

BREMSPUNKT

AUTOMECHANIK UND IAA TRANSPORTATION

Knorr-Bremse TruckServices zeigt Lösungen von heute
und morgen für Nachmarkt und Fahrzeugindustrie

KUNDENFOKUS ZAHLT SICH AUS

Umfrage belegt: Knorr-Bremse TruckServices ist
starker Partner an der Seite der Händler

EXPERT NETWORK NOCH ATTRAKTIVER

Neue Services, Geschäftsmodelle und Prämien
für Partnerwerkstätten und -händler

HEFT
65

September 2024 – 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** Großes Lob: Umfrage ergibt Top-Werte für Zusammenarbeit und Know-how von Knorr-Bremse TruckServices.
- 07** Praxis schlägt Theorie: Train-the-Trainer-Programm wird zu Technical Support Forum.
- 10** Immenser Schaden: Risiken von Fake- und Graumarktprodukten.
- 12** Spannung pur: In der Eifel ist die Hölle los und Truck-Racer Jochen Hahn schlägt sich wacker.
- 14** Gelebte Partnerschaft: Expert Network von Knorr-Bremse TruckServices bietet Händlern und Werkstätten neue Vorteile.

TITEL

- 28** Immersives Erlebnis: Knorr-Bremse TruckServices präsentiert auf der Automechanika seine Konzepte für den Nachmarkt von heute und morgen.
- 36** Innovativ und nachhaltig: Welche Technologien Knorr-Bremse für automatisierte, konnektive und Zero-Emission-Nutzfahrzeuge bietet.

TECHNIK/SERVICE

- 20** Drehungen und Wendungen: Wie in Liberec hochautomatisiert Lufttrocknerkartuschen entstehen.
- 24** Gesucht, gefunden: Knorr-Bremse TruckServices liefert marken- und typenübergreifend Ersatzteile für Nfz-Bremsanlagen.
- 26** Up2Date

KUNDENPORTRÄT

- 40** Anerkannte Marke: Seit 2015 ist MARTEX Partner von Knorr-Bremse, zuletzt hat das Unternehmen seinen Umsatz verdoppelt.



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH, September 2024
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, Markus Bauer, Sabine Duffner-Beck, Marc Eutin, Thomas Hünseler, Richard Kienberger, Thomas Rosenberger, Georg Weinand, Magdalena Usar

FOTOS

Knorr-Bremse, MARTEX SP Z.O.O., Richard Kienberger, Zdenek Strupl

GRAFIK

Knorr-Bremse Services GmbH
Corporate Marketing,
Anna Lilakewitsch,
Cathrin Huber

VERLAG

EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-GmbH,
Geschäftsbereich ETM corporate publishing, Geschäftsführer:
Bert Brandenburg und Oliver Trost,
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
© by ETM corporate publishing 2024

KONTAKT ZUR

REDAKTION

bremspunkt@knorr-bremse.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

Knorr-Bremse TruckServices legt sehr großen Wert auf eine verlässliche und gewinnbringende Partnerschaft mit Ihnen. Das gilt unabhängig davon, ob Sie als Händler oder als Werkstatt das Expert Network von Knorr-Bremse TruckServices verstärken. Jetzt heben wir unser Netzwerk auf ein neues Level, um Ihnen noch mehr Vorteile zu bieten. Denn wir sind der Meinung, dass sich ein außerordentlicher Einsatz für Sie auch auszahlen muss. In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie Ihr Unternehmen in den Genuss der zahlreichen Vorteile des Loyalitätsprogramms kommt.

Dass sich Knorr-Bremse TruckServices mit seiner Strategie auf dem richtigen Weg befindet, belegt die Umfrage unter den Händlern des Expert Networks. Gegenüber der vorausgegangenen Befragung, bei der Sie unsere Zusammenarbeit schon sehr gut bewerteten, haben Sie uns nun ein noch besseres Zeugnis ausgestellt. Es freut uns, dass Sie unsere Partnerschaft, das Know-how unserer Experten und die Qualität unserer Produkte wertschätzen. Aber wir sind sehr ehrgeizig und wollen Ihre Erwartungen noch besser erfüllen! Daher werden wir Ihnen weiterhin genau zuhören und an allen Stellschrauben drehen, um in zwei Jahren noch ein paar Punkte mehr einzufahren. Nehmen Sie also beim nächsten Mal wieder die Gelegenheit wahr und teilen Sie uns Ihre Meinung und Verbesserungsvorschläge mit.

Derweil präsentieren wir Ihnen in dieser Ausgabe des Bremspunkt unsere Ideen, wie Knorr-Bremse TruckServices den Nachmarkt von heute und morgen ganzheitlich gestaltet. Besuchen Sie uns auf den beiden Messe-Highlights des Jahres: der Automechanika in Frankfurt und der IAA Transportation in Hannover. Dort stehen mein Team und ich Ihnen für alle Fragen und Anregungen zur Verfügung. Ich freue mich darauf, Sie dort zu treffen und mit unseren Konzepten und Produkten zu begeistern. Ich bin überzeugt davon, dass Sie in dieser Messe-Ausgabe wieder viele Informationen für Ihre tägliche Arbeit finden, und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Alexander Wagner



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

Kundenbindung weiter gestärkt



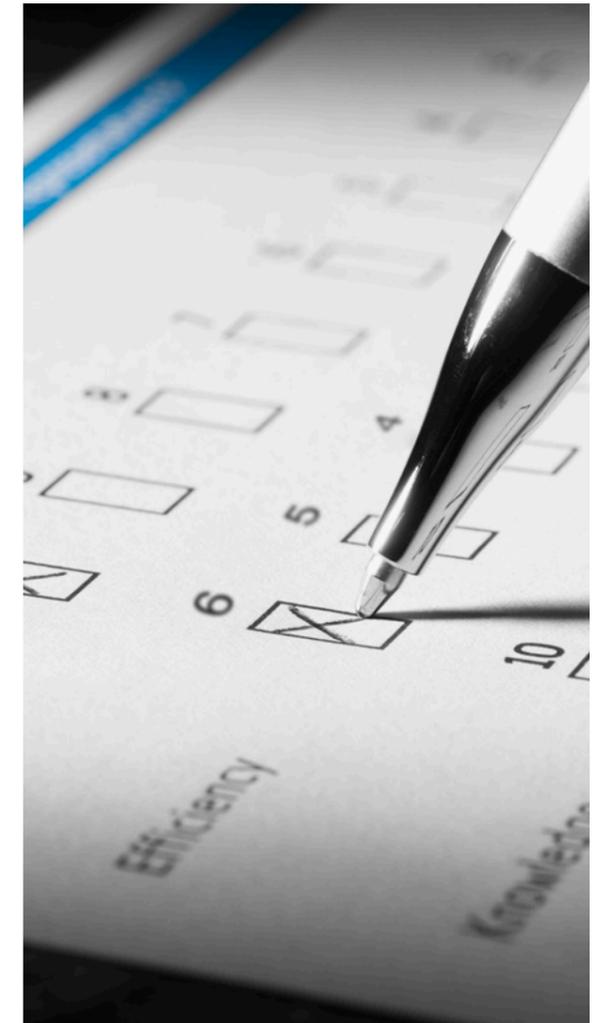
HOHE ZUSTIMMUNG BEI DER UMFRAGE:
Das Team von Knorr-Bremse TruckServices ist demnach kundenorientiert und zukunftsgerichtet.

Im Vergleich zur Kundenzufriedenheitsumfrage von 2021 haben die Zufriedenheitswerte innerhalb des Händlernetzes von Knorr-Bremse TruckServices weiter zugelegt. Die Befragten loben vor allem die enge Zusammenarbeit, das Know-how der TruckServices Experten und die hohe Qualität der Knorr-Bremse Produkte.

Die Richtung stimmt: 4,85 von 6 möglichen Sternen im Schnitt oder umgerechnet mehr als 80 Prozent Zustimmung. So lautet das Ergebnis der Kundenzufriedenheitsumfrage 2023 von Knorr-Bremse TruckServices unter den Vertriebs- und Handelspartnern des Expert Networks in der Region EMEA. Das Gesamtergebnis hat sich gegenüber der Umfrage aus dem Jahr 2021 noch einmal verbessert und belegt die enge Bindung zwischen Knorr-Bremse TruckServices und seinen Partnern.

Alexander Wagner, Bereichsleiter Aftermarket/ TruckServices EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge führt das noch bessere Abschneiden auf die Maßnahmen zurück, die Knorr-Bremse TruckServices seit der vergangenen Umfrage ergriffen hat. „Ich möchte mich bei allen Teilnehmern der Umfrage bedanken. Nur mit ihrer Hilfe erfahren wir, was unseren Kunden am wichtigsten ist. Sie helfen uns, neue kundenorientierte Ziele zu entwickeln und die Fortschritte bei der Umsetzung zu verfolgen“, erklärt er und bestärkt alle Partner, weiter an den Kundenzufriedenheitsumfragen teilzunehmen. „Mit ihren Antworten helfen sie uns, noch besser zu werden, und profitieren am Ende von optimierten Produkten und Prozessen. Eine Win-win-Situation!“, erklärt der Bereichsleiter. „Seit der Umfrage im Jahr 2021 haben wir uns bemüht, uns in vielen Bereichen zu verbessern. Wir freuen uns, dass die Kunden das bemerkt haben. Vom Fokus auf die Kundenansprache durch häufigere Besuche bis hin zur Beschleunigung der Reaktionszeiten und der Qualität unseres technischen Supports sowie der Gewährleistungsfristen – wir haben immer ein offenes Ohr für unsere Kunden“, erläutert Alexander Wagner.

In vier der fünf Kategorien verteilten die Teilnehmer noch mehr Sterne als 2021. Am besten bewerteten sie im Bereich „Allgemeines“ die Zusammenarbeit mit Knorr-Bremse TruckServices. 91 Prozent der Vertriebs- und Handelspartner sind entweder zufrieden (40 Prozent) oder sehr zufrieden (51 Prozent). Zudem durften die Befragten drei Eigenschaften nennen, die sie Knorr-Bremse zuschreiben. Knapp zwei Drittel von ihnen bezeichneten das Unternehmen als

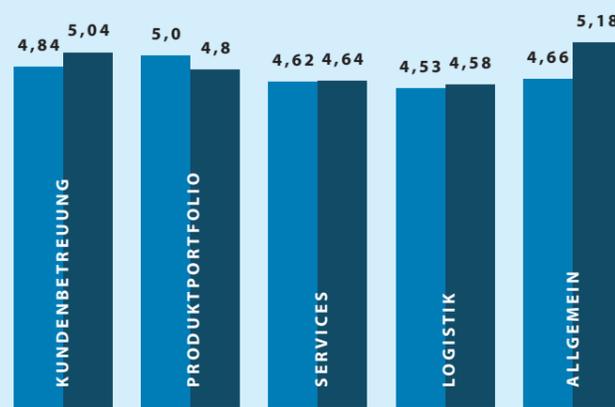


Marktführer und beste Marke im Segment Bremssysteme. Große Übereinstimmung gab es zudem für die Eigenschaften „kundenorientiert“ und „zukunftsgerichtet“. Im Bereich „Kundenbetreuung“ legte Knorr-Bremse TruckServices von 4,84 auf 5,04 Sterne zu. Besonders hohe Werte von mehr als 90 Prozent erhielten die Technische und Kaufmännische Hotline. Die Kunden schätzen vor allem das Know-how und die Antwortgeschwindigkeit der Knorr-Bremse Experten sowie deren regelmäßige Besuche vor Ort.

In der Kategorie „Produktportfolio“ betrug die Zustimmung 4,8 Sterne. Die Partner schätzen den Umfang des Angebots sowie die Qualität und Verlässlichkeit der Produkte sehr, sehen aber auch preisliche Herausforderungen, vor allem in preissensiblen Regionen wie Osteuropa.

