

trailer world

Das Kundenmagazin der BPW

Ausgabe Eins 2014



Rundherum gut

Spezielle Lösungen für
besondere Aufgaben



Liebe Leserin,
lieber Leser,

es ist mir eine Freude, Sie an dieser Stelle als Leiter des Vertriebs Trailerequipment & Solutions und Nachfolger von Dr. Bert Brauers begrüßen zu dürfen, der als Mitglied der Geschäftsführung die Leitung des Bereichs Elektronik/KE-Service & Versuch in der BPW übernommen hat.

Sie sehen: BPW bleibt in Bewegung – und damit sind wir schon beim Titelthema der aktuellen trailer world, die sich mit Bewegung beschäftigt, und zwar einer ganz besonderen Art der Bewegung: der im Schaustellergewerbe. In dieser Ausgabe dreht sich alles um Spezialachsen und Spezialfahrwerke, um kundenspezifische Produkte von BPW also, die in den Transportfahrzeugen von Fahrgeschäften ebenso Verwendung finden wie in Verkaufswagen von Marktbeschickern.

Im Spannungsfeld zwischen technischer Machbarkeit, bestehenden Sicherheitsvorgaben und akzeptablen Kosten eine für den Kunden optimale Lösung zu finden, das ist eine Leistung, die nur erbringen kann, wer den Standard perfekt beherrscht. So sind wir nicht nur ein zuverlässiger Mobilitätspartner und Experte im Bereich der Systemintegration, sondern auch Spezialist für alle besonderen Fälle. In enger Abstimmung mit Fahrzeugbetreibern und Fahrzeugherstellern entwickeln wir Neues, Einzigartiges und gewinnen in der Nische zusätzliches Know-how, das auch in unsere Standardprodukte einfließt. Davon profitieren alle unsere Kunden, ganz gleich, in welchem „Fahrgeschäft“ sie unterwegs sind. Ob beim Gipsabbau unter Tage, beim Transport von Zirkuselefanten oder Windrädern, beim Volksfest um die Ecke oder in aller Welt – die Einsatzgebiete unserer Spezialachsen und Spezialfahrwerke sind so vielseitig wie die Themen dieser trailer world. Viel Spaß beim Lesen!

Carlo Lazzarini, Mitglied der Geschäftsleitung

E-Mail: lazzarinic@bpw.de

Inhalt

- 08 Titel** **Alles bewegt sich, alles dreht sich**
Vor einer vergnüglichen Fahrt in der Achterbahn steht deren Transport zur Kirmes.
- 14 Innovation** **Die Schienenbieger**
Das Familienunternehmen Mack Rides blickt auf 234 Jahre Erfahrung zurück.
- 17 Porträt** **Spezialfahrzeuge aus Sachsen**
Mit viel Erfahrung und Kreativität entstehen bei Marko Pfaff individuelle Schaustellerfahrzeuge.
- 20 Sicherheit** **Geprüfter Nervenkitzel**
Die Ingenieure des TÜV Süd überprüfen die Sicherheit der Attraktionen auf Volksfesten und in Vergnügungsparks.
- 22 Interview** **Aus Sonderanfertigungen lernen**
Hans Werner Kopplow und Johann Philipp Heidrich diskutieren über Spezialfahrwerke für schwere und leichte Fahrzeuge.
- 25 Agrar** **Sicher und schnell**
Der AgroTruck aus dem Hause Stapel wird allen Anforderungen moderner Landwirtschaft gerecht.
- 28 Projekt** **Glück auf!**
Mit einem Anhänger aus eigener Entwicklung erzielt die Knauf Gips KG erhebliche Optimierungen.
- 31 Porträt** **Erfolgreich in der Nische**
Die niederländische Emons Group gehört zu den Top-Anbietern beim Transport von Flachglas.
- 34 International** **Akribische Vorbereitung**
BPW will tiefer in den indischen Markt einsteigen. Dafür wird im Praxistest das perfekte Fahrwerk gesucht.
- 37 International** **Wirtschaftsmacht Türkei**
Die türkische Regierung hat große Pläne und untermauert diese durch starke Infrastrukturprojekte.
- 38 Fokus** **Gut gedacht und gut gemacht**
Der gemeinnützige Verein DocStop kümmert sich um die medizinische Versorgung von Fernfahrern.



Bildergalerie



Video/Audio



Link



08

04 Das Foto
 06 Panorama
 39 Impressum



34



28



17

Oh, wie schön wird Panama!

Der 2007 begonnene Ausbau soll die Bedeutung des Panamakanals für den Seehandel festigen: Die dafür benötigten gigantischen Schleusentore wiegen bis zu 4.300 Tonnen und sind über 58 Meter hoch. Die belgische Sarens Group transportierte sie vom italienischen Hersteller Cimolai SpA mit selbstfahrenden Plattformen (SPMT) auf ein Hochseeschiff. Nach der Ankunft aller 16 Schleusentore in Panama wird das Unternehmen mit deren Installation beginnen. Konnten bisher nur Schiffe bis 5.000 TEU den Kanal passieren, so wird nach der Erweiterung auch Schiffen mit einer Kapazität von 13.000 TEU die Durchfahrt möglich sein. Das ambitionierte Projekt wird aller Voraussicht nach im Mai 2015 fertiggestellt werden.





Ehrung von 144 Dienstjubilaren

■ Bei BPW gab es im vergangenen Jahr 144 Jubiläen zu feiern: 126 Mitarbeiter sind seit 25 Jahren, 16 Beschäftigte seit 40 und zwei seit 50 Jahren im Unternehmen tätig. In drei feierlichen Veranstaltungen, die im Ausstellungsraum von BPW im Werk Wiehl stattfanden, wurde den Jubilaren für ihre langjährige Betriebszugehörigkeit und die Treue zum Unternehmen BPW gedankt. Mit ihrem Engagement und ihrer Erfahrung haben diese

Mitarbeitenden die Entwicklung und den Erfolg des Unternehmens wesentlich mitgestaltet. Von der Eröffnung des Werks in Hunsheim über die Produktion der millionsten Achse und die Inbetriebnahme der weltweit ersten KTL_{ZN}-Beschichtungsanlage für Anhängerachsen bis zur Einweihung des Logistikzentrums haben sie viele Meilensteine in der Unternehmensentwicklung mit erarbeitet und begleitet.



Uwe Kotz dankte den Jubilaren für ihr langjähriges Engagement.

Über **5 Millionen** Nutzfahrzeuge waren am 1. Januar 2014 in Deutschland zugelassen, darunter 2,62 Millionen Lastkraftwagen. Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt

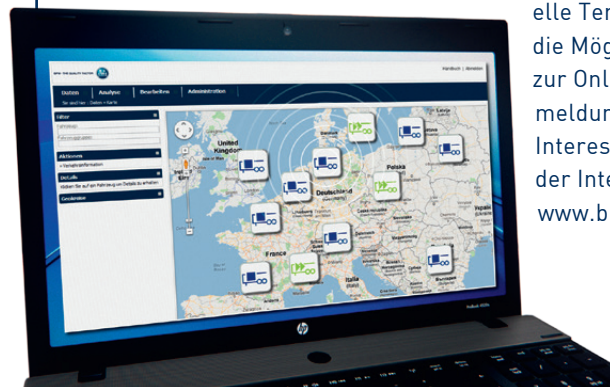
Verkehr wächst um 1,9 Prozent

■ Der Güterverkehr in Deutschland wird im Jahr 2014 von der verbesserten Wirtschaftslage profitieren und schneller wachsen als 2013. So dürften das Verkehrsaufkommen um 1,9 Prozent und die Transportleistung um 2,7 Prozent zulegen. Dies ist das Ergebnis der „Mittelfristprognose Winter 2013/2014“, die von der Arbeitsgemeinschaft Intraplan Consult/Ralf Ratzenberger und dem Bundesamt für Güterverkehr für das Verkehrsministerium erstellt wurde.



Wissen rund um die BPW Fahrwerksysteme

■ Regelmäßig bietet BPW für Fahrzeughersteller, Teilehändler und Mitarbeitende von Transportunternehmen und Werkstätten Seminare im Nutzfahrzeug- und Agrarbereich an. Neu im Jahr 2014 sind die Seminare „TControl“ und „Flottenmanagement TControl“. Die Teilnehmer erwerben alle theoretischen und praktischen Kenntnisse, um die Telematik von BPW einzubauen, in Betrieb zu nehmen sowie mithilfe der verfügbaren Daten ihre Prozesse nachhaltig zu verbessern. Weitere Angebote wie Technik-, Aufbau- oder Profiseminare für Werkstätten umfassen neben dem Basiswissen zum Thema Fahrwerke auch praxisnahe Übungen zu Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten an der gesamten BPW Fahrwerkstechnik. Praxisnahe Fragen stehen im Mittelpunkt der Seminare: Was muss bei der Wartung und Instandsetzung der BPW Scheibenbremsachse berücksichtigt werden? Welches Aggregat passt optimal zu den Anforderungen? Die Seminare finden im Schulungszentrum am BPW Unternehmenssitz in Wiehl und eine Auswahl auch in den Regionen Berlin, Bremen, Leipzig, Nürnberg und Stuttgart statt. Aktuelle Termine und die Möglichkeit zur Online-Anmeldung erhalten Interessierte auf der Internetseite www.bpw.de.



Kompetenzen im Bereich der Truck- und Trailerelektronik ausgebaut

idem
telematics



■ Zu Beginn des Jahres 2014 hat BPW die Funkwerk euro-telematik GmbH erworben. Die neue Tochtergesellschaft aus Ulm ist spezialisiert auf Telematiklösungen für den Truck. BPW eröffnen sich damit neue Möglichkeiten, denn bereits im Mai 2012 wurden

mit der mehrheitlichen Beteiligung an der Münchner idem GmbH erstmals Kompetenzen im Bereich der Trailertelematik aufgebaut. Die beiden Telematikunternehmen sind Anfang April zur idem telematics GmbH verschmolzen worden.

Damit ist BPW das erste Unternehmen im Markt, das zukünftig die Daten aus Truck und Trailer – also ziehender und gezogener Einheit – zusammenführt. Für den Spediteur bedeutet das noch mehr Transparenz und Sicherheit

in seinen Verlade- und Transportprozessen. Mit der Weiterentwicklung im Bereich Telematik unterstreicht die BPW ihre Kompetenz als Mobilitätspartner für die Fahrzeugbetreiber und als Systempartner für die Fahrzeughersteller.

Feldversuch mit Lang-Lkw widerlegt Kritik



■ Der Hauptkritikpunkt der Eisenbahnlobby bestand aus der Sorge, dass Transporte von der Schiene auf Lang-Lkw ausgelagert werden. Dieser Einwand scheint nun nach einer Studie der Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) entkräftet. „Die Lang-Lkw kamen ausschließlich bei solchen Transporten zum Einsatz, die bisher mit konventionellen Lkw durchgeführt wurden“, sagte die parlamentarische Staatssekretärin Dorothee Bär. Ein Vorteil der Lang-Lkw sei somit die Entlastung der Straßen. Analysiert wurden 13.500 Transportvorgänge im Zeitraum von Dezember 2012 bis Dezember 2013. Die möglichen Transportgüter sind vielfältig, besonders voluminöse Waren mit einem geringen Gewicht bieten sich zum Transport in Lang-Lkw an. Mittlerweile ist selbst in der SPD zum Teil eine aufgeschlossener Haltung gegenüber den Lang-Lkw zu beobachten. Jedoch sollen die Ergebnisse der 2016 endenden Feldversuche abgewartet werden, bevor weitere Entscheidungen getroffen werden.

Termine



3.-5.6.
Automechanika Dubai
VAE-Dubai

18.-20.7.
Truck-Grand-Prix
D-Nürburgring

25.9.-2.10.
65. IAA Nutzfahrzeuge
D-Hannover

Schärfere Lkw-Kontrollen

■ Das Europäische Parlament (EP) bestätigte einen informell ausgehandelten Kompromiss der drei EU-Institutionen (EP, Mitgliedsstaaten und Kommission). Demnach sollen die Kontrollen auf den Routen ab 2018 strenger und regelmäßiger werden. Kontrolliert werden soll nicht nur die Ladungssicherheit, sondern auch der Zustand von Bremsen und Reifen. Hierzu wird die EU-Kommission noch einheitliche Standards festlegen. Firmen, die bei solchen Überprüfungen häufiger negativ auffallen, werden von den nationalen Behörden als „rot“ klassifiziert und müssen damit rechnen, häufiger und strenger kon-



trolliert zu werden. Die Klassifikation „gelb“ erhalten Unternehmen, die schon einmal negativ aufgefallen sind. Firmen, die eine positive Prüfbilanz haben, erhalten eine „grüne“ Einstufung, sie werden bei den Kontrollen bevorzugt behandelt.

Alles bewegt sich, alles dreht sich

Der Duft von gebrannten Mandeln liegt in der Luft, akustische Signale und kreischende Fahrgäste geben den Takt an: Willkommen auf dem Hamburger Dom! Die vielen bunten Fahrgeschäfte sind oftmals wahre Kolosse – und trotzdem müssen sie hochmobil sein. Sattelaufleger, teilweise als Spezialanfertigung gebaut, bewegen sie von einer Kirmes zur nächsten.

„Mit Standardauflegern kommst du da nicht weit“, sagt Max Eberhard, Schausteller in siebter Generation. Mit dieser Aussage spielt er auf die zumeist beengten Verhältnisse auf Kirmesplätzen und Volksfesten an. Aber nicht nur darauf: „Mal hast du den schönsten Asphalt zum Auf- und Abbau, mal steckst du im tiefsten Morast, weil es drei Wochen am Stück geregnet hat.“ Dann seien Lenkachsen gefragt. Spezielles Gelände und Spezialaufleger, die mit drei Achsen um jede Ecke kommen, sind das Steckenpferd des Unternehmers.

Die meisten Spezialfahrwerke, die Eberhard im Einsatz hat, stammen von BPW. Der 39-Jährige ist gerade aus Sotschi zurückkehrt. Dort, am Schauplatz der jüngsten Olympischen Winterspiele, baut der Hamburger mit seiner Montagefirma RCS GmbH gerade

den Sotschi-Park auf. „Der ist etwas größer als der Hamburger Dom“, erklärt er. Mit dem Transport der Fahrgeschäfte hatten er und sein Team in diesem Fall nichts zu tun – was eher eine Ausnahme ist, denn als Geschäftsführer der RCS GmbH mit Sitz in Hamburg ist Max Eberhard Spezialist für den Transport und die Montage von Achterbahnen und anderen Fahrgeschäften.

