

EDITORIAL



Liebe DAF-Partner,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

die erste Halbzeit des Jahres 2008 haben wir hinter uns. Wie auch im Fußball, bleibt nur wenig Zeit für eine kleine Zwischenbilanz. Trotzdem sollte man „auf die Schnelle“ analysieren, was gut und was weniger gut gelaufen ist, um die zweite Hälfte mit neuem Elan und vielleicht angepasster Taktik zu agieren.

Schauen wir uns auf dem Spielfeld etwas genauer um, dann muss man sagen, dass der Sturm leider etwas ins Stocken geraten ist. Das verwundert aber auch nicht, weil das gesamte (wirtschaftliche) Umfeld nicht mehr so ist, wie es noch vor einem Jahr war. Die Entwicklung des Ölpreises und die damit

verbundenen exorbitant hohen Dieselpreise und die Pläne zur Mauterhöhung belasten die ohnehin schon schwierige Kostensituation bei vielen Transportunternehmen. All das lässt die Mitspieler (sprich Kunden) sehr zurückhaltend und defensiv auftreten.

So müssen wir uns denn mit einer angepassten Spielweise auf die Bedürfnisse des Marktes einstellen. Neue Ideen der Herangehensweise (Sparpotentiale aufzeigen), das Erschließen von neuen Marktsegmenten, das Anbieten von neuen Services und die Bereitschaft, etwas mehr als andere zu tun. Das wird uns helfen, die Partie weiterhin in unserem Sinne zu beeinflussen.

Ihnen und Ihren Mitarbeitern wünsche ich eine schöne Urlaubszeit und für die zweite Jahreshälfte gute Ideen um das Spiel neu zu beleben, damit wir am Ende des Jahres als Sieger vom Platz gehen können.

Ihr
Leo Louvet
Geschäftsführer

NEWS/AKTUELLES

- Erster Aufbauherstellertag war ein voller Erfolg. 2
- EBB zeigt Präsenz auf der württembergischen Leistungsschau „Arbeitsplatz Nutzfahrzeug 08“. 3
- Innovationsprogramm geht in die Verlängerung 3
- Saftige Erhöhung der Maut 4
- DAF Kundenbefragung mit wertvollen Erkenntnissen 5

AUS DER DAF-ORGANISATION

- Fricke übergibt Spieletruck in Bremerhaven 6
- Neu im Netzwerk: Firma Rölle, Leutkirch 7
- Hein Nievelstein leitet jetzt DAF Trucks Frankfurt 7
- Neu im Vertriebs-Team: Gert-Jan Jonker 7

DBN SPEZIAL

- Marketing bedeutet: Kundenwünsche (er)kennen 8–9

TIPPS FÜRS BUSINESS

- (Demo)flotte Branchenlösungen 10



Kundenwünsche (er)kennen

Die Aufgaben des Marketingteams sind schnell erklärt und doch sehr komplex. Zentrale Rolle spielen die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden. Hans Posthumus und sein Team haben es sich zur Aufgabe gemacht, diese zu ergründen – mit Erfolg. Lesen Sie dazu Seite 8 und 9.

Impressum: DAF Business News ist ein online-medium der DAF Trucks Deutschland GmbH. Verantwortlich für den Inhalt: Günter Stursberg, Abt. PR-Presse und Kommunikation, Tel: 02234/506-160.

NEWS / AKTUELLES
Erster Aufbauherstellertag: ein voller Erfolg

„Auf DAF können Sie bauen!“ – nach diesem Motto veranstaltete DAF die Aufbauherstellertage 2008 vom 11. bis 13. Juni. Die Marketing-Abteilung von DAF Trucks Deutschland lud ein und insgesamt 80 Vertreter der Branche folgten dem Ruf nach Eindhoven. Rund 60 Aufbautenhersteller von Rang und Namen fanden sich in der Präsentationshalle B10 auf dem Werksgelände von DAF Trucks N. V. ein. Vertreter von Kässbohrer, Liebherr, Meiller, Faun, Fliegl, Junge, Doll und vieler anderer namhafter Hersteller lobten nicht nur die gelungene Veranstaltung sondern auch den offenen Dialog mit DAF. Anderen lag wiederum der enge Kontakt zur DAF Zentrale und der Entwicklungsabteilung am Herzen. Durch die Bank weg positiv wurde das vielseitige Programm der Veranstaltung bewertet. Viele der Aufbauhersteller zeigten sich beeindruckt von der Fertigungstiefe im Werk und dem hohen Grad an Effizienz im Produktionsprozess. Besondere Erwähnung fand auch der Besuch und das Abendessen im DAF Museum, die Werksführung und natürlich die Live-Fußballübertragung Deutschland-Kroatien in der EM-Vorrunde.