Die Bereiche „Logistik“ und „Services“ erhielten etwa die gleichen Zufriedenheitswerte wie im Jahr 2021. Während die Lieferleistung sich aus Perspektive der Kunden auf mehr als vier Sterne verbesserte, stellen Produktverfügbarkeiten und Lieferzeiten nach wie vor Herausforderungen dar. Allerdings gaben 80 Prozent der Befragten an, dass diese Situation von Knorr-Bremse TruckServices gegenüber vergleichbaren Unternehmen der Branche gut bewältigt wird. „Wir sind zufrieden mit dem Gesamtergebnis. Das ist eine fantastische Leistung des gesamten TruckServices Teams und belegt die in unserer Unternehmenskultur verankerte Kundenorientierung. Aber wir sind ehrgeizig und wollen unsere Stärken weiter ausbauen. Wir nehmen auch Kritik sehr ernst, denn wir wollen alle Kunden zufriedenstellen und in möglichst allen Bereichen hohe Bewertungen einfahren“, erklärt Alexander Wagner.

Die höchsten Zustimmungswerte nach Kategorien



ERGEBNISSE KUNDENZUFRIEDENHEIT
■ 2021/ ■ 2023

IN VIER VON FÜNF KATEGORIEN schnitt Knorr-Bremse TruckServices noch besser ab als zwei Jahre zuvor. Besonders zufrieden sind die Partner mit der Betreuung.

Fakten zur Kundenzufriedenheitsumfrage 2023

Knorr-Bremse TruckServices hat fast 700 Vertriebs- und Handelspartner des TruckServices Netzwerks EMEA in den fünf Bereichen „Produktportfolio“, „Kundenbetreuung“, „Logistik“, „Services“ und „Allgemein“ zu ihrer Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit befragt. Am Ende jedes Abschnitts konnten die Teilnehmer offene Fragen beantworten und Knorr-Bremse TruckServices mit ein bis sechs Sternen bewerten – je mehr Sterne, desto besser. Der Vergleich mit den Ergebnissen der Umfrage im Jahr 2021 zeigt eine Verbesserung von 4,73 auf 4,85 Sterne. Aus den Rückmeldungen der Kunden will Knorr-Bremse Aktionsfelder für weitere Verbesserungen in ausgewählten Bereichen definieren.

Training ist Live-Erlebnis

Knorr-Bremse TruckServices entwickelt das Train-the-Trainer-Programm weiter zum Technical Support Forum. Dabei erfährt die praktische Ausbildung eine Stärkung. Im Fokus stehen aktuell der Umgang mit dem intelligenten Trailer-EBS iTEBS® X und mit dem neuen Diagnosesystem Knorr-Bremse Diagnostics.



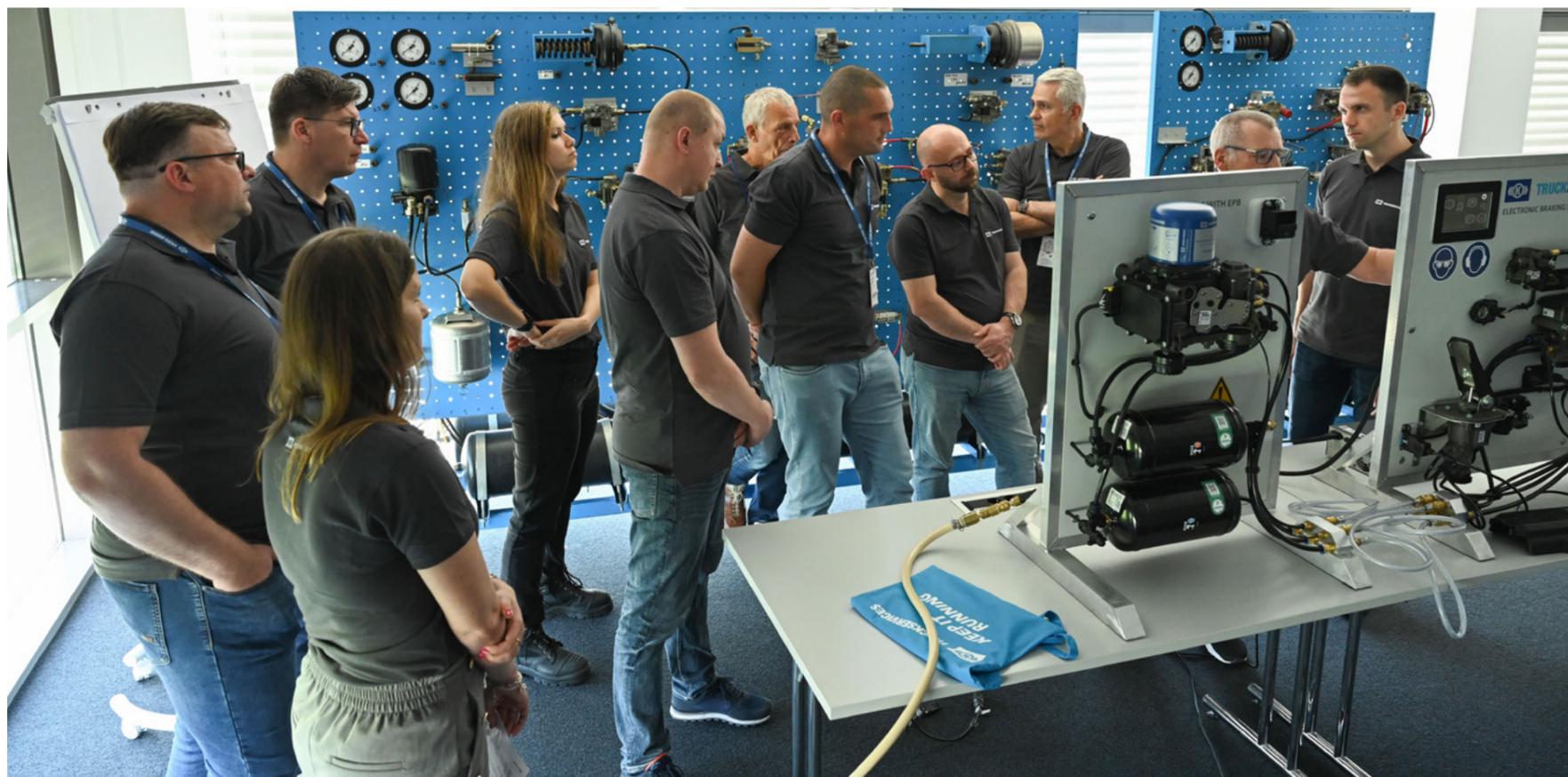
DIE TRAININGSEXPERTEN TRAFEN SICH zum Auftakt des Technical Support Forum im ungarischen Kecskemét.

Innovation ist ein fester Bestandteil der DNA von Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge. Immer wenn das Unternehmen ein neues Produkt einführt, bereitet sich auch die Nachmarktsparte Knorr-Bremse TruckServices auf die neue Technologie vor. Nur so können die Service-Experten des technischen Werkstattexpertenservice TECH-Support im Bedarfsfall den Kunden mit praxisrelevanten Tipps und technischen Lösungen zur Seite stehen. Seit diesem Jahr beispielsweise schulen die Experten des

TECH-Support alle Servicemitarbeiter im Umgang mit dem intelligenten Trailer-EBS iTEBS® X und bereiten sie auf die Umstellung der Diagnosesysteme NEO und ECUTalk auf Knorr-Bremse Diagnostics vor.

Eine wichtige Rolle spielt dabei das Train-the-Trainer-Programm, im Rahmen dessen TECH-Support-Experten mit besonderem Nutzfahrzeug-Know-how wiederum die Trainer der TECH-Support-Servicemitarbeiter auf die neuen Hard- und Software-Lösungen vorbereiten. Dieses Programm hat Knorr-Bremse TruckServices nun zum Technical Support

WÄHREND DES TECHNICAL SUPPORT FORUM bereiten TECH-Support-Experten mit besonderem Nutzfahrzeug-Know-how die Trainer der TECH-Support-Mitarbeiter auf neue Hard- und Software-Lösungen vor.



Forum weiterentwickelt, mit dem Ziel, die praktische Ausbildung noch zu stärken. „Wir schulen so praxisnahe wie möglich. Außerdem setzen wir dafür ausschließlich Werkstattmeister ein, die mit den Kunden, Service-Experten von Werkstätten, Flotten sowie Handels- und Vertriebspartnern auf Augenhöhe sprechen und ihre Herausforderungen aus eigener Erfahrung kennen“, sagt Marc Eutin, Leiter des TECH-Support TruckServices bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge.

Für die Einführung der neuen Trailer-EBS-Generation stehen dem Technical Support Forum zwei iTEBS® X Funktionsmodelle zur Verfügung, die anders als ein vollständiger Trailer in einen Schulungsraum passen und dennoch die vollständige Funktion des Trailer-EBS bieten. Die Entwickler der Systeme demonstrieren den Teilnehmern live, welche Fehler sich an den Modellen simulieren lassen und wie sie ihre Trainer-Kollegen damit effektiv schulen. Ein weiterer Ausbildungsschwerpunkt

im Technical Support Forum ist der Umgang mit der Truck- und Trailer-Mehrmarkendiagnosesoftware Knorr-Bremse Diagnostics. Deswegen wird auch ein Experte von Cojali die Schulungen des Technical Support Forum begleiten.

„PowerPoint-Schlachten gehören bei uns der Vergangenheit an. Damit wecke ich kein Interesse und komme nicht in die Diskussion mit den Teilnehmern“, erklärt Marc Eutin. Das gelinge nur mit kurzweiligem und praxisrelevantem Unterricht. Gerade auf die persönlichen Gespräche legt der Service-Experte großen Wert. „Wir wollen wissen, wo es in der Praxis hakt. Das gehört zu unserer offenen Fehlerkultur“, begründet der TECH-Support-Leiter. Das Training basiert nun auf einem regionenübergreifend einheitlichen Trainingskonzept mit Lernzielkontrollen, während zuvor jeder Trainer große Freiheiten bei der Ausgestaltung hatte. „Jetzt gibt es Konzepte mit einem roten Faden, didaktischen Hilfestellungen und Richtlinien, wie die Schulung durchzuführen ist, um ein einheitlich hohes Ausbildungsniveau zu gewährleisten. Diese Konzepte bieten aber noch immer genug Freiheiten für Anpassungen, um lokalen Anforderungen gerecht zu werden“, verspricht er.

Viermal pro Jahr veranstaltet Knorr-Bremse TruckServices ein Technical Support Forum. Zwei davon finden live an einem Knorr-Bremse Stützpunkt statt, zwei weitere virtuell. So trafen sich die Trainingsexperten zum Startschuss für das Technical Support Forum im ungarischen Kecskemét, wo Knorr-Bremse ein Werk besitzt. „Ein Werkbesuch bietet den Teilnehmern nicht nur Abwechslung vom Unterricht, sondern ermöglicht auch ein tieferes Verständnis der Knorr-Bremse Produkte“, erklärt Marc Eutin. Als Vertreter des Gastgebers lobte Norbert Sándor, Regional Sales Director für den südlichen Teil von Osteuropa, die Neuausrichtung des Train-the-Trainer-Programms: „Ich danke Ihnen für die klaren Erklärungen und praktischen Lösungen. Sie tragen dazu bei, dass wir zuversichtlich in die Zukunft blicken. Auch der Teamgeist hat sich stark verbessert.“

Knorr-Bremse TruckServices wertet TECH-Support zur Service-Community auf

Das Training der Kunden ist neben der Telefon-Hotline und dem Field-Service, der Kunden vor Ort Hilfe leistet, eine der drei Säulen des technischen Werkstattexperten-services Knorr-Bremse TruckServices TECH-Support. Um den Kunden ab sofort eine noch bessere Unterstützung zu gewährleisten, beschließt TruckServices die Vorgaben, mit welchen Maßnahmen den Kunden in bestimmten Fällen Hilfe zu leisten ist, nicht mehr ausschließlich zentral. Die Leitlinien entwickeln sich nun durch einen regen Austausch innerhalb der gesamten Service-Community von Knorr-Bremse TruckServices. „Die Kollegen sind über alle Regionen verteilt, in denen Knorr-Bremse aktiv ist. Sie wissen am besten, welche Bedürfnisse die regionalen Teilehändler, Werkstätten und Flotten haben“, begründet TECH-Support-Leiter Marc Eutin die Maßnahme. „Wir bewegen uns raus aus dem Silodenken. Wir vernetzen sie untereinander über digitale Kommunikationskanäle, um schnell praxisrelevante Lösungen zu finden. Die Kunden bestätigen uns bereits den Erfolg der neuen Arbeitsweise“, so Marc Eutin.