Mit der Maus zum Hyde Park in London

Mit seiner „Wilden Maus XXL“ etwa, einer „schon größeren Achterbahn“, so Max Eberhard, hat er „nur gewisse Plätze“ im Blick, für die es sich „wirklich lohnt, mit 20 Lkw hinzufahren“, →





erklärt er. Dafür nimmt er dann auch schon mal weitere Strecken auf sich. Zum Beispiel die nach London, um dort seine XXL-Maus auf dem Weihnachtsmarkt im Hyde Park aufzustellen. Auch nach Bremen zum Freimarkt, zum Hamburger Dom oder nach Wolfsburg fährt er.

Ganz so weit fährt Hans Roschmann nicht mehr. Mit seinen 70 Jahren hält er 30 Plätze im Stuttgarter Raum – oder, wie er es ausdrückt, „rund ums Haus“. Das buchstäbliche Haus hatte sein Opa 1920 verkauft. Er war nach dem Krieg mit einem Magendurchschuss nach Hause gekommen, hatte seinen erlernten Beruf als Schlosser nicht mehr ausüben können und deshalb in ein Karussell und einen Wohnwagen investiert. In dieser Zeit kam Roschmanns Mutter zur Welt. Und seitdem ist die Familie „auf der Reis“.

Apropos Wohnwagen: „Wenn man damals einen Mack-Wohnwagen hatte, das war schon was“, erzählt Maximilian Röser, Marketingleiter von Mack Rides in Waldkirch. Das 1780 gegründete Unternehmen

im Breisgau hatte damals noch nicht viel gemein mit dem heutigen Spezialisten für den Achterbahnbau jeglicher Couleur.

Orgeln weisen den Weg zu Schaustellern

Waldkirch gilt als Orgelstadt – und die Orgel war es auch, die Mack Rides den Weg zu den Volksfesten und damit zu den Schaustellern ebnete. Denn Heinrich Mack baute seinerzeit den ersten fahrbaren Untersatz für eine Orgel. Das kam bei den Schaustellern so gut an, dass sie fragten, ob er nicht auch einen Wohnwagen bauen könnte. Gesagt, getan. In der Folgezeit entstand eine Einzelanfertigung nach der anderen. „Der Wohnwagenmarkt für Schausteller hat lange überlebt, bis in die 1990er-Jahre“, erinnert sich Röser. Die Wagen waren ausgestattet mit ausfahrbarem Erker, einer Veranda, teuren Teppichen und edlen Hölzern. Heute baut Mack Rides keine Wohnwagen mehr, sondern stationäre Achter- und Wildwasserbahnen – und das weltweit.



Beliebter Kirmes-Klassiker mit neuem Konzept: die „Wilde Maus XXL“.

Zurück zum Hamburger Max Eberhard. „Viel Geld bleibt auf der Strecke“, sagt er, „wenn du 1.000 Kilometer hin und 1.000 Kilometer wieder zurück nach London fährst.“ Alles kostet: die Achterbahn hinzu-



Selbst entwickelte Stahlboxen hat der Unternehmer Max Eberhard im Einsatz, um seine Wilde Maus XXL zu transportieren.

bringen, sie auf- und abzubauen und sie wieder zurückzutransportieren. „Das ist schon ein unternehmerisches Risiko“, räumt er ein. „Da muss man sich die Veranstaltungen genau aussuchen. Sonst kann der Schuss auch ganz schnell nach hinten losgehen“, weiß der Unternehmer, der 50 Mitarbeiter beschäftigt.

Zwölf eigene Zugmaschinen hat Max Eberhard im Schaustellerbereich im Einsatz, die zumeist Sattelaufleger ziehen. Die haben den besonderen Charme, dass sie keine Sondergenehmigungen brauchen. „Deswegen haben wir davon auch ein paar mehr als wir vielleicht in Wirklichkeit bräuchten“, verrät er. Warum? „Damit können wir die Sattelaufleger so beladen, dass sie nicht zu breit und zu hoch werden.“ Denn Eberhard bewegt seine Anhänger sechs Tage die Woche, 24 Stunden am Tag. Eingeschränkte Fahrzeiten mit Begleitfahrzeugen gilt es zu vermeiden. Auf fünf Sondertransporte kommt er dennoch bei jedem Umsetzen der Achterbahn von einem Spielort zum nächsten.

„Eine große Anlage wie die Wilde Maus XXL zu bewegen, kostet viel Geld. Dafür könnte man sich schon was richtig Schönes kaufen“, sagt der Hamburger. Beispielsweise für den Transport nach London muss er schon einen sechsstelligen Betrag auf den Tisch legen.

Die „Dinosaurier“ sterben aus

Auch wenn er weiß, dass er sich mit diesem Geschäft gegen den Trend bewegt – verkaufen will Max Eberhard es nicht. Er beobachtet, dass das Motto „klein, gut, kompakt“ immer mehr das „schneller, höher, weiter“ von früher ersetzt. In diesem Zusammenhang erinnert er sich an den Eurostar, eine riesige Achterbahn, die mit 100 Lkw transportiert wurde. „Das ist heute nicht mehr zu stemmen. Deswegen verschwinden diese Dinosaurier auch nach und nach“, meint er. Mit seiner Wilden Maus XXL schwimmt Max Eberhard bewusst gegen den Strom: „Wir haben uns gesagt, wir investieren noch mal was und betreiben diese Anlage mit 20 Lkw.“

Den Trend zum Kompakten bestätigt auch Hans Roschmann. „Die großen Geschäfte, die leben doch von der Hand in den Mund“, sagt er und bedient von seinem beheizten Kassenhäuschen das Fahrgeschäft „Kinderschleife“. Seine Tieflader und Auflieger hätten „nix mehr extra“.

Roschmanns Fuhrpark umfasst zwei Autoscooter, die „Kinderschleife“ und das Kinderkarussell „Babyflug“ sowie einen Stand für Mandeln und Schokofrüchte. „Der Mandelstand kostet 4.000 Euro“, erzählt er. „Ein Boxauto im Scooter kostet allein schon 4.500 Euro, und davon brauchst du 24. Da sind schon mal gut 100.000 Euro weg, dazu kommen noch Kassenwagen und Personalkosten“, rechnet er flott vor. Schon sein Vater habe immer gesagt, dass das ein Fass ohne Boden sei. Die Mandelbrenner dagegen seien die mit den schönen Ferienhäusern und dem Geld in der Tasche. „Das ist Tatsache“, betont Roschmann. Geringe Anschaffungskosten würden auf überschaubare Personalkosten treffen. „Aber uns geht es ja auch gut. Hauptsache, man ist gesund“, sagt er, während er mit dem roten Knopf erneut die Kinderschleife startet. „Ich kenne →



Hat schon viele kommen und gehen gesehen: Kirmes-Urgestein Hans Roschmann.

einen Achterbahnbesitzer, der hatte sogar auf einem Weihnachtsmarkt ein Ständle“, erzählt er. Das wäre vor zehn Jahren noch undenkbar gewesen. Vielmehr hätte er mit einer Verleumdungsklage des Achterbahn-

besitzers rechnen müssen, hätte er auch nur dieses Gerücht gestreut, glaubt Roschmann. „Ja, so ist das“, sagt er in seinem Kastenwagen auf dem Pferdemarkt in Leonberg. Der zählt 20 Schausteller. Roschmann ist hier der Generalpächter. „Die Zeiten haben sich geändert.“

Andere Zeiten, andere Geschäftsmodelle

Das gilt auch für Mack Rides in Waldkirch. Mit dem Transport von A nach B hat das Unternehmen heute nichts mehr zu tun. Heute baut Maximilian Röser mit seinem Team fest installierte Bahnen. „Wir verkaufen unsere Anlagen so, dass für uns an unserer Rampe Schluss ist“, erklärt er. „Früher haben wir Wildwasserbahnen gebaut, die auf 60 Sattelaufliegern auf die Reise gingen. Das ist heute wirtschaftlich fast nicht mehr zu stemmen.“

Max Eberhard indes beweist, dass es geht. „Es kommt immer auf das Gesamtpa-

ket an“, betont der Hamburger. „Die Transporte sind für uns Mittel zum Zweck. Ohne die geht es nun mal nicht.“ Seit mehr als 110 Jahren lautet das Firmenmotto: Geht nicht? Gibt's nicht! „Wir sind gut, wenn es darum geht, eine Achterbahn zu betreiben, sie auf- und abzubauen. In der anderen Geschichte ist Mack Rides nicht zu schlagen“, sagt er und meint damit insbesondere die Innovationskraft der Schwarzwälder Schienenbieger.

Marktlücke Auf- und Abbau

Max Eberhard erkannte 1999 im Auf- und Abbau von Achterbahnen eine Marktlücke – zu einer Zeit, in der viele Hersteller Teilaufgaben wie den Stahlbau oder eben auch den Aufbau von Fahrgeschäften auslagerten. „Auf der einen Seite sind wir Schausteller. Auf der anderen Seite sind wir aber auch eine Firma, die Achterbahnen in stationären Freizeitparks aufbaut. Wir sind ein Stahlmontagebetrieb“, erklärt er. Und die Wilde Maus XXL? „Die ist mein zweites





Schweres Krangeschirr ist vonnöten, um die Wilde Maus XXL in vier bis fünf Tagen aufzubauen. Betreiber Max Eberhard hat dafür sein eigenes Equipment im Einsatz.

Standbein.“ Mit der RCS arbeitet Eberhard derzeit in Istanbul, in Italien und im erwähnten Sotschi-Freizeitpark.

Um die Stahlteile der Achterbahn zu transportieren, hat er besondere Transportboxen für seine Spezialauflieger gebaut. „Unsere Auflieger sind so konzipiert, dass sie auch im Stahlbau einsetzbar sind. Sie sind alle mit Containerverschlüssen versehen“, erläutert der Experte. „Das heißt, ich kann die XXL-Maus in der Ladungsbox auf dem Auflieger transportieren, und wenn ich den Auflieger danach für etwas anderes benutzen will, kommt die Box runter und ich habe wieder den schieren Auflieger.“

Aus Erfahrung gut

Im Transport von Fahrgeschäften kann Max Eberhard mittlerweile auf mehr als 20 Jahre Erfahrung zurückgreifen. Zu den ausgewählten „guten Veranstaltungen“, auf denen er vertreten ist, gehört auch der Hamburger Dom, der gleich dreimal im Jahr gefeiert wird: als Frühlings-, als Sommer- und als Winterdom.

Das Team braucht in der Regel vier bis fünf Tage, um die Wilde Maus XXL aufzubauen. Nach jedem Aufbau nimmt der TÜV die Anlage ab. Max Eberhard verweist auf seinen jungen Fuhrpark – und meint damit nicht nur die Anhänger. Zum Abbau beim Frühlingsdom in Hamburg wird ein neuer 60-Tonnen-Kran von Liebherr die Flotte verstärken. „Das ist ein Vier-Achser-Autokran“, freut sich der Experte, der sehr penibel auf seinen Fuhrpark achtet, um Ausfälle zu vermeiden. Der Zeitplan muss stimmen, das richtige Timing ist alles. „Wenn man nicht gerade 20 Jahre alte Lkw fährt, kommen Pannen eher selten vor“, ist er überzeugt.

Die jüngere Vergangenheit gibt ihm recht: „Auf dem klassischen Transportweg von A nach B liegt die letzte Panne zwei Jahre zurück.“ Max Eberhard investiert viel Geld in Wartung – machtlos ist er nur, wenn sich die Fahrer auf dem Kirmesplatz einen Nagel in den Reifen fahren. „Das kann immer vorkommen“, weiß der Geschäftsmann. (tof)





Die Schienenbieger aus dem Schwarzwald

In Waldkirch im Breisgau dreht sich alles um die Fahrgeschäfte für Freizeitparks in aller Welt. Das Familienunternehmen Mack Rides ist Marktführer in der Entwicklung und Produktion von Freizeitpark-Attraktionen.



Mack Rides

■ Mack Rides blickt auf 234 Jahre Erfahrung zurück. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Waldkirch, das sich im Laufe der Zeit auf stationäre Achter- und Wildwasserbahnen spezialisiert hat, ist weltweit aktiv. 135 Mitarbeiter erwirtschaften 34 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Die einmalige Konstellation, gleichzeitig Hersteller und Parkbetreiber (Europa-Park in Rust) zu sein, ermöglicht es dem Unternehmen, aus der Praxis für die Praxis optimale Lösungen zu entwickeln.



Wagen, Schoßbügel, Schienen – „made in Germany“ lautet das Motto von Mack Rides.

Schulterbügel waren gestern. Ein hochmoderner Schoßbügel wird Sie in den nächsten Momenten in einer Abschussachterbahn auf Ihrem Sitz halten. Ein Bildschirm zeigt Ihnen Ihre Herzfrequenz an, während Sie in Ihr eigenes Gesicht schauen. Vorausgesetzt, Sie können bei 100 Stundenkilometern noch die Augen auf den Bildschirm richten. Zu guter Letzt wird Ihr Rausch der Geschwindigkeit via WLAN während der Fahrt im Fahrzeug gespeichert, bevor er im YouTube-Stil auf Ihr Smartphone übertragen wird.

Zukunftsvision? Keineswegs. Im Europa-Park Rust ist eine Achterbahn mit den genannten technischen Gimmicks bereits im Einsatz. „Das ist unser Prototyp für andere Kunden“, sagt Maximilian Röser. Ein Blick hinter die Kirmes-Kulissen brachte Röser Welt vor Jahren zum Drehen: Das war noch während seines VWL-Studiums in Freiburg. Er wurde, nach eigener Diagnose, „süchtig nach Fahrgeschäften“. Heute ist der Freizeitpark-Junkie von einst der Marketingleiter von Mack Rides in Waldkirch (Baden-Württemberg). Das Unternehmen gilt als der Rolls Royce unter den Achterbahnherstellern.

