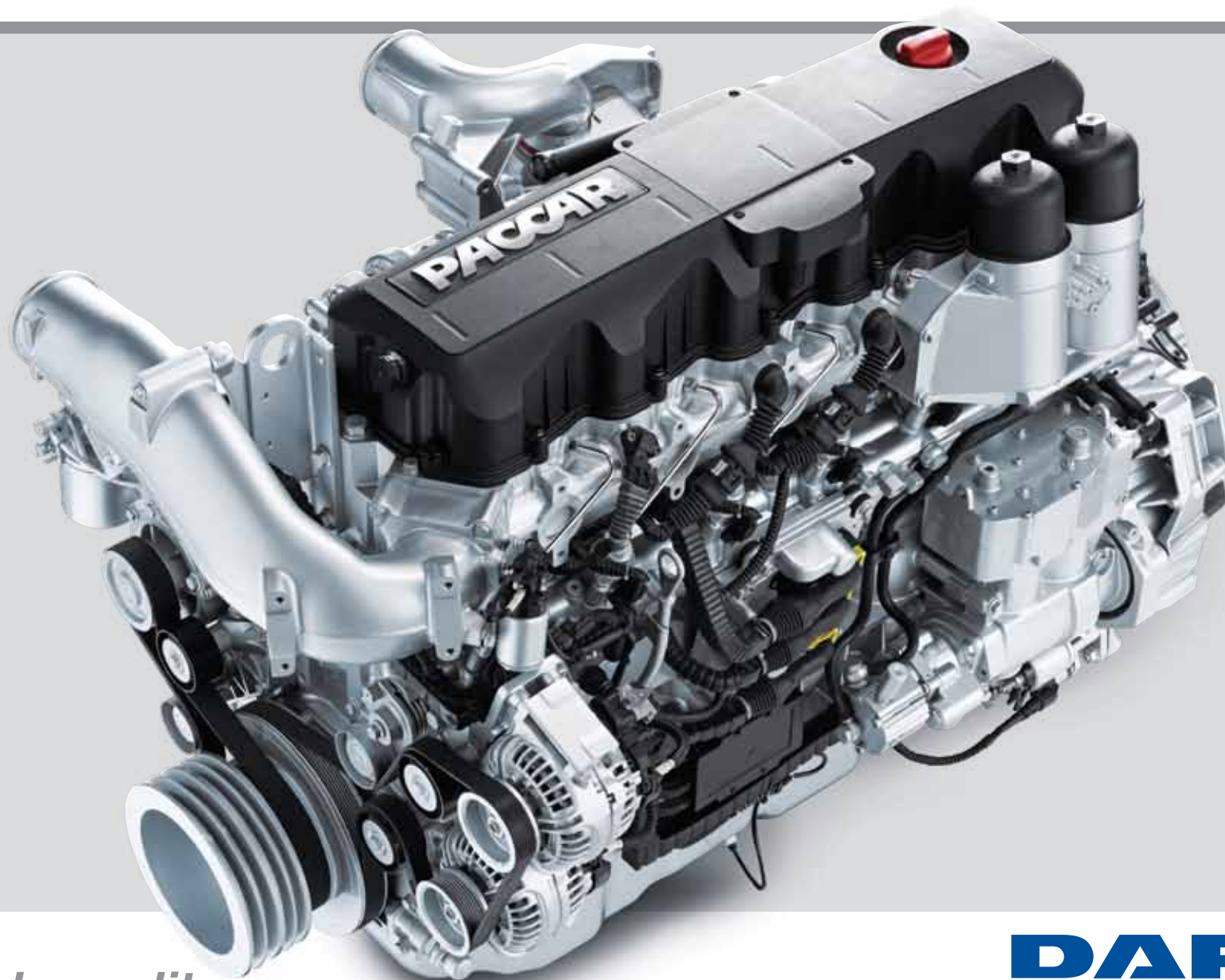


DAF Coach & Bus News

***PACCAR MX-
motor nu nog
efficiënter***

***DAF laat
wereldwijd
groei zien***

***"Klanttevren-
denheid is de
sleutel tot
succes"***



driven by quality

DAF

A PACCAR COMPANY

DAF laat wereldwijd groei zien



DAF fabriek in Brazilië

De afgelopen 40 jaar heeft PACCAR dankzij zijn Kenworth voertuigen een aanzienlijk marktaandeel verworven in de Zuid-Amerikaanse landen ten westen van de Andes. "De planning van de productie van DAF voertuigen in Zuid-Amerika ligt goed op schema. Zware tests met DAF trucks in Zuid-Amerika hebben uitstekende resultaten opgeleverd en we zijn nu bezig met het evalueren van mogelijke locaties voor een DAF fabriek in Brazilië", aldus Bob Christensen, executive vice president van PACCAR. In de belangrijke Braziliaanse truckmarkt werden in 2010 meer dan 125.000 trucks zwaarder dan 10 ton verkocht. "De productseries van DAF en Kenworth, aangedreven door de toonaangevende PACCAR MX-motor, bieden lage bedrijfskosten, een uitstekende bestuurbaarheid en manoeuvreerbaarheid. De introductie van het productenpakket van DAF in Brazilië is een spannende ontwikkeling en vanaf 2013 verwachten we dat de verkopen in deze regio goed gaan lopen."