Die Gefahr hinter den vermeintlichen Schnäppchen

Produkte aus dem Fake- und Graumarkt verursachen jedes Jahr Schäden in Milliardenhöhe und stellen zudem ein enormes Sicherheitsrisiko dar. Das ist gerade dann der Fall, wenn die Produktpiraterie sicherheitsrelevante Bauteile des Bremssystems betrifft. Wer Ersatzteile nicht über die offiziellen Vertriebswege von Knorr-Bremse bezieht, geht das Risiko ein, dass es sich nicht um Originalware handelt, und muss dann mit schwerwiegenden juristischen Konsequenzen rechnen.

Günstige Preise üben eine hohe Anziehungskraft aus. Das gilt auch für den Ersatz- und Verschleißteile-Markt und betrifft somit auch Produkte von Knorr-Bremse TruckServices. Doch manches vermeintliche Schnäppchen, sei es auf Online-Marktplätzen, Messen oder selbst im Handel, erweist sich im Nachhinein als Enttäuschung und sogar als illegal. „Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Markenrechte, Patente und geistiges Eigentum des Herstellers verletzt oder der Kunde absichtlich über die Eigenschaften des Produkts getäuscht wird“, warnt die Juristin Dr. Christina Heinzel, Head of Trademarks & IP Legal bei Knorr-Bremse. Im schlimmsten Falle handelt es sich um ein Fake-Produkt: eine Nachbildung, die dem Original täuschend ähnlich sieht und womöglich noch in Verpackungen verschickt wird, die denen von Knorr-Bremse gleichen. Fake-Produkte sind aber von ungewisser Herkunft und Funktion. „Hier ist dem Kunden die Qualität des Produkts ebenso wie seine Funktion unklar. Es kann sich auch um ein aufgearbeitetes Altteil oder ein repariertes Produkt handeln“, sagt Peter Straub, der bei Knorr-Bremse für die Durchsetzung von Patenten zuständig ist.

Er weist darauf hin, dass besonders bei sicherheitsrelevanten Bauteilen, wie sie Knorr-Bremse herstellt, Fake-Produkte enorme Risiken bergen können. Fällt wegen eines solchen Produkts die Bremsanlage aus oder wirkt

die Bremse nicht wie vorgeschrieben, droht im schlimmsten Fall ein Unfall mit fatalen Folgen für die Beteiligten. In weniger schwerwiegenden Fällen können die Lebensdauer des Produkts verkürzt oder Funktionen gestört sein – das vermeintliche Schnäppchen wird zum Groschengrab. Doch zusätzliche Kosten sind dann noch die geringste Folge. Daher klärt Knorr-Bremse bei Gewährleistungsfragen als Erstes, ob es sich tatsächlich um ein Originalprodukt handelt, das zum Funktionsversagen führte und übernimmt für gefälschte oder falsch gekennzeichnete Teile keine Haftung. Schon der Versuch, einen Gewährleistungsanspruch für ein Fake-Produkt geltend zu machen, kann nach hinten losgehen: „Das kann als versuchter Betrug sogar juristische Konsequenzen nach sich ziehen“, sagt Peter Straub.

Auch Teile vom sogenannten Graumarkt können technische und rechtliche Probleme verursachen. Hierbei handelt es sich zwar um Originale, diese wurden jedoch in Märkten außerhalb der EU in Verkehr gebracht und gelangten über nicht-offizielle Kanäle als Re-Import aus einer anderen Region zurück in den hiesigen Markt. Wer Graumarktware kauft, läuft Gefahr, Mittäter einer möglichen Markenverletzung zu werden. Nur wenn der Importeur über eine Markenlizenz von Knorr-Bremse verfügt, ist dieser Vorgang legal. Das birgt für den Käufer der Ware ein hohes Risiko. In vielen Fällen müssen Produkte für den europäischen Markt andere Anforderungen bezogen auf Sicherheitsvorschriften und Typengenehmigungen erfüllen oder weisen andere Baumaße auf. Auch abweichende Hard- und Software-Varianten können zu Inkompatibilitäten führen. Den Kunden droht eine böse Überraschung: Kommt ein solches Teil am



NACHBAU (LINKS) UND ORIGINAL (RECHTS), SCHWER ZU UNTERSCHIEDEN: Ein Preis, der zu gut ist, um wahr zu sein, deutet womöglich auf ein Fake- oder Graumarktprodukt hin.

Fahrzeug zum Einsatz, kann das zum Verlust der Zulassung führen. Treten Fehler am Produkt auf, muss der Käufer der Ware damit rechnen, am Ende selbst auf dem Schaden sitzen zu bleiben oder als Händler solcher Ware für den Schaden seiner Kunden gerade stehen zu müssen. Im Extremfall beschränkt sich dies nicht nur auf eine Ersatzlieferung für ein defektes Teil, sondern erstreckt sich auf weitere Schäden, die beispielsweise bei einem durch ein inkompatibles Teil verursachten Verkehrsunfall mit Personenschaden oder Todesfolge entstehen.

Auch wenn Fake- und Graumarktprodukte sowie insbesondere Originale mit gefälschten Typenschildern schwer zu erkennen sind, so haben Händler und Servicebetriebe dennoch einfache Möglichkeiten, nicht in die Falle zu tappen. „Ein Angebot, das zu gut ist, um wahr zu sein, ist es in der Regel auch nicht“, erklärt Peter Straub. Knorr-Bremse Qualität gewährleisten nur Produkte, die über die offiziellen Knorr-Bremse Vertriebskanäle gehandelt werden. Wer beispielsweise auffällige oder abweichende Merkmale auf Packung und Produkt oder technische Abweichungen entdeckt, kann auch jederzeit bei den Knorr-Bremse TruckServices Expertenhilfe suchen. In Zukunft werden zudem die Verpackungen vieler Knorr-Bremse Produkte mit „Smart Labels“ bedruckt. Kunden können dann mit der Smartphone-Kamera auf einfache Weise eine Originalitätsprüfung durchführen und weitere Services wie die Anzeige detaillierter Produktinformationen nutzen. Sollte die Prüfung auf ein mögliches Originalitätsproblem hinweisen, empfiehlt Knorr-Bremse dem Kunden mit Knorr-Bremse in Kontakt zu treten, um den Fall genauer zu untersuchen.

Enormer Schaden durch Produktpiraterie

Produktpiraterie ist laut der Studie „Industrial Security und Produktpiraterie 2024“ des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) verantwortlich für einen finanziellen Gesamtschaden von 4,1 Milliarden Euro. Das entspricht demnach 16.000 Arbeitsplätzen.

„Um alle Partner, Kunden und Verkehrsteilnehmer so gut wie möglich vor den Auswirkungen von Betrug und Produktpiraterie sowie den damit verbundenen juristischen und wirtschaftlichen Konsequenzen zu schützen, verfolgt Knorr-Bremse konsequent alle Verstöße gegen sein geistiges Eigentum und vertragliche Liefervorschriften mit Mitteln wie Abmahnung, einstweilige Verfügung, strafbewährte Unterlassungserklärungen, Beschlagnahmung, Verschrottung der Ware und Schadenersatzansprüchen“, sagt Christina Heinzel. „Die Konsequenzen für solche Zuwiderhandlungen reichen von Rückholungen und Verschrottung von Fake-Produkten sowie Nachbauten über einstweilige Verfügungen und strafbewährte Unterlassungserklärungen bis hin zu Schadenersatzansprüchen“, erläutert sie. Wer Teile beschafft, ist also gut beraten, wenn er der Anziehungskraft auffällig günstiger Preise nicht erliegt, sondern ausschließlich die offiziellen Vertriebswege nutzt.



Kampf auf Augenhöhe

Der Truck Grand Prix am Nürburgring ist das Highlight der europäischen Truck-Race-Meisterschaft. Vor heimischem Publikum wollte Truck-Racer Jochen Hahn überzeugen – und das gelang ihm auch. Er festigte den zweiten Platz in der Gesamtwertung.

Einundzwanzig: Wenn man das Wort bedächtig ausspricht, soll das eine Sekunde lang dauern. In der Welt des Sports geht es in vielen Disziplinen um Sekundenbruchteile. Nicht „Ein-und-zwan-zig“, sondern nur „Ein-“ kann über Sieg oder Niederlage entscheiden. Auch im Motorsport liegen nur Sekundenbruchteile zwischen dem Sieger des Qualifyings, der sich mit der Pole Position die beste Ausgangsposition erkämpft hat und dem Zweit- oder Drittplatzierten. Auf dem schwierig zu fahrenden Slovakia-Ring, der mit einer Streckenlänge von 5,922 Kilometern ungewöhnlich lang ist – auf dem Nürburgring legen die Trucks bei einem Umlauf 3,629 km zurück – war Jochen Hahn im entscheidenden Zeitrai-

ning 1,65 Zehntelsekunden langsamer als Norbert Kiss. Auf die Streckenlänge umgerechnet, bedeutet das einen Rückstand von sechs Metern.

Vor diesem Hintergrund bekommt die Rückschau von Jochen Hahn ein anderes Gewicht: „In der Pause zwischen dem letzten Rennen des Jahres 2023 und dem Saisonauftakt 2024 haben wir den Truck gründlich überarbeitet und modifiziert, das hat uns knapp eine Sekunde gebracht.“ In der Spitze der European Truck Racing Championship sind das Welten. In der Tat ist es Jochen gelungen, zu seinem Rivalen Norbert Kiss aufzuschließen und den Abstand deutlich zu verringern. Er sieht sich inzwischen auf einem stabilen Niveau und will in der Sommerpause mit seinem Team und in Kooperation mit seinen Partnern,

EINMAL MEHR EIN PUBLIKUMSMAGNET: der Knorr-Bremse Go & Stop Wettbewerb auf der Start- und Zielgeraden vor den Haupttribünen. Auf der 400 Meter langen Strecke kämpfen auch Amateurfahrer darum, wer als Erster am Ziel ist, aber nicht die Pylonen umschubst.

wozu auch Knorr-Bremse und Knorr-Bremse TruckServices zählen, weitere Veränderungen am Renngerät vornehmen: „Ich hoffe, dass wir dann bei den restlichen Events dieser Saison auf Augenhöhe kämpfen können und noch den ein oder anderen Sieg einfahren.“

Mit dem bisherigen Saisonverlauf zeigt sich Jochen Hahn zufrieden. Vor allem der Auftritt vor den heimischen Fans

beim Großereignis Truck Grand Prix verlief aus Sicht des sechsfachen Europameisters erfolgreich: „Das war eine großartige Teamleistung und ich freue mich über vier zweite Plätze, auch wenn es das Ziel sein muss, viermal als Sieger über die Ziellinie zu fahren.“ Der Truck Grand Prix ist traditionell das größte Event im Jahreskreislauf der Truck-Racer. Passend dazu legten die Akteure auf der Rennstrecke nach einem routiniert abgespulten Auftaktrennen einen ordentlichen Zahn zu, das Championship-Race zwei am Samstagnachmittag war das bis dato wohl spannendste in dieser Saison – nicht zuletzt dank Jochen Hahn, der mit einem kämpferischen Auftritt vom siebten Startplatz auf Rang zwei fuhr und sich mit Teamkollegin Steffi Halm – das Duo tritt auch in der Teamwertung der Europameisterschaft unter dem Namen „Die Bullen von Iveco“ gemeinsam an – über einen Doppelsieg freuen konnte. Das Publikum auf den Tribünen war begeistert und spendete den Akteuren bei ihrem feurigen Auftritt immer wieder Szenenapplaus.

Mit den erfolgreich absolvierten Rennen auf dem Eifelkurs festigte Hahn seinen zweiten Platz in der Gesamtwertung, den er seit dem Saisonauftakt unangefochten und mit deutlichem Vorsprung vor dem Drittplatzierten belegt. Auch an den drei vorausgegangenen Rennwochenenden hatte sich der Altensteiger gut in Szene gesetzt und in Zolder mit einem Sieg im vierten Championship-Race die neu gewonnene Stärke unterstrichen. Besonders erfreulich für Jochen Hahn: Den zweiten Platz erkämpfte sich sein Sohn Lukas – ein Doppelsieg also für das Familienunternehmen.

Nach der Sommerpause stehen noch die drei Termine an: Most (Tschechien) sowie Le Mans (Frankreich) und Jarama (Spanien).

