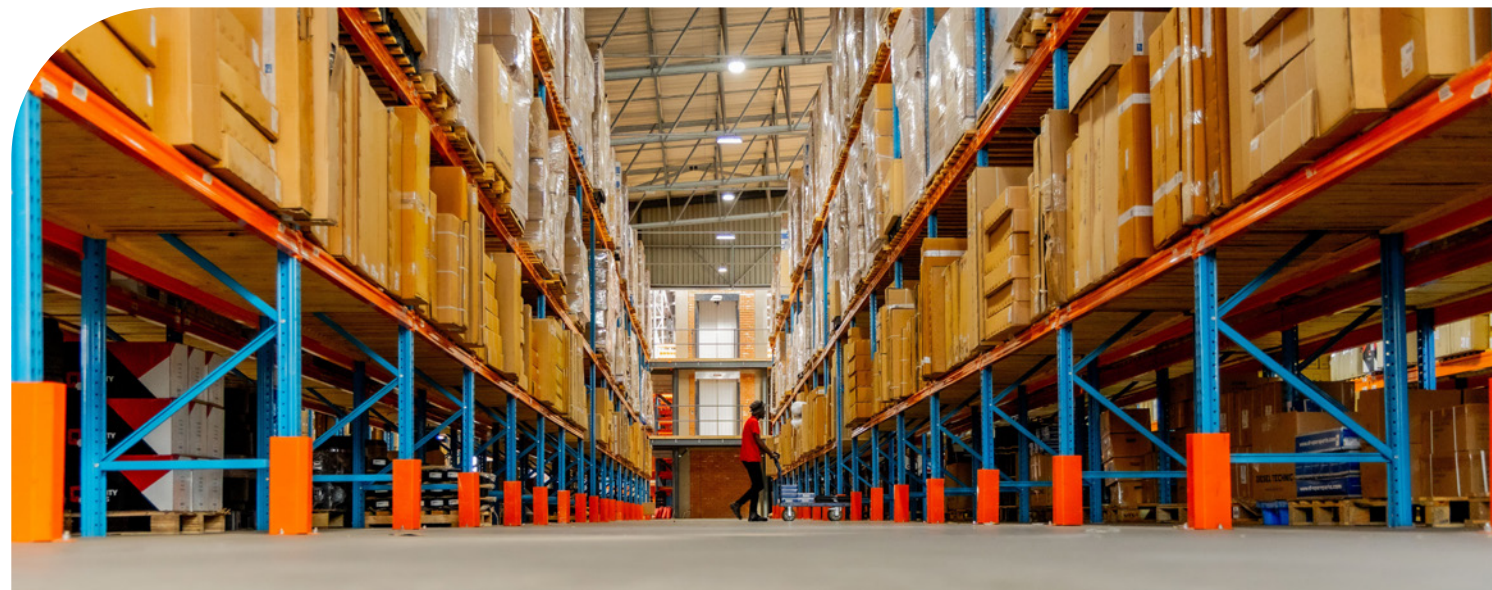
Mit der steigenden technischen Komplexität wird diese Rolle wichtiger. Moderne Nutzfahrzeuge lassen sich nicht mehr reparieren wie früher. Viele Komponenten müssen diagnostiziert, programmiert und mit dem Steuergerät des Fahrzeugs abgestimmt werden. Lategan nennt Lufttrockner als Beispiel. Hier reicht es nicht mehr, ein Teil auszubauen und ein neues einzubauen. Knorr-Bremse unterstützt SAC dabei vor allem durch technisches Know-how, Informationen zu den Komponenten und den Zugang zu passenden Diagnose- und Programmierlösungen. SAC wiederum investiert in entsprechende Geräte und arbeitet daran, diese Kompetenz in den Filialen breiter verfügbar zu machen.

Für SAC wird der Teilehandel damit immer technischer. Es geht nicht mehr nur darum, ein Teil im Regal zu haben. Entscheidend ist, dass es zum Fahrzeug passt, schnell verfügbar ist und sich im Zweifel auch diagnostizieren oder programmieren lässt. Genau hier gewinnt die Partnerschaft mit Knorr-Bremse an Bedeutung: Sie verbindet OE-Qualität mit der Nähe, die der südafrikanische Markt verlangt.



„Knorr-Bremse steht in Südafrika für Originalqualität und Vertrauen.“

Francois Lategan, Leiter Beschaffung, SAC Commercial Parts



Im Teilelager dominieren derzeit noch europäische Fabrikate. Doch die Konkurrenz aus Asien wächst.

UP2DATE

**Y633034**

Identifizierte Fälschungen des konzentrischen Kupplungssteller (CCA) von Knorr-Bremse im Aftermarket

**Y585174**

Einführung von Knorr-Bremse Diagnostics 26.1

**Y631209**

Daimler Evobus EAC ePBC verfügbar für IAM

**Y626558**

Lüfterkupplungen - Aktualisierung des Produktportfolios

**Y631841**

ELC-Ventile für Wettbewerbsanwendungen

**Y629339**

Getriebelager und Differenziale - Einführung einer neuen Produktpalette

**Y627683**

Der ultimative Kompressor für MAN D26 Motoren (Agricultural)

Die Dokumente stehen zum Download bereit unter:

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

Gegen die Uhr

Rennteam und Nutzfahrzeugwerkstatt verfolgen dasselbe Ziel: Stillstand vermeiden. Doch an der Strecke wird jede Reparatur zum Wettlauf gegen die Zeit.