Nach der Begrüßung und Einstimmung durch den neuen Marketingleiter Hans Posthumus führten Produktmanager Bernhard Purschke, Sales Engineer Uwe Müller und Hans Mentzel vom Mutterhaus in Eindhoven mit Fachbeiträgen durch das weitere Programm. In den Präsentationen ging es in erster Linie um die Informationsquellen bei DAF, die verschiedenen Fahrgestellvarianten, die Aufbaubefestigung, Nebenantriebe sowie die elektrischen Anlagen.


O-Töne von den Aufbauherstellertagen

„Wir haben uns ein neues, sehr positives Bild von DAF machen können.“
 Hans Preschel, VDL Containersysteme, Varel-Winkelsheide

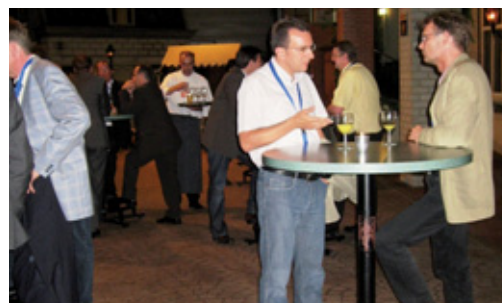
„Uns hat vor allem die enorme Fertigungstiefe von DAF überrascht.“
 Matthias Henneke, Spier Fahrzeugwerk, Steinheim

„Den Kontakt mit den Verantwortlichen haben wir gesucht und gefunden.“
 Alexander Eberhartinger, Kässbohrer Transport Technik, Salzburg, AU

„Die Bereitschaft zur engen Zusammenarbeit ist ein positives Signal!“
 Herbert Begemann, Faun Umwelttechnik, Osterholz-Scharmbeck

„Die enorme Flexibilität von DAF ist für uns ein klarer Bonus dieser Marke.“
 Matthias Seitz, Putzmeister AG, Aichtal

„Wir streben einen engen Schulterschluss mit DAF an und suchen deshalb den direkten Dialog mit Eindhoven.“
 Joachim Bareth, Liebherr-Mischtechnik, Bad Schussenried



NEWS / AKTUELLES

EBB zeigt Präsenz auf der württembergischen Leistungsschau „Arbeitsplatz Nutzfahrzeug 08“

Rund 25 namhafte Aussteller der Nutzfahrzeugbranche, darunter Schmitz Cargobull, PacLease, Michelin und natürlich auch DAF kamen auf dem Gelände des Ludwigsburger Forums Anfang Juni zusammen. Unter dem Namen „Arbeitsplatz Nutzfahrzeug“ stand das Motto der diesjährigen Leistungsschau des Verbands des Württembergischen Verkehrsgewerbes (V.V. Württemberg). Zahlreiche Unternehmer aus dem Verkehrsgewerbe ließen sich die Gelegenheit nicht entgehen, mehr über Produkte und Dienstleistungen der

Aussteller zu erfahren. Reinhard Bayer, Geschäftsführer des EBB Truck Centers zeigte sich von der zweiten Teilnahme an der „Arbeitsplatz Nutzfahrzeug“ sehr zufrieden: „Ich bin mir sicher, dass wir mit unserer Präsenz maßgeblich dazu beitragen konnten das Image und die Bekanntheit von DAF in der Region zu steigern.“ EBB war, wie schon letztes Jahr, optimal aufgestellt: Ein schwarzer DAF XF105 mit Super Space Cab flankiert von CF und LF präsentierten sich prominent direkt am Eingang des Ludwigsburger Forums. Zudem hatte Rein-

hard Bayer einen Infostand im Foyer aufgestellt, an dem er mit seinem Vertriebsteam interessierten Unternehmern Rede und Antwort stand. „Wir haben viele Kontakte knüpfen können“, so Bayer. „Mindestens zehn Unternehmer haben konkreten Bedarf neuer Fahrzeuge angemeldet. Wir werten die diesjährige Ausstellung als vollen Erfolg.“

Mehr Infos zur Leistungsschau unter: www.vv-wuerttemberg.de



DAF Partner EBB zeigte Flagge vis à vis vom Eingang des Ludwigsburger Forums.

