

„Wir machen den kollektiven Irrsinn nicht mit“

Mit Dr. Helmut Steinbrugger, Direktor von DAF Austria, sprach Dr. Helmut Tober

➤ **Wie hat sich die Lkw-Nachfrage 2001 entwickelt?**

Im Sog einer schwachen Gesamtkonjunktur war die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen in 2001 ebenfalls rückläufig. In der leichten und mittelschweren Klasse von 6-15 to Gesamtgewicht betrug der Rückgang -10 %, in der schweren Klasse über 15 to Gesamtgewicht betrug er -15 %.

➤ **Dennoch hat sich DAF 2001 in diesem schwierigen Umfeld gut behauptet und die Marktanteile gehalten. Worauf führen Sie das zurück?**

Mit der Verkaufsleistung meiner Marke bin ich in 2001 nicht zufrieden. Wir blieben deutlich unter den gesetzten Zielen. Unserem dennoch guten Abschneiden in der Marktanteilsstatistik waren zwei Umstände förderlich. Wir hatten im November/Dezember 2000 überdurchschnittlich hohe Ablieferungen, die ihren Niederschlag in der Zu-

verbesserung von 2,3 % auf 6,4 % und in der schweren Klasse erreichen wir 9,6 %.

➤ **Was sind die Vorzüge von DAF? Warum sollen die Kunden Ihrer Meinung nach einen DAF kaufen?**

Unter den heutigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist es schwerer denn je, einen Transportbetrieb rentabel zu führen. Durch den harten Wettbewerb werden die Margen immer geringer, während gleichzeitig die betrieblichen Aufwendungen für Personal, Kraftstoff, Steuern etc. immer weiter steigen. Er braucht also moderne Fahrzeuge, die die Rendite des Unternehmens nicht weiter schmälern, sondern aktiv zur Ergebnisverbesserung beitragen. Mit einem DAF, seinem fairen Anschaffungspreis, niedrigen Kraftstoffverbrauch und geringem Wartungsaufwand gelingt das.

„Unter den heutigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist es schwerer denn je, einen Transportbetrieb rentabel zu führen. Er braucht also moderne Fahrzeuge, die die Rendite des Unternehmens nicht weiter schmälern, sondern aktiv zur Ergebnisverbesserung beitragen.“

lassungsstatistik erst in 2001 fanden. Und es war zweitens die gute Marktaufnahme unserer neuen LF-Baureihe, mit der es gelungen ist, unsere Lieferungen im leichten Lkw-Segment gegenüber dem Vorjahr zu verdoppeln. Zusammenfassend führt dies im leichten Segment zu einer sprunghaften Marktanteils-

➤ **Das behauptet auch der Wettbewerb von seinen Fahrzeugen. Können Sie Ihre Argumente untermauern?**

Sicher, dabei kann ich meine Aussagen auf Feststellungen von Fahrzeugbetreibern und führenden Fachmedien basieren. Beginnen wir bei unserer jüngsten völlig neuen Fahrzeugbaureihe LF. Von

einem richtigen Verteilerfahrzeug erwartet man z.B. attraktives Design, ausgezeichnete Sichtverhältnisse, hohe Wendigkeit, niedrigen Einstieg, ergonomischen Bedienungskomfort, niedriges Fahrzeuggewicht, hohe Nutzlast und niedrigen Verbrauch. Für die Art und Weise, wie es unseren Ingenieuren gelungen ist, diese Kundenanforderungen umzusetzen, erntete DAF bei Unternehmern und Fahrern viel Lob. Sie wählten nämlich den LF 45 zum besten 7,5-Tonner unter den Importmarken in Deutschland.

Die höchste Auszeichnung und Belobigung erfährt dieses Fahrzeug jedoch durch die führenden Fachjournalisten aus 20 europäischen Ländern, die den LF zum „Truck of the Year 2002“ kürten.

➤ **Bieten auch die mittelschwere und schwere DAF-Baureihe nennenswerte Produktvorteile?**

Auch unsere erneuerte mittelschwere CF-Baureihe erfüllt die Kundenanforderungen bestens. Schon zum vierten Mal erhielt der CF 85 den in Großbritannien verliehenen Titel „Fleet Truck of the Year“. Diese Auszeichnung hat für DAF einen besonderen Wert, weil Sie von einer Jury verliehen wird, in der führende Transportunternehmer vertreten sind. Diese begründeten ihre Entscheidung damit, dass „dieser Lkw sich durch niedrige Betriebskosten auszeichnet und sich auf die Dinge konzentriert, die wirklich wichtig