JOCHEN HAHN ZEIGTE KAMPFGEIST und fightete sich am Samstag in Rennen zwei von Platz sieben auf zwei vor.



Goodyear FIA European Truck Racing Championship

Gesamtwertung nach Rennen 4 von 7

- 1. Norbert Kiss: 233 Punkte**
- 2. Jochen Hahn: 178 Punkte**
- 3. Sascha Lenz: 131 Punkte**



Knorr-Bremse TruckServices vertieft die Beziehungen zu seinen Partnern. Dazu überarbeitet die Nachmarktparte von Knorr-Bremse das Expert Network und bietet seinen Partnern, seien es Händler oder Servicebetriebe, im Rahmen eines Loyalitätsprogramms zusätzliche Vorteile, Prämien und Leistungen. Auch neue Auditprozesse sind Teil der Maßnahmen und sollen im Raum EMEA ein einheitliches Leistungsniveau gewährleisten. Der Bremspunkt stellt die neuen Expert Network-Konzepte für Händler und Werkstätten vor.

KNORR-BREMSE HÖRT SEINEN PARTNERN ZU und schafft Auditprozesse, die ihren Anforderungen Rechnung tragen.

Engagement zahlt sich aus

Knorr-Bremse TruckServices hat das Expert Network Partnerkonzept für Händler grundlegend optimiert mit dem Ziel, die Leistungskriterien eines Vertriebsnetzwerks in allen Ländern von Europa, des Mittleren Ostens und Afrika zu gewährleisten. Zu den Neuerungen gehört auch ein leistungs-basiertes Loyalitätsprogramm, das alle Firmen belohnt, die mit Knorr-Bremse TruckServices die Extrameile gehen.



„Wir wollen die Partner aus dem Expert Network belohnen, die sich ganz besonders für Knorr-Bremse engagieren und mit uns die Extrameile gehen“, erklärt Katrin Gienger, Director IAM Sales EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge. „Eine gute Partnerschaft besteht aus Geben und Nehmen, und wir wollen weiterhin gemeinsam erfolgreich mit unseren Partnern wachsen“, sagt Katrin Gienger. Das gelte unabhängig von der jeweiligen Unternehmensgröße. Um auch weiterhin in einem sich kontinuierlich verändernden Marktumfeld die besten Partner im qualitativ-selektiven Händlernetzwerk zu haben, hat Knorr-Bremse TruckServices den Auditprozess überarbeitet. Händler können ein Teil des Knorr-Bremse TruckServices Expert Networks werden, sofern sie die vier obligatorischen Kriterien des Onboarding-Audits erfüllen.

Insgesamt besteht der Auditkriterienkatalog aber aus 19 Prüfkriterien. Erfüllen die Expert Network Partner bei den jährlich wiederkehrenden Auditierungen auch optionale und sogenannte Expertenkriterien, sammeln sie Bonuspunkte. Diese können sie dann gegen verschiedene

Prämien aus dem Expert Network Loyalitätsprogramm eintauschen. „Wir wollen unseren Kunden etwas zurückgeben, das ihnen einen echten Mehrwert liefert“, erklärt Korbinian Kutzner, zuständig für das neue Expert Network Händlerkonzept bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge.

Bei der Neukonzeption der Auditierung spielten auch die Rückmeldungen der Händler zum bisherigen Verfahren eine erhebliche Rolle. „Wir haben die einzelnen optionalen und Expertenkriterien ganz gezielt ausgewählt und dabei auf die Rückmeldungen unserer Partner gehört. Sie verlangen eine zielgerichtete Bewertung ihrer Tätigkeit und sinnvolle Bewertungskategorien, die eine erfolgreiche Partnerschaft unterstützen“, erläutert er. Zudem haben neue Geschäftsfelder und Produkte den Prüfkatalog beeinflusst. Dadurch sind neue Prüfkriterien

hinzukommen und bewährte wurden entweder übernommen oder an veränderte Gegebenheiten angepasst. Nicht mehr relevante Prüfkriterien entfallen dagegen künftig.

Beispielsweise können Partner im Rahmen der Auditprüfkriterien mit Marketingkampagnen für Knorr-Bremse, Trainings von Knorr-Bremse TruckServices und Informationen über regionale Marktgegebenheiten Punkte sammeln. Einen Bonus erhält auch, wer eine gute Leistung in der Rücksendung von Altteilen für die Wiederaufbereitung aufweist und das Knorr-Bremse Voucher-System unterstützt, das

HÄNDLER KÖNNEN TEIL des Knorr-Bremse TruckServices Expert Networks werden, wenn sie die vier obligatorischen Kriterien des Onboarding-Audits erfüllen. Knorr-Bremse TruckServices will gemeinsam mit seinen Partnern den Teileumsatz steigern.

WER EINE GUTE LEISTUNG in der Rücksendung von Altteilen für die Aufarbeitung aufweist, verdient Bonuspunkte, mit denen er Prämien kaufen kann.

Das neue Auditsystem umfasst

- 4** obligatorische Prüfkriterien
- 7** optionale Prüfkriterien
- 8** Expertenprüfkriterien

Werkstätten und Flotten Preisvorteile auf Knorr-Bremse Produkte gewährt und zum Testen des Knorr-Bremse Portfolios anregt.

Alle Details zum neuen Expert Network für Händler verkündet Knorr-Bremse TruckServices während der Auto-mechanika in Frankfurt. Die ersten Auditierungen nach dem neuen System beginnen bereits Ende dieses Jahres. Dann können sich alle Partner und solche, die es werden wollen, von der bei Knorr-Bremse TruckServices gelebten Partnerschaft überzeugen.



Leistung zahlt sich aus



DAS NEUE EXPERT NETWORK richtet sich an freie und markengebundene Werkstätten sowie an Regiebetriebe von Flotten.

Knorr-Bremse TruckServices steigert die Attraktivität des Werkstattkonzepts Expert Network weiter und bietet allen Partnern – seien es freie, markengebundene oder Regiewerkstätten – erweiterte Unterstützung, neue Geschäftsmodelle und ein leistungsorientiertes Loyalitätsprogramm.



STATT BISHER ZWÖLF erhalten Expert Network Partner 24 Monate Gewährleistung auf alle Produkte von Knorr-Bremse.

Knorr-Bremse TruckServices zündet die nächste Stufe und baut sein Werkstattkonzept Expert Network mit Fokus auf Knorr-Bremse Produkte & Services deutlich aus. „Wir wollen unseren Partnern umfassende technische Unterstützung, Effizienzsteigerungen in den Geschäftsprozessen sowie Neukundengeschäft bieten, und damit die Zusammenarbeit mit ihnen weiter intensivieren“, sagt Stefan Schmiedt, Director Knorr-Bremse

TruckServices Technical Solutions EMEA. Das Angebot gelte unabhängig vom Werkstatttyp. „Alle Servicebetriebe, die ihr Leistungsangebot optimieren und erweitern wollen, sind herzlich eingeladen, auf uns zuzukommen – seien es freie oder markengebundene Werkstätten oder Regiebetriebe von Flotten“, erklärt der Service-Experte.



SERVICEBETRIEBE profitieren unter anderem von einer besonders effizienten Gewährleistungsabwicklung.

Die bewährten Angebote des Expert Networks werden für die Knorr-Bremse Partner um zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und optimierte Serviceleistungen erweitert. Sie profitieren beispielsweise von einer besonders effizienten Gewährleistungsabwicklung, mit einer ihren Anforderungen entsprechenden Reaktionszeit, und statt bisher zwölf Monaten erhalten Expert Network Partner 24 Monate Gewährleistung auf alle Produkte von Knorr-Bremse. Für zusätzliches Geschäft und Effizienzsteigerung in der Werkstatt sorgen die neuen digitalen Lösungen von Knorr-Bremse TruckServices im Bereich Reparatur- und Wartungsmanagement sowie die Analyse und mögliche Optimierung von internen Geschäftsvorgängen. Darüber hinaus besteht für Werkstätten die Möglichkeit, Zusatzgeschäft als Installationspartner des Retrofit-Portfolios zu erwirtschaften.

Mit Unternehmen, die Servicepartner werden wollen, führt Knorr-Bremse TruckServices in regelmäßigen Abständen ein Audit durch. Dabei demonstrieren die Partner ihr Know-how, die Qualität ihrer Arbeitsleistungen und ihre aktive Interaktion mit Knorr-Bremse. Auch dieses Verfahren hat Knorr-Bremse TruckServices auf den Prüfstand gestellt und zu einem Anreizsystem weiterentwickelt. So ist nur ein Teil der Bewertungskriterien verpflichtend und ein weiterer freiwillig. Bei einer überdurchschnittlichen Leistung während der Partnerschaftsbewertung ist es laut Stefan Schmiedt möglich, zusätzliche Expertenpunkte

zu sammeln und damit attraktive Prämien zu erhalten. „Durch das Anreizprogramm wollen wir die Werkstätten motivieren, ihr Wissen über neue Knorr-Bremse Produkte und die Nutzung von Knorr-Bremse Services auszubauen“, erläutert Stefan Schmiedt. „Wir unterstützen sie unabhängig davon, in welchen Nutzfahrzeugsegmenten die Werkstatt aktiv ist. Fester Bestandteil des Werkstattkonzepts ist die Knorr-Bremse Diagnosesoftware, die seit Kurzem auf der Jaltest Diagnosehardware verfügbar ist. Dadurch haben Werkstattpartner die Möglichkeit, die Diagnosesoftware optional auf eine Mehrmarkenausführung upzugraden. Durch die Kombination von Jaltest Diagnosesoftware plus Knorr-Bremse Diagnosesoftware auf einem Gerät verringern sich die Anschaffungskosten für die Kunden. Die zusätzliche technische Unterstützung für die Nutzfahrzeug-Mehrmarkendiagnose und für die dazugehörigen Reparaturanforderungen über die Hotline kann ebenfalls optional bei Knorr-Bremse TruckServices gebucht werden.“

Die perfekte Gelegenheit, sich detailliert über die Vorteile des neu aufgestellten Expert Networks für Werkstätten zu informieren, besteht im September während der Messen Automechanika in Frankfurt (siehe S. 28) oder IAA Transportation in Hannover (siehe S. 36). Genutzt werden kann sie dann gleich zum Marktstart Anfang des Jahres 2025.

Vertreter von Werkstätten, die Interesse am Alltrucks Full-Service-Werkstattkonzept mit Mehrmarkenkompetenz in Diagnose, Service, Wartung und Reparatur haben, sind ebenfalls herzlich eingeladen, Knorr-Bremse TruckServices auf der Automechanika und IAA Transportation zu besuchen.

1.400-Meter- Lauf für Lufttrockner- kartuschen

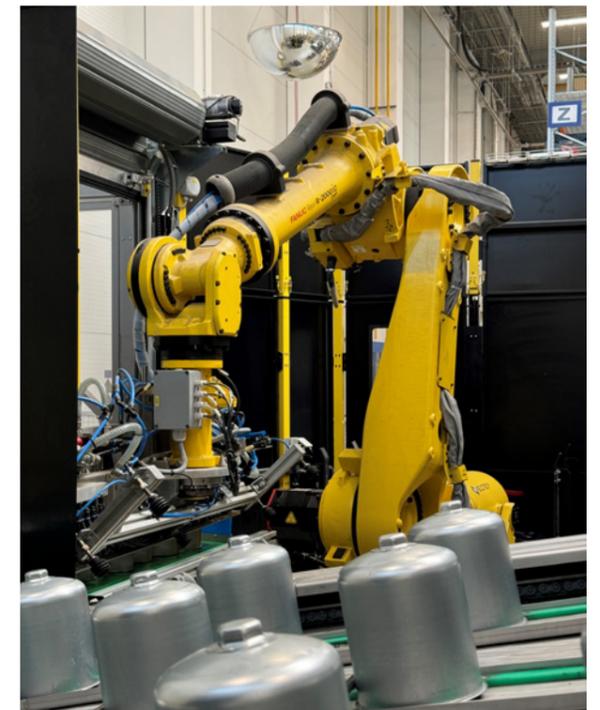


Feuchtigkeit hat im Druckluftsystem von Nutzfahrzeugen nichts verloren, denn Kondenswasser aus der Luft gefährdet Ventile, Luftbehälter und Zylinder und kann die Bremsleistung beeinträchtigen. Lufttrockner schützen das Druckluftsystem und gewährleisten die Sicherheit des Fahrzeugs. Seit mehr als 25 Jahren fertigt Knorr-Bremse im Werk Liberec, Tschechien, herkömmliche Lufttrocknerkartuschen für Fahrzeuge mit geringem Luftverbrauch und OSC-Lufttrocknerkartuschen mit Ölabscheider für alle anderen Anwendungen. Die Produktionslinie ist hochgradig automatisiert und kombiniert den Reinigungs-, Lackier- und Branding-Prozess des Gehäuserohlings mit der Kartuschenfertigung und -montage. Jede Kartusche legt, bevor sie in der Verpackung landet und versandt wird, über unzählige Windungen, Hebe- und Drehvorrichtungen eine Strecke von 1.400 Metern zurück.