Innovationsprogramm geht in die Verlängerung

In den tollen EM-Tagen gehen viele Parteien in die Verlängerung. Ähnliches gilt für Tiefensees Innovationsprogramm, das von der Branche positiv aufgenommen wurde. Ende Mai beschloss Tiefensees Ministerium die Fortsetzung der Förderung umweltfreundlicher LKW. Dabei geht es um Subventionen in Form von zinsgünstigen Krediten oder einmaligen Direktzuschüssen bei Fahrzeugen, die mindestens die Euro 5-Norm erfüllen. Nach

den ersten 100 Millionen Euro Fördergeld werden weitere 85 Millionen für das Innovationsprogramm bereitgestellt. Die Basisförderung beträgt 2.550,- Euro. Für kleine und mittlere Unternehmen, aber auch Unternehmen in strukturschwachen Gebieten werden zusätzliche Förderbeträge gewährt. So kann im Einzelfall eine finanzielle Unterstützung in maximaler Höhe von 4.250,- Euro pro Fahrzeug gewährt werden.

Bundesverkehrsminister Tiefensee ist überzeugt vom Nutzen für die Branche: „Das Innovationsprogramm war in den vergangenen Monaten ein großer Erfolg. Insgesamt können die Transportunternehmer mit den Zuschüssen mehr als 25.000 neue Fahrzeuge anschaffen.“ Der Minister versichert, dass nicht zuletzt durch eine Modernisierung der Fahrzeugflotte Deutschlands Transportunternehmen über eine der modernsten, sichersten und umwelt-

freundlichsten LKW-Flotten verfügt. Die Mehrausgaben für das Innovationsprogramm sollen mit den Mauteinnahmen gedeckt werden.

Weitere Infos und Details zum Innovationsprogramm des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung erhalten Sie unter: www.bmvbs.de

NEWS/AKTUELLES

Saftige Erhöhung der Maut

Die arg gebeutelte Transportbranche muss nun nach den ständig steigenden Dieselpreisen nach dem Willen der Bundesregierung auch noch eine kräftige Mauterhöhung verkräften. Die Transport-Verbände liefen Sturm und sprachen angesichts des saftigen Preisanstiegs von reiner „Abzocke“. Laut dem Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) ergibt sich aus der neuen Mauttabelle im Schnitt eine Erhöhung von 62 Prozent.

Tiefensee hält dagegen: „Im Verkehrsbereich wollen wir mit den Änderungen der LKW-Mautsätze die Unternehmer stärken, die sich für eine umweltfreundliche LKW-Flotte entscheiden. Ein LKW mit hohem Schadstoffausstoß bezahlt dann doppelt so viel wie ein umweltfreundlicher, moderner LKW. Mit den zusätzlichen Einnahmen bauen wir die Infrastruktur aus. Damit stützen wir unsere Volkswirtschaft entscheidend. Denn nur mit exzellenter Verkehrsinfrastruktur funktioniert die Wirtschaft und sind die Arbeitsplätze gesichert.“

Wir haben die aktuelle Kostenübersicht für Sie zusammengestellt:

GELTENDE GEBÜHRENSTRUKTUR	
Emissionsklasse	Mautkategorien
EEV (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 0,042 %)	Kategorie A bis 3 Achsen: 10 Cent ab 4 Achsen: 11 Cent
Euro V (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 28,173 %)	Kategorie A bis 3 Achsen: 10 Cent ab 4 Achsen: 11 Cent
Euro IV (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 7,320 %)	Kategorie B bis 3 Achsen: 12 Cent ab 4 Achsen: 13 Cent
Euro III (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 52,763 %)	Kategorie B bis 3 Achsen: 12 Cent ab 4 Achsen: 13 Cent
Euro II (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 10,556 %)	Kategorie C bis 3 Achsen: 14,5 Cent ab 4 Achsen: 15,5 Cent
Euro I (Anteil an Gesamtfahrleistung 3/2008: 1,146 %)	Kategorie C bis 3 Achsen: 14,5 Cent ab 4 Achsen: 15,5 Cent

ZUKÜNFTIGE GEBÜHRENSTRUKTUR

- SPREIZUNG 100 %, MIT PMK¹
- VOLLSTÄNDIGE HARMONISIERUNG

Emissionsklasse	Mautkategorien
EEV	Kategorie A (Fahrleistungsanteil: 70 %) ² bis 3 Achsen: 14,0 Cent ab 4 Achsen: 15,4 Cent
Euro V	Kategorie A (Fahrleistungsanteil: 70 %) ² bis 3 Achsen: 14,0 Cent ab 4 Achsen: 15,4 Cent
Euro IV oder PMK II (Euro III + Filter)	Kategorie B (Fahrleistungsanteil: 26 %) ² bis 3 Achsen: 16,8 Cent ab 4 Achsen: 18,2 Cent
Euro III oder PMK I (Euro II + Filter)	Kategorie C (Fahrleistungsanteil: 4 %) ² bis 3 Achsen: 21,0 Cent ab 4 Achsen: 22,4 Cent
Euro II	Kategorie D (Fahrleistungsanteil: 0 %) ² bis 3 Achsen: 27,3 Cent ab 4 Achsen: 28,7 Cent
Euro I / Euro 0	Kategorie D (Fahrleistungsanteil: 0 %) ² bis 3 Achsen: 27,3 Cent ab 4 Achsen: 28,7 Cent