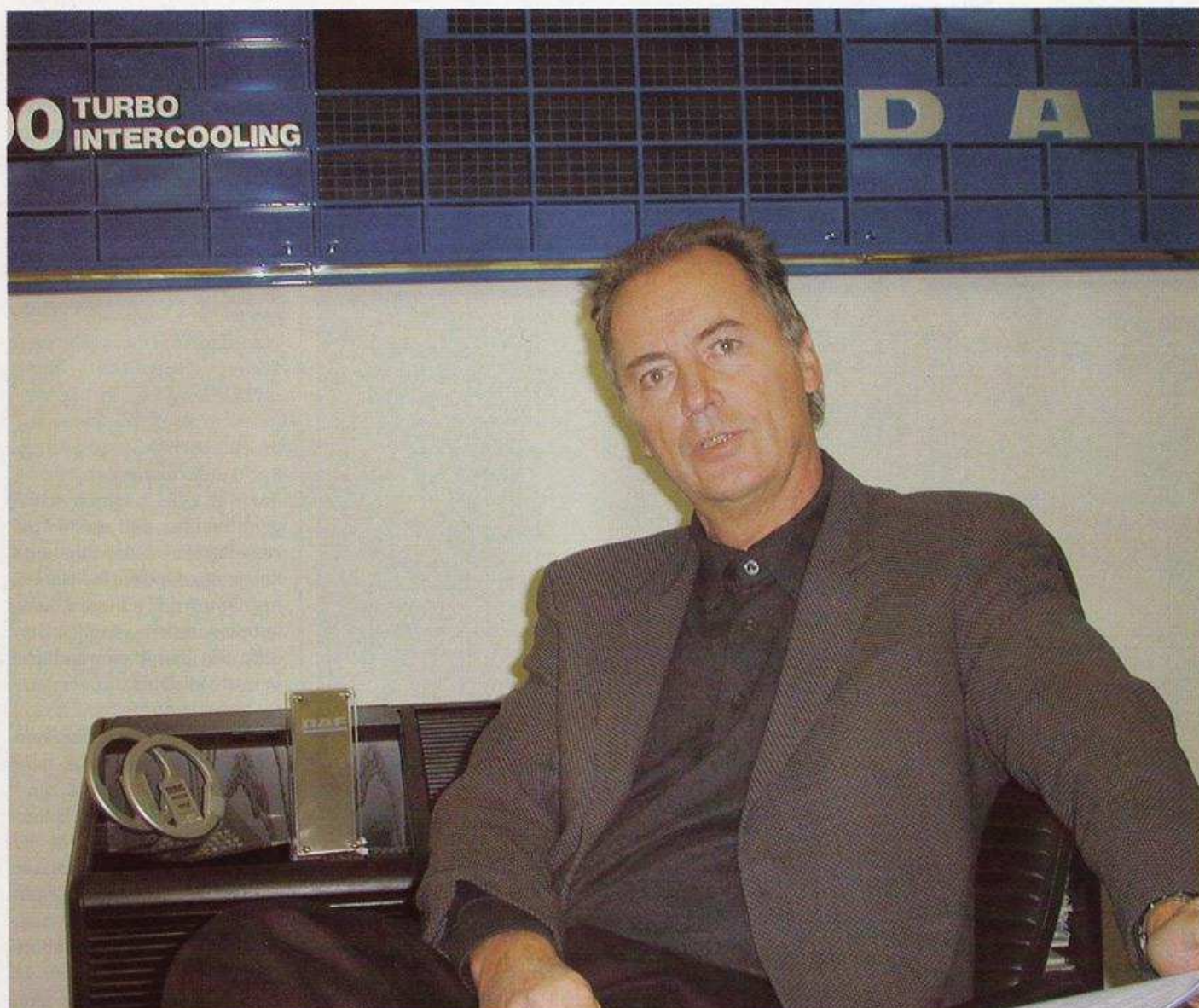
sind: Kraftstoffverbrauch, Senkung der Wartungskosten und hervorragenden Service“.

Mit dem 95XF schließlich, dem zweimaligen „Truck of the Year“, setzte DAF neue Maßstäbe für den anspruchsvollen internationalen Fernverkehr. Auch 2002 bietet unser Spitzenmodell mit seiner durchdachten Innenausstattung ultimativen Fahrerkomfort und unerreicht günstige Betriebskosten, was durch den Dammasch-Test glänzend belegt wird. Dieser über drei Jahre und neun Monate dauernde längste Lkw-Vergleichstest aller Zeiten wurde kürzlich beendet und hat in Fachkreisen überaus große Auf-

„Keiner fährt kostengünstiger als der DAF 95XF.“

merksamkeit erfahren. Er verdankt seinen Namen der deutschen Spedition, die ihn initiiert hat, wobei sechs unter vergleichbaren Bedingungen eingesetzte Lkw von unterschiedlichen Herstellern über rund 400.000 Kilometer beobachtet wurden, um herauszufinden, wer der Genügsamste, Zuverlässigste und Kostengünstigste ist.