DAF opent vestiging in Moskou

DAF Trucks N.V. heeft in Moskou een eigen marketing- en verkoopkantoor geopend met het oog op een verdere groei van DAF op de Russische markt. De nieuwe vestiging richt zich niet alleen op de ontwikkeling van marketing- en verkoopactiviteiten, maar ook met name op de verdere uitbreiding van het DAF dealernetwerk. Om een eersteklas beschikbaarheid van onderdelen te garanderen, wordt in de omgeving van Moskou tevens een PACCAR Parts Distributiecentrum gerealiseerd.

De voornaamste taak van DAF Trucks Russia is het verder versterken van de aanwezigheid van DAF in de Russische markt. Een essentieel onderdeel hiervan vormt uitbreiding van het netwerk, dat op dit moment bestaat uit DAF truckverkoop- en service-dealers in Moskou en St. Petersburg en DAF servicedealers in Yekaterinburg en Smolensk. De bedoeling is om dit netwerk de komende jaren uit te breiden tot zo'n 20 locaties.

Snelle groei in Russische truckmarkt

Rusland is een van de snelstgroeiende truckmarkten ter wereld. Naar verwachting zullen er in 2015 rond de 120.000 zware voertuigen zijn geregistreerd (vergeleken met circa 42.000 in 2010) en met name voor West-

Europese trucks bestaat steeds meer belangstelling. Terwijl er in het jaar 2000 in Rusland 500 West-Europese trucks zwaarder dan 15 ton waren geregistreerd, was dit aantal het afgelopen jaar tot bijna 5.000 gestegen. In 2010 registreerde DAF in Rusland in het zware segment 350 voertuigen, overeenkomend met een marktaandeel van 7% onder de West Europese merken. Doelstelling dit jaar is de verkoop van ten minste 1000 voertuigen en in de komende paar jaar verdere vergroting van het marktaandeel.

PACCAR Parts

"DAF behoort tot de meest succesvolle truckproducenten van Europa en heeft een uitstekende uitgangspositie om haar succes ook in Rusland fors uit te breiden",



aldus Ron Bonsen, lid van de Board of Management van DAF Trucks N.V. en verantwoordelijk voor Marketing & Sales. "Dat begint bij ons programma ultramoderne trucks, die ook in Rusland bekend staan om hun betrouwbaarheid, efficiency en hoge chauffeurscomfort. Daarnaast werken we ook hard aan de verdere uitbreiding van ons dealernetwerk en het opzetten van een PACCAR Parts Distribution Centre. We moeten niet vergeten dat ook de dienstverlening achter het product de sleutel is tot toekomstig succes."

DAF en TATRA tekenen overeenkomst



DAF Trucks en TATRA hebben een overeenkomst getekend waarbij DAF voor 19% eigenaar wordt van TATRA a.s. DAF Components gaat tevens motoren en cabines leveren aan de Tsjechische truckfabrikant. De nieuwe 'Phoenix'-serie off-road-voertuigen van TATRA (4x4, 6x6, 8x8, 10x10 en 12x12) zal worden verkocht door DAF dealers in heel Europa en zal een waardevolle aanvulling vormen op het DAF programma van bouwvoertuigen. De levering van DAF cabines en PACCAR-motoren aan TATRA zal later dit jaar starten. TATRA a.s., opgericht in 1850, behoort tot de oudste automotive ondernemingen ter wereld.



De nieuwe 'Phoenix'-serie off-road-voertuigen van TATRA is voorzien van de 12,9-liter PACCAR MX-motor en de CF-cabine van DAF.

Welkom op Busworld 2011



2. DAF laat wereldwijd groei zien.

4. Innovaties bij de PACCAR MX-motor.

6. Ron Bensen, Director Marketing & Sales: "Klanttevredenheid is de sleutel tot succes".

8. ITS – biedt de beste hulp onderweg.

9. Pas op deze winter!

10. Touringcaractiviteiten.

11. Stadsvervoer.

12. Specialistische ondersteuning vanuit een speciaal netwerk.

13. Ron Borsboom, directeur ProductOntwikkeling: "Euro 6 op schema."

14. Aandrijving naar keuze.

En ook nu heten we u weer hartelijk welkom op Busworld Kortrijk, een belangrijk platform voor bezoekers van over de hele wereld om de nieuwtjes uit de wereld van de bussen en touringcars te ontdekken. Dit jaar belooft de beurs groter en beter dan ooit te worden, met meer dan 50.000 m² tentoonstellingsruimte en niet minder dan 356 exposanten, 71 busbouwers en 285 leveranciers uit meer dan 32 landen wereldwijd.

Op de DAF stand zijn een PACCAR PR-motor (voor openbaar vervoer en lichte touringcars) en twee PACCAR MX-motoren (touringcars) te zien; een van de MX-motoren is een EPA10-versie die in de PACCAR fabriek in Mississippi wordt gebouwd en die voldoet aan de strenge emissienormen die in de Amerikaanse staat Californië gelden.

Ook is er informatie van Paccar Parts en een live-demonstratie van ITS van de ondersteuning die 24 uur per dag en 365 dagen per jaar wordt verleend door meer dan 1000 DAF servicepunten in 40 landen. Hierbij zitten ook 180 specifieke DAF Coach & Bus Servicedealers in of bij alle grote Europese steden en langs de belangrijkste vakantieroutes.

De verwachting is dat het aantal binnenlandse en buitenlandse bezoekers van Busworld 2011 alle records zal breken. Wij kijken uit naar de ontmoeting met hen en onze vele collega's en relaties uit zowel de productie- als de operationele sector.