NEWS/AKTUELLES

DAF Kundenbefragung mit wertvollen Erkenntnissen

Das Ergebnis der Kundenzufriedenheitsumfrage wurde im Juni mit Spannung erwartet: Alle zwei Jahre geben alle sieben europäischen LKW-Hersteller, die auf dem Markt vertreten sind, eine große Studie in Auftrag. Ziel ist es, die Wünsche und Bedürfnisse der Branche besser kennen zu lernen. Unter den 700 im Rahmen der Studie befragten Transporteuren waren auch 100 DAF-Kunden vertreten. Zum einen ging es um die Zufriedenheit rund um die Produkte und Dienstleistungen von DAF, zum anderen um das Image der Marken.

Die Zufriedenheit wurde wiederum in drei Themenfeldern klarer definiert:

- **Produkt**
- **Verkaufsprozess**
- **Werkstattleistung**

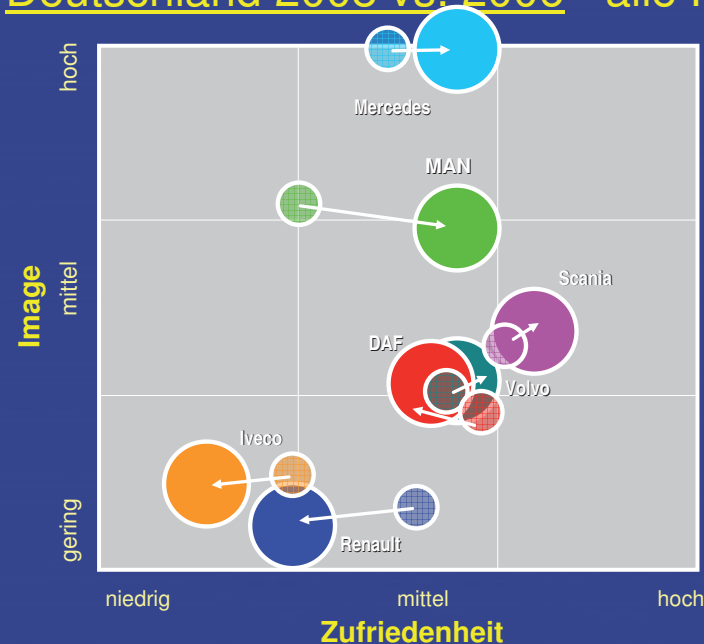
Eine positive Bilanz können wir vor allem in Bezug auf das Image von DAF ziehen. Als einziger Hersteller konnte DAF sein Image im Gegensatz zu 2006 verbessern (siehe Schaubild). Ebenfalls punkten konnten XF und CF mit Technik und Ausstattung. In Bezug auf das Fahrerhaus setzt DAF in den Augen der

Kunden nach wie vor Maßstäbe. Positives hatten Kunden auch von den DAF Sales Dealern zu berichten: Hier waren es vor allem die Zuverlässigkeit im Verkaufsprozess. Einen Wermutstropfen gab es dennoch: geringfügig schlechtere Noten wurden dem Werkstattservice im Vergleich zu 2006 ausgestellt.

„Einen wichtigen Kritikpunkt konnten wir bereits vor der Auswertung der Umfrage entschärfen,“ erläutert Hans Posthumus, Marketingleiter DAF Trucks Deutschland. „Seit Anfang des 2. Quartals bieten wir DAF EcoDrive Seminare an. Das sind Fahrerschulungen zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Kunden in punkto ökonomische Fahrweise.“ Genau das haben DAF Kunden laut Umfrage vermisst – professionelle Beratung und praktische Tipps zur nachhaltigen Senkung des Kraftstoffverbrauchs. In der heutigen Zeit ein wichtiges Verkaufsargument, so dass wir davon ausgehen dass unsere Verkäufer das Angebot aktiv in jedes Verkaufsgespräch einbinden.

Details und weitere Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsumfrage werden in den nächsten regionalen Tagungen erläutert.

Image vs. Kundenzufriedenheit Deutschland 2008 vs. 2006 - alle Hersteller



Die großen Kreise bilden den aktuellen Stand ab, die kleinen den von vor zwei Jahren.


AUS DER DAF ORGANISATION
Fricke übergibt Spieltruck in Bremerhaven

Dass ein LF nicht nur Unternehmer zufrieden, sondern auch Kinder glücklich machen kann, beweist der neue DAF LF als Transportfahrzeug mobiler Spielecontainer für Bremerhavener Kids. Im Mai übergab DAF Partner Fricke den LF der mobilen Spielbetreuung im Spiel-park Leherheide. Die Stiftung „Wohnliche Stadt“ stellte Fördermittel bereit, damit in Zukunft Kinder-, Stadtteilstadt aber auch Vereinstadt und andere Veranstaltungen von der mobilen Spiele-

betreuung profitieren können.