KNORR-BREMSE WERK IN LIBEREC
(TSCHECHIEN)

Schritt 1

Waschen der Gehäuse



Ein Roboter nimmt die Rohgehäuse von einer Palette und führt eines nach dem anderen in die Waschanlage ein. Anschließend durchlaufen die Gehäuse den sogenannten Tunnel, in dem sie erst gereinigt und dann getrocknet werden. Blitzblank geputzt sind sie bereit für die Lackierung.

Schritt 2 Lackieren und trocknen



Neben Kartuschen für den eigenen Nachmarktbedarf im typischen Blau fertigt Knorr-Bremse für Kunden Kartuschen in einer Vielzahl unterschiedlicher Markenfarben. Auch diese Aufgabe ist hoch automatisiert und wird von Robotern übernommen. Dank ihrer hohen Präzision beim Farbauftrag können sie die hohen Qualitätsanforderungen der Kunden an den Lack erfüllen.

Schritt 3 Bedrucken



Eine weitere Maschine individualisiert die lackierten Gehäuse nach den Spezifikationen der Kunden. Dazu druckt sie das jeweilige Logo und weitere Informationen auf das Gehäuse. Knorr-Bremse überwacht jedes einzelne Gehäuse per Kamera und vergleicht es mit den technischen Spezifikationen, um eine hohe Produktionsqualität sicherzustellen.

Schritt 4 Kartuschenmontage



Sobald das Gehäuse in den individuellen Farben strahlt und alle Informationen zum Kartuschenwechsel aufgedruckt sind, fährt das Gehäuse weiter in die Endmontage. Hier kombinieren Maschinen die produktspezifischen Komponenten des Innenlebens einer Trockenmittelpatrone wie Federn, Filtereinsatz, Ölfilter, Trockenmittel, Dichtungen und Halterungen. Die Einzelteile werden automatisch über verschiedene Behälter dem Band zugeführt und montiert.

Schritt 5 Versiegeln



Das Versiegeln ist der letzte Arbeitsschritt. Die Filterkartusche ist nun vollständig dicht verschlossen und kann das Bremssystem des Fahrzeugs effektiv schützen. Von der letzten Übergabestation gelangt das fertige Produkt zum ID-Druck und zu guter Letzt in die automatische Verpackungsanlage.

Kartuschen von Knorr-Bremse

Knorr-Bremse TruckServices bietet für jedes Nutzfahrzeug und unabhängig von Marke, Typ und Fahrzeugalter die geeignete Kartusche an. Zur Wahl stehen fabrikneue als auch industriell aufgearbeitete Produkte in verschiedenen Ausführungen, beispielsweise mit und ohne Ölabscheidefunktion oder spezielle High-Pressure-Varianten. Seit kurzem können Nachmarktkunden von Knorr-Bremse ein 360-Grad-Sticker-Label für ihre Kartusche individuell gestalten – ähnlich wie die Ausführungen für Kunden der Erstausrüstung. Es stehen dafür alle OSC-Kartuschen zur Wahl. Der Kunde kann zudem die Gehäusefarbe wählen. Die Stickerkartuschen werden ebenfalls auf der OE-Linie produziert. Für das kommende Jahr können Vertriebshändler noch entsprechende Produktions-Slots buchen.



KNORR-BREMSE
TRUCKSERVICES
360-Grad-Stickerkartuschen
aus der Danke-Kampagne.

Zahlen, Daten, Fakten

Knorr-Bremse verfügt über mehr als **25 Jahre Erfahrung** in der Lufttrocknung und der Ölfiltration. Während der vergangenen zwölf Jahre hat das Unternehmen mehr als **30 Millionen*** Lufttrocknerkartuschen in OE-Qualität verkauft. Die Filterkartuschen-Produktionsanlage umfasst **1.300 Quadratmeter** Fläche. Die Kartuschen legen während der Produktion **1.400 Meter Transportstrecke** zurück. Knorr-Bremse bietet eine **große Auswahl an Farbvarianten**, die gängigsten Farben sind Weiß, Blau, Grün, Schwarz, Silber und Grau.

* bezogen auf die Nutzfahrzeuganteile für Luftaufbereitungsprodukte

Bremsbeläge und Bremsscheiben in Premium-Qualität



AUS EINER HAND:
Qualitativ hochwertige Ersatzteile für die komplette Bremsanlage und für jedes Fahrzeugalter.

Wer hochwertige Ersatzteile für die Bremsanlage seines Nfz sucht, findet sie bei Knorr-Bremse – typenübergreifend und inklusive der passenden Werkzeuge. Mehr als 50 Millionen produzierte Scheibenbremsen für Druckluftbremsanlagen* belegen das Vertrauen der Kunden in die OE-Qualität von Knorr-Bremse.

Der Anspruch von Knorr-Bremse TruckServices ist, allen Kunden ein möglichst umfassendes Portfolio an Ersatzteilen aus einer Hand zu liefern, so dass sie für jeden Fahrzeugtyp, jedes Fahrzeugalter und jede Bremsanlage eine qualitativ hochwertige und zugleich wirtschaftliche Lösung finden. Das Sortiment umfasst unter anderem Bremscheiben und Scheibenbremsbeläge sowie Bremsscheiben für hydraulische Bremssysteme und Trommelbremsbeläge. Seit mehr als 40 Jahren entwickelt Knorr-Bremse Scheibenbremsen und besitzt dadurch einen enormen Erfahrungsschatz. Sicherheit, Zuverlässigkeit und niedrige Lebenszykluskosten stehen dabei ebenso im Fokus wie Nachhaltigkeit.

Auch die Bremsbeläge des Ersatzteileportfolios entsprechen der bekannten Knorr-Bremse Qualität und stammen aus dem bewährten OE-Lieferantenkreis, der für hohe Fertigungsstandards, sorgfältige Auswahl der Rohstoffe und präzise Verarbeitung bekannt ist. Tests, die über die Anforderungen der ECE-R90-Richtlinie hinausgehen, stellen ihre hohe Qualität sicher. Durch die Verwendung der Knorr-Bremse Materialqualitätsbezeichnung können sich Kunden darauf verlassen, dass die Nachmarkt-Belagsätze für die angegebene Knorr-Bremse Anwendung geeignet sind, und dass sie von den aktuellen Produktinnovationen und

*bezogen auf Nfz-Weltmarktanteile im Bereich Druckluftscheibenbremsen.

-verbesserungen profitieren. Hierzu zählt der Einsatz besonders nachhaltiger und umweltschonender Materialien wie kupferfreie Beläge, die während ihrer Nutzung deutlich weniger Partikelemissionen verursachen. In Verbindung mit den Bremsscheiben von Knorr-Bremse gewährleisten die Beläge eine ideale Reibpaarung und damit eine sehr gute Bremswirkung, lange Serviceintervalle und geringe Standzeiten. Die für die Kombination mit den Systemen ACR (Active Caliper Release) oder APR (Active Pad Release) vorbereiteten Belagsätze leisten zusätzlich einen Beitrag zur Reduzierung der Kraftstoffkosten und optimieren darüber hinaus den Verschleiß der Bremsbeläge.

Auch bei den Bremsscheiben für den Ersatzmarkt legt Knorr-Bremse TruckServices den Fokus auf die Verwendung hochwertiger Materialien, die den OE-Spezifikationen entsprechen. Dadurch ist die Lebensdauer der Scheiben im Vergleich zu Produkten von Drittanbietern deutlich erhöht. Zudem verringert sich durch das für den Einsatz in Nutzfahrzeugen optimierte Material und das spezielle Design der Kühlkanäle die Abkühlzeit, während sich die Beständigkeit gegen thermische Rissbildung durch verbesserter Wärmeleitung und niedrigere Betriebstemperaturen erhöht. Auch hier stellen umfassende Qualitätskontrollen sicher, dass das Produkt alle Vorgaben der ECE-R90-Spezifikation einhält.

KEINE KOMPROMISSE BEI DER SICHERHEIT UND WIRTSCHAFTLICHKEIT:
Die neuen Knorr-Bremse Bremsbeläge für SyT7 (NexTT®) Bremsen.



Up2Date

■ Pneumatische Scheibenbremse
Typ SyT7 (NexTT®) (Y514892)



■ Einführung Knorr-Bremse Diagnostics
(Y548401)



■ Spezialwerkzeuge & Hilfswerkzeuge: Umfassende Lösungen von Knorr-Bremse (Y322340)



■ Neu: Digitale Serviceanleitung
(eService-Anleitung) (Y477671)



■ Knorr-Bremse NG4 EVO PRO
Kombizylinder für pneumatische
Scheibenbremsen in Anhängern
(z.B. Schmitz Cargobull) (Y502115)



■ Knorr-Bremse TruckServices Brems-
scheibenerweiterung (Y541027)



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

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

Kinderleichte Suche



Mit der Online-Suche Brake Parts Finder von Knorr-Bremse TruckServices gelingt die Suche nach Ersatzteilen für Bremsen spielend leicht.

Der digitale Bremsen-Ersatzteile-Finder von Knorr-Bremse TruckServices macht die Bedienung für den Nutzer so einfach wie möglich – unabhängig vom Endgerät. Die Online-Suche ist sowohl für die Nutzung mit Laptop, Tablet-PC als auch mit Smartphone optimiert. Das Navigieren gelingt dank der intuitiv verständlichen Icons und der klaren Struktur kinderleicht. So verschwenden Nutzer keine Zeit auf der Suche nach Trommel- und Scheibenbremsbelägen sowie Bremsscheiben. Mit einem Klick auf die entsprechende Teilenummer gelangen sie sofort auf die Detailseite im Knorr-Bremse TruckServices Online-Kundenportal und können es dort gleich bestellen.



[https://truckservices.knorr-bremse.com/
wheelend-parts-finder](https://truckservices.knorr-bremse.com/wheelend-parts-finder)

**OB MIT DEM
SMARTPHONE
oder einem anderen
Endgerät: Die
Online-Suche ist
komfortabel.**

über die überarbeiteten Partnerkonzepte für Händler und Werkstätten sowie den Nutzen der Partnerschaft mit Cojali, dem Experten für Mehrmarkendiagnose für Truck und Trailer, zu sprechen. „Der neue Slogan von Knorr-Bremse TruckServices vereint die Kraft und den Kundennutzen der schnellen gegenwärtigen Unterstützung und innovativer, zukunftsgerichteter Lösungen“, ergänzt Alexander Wagner, Bereichsleiter Aftermarket/TruckServices EMEA bei Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge. Die Nachmarktsparte von Knorr-Bremse unterstütze seine Partner aus Handel, Werkstätten und Flottenbetrieb dabei, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, die zu weiteren Effizienzsteigerungen führen. „Ich freue mich sehr darauf, diese Mehrwerte allen Kunden vorzustellen“, erläutert er.