Marcel de Vries
Directeur
DAF Components



Opnieuw in de prijzen op Bus World Asia

Op de 'Busworld Asia' is DAF opnieuw onderscheiden voor de toonaangevende betrouwbaarheid, duurzaamheid en brandstofefficiency van de 9,2-liter PACCAR PR- en 12,9-liter PACCAR MX-motoren. Daarnaast preees de jury het feit dat deze motoren voor toepassing in bussen en touringcars ook in ultra-schone EEV-uitvoeringen beschikbaar zijn. Dit is het vijfde jaar op rij dat DAF op de 'Busworld Asia' een prijs heeft ontvangen.

'Busworld Asia' wordt eens per jaar gehouden in Shanghai en is een van 's werelds belangrijkste beurzen op het gebied van bussen en touringcars. Op deze beurs is DAF de afgelopen vier jaar gekroond tot 'Best Engine Producer of the Year', een prijs die nu een vervolg krijgt in de vorm van de 'Jury Special Award'.

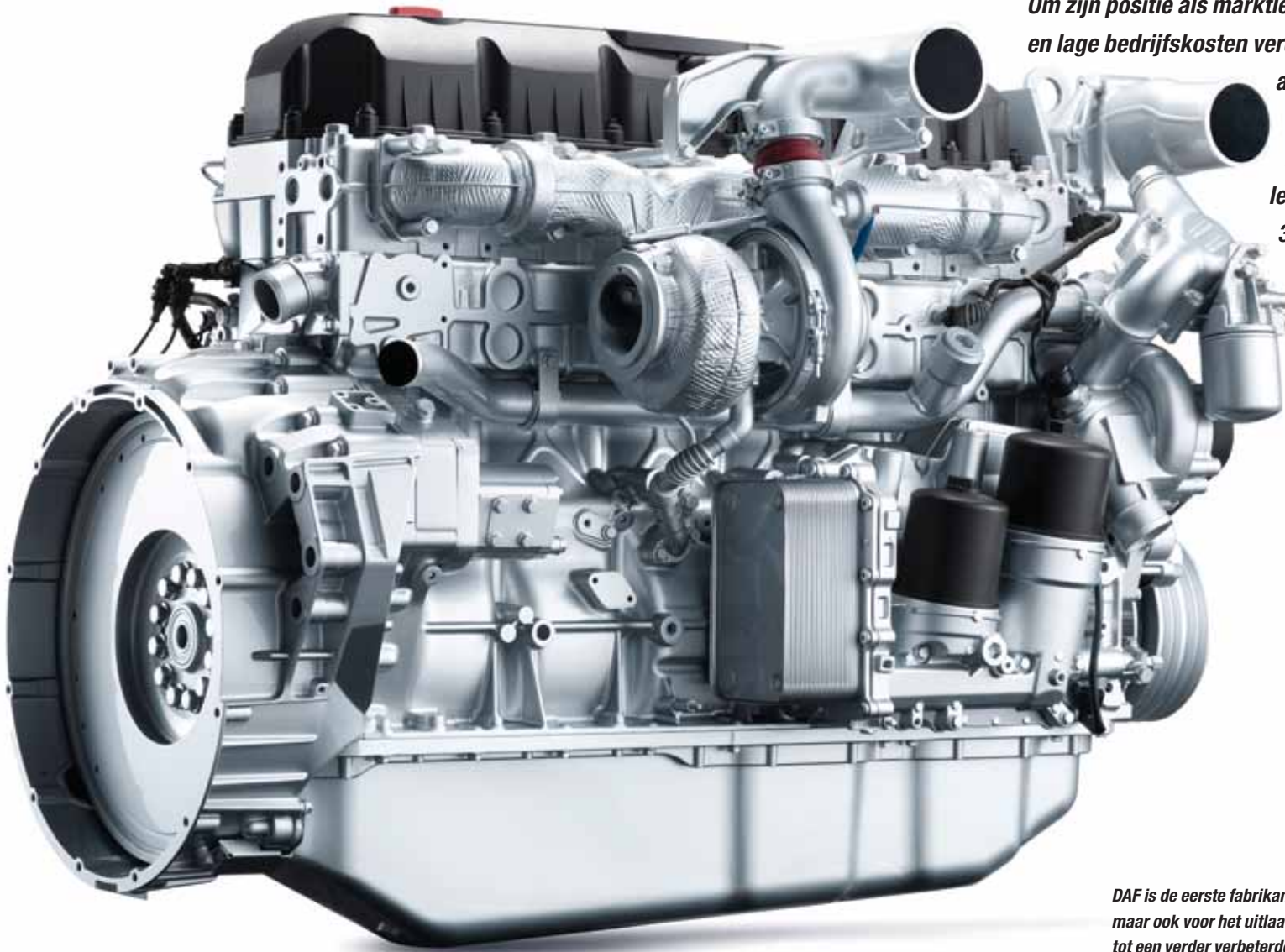
"DAF won deze belangrijke prijs vanwege de toonaangevende betrouwbaarheid, duurzaamheid en het brandstofrendement van de PACCAR-motoren", aldus juryvoorzitter Martial Benoot. "Dit leidt tot lage bedrijfskosten, wat bij het vervoer van passagiers essentieel is. Ook milieufactoren speelden een belangrijke rol bij het toekennen van de prijs. DAF levert eveneens ultraschone PACCAR-motoren in EEV-uitvoering voor gebruik in bussen en touringcars, en deze motoren stoten ten minste 33% minder roetdeeltjes uit dan de motoren van de huidige Euro 5-norm."

DAF levert al ruim 10 jaar aan bekende Chinese busfabrikanten als Zhongtong, Youngman, Higer en Yutong. Jaarlijks worden er in China zo'n 90.000 bussen en touringcars geregistreerd — in Europa ligt dat aantal slechts rond de 24.000.