Das indes sagt nicht Mack Rides über sich selbst, sondern Schausteller Max Eberhard aus Hamburg. Er hat im letzten Jahr seine Achterbahn „Wilde Maus“ im Breisgau um einen spektakulären Streckenab-

schnitt zur XXL-Variante ausbauen lassen – und mit Mack Rides einen kongenialen Partner gefunden.

Nervenkitzel für die Maus

Das Besondere an der XXL-Erweiterung sind zwei große Täler, die die Achterbahnfahrt auf 2:30 Minuten verlängern. „Da bekommt man was für sein Geld“, findet Betreiber Max Eberhard. „Da ist Schwung, da ist Schmackes drin.“ Möglich macht das ein Sturz aus 10 Meter Höhe, den Mack Rides in die bekannte Zickzack-Streckenführung einbaute.

Röser erinnert sich noch gut ans vergangene Jahr, als Max Eberhard zu ihm sagte: „Ich möchte meine Schienen bei euch biegen lassen und die Maus aufregender machen.“ Die konzeptionelle Herausforderung für Mack Rides bestand darin, die klassische „Wilde Maus“ in der Extended Version auch Jugendlichen schmackhaft zu machen. „Die wollen mehr Nervenkitzel“, weiß Max Eberhard. Gleichwohl aber musste sich die Maus „von anderen verrückten Karussells abgrenzen, wo du in 60 Metern über Kopf rumfliegst und die Besucher bei Bratwurst und Cola nur gucken und sagen: Da werde ich nie im Leben einsteigen.“ Max Eberhard wollte beides in seiner Achter-

bahn: den Opa mit seinen Enkeln und den Jugendlichen. Bekommen hat er die „Wilde Maus XXL“.

Für Maximilian Röser sind solche Aufträge eher die Ausnahme. Mack Rides konzentriert sich auf stationäre Anlagen in Freizeitparks in aller Welt. „Zwei Projekte in Australien, drei in China, in Schweden, Amerika, Chile, das ist bei uns komplett weltweit verstreut“, zählt der Marketingchef auf. Idee, Entwicklung, Umsetzung, Aufbau und Instandhaltung sind für ihn Zauberworte. Mack Rides liefert bis zur Rampe, den Transport übernehmen Dienstleister wie Schenker oder Dachser.

Derzeit baut Mack Rides in Dubai einen großen Indoor-Park. „Dubai denkt groß“, sagt der Experte. Im konkreten Fall wird Mack Rides dort zwei große Achterbahnen und ein kleineres Rundfahr-Teetassen-Karussell installieren. Die Ware geht im 40 Fuß Open-Top Container auf die Übersee-reise. Tagesgeschäft für die „Schienenbieger“.

Schneller, höher, weiter

Ob das Prinzip „schneller, höher, weiter“ noch in der Zukunft greifen wird? Insbesondere die amerikanischen Parks →

»Wir wissen jetzt schon, was wir in der Zukunft bauen werden beziehungsweise in welche Richtung wir uns entwickeln wollen.«

Maximilian Röser, Leiter Marketing



wollten das bis dato, stellt Röser fest. Irgendwann aber „ist man mal ganz oben und ganz schnell“, beschreibt er weiter. Dann heißt die Übung: „Wir müssen uns noch etwas anderes einfallen lassen.“

Für Röser und das Mack-Rides-Team kein Problem: „Das Innovationsdenken ist bei uns ziemlich ausgeprägt“, sagt Röser. „Wir wissen jetzt schon, was wir in der Zukunft bauen werden beziehungsweise in welche Richtung wir uns entwickeln wollen.“ Hellscheerische Fähigkeiten würde er sich dennoch nicht zuschreiben. Vielmehr bestehe die Kunst darin, auf die Kundenwünsche einzugehen. Meist hätten die schon konkrete Ideen im Kopf. „Wir sind dann dafür zuständig, einen möglichst spektakulären Streckenverlauf in das vorhandene Grundstück hineinzubekommen.“

Jedes Jahr ein Prototyp

Im Schnitt einmal pro Jahr bringt Mack Rides einen Prototyp heraus. In der Branche gilt das Unternehmen als Problemlöser. Zur anschließenden Serienreife dauert es dann etwas länger, nämlich rund 2,5 Jahre.

Regelmäßiger Gast in Waldkirch ist der TÜV Süd. Zusammen mit den Spezialisten für fliegende Bauten wurde etwa ein neu entwickelter Schoßbügel zertifiziert, der kurzerhand den klassischen Schulterbügel ablöste.

„Mit dem Schoßbügel können heute die wildesten Figuren gefahren werden“, sagt Röser. „Diesen Achterbahnsitz wollen viele.“

Entstanden ist die Innovation übrigens auch in Zusammenarbeit mit der Technischen Abteilung an der Hochschule Offenburg in Baden-Württemberg. Von der Idee (2007) bis zur Produktreife (2009) dauerte es in diesem konkreten Fall nur zwei Jahre. „Damit wurde das unhygienische Hin- und-her-Knallen des Kopfes an den Schulterbügel ausgemerzt“, erklärt Röser. „Das war schon ein Manko der Looping-Achterbahnfahrten.“ Konsequenterweise stieg Mack Rides in dieses Überkopf-Geschäft erst zeitgleich mit der Entwicklung seines Schoßbügels ein.

„Die reine Achterbahn, die auf dem Feld steht und läuft und läuft und läuft, wird in zweieinhalb Jahren nicht mehr der Renner sein“, ist sich Röser recht sicher. „Wir bringen jetzt mehr Multimedia und Interaktionsgeschichten in die Freizeitparks hinein“, verrät er und wird konkret: „Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren erkennbar sein wird, wer in die Achterbahn einsteigt“, glaubt Röser. Der Besucher wird sich über sein Smartphone anmelden, unter dem Motto: „Hallo Achterbahn, ich, Max Mustermann, fahre jetzt mit dir.“ Dann „weiß“ die Achterbahn, der Max ist da, und kann ihn direkt begrüßen und ansprechen. „Der Kunde wird auch imstande sein, Einfluss auf die Fahrt

oder Inhalte der Fahrt zu nehmen, sprich: Er kann Dinge auswählen“, sagt Röser weiter. Fiktion? Nein! „Das setzen wir im nächsten Jahr bereits im Europa-Park um“, verrät der Experte. „Dann hat jeder Fahrgast einen großen Button, mit dem er entscheiden kann, ob er vorwärts oder rückwärts fahren will.“ Ganz politisch korrekt ist der Mehrheitsbeschluss im Fahrgeschäft richtungsweisend.

Made in Germany

Gefertigt wird vor der Haustür. „Wir produzieren in Deutschland“, betont Röser. Das wissen die Schausteller offenbar zu schätzen. Für ein Retrofit, also eine Erneuerung diverser Teile, etwa Wagen oder Verkleidung, kommen sie regelmäßig in den Breisgau. „Das aber jemand einen neuen Streckenabschnitt wünscht“, wie im Fall Max Eberhard mit seiner Wilden Maus XXL, „haben wir vorher noch nie gehabt“, sagt der gebürtige Nürnberger. Für das Unternehmen Mack Rides, das 1950 die „Wilde Maus“ erstmals entworfen und realisiert hatte, war dieser Prozess spannend und herausfordernd zugleich. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Beide „Mäuse“ haben nach wie vor ihre Berechtigung – auf jeder Kirmes und auf jedem Volksfest. (tof)



Mehr Informationen über Mack Rides finden Sie unter www.mack-rides.com



»Kein Fahrzeug ist bei uns wie das andere.«

Im sächsischen Bad Lausick entwirft und baut die Pfaff & Co. Spezialfahrzeugbau individuelle Wagen vor allem für Schausteller. Damit alles perfekt rollt, kommen hier auch BPW Achsen zum Einsatz.

Marko Pfaff verbindet viel mit Weihnachtsmärkten und Kirmes in Stadt und Land. „Dort sind meine Kunden, dort stehen an vielen Stellen die Fahrzeuge und Stände, die ich entworfen habe und die in meiner Firma gebaut wurden“, berichtet der Chef der Pfaff & Co. Spezialfahrzeugbau GmbH. Das kleine Unternehmen aus dem sächsischen Bad Lausick, rund 25 Kilometer südöstlich von Leipzig, hat in den letzten 20 Jahren mehr als 2.000 Spezialfahrzeuge und Hänger gebaut, vor allem im Auftrag von Schaustellern, aber auch von Fernsehanstalten. Dabei reicht die Spanne der Größenordnungen vom 750-Kilo-Leichtbau bis hin zum 60-Tonnen-Schwergewicht. „Ich bin mir ganz sicher, dass jeder dieser Wagen ein Unikat ist, keinen davon gibt es ein zweites Mal auf der Welt“, sagt der Inhaber. Sein Vater hatte zuvor bereits Holzaufbauten für Wagen gebaut, doch Marko Pfaff reizte mehr noch der Umgang mit Stahl. Schon 1985 meldete er sein Gewerbe an – die Gründung lag also noch in den letzten Jahren der staatswirtschaftlich geprägten DDR.

Er begann auf einem kleinen Areal des väterlichen Betriebes mit einem, später zwei Mitarbeitern. Inzwischen ist das kleine Wohnhaus der Familie Pfaff nicht nur modernisiert, sondern auch von mehreren Fertigungshallen umgeben, die Schritt für Schritt mit der Erweiterung des Unternehmens errichtet wurden. 2007 kam eine

40 Meter lange Montagehalle hinzu – damit ist das eigene Grundstück komplett bebaut. „Wir sind schon seit Februar für das gesamte Restjahr ausgebucht und werden jetzt wieder neue Mitarbeiter einstellen“, sagt seine Lebensgefährtin und Geschäftsführerin Maren Oswald, die im Unternehmen die Finanzen und die Buchhaltung leitet. Auch Sohn Claudius Oswald, der Maschinenbau studiert hat, ist seit 2012 im Unternehmen. „Eines Tages wird er hoffentlich zusammen mit seinem jüngeren Bruder Wieland die Firma übernehmen“, hofft der heute 52-jährige Marko Pfaff.

Vom Wunsch des Kunden zum CAD

Wenn Kunden nach Bad Lausick kommen, haben sie meist nur eine grobe Vorstellung davon, was sie benötigen: ein fahrbares Verkaufsgeschäft für einen Weihnachtsmarkt oder einen Wohnwagen. Im ersten Gespräch werden deshalb die Wünsche und die Möglichkeiten – technische wie finanzielle – zusammengeführt. „Ich habe dann schon ein recht präzises Projekt im Kopf, der Kunde sieht allerdings erst einmal nur eine grobe Skizze und weiß, in welcher Größenordnung sich die Kosten bewegen werden“, beschreibt →



Nahezu alle Arbeiten für den Wagenbau werden in der eigenen Werkstatt erledigt: vom Rohbau über Schweiß- und Kunstschmiedearbeiten bis hin zum Lack und zur aufwendigen Handbemalung. Sechs bis neun Monate vergehen von der ersten Idee bis zur Abnahme durch den Kunden.

Pfaff seine Herangehensweise. Es folgen mehrere Tage, in denen aus dieser Skizze eine CAD-Zeichnung mit allen wesentlichen technischen Parametern entsteht, die er erneut mit dem Kunden diskutiert.

Erfahrung statt normierter Teile

Pfaff, gelernter Schmiedemeister, sieht in dieser Phase einen ganz entscheidenden Grundstein für seinen unternehmerischen Erfolg. „In die konstruktive Planung fließt ganz viel Erfahrung ein, sowohl von mir selbst als auch von meinem Konstrukteur Michael Heinig, der seit mehr als 20 Jahren für mich tätig ist und den wir alle inzwischen ‚Meister‘ nennen – obwohl er das nur ehrenhalber ist“, sagt

Pfaff. Leute wie Heinig sind für ihn ein elementarer Bestandteil des Betriebskapitals: „Dadurch, dass wir jedes Mal praktisch das Rad neu erfinden, indem wir anhand der Kundenwünsche ein Fahrzeug neu entwerfen, brauche ich Mitarbeiter, die besonders kreativ sind, die aber zugleich einen großen Erfahrungsschatz haben“, erklärt Pfaff. Die heute in der Industrie übliche Vorgehensweise, mittels Datenbanken und Teilenummern Lösungen zusammenzustellen, sieht er für seinen Betrieb eher kritisch: „Das passt besser bei Standardlösungen, etwa, wenn ich Trailer in Kleinserie bauen würde. Für uns ist wichtig, dass schon in der Konstruktion im Kopf klar wird, was ich mit welchem Material am besten erreichen kann. Schließlich bauen wir ja den allergrößten Teil selbst, ganz gleich, ob es das

Chassis, die Hydraulik oder die Inneneinrichtung ist.“

Nachwuchs durch Ausbildung

Entsprechend wichtig ist für den Unternehmer auch die Ausbildung, aus der inzwischen ein großer Teil der Belegschaft hervorgegangen ist. Bei rund 40 Mitarbeitern leistet sich Pfaff 10 Lehrlinge, die hier zu Schlossern und Drehern ausgebildet werden – und zwar vor allem so, wie es im Fahrzeugbau bei Pfaff benötigt wird. Lehrmeister David Kuhnitzsch setzt dabei vor allem auf bewährte Handwerkstechniken: „Bei uns lernen die Auszubildenden noch die traditionellen Handwerksfertigkeiten, zudem steht das Mitdenken ganz weit oben

»Dadurch, dass wir jedes Mal praktisch das Rad neu erfinden, brauche ich Mitarbeiter, die besonders kreativ sind, die aber zugleich einen großen Erfahrungsschatz haben.«

Marko Pfaff (rechts), Geschäftsführer



Marko Pfaff

■ Die Marko Pfaff & Co. Spezialfahrzeuge GmbH im sächsischen Bad Lausick ging Mitte der 90er-Jahre aus dem 1985 gegründeten Fahrzeugbauunternehmen hervor und beschäftigt heute – inklusive des Ausbildungsbetriebes – mehr als 40 Mitarbeiter. Geliefert werden Schaustellerfahrzeuge aller Art, Wohnwagen und TV-Übertragungs- oder Rüstwagen vornehmlich nach Deutschland, aber auch nach Dänemark, Frankreich, in die Schweiz, nach Schweden, Luxemburg und Russland.

auf dem Lehrplan.“ Genauso wie die Vielfältigkeit: So können die künftigen Schlosser nicht nur mit Stahl, sondern auch mit Edelstahl oder Aluminium perfekt arbeiten. In der Lehrwerkstatt entstehen vor allem die kleineren Bauteile. Als Beispiel zeigt Kuhnitzsch eine aufwendig gearbeitete schmiedeeiserne Lampe. So etwas könnte man zwar auch fertig zukaufen, doch bei Pfaff sind auch die Zubehörteile oft handgefertigte Originale „made in Sachsen“.

