

LOGISTIK



Die neue Volvo-Flotte zahlt sich aus

**SYSTEMPARTNERSCHAFT
VOLVO-FELDSCHLÖSSCHEN
HAT VIELE VORTEILE**

Hauptsache, das Bier kommt auf den Tisch. Die prompte Bedienung der Kunden war für die Feldschlösschen Getränke AG bisher das wichtigste Ziel. Wie und mit welchen Fahrzeugen die Lieferung erfolgte, stand im Hintergrund. Die Feldschlösschen-Kunden sind auch weiterhin die Könige, doch verteilt wird nun mit einer völlig neuen Flotte. Sie wurde von Volvo Trucks komplett mit Partnern konzipiert.

Die Beschaffung von Nutzfahrzeugen für den Verteilerdienst gehört nicht zur Kernkompetenz der Feldschlösschengruppe. Die 130 Jahre alte Brauerei betrieb bis vor kurzem einen Fahrzeugpark, in dem sämtliche Lastwagenmarken vertreten waren. Die 218 Fahrzeuge wiesen mehrheitlich ein beträchtliches Alter auf. Rund ein Drittel der Flotte stand in den eigenen Werkstätten. Dadurch liefen hohe Unterhalts- und Wartungskosten auf. Der uneinheitliche Fuhrpark erschwerte das Disponieren, weil je nach Fahrzeuggröße die Tourenplanung geändert werden musste. Jedes einzelne der 20 Feldschlösschen-Depots evaluierte seine Neufahrzeuge für sich selber.

Thema Nutzfahrzeuge komplett extern vergeben

Nach einer Analyse der Ist-Situation entschied sich die Feldschlösschen Getränke AG, die Verteilerlogistik neu zu organisieren und dabei die Flotte komplett und homogen zu erneuern. Im Vordergrund stand eine Lösung, die es Feldschlösschen erlaubt, sich auf die Kernaktivitäten im Getränkegeschäft

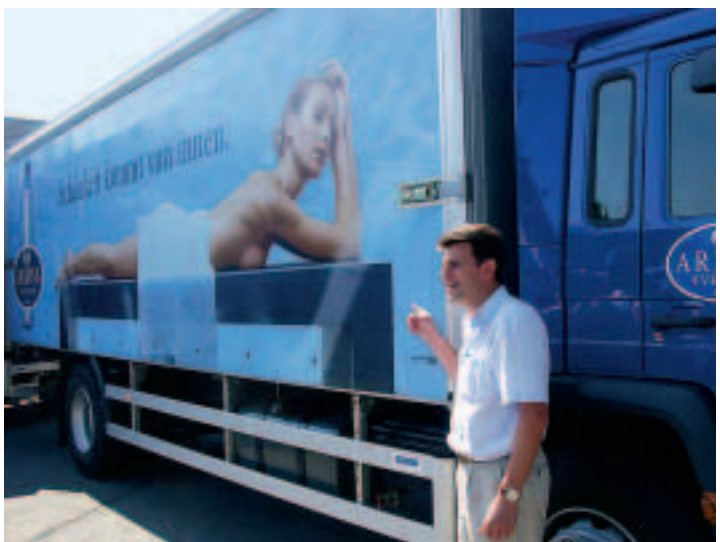
Erfolgsprojekt: Feldschlösschen-Depotleiter Viktor Studer nimmt von Volvo-Vertreter Peter Wenger 20 neue Lastwagen entgegen.

zu konzentrieren. Als Systempartner für die Nutzfahrzeuge wurde die Volvo Trucks (Schweiz) AG ausgewählt, die ein Konzept mit Leasingfinanzierung vorgelegt hatte.

Der im Dezember 2002 abgeschlossene Vertrag (Laufzeit sechs Jahre) über die Lieferung und den Betrieb von 200 Lastwagen verpflichtete Volvo Trucks, die bestehende Feinverteilungsflotte komplett zu kaufen. Die Feldschlösschen Getränke AG mietete

Sicher unterwegs: Die Ladungssicherung war ein Schwerpunkt. In die Aluschiene lassen sich die Gurten an jeder Position einklinken.





Nicht zu übersehen: Die glatte Aussenseite des Vario-Plan-Aufbaus wird zum Werbeträger. Geser-Chef Jürg Zurkirchen baute die Flotte auf.



Wie ein Vorhang: Ohne Kraftaufwand lässt sich die Vario-Plan-Schiebplane nach hinten schieben.

die Fahrzeuge temporär zurück. Kontinuierlich werden sie nun ersetzt, bis Mitte 2004 die Modernisierung beendet ist. Die Volvo Trucks (Schweiz) AG liefert als Generalunternehmerin sämtliche Fahrzeuge einsatzbereit mit Hebebühnen und Aufbau.

Wartung und Reparaturen sind im Rahmen der Fullservice-Dienstleistung Volvo-Gold-Contract abgedeckt. Finanziert wird der neue Fuhrpark durch die CS-Bank. «Was wir hier erreicht ha-

ben, geht weit über das Verkaufen von Lastwagen hinaus», unterstrich Volvo-Manager Peter Wenger. Für ihn ist das Feldschlösschen-Geschäft – «einer der grössten Deals, die Volvo in der Schweiz getätigt hat» – bereits der zweite Meilenstein im Entwickeln und Anbieten von kompletten Transportlösungen für Grosskunden. Nach einem ähnlichen Muster erfolgte vor zwei Jahren die Modernisierung des Usego-Fuhrparks.