Während der Trainings und Rennen arbeiten die Mechaniker unter hohem Zeitdruck.

Der gefährlichste Gegner von Team Hahn Racing fährt nicht auf der Strecke. Er verbirgt sich in Messwerten, Temperaturkurven und Bauteilen, die noch funktionieren – aber vielleicht nicht mehr lange. Für Jochen Hahn und seine Mechaniker gilt dasselbe Ziel wie in jeder Nutzfahrzeugwerkstatt: einen Ausfall verhindern und den Truck einsatzbereit halten. Nur setzt im Fahrerlager nicht der Tourenplan die Frist, sondern der nächste Start.

Bei Team Hahn Racing beginnt die Reparatur lange vor dem Defekt. „Wir überwachen permanent alle Fahrzeugdaten – während des Rennwochenendes ebenso wie bei der Nachbereitung“, erklärt Jochen Hahn. Jede Abweichung von den Sollwerten werde systematisch geprüft.

Ein steigender Kurbelgehäusedruck kann einen Motorschaden ankündigen, bevor Leistung verloren geht. Bei den Bremsen zeigen Druck, Belastungsdauer und Temperaturentwicklung, wie sich Beläge und Scheiben verändern. Nach jedem Lauf folgt zusätzlich eine Sichtprüfung. Daten liefern den Verdacht, Erfahrung macht daraus eine Diagnose. „Ohne Datenerfassung wäre eine gezielte Fehlersuche heute fast unmöglich“, sagt Hahn.

Wie tückisch eine vermeintliche Verbesserung sein kann, zeigte ein Vorsaisonstest von Team Hahn Racing. Ein zusätzlicher Kraftstoffkühler sollte die Temperatur senken. Doch seine Abwärme erhöhte die Ansaugtemperatur vor dem Turbolader. Eine Maßnahme löste an anderer Stelle ein neues Problem aus. Solche Wechselwirkungen muss das Team erkennen, bevor sie im Rennen zum Problem werden.

Auch eine moderne Nutzfahrzeugwerkstatt arbeitet nach diesem Prinzip. Diagnosesysteme und Fahrzeugdaten sollen Auffälligkeiten früh erkennen, Werkstattaufenthalte planbar machen und Standzeiten vermeiden. Der Unterschied liegt weniger in der Methode als im Tempo. Im Fuhrpark lässt sich ein Termin koordinieren. Zwischen zwei Läufen bleiben Team Hahn Racing oft nur wenige Stunden.

Dann darf nichts erst erklärt oder verteilt werden. Jeder Mechaniker kennt seine Aufgabe, jeder Handgriff sitzt. „Unsere Mechaniker kennen jede Schraube am Renntruck. Motor- und Getriebewechsel trainieren wir deshalb bereits in der Werkstatt“, beschreibt Hahn die Vorbereitung. So wird aus einer umfangreichen Reparatur an der Strecke ein eingeübter Ablauf.

Dazu gehört eine Ersatzteillistik, die im normalen Werkstattalltag kaum vorstellbar wäre. „Wir haben im Grunde einen kompletten Renntruck als Ersatzteile dabei – nur Rahmen und Fahrerhaus fehlen“, sagt Hahn. Von Vorder- und Hinterachse über Motor und Getriebe lässt sich nahezu jede Baugruppe wechseln. Wo eine Nutzfahrzeugwerkstatt auf Lager, Lieferwege und Teilepartner zurückgreift, muss das Rennteam die Lösung dabei haben.

Dass diese Konsequenz wirkt, zeigt die Bilanz: „In 30 Jahren mussten wir am zweiten Renntag noch nie auf einen Start verzichten“, betont Hahn. Dafür wurden manche Nächte durchgearbeitet. Und wenn das eigene Teilelager nicht reicht, endet die Konkurrenz an der Werkstatttür. Die Truck Race-Teams helfen sich gegenseitig mit Ersatzteilen oder zusätzlicher Arbeitskraft.

So verschieden Boxengasse und Werkstatthalle wirken, ihr Kern ist derselbe: Fachwissen, Ordnung, klare Abläufe und die Fähigkeit, unter Druck die richtige Entscheidung zu treffen. Team Hahn Racing zeigt diese Prinzipien in ihrer extremen Form – als Nutzfahrzeugwerkstatt in Zeitraffer.



In Jochen Hahns Team weiß jeder Mechaniker genau, was er zu tun hat.



Ausrücken: Welche Überraschungen der neue Renntag wohl bringt?



TRUCKSERVICES

Future Ready Aftermarket

Products & Services for today. Solutions for tomorrow.



KNORR-BREMSE



Exzellenz für Werkstätten

Innovative Technologien × Diagnoselösungen

Werden Sie Teil eines verlässlichen Netzwerks von Nutzfahrzeugwerkstätten und profitieren Sie von markenübergreifendem technischem Support, professionellen Trainings, digitalen Lösungen und attraktiven Vorteilen, die Ihr Geschäft nachhaltig voranbringen.

**Bauen Sie Ihre Expertise aus. Steigern Sie die Effizienz Ihrer Werkstatt.
Erschließen Sie neue Geschäftsmöglichkeiten.**

Werden Sie Teil
des Knorr-Bremse
TruckServices
Expert Network!