Da die Fördermittel beschränkt wurden, musste Fricke-Vertriebsmann Fred Tölke ein gutes Angebot machen: „Es war nie unser Ziel, aus diesem Verkauf einen Gewinn zu schlagen. Zusätzlich haben wir auch die Beschriftung des LKW für die Mobile Spielbetreuung kostenlos übernommen. Schließlich sind auch wir froh, dass wir als ortsansässiger DAF-Händler den Bremerhavener Kindern helfen konnten.“, so Tölke.

Als Zugabe spendierte DAF Trucks Deutschland noch fünf Tretmobile XF105, die besonders bei den Kleinen großen Anklang fanden.

Der LF wurde individuell für die verschiedenen mobilen Abrollbehälter konfiguriert, die für verschiedene Zwecke eingesetzt werden. Von der Hüpfburg bis zum überdachten Spielecontainer bietet die mobile Spielbetreuung alles, was Kinderherzen begehren.



Kinderüberraschung: Die gelben Pedal-Trucks waren inklusive.

Neu im Netzwerk: Firma Rölle, Leutkirch

Etwas ganz Besonderes hatte sich die Firmenleitung der Rölle Kraftfahrzeugservice GmbH ausgedacht: Sie luden anlässlich der offiziellen Betriebseröffnung im Mai zum Weißwurstbuffet und Alphorn-Konzert – eben typisch Bayerisch. Im geografischen Kontrast dazu standen die niederländischen Trucks einer uns gut bekannten Marke. Die Firma Rölle ist seit 2001 DAF Service-Partner und übernimmt alle fachgerechten Inspektionen und Wartungen.

Der Umzug des Betriebes erfolgte zwar bereits im Oktober letzten Jahres, doch die Familie Rölle wollte sich für die offizielle Eröffnungsfeier ein wite-

rungsbeständigeres Datum sichern. Sie hatten aufs richtige Pferd gesetzt, denn am 24. und 25. Mai hatten sie die „Bude“ voll. Die Präsentation des neuen



Mit Weißwürsten und nem Hellen ging es draußen wie drinnen zünftig her.



Für Familie Rölle war es ein gelungener Auftakt am neuen Firmenstandort.

Betriebs am Unteren Auenweg in Leutkirch, zwischen Ulm und Lindau gelegen, war laut

Thea Rölle ein voller Erfolg. „Wir konnten uns optimal präsentieren. Das haben wir unter anderem auch der Firma Kling, dem DAF-Vertriebspartner aus Senden-Hittistetten, zu verdanken: Sie stellte uns insgesamt 20 Fahrzeuge zu Ausstellungszwecken zur Verfügung – darunter auch viele Kundenfahrzeuge.“

Die Rölle Kraftfahrzeugservice GmbH fährt seit April 2008 eine Zwei-Markenstrategie und ist ebenfalls Servicepartner für Volvo. Neben dem Geschäft als LKW Servicebetrieb, betreut die Werkstatt auch PKW und Transporter aller Fabrikate nach Herstellervorgaben.

Wir wünschen der Firma Rölle und allen Mitarbeitern viel Erfolg und heißen sie nochmals herzlich Willkommen in der großen DAF-Familie.

Rölle Kraftfahrzeugservice GmbH & Co. KG
 Unterer Auenweg 10 • 88299 Leutkirch • www.roelle-kfz.de

AUS DER DAF ORGANISATION

Hein Nievelstein leitet jetzt DAF Trucks Frankfurt

Der Name Nievelstein ist wohl untrennbar mit der Vertriebsorganisation von DAF verbunden. Im Juni hat der passionierte Motorradfahrer seinen Posten als Geschäftsführer der Niederlassung DAF Trucks Frankfurt GmbH angetreten. Dort ist er verantwortlich für den potenten Wirtschaftsraum der gesamten Rhein-Main-Region. Er übernimmt den Posten von seinem Vorgänger Gerhard Haas.

Hein Nievelstein ist seit 1982 in der DAF Organisation erfolgreich tätig. Seine ersten Spuren verdiente er sich bei

der niederländischen Vertriebsorganisation von DAF Nederland B.V. in Eindhoven, um dann Ende der 80er Jahre bei DAF Nutzfahrzeuge Deutschland in Langenfeld zunächst als Leiter Sales Engineering den Verkaufsprozess zu unterstützen. Später wirkte er dann über viele Jahre als Vertriebsleiter in Frechen bis zu seiner letzten Position als Verantwortlicher für das Großkundengeschäft.