Hohe Einsparungen bei den Betriebskosten

Der Vergleich zwischen der alten und neuen Flotte fällt eindrücklich aus. Früher transportierten die 218 Feldschlösschen-Lastwagen maximal ein Volumen von 1384 Tonnen. Mit 18 Fahrzeugen weniger kann der neue Fuhrpark 135 Tonnen (entspricht 17 zusätzlichen Lastwagen) mehr laden. Die Betriebskosten sinken um 17 Prozent. Der Hauptteil davon entfällt auf die zu Volvo ausgelagerte Wartung. Gegenüber der traditionell aus Eigenmitteln finanzierten Altflotte bringt das Leasing eine Ersparnis von vier Prozent. Durch den Ersatz von Euro-0-, Euro-1- und Euro-2-Fahrzeugen sinkt die LSVA-Belastung um 13 Prozent. Und weil die neuen Volvo viel sparsamer mit dem Treibstoff umgehen, sinken die Dieselskosten ebenfalls beträchtlich.

«Jetzt haben wir eine saubere Linie», freute sich Viktor Studer, Leiter des regionalen Verteilzentrums von Feldschlösschen in Dietikon, als im August seine Fahrer die neuen Volvo FM und FL übernahmen. «Die Lösung aus einer Hand mit einem einzigen Ansprechpartner macht vieles einfacher als vorher.» Die transparenten Kosten machen eine zuverlässige Budgetierung möglich. Die Disposition erfolgt rationeller, weil bei Engpässen gleich konfigurierte Lastwagen von anderen Regionaldepots als Springer zur Verfügung stehen.

Die Fahrer – «die Visitenkarten unseres Betriebs» – gehen motivierter

EINE GETRÄNKE-VERTEILER-FLOTTE NACH MASS

Mit der Flottenerneuerung erhält die Feldschlösschen Getränke AG 200 neue Fahrzeuge, die optimal für ihren Einsatz abgestimmt sind. Der Lieferumfang setzt sich aus 130 Volvo FL6 (15 und 18 Tonnen mit 15 und 18 Paletten Kapazität, 250 PS), 30 Volvo FM9 für den Anhängerbetrieb (total 36 Paletten Transportkapazität, 340 PS, I-Shift-Getriebe) und 40 3,5-Tonnen-Transportern (Renault Master, 120 PS) zusammen. Ein Kriterium bei der Konfiguration der Flotte waren die tiefe Ladekante für ein rückschonendes Be- und Entladen, die Ladungssicherheit und ein einheitlicher, attraktiver Auftritt.

Der Aufbau erfolgt bei der Geser Fahrzeugbau AG in Littau. Die Lastwagen erhalten den neuen von der Bieri AG in Grosswangen entwickelten Schiebplanenaufbau Vario-Plan mit Zentralverschluss. Seitlich kann die gesamte Ladefläche ohne gros-

sen Aufwand durch das Verschieben der Plane freigegeben werden. In die untere Aluschiene ist ein Profil integriert, in das Verzurrhaken an jeder Position eingeklinkt werden können. Zum Ladungssicherungspaket gehören weiter eine stabile Seitenplanke unten und frei positionierbare Querbalken und vertikale Haltestützen.

Den Heckabschluss bildet eine Dhollandia-Hebebühne. Sie besitzt eine eloxierte Aluplatzform. Die Hebebühne misst in der Länge zwei Meter und reicht in geschlossenem Zustand bis an die Oberkante des Blachenverdecks. Die Konstruktion des Aufbaus ermöglicht eine grossflächige Aussengestaltung mit Werbeaufdrucken. Die Feldschlösschen Getränke AG nutzt diese Möglichkeit aus, um mit den neuen Lastwagen regional abgestimmt für die jeweiligen Getränke- und Biersorten Imagewerbung zu machen. (ren)

LOGISTIK

ans Werk, weil I-Shift-Automatik-Getriebe (FM9), Klimaanlage, Bordcomputer, Tempomat und handliche Aufbauarbeiten die Arbeit erleichtern. Inbegriffen im Vertrag ist ein Fahrertraining in jedem Depot mit Themen wie wirtschaftliches Fahren, Fahrzeugpflege und Ladungssicherung.

Musterlösung für die Carlsberg-Gruppe

Für den verantwortlichen Flottenmanager der Feldschlösschen Getränke AG stehen der Effizienzgewinn und die Kostentransparenz durch die Systempartnerschaft mit der Volvo Trucks (Schweiz) AG im Vordergrund. Im Vergleich zu früher profitiert das Unternehmen von einer besseren Wirtschaftlichkeit in der Getränkefeinverteilung ohne Einschränkung des Handlungsspielraums. Durch das Sale-and-Rent-back-Konzept ergibt sich eine hohe Flexibilität beim Fuhrparkeinsatz. Um die Vermarktung der gebrauchten Lastwagen muss sich Feldschlösschen nicht kümmern.

Geschlossenes Heck:
Die zwei Meter hohe Dollandia-Hebebühne schliesst den Planenaufbau ab.



Die Systempartnerschaft mit der Volvo Trucks (Schweiz) AG erhält innerhalb der Carlsberg-Gruppe, zu der Feldschlösschen gehört, eine Vorbildrolle. Weil die Schweizer Gesamtlösung zur vollsten Zufriedenheit angegangen ist, soll das Modell auch in anderen europäischen Ländern umgesetzt werden. Insgesamt geht es dabei um den Ersatz von rund 2000 Fahrzeugen unter dem Dach eines umfassenden Rahmenvertrags. Klar, dass bei

solch hohen Stückzahlen Carlsberg bei Volvo von günstigen Einkaufskonditionen profitieren kann.

In der Schweiz geht Feldschlösschen bereits einen Schritt weiter. In der Evaluation befindet sich eine ähnliche Komplett-Logistik-Lösung für die Zisternenfahrzeuge und geprüft wird ein Transportkonzept für den Einsatz des Kombiverkehrs bei der Getränkeverteilung. (ren)