Innovaties bij de PACCAR MX-motor

Nog efficiënter tegen nog lagere bedrijfs



Om zijn positie als marktleider op het gebied van brandstofrendement en lage bedrijfskosten verder te versterken, introduceert DAF een groot aantal innovaties voor de succesvolle 12.9-liter PACCAR MX-motor, waarvan op dit moment EEV-uitvoeringen zonder roetfilter leverbaar zijn met een vermogen van 265 en 300 kW.

Nieuwe zuigers, geoptimaliseerde brandstofinspuiting en een uniek, volledig ingekapseld uitlaatspruitstuk zorgen voor een aanmerkelijk lager brandstofverbruik en derhalve een lagere CO₂-emissie.

Nog efficiënter tegen nog lagere bedrijfskosten

De productverbeteringen passen heel goed binnen DAF Advanced Transport Efficiency (ATE), een volledig pakket oplossingen gericht op betere prestaties in combinatie met een geringere belasting van het milieu en lagere kosten. De 12,9-liter PACCAR MX-motor is zeer bekend vanwege zijn hoge betrouwbaarheid en prestaties. De motor heeft ook een uitstekende reputatie dankzij zijn brandstofrendement.

Nieuw: ingekapseld uitlaatspruitstuk

De uitvoeringen van de PACCAR MX-motor met 265 kW/360 pk, 300 kW/410 pk en 340 kW/460 pk maken gebruik van nieuwe zui-

DAF is de eerste fabrikant in de truckindustrie die niet alleen voor de turbocompressor maar ook voor het uitlaatspruitstuk gebruikmaakt van thermische inkapseling. Dit leidt tot een verder verbeterde luchtregeling door een hoger rendement van de turbo.

kosten



De supermoderne 12,9-liter PACCAR MX-motor staat bekend om zijn grote betrouwbaarheid, hoge prestaties en zijn uitstekende brandstofrendement.

Motor	MX-265	MX-300	MX-340	MX-375
Maximaal vermogen (kW)	265	300	340	375
Toerental bij Pmax	1900	1900	1900	1900
Maximaal koppel (Nm)	1775	2000	2300	2500
Toerental bij Tmax (van - tot)	1410	1410	1410	1410

gers, die betere thermische eigenschappen bezitten en minder koeling nodig hebben. Dit betekent dat voor maximale efficiëntie en minder wrijvingsverlies een kleinere oliepomp volstaat. Tegelijkertijd zijn de inspuithoeken en het motormanagementsysteem geoptimaliseerd. DAF is de eerste motorfabrikant die niet alleen voor de turbocompressor maar ook voor het uitlaatspruitstuk gebruikmaakt van thermische inkapseling. Dit leidt tot een nog betere luchtregeling doordat de turbo efficiënter werkt en daardoor ook de verbranding verbetert. De vernieuwingen aan de PACCAR MX-motor resulteren in een tot 3% gunstiger brandstofverbruik en een lagere CO₂-uitstoot, afhankelijk van de inzet.

EEV-versie MX zonder roetfilter

Verdere optimalisatie van het motormanagementsysteem betekent dat diverse versies van de 12,9-liter PACCAR MX-motor nu ook zonder roetfilter voldoen aan de EEV-norm. Dit geldt voor versies met een maximaal vermogen van 265 kW/360 pk, 300 kW/410 pk en, vanaf begin 2011, ook de 340 kW/ 460 pk-versie. Het feit dat de EEV-emissiewaarden zonder een roetfilter kunnen worden bereikt, betekent een gewichtsvoordeel van zo'n 30 kilo, terwijl er ook meer ruimte voor andere toepassingen overblijft.



Ron Bosen, Director Marketing & Sales: "Klanttevredenheid is de sleutel tot succes"



DAF is een van de meest succesvolle en snelst groeiende truckfabrikanten in Europa. Was DAF tien jaar geleden nog de kleinste, nu concurreert het bedrijf om een indrukwekkende tweede positie in het segment zware trucks. Het afgelopen jaar wist DAF een recordmarktaandeel van 15,2% te realiseren in de klasse boven 15 ton en het bedrijf stelt zichzelf ambitieuze doelen. "Onze doelstelling voor de middellange termijn is een marktaandeel van 20% in Europa", aldus Ron Bosen, lid van de Directie en verantwoordelijk voor Marketing & Sales. "Uitstekende producten en diensten vormen de sleutel tot ons succes; het gaat om klanttevredenheid!"

De getallen geven aan dat DAF zichzelf tot de belangrijkste truckfabrikanten van Europa mag rekenen – vorig jaar groeide het marktaandeel in bijna alle landen van de Europese Unie. DAF is marktleider in Nederland, België, Groot-Brittannië, Tsjechië, Portugal, Polen en Hongarije, terwijl de Nederlandse truckfabrikant in andere belangrijke markten zoals die van Duitsland, Frankrijk en Italië, het grootste importmerk is. "Natuurlijk is het van groot belang dat groei niet alleen is gebaseerd op een paar landen, maar dat deze in heel Europa te zien is en zelfs daarbuiten", benadrukt Ron Bosen. "Het zegt iets over onze producten, het brede pakket aan diensten daarachter, en de professionali-

teit van het dealernetwerk. Alleen al in het afgelopen jaar zijn er in West- en in Oost-Europa meer dan vijftig nieuwe dealerbedrijven geopend. Maar dit is slechts één voorbeeld van hoe we het niveau van dienstverlening voortdurend weten te verhogen."