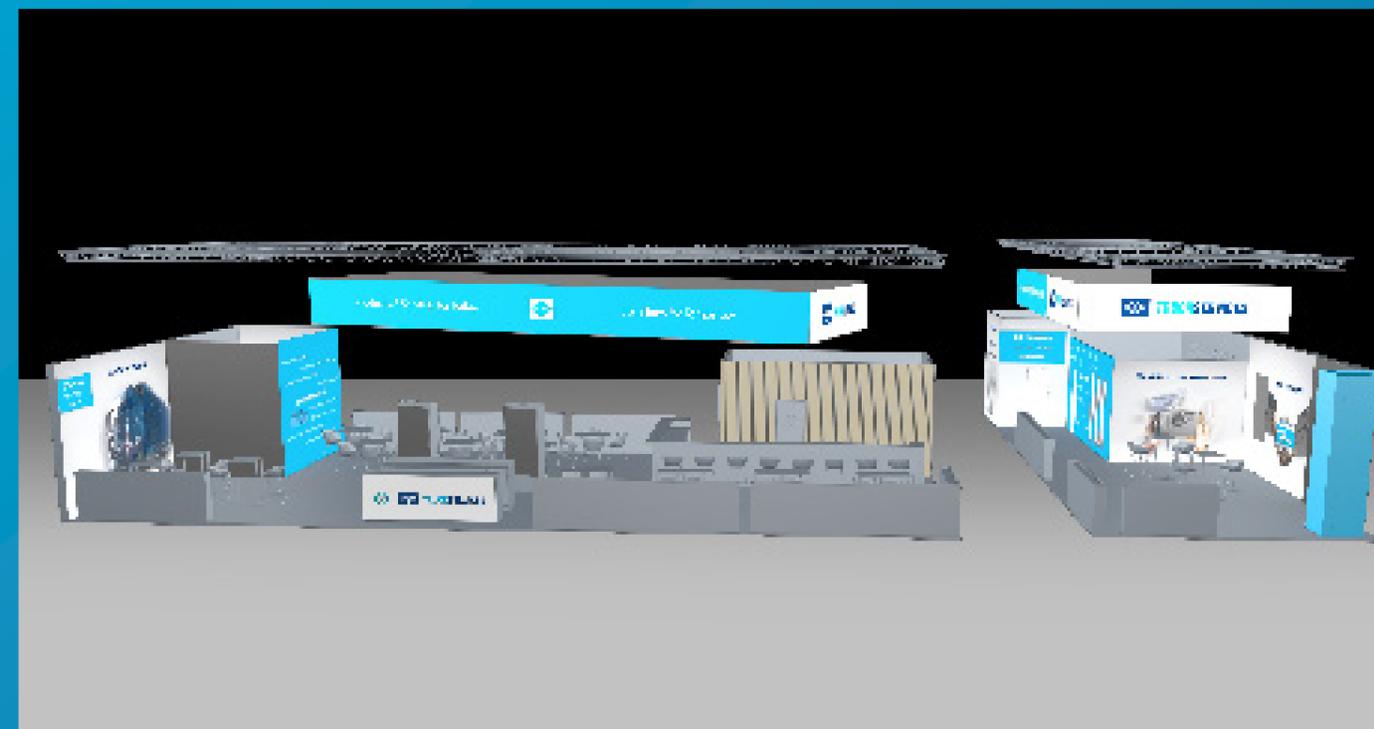
Neben dem Fachaustausch steht die „Digital Experience“ im Mittelpunkt. Knorr-Bremse TruckServices, der Nutzfahrzeuge-Nachmarktbereich von Knorr-Bremse, nimmt die Besucher mit auf eine Reise ins Ökosystem eines digitalisierten Nachmarkts. Auf dem mehr als 300 Quadratmeter großen Stand laden fünf App-gesteuerte Monitore und zwei LED-Leinwände zur interaktiven Reise durch das Angebot der Nachmarktsparte von Knorr-Bremse ein. Darüber können sie in das Nachmarkt-Ökosystem der Zukunft eintauchen. In der Rolle eines virtuellen Fuhrpark- oder Werkstatt-Managers erleben die Anwender spezifische geplante und ungeplante Servicebedarfe während des Flottenbetriebs, deren Lösungsprozess von Knorr-Bremse TruckServices über die gesamte Wertschöpfungskette ganzheitlich organisiert wird. Das geschieht beispielsweise durch das neue Werkstatt-Buchungssystem PleaseFix. Es unterstützt Kunden bei der Planung, Buchung und Verfolgung von Reparaturen und Wartungen. Für Werkstätten bietet sich damit die Möglichkeit, ihre Abläufe

und Auslastung weiter zu optimieren und ihren Kundenstamm durch Zugang zu neuen Flotten zu erweitern. Zum anderen stellt Knorr-Bremse TruckServices ein Werkstatt-Benchmarking-System in Kooperation mit dem niederländischen Unternehmen WESP vor, das es Nfz-Servicebetrieben ermöglicht, Umsatz- und Prozesseffizienz-Steigerungspotentiale zu identifizieren.

Weiterhin präsentiert Knorr-Bremse TruckServices auf der Automechanika die überarbeiteten Expert Network Konzepte für Händler und Werkstätten. Hierbei stehen die engere Zusammenarbeit sowie ein erweitertes Angebot an Support und Services im Mittelpunkt. Der Bremspunkt stellt alle Details dazu ab Seite 14 ausführlich vor.

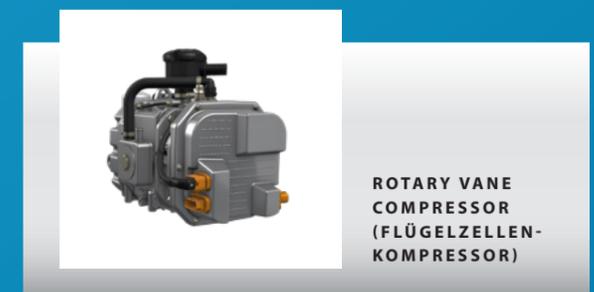
Knorr-Bremse und Cojali bieten zudem einen europaweiten Reparatur-Service für mehr als 2.500 Typen von elektronischen Steuergeräten in Lkw,

DAS MODERNE STANDKONZEPT von Knorr-Bremse TruckServices mit Gesprächsinseln im Zentrum lädt zu Fachgesprächen ein.



Bussen, Off-Highway- und landwirtschaftlichen Fahrzeugen an. Mit der Reparatur entscheiden sich die Kunden für eine umweltfreundliche und wirtschaftliche Lösung, die etwa 20 Prozent der Kosten und erheblichen Elektroschrott gegenüber dem Kauf eines Neuprodukts einspart.

Eine wesentliche Rolle für effiziente Arbeitsabläufe in modernen Nfz-Werkstätten spielt der Diagnoseprozess. Mit der Mehrmarkendiagnosesoftware Knorr-Bremse Diagnostics, die aus der Zusammen-



arbeit mit Cojali hervorgegangen ist, zeigt Knorr-Bremse ein zukunftsweisendes System. Knorr-Bremse Diagnostics basiert auf der Benutzeroberfläche der markenübergreifenden Nfz-Diagnosesoftware Jaltest von Cojali. Die neue Software vereint das Diagnosetool der Lkw- und Anhänger-Systeme von Knorr-Bremse, folgt auf die Softwarepakete NEO für Lkw-Systeme und ECUTalk® für Anhängersysteme und wird mit der Jaltest Link-Hardware von Cojali verwendet. Knorr-Bremse Diagnostics basiert auf einem Abonnementmodell und kann als Stand-alone-Lösung für Knorr-Bremse Systeme erworben werden. Es ist auch möglich, das Add-on von Knorr-Bremse zusammen mit der Multimarkendiagnosesoftware Jaltest Diagnostics zu erhalten, die auch Multisystem-Fehlerszenarien gut abdeckt. Werkstattkunden profitieren von einer einzigartigen Diagnostiefe während des Reparaturvorgangs, da Knorr-Bremse als Original-OE-Lieferant sein Know-how in spezifische Diagnosefunktionen und geführte Reparaturanleitungen einbringt. Darüber hinaus beinhaltet Knorr-Bremse Diagnostics



UM DIE LÖSUNGEN VON KNORR-BREMSE ZU ERFORSCHEN, stehen neben fünf Monitoren auch zwei große LED-Wände zur Verfügung.

standardmäßig die Diagnoselösung für iTEBS® X, der in Serienauslieferung befindlichen neuesten, intelligenten Trailer-EBS Generation von Knorr-Bremse. Um das iTEBS® X bestmöglich mit der digitalen Welt zu verknüpfen, haben Knorr-Bremse und Cojali die Cloud-gestützte Konfigurationsplattform OCT (Online Configuration Tool) entworfen und zur Serienreife gebracht. OCT ermöglicht zusammen mit dem smarten Servicekonzept zukunftsichere Diagnosen und die Einhaltung neuer regulatorischer Anforderungen, zum Beispiel für das Software-Update-Management-System nach UN ECE R156 und der Cybersecurity nach UN ECE R155.

Zu günstigen Lebenszykluskosten von Nutzfahrzeugen tragen zusätzlich die innovativen Originalkomponenten von Knorr-Bremse bei. Neu im Portfolio von Knorr-Bremse TruckServices ist der Knorr-Bremse NG4 EVO PRO-Kombizylinder für pneumatische Scheibenbremsen in Trailern. Die Verbindung aus der NexTT® SyT7-Bremse und den NG4 EVO PRO-Bremszylindern mit erhöhter Feststellbremskraft ermöglicht eine optimale Bremswirkung und eine erhöhte Sicherheit des Fahrzeugs. Das Wheelend für anspruchsvolle Anwendungen ist bereits in einer Neun-Tonnen-Aufliegeranwendung eines Trailerkunden im erfolgreichen Flotteneinsatz. Das



Expert Network

Knorr-Bremse TruckServices stellt auf der Automechanika die überarbeiteten Expert Network Konzepte für Händler und Werkstätten vor und die damit verbundenen Mehrwerte für die Partner. Mehr dazu auf S. 14.

innovative Design des Bremszylinders beinhaltet die vollständige Verdriftung von Betriebsbremse- und Feststellbremsteil und einen komplett abgedichteten Parkbremsteil. Sie schützt die inneren Komponenten effektiv vor Verunreinigungen wie Staub, Schmutz und Feuchtigkeit, was die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit des Produkts steigert.

Auf das etablierte Active Caliper Release-System (ACR) folgt das Active Pad Release-System (APR). Analog zum ACR reduziert die Nachrüstlösung APR bei der neuen Bremsengeneration SYNACT® das Restschleifmoment durch ein aktives Lösen der Bremsbeläge von der Scheibe mithilfe eines



EIN WEITERER SCHWERPUNKT am Messestand sind Nachmarktprodukte für die E-Mobilität und zur Verbesserung der Energieeffizienz von Fahrzeugen.

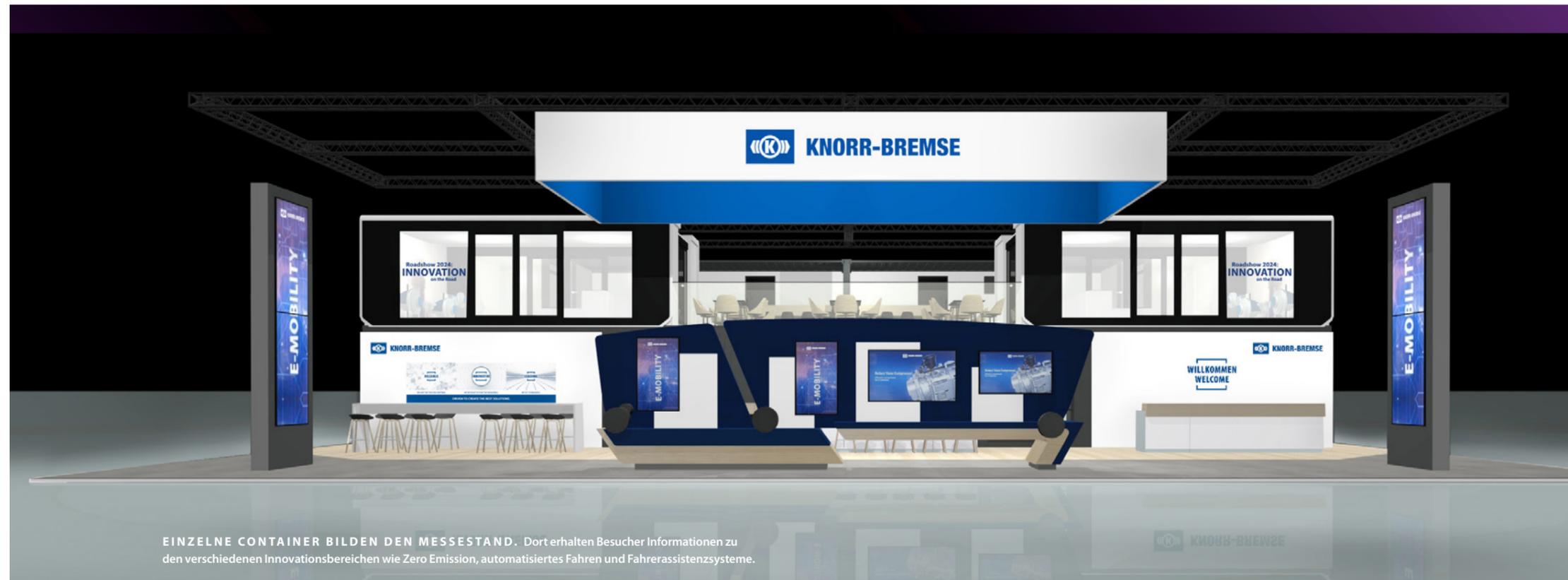
Federsystems. Das senkt den Verschleiß, die Feinstaubemissionen der Bremsbeläge sowie den Kraftstoffverbrauch und damit den CO₂-Fußabdruck. Knorr-Bremse liefert die Retrofit-Lösung zunächst für Bremsen der Typen SN7 und ST7 und erweitert künftig nach und nach die Zahl der Anwendungen. APR ist so konstruiert, dass die Nachrüstung zeit- und kostensparend möglich ist. In Verbindung mit dem APR-System verwendet Knorr-Bremse die bereits im europäischen Nachmarkt eingeführten umweltschonenden und kupferfreien Beläge in Knorr-Bremse Qualität.