Ergebnis: Keiner fährt kostengünstiger als der DAF 95XF. Er fuhr um Euro 0,015 pro Kilometer günstiger als das zweitbeste und sogar um Euro 0,031 günstiger als das teuerste der getesteten Fahrzeuge. Ein enormer Unterschied, wenn man die gesamte Lebensdauer eines Lkw betrachtet.



Dr. Helmut Steinbrugger

Und hier die wichtigsten Testergebnisse im Überblick:

	DAF	MB	MAN	IVECO	Scania	Volvo
Durchschn. Verbrauch l/100 km	32,168	31,891	34,732	34,742	32,777	33,961
Durchschn. Kosten pro Tag (Euro)	100,29	109,41	105,10	107,63	107,60	108,60
Durchschn. Kosten/km (Euro)*	0,330	0,3470	0,350	0,360	0,354	0,352

*) Gesamtkosten pro Kilometer, berechnet über die während des Tests durchschnittlich zurückgelegten 404,581 Kilometer.

► Wie optimal ist das DAF-Netz in Österreich oder ist hier Handlungsbedarf gegeben?

Es genügt nicht, Top-Fahrzeuge zu verkaufen. Es braucht auch eine optimale After Sales-Betreuung und die Hinterfragung, wie zufrieden der Kunde damit ist. DAF führt deshalb in regelmäßigen Abständen mit einem renommierten Marktforschungsinstitut Kundenzufriedenheitsstudien durch. Abgefragt werden unter anderem die

Freundlichkeit und Sachkompetenz der Mitarbeiter, die Pünktlichkeit in der Lieferteistung oder auch wie güns-

„Bezogen auf unser Fahrzeugprogramm, unsere Kundenstruktur und die verkaufbare Fahrzeugmenge erachte ich unser Netz als ausreichend.“

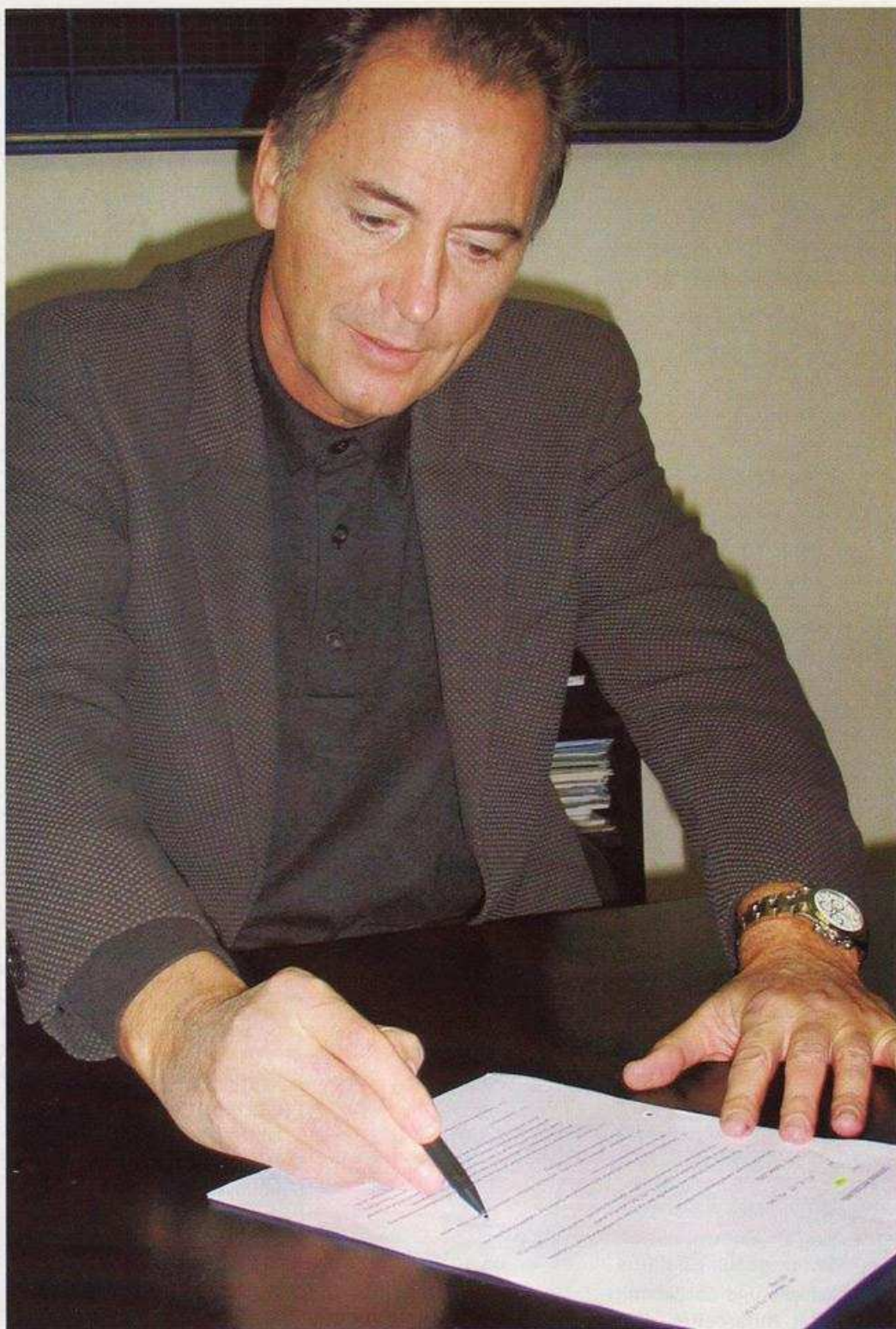
tig der Kunde die Distanz zum nächstgelegenen DAF-Standort empfindet.