Morgen moeten we het nog beter doen dan vandaag

Voortdurende verbetering is de rode draad door alle activiteiten van DAF. "Het kan altijd beter", vervolgt Ron Bosen. "Als we vooraan willen blijven en een nog grotere voorsprong willen nemen, zullen we het morgen nog beter moeten doen dan vandaag. Het is heel simpel: om onze doelstel-

Ron Bosen, lid van de directie en verantwoordelijk voor Marketing & Sales:
"Ik hoef niet uit te leggen dat de mate waarin klanten tevreden zijn over de prestaties van een bedrijf bepalend zijn voor de toekomst van dat bedrijf. Wij beseffen ons dat beter dan wie ook."



DAF produceert motoren voor bussen en touringcars en beschikt bovendien over een uitstekend servicenetwerk.

ling, een marktaandeel van 20% in Europa, te behalen, zullen we nog meer trucks moeten verkopen. Natuurlijk gaat het hier om klanttevredenheid – ik hoef niet uit te leggen dat de mate waarin klanten tevreden zijn over de prestaties van een bedrijf bepalend is voor de toekomst van dat bedrijf. Wij beseffen ons dat beter dan wie ook."

Bij DAF is klanttevredenheid niet alleen een zaak voor Marketing & Sales. "Beslist niet", verzekert Bonsen. "Het begint bij de ontwikkeling van de beste producten voor elke toepassing, op basis van de waardevolle input die we van transporteurs krijgen. PACCAR Parts bezit in Europa vier onderdeeldistributiecentra, die elke week meer dan 8500 zendingen naar dealers verzorgen. De leveringsbetrouwbaarheid steeg het afgelopen jaar tot 99,98%, waarmee een nieuwe norm werd gesteld voor optimale klanttevredenheid. Ik kan veel vergelijkbare voorbeelden geven van de focus

van de hele organisatie op het belang van klanttevredenheid.

Daarbij behoort het effectief reageren wanneer er iets mis gaat, en in dat opzicht kan ik geen beter voorbeeld geven dan ITS, onze International Truck Service. Die is nog steeds de benchmark voor hulp onderweg waar ook ter wereld!"

'Beste zakenpartner'

Voor de Director Marketing & Sales van DAF betekent klanttevredenheid het vol doen aan, of beter nog, het overtreffen van de verwachtingen van de klant. "Om het belang hiervan te benadrukken, heeft DAF een paar jaar geleden een speciaal team opgezet dat zich uitsluitend bezighoudt met het nog verder vergroten van de klanttevredenheid. Vanzelfsprekend is dit een multidisciplinair team. Klanten hebben met veel verschillende afdelingen en mensen contact. Iedereen binnen onze organisatie moet zich bewust zijn van het belang van

kwaliteit en de beschikbaarheid van voertuigen voor onze klanten en van de noodzaak om met hen mee te denken zodat ze hun bedrijfskosten nog verder kunnen verlagen. Dat is wat ze kunnen verwachten van de beste zakenpartner! Datzelfde geldt beslist ook op dealerniveau. DAF heeft er bewust voor gekozen om met onafhankelijke dealers te werken; onafhankelijke ondernemers die een stap verder gaan en nauwe contacten onderhouden met hun klanten. Ik persoonlijk ben van mening dat dat een van de sterke punten van DAF is."

Voortdurend onderzoek

DAF doet voortdurend onderzoek naar wat zijn klanten vinden van producten en diensten en vooral wat ze vinden van de achterliggende organisatie. "Omdat we zo dicht bij onze klanten staan, krijgen we allereerst veel directe terugkoppeling", aldus Ron Bonsen. "We steken ook veel energie in gesprekken met transporteurs en chauffeurs, en die vinden plaats op parkeerterreinen door heel Europa. Naast internationaal marktonderzoek zijn het hoofdzakelijk de dealerenquêtes die via internet worden uitgevoerd, die voor ons van grote waarde zijn bij het realiseren van een nog grotere klanttevredenheid. Ik wil al onze klanten vragen om daaraan mee te doen, want alleen door hun terugkoppeling kunnen we verdere verbeteringen realiseren waarvan we beiden kunnen profiteren. Want meer tevredenheid bij onze klanten zal ook weer tot meer tevredenheid bij hun klanten leiden."



DAF heeft er bewust voor gekozen om met onafhankelijke dealers te werken; ondernemers die een stap verder gaan en nauwe contacten onderhouden met hun klanten.



ITS – biedt de beste hulp onderweg 40 landen, 24 uur per dag, 365 dagen per

Al meer dan 30 jaar is International Truck Service (ITS) van DAF, dat nu vanuit meer dan 1000 servicepunten in 40 landen ondersteuning biedt, 24 uur per dag, 365 dagen per jaar, marktleider voor pech onderweg, ook voor bussen en touringcars.

Sinds de introductie is het niveau van ondersteuning verhoogd door ongeveer 180 dealers van het ITS-netwerk die ook geautoriseerde DAF dealers voor touringcars en bussen zijn geworden. Deze gespecialiseerde groep van servicepunten door heel Europa heeft aangetoond kennis en ervaring in huis te hebben en zich in te zetten voor zowel onderhoud als reparatie van touringcars en bussen.

Naast het leveren van doorlopende diensten aan plaatselijke transporteurs kunnen deze dealers van touringcars en bussen ook worden gebeld voor het bieden van ITS-hulp

voor touringcars in hun gebied. In noodgevallen staan echter alle ruim 1000 DAF servicedealers paraat om snel hulp te verlenen.

