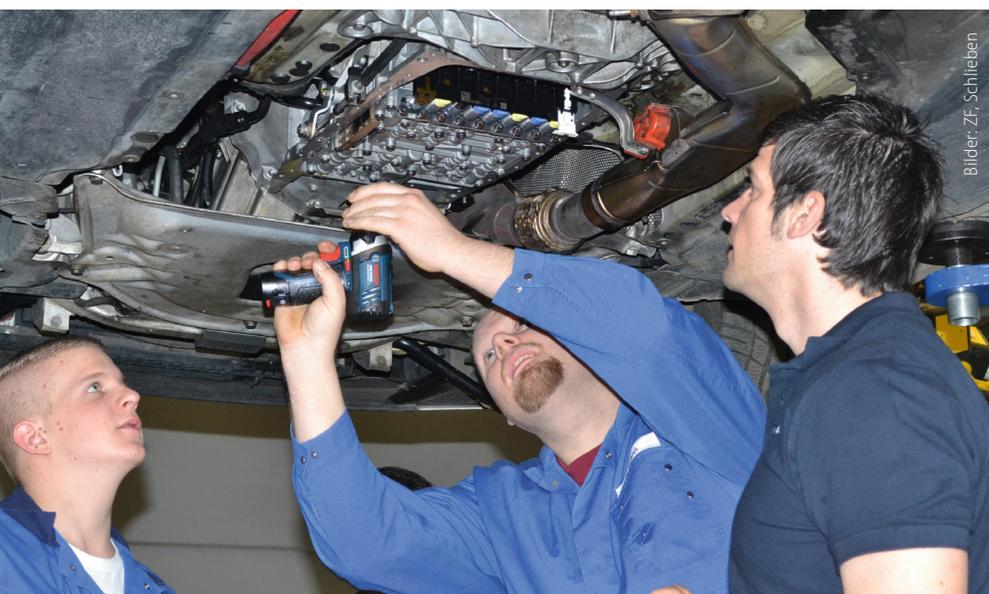


ZF Services Roadshow 2014

Technik erfahrbar

Mit einer bundesweiten Road-Show bringt die ZF Services GmbH Werkstatthabern und -mitarbeitern aktuelle Trends und Zukunftstechniken rund um Fahrwerk, Lenkung und Getriebe näher. Wir waren Gast beim Termin in Schwäbisch-Hall.



Bilder: ZF, Schlieben

Was der Mensch selbst angefasst und ausprobiert hat, bleibt ihm deutlich länger im Gedächtnis als Informationen, die er nur gelesen oder erzählt bekommen hat. Das ist der Grund, warum Praxisschulungen auch im Internetzeitalter nicht aussterben. Und es ist der Grund, warum Unternehmen wie ZF Services Kunden immer wieder zu Events einladen, bei denen nicht nur über neue Techniken referiert wird, sondern sie in Live-Demonstrationen auch selbst angefasst und im Wortsinne „begriffen“ werden können.

4.400 Teilnehmer an acht Standorten

Diesem Ziel hat sich auch die ZF Services Roadshow 2014 verschrieben, die im April gestartet ist und an insgesamt acht Sportflugplätzen im ganzen Bundesgebiet stattfindet. Die Flugplätze haben ihre besondere Bewandnis. Zwar sollen die erwarteten 4.400 Werkstattmitarbeiter bei ZF nicht abheben, aber zumindest einem

Flugzeug vergleichbare Beschleunigung erleben. Zu dem Zweck treten die Teilnehmer unter anderem in zwei Chevrolet Camaro mit jeweils 400 PS in einem Viertelmeilenrennen gegeneinander an. Dabei geht es nicht um stupides Vollgasgeben, die Teilnehmer erfahren so, was ein modernes Automatikgetriebe zu leisten im Stande ist. Bei der Veranstaltung auf dem Flugplatz in Schwäbisch-Hall zeigten die Getriebeautomaten trotz Dauerbelastung über den gesamten Testtag keinerlei Ermüdungserscheinungen. Ob sie vorher beim ZF Services Getriebespezialisten durchgecheckt wurden, war nicht zu erfahren. Spezialisten, die auch schwierige technische Fragen beantworten können, sind auf der Roadshow auf jeden Fall in ausreichender Zahl anwesend. Und die gaben Einblicke in ihre Erwartungen an die Entwicklung des Geschäftsfelds Getriebereparatur und zeigten den anwesenden Werkstattmitarbeitern auch neue Potenziale auf, die sich beispielsweise durch das Thema Ölwechselservice für

Werkstätten auf tun. Der ist sozusagen die Basis für den Baustein ZF-Getriebeservice und hat, auch wenn das manche Automobilhersteller bislang gern verschweigen, technisch absolut seine Berechtigung.