Die Technologieplattform Global Scalable Air Treatment (GSAT) folgt den Generationen der elektronischen Luftaufbereitung (EAC) und wird voraussichtlich Ende des Jahres als Servicelösung für den Nachmarkt erhältlich sein. GSAT setzt sämtliche Funktionen und gesetzlichen Anforderungen skalierbar und durchgängig um, weltweit und über alle Fahrzeugtypen hinweg. Das System ist mit Knorr-Bremse Diagnostics auslesbar und sein modularer Aufbau erlaubt den kosteneffizienten Austausch einzelner Bestandteile. Knorr-Bremse bietet dafür die

Reparatur-Kits Kartusche, Lufttrocknermodul und Mehrkreisschutzventil an. GSAT ermöglicht zudem die Steuerung von E-Kompressoren wie dem Rotary Vane Compressor. Der energieeffiziente Flügelzellenkompressor steht für den Nachmarkt zur Verfügung und ist für elektrische Nutzfahrzeuge mit geringem bis mittlerem Luftbedarf konzipiert. In drei Varianten bildet er zusammen mit einem kompakten E-Motor das Electric Vane Modul (EVM). Knorr-Bremse TruckServices bietet für den Rotary Vane Compressor zahlreiche, auf Komponenten wie Luftfilter oder E-Motor abgestimmte, anwenderfreundliche Servicekits an.

Selbst die Spezial- und Hilfswerkzeuge von Knorr-Bremse TruckServices erweisen sich als effektive Helfer und ermöglichen es Werkstätten, Zeit und Geld zu sparen. Der jüngste Zuwachs in diesem Sortiment ist der Leitungsmarkierer. Damit lassen sich die Leitungen der elektronischen Luftaufbereitung einfach kennzeichnen, so dass eine schnelle und sichere Wartung beziehungsweise Reparatur der Komponente möglich ist. Auch davon können sich die Messebesucher selbst überzeugen und das clevere Helferlein als Geschenk erhalten.





EINZELNE CONTAINER BILDEN DEN MESSESTAND. Dort erhalten Besucher Informationen zu den verschiedenen Innovationsbereichen wie Zero Emission, automatisiertes Fahren und Fahrerassistenzsysteme.

Mit Blick für den Truck der Zukunft

Wirtschaftlich, sicher und zugleich nachhaltig müssen Nutzfahrzeuge im Flottenbetrieb sein. Die geforderten elektrifizierten, autonomen und digitalisierten Technologielösungen will Knorr-Bremse in enger Partnerschaft mit Fahrzeugherstellern vorantreiben. Welche innovativen Lösungen Knorr-Bremse zur Transformation des Straßenverkehrs anbietet, zeigt das Unternehmen den Fachbesuchern auf der IAA Transportation 2024 in Hannover (17.-22. September 2024). Knorr-Bremse lädt in Halle 12 (Stand C21) zum Branchendialog ein.

Bernd Spies, Mitglied des Vorstands der Knorr-Bremse AG und verantwortlich für die Division Systeme für Nutzfahrzeuge: „Als ein führendes Unternehmen bei sicherheitskritischen Systemen für Lkw, Anhänger und Busse sind unsere Kernwerte Sicherheit und Innovation gerade in einem sich wandelnden Markt und einer Gesellschaft mit veränderten, nachhaltigeren Denkweisen unschätzbar. Wir analysieren Markttrends frühzeitig und hören Kunden und Betreibern genau zu. Diese Erkenntnisse fließen in unsere innovativen sicherheitskritischen Systeme ein, mit denen wir unsere Kunden als Entwicklungspartner, Problemlöser und oftmals Taktgeber unterstützen können. Entsprechend freue ich mich sehr auf inspirierende Fachgespräche auf der IAA Transportation.“

Knorr-Bremse setzt auf der IAA Transportation 2024 auf ein nachhaltiges Messestandkonzept, das hochwertig gestaltete Container beinhaltet, die auch künftig zu Ausstellungszwecken eingesetzt und wiederverwendet werden können. Knorr-Bremse sieht vor, Exponate und digitale Inhalte im Anschluss weiter zu nutzen und im Rahmen einer Truck-Roadshow ausgewählten Kunden vor Ort zu präsentieren. Im Mittelpunkt des Standes steht das „Center Display“, das die Besucher anhand von Exponaten und multimedialen Produktreisen in die Knorr-Bremse Lösungswelt mitnimmt. Dabei erfahren Kunden, wie Knorr-Bremse mit Systemverständnis und innovativer Technologie einen wichtigen Beitrag zum Lkw der Zukunft leistet. Denn Knorr-Bremse hat ein breites Angebot sicherheitskritischer Lösungen für prägende Industrietrends entwickelt. Dazu zählen Zero-Emission-Lösungen als Treiber der E-Mobilität, Redundanzkonzepte für das automatisierte Fahren sowie neue Produkte und Geschäftsmodelle

IAA TRANSPORTATION

im Zuge der Digitalisierung. Immer präsent ist dabei die Verkehrssicherheit, denn sie liegt in der DNA von Knorr-Bremse und leitet das Unternehmen bei der Neu- und Weiterentwicklung von Produkten. Gleichsam tief verankert in den Geschäftsprozessen und Produkten von Knorr-Bremse ist ein hoher Nachhaltigkeitsanspruch. Hauptbelange von Herstellern und Betreibern sind in diesem Zusammenhang die Unterstützung der Kreislaufwirtschaft, die Emissionsreduzierung und die Senkung des Energieverbrauchs. Diese nachhaltigen Zielsetzungen setzt Knorr-Bremse mit dem Eco-Design-Ansatz, dem ökologischen Produktdesign, um und hat diese auch im Standkonzept verankert.

Die Kernkompetenz von Knorr-Bremse sind Systemlösungen zur Verkehrssicherheit. Das Resultat dieser Expertise zeigt sich in aktuellen Entwicklungen bei Bremssystemen, Fahrerassistenzsystemen, Lenkung, Luftversorgung- und Luftaufbereitung sowie innovativen Lösungen für Trailer. Beispielsweise in der Bremsentechnologie: Die modulare Scheibenbremsenfamilie SYNACT® präsentiert sich mit Axial- und Radialbremsen. Die SYNACT® spart bis zu 48 Kilogramm Gewicht pro Fahrzeug ein und sorgt zudem mit dem Active Caliper Release (ACR) für Kraftstoffeinsparung. Erfolgreich im Markt eingeführt ist die Bremssteuerung GSBC (Global Scalable Brake Control) als neue State-of-the-Art-Generation eines globalen modularen Systemansatzes. Knorr-Bremse bringt in diesem Jahr als erster Hersteller zudem ein EBS-System in den USA in Großserie. Als Innovationsthema wird das elektro-mechani-



IAA » TRANSPORTATION

sche Bremssystem (EMBS) vorgestellt. EMBS kann Vorteile bezüglich Bauraums, Geräuschentwicklung und Regelgenauigkeit bieten.

Mit seinen Fahrerassistenzsystemen (ADAS) ist Knorr-Bremse ein präferierter Partner bei der Umsetzung der seit dem 7. Juli 2024 für Erstzulassungen geltenden EU-Richtlinie GSR II (General Safety Regulation). Diese schreibt unter anderem Kollisionswarnsysteme vor, wie sie Knorr-Bremse mit dem Blind Spot Information System (BSIS) und dem Moving Off Information System (MOIS) bietet. Das zukunftsweisende ADAS-System Fusion Front ADAS detektiert mit der Fusion von Frontkamera und -radar die Informationen komplexer Verkehrssituationen und relevanter Objekte, um die allgemeine Verkehrssicherheit und den Fahrkomfort zu verbessern. Das Electric Power Steering (EPS) unterstützt die wichtigsten Entwicklungen in der Nutzfahrzeugbranche, die Elektrifizierung und das automatisierte Fahren. Zudem wird das Advanced Hybrid Power Steering (elektrohydraulisches AHPs) vorgestellt. Mit den Lenksystemen lassen sich zahlreiche Fahrerassistenzfunktionen realisieren, die ADAS- und HAD-Anforderungen werden unterstützt und die Entwicklungen folgen allen gängigen Normen, wie der ISO 26262.

Für den Bereich Air Supply bringt Knorr-Bremse Verdichtungstechnologien für verschiedene Fahrzeugapplikationen mit den Kundenansprüchen in Einklang. Der Rotary Vane Compressor (Flügelzellenkompressor) zeigt sich mit einem neuen E-Motor für elektrische Nutzfahrzeuge mit geringem bis mittlerem Luftbedarf. Den globalen Herausforderungen der elektronischen Luftaufbereitung begegnet die Technologieplattform Global Scalable Air Treatment (GSAT). Sie realisiert, entsprechend weltweiten Ansprüchen und für alle Fahrzeugtypen, sämtliche Funktionen und gesetzlichen Anforderungen modular, skalierbar und integriert. Die Elektronische Parkbremse kann im Sinne einer kosteneffizienten und raumsparenden Architektur in das GSAT integriert werden.

Die NexTT® zeigt sich als derzeit leichteste 22,5-Zoll-Scheibenbremse für Trailer auf dem Markt. Das intelligente elektronische Trailer-Bremssystem iTEBS® X kombiniert als neue globale



DAS STANDKONZEPT VON KNORR-BREMSE ist besonders nachhaltig. Die einzelnen Informationscontainer, die den Messestand bilden, werden nach der Messe als Roadshow auf Tour zu den Kunden gehen.

Plattform die elektronische Steuerungseinheit, Sensortechnologie und pneumatische Bremssteuerung sowie Bremsfunktionen wie ABS und lastabhängiges Bremsen in einer kompakten Baugruppe. iTEBS® X wird um die Cloud-gestützte Konfigurationsplattform Online Configuration Tool (OCT) ergänzt, die ein zukunftsicheres Diagnosekonzept ermöglicht. Zusätzlich bietet die digitale Lösung ein Software Update Management System (SUMS), durch das die neuen regulatorischen Anforderungen aus UNECE R156 erfüllt werden. Das neue iTPMS (Reifendruckkontrollsystem) prüft den Reifendruck und warnt den Fahrer bei Abweichungen. Es erfüllt die Gesetzesnorm UNECE R141.