Chauffeurs van touringcars die ITS direct bellen, krijgen ondersteuning van een operator die technische, product- en organisatorische kennis bezit. Wat belangrijk is, is dat de ITS-operators samen 10 talen beheersen. Chauffeurs worden daarom in hun eigen (of een hen bekende) taal te woord gestaan.

Dankzij een uitgebreide computerdatabase kan de operator snel bepalen welke DAF

servicevestiging zich het dichtst bij het gestrande voertuig bevindt. Ook wordt contact opgenomen met de huisdealer (die normaal het voertuig in onderhoud heeft) en deze wordt geïnformeerd over de werkzaamheden die moeten worden uitgevoerd. De specifieke details van het betreffende voertuig zijn snel bekend en een betalingsgarantie wordt geregeld – dit neemt voor de chauffeur de extra zorg van de financiële afwikkeling in een onbekend land weg.

Snelheid van handelen is altijd een van de sterke punten van ITS geweest. Dat is natuurlijk alleen maar logisch: hoe sneller een touringcar of bus weer op weg is, hoe beter. Elk jaar verleent ITS veelal hulp aan veel verschillende merken touringcars.

Indrukwekkend is dat altijd hulp wordt ver-

leend, ondanks het feit dat maar liefst 75 procent van de problemen niet aan DAF producten te wijten is.

"We weigeren nooit een vraag om hulp", vertelt Wim Hulshof, manager bij DAF ITS. "Natuurlijk zijn alle DAF monteurs volledig opgeleid en beheersen ze alle aspecten van de aandrijflijn, maar ze helpen op meer gebieden. Dit jaar zijn we bijvoorbeeld gebeld om een monteur te sturen om een wc te ontstoppen, een kabel van een microfoon te repareren, een in de modder vastgelopen touringcar los te trekken, een kapotte voorruit te vervangen en een nieuwe contactsleutel te leveren. We hebben zelfs door de politie opgelegde boetes betaald om touringcars maar weer op de weg te krijgen."

Verder strekt de ITS-assistentie voor touringcars zich ook uit tot de chauffeur en zijn/haar passagiers. Zo kunnen afspraken worden gemaakt om reparatiewerkzaamheden uit te voeren wanneer de touringcar niet in gebruik is (bijv. tijdens verblijf in een hotel of restaurant). In het geval van een groot probleem kan eveneens overnachting of een vervangende touringcar worden geregeld. Wanneer tijd of afstand geen probleem is, wordt het telefoontje naar ITS doorgeschakeld naar de dichtstbijzijnde dealer van touringcars en bussen omdat hij beter is uitgerust en opgeleid om met alle aspecten van het voertuig en voorzieningen aan boord om te gaan.

Dankzij een uitgebreide computerdatabase kan de ITS-operator het dichtstbijzijnde servicepunt in korte tijd lokaliseren.



jaar



Pas op deze winter!

Het afgelopen jaar zorgde de 'catastrofale' winter in Europa voor een ongekend aantal telefoontjes om hulp naar DAF ITS.

"Normaal hebben we 's winters gemiddeld 5000 gevallen per maand, maar alleen al in december hadden we er 8663, een stijging van 75%; daaronder bevonden zich een groot aantal touringcars op weg naar of terugkerend van diverse kerstmarkten en evenementen", vertelt Wim Hulshof, manager van ITS.

"De temperaturen waren uitzonderlijk, maar toch hadden de meeste strandingen kunnen worden voorkomen wanneer de chauffeurs controles hadden uitgevoerd en er preventief onderhoud was gepleegd.

"Wanneer de temperatuur daalt, is de eerste golf van strandingen meestal te wijten aan ijsvorming in de filters, lucht tanks, remsystemen en andere plaatsen waar water zich door condensvorming verzamelt. Wanneer de temperatuur nog verder daalt, is de tweede golf van strandingen meestal het gevolg van vlokvorming in dieselbrandstof en verstopte filters.

"De systemen die 's winters het meest gevoelig zijn, zijn dus het brandstofsysteem, het elektrisch systeem, de koeling, perslucht en de deuren. De boodschap is simpel: controleer ze vóór elke rit!

"Ruitensproeiervloeistof werkt meestal prima tot min 20 °C, maar deze is verkrijgbaar met een tolerantie tot min 50 °C. Iets meer betalen zou weleens de moeite waard kunnen zijn.

"Ook zou het ook wel eens misplaatste zuinigheid kunnen zijn om dynamo's en accu's – die het bij touringcars bijzonder zwaar te verduren hebben – pas aan het einde van hun levensduur te vervangen.

Het is veel beter om deze eerder te vervangen dan te wachten totdat ze ermee ophouden, vooral als dat in een afgelegen wintersportgebied gebeurt.

"Kortom, neem contact op met uw plaatselijke DAF dealer en vraag naar een volledige 'winterinspectie'. Het zou u de komende maanden wel eens veel tijd, moeite en geld kunnen besparen."



TRP, het unieke onderdelenprogramma dat door DAF is ontwikkeld om de mogelijkheid van een 'one-stop shop' te bieden met een assortiment van momenteel 31.000 onderhoudsproducten, is nu ook beschikbaar voor de bus- en touringcar-sector.

Naast het programma van originele DAF onderdelen, bevat TRP een uitgebreid assortiment artikelen voor alle merken en verbruiksmaterialen voor werkplaatsen. Hoewel het hoofdzakelijk voor eigenaars van wagenparken werd ontwikkeld, bevat het huidige programma snelopende artikelen zoals filters, accu's en ruitenswisserbladen die voor alle merken touringcars en bussen bruikbaar zijn. Er zijn ook andere producten voor deze sector leverbaar, bijv. verlichting en V-riemen.