Diese Position war bis Redaktionsschluss noch unbesetzt. Wir werden Sie aber schnellstmöglich über eine

Neubesetzung informieren. In der Zwischenzeit wenden Sie sich bitte an Andreas Scharrer (Vertriebsleiter Händlerorganisation; DW -120

Peter Silbernagel übernimmt zeitgleich mit Hein Nievelstein die Position des Leiters After Sales bei DAF Trucks Frankfurt. Diese Besetzung erfolgt nach jahrelanger, erfolgreicher Arbeit im Bereich After Sales. Zuletzt zeichnete er verantwortlich für Multisupport und Telematics. Ein Nachfolger für Peter Silbernagel steht noch nicht fest. In der Zwischenzeit steht Berry Wieland (DW

-200), Leiter der Abteilung Service, als Ansprechpartner zur Verfügung.



Neuer Geschäftsführer DAF Trucks Frankfurt Hein Nievelstein

Neu im Vertriebs-Team: Gert-Jan Jonker

Seit dem 1. April begrüßen wir einen neuen Gebietsleiter im Bereich Vertrieb Händlerorganisation. Der gebürtige Niederländer Gert-Jan Jonker verstärkt das DAF-Team in Frechen als Gebietsleiter. Jonker lebt und arbeitet zur Zeit in Stuttgart. Sein zukünftiges Einsatzgebiet war bis zum Redaktionsschluss noch nicht definiert. Sie erreichen Gert-Jan Jonker unter der Durchwahl -127.



Der Betrieb von DAF Trucks Frankfurt ist der modernste in der DAF-Organisation.


DBN SPEZIAL

Marketing bedeutet: Kundenwünsche (er)kennen

Werbung und Verkaufsförderung, Messen und Events, Produktmarketing, Sales Engineering und Training, das sind einige der Standardaufgaben im Marketing, die für den Prozess der Markenstärkung eine zentrale Rolle spielen. Im Mittelpunkt aller Maßnahmen steht dabei immer der Kunde. Seine Wünsche und Bedürfnisse zu erkennen ist das vorrangigste Ziel im Marketing.

„Die regelmäßige Kundenzufriedenheits- und Image-Studie ist die Basis aller Marketing-Aktivitäten bei DAF!“ Damit zieht Hans Posthumus, seit Januar Marketingleiter von DAF Trucks Deutschland, die Quintessenz aus seiner täglichen Arbeit. Der gebürtige Niederländer übernahm die Position im Januar von seinem Vorgänger Andreas Scharrer. Hans Posthumus – bislang im Marketingteam für Projekte und Händlerberatung zuständig – steht nun der neunköpfigen Marketingabteilung vor. Die Homologationgruppe mit 3 Mitarbeitern gehört ebenfalls dazu. Ziel ist es, sein gesamtes Team auf die Bedürfnisse des Kunden einzuschwören. Dabei beginnt alles mit der Frage: „Wo stehen wir in Bezug auf Image und Zufriedenheit des Kunden?“ Die bereits erwähnte Analyse gibt Antwort auf viele Fragen. (siehe auch Artikel Seite 5)

Die erst kürzlich ausgewertete Umfrage ergibt ein klares Bild von DAF beim Kunden. So profitiert das Image

der niederländischen Marke vor allem von der Sparsamkeit der Fahrzeuge und dem Komfort des Fahrerhauses.

„Bekannt ist: DAF steht vor allem im Segment der Sattelzugmaschinen sehr gut da,“ beschreibt Posthumus die Situation auf dem Markt. Jede siebte Sattelzugmaschine auf deutschen Straßen ist ein DAF. Den Marktanteil dieses wichtigen Segments zu erweitern, war in der Vergangenheit eine zentrale DAF-Strategie. Der XF105 bzw. der XF 95, als Vorgängermodell mit Space oder Super SpaceCab, sollten als Zugpferde für alle Baureihen dienen. Nun gilt es die Fahrgestelle und verschiedenen Achskonfigurationen als Branchenlösungen verstärkt in den Markt zu bringen. „Hier haben wir im Hinblick auf unser Marktpotential noch viel Raum nach oben! Erklärtes Ziel ist die Steigerung von momentan vier Prozent auf langfristige zehn Prozent,“ so Hans Posthumus über die neue Strategieausrichtung. Der Fokus der Marketingak-

tivitäten richtet sich verstärkt auf individuelle Branchenlösungen wie etwa Kipper, Pritsche, BDF- oder Kühlfahrzeuge. Die Anfang Juni veranstalteten Aufbauherstellertage waren dabei ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung: DAF lud Aufbauspezialisten nach Eindhoven und suchte den engen Schulterschluss mit Firmen wie Meiller, Kässbohrer, Liebherr, Fliegl, Saxas und anderen namhaften Herstellern (siehe auch Artikel S. 2).