Rund 70 Prozent seiner Belegschaft stammen aus dem eigenen Berufsnachwuchs. Bei der Personalsuche hat Marko Pfaff also einen großen Vorteil – zumal er weiß, wie schwer es ist, in der Nähe großer Automobilwerke wie BMW und Porsche Fachleute für den Fahrzeugbau zu finden, die die nötige Qualifikation haben und bereit sind, bei einem kleinen Mittelständler auf dem Land anzufangen. Aber auch die Rekrutierung von Auszubildenden wird

immer schwieriger: Die Zahl der Schulabgänger sinkt, und der Firmenchef bekommt ständig zu spüren, dass traditionelle Handwerksberufe auch im Osten ein Imageproblem haben.

Dabei ist die Arbeit der Wagenbauer in Bad Lausick anspruchsvoll und vielseitig – und jeden Tag eine neue Herausforderung. Einen beiderseitig ausziehbaren Wohnwagen mit 73 Quadratmeter Wohnfläche zu bauen und auszustatten oder das 40 Tonnen schwere Mittelstück eines Freifallturmes zu fertigen, sind ebenso spannende Aufgaben wie der gemeinsam mit den Tischlerfirmen seiner Brüder bewerkstelligte Bau von 20 Meter hohen Holzpyramiden, die auf vielen Weihnachtsmärkten für Aufsehen sorgen. Und als wäre das noch nicht genug, kommen manchmal auch ganz ausgefallene Sachen, an denen man sich ausprobieren kann: etwa die Restaurierung eines S-4000-Lkw aus den 1950er-Jahren oder eines ausgedienten russischen Kampfflugs vom Typ MIG-21.

Spezialachsen für große Lasten

Allerdings sind die Schaustellergeschäfte von heute durchaus nicht nur Produkte mit handwerklichen Raffinessen, sondern zugleich Hightech-Gefährten, die zunehmend auch Kunden aus dem Ausland nach Bad Lausick locken. Eine besondere Herausforderung ist dabei der Einsatz von Spezialhydraulik-Systemen, mit denen sich die Geschäfte aus dem Transportzustand mit geringstem Personal- und Zeitaufwand aufbauen lassen. Zudem müssen sich bei vielen Geschäften die Achsen nach dem Umsetzen einfach entfernen lassen, wozu ebenfalls

hydraulische Hub- und Verriegelungssysteme verwendet werden. Die Achsen selbst kauft Marko Pfaff zu. „Es gibt einige Hersteller, wobei für mich bei der Kaufentscheidung nicht der letzte Cent wichtig ist, sondern Qualität und Flexibilität“, sagt der Unternehmer.

Denn immer wieder kommt es vor, dass ein Kundenprojekt besondere Ansprüche auch an das Fahrwerk stellt. Für Schaustellergeschäfte werden sehr häufig Tiefladerachsen mit hoher Tragkraft und geringem Raddurchmesser verlangt. Die optimale Anordnung der Bremsen und Federn beeinflusst letztlich auch den Aufbau des Wagens selbst. BPW ist für das Unternehmen hier von Anfang an ein wichtiger Partner, wenn es um die Lieferung von Spezialachsen geht, wobei für Marko Pfaff vor allem wichtig ist, dass man sich kennt und auf die spezifischen Wünsche eingeht. „Wir sprechen immer wieder darüber, was man vielleicht verändern kann, wenn es für ein Fahrzeug notwendig ist“, sagt der Tüftler, der ständig selbst mit Blaumann und Zollstock in seinen Werkstätten unterwegs ist – wenn er nicht gerade mit Kunden verhandelt.

Allerdings fordern auch bei ihm Zeit und Internet in dieser Hinsicht ihren Tribut: „Früher habe ich mich häufiger mit meinen Lieferanten getroffen, heute ersetzen der Computer und das Netz viele dieser Reisen. Schade ist auch, dass die einst wichtige Schaustellermesse Interschau heute nicht mehr als Treffpunkt funktioniert: Der persönliche Kontakt bleibt für mich wichtig, damit entwickeln sich auf beiden Seiten Verständnis für und Kenntnisse über den jeweils anderen.“ (ms)



Mehr zur Marko Pfaff & Co. Spezialfahrzeugbau GmbH auf www.fahrzeugbau-pfaff.de

Geprüfter Nervenkitzel



Eine hydraulische Seilwinde schickt die schnellste Achterbahn der Welt mit 32.000 PS in ihre „Umlaufbahn“. Da muss man sich als Fahrgast sicher fühlen. Wenn die Experten des TÜV Süd ihre Freigabe erteilt haben, kann man ohne Bedenken einsteigen.

Auf dem Münchner Oktoberfest 1929 fing alles an. Die Zahl der Fahrgeschäfte hatte so stark zugenommen, dass die Stadt München die sogenannten Gebrauchsabnahmen nicht mehr komplett mit eigenen Angestellten durchführen konnte. Also bat sie die Ingenieure des TÜV Süd um Hilfe. So entstand eine Kundenbeziehung, die auch nach 85 Jahren noch Bestand hat.

Heute sind die etwa 40 Bau-, Maschinenbau- und Elektroingenieure der Abteilung „Freizeitanlagen & Fliegende Bauten“ weltweit gefragte Spezialisten, zum Beispiel im Freizeitpark Ferrari World in Abu Dhabi. „Allein neun Kollegen – jeder ein Spezia-

list in seinem Bereich – waren über mehrere Monate damit beschäftigt, die Unterlagen zu prüfen“, berichtet Projektleiter Thomas Uhrig. „Bei der umfangreichen Abnahmeprüfung vor Ort waren drei Kollegen an insgesamt zehn Tagen im Einsatz.“ Neben der Achterbahn „Formula Rossa“ überprüfte der TÜV Süd noch zwölf weitere Attraktionen auf ihre Sicherheit.

Fliegende Bauten

Nicht alle Projekte sind so spektakulär, aber alle werden nach den gleichen Nor-

men und Vorschriften auf Standfestigkeit, mechanische und elektrische Sicherheit geprüft. Dazu gehören nicht nur die Fahrgeschäfte, sondern auch Festzelte und Buden, die eine bestimmte Größe oder Höhe überschreiten, erklärt Stefan Kasper, der die Abteilung mit dem poetischen Namen „Fliegende Bauten“ leitet: „Wir führen pro Jahr über 100 Erstabnahmen von Fahrgeschäften und mehr als 2.000 wiederkehrende Prüfungen durch.“

Bei einer Erstabnahme geht es vor allem darum, ob die Anlage mit den Plänen übereinstimmt und ob alle sicherheitsrelevanten Anforderungen erfüllt sind. Wiederkehren-


Geprüfte Qualität?

Zwei Fragen an Dr.-Ing. EWE Michael Metzele, Leiter Qualitäts- und Kundenservice von BPW.

trailer world: Bei Spezialfahrzeugen muss natürlich zuerst geprüft werden, ob der Kundenwunsch realisierbar ist. Wie stellen Sie danach sicher, dass das fertige Produkt die Qualitätsanforderungen tatsächlich erfüllt?

Michael Metzele: Zunächst gilt es, die Kundenanforderungen umfassend zu identifizieren, zu gewichten und in technische Produktmerkmale zu übersetzen. Dies lässt sich mit präventiven Qualitätsmethoden wie der „Design for Six Sigma“-Methodik optimal unterstützen. Im weiteren Projektverlauf müssen diese Produktfunktionen sowohl im Prüffeld verifiziert als auch im Rahmen von Feldversuchen validiert werden. Methoden der Zuverlässigkeitstechnik helfen dabei, frühzeitig Risiken zu identifizieren und zu reduzieren. Das so sichergestellte robuste Design unserer Produkte ist die Voraussetzung für robuste Produktionsprozesse. Diese werden heute ebenfalls durchgängig mit Qualitätsmethoden wie SPC (statistical process control) aus dem Six-Sigma*-Methodenbaukasten begleitet und sorgen somit für eine gleichbleibend hohe Produktqualität.

Qualitätskontrolle beinhaltet in der Regel Soll-Ist-Vergleiche. Bei Sonderanfertigungen, mit denen Sie technisches Neuland betreten, ist das kaum möglich. Wie geht man in so einem Fall vor?

Qualitätskontrolle ist grundsätzlich immer möglich, wenn es Spezifikationen gibt, deshalb ist der Fokus eines effizienten Qualitätsmanagements besonders auf die Qualität von Entwicklungsprozessen und nicht so sehr auf die Qualitätskontrolle von Produktmerkmalen gerichtet. Das heißt: Sind robuste Produktspezifikationen vorgegeben, beispielsweise reproduzierbar herstellbare Produkttoleranzen, dann spielt die Erfahrungskurve der Produktion eine eher untergeordnete Rolle. Selbstverständlich wirken Lern- und Erfahrungskurven in der Produktion immer positiv auf die Stabilität von Produktionsprozessen. (js) 



Modulprüfstand in Brüchermühle bei Wiehl.

* Six Sigma ist ein systematisches Vorgehen zur Prozessverbesserung unter Anwendung analytischer und statistischer Methoden.


»Wir führen pro Jahr über 100 Erstabnahmen von Fahrgeschäften und mehr als 2.000 wiederkehrende Prüfungen durch.«

Stefan Kasper, TÜV Süd



de Prüfungen sind mit der Hauptuntersuchung für Kraftfahrzeuge vergleichbar, wobei die Intervalle – je nach Größe und Komplexität des Fahrgeschäfts – zwischen einem und drei Jahren liegen.

Wissen und Erfahrung

Ob eine Seilwinde mit 32.000 PS überhaupt funktioniert und zuverlässig arbeitet, müssten die Kollegen schon anhand der Unterlagen erkennen, führt Stefan Kasper aus. Das erfordere nicht nur das entsprechende Theoriewissen, sondern auch eine kontinuierliche Weiterbildung – mag die Erfahrung auch noch so groß sein. Volksfeste müsse man auch nicht lieben, um diesen Job zu machen, da die Arbeit schließlich vor deren Beginn stattfindet. „Aber Fahrgeschäfte sind natürlich besondere Anlagen, und unsere Sachverständigen haben schon eine Vorliebe für deren Besonderheit – und die Besonderheit ihrer Tätigkeit.“ Das gilt auch für ihn. Bei Achterbahnen zum Beispiel kommt es nur auf eins an: „Schnell, schneller, am schnellsten. Dabei ist es egal, ob ich im ersten Wagen sitze oder in der Mitte; jeder Platz hat sein eigenes Fahrgefühl.“ (jws) 



»Mit jedem Spezialprodukt lernt man auch etwas für die normale Serie.«

Im Technischen Versuch der BPW sprach trailer world mit Hans Werner Kopplow, Leiter GE Sonderfahrzeugsysteme der BPW, und Johann Philipp Heidrich, Leiter Entwicklung und Konstruktion der BPW Fahrzeugtechnik, über Spezialfahrwerke für schwere und leichte Fahrzeuge.

trailer world: Was verstehen Sie unter Spezialprodukten, und wo kommen diese zum Einsatz?

Hans Werner Kopplow: Wir haben unser Produktprogramm für schwere Nutzfahrzeuge in die Bereiche Standard- und Sonderfahrzeugsysteme unterteilt. Der Bereich Sonderfahrzeugsysteme befasst sich mit allen Achsen und Fahrwerken, an die besondere Anforderungen gestellt werden, seien es besonders hohe Lasten oder spezielle Anwendungen. Denn der Einsatzbereich von Sonderfahrzeugen ist sehr vielfältig. Abnehmer sind vor allem die Anhängerhersteller und die zahlreichen Spezialanbieter in diesem Bereich, zum Beispiel Hersteller von Tiefladern, Autotransportern und vielen weiteren kunden- und anwendungsspezifischen Sonderfahrzeugen.

Johann Philipp Heidrich: Spezialfahrwerke sind für uns Fahrwerke oder Zugeinrichtungen mit zusätzlichen Funktionen, die für besondere Anforderungen bestimmter Kunden und Branchen entwickelt werden. Dabei geht es ebenfalls meistens um das Thema Gewicht, also um Achsen und Fahrwerke für sehr hohe, aber auch sehr niedrige Lasten, beispielsweise für Elektrofahrzeuge mit einer Achslast von nur 300 bis 400 Kilogramm. Es kann außerdem um sehr große oder sehr kleine Dimensionen der Fahrwerke oder um besondere Fahreigenschaften gehen.

Wer sind die Kunden?

Heidrich: Abnehmer sind vor allem die Hersteller von Pkw-Anhängern wie Caravans, Industrie- und Arbeitsmaschinen sowie kommerziellen Trailern, aber auch von Triebkopffahrzeugen und Selbstfahrern wie Pistenbullys.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Heidrich: Für die Hersteller von Verkaufs- und Marktfahrzeugen haben wir eine schwenkbare Zugdeichsel entwickelt, die sich einklappen lässt, wenn das Fahrzeug aufgebaut wird. So können Schausteller und Markthändler Parkfläche und damit Standmiete einsparen. Auch sollte die Verkaufsfläche möglichst auf Augenhöhe der Kunden sein. Daher haben wir Fahrwerke im Programm, die sich hydraulisch absenken lassen.

Über welche Stückzahlen reden wir?

Kopplow: Insgesamt produziert und vertreibt BPW im Jahr weit mehr als 300.000 Achsen. Im Bereich Sonderfahrzeugsysteme betreuen wir ca. 20 Prozent des Gesamtvolumens – das aber unterteilt in viele Kategorien und Nischen, etwa Pendel- oder Lenkachsen und vieles mehr.



Entwicklungskompetenz von BPW im Duo: Johann Philipp Heidrich (links im Bild) und Hans Werner Kopplow fachsimpeln über Sonderfahrwerke.