Bei der letzten Umfrage benoteten 84 % der Befragten ihre Zufriedenheit mit dem

DAF-Service als „außergewöhnlich zufrieden“, was im Wettbewerbsvergleich einem tollen Ergebnis entspricht.

Hingegen wünschten sich nur 10 % aller Befragten einen näher gelegenen Servicestützpunkt. Bezogen auf unser Fahrzeugprogramm, unsere Kundenstruktur und die ver-

kaufbare Fahrzeugmenge erachte ich aufgrund dieser Umfrageergebnisse unser Netz als ausreichend. Konkret umfasst es 20 Stützpunkte. In den Bundesländern Wien, NÖ, OÖ, Steiermark, Vorarlberg verkaufen und servisieren wir unsere Produkte in fünf eigenen Filialniederlassungen. Sie sind durchwegs günstig in der Nähe nationaler und internationaler Verkehrsrouten gelegen. In den Bundesländern Salzburg, Tirol und Kärnten vertrauen wir bei Verkauf und Service auf unsere Vertragshändler Tschann und Aichwalder. Die restlichen 12 Standorte sind, ausgenommen Fa. Fiedler mit Händlerfunktion im Großraum Wels/OÖ, reine Servicestützpunkte.



Dr. Helmut Steinbrugger: einziger private Importeur für schwere Lkw

➤ **Wie beurteilen Sie die Aussichten für 2002 allgemein und für den Lkw-Markt?**

Optimistische Wirtschaftsprognosen wagt derzeit niemand. Die Analysten gehen davon aus, dass die konjunkturelle Talsohle noch nicht erreicht ist und Österreich nach einem schwachen Wirtschaftsjahr 2001

in 2002 in die Rezession abgleiten könnte.

Konform dazu erwartet man für den LKW-Markt einen nochmaligen Rückgang um

„Optimistische Wirtschaftsprognosen wagt derzeit niemand.“

10 %, eine Einbuße, die auch für ganz Westeuropa zutreffen wird.

➤ **Wie sieht die Ertragsituation im Lkw-Geschäft aus?**

Weil die Hersteller ihre Fahrzeugproduktion nicht im gleichen Ausmaß zurücknehmen können oder wollen, wie

sich die Nachfrage verringert, wird dies den Konkurrenz- und Preiskampf, der zur Zeit tobt, weiter verschärfen. Dabei ist es nicht der tiefe Fahrzeugpreis allein, der derzeit kaum noch Margen ermöglicht. Es sind die deutlich überzahlten Eintauschfahrzeuge, die

„Wir machen diesen kollektiven Irrsinn nicht mit. Er bringt Nettoverluste und kaum Loyalität beim Wiederkauf.“

unrealistischen Restwerte bei Rückkaufklärungen, die dann in 2 bis 3 Jahren schlagend werden und es sind die erweiterten Garantien und Kulenzen, die der Lkw-Handel im Kampf um höhere Marktanteile überschwänglich verteilt und damit empfindliche Verluste einfährt.