Qualifizierung zum Händler Sales Engineer

„Im zweiten Schritt arbeiten wir mit den Händlern an einer schrittweisen Erhöhung des Know-Hows und der Beratungskompetenz beim Händler,“ erklärt Schulungsleiter Heiko Lorenz. „Der Verkaufsberater vor Ort soll dem Kunden bei der Konfiguration seines individuellen Branchennutzfahrzeugs optimale Hilfestellung geben können.“ Da allerdings weit mehr dazugehört, ein LKW-Fahrgestell zu verkaufen als eine Sat-



Neuer Marketingleiter Hans Posthumus

telzugmaschine, sind professionelle Schulungen nötig. Zu diesem Zweck entwickelte DAF die Qualifizierung zum Händler Sales Engineer für ausgewählte Mitarbeiter des Händlers. Diese Qualifizierung soll das Bindeglied zwischen Technik und Verkauf bilden. „Wenn →

DBN SPEZIAL

wir es schaffen, rund 50 Prozent des technischen und aufbaubezogenen Know-hows, über das wir im Hause DAF verfügen, an die Händler weiterzugeben, haben wir unser Ziel erreicht. Dazu ist ein intensiver Dialog und kurze Wege zwischen DAF und den DAF-Händlern wichtig," beschreibt Oliver Lenz in der Funktion als Händlerberater die Voraussetzungen.

POVs eliminieren

Hans Posthumus: „Als dritten, wichtigen Schritt werden wir in nächster Zeit die Produktspezifikationen unserer Baureihen immer weiter an die einzelnen Branchenspezifikationen des deutschen Marktes angleichen. Das betrifft beispielsweise Radstände oder Komponentenanzahl sowie Detaillösungen für spezifische Branchen. Wir haben 14 Fokus-Segmente definiert, in denen wir

die Anforderungen der Branche zu 100 Prozent erfüllen wollen. Momentan sind es noch 90 Prozent.“ Vielen Händlern wohlbekannt sind wohl POVs (Pre Order Validation) – Sonderausstattungen, die auf Kundenwunsch beim Werk angefragt werden müssen. Solche teuren und zeitverzögernden POVs gilt es langfristig zu eliminieren und Branchenlösungen als Standardlösungen in den Eindhovener Produktionsprozess zu

integrieren.

Hans Posthumus ist optimistisch: „Wir sind auf dem richtigen Weg, so dass wir unsere Marktanteils-Ziele bei den Fahrgestellen erreichen können, daran möchten wir uns auch als Marketing-Team messen lassen!“



Das Marketingteam (v.l.n.r.) W. Strauß, B. Purschke, U. Müller, O. Lenz, H. Posthumus, J. Winkelmann, H.-P. Karwelat, H. Lorenz (es fehlen: H.-U. Knoop, M. Richter, W. Kohne und Y. Derek)

Kurz vorgestellt:
Das Marketingteam von DAF Trucks Deutschland

Hans Posthumus, Marketingleiter	DW -180
Oliver Lenz, Marketing-Beratung.....	DW -181
Jens Winkelmann, Projekte, Analysen	DW -184
Heiko Lorenz, Trainer Verkaufsschulungen.....	DW -183
Hans-Peter Karwelat, Messen/Events/Corporate Identity.....	DW -182
Bernhard Purschke, Produktmarketing	DW -187
Uwe Müller, Sales Engineer	DW -188
Wolfram Strauß, Sales Engineer.....	DW -185
Hans-Ulrich Knoop, Auslieferungsbetreuung Flottenkunden	DW -191

Die Homologationsgruppe besteht aus

Manfred Richter, Homologation	DW -296
Wolfgang Kohne, Homologation	DW -297
Yvonne Derek, Homologation	DW -124


TIPPS FÜRS BUSINESS

(Demo)flotte Branchenlösungen

DAF Partner bekommen ab sofort (ge)-wichtige Unterstützung ihrer Verkaufsaktivitäten: DAF stellt die Demoflotte 2008/2009 mit verschiedensten Fahrgestellkonfigurationen vor. Die unterschiedlichen Branchenlösungen reichen von 6x4 Sattelzugmaschinen, BDF-Wechselsystemen über Kippvarianten bis hin zu Kühlfahrzeugen. Sie zielen auf zusätzliche Vorführaktivitäten bei potenziellen Kunden.