Heidrich: In Paderborn bauen wir mehr als 100.000 Achsen im Jahr. Die Zahl der Anfragen nach sehr ausgefallenen Fahrwerken und Fahrzeugkonzepten nimmt zu, da viele Kunden versuchen, sich mit ihren Produkten von der Masse abzuheben und Mehrwert für ihre Kunden zu generieren. Durch solche Nischen können auch wir uns von den Wettbewerbern abgrenzen. Hier tobt noch kein Preiskampf – anders als in den Segmenten, in denen die Produkte 1:1 austauschbar sind. Außerdem lernt man mit jedem Spezialprodukt auch für die Produkte in der „normalen“ Serie.

Wie hat sich der Markt entwickelt?

Kopplow: Der Anhängermarkt ist im letzten Jahr leicht gewachsen, wobei das Segment der schweren Tiefladeanhänger für den Transport schwerster Lasten deutlich stärker zugelegt hat

als der Gesamtmarkt. Auch für das laufende Jahr erwarten wir insgesamt eine ähnlich positive Entwicklung. Bei den Nutzfahrzeuganhängern in Europa sind wir Marktführer. Aber auch weltweit sind wir vertreten und in vielen Ländern Marktführer – unter anderem in Japan.

Heidrich: In unserem Geschäft ist der Markt je nach Absatzbranche sehr unterschiedlich. Während der Absatz im Trailerbereich stark gestiegen ist, lässt der Caravanbereich im Moment Wünsche offen.

Was zeichnet BPW im Markt aus, und wo liegen die Herausforderungen?

Kopplow: Gerade im Bereich der Sonder- oder Spezialfahrzeuge zeichnet sich BPW durch ein sehr breites Fahrwerksangebot aus. Wir können in der Gruppe Fahrwerke für den ungebremsten Pkw-Anhänger,

für Standardanhänger und -sattelaufleger liefern, aber auch solche für Spezialfahrzeuge. Eine so breite Produktpalette für die unterschiedlichsten Anforderungen anzubieten, ist eine Herausforderung. Die Konstrukteure bei BPW arbeiten daher daran, über einen lösungsorientierten Systembaukasten möglichst viele Varianzen abzudecken.

Das klingt eher nach tüfteln als nach entwickeln ...?

Kopplow: Als Konstrukteur begeistern mich natürlich auch die technisch anspruchsvollen Projekte, bei denen Fahrwerke für besonders schwere oder komplizierte Fahrzeuge erst entwickelt werden. Unsere schwerste Achse für den Einsatz im Bergbau kann z.B. eine maximale Achslast von 50 Tonnen bei einer Geschwindigkeit von 40 Stundenkilometern tragen. →

Hans Werner Kopplow

■ Hans Werner Kopplow (48) arbeitet seit 25 Jahren bei BPW Bergische Achsen in Wiehl. Der Diplom-Ingenieur studierte in Dortmund zunächst Maschinenbau, bevor er 1988 bei BPW anfang. Nach verschiedenen Aufgaben in den Bereichen Konstruktion und Entwicklung leitete er 14 Jahre lang den Bereich Luftaggregate und danach den Entwicklungsbereich. Seit einem Jahr ist er Leiter der GE Sonderfahrzeugsysteme.

Johann Philipp Heidrich

■ Johann Philipp Heidrich (31) arbeitet bei BPW Fahrzeugtechnik in Paderborn. Er studierte Maschinenbau in Lemgo, wo er auch heute noch wohnt. Nach seinem Einstieg im Jahr 2007 in der Konstruktion im Bereich Chassis und Achsen arbeitete der Diplom-Ingenieur im Produktmanagement. Seit dem 1. März 2014 leitet er den Bereich Entwicklung und Konstruktion.



Die Ingenieure sind sich einig: Für den Bereich Sonder- oder Spezialfahrzeuge zeichnet sich BPW durch ein sehr breites Fahrwerksangebot aus, das im Markt seinesgleichen sucht.

Gibt es weitere Beispiele für besonders spektakuläre Projekte?

Kopplow: Sogar ein ganz extremes: Für einen Schwerlasttransport wurden Module einer Ölplattform, die bis zu 20 Meter hoch und 40 Meter breit waren, auf einem Modultiefklärer mit 160 BPW Pendelachsen zur Montage transportiert. Aufgrund der Verwendung von lenkbaren und hydraulisch gefederten Drehgestellen bieten Pendelachsfahrzeuge besonders hohe Traglasten, Lenkeinschläge und sehr große Hub- bzw. Ausgleichswege. Sie sind daher die erste Wahl der Transportunternehmen, wenn es um besonders schwierige Transportbedingungen und besonders hohe Lasten geht.

Wo sehen Sie die Trends in der technischen Entwicklung?

Kopplow: Für unsere Anwender zählen vor allem geringe „lifecycle costs“, also niedrige Kosten über die gesamte Lebensdauer eines Produkts, eine hohe Ausfallsicherheit, lange Wartungsintervalle und ein geringer Wartungsaufwand. Damit ist gewährleistet, dass sich die Nutzer auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können; ein Thema, das uns in der Entwicklungsarbeit immer begleitet.

Wie sieht der Ablauf von der Entwicklung über die Produktion bis zur Auslieferung an den Kunden aus?

Kopplow: Den Großteil unserer Produkte und einen wesentlichen Teil der Anwen-

dungen können wir aus unserem Baukasten abbilden. Dadurch können wir dann dank kurzer Durchlaufzeiten innerhalb von wenigen Wochen auf Kundenwünsche reagieren. In besonderen Fällen, also wenn es um die Entwicklung neuer Komponenten und Produkte geht, kann es dagegen je nach Umfang des Entwicklungsauftrags schon mal bis über ein Jahr dauern, bevor das Produkt in Serie geht.

Heidrich: Ein Beispiel: Wir haben im Oktober 2013 begonnen, ein ganz neues Konzept für eine absenkbare Achse zu entwickeln. Dies geschah in sehr enger Zusammenarbeit mit einem Kunden, dem aber damals noch nicht ganz klar war, was er genau brauchte. Wir haben einige Entwürfe gemacht, uns das Umfeld angeschaut, teilweise beim Kunden in der Konstruktionsabteilung gesessen und überlegt, wie die Vorgaben zu realisieren sind. Nachdem das Konzept verabschiedet war, wurden die Bauteile berechnet, fertig konstruiert und Prototypen der Fahrzeuge gebaut und getestet. Danach wurden einige Bauteile noch optimiert. In solch einem Moment zahlt sich die langjährige Erfahrung aus, um schnell die richtigen Entscheidungen zu treffen. Nachdem die Werkzeuge und Vorrichtungen für die Produktion der Serienachsen gebaut waren, konnte es losgehen. Mitte Februar sind die ersten Serienachsen ausgeliefert worden.

Stoßen Sie auch an Grenzen?

Kopplow: BPW ist und bleibt ein Serienhersteller für Fahrwerktechnik. Bei einzelnen Projektanfragen stoßen wir sicherlich hier und da an Grenzen, übrigens auch der Physik, etwa wenn es um die Mindestgröße einer Achse geht. Doch eigentlich sind die Grenzen eher kaufmännischer Natur: Manchmal rechnet sich ein Projekt schlicht und einfach nicht. Aber wir wollen erster Ansprechpartner unserer Kunden sein. Wir bieten allen Kunden daher an, mit ihren Projektideen zu uns zu kommen, damit wir sie besprechen und prüfen, ob und wie sie sich realisieren lassen. In der Regel findet sich eine Lösung. (ag)



Weitere Informationen finden Sie unter www.bpw.de und www.bpw-fahrzeugtechnik.de

Sicher im Feld, schnell auf der Straße

Vorn eine Zugmaschine mit bis zu 540 PS Leistung, hinten ein Auflieger mit einer Mulde oder ein Tankwagen für die Arbeit auf dem Feld: Der AgroTruck aus dem Hause Stapel wird allen Anforderungen moderner Landwirtschaft gerecht.



Höher, breiter und schneller. Der AgroTruck ist die perfekte Antwort auf einen Trend, der die Landwirtschaft schon seit Jahren prägt: Die Wege werden weiter, die Anforderungen steigen. Grund sind der Bau und die Inbetriebnahme von Biogasanlagen. „Die Zeiten, in denen der Bauer mal eben mit dem Güllefass auf das benachbarte Feld fuhr, sind vorbei“,

sagt Bernd Stapel, Geschäftsführer des gleichnamigen Unternehmens. Heute werden Gülle und Mais zunächst über viele Kilometer zu den Biogasanlagen gefahren und das Substrat als Folgeprodukt anschließend auf den Feldern ausgebracht. Dies geschieht meist mit unterschiedlichen Fahrzeugen – für weite Strecken mit Lkw-Aufliegern, in der Landwirt- →



schaft mit Anhängern und Tankwagen. Der Landmaschinen- und Umwelttechnikspezialist Stapel GmbH stellt seit Jahren für beide Nutzungsarten Fahrzeuge her. Mit dem AgroTruck hat das Unternehmen eine Lösung konstruiert, die allen Anforderungen gerecht wird: Stapel kombiniert die Technik eines Großserien-Lastkraftwagens mit einer Ausstattung, die den Einsatz auf Feld und Acker möglich macht. Das Besondere daran: Weil der Truck nicht als Lkw, sondern als Ackerschlepper zugelassen ist, darf er bereits mit dem T-Führerschein – und damit ab 18 Jahren – gefahren werden. Für ihn gelten die gleichen gesetzlichen Vorgaben wie für einen Ackerschlepper. Darüber hinaus profitieren Landwirte von der Dieselrückvergütung. Damit die Maximalgeschwindigkeit für diese Einstufung nicht überschritten wird, drosseln die Stapel-Techniker die Maschine auf 60 Stundenkilometer – was für den Einsatz auf der Landstraße mit großen Tonnagen optimal ist.

Neue Fahrwerke machen Landwirtschaft mobiler

Bisher lagen solche Geschwindigkeiten für landwirtschaftlich genutzte Fahrzeuge in weiter Ferne. Das änderte sich, als BPW seine Fahrwerke, die das Unternehmen speziell für den Agrarbereich produziert, weiterentwickelte, sie für Geschwindigkeiten

bis zu 80 Stundenkilometer auslegte und mit einem neuen Lenksystem ausstattete. Für Bernd Stapel, der gelernter Landmaschinenmechaniker, staatlich geprüfter Maschinenbautechniker und -meister sowie Umweltschutztechniker ist, war diese Nachricht sozusagen das Startzeichen: „Wir haben lange Zeit auf die Möglichkeiten gewartet, die sich jetzt für uns ergeben.“ Die Landmaschinentüftler aus Albersloh waren dann auch die ersten, die 2013 die neuen Fahrwerke in ihre Auflieger und Hänger einbauten. Und sie sind zufrieden: „Die Achsen sind für den harten und starken Einsatz gebaut und extrem zuverlässig“, sagt Bernd Stapel. Bereits seit 2001 setzt die Stapel GmbH fast ausschließlich auf BPW Achsen. Die neuen Fahrwerke ermöglichen dem Unternehmen nun den weiteren Schritt.

Als Zugmaschinen kommen beim AgroTruck MAN-Lastkraftwagen der TGS-Reihe zum Einsatz. Sie bringen bis zu 540 PS Leistung auf Feld oder Straße. Die Nutzlast beträgt 25 Tonnen, das Gesamtgewicht des Zuges bis zu 40 Tonnen. Für den Einsatz in der Landwirtschaft rüsten Bernd Stapel und sein Kompagnon Thomas Suntrup den Lkw an mehreren Stellen um. So wird die Zugmaschine auf Wunsch mit großvolumigen Niederdruckrädern (Durchmesser: 1,33 Meter) ausgestattet, die Reifen des in der Regel luft- oder hydraulikgefederten Aufliegers können über einen Durchmesser von bis zu 1,60 Me-

ter und eine Breite von bis zu 800 Millimeter verfügen. Über eine intelligente Reifendruckregelanlage kann der Fahrer auf dem Feld den Reifendruck senken, wodurch sich die Kontaktfläche erhöht. Das Fahrzeug erhält dadurch auf dem unebenen Ackerboden einen deutlich besseren Halt, die Zwangslenkung erzeugt eine extreme Wendigkeit. Eine Anpassung in der CAN-Bus-Steuerung sorgt für zusätzliche Sicherheit: Sie verhindert, dass bei niedrigem Reifendruck mit zu hoher Geschwindigkeit gefahren wird. Während die Luftschläuche zur Erhöhung und Senkung des Reifendrucks an der Zugmaschine durch ein äußeres Gestänge verlaufen, erübrigt sich dies beim Auflieger: Die BPW Achsen verfügen über Vorbohrungen, durch die die Schläuche verlaufen. Eine Load-Sensing-Hochleistungshydraulik versorgt nicht nur die Reifendruckregelanlage, sondern auch die Nebenaggregate – etwa die Pumpe, die das Substrat auf das Feld aufbringt, die Mulde oder den Auflieger. Darüber hinaus gleicht eine Kugelkopfkupplung Unebenheiten auf dem Feld aus.

Jährlich 150 neue Fahrzeuge

Der Bau des AgroTrucks steht in der Tradition vieler Neuentwicklungen, die die Firma Stapel in den vergangenen 150 Jahren wachsen ließen. Mit ihrer Dorfschmie-




Immer im Blick, was als Nächstes ansteht: Die Stapel-Geschäftsführer Bernd Stapel (l.) und Thomas Suntrup verfolgen die Produktionsschritte bei der Herstellung eines Tankwagens.

de waren die Stapels für die Landwirte in Albersloh und Umgebung über viele Jahre die Anlaufstelle, wenn Reparaturen an Landmaschinen anstanden. Ein wichtiges Ereignis datiert aus dem Jahr 1937: Das Unternehmen stieg in den Handel mit Landmaschinen ein – Stapel verkaufte zum ersten Mal einen Schlepper, es war ein Fahr. Mit dem Fahrzeughandel schuf sich das Unternehmen ein weiteres Standbein, der Platzbedarf stieg ebenso wie die Zahl der Mitarbeiter. 1980 zog man ins Gewerbegebiet am Buschkamp um, wo heute auf 10.000 Quadratmetern jährlich rund 150 neue Fahrzeuge entstehen. Im Zuge des

Generationenwechsels übernahmen Bernd Stapel und der Maschinenbauingenieur Thomas Suntrup zum 1. Oktober 2001 die Leitung des Unternehmens und gründeten die Stapel GmbH. Mit der neuen Gesellschaft entstand gleichzeitig eine neue Vielfalt, die Produktpalette erweitert sich bis heute stetig.