Wanneer er wordt gewerkt met toonaangevende leveranciers zoals Wabco (luchtdrukremmen), Fleetguard (filters) en Sachs (koppelingen), betekent dit dat de hoogste kwaliteit is gegarandeerd. Ook zorgt een uitgebreide logistiek ervoor dat onderdelen en verbruiksartikelen door heel Europa snel bij dealers en klanten worden afgeleverd. Ten slotte zijn verkoopstrategieën ontwikkeld om DAF dealers in staat te stellen concurrerende prijzen te hanteren.



Touringcarproductieactiviteiten

Foto's geplaatst met toestemming van Bertie Willemsen en collega's.

DAF Components: wereldwijde groei

DAF Components is de snelst groeiende onafhankelijke leverancier van bus- en touringcarmotoren en levert aan belangrijke Europese fabrikanten als Van Hool, Solaris, Temsa, Irizar en VDL Bus & Coach. Op deze pagina zijn diverse van deze 'Powered by DAF'-voertuigen te zien.

Buiten Europa levert DAF Components motoren aan de vermaarde Chinese touringcarfabrikanten Zhongtong, Youngman, Higer en Yutong. Eerder dit jaar ontving DAF op de Busworld Asia in Shanghai zijn vijfde grote prijs in vijf jaar voor de ongeëvenaarde betrouwbaarheid, duurzaamheid en het brandstofrendement van zijn 9,2liter PACCAR PR-motoren en 12,9liter PACCAR MX-motoren.



Stadsvervoer



Specialistische ondersteuning vanuit een speciaal netwerk

Sinds het aanstellen van de eerste DAF service-dealer voor touringcars en bussen, is het speciale netwerk geleidelijk uitgegroeid en bestaat het nu uit 180 servicepunten voor bussen en touringcars langs de belangrijkste Europese routes.

"Al deze servicedealers voor touringcars en bussen hebben hun inzet en capaciteiten binnen deze sector bewezen", aldus Marcel de Vries, Director DAF Components. "In feite zijn het voornamelijk bestaande DAF dealers die al jarenlang onderhouds- en reparatiewerkzaamheden aan touringcars en bussen

hebben uitgevoerd. Daarbij zijn enkelen van hen ook servicedealers voor een of meerdere touringcar- en busmerken (waarbij zij zich hebben gespecialiseerd en zich niet bezighouden met trucks).

"Samen vertegenwoordigen deze gespecialiseerde dealerorganisaties een enorm uitgebreide database aan kennis en ervaring die nu tot wederzijds voordeel kan worden gedeeld. Dit betreft niet alleen de motor en aandrijflijn, maar elke component, van de bedrading tot de bekleding.

"Door vervolgopleidingen en ondersteunen de materialen aan te bieden en volledige DAF

autorisatie toe te kennen, streven we ernaar om hun activiteiten en mogelijkheden nog meer te stimuleren. Dit moet tot een steeds groter en gevarieerd klantenbestand voor de dealers leiden en een verbeterd ondersteuningsprogramma van DAF. Samen met de uitgebreide ITS-dekking in geval van stranding of in noodgevallen, biedt het bus- en touringcaroperators de beste ondersteuning in de sector."

Dealer Development Manager Alfred Beuwer gaat over de 'kwalitatieve en kwantitatieve' groei van het DAF netwerk. "Om DAF dealer te kunnen worden, moet een bedrijf aan

strikte criteria voldoen en zodra dat officieel is, wordt het bedrijf om de twee jaar gecontroleerd om er zeker van te zijn dat de klant nog steeds de beste service krijgt", vertelt hij. "Voor de DAF servicedealers voor touringcars en bussen gelden er zelfs nog meer criteria. Natuurlijk moet het gebouw in orde zijn voor wat betreft de toegankelijkheid, maar dat geldt ook voor de kennis, gereedschappen en onderdelenvoorraden om reparaties van de aandrijflijn en andere reparaties te kunnen uitvoeren. Ze moeten ook aantoonbaar in staat zijn om met de OEM's te werken voor wat betreft productkennis en training."

"Sinds met het netwerk werd begonnen, is het nog gericht van opzet geworden en nu hebben we het niveau van ondersteuning bereikt dat we ook wilden bereiken. Servicedealers hebben deelgenomen aan alle aangeboden trainingen, ze hebben ervaring opgedaan en zijn nu echt gespecialiseerd en professioneel."

"De locatie is essentieel en we hebben nu servicedealers voor touringcars en bussen in en rond alle grote Europese steden en langs de voornaamste vakantieroutes naar de Spaanse costa's, Italië en Frankrijk. In feite hebben we na het beschikbaar komen van de Irizar-touringcars met DAF aandrijflijn ons netwerk in Spanje aanzienlijk uitgebreid. Op soortgelijke wijze heeft samenwerking met Van Hool, VDL, Tamsa en Solaris over het hele vasteland van Europa en in Scandinavië, de Balkanlanden, Turkije en het Midden-Oosten tot nieuwe ontwikkelingen geleid."