Die rund 30 Fahrzeuge werden von PacLease verwaltet und können im Zeitraum von Oktober 2008 bis März 2009 zu Demonstrationszwecken angemietet werden. Mindestmietdauer pro Fahrzeug beträgt 4 Wochen. Die Mietkosten gestalten sich dabei attraktiv, da die Hälfte im Rahmen der Standards-of-Excellence von DAF Trucks Deutschland übernommen wird.

Weitere Infos zur Anmietung erhalten Sie bei Oliver Lenz, Marketing-Koordination unter der Durchwahl -181.

Art	Typ	Fhs	Radstand	Federung	Farbe	AS-Tronic	Intarder/DEB	DTS	Aufbau/Bemerkungen
6x4 Sattelzugmaschinen mit Kipphydraulik									
FTT	XF105.510	SC	390	PL	R	√	IN+D	√	Kipphydr.+SK-Verschiebe.
FTT	XF105.460	SC	390	PL	R	√	IN+D	√	Kipphydr.
BDF-Aufbau (Groß)volumen – Wecon									
FAR	XF105.460	SC	480	LL-GV	R	√	INT	√	BDF 7,15-7,85m+Tielk.
FAR	XF105.460	SSC	480	LL-GV	R	√	INT	√	BDF 7,15-7,85m+Tielk.
FAR	XF105.460	SC	480	LL-GV	R	√	INT	√	BDF 7,15-7,85m+Tielk.
FAR	XF105.460	SSC	480	LL-GV	R	√	INT	√	BDF 7,15-7,85m+Tielk.
Kipper – Meiller									
FAT	CF85.410	Kurz	405	PB	W	√	DEB	√	3-S-Kipper/pendelnd
FAT	CF85.410	Kurz	405	PB	W	-	DEB	√	3-S-Kipper/bordmatik
FAT	CF85.460	Kurz	405	PB	G	-	DEB	√	3-S-Kipper/pendelnd
FAT	CF85.460	Kurz	405	PB	G	√	IN+D	√	3-S-Kipper/bordmatik+plane
FAT	CF85.410	SL	405	PB	W	-	IN+D	√	3-S-Kipper/pendelnd
FAD	CF85.410	Kurz	505	PB	W	-	DEB	√	3-S-Kipper/bordmatik
FAD	CF85.410	Kurz	505	PB	W	-	DEB	√	Hinterkipper
FAD	CF85.410	Kurz	505	PB	W	√	IN+D	√	Hinterkipper
FAD	CF85.410	Kurz	505	PB	G	-	DEB	√	3-S-Kipper/pendelnd+plane
FAD	CF85.410	Kurz	505	PB	G	√	IN+D	√	Hinterkipper+plane
Pritsche und Ladekran („Baustoffzug“) – Michels									
FA	CF75.360	Kurz	450	PP	W	√	INT	√	Kipper mit LK. h. FHS
FAN	XF105.460	SC	480	PL	W	√	INT		Pritsche mit LK. a. Heck
Absetzkipper – Meiller									
FA	CF75.360	Kurz	380	PP	W	-	INT		AK 12 MT
FA	CF75.360	Kurz	380	PP	W	√	INT		AK 12 MT
FA	CF85.410	SL	420	PP	W	√	INT		AK 12 MT
FAG	CF85.460	Kurz	398	PL	W	√	DEB		AK 16 MT
Abrollkipper – VDL / Meiller									
FAN	CF85.460	SC	480	PL	W	√	DEB		Abrollkipper Behälter 7m, VDL
FAN	XF105.460	SC	480	PL	W	√	INT		Abrollkipper Behälter 7m, VDL
FAN	XF105.460	SC	480	PL	W	-	INT		Abrollkipper Behälter 7m, Meiller
FAN	XF105.460	SSC	480	PL	W	√	INT		Abrollkipper Behälter 7m, Meiller
FAT	CF85.460	SL	500	PL	W	-	IN+D	√	Abrollkipper Behälter 6,5m, Meiller
Tiefkühllaufbau – Kiesling									
FA	LF55.250	Kurz	530	PL	B	√			TK-Koffer*LBW. Flottenfahrzeug!
FA	CF75.360	Kurz	540	PL	B	√	INT	√	TK-Koffer*LBW
FA	CF75.360	Kurz	540	PL	B	√	INT	√	TK-Koffer*LBW



Abholstationen: PacLease Depots in Braunschweig, Bochum, Dieburg, Stuttgart

Fahrzeugwechsel: 4 wöchentlich (min. Mietdauer 1 Monat)

Bonus: Im Rahmen der Branchenlösungen-Offensive 2008-2010 wird die aktive Vorführung dieser Fahrzeuge durch Bonifizierung der Mietrate gefördert. (siehe Standards-of-Excellence 2008)

Mietraten, Buchung, Buchungsplan: ab 1. September im Internet einsehbar und buchbar