Zero Emission im Straßenverkehr ist das ultimative Ziel, bei dessen Erreichen Knorr-Bremse seine Kunden konsequent unterstützt. Die Zukunft des Antriebsstrangs sieht Knorr-Bremse dabei vielfältig: Batterieelektrische Fahrzeuge, Brennstoffzelle oder Wasserstoffverbrenner – jede Technologie trägt mit eigenen Stärken zur Emissionsreduzierung bei. Aus dem Verständnis von Knorr-Bremse für das Gesamtbild eines emissionsfreien Fahrzeugs und dessen sich grundlegend verändernder Fahrzeugarchitektur resultieren dabei innovative, kundenspezifische Lösungen. Sein Know-how zur E-Mobilität bündelt Knorr-Bremse dabei in der Innovationseinheit eCUBATOR, während in den globalen Business Units kontinuierlich an Technologieverbesserung zur CO₂-, Geräusch-, Öl- und Partikelreduzierung gearbeitet wird. Knorr-Bremse ist im Bereich Sicherheit bereits heute Teil des Fahrzeug-Zulassungsprozesses und wird diesen Umfang im Rahmen der EURO-7-Einführung um den Bereich Emission – konkret die Bremsstaubemission – erweitern.

Bereits heute leisten Systeme von Knorr-Bremse ihren Beitrag zur Emissionsreduktion: Etwa durch die SYNACT®-Scheibenbremsenfamilie, die den CO₂-Ausstoß senkt: Die SYNACT® erreicht eine neue Dimension bei Leistung, Gewicht und Effizienz und kann durch das ACR für einen

niedrigeren CO₂-Fußabdruck sorgen. Damit gehört die SYNACT® zu den energieeffizientesten Druckluftscheibenbremsen. Die Noise, Vibration and Harshness (NVH) Toolbox sorgt zudem für ein geräuschoptimiertes Verhalten der Bremse in Innenstädten. Die vollelektrische Lenkung Electric Power Steering unterstützt die Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen und reduziert mit ihrem „Power-on-Demand“-Prinzip den Energie- bzw. Kraftstoffverbrauch der Fahrzeuge, was die Energiekosten und die CO₂-Emissionen insgesamt senkt. Führend ist Knorr-Bremse bei Kompressoren für E-Fahrzeuge, für die geräuscharme und hocheffiziente Luftversorgungssysteme optimiert sind.

Mit steigendem Automationsgrad gehen immer mehr Funktionen vom Menschen auf die Maschine über. Dadurch werden Systemarchitekturen im Lkw benötigt, die sicherheitsrelevante Funktionen redundant zur Verfügung stellen. Das heißt, dass deren Funktion auch im Falle fehlerhafter Komponenten weiterhin sicher bereitgestellt werden kann. Der Fokus von Knorr-Bremse liegt hierbei auf dem Bremssystem, der Lenkung und dem Power Management System, die modular zu redundanten Systemen erweitert werden können. Das ermöglicht eine anwendungsspezifische Steigerung der Fahrzeugverfügbarkeit und Gewährleistung höchster Sicherheit bei Lkw von SAE-Level 2 bis Level 4. Dabei setzt Knorr-Bremse in seinen Redundanzkonzepten nicht auf die Verdopplung von Komponenten, sondern auf eine smarte und kosteneffiziente Architektur, die den primären und sekundären Pfad integriert. Daneben zielt der Ansatz von Knorr-Bremse auf skalierbare Lösungen, für sowohl anfängliche Limp-Home-Anwendungen (Weiter-

fahrt mit reduzierter Systemfunktionalität) als auch hochperformante Mission-Complete-Anwendungen (Weiterfahrt mit voller Systemfunktionalität).

Knorr-Bremse bietet OEMs und Flottenbetreibern neue bzw. digital optimierte Produkte und Dienstleistungen sowie innovative Geschäftsmodelle. Die cybersecuren Produkte von Knorr-Bremse entsprechen den hohen gesetzlichen Anforderungen der Cyber Security Compliance (UNECE R155). Wie Digitalisierung und Konnektivität die Geschäftsentwicklung im Nachmarkt vorantreiben können, zeigt Knorr-Bremse TruckServices. Der Nutzfahrzeuge-Nachmarkt von Knorr-Bremse hat seine Zukunftsbambitionen bereits neu definiert und plant mit seinem ganzheitlichen Ökosystem zur Effizienzsteigerung in der gesamten Wertschöpfungskette des Nachmarkts beizutragen. Kunden von Knorr-Bremse TruckServices können sich hierzu bereits auf der Automechanika 2024 informieren (10.-14.09.2024 in Frankfurt, siehe Seite 28). Zu den Produktneuheiten, die für steigende Arbeitseffizienz in der Werkstatt sorgen werden, zählt Knorr-Bremse Diagnostics. Die Software basiert auf der Benutzeroberfläche der markenübergreifenden Nutzfahrzeugdiagnosesoftware Jaltest Diagnostics von Cojali und vereint die Diagnose für Truck- und Trailer-Systeme von Knorr-Bremse in einer gemeinsamen Hardware. Flotten und Werkstätten können sich ihr bedarfsgerechtes Paket an Diagnosewerkzeugen zusammenstellen. Neben der stationären Werkstattdiagnose treibt Knorr-Bremse das Angebot im Bereich Ferndiagnose und vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) in Zusammenarbeit mit Cojali voran, welche durch die Einbindung von Big-Data-Services kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert werden.

Eine anerkannte Marke in Europa



UMFANGREICHES ANGEBOT: Aktuell bietet MARTEX eine Verfügbarkeit von fast 100.000 Referenzen von mehr als 700 Lieferanten.

Mit Investitionen will der polnische Teilegroßhändler MARTEX seine Position auf dem internationalen Markt stärken – unter anderem in ein neues Zentrallager, das doppelt so groß wie das bisherige sein wird. Mit Knorr-Bremse verbindet das Unternehmen eine enge Partnerschaft seit 2015.



DAS BISHERIGE LAGER befindet sich in Dąbrowa Górnicza. Bis zum dritten Quartal des Jahres entsteht ein etwa doppelt so großes neues Gebäude.

„In den vergangenen fünf Jahren haben wir unseren Umsatz verdoppelt. Heute ist MARTEX sowohl in Polen als auch in Europa eine anerkannte Marke“, berichtet Andrzej Parzoch, Vizepräsident und Mitglied der Geschäftsführung von MARTEX. Das 1992 gegründete Unternehmen, das mehr als 800 Personen beschäftigt, ist nach eigenen Angaben einer der führenden Großhändler von Lkw-Ersatzteilen in Polen. Auf diesen Lorbeeren will sich der Teilegroßhändler mit Sitz in Rybnik

»Das Jahr 2024 ist eine Zeit der Schlüsselinvestitionen, um unsere Position auf dem Ersatzteilmarkt weiter zu stärken.«

Andrzej Parzoch,

Vizepräsident und Mitglied der Geschäftsführung MARTEX

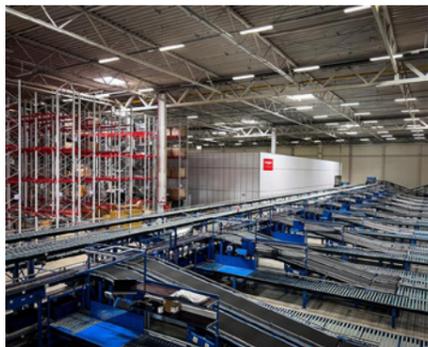


(Schlesien) aber nicht ausruhen, sondern seine Position national und international weiter stärken.

Zum Angebot, das sich an Service- und Transportunternehmen sowie Großhandelsunternehmen im In- und Ausland richtet, gehören Ersatzteile, Verbrauchsmaterialien, Öle und Schmierstoffe sowie Zubehör für Lkw, Busse und Trailer. Darüber hinaus unterstützt MARTEX Servicebetriebe mit Werkstattausrüstung. „Wir haben uns auf die Vollständigkeit unseres Angebots konzentriert“, sagt Andrzej Parzoch. MARTEX verfolge den Markt und die Entwicklungen im Nutzfahrzeubereich genau und passe das Portfolio stetig an die sich wandelnden Kundenbedürfnisse an. Dass der Händler seit 2015 und bis dato als einziges polnisches Unternehmen Gesellschafter von TEMOT International ist, verlieh der Geschäftsentwicklung einen zusätzlichen Schub. „Dieser Schritt ermöglichte uns Zugang zu allen wichtigen Lieferanten von Nfz-Teilen“, erläutert er. Derzeit bietet der Großhändler nach eigenen Angaben eine Verfügbarkeit von fast 100.000 Referenzen von mehr als 700 Lieferanten.

Der Faktor Mensch spielt für die Entwicklung des Portfolios eine entscheidende Rolle. „Um ein so großes Sortiment zu verwalten, sind hochkarätige Spezialisten erforderlich. Wir haben ein solches Team

EFFIZIENTE INTRALOGISTIK:
MARTEX setzt auf Automatisierung der Warenversorgung.
Ein Garant für hohe Verfügbarkeit von Teilen.



aufgebaut“, erklärt Andrzej Parzoch. „Die Menschen sind eines der wichtigsten Elemente unserer Entwicklung. Wir vergeuden keinen Tag, sondern arbeiten mit Leidenschaft an der Zukunft der Automotive-Branche und erweitern dadurch stetig unser Wissen.“

Seit 2015 ist MARTEX ein autorisierter TruckServices Expert Network Händler für Teile der Marke Knorr-Bremse. „Wir halten ein breites Sortiment an Produkten für das Luft- und Bremssystem von Nutzfahrzeugen vor“, berichtet Andrzej Parzoch. „Dank der engen Zusammenarbeit und des Engagements von Knorr-Bremse TruckServices vergrößert sich unser Angebot Jahr für Jahr um neue Produkte und Lösungen“, erzählt er und lobt besonders die Qualität der Produkt- und Verkaufsschulungen. Diese würden die hervorragende Qualifikation der MARTEX-Mitarbeiter gewährleisten. Es gehe aber noch um mehr als nur geschäftliche Beziehungen. „Die Zusammenarbeit zwischen Knorr-Bremse TruckServices und MARTEX hat über die Jahre auch persönliche Beziehungen hervorgebracht“, erklärt er. Regelmäßige Kontakte, gemeinsame Initiativen, Schulungen und Veranstaltungen zeugten von gegenseitigem Vertrauen und einem partnerschaftlichen Geschäftsansatz.

In diesem Jahr will MARTEX kräftig investieren, um sein Geschäft auszubauen. Dazu zählt vor allem der Bau eines neuen Zentrallagers, das über eine Fläche von knapp 45.000 Quadratmetern verfügt und damit doppelt so groß wie das bisherige in Dąbrowa Górnicza im Süden von Polen sein soll, woraus dann ab dem dritten Quartal die 42 Niederlassungen in ganz Polen versorgt werden. Dort sollen laut Andrzej Parzoch Lagerung, interner Transport sowie Sortierung, Kommissionierung und Verpackung weitreichend automatisiert werden. Denn der Transportmarkt hat seine eigenen Gesetze und eines davon lautet, dass Ausfallzeiten von Fahrzeugen möglichst gering sein müssen. Ein Vorteil von MARTEX: „Wir gewährleisten fortwährend eine hohe Verfügbarkeit der Teile und eine effiziente Logistik. Wir liefern Teile mehrmals täglich an unsere Kunden. Nur so sind sie in der Lage, ihre Wartungs- und Reparaturaufträge schnell abzuarbeiten“, argumentiert er.

Die Arbeit trägt Früchte: Seit 2022 zeichnete das Beratungsunternehmen Deloitte Polen MARTEX drei Mal als „Best Managed Company“ aus. 2024 zählte es außerdem zu den Gewinnern der „Forbes Diamonds“-Umfrage. Die wirtschaftlichen Perspektiven für MARTEX scheinen also weiterhin positiv zu sein.

AUF WACHSTUMSKURS: MARTEX beschäftigt rund 800 Mitarbeiter und hat in den vergangenen fünf Jahren seinen Umsatz verdoppelt.



LIEBE HÄNDLER

DANKKE



für das Vertrauen in
über 30 Mio. verkaufte
Lufttrocknerkartuschen
des Weltmarktführers in
der Erstausrüstung*

So oft wurden allein in den letzten 12 Jahren unsere Lufttrocknerkartuschen im Service verwendet. Das hat gute Gründe. Nur original ist original und bietet alle Vorteile: Konsequente Zuverlässigkeit, einfachster Einbau, höchste Lebensdauer, lange Wartungsintervalle und dadurch reduzierte Gesamtkosten – getreu unserem Motto: „KEEP IT RUNNING“.

* bezogen auf NFZ-Weltmarktanteile für Luftaufbereitungsprodukte



 **KNORR-BREMSE**

 **TRUCKSERVICES**