Landwirtschaft ist Technik pur

Wenn Bernd Stapel erklärt, wie sich mit den Jahren die Anforderungen und die Technik in der Landwirtschaft verändert haben, greift er zum historischen Bildband.

Er zeigt auf einen klassischen Tank- bzw. Fasswagen, der mittels Prallteller die Gülle auf dem Feld verteilt. Heute dagegen platzieren hochkomplexe Fahrzeuge mit hydraulisch schwenkbaren Seitenarmen die Gülle über Schleppschläuche auf einer Breite von bis zu 30 Metern ganz genau am Fuß der Pflanzen. Die Güllemenge wird dabei von einem Computer exakt gesteuert; die Spurbreite ist millimetergenau der Fahrgasse angepasst. „Das ist Technik pur“, sagt Bernd Stapel. Man könnte auch sagen: Das ist Landwirtschaft heute. (peb) 

 Mehr Informationen erhalten Sie unter www.stapel.info sowie unter www.agrotruck.de

Stapel GmbH

■ Die Stapel GmbH aus Albersloh ist Spezialist für Landmaschinen, Maschinenbau und Umwelttechnik. Seit über 150 Jahren entwickelt, produziert, repariert und vertreibt das Unternehmen Hightech-Fahrzeuge für den Einsatz auf Feld und Acker. Hierbei hat es sich auf individuelle Lösungen spezialisiert. Zum Portfolio gehören Gülletankwagen, Verteilsysteme, Muldenkipper, Transportauflieger/Saugwagen, Container, Hakenlifter sowie Sonderfahrzeuge und Stahlbau. Seit 2011 unterhält das Unternehmen eine Produktionsstätte in Polen, wo die Tanks hergestellt werden. Der Platz, der dadurch in Albersloh entstanden ist, wird für die Herstellung von Spezialanfertigungen genutzt. Ein weiteres Geschäftsfeld besteht zudem seit 2003: Die GmbH gründete den „Stapel-Mietervice“. Kunden können über einen beliebigen Zeitraum Fahrzeuge mieten. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 52 Mitarbeiter.



Glück auf! Untertagetransport mit selbst entwickeltem Anhänger

Der Knauf Gips KG ist es gelungen, den Untertagetransport technisch und betriebswirtschaftlich weit voranzubringen: mit enormem Nutzlast-Zugewinn, höherer Transportgeschwindigkeit und geringerem Dieserverbrauch.



Die Knauf Gips KG ist Teil der Knauf Gruppe Deutschland, die in der aktuellen Focus-Umfrage „Deutschlands beste Arbeitgeber“ den ersten Platz in der Kategorie „Herstellung und Verarbeitung von Werk- und Baustoffen“ bei den Unternehmen mittlerer Größe einnimmt. Eines der hochwertigen Erzeugnisse der Knauf Gips KG ist Fließestrich, eine flüssige Estrich-Variante aus dem Ausgangsmaterial Anhydrit, das unter Tage gewonnen wird.

1,7 Kilometer, die es in sich haben Im unterfränkischen Hüttenheim wird das trockene Anhydrit abgebaut. Rund 150 Meter unter der Erde wird es gesprengt und anschließend unter Tage 1,7 Kilometer

weit zum Brecher gebracht. Das klingt einfacher als es ist, denn der Weg zum Ziel hat es in sich: spärlich beleuchtete Gänge, zuweilen nur 3,30 Meter hoch und maximal 6 Meter breit, felsig-holpriges Gelände – eine echte Herausforderung für Fahrer und Gefährt, umso mehr mit einer viele Tonnen schweren Last. Jahrzehntlang bewältigte Knauf den Anhydrit-Transport mit selbst gebauten 2-rädrigen Stahlbauanhängern, die von herkömmlichen Schleppfahrzeugen, beispielsweise einem John Deere oder Deutz, gezogen wurden. Keine optimale Lösung, aber eine andere gab es nicht. Norbert Feilner, Leiter der Werkstatt und des Fuhrparks, erklärt: „Die Tatsache, dass es im Nutzfahrzeugsektor kein Schleppgerät gab, das uns half, unseren extrem schwierigen Rohstoffabbau rentabler zu machen, ließ in uns den Entschluss reifen: Wir bauen das selbst.“

Von der Idee zur Ideallösung „Wir wollten den Geräteverschleiß deutlich reduzieren, Sicherheits- und Gesundheitsrisiken für die Fahrer senken – und außerdem Diesel und teure Arbeitszeit einsparen“, erläutert der 54-jährige Feilner, ein echtes Knauf-Urgestein. Er startete 1974 seine Ausbildung bei Knauf und ist bis heute im Unternehmen aktiv. „Nach 40-jähriger Betriebszugehörigkeit weiß ich genau, was unsere Fahrzeuge können müssen.“ Er nahm sich der Transportproblematik an und initiierte 2012 den Arbeitskreis „Anhänger“, dem außer ihm selbst auch Schlepperfahrer, Controller, Experten für Arbeitssicherheit sowie Kollegen aus der Kfz-Werkstatt angehörten. Mit betriebswirtschaftlichem Kalkül, fachlichem Know-how und viel Herzblut arbeitete das Team an einer Lösung für den Untertagetransport. Dabei heraus kam zunächst ein Pflichtenheft, dann ein Modell im Maßstab 1:20 und schließlich der grubentaugliche Anhänger-Prototyp, gebaut in der werkseigenen, acht Mann starken Kfz-Werkstatt. Zusammen mit einem Mercedes-Benz Zetros als Schleppfahrzeug bildet der Anhänger die Ideallösung. Die Knauf-Entwicklung ist mit BPW Achsen ausgestattet, die sich laut Feilner auch unter Tage bestens bewähren: „Es war eine gute Entscheidung, unsere Neuentwicklung mit BPW Achsen auszustatten“, freut sich Feilner. Vor dem Einsatz des neuen Schlepp-Gespans hatte die holprige Strecke Mensch und Maschine noch extrem viel abverlangt.

Mitdenken ausdrücklich erwünscht Mit seinem Engagement und Einfallsreichtum ist Feilner kein Einzelfall beim weltweit führenden Hersteller von Baumaterialien und Bausystemlösungen. „Ich bin ein typischer Knaufianer“, stellt er schmunzelnd fest. Mitdenken ist bei Knauf ausdrücklich erwünscht und wird durch ein betriebliches Vorschlagswesen gezielt unterstützt. „Jeder Mitarbeiter“, so die Personalleiterin Irma Amrehn, „kann sich als Teil unserer Unternehmensfamilie fühlen.“ →



Auf engstem Raum auf Achse mit 330 allradangetriebenen PS und rund 23 Tonnen Nutzlast: die Eigenentwicklung von Knauf.

Fotos: Norbert Schmelz

Projekt



»Wir setzen seit 40 Jahren bevorzugt BPW Achsen ein. Mittlerweile stattet Knauf rund 90 Prozent seiner Nutzfahrzeuge damit aus.«

Norbert Feilner, Leiter Werkstatt und Fuhrpark der Knauf Gips KG

Die gleichmäßige Gewichtsverteilung des Ladeguts, die stark erweiterte Nutzlast und die bessere Manövrierbarkeit machen die Untertage Transporte leichter, sicherer und effizienter.

Dieses Vertrauen in die Ideen und Fähigkeiten der Mitarbeiter hat auch beim Projekt „Anhängers“ über manche Durststrecke hinweggeholfen, erinnert sich Feilner. „Schließlich haben wir gelegentlich auch gezweifelt oder uns über kurzfristige Rückschläge geärgert“, räumt Feilner ein. Seiner Überzeugung und Erfahrung nach sind Projekte wie die Entwicklung des grubentauglichen Anhängers nur realisierbar, wenn man zu Kollegen und Vorgesetzten – bis hin zur Geschäftsleitung – einen guten Draht hat.

Mehr herausholen durch Weiterentwicklung Das Gespann aus Mercedes-Benz Zetros und intern entwickeltem Anhänger besticht durch anspruchsvolles Design und vor allem durch ausgefeilte Technik. Mit dem Bau des Anhänger-Prototyps, dessen Schwanenhals auf der Hinterachse des Zetros in einem ebenfalls von Knauf entwickelten speziellen Kugelgelenk angekoppelt wird, steigerte das Team die Nutzlast um 20 Prozent. Inzwischen arbeitet man in der Knauf-Kfz-Werkstatt schon an der Weiterentwicklung: Auf dem firmeneigenen Parcours werden künftige Lösungen auf ihre Praxistauglichkeit getestet. Feilner ist überzeugt: Eine Steigerung der Anhänger-Nutzlast um weitere 10 Prozent ist drin. Die Spann-Lösung könnte durchaus auch andernorts Potenziale erschließen: „Wir können uns vorstellen“, erklärt Norbert Feilner, „künftige Weiterentwicklungen international zur Rohstoffgewinnung einzusetzen, beispielsweise auch in den Staaten der ehemaligen Sowjetunion, wo die Knauf Gruppe Untertagebergbau betreibt. Unsere Neuentwicklung erfüllt in jeder Hinsicht realistische Vorgaben hinsichtlich der Investitions-Nutzen-Rechnung.“ (gje/pw) ○



Knauf – ein Unternehmen auf Erfolgskurs

■ Was 1932 in Schengen an der Mosel in einer kleinen Gipsgrube begann, entwickelte sich in über 80 Jahren zu einer weltweit agierenden Unternehmensgruppe. Heute betreibt die Knauf Gips KG, ein Teil der Knauf Gruppe Deutschland, von der Unternehmenszentrale Iphofen aus mehr als 150 Werke mit insgesamt rund 25.000 Mitarbeitern. Knauf produziert moderne Trockenbausysteme, Putze, Dämmstoffe, Zubehör, Wärmedämmverbundsysteme, Farben, Bodensysteme, Maschinen und Werkzeuge. 2012 erwirtschaftete die Unternehmensfamilie damit über 6 Milliarden Euro.

Zur Knauf-Produktpalette gehören auch Fließestriche. Das Rohmaterial hierfür ist Anhydrit, ein trockenes, gipsähnliches Sedimentmaterial. Seit 1957 wird es im unterfränkischen Hüttenheim, rund 40 Kilometer von Würzburg entfernt, unter Tage abgebaut. Die befahrbare Strecke im Bergwerk ist insgesamt ca. 160 Kilometer lang, Orientierung bieten einzig die nummerierten Gesteinssäulen. Das Anhydrit wird heute mit einem Gespann aus Mercedes-Benz Zetros und einem von Knauf selbst entwickelten Anhänger die ca. 1,7 Kilometer vom Abbauort zum Brecher transportiert.



Weitere Informationen über Knauf finden Sie unter www.knauf.de



Erfolgreich in der Nische

Wer sich gegen die Konkurrenz auf dem Transportmarkt durchsetzen will, muss sich fokussieren – das entschied der Geschäftsführer der Emons Group vor rund 30 Jahren. Heute gehört das niederländische Unternehmen zu den Top-Anbietern vor allem beim Transport von Flachglas.

Was macht ein Unternehmen erfolgreich? Diese Frage beschäftigt viele Chefs und ist selten leicht zu beantworten. Sjang Emons beantwortete sie für seine Firma bereits in den 80er-Jahren. Und heute, rund 30 Jahre später, zeigt sich: Die Entscheidungen von damals waren goldrichtig. Die Emons Group hat sich mittlerweile zu einem europaweit bekannten Unternehmen entwickelt, kann sich gegen ihre Mitstreiter im Wettbewerb durchsetzen – und auch für weiteres Wachstum stehen die Zeichen gut. Erst im vergangenen Jahr gab es eine große Unternehmenserweiterung durch den Zusammenschluss mit der Firma Meierling aus Deutschland.

Emons ist ein mittelständisches Logistikunternehmen aus den Niederlanden, das 1943 gegründet und noch bis vor einem Jahr

von der Eigentümerfamilie geführt wurde. 2013 übergab Sjang Emons die Führung des Tagesgeschäfts an drei Manager. Rund 700 Mitarbeiter tragen in zehn Niederlassungen zum Erfolg des Unternehmens bei. Neben dem Hauptsitz in Milsbeek gibt es Zweigstellen in Deutschland, Belgien, Tschechien und Polen. Einen Namen hat sich der Logistiker durch die Spezialisierung auf drei Bereiche gemacht: den Transport von Flachglas unter dem Dach der Tochterfirma Van Huët, die umweltfreundliche Beförderung von besonders großen Transportvolumina mit der Marke „2Win“ sowie ein spezielles Recyclingverfahren für die Landwirtschaft, realisiert von der Tochterfirma Hofmans. Nimmt man alle Bereiche zusammen, zählt der Fuhrpark derzeit 800 Fahrzeuge.

Als Sjang Emons die Weichen für die heutige Ausrichtung des Unternehmens stellte, befand sich die Firma in einer schwierigen Situation. Seit der Gründung war Emons vor allem im Agrargeschäft tätig gewesen und zuletzt fast ausschließlich im Auftrag eines einzelnen Großkunden gefahren. Als der innerhalb weniger Tage vermelden ließ, dass er nicht mehr auf die Transportdienste des Logistikers angewiesen sei, sah die Lage zunächst düster aus. Doch die Gebrüder Emons schafften es, die Situation für sich zu nutzen: „Sie suchten und fanden Nischen, in denen sie unabhängig von einzelnen Auftraggebern ein erfolgreiches Geschäft führen konnten“, berichtet Roger Reiniers, Manager Operations Support bei Emons. Der Trans-



Unter dem Dach der Tochterfirma Van Huët hat sich Emons europaweit einen Namen mit dem Transport von Flachglas gemacht. Die Spezialfahrzeuge nutzen dazu den Raum zwischen den Radaufhängungen als Ladefläche.



portmarkt sei schon damals von starkem Wettbewerb und grundsätzlich geringen Margen geprägt gewesen. „Sich als Nischenanbieter aufzustellen, hat sich bewährt. Dazu gehört auch, sich in diesen Nischen ständig weiterzuentwickeln und Innovationen auf den Markt zu bringen.“

Wie das in der Praxis aussieht, zeigt Emons vor allem beim Transport von Flachglas. Hier gilt das Unternehmen heute europaweit als kompetenter und zuverlässiger Spezialanbieter. Da die Glasscheiben mit einer Länge von 6 Metern und einer Höhe von 3,21 Metern produziert werden, kommen herkömmliche Fahrzeuge für den Transport nicht infrage – diese können nur mit höchstens 3 Metern in der Höhe beladen werden. Daher setzt Emons spezielle Innenlader ein, die auch den Bereich zwischen den Fahrzeigrädern als Laderaum nutzen, sodass die Gesamthöhe des Transporters größer ist als bei herkömmlichen Fahrzeugen. Möglich wird das durch Einzelradaufhängungen anstelle einer starren Achse – technisch machbar dank der Achsstummel von BPW.