➤ **Wo soll dieser ruinöse Preiskampf hinführen? Wie geht Ihre Marke damit um?**

Wir machen diesen kollektiven Irrsinn nicht mit. Er bringt in der Regel zwar ein starkes Auf und Ab bei den Marktanteilen, letztlich aber nur Nettoverluste und kaum Loyalität beim Wiederkauf.

Als freier Importeur sind wir nicht dem hohen Mengendruck ausgesetzt, den andere Hersteller auf ihre eigenen lokalen Niederlassungen ausüben. Weil unser Unternehmen kostenschlank organisiert ist, schaffen wir es auch bei 70 % Verkaufsauslastung noch schwarze Zahlen zu schreiben. Und weil ein DAF, wie ich Ihnen belegen konnte, kostengünstiger zu fahren ist, als ein Wettbewerbsfahrzeug, erachten wir es als fair, mit unseren Kunden Fahrzeugpreise auszuhandeln, mit denen beide Seiten leben können.

➤ **Sie sind der einzige private Importeur schwerer Lkw in Österreich und einer der ganz wenigen in der DAF-Organisation. Können Sie Ihre Position beschreiben?**

Außer in Österreich sind

Portugal und Israel noch namhafte Märkte, in denen DAF mit privaten Importeuren arbeitet. Was die Wettbewerber anlangt, so haben in Österreich mit Ausnahme von DAF alle anderen Marken eigene Import-Niederlassungen. Da es nicht genügend qualifizierte und finanziell ausreichend starke private Händler gibt, waren und sind die Marken gezwungen, in ein eigenes

bisheriger Händlererschwerisse aufhebt. Etwa indem sie den Herstellern Preisharmonisierung und Gleichbehandlung aller Händler vorschreibt. Beliefert ein Hersteller eigene Niederlassungen, so dürfen die Konditionen nicht günstiger sein, als diejenigen, die er seinen privaten Importeuren und Händlern abverlangt.

Oder das vom Hersteller dann nicht mehr beeinspruch-

„Der Hersteller wird also mit uns überlegen und abwägen müssen, ob er ein künftiges Mehrmarkenszenario seiner privaten österreichischen Absatzmittler goutiert oder ob er durch entsprechendes Investment das DAF-Netz in Österreich exklusiv halten möchte.“

bare Recht auf Mehrmarkenvertrieb. Private Importeure und Händler hätten dann die Möglichkeit, ihre Vertriebs- und Kundendienst-Organisation auch anderen Marken anzudienen. Sie könnten so ihre Kapazitäten besser nutzen und aus additiven Umsatz- und Ertragspotenzialen schöpfen.

Ausgenommen die Top 3-Marken, die über das dichteste Netz aller Anbieter verfügen,

erachte ich die sonstigen in Österreich vertretenen Marken als durchaus potentielle Mehrmarkenpartner. Der Hersteller wird also mit uns überlegen und abwägen müssen, ob er ein künftiges Mehrmarkenszenario seiner privaten österreichischen Absatzmittler goutiert oder ob er durch entsprechendes Investment das DAF-Netz in Österreich exklusiv halten möchte. ■

„Da es nicht genügend qualifizierte und finanziell ausreichend starke private Händler gibt, sind die Marken gezwungen, in ein eigenes Retail-Netz für Vertrieb und Kundendienst zu investieren.“

Retail-Netz für Vertrieb und Kundendienst zu investieren. Beispielsweise verkaufen und servisieren die Top 3 in Österreich ihre Nutzfahrzeuge nahezu 100 % über herstellereigene Filialoutlets. Die restlichen Marken operieren teils über herstellereigene und teils über private Outlets. DAF vertraut, angefangen vom Importeur über die Händler bis hin zu den Werkstätten, auf eine 100 % private Absatzkette. Alle Marken zusammengekommen, beträgt der herstellereigene Vertriebs- und Serviceanteil in Österreich bereits 70-80 %.

► **Wird also der Spielraum für private Importeure zunehmend enger. Wie sehen Sie die Zukunft?**

Die 5 eigenen Retail-Outlets von DAF Austria stellen ein wertvolles Unternehmensasset dar. Ähnlich wie die Top-3-Marken agieren auch wir in einer synergieträchtigen Mehrfachfunktion von Import, Vertrieb und Kundendienst. Ob der Spielraum enger oder weiter wird, entscheidet sich im September 2002. Spätestens zu diesem Zeitpunkt wird die EU-Kommission per Verordnung den europäischen Fahrzeugvertrieb neu regeln, weil die bisherige sogenannte Gruppenfreistellungsverordnung ausläuft.

Es ist wahrscheinlich, dass die neue Regelung eine Reihe

Dr. Helmut Steinbrugger Direktor DAF Austria