Wachstumsmarkt Getriebeservice

Die Zeiten von Lebensdauer-Getriebefüllungen sind vorbei. Moderne Automatikgetriebe sind Hightech-Automaten, für deren dauerhaft präzises Funktionieren man in regelmäßigen Abständen, bei ZF spricht man von etwa alle 80.000 Kilometern, einen Austausch von Öl und Dichtungen vornehmen sollte. Das erhöht nicht nur die Lebenszeit des Getriebes. Komforteinbußen bei Schaltvorgängen, ausgelöst beispielsweise durch Materialabrieb der Bremsbänder, der sich über die Nutzungszeit in den Ölkanälen absetzt, können mit einer Frischölbefüllung in der Regel vollständig beseitigt werden. Dass technisches Know-how allein nicht ausreicht, um Werkstattkunden vom Nutzen angebotener Dienstleistungen zu überzeugen, machten die ZF-Trainer in einem kleinen Rollenspiel zum Thema Serviceannahme deutlich.

Potenziale nicht ausgeschöpft

Dabei stellte sich heraus, dass immer noch eine große Zahl von Betrieben die Chance versäumen, bei einer Direktannahme mit dem Kunden den Reparaturumfang möglichst präzise festzulegen. Gerade im Stoßdämpfergeschäft, ein Kernbereich der ZF-Marke Sachs, zeigt sich das an einem großen nicht ausgeschöpften Reparaturpotenzial. Die ZF-Experten zitierten aus unabhängigen Studien, und diese gehen davon aus, dass jeder siebte Pkw in Deutschland oder sechs Mio. Fahrzeuge mit mindestens einem defekten Stoßdämpfer unterwegs



Besonderheiten elektromechanischer Lenkungen waren ein Praxis-Schwerpunkt



„Blinde Kuh“ mit dem Auto spielen war eine ganz besondere Erfahrung

sind. Da man Stoßdämpfer mindestens achsweise tauscht, gehen dem Reparaturmarkt so Jahr für Jahr rund zwölf Mio. Stoßdämpfere austauschreparaturen durch die Lappen. Einer der Werkstattunternehmer in Schwäbisch-Hall gab dann auch freimütig zu, dass er das Dämpfertauschgeschäft in seinem Unternehmen deutlich steigern konnte, seit er in einen Fahrwerkstester investiert habe und Kundenfahrzeuge konsequent teste.

Getriebeölservice und Stoßdämpfer sind aber nicht die einzigen Wachstumsfelder für Werkstatt und Service. Den erwarten die Experten der ZF-Marke Lemförder auch bei elektromechanischen Lenksystemen. Denen geben die meisten Automobilhersteller bei Neuentwicklungen gegenüber hydraulischen Systemen mittlerweile den Vorzug. Grund: Sie sind leichter, bestehen aus weniger Bauteilen und verbrauchen weniger Energie. Pro 100 Kilometer spart eine elektromechanische gegenüber einer hydraulischen Lenkung demnach rund 0,15 Liter Kraft-

stoff. Allerdings sind bei Service und Reparatur einige Besonderheiten zu beachten, beispielsweise, dass man die elektrische Lenkunterstützung erst wieder aktivieren muss, wenn die Batterie abgeklemmt war. Dass das Diagnose-Know-how rund um die Lenkung bei ZF Services in geballter Form vorliegt und in speziellen Schulungen an die Werkstätten vermittelt wird, zeigten die Experten von Lemförder am „lebenden Objekt“.

„Blinde Kuh“ spielen mit dem Auto

Wie gut das eigene Gefühl für die Lenkung ist, konnten die Teilnehmer dann bei einem besonderen Test erfahren. Dazu mussten zwei Teams in einem Parcours mit zwei präparierten Smart antreten. Die besondere Herausforderung: Der Fahrer hatte einen Helm mit komplett verklebtem Visier auf, dafür war der Beifahrer für Betätigung von Gas und Bremse auf der nach rechts verlegten Pedalerie zuständig und musste den Fahrer per Zuruf zur mög-

lichst präzisen Betätigung des Lenkrads veranlassen. Eine Übung, die sehr zur Erheiterung aller Teilnehmer beitrug.

Insgesamt ist die ZF Services-Roadshow 2014 eine gelungene Mischung aus Information, Praxis und Spaß. Wer allerdings hofft, noch an einem der Termine im Juli (Bad Neuenahr 15. bis 17.7. und 22. bis 25.7.), August (Hamm 23. bis 28.8.) oder September (Niedergörsdorf 9. bis 12.9., Rotenburg-Wümme 23. bis 25.9. und Eisenach-Kindel 30.9.) teilnehmen zu können, den müssen wir enttäuschen. „Die Nachfrage über unsere Partner im Großhandel war so groß, dass alle 4.400 Plätze innerhalb kürzester Zeit ausgebucht waren“, erklärt Fabiola Wagner, Leiterin Kommunikation bei ZF Services. Die nächste Chance, sich ZF Services, die Produkte und Services aus der Nähe anzuschauen, besteht ab 16. September auf der Automechanika in Frankfurt (Halle 3, Stand A91 und Halle 9, Stand D38). fs

Weitere Infos: www.zf.com/roadshow



Volles Haus in Schwäbisch-Hall: Nicht nur die erste von insgesamt acht Stationen der ZF Services-Roadshow war ausgebucht

WERDEN SIE
MOTOO-PARTNER!

MOTOO BIETET IHNEN:

- UMSATZSTEIGERUNG
- ERTRAGSSTEIGERUNG
- ZUKUNFTSSICHERUNG



www.motoo.de
info@motoo.de