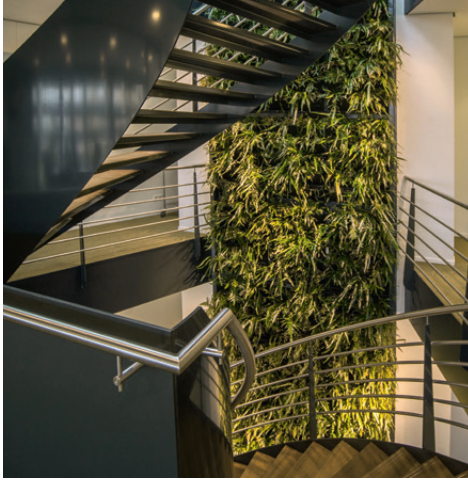
Um in den Markt für Flachglastransport einsteigen zu können und in den Besitz der speziellen Fahrzeuge zu kommen, kaufte Emons im Jahr 1995 das niederländische Unternehmen Van Huët auf, das damals bereits als Logistiker in der Glasindustrie bekannt war und mit den Spezial-Innenladern arbeitete. 40 Fahrzeuge gehörten damals zum Fuhrpark für Glastransporte, heute sind es 270. „Wir haben es mittlerweile geschafft, uns in die Top 3 der Logistiker hochzuarbeiten, die in Europa solche besonderen Glastransporte machen“, sagt Reiniers. Insgesamt sind auf dem Markt rund 20 Anbieter aktiv. Zu den Auftraggebern von Emons gehören die sechs größten Glashersteller Europas, sodass die Touren über den gesamten Kontinent führen. Vor allem ist Emons aber in Nordeuropa zwischen Irland und Moskau unterwegs.

Deutscher Spezialhersteller in die Gruppe aufgenommen

Um ihre Marktposition weiter auszubauen, entschieden sich die Niederländer im

vergangenen Jahr für einen weiteren Unternehmenszukauf. Zur Emons Group stieß der Mittelständler Meierling, Spezialhersteller für Aluminium-Fahrgestelle aus dem nordrhein-westfälischen Hagen. Folgendes war dem vorausgegangen: 2011 wechselten viele Logistiker in der Glasbranche zu leichteren Transportern, um weniger Diesel zu verbrauchen und so kostengünstiger fahren zu können. „Emons hatte sich zum Ziel gesetzt, noch leichter als die Konkurrenz zu fahren. Deshalb entschieden wir uns, bei der Konstruktion der Fahrzeuge auf Aluminium statt Stahl zu setzen. Einen Partner für den Bau fanden wir mit Meierling“, erläutert Reiniers. In enger Zusammenarbeit entstand ein Innenlader aus Aluminium, der besonders viel Ladung pro Strecke fassen kann. „Während wir in den Beneluxstaaten und in Frankreich mit 30,8 Tonnen fahren können, kommt unsere Konkurrenz mit ihrer Technologie nur auf 28 Tonnen. In Deutschland liegt der Unterschied beim Volumen momentan bei 27 zu 25 Tonnen. Ziel ist es, hier auf 28 Tonnen zu kommen.“

Die gemeinsame Entwicklungsarbeit funktionierte so gut, dass sich beide Un-



»Sich als Nischenanbieter aufzustellen, hat sich bewährt. Dazu gehört auch, sich in diesen Nischen ständig weiterzuentwickeln und Innovationen auf den Markt zu bringen.«

Roger Reiniers, Manager Operations Support,
mit Andrew Bühler, BPW Flottenbetreuung International (links)

Die Emons Group

Gründung: 1943

Tochterfirmen: Van Huët, Meierling, Hofmans

Manager: Thijs Rutten, CEO
Willen-Jan van Vorstenbos, COO
Sylvester van de Logt, CFO

Hauptsitz: Milsbeek, Niederlande

Standorte: Deutschland,
Belgien, Tschechien und Polen

Mitarbeiter: rund 700



ternehmen für eine künftig noch engere Zusammenarbeit entschieden. So wurde Meierling in die Emons Group aufgenommen. „Praktisch gesehen, ist Meierling aber immer noch eigenständig, die anderen Produkte der Firma wie Kipp- und Coilaufleger produziert er weiterhin“, so Reiniers. Geplant ist, in den kommenden Jahren weitere 200 der neu entwickelten Aluminium-Innenlader für Emons zu produzieren.

Dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet

Mit der Entwicklung dieses Innenladers wollten die Niederländer aber nicht nur die Wettbewerber übertrumpfen. Wichtig war dem Unternehmen auch, Lösungen für eine umweltschonendere

Arbeitsweise zu finden. So ist das Prinzip der Nachhaltigkeit bereits seit 20 Jahren Teil der Unternehmensstrategie von Emons. Das soll für die Dienstleistung auf der Straße genauso gelten wie für die Beschäftigten. „Wir fühlen uns nicht nur verpflichtet, bei unseren Transportdienstleistungen immer auf dem aktuellen technischen Stand zu sein, sondern wollen auch für alle Mitarbeiter ein nachhaltiges und angenehmes Arbeitsumfeld schaffen“, betont der Manager. Um das auch nach außen hin zu verdeutlichen, entschied die Geschäftsführung, das 2012 gebaute Hauptgebäude nach neuesten Maßstäben einer umweltfreundlichen Bauweise errichten zu lassen.

Das Ergebnis ist ein dreistöckiger Bau, der vollkommen CO₂-neutral betrieben wird – mit Solarzellen auf dem Dach und an der Vorderseite sowie Erdwärme zur Kühlung im Sommer und Beheizung im Winter. Eine weitere Besonderheit ist eine Seitenwand im Inneren, die vom Erdgeschoss bis zum obersten Stockwerk komplett mit Pflanzen besetzt ist. „Dadurch wollen wir für eine besonders gute Luftqualität für die Mitarbei-

ter sorgen“, erklärt Reiniers. Zudem können Angestellte und Besucher ihre Elektroautos an der unternehmenseigenen Ladestation „nachtanken“. Im Hauptgebäude sind heute neben der Geschäftsführung die Abteilungen für Marketing und Kundenservice sowie der Einkauf und die Disposition untergebracht.

Und weil sich das Thema Nachhaltigkeit für Emons auch in der Unternehmenskultur widerspiegeln soll, ließ die Geschäftsleitung in einem Raum des neuen Gebäudes das „Wohnzimmer“ einrichten – einen Raum, in dem die Mitarbeiter zum Beispiel am Freitagmittag zum Wochenausklang für ein lockeres Gespräch zusammenkommen können. „Unser Motto lautet ‚We are Emons‘, das heißt, jeder Mitarbeiter vom Vorstand bis zum Fahrer hat einen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Das wollen wir den Leuten auch zeigen. Wenn sie sich tatsächlich als Teil des Ganzen fühlen und gerne hier arbeiten, bringt das am Ende auch die gesamte Gruppe weiter nach vorne“, erklärt Reiniers. (ls)



Mehr Informationen über die Emons Group finden Sie unter www.emons.nl

Akribische Vorbereitungen

BPW will tiefer in den indischen Markt einsteigen. Dafür definiert das Unternehmen im ausführlichen Praxistest das perfekte Fahrwerk.

Der Tata Prima zieht einen Semitrailer über Schlaglöcher und quält sich durch den Schlamm auf den Straßen Indiens. Mehr als 12.000 Kilometer ist Harinder Yadav bereits mit dem Gespann unterwegs. Unter dem Chassis der gezogenen Einheit befindet sich das Fahrwerk ECO Cargo VB von BPW. Der 28-jährige Familienvater arbeitet als Fahrer für das Logistikunternehmen Ideal Movers aus Mumbai und testet intensiv das Fahrwerk des deutschen Herstellers. Sein Zwischenfazit klingt vielversprechend: „Ich werde es in Indien für jeden Trailer empfehlen.“ Harinder Yadav ist hingerissen vom sanften Fahrverhalten des Fahrwerks und von seinen erstklassigen Bremseigenschaften.

Interessanter Markt Das ist ein guter Start für BPW in Indien. Das Wiehler Unternehmen ist dabei, tiefer in den indischen Markt einzusteigen. Um ihn mit dem richtigen Produkt auch wirklich zu erobern, prüft BPW derzeit intensiv die Verhältnisse vor Ort. „Wir haben uns in einem ersten Schritt für das Fahrwerk ECO Cargo VB entschieden, um den rauen Anforderungen des Marktes etwas entgegenzusetzen und die Kunden durch BPW Qualität zu überzeugen“, sagt Philipp Bäcker, General Manager BPW Trailer Systems India. Das 100-prozentige Tochterunternehmen wurde im Jahr 2010 gegründet und baut gerade Vertrieb, Service und eine lokale Montage auf. Schon in den Jahren zuvor lieferte BPW Achsen ins Land, diese wurden jedoch





Während sich professionelle Transporteure an gesetzliche Regeln halten, nehmen es viele kleine Betriebe nicht so genau mit dem zulässigen Gesamtgewicht.



hauptsächlich in Spezialfahrzeuge eingebaut. Für den Vertrieb sucht BPW im Feldversuch jetzt die richtigen Produkte für den indischen Markt.

Dafür brauchen die Ingenieure ein möglichst umfassendes Bild davon, wie die Fahrzeuge täglich eingesetzt werden. So gibt es zwar auch hier einige Autobahnen, die die großen Zentren verbinden, der Weg zum Kunden besteht jedoch oft aus Schotterpisten. Zudem gibt es viele langgezogene Schlaglöcher und Unebenheiten in den Straßen. „Das führt dazu, dass die komplette Ladung manchmal kurzfristig auf nur einer Achse liegt, während die beiden anderen in der Luft hängen“, sagt Reiner Moog, Leiter des Feldversuchs in Indien. Doch genau für solche Belastungen ist das Fahrwerk ausgelegt.

Robustes Fahrwerk Erst im vergangenen Jahr haben die Ingenieure von BPW das Fahrwerk ECO Cargo VB entwickelt. „ECO Cargo VB ist ein modernes Fahrwerk mit mechanischer Federung. Durch die robuste Auslegung auf eine hohe Lebensdauer, die Optimierung auf geringen Reifenverschleiß und die vereinfachte Montage- und Reparaturmöglichkeit ist es besonders für Märkte wie den indischen geeignet“, erläutert Bernd Rhein, technischer Kundenberater und Projektleiter bei BPW. Dabei komme es

auf die Details wie die präzise Einspurmöglichkeit und Radführung, die langlebigen Lagerungen und die austauschbaren Federleitstücke an. BPW wählte für den Feldversuch das dreiachsige Fahrwerk mit großer Bodenfreiheit, angepasster Bremskraftverteilung und Antiblockiersystem (ABS). „Wir haben uns für eine Achslast von 12 Tonnen entschieden. Das entspricht den nationalen Vorschriften“, sagt Versuchsleiter Moog.

Internationale Zusammenarbeit Für den Feldversuch arbeitet BPW mit dem Fahrzeughersteller Seamless Autotech zusammen, der das Chassis stellt. „Wir erwarten von unseren Zulieferern eine gute Qualität, viele Varianten und einen entsprechenden Service. Das kann uns BPW bieten“, sagt Gurpeet Ahluwalia, Director Sales & Marketing bei Seamless Autotech. Das Team in Pune benötigte über zehn Tage, bis es den Pritschenaufleger komplett fertiggestellt und ausgestattet hatte.

Genau das Richtige für Harinder Yadav, der bisher alle Touren ohne besondere Vorkommnisse gemeistert hat. Zumeist transportiert er schwere Stahlcoils mit einem Tata Prima 4218. Mit dem etwa 180 PS starken Lkw kommt er jedoch nicht besonders schnell voran. Seine Durchschnittsgeschwindigkeit liegt bei 41,2 Stundenkilometern, üblich sind in

Indien allerdings 30 Kilometer pro Stunde. Auch seine Höchstgeschwindigkeit liegt knapp über dem Durchschnitt von 60 Stundenkilometern. Ein weiterer Grund dafür, dass er so langsam unterwegs ist, sind die vielen Grenzkontrollen zwischen den einzelnen Bundesstaaten. Hier ist es keine Seltenheit, dass er mehrere Stunden und Tage warten muss. Die geplanten 50.000 Testkilometer wird das Team innerhalb eines Jahres wohl nicht erreichen. „Es gibt schon gravierende Unterschiede zum europäischen Raum. So scheint auch die Zeit hier nur eine sekundäre Rolle zu spielen. Dennoch wollen wir auch in Indien als Mobilitätspartner wahrgenommen werden“, erläutert Philipp Bäcker, der das Land gut kennt.

Bedeutender Logistiker Bäcker stellte auch den Kontakt zum Logistikunternehmen Ideal Movers her. Dieser gehört mit fast 2.000 Fahrzeugen zu den größeren in Indien. Erst vor Kurzem wählte eine indische Fachzeitschrift Ideal Movers zum besten Lkw-Flottenbetreiber des Jahres. „Unsere Dienstleistungen werden zunehmend von unseren Kunden anerkannt, denn wir können sichere und pünktliche Lieferungen garantieren“, betont Raghav Himatsingka, Geschäftsführer bei Ideal Movers. Zudem gehört das Unternehmen zu denen, die sich strikt an die gesetz- ➔



Das Team rund um General Manager Philipp Bäcker (2. v. l.) und Murali Raj Amujuri (1. v. l.) ist nach 12.000 gefahrenen Kilometern hochzufrieden mit den ersten Ergebnissen des Tests. Das Fahrwerk ECO Cargo VB scheint wie geschaffen für die Schotterpisten und matschigen Stellplätze.

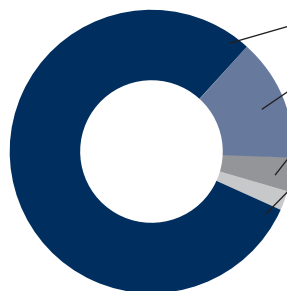
lichen Bestimmungen halten. So wird es dort kein Fahrzeug geben, das sich überladen auf den Weg macht. Auch sorgt Ideal Movers dafür, dass Fahrer und Mitarbeiter regelmäßig weitergebildet werden.

Nach den ersten Monaten bestätigt sich die erste Einschätzung zunehmend. „Es sieht bisher so aus, als hätten wir genau das richtige Fahrwerk gewählt“, sagt Reiner Moog. Um solche Aussagen treffen zu können, haben er und sein Team den kompletten Trailer verkabelt. Sensoren, die überall am Fahrzeug und am Fahrwerk verteilt sind, messen allerfeinste Belastungen und registrieren selbst kleinste Dehnungen des Materials. „Wir speichern die Daten aller im Fahrzeug installierten Sensoren zunächst in einem Datenlogger, der unter dem Rahmen angebracht ist. Von dort können wir sie über ein mit dem Logger verbundenes Modem abrufen und erhalten so ein stets aktuelles Bild der Fahrwerksbelastungen“, erklärt der Versuchsleiter.

Lange Federwege In den vergangenen Monaten hat das Testteam schon einige wichtige Informationen gesammelt. So be-

Dichtes Straßennetz in Indien

in km



Landstraßen	2.650.000	80%
Kreisstraßen	467.763	14%
State Highways	131.899	4%
National Highways	79.243	2%

Quelle: National Highways Authority of India

Indien hat mit über 3,3 Millionen Kilometern das zweitgrößte Straßennetz der Welt. Die National Highways machen ca. 2 % des Straßennetzes aus, tragen aber 40 % des gesamten Verkehrsaufkommens.

lasten die Fahrbahnverschränkungen in Indien die Fahrzeuge am meisten. Das gilt auch für die Autobahnen. „Es kommt zu geringdynamischen Fahrmanövern mit großen Federwegamplituden, die zu starken, teilweise asymmetrischen Fahrwerksverschränkungen führen“, analysiert Moog. Hochdynamische Manöver, die beim Durchfahren von Schlaglöchern mit hoher Geschwindigkeit entstehen, treten hingegen selten auf. So sei es wichtig, dass mechanische Trailerfahrwerke ausreichende Ein- und Ausfederwege besäßen, ergänzt der Fachmann. Zudem müssten besonders die Lager am Fahrwerk gut abgedichtet sein, denn gerade während der Monsunzeit seien Straßen und Plätze sehr matschig und schlammig.

Harinder Yadav hat noch eine beträchtliche Strecke vor sich. Vielleicht wird er die gewünschten 50.000 Kilometer innerhalb eines Jahres nicht schaffen. Doch anschließend bleibt auch noch viel Zeit, um mit dem Trailer und dem Fahrwerk ECO Cargo VB durch Indien zu rollen. (rj)



Mehr über BPW in Indien erfahren Sie unter www.bpwindia.com

Von der verlängerten Werkbank Europas zu einer zugkräftigen Wirtschaftsmacht



Die türkische Regierung hat ein klares Ziel vor Augen: 2023, wenn die Republik 100 Jahre alt wird, soll der Export ein Volumen von 500 Milliarden US-Dollar umfassen. Als Wirtschaftsmacht will die Türkei von Platz 16 auf Platz 10 vorrücken.

Unternehmen wie der Aufliegerhersteller Tirsan stehen für den Erfolg des Landes, der weit über dessen Grenzen hinausreicht. Tirsan ist nicht nur der wichtigste Produzent für Auflieger, Chassis und Tieflader auf dem heimischen Markt, sondern seit 2002 auch Besitzer der Tank- und Silosparte von Kässbohrer, dem traditionsreichen Transporthersteller im nordrhein-westfälischen Goch. Tirsan hält derzeit einen Marktanteil vor seinen Konkurrenten von etwas über 40 Prozent. „Wir bieten die größte Produktpalette an und investieren in Forschung, Entwicklung und neue Standorte wie 2011 in Russland“, erklärt Iffet Türken, Vorstandsmitglied bei Kässbohrer.

Die türkische Wirtschaft floriert seit Jahren. Dabei entwickelten sich die Unternehmen der Logistikbranche von reinen Fuhrunternehmen zu professionellen Logistikdienstleistern. „Sie erwirtschaften schätzungsweise rund 40 Milliarden Euro jährlich“, sagt Stefan Iskan, Logistikprofessor an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein. Er hat im vergangenen Jahr in Zusammenarbeit mit dem türkischen Verband der internationalen Spediteure eine Studie zum türkischen Logistikmarkt erstellt. Auf der BPW Kundenveranstaltung „Wiehler Forum“ im November 2013 diskutierte er mit Referenten aus

Wissenschaft und Praxis über die Chancen und Möglichkeiten der deutschen und europäischen Transport- und Logistikbranche und über die Rolle der Türkei als Brücke zu den GUS-Staaten.

Infrastrukturprojekte für die Entwicklung der Wirtschaft

Wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg ist die Verkehrsinfrastruktur. Deshalb treibt das türkische Transportministerium den Straßenbau voran. Zwischen 2003 und 2013 hat sich das gesamte Straßennetz auf 44.792 Kilometer fast vervierfacht. Großprojekte wie die dritte Brücke über den Bosphorus mit Autobahnanschluss oder Investitionen in das Schienennetz der Bahn sollen die Wirtschaft weiter in Schwung bringen. Firmen wie Borusan Logistics oder Ecol Logistics beginnen umzudenken. Auf der Suche nach immer besseren und schnelleren Logistikdienstleistungen legen sie ihr Augenmerk auf Transportlösungen wie den kombinierten Verkehr. Die Planer von Güterverkehrszentren, die im ganzen Land gebaut werden sollen, denken den Modal Split gleich mit und entwickeln Lösungen, um so viel Ware wie möglich auf die Schiene zu bringen. Derzeit beträgt der Anteil des



Prof. Dr. Stefan Iskan referierte bei der BPW Kundenveranstaltung Wiehler Forum.

Schienengüterverkehrs ein Prozent. Im Mai 2013 unterzeichnete der türkische Präsident Abdullah Gül das „Gesetz zur Liberalisierung des türkischen Schienenverkehrs“. Damit dürfen private Anbieter künftig eigene Züge betreiben und Schienenanbindungen von ihren Produktionsstätten an das staatliche Schienennetz bauen. Das wollen auch die Initiatoren des Projekts „Große Anadolische Logistik-Organisationen“ (BALO) nutzen. Regionale Handelskammern und Spediteure haben sich zusammengeschlossen und wollen Waren vor allem per Bahn innerhalb der Türkei und nach Europa transportieren. Für Iffet Türken von Kässbohrer sind die Investitionen in die Straßen- und Schieneninfrastruktur ein wichtiger Schritt für die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Türkei. (sl)

DocStop – gut gedacht und gut gemacht

Die Idee ist so überzeugend und so einfach, dass man sich unwillkürlich fragt, warum es DocStop erst seit 2007 gibt.

DocStop für Europäer e. V. ist ein eingetragener Verein, der es sich zur Aufgabe gemacht hat, Berufskraftfahrerinnen und -fahrern, die in Deutschland unterwegs sind, im Krankheitsfall medizinische Versorgung zu bieten. Während jeder andere Arbeitnehmer die Möglichkeit hat, einen Arzt aufzusuchen, wenn er sich nicht wohlfühlt, konnten Fernfahrer das bis 2007 nur unter großen Schwierigkeiten. Unterwegs auf der Autobahn mussten sie erst einmal herausfinden, wo es in der Nähe einen Arzt oder ein Krankenhaus gab, dann versuchen, einen 40-Tonner vor der Praxis zu parken, und schließlich darauf hoffen, dass die Sprechstunde noch nicht vorbei war und die Wartezeit nicht Stunden dauerte.

DocStop-Hotline
01805 112 024 DocStop hat alle diese Probleme elegant und einfach gelöst. Wer unterwegs Beschwerden hat, seien es Kopfschmerzen, Rückenprobleme oder Zahnschmerzen, wählt die Nummer der DocStop-Hotline. Dort meldet sich ein Mitarbeiter des ADAC-TruckService, der die Hotline betreut, und fragt nach der momentanen Position. Aus dem Netzwerk von mittlerweile rund 700 Ärzten und Krankenhäusern sucht er dann heraus, wer am besten helfen kann. Der Fahrer erhält die Telefonnummer und die Information, welcher DocStop-Anlaufpunkt am nächsten liegt – zum Beispiel ein Autohof, eine Raststätte oder eine Spedition. Dort kann er seinen Lkw abstellen und wird in der Regel per Shuttle-Service zur ambulanten Versorgung gefahren. Alle Ärzte, die DocStop unterstützen, haben eine kurzfristige Behandlung zugesagt, deren Kosten die Krankenversicherung übernimmt. Etwa 400 Fahrer nutzen dieses Hilfsangebot derzeit im Monat. Das Einzige, was sie dafür tun müssen, ist, den Aufkleber mit der Telefonnummer



„Ich Sorge im Hintergrund dafür, dass DocStop läuft“, erklärt Joachim Fehrenkötter.

am Armaturenbrett zu befestigen, damit sie sie im Bedarfsfall sofort parat haben. An Kosten fallen nur die Telefongebühren an.

Am Anfang war der Stammtisch Erfinder und ehrenamtlicher „Motor“ von DocStop ist Rainer Bernickel, der bis 2007 bei der Autobahnpolizei Münster als Hauptkommissar und Verkehrssicher-

heitsberater tätig war. Er gründete im Jahr 2000 einen Stammtisch, bei dem sich Polizisten und Fernfahrer trafen, um aus ihrem Alltag zu berichten und einander zuzuhören – Kooperation statt Konfrontation war das Ziel. Aus dieser Keimzelle in der Autobahnraststätte Münster ist eine fast bundesweite Einrichtung geworden. An jedem ersten Mittwoch im Monat treffen sich in 14 Bundesländern zwischen 15 und 45 Fahrer, Unternehmer, Spediteure und Polizisten, um sich aus-

zutauschen und von ihren Alltagsproblemen zu berichten. Eins dieser Probleme war die mangelnde medizinische Unterwegsversorgung.


Nur ehrenamtliche Mitglieder Damit alle Sach- und Geldspenden ausschließlich DocStop zugute kommen, sind die knapp 20 Mitglieder des Vereins ehrenamtlich tätig. Die geringe Mitgliederzahl hat einen großen Vorteil: Der Verein kann sehr schnell Entscheidungen treffen und umsetzen. Anderenfalls wäre Joachim Fehrenkötter auch nicht bereit gewesen, den Vorsitz zu übernehmen. Als Geschäftsführer der Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH hat er eigentlich genug zu tun, aber er und Rainer Bernickel engagieren sich voller innerer Überzeugung für die Fahrer – „weil das eine Berufsgruppe ist, die unser ganzes Land versorgt, aber nicht die nötige Anerkennung bekommt“.

Den Mercedes-Benz Vito Kombi stellt Daimler kostenlos zur Verfügung, damit DocStop auf Messen und Veranstaltungen für die gute Sache werben kann.



Rainer Bernickel zum Thema Geld: „Bei uns ist alles ehrenamtlich, jeder Cent geht in die Arbeit.“

Ehrgeizige Ziele Noch in diesem Jahr wollen die beiden Vorstandsmitglieder das Netzwerk aus Ärzten und Krankenhäusern verdoppeln und weitere Fördermitglieder aus der Industrie gewinnen. Das erste Ziel könnten sie durch die jetzt beginnende Zusammenarbeit mit der Kassenärztlichen Bundesvereinigung erreichen, die DocStop in ihre Kommunikation einbinden will, um das Angebot in der Ärzteschaft be-

kannter zu machen. Um mehr Förderer und Fördermittel zu gewinnen, setzen Bernickel und Fehrenkötter eine seit Jahren erfolgreich praktizierte Methode ein. Und die heißt „aggressives Betteln“, wie beide mit einem Augenzwinkern erklären. Wir wünschen viel Erfolg. (jws) 



Weitere Informationen finden Sie unter www.docstoponline.eu

Impressum

ISSN: 1619-3784

Herausgeber:

BPW Bergische Achsen KG
Ohlerhammer
D-51674 Wiehl

Verantwortlich für den Herausgeber:

Anne Bentfeld, Werner Fohrmann,
Nadine Wilhelm

Anschrift:

BPW Bergische Achsen KG
Redaktion „trailer world“
Nadine Wilhelm
Ohlerhammer
D-51674 Wiehl
Tel. +49 / (0) 22 62 / 78 – 19 09
Fax +49 / (0) 22 62 / 78 – 49 09
Internet: www.bpw.de
E-Mail: trailerworld@bpw.de

Verlag:

DVW Kundenmagazine GmbH
Nordkanalstraße 36
D-20097 Hamburg
Tel.: +49 / (0) 40 / 237 14-01

Internet: www.dvw-kundenmagazine.de

Geschäftsführung:

Oliver Detje

Objektleitung:

Karin Kennedy

Gestaltung:

Anne-Katrin Gronewold

Redaktionelle Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Peter Büttner (peb), Gerhard J. Ernest (gje), Tim-Oliver Frische (tof), Axel Granzow (ag), Ralf Johanning (rj), Susanne Landwehr (sl), Tim Meinken (tm), Jürgen W. Salomon (jws), Manfred Schulze (ms), Lara Sogorski (ls), Nadine Wilhelm (nw), Petra Wurm (pw)

Fotos und Illustrationen: siehe Bildverweise

Druck:

v. Stern'sche Druckerei, Lüneburg



trailer world erscheint zweimal jährlich in einer Gesamtauflage von 18.000 Exemplaren in deutscher und englischer Sprache. Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung oder Verbreitung muss vom Verlag oder Herausgeber genehmigt werden. Dies gilt auch für die elektronische Verwertung wie die Übernahme in Datenbanken, Online-Medien (Internet), Intranets oder sonstige elektronische Speichermedien. Herausgeber und Verlag schließen eine Haftung für unverlangt eingesandte Fotos, Manuskripte und sonstige Datenträger aus.

Die nächste Ausgabe der trailer world erscheint Anfang September 2014.