Ron Borsboom, directeur ProductOntwikkeling: “Euro 6 op schema”

Met ingang van 1 januari 2014 geldt voor alle nieuwe trucks in Europa de Euro 6-emissiewetgeving. Ten opzichte van de huidige Euro 5-norm vereist die een verdere reductie van de uitstoot van stikstofoxiden (NO_x) met maar liefst 77%, terwijl de emissie van roetdeeltjes met nog eens de helft terug moet. “Voor de gehele industrie is dat een geweldige uitdaging”, aldus Ron Borsboom, lid van de Board of Management en directeur ProductOntwikkeling. “Met Euro 6 komen we heel dicht in de buurt van ‘zero emissions’.”



De nieuwe emissiewetgeving stelt verplicht dat de uitstoot van stikstofoxiden van 2,0 naar 0,46 gram/kWh wordt teruggebracht en die van roetdeeltjes van 0,02 naar slechts 0,01 gram/kWh, een waarde die nauwelijks nog meetbaar is. “Het is goed stil te staan bij de enorme prestaties die de industrie op het gebied van emissies realiseert”, aldus Borsboom. “Euro 6 dieselmotoren produceren zo’n 97% minder roetdeeltjes en 95% minder NO_x dan de trucks van vijftien jaar geleden. Dat is indrukwekkend.”

‘In use compliance’

Borsboom benadrukt dat de stappen die op het gebied van emissies nog gemaakt kunnen worden in absolute zin erg klein worden en dat daar voor de industrie en daarmee voor de klant onevenredig grote investeringen tegenover staan. “Elke stap die we vanaf Euro 1 naar Euro 5 gemaakt hebben, kostte qua ontwikkeling een factor tien meer dan de voorgaande stap. De stap naar Euro 6 is dus veruit de duurste. De kosten zitten niet alleen in het omlaag brengen van de emissies zelf maar ook in

wat heet de ‘in use compliance’. Er komt een nieuwe testmethode waarbij bijvoorbeeld ook strenge eisen worden gesteld aan de emissies bij lage motortemperaturen, zoals bij een koude start. Bovendien moet de motor gedurende minimaal 7 jaar of 500.000 kilometer in de dagelijkse praktijk binnen de gestelde emissiegrenzen blijven. De overheid gaat straks steekproeven nemen waarbij Euro 6 trucks met honderduizenden kilometers op de teller op hun emissies worden getest. Dat zijn allemaal zaken die buitengewoon veel onderzoeks- en ontwikkelingskosten met zich meebrengen.”

Geen discussie

Een kwart van de sinds de zomer van het afgelopen jaar in Amerika geleverde Kenworth- en Peterbilt-trucks zijn uitgerust met de 12,9 liter PACCAR MX-motor in EPA10-uitvoering. Dat is de huidige Noord Amerikaanse emissiewetgeving, die nauw verwant is aan Euro 6. “Er is dus geen enkele discussie dat we op tijd klaar zullen zijn voor Euro 6”, benadrukt Borsboom.

Ron Borsboom: “Er is geen enkele discussie dat we op tijd klaar zullen zijn voor Euro 6.”

“De EPA10-motoren voor Amerika zijn uitgerust met zowel SCR-technologie, uitlaatgasrecirculatie en een roetfilter en voor Euro 6 hebben we al die ervaringen geëvalueerd. Op basis daarvan maken we de beste keuze voor maximale betrouwbaarheid, een gunstig brandstofverbruik en uitstekende prestaties. Prototypes van onze Euro 6-motoren worden nu uitgebreid beproefd in het Motorentestcentrum in Eindhoven en ook al in de dagelijkse inzet in voertuigen van klanten. We zitten keurig op schema.” Het is voor DAF nooit een doel op zich geweest als eerste met nieuwe technologieën op de markt te komen. “Klopt”, antwoordt Borsboom. “We nemen de tijd om Euro 6 op de best mogelijke wijze in te vullen. Laten we vooral ook niet vergeten dat de Euro 6-wetgeving op Europees niveau nog niet eens definitief is vastgesteld en het vóór eind eerste kwartaal van volgend jaar überhaupt niet mogelijk is Euro 6-voertuigen als zodanig te registreren. Niet onbelangrijk is bovendien dat er op dit moment vanuit de markt nog niet echt vraag naar Euro 6 is. De technologie wordt aanzienlijk complexer en daarmee forse duurder en daar zit geen enkele vervoerder op te wachten, al helemaal niet als daar geen financieel voordeel tegenover staat, zoals een extra gunstig tarief binnen de Duitse Maut wegenbelasting. Zoals het er nu naar uitziet, zal die er niet komen waardoor de business case voor ondernemers in het internationale transport vooralsnog moeilijk te verdedigen valt.”

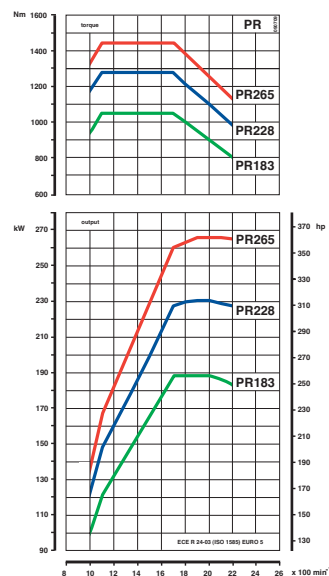
Aandrijving naar keuze

Motor	PR-183	PR-228	PR-265	MX-265	MX-300	MX-340	MX-375
Maximaal vermogen (kW)	183	228	265	265	300	340	375
Toerental bij Pmax	2200	2200	2200	1900	1900	1900	1900
Maximaal koppel (Nm)	1050	1275	1450	1775	2000	2300	2500
Toerental bij Tmax (van - tot)	1700	1700	1700	1410	1410	1410	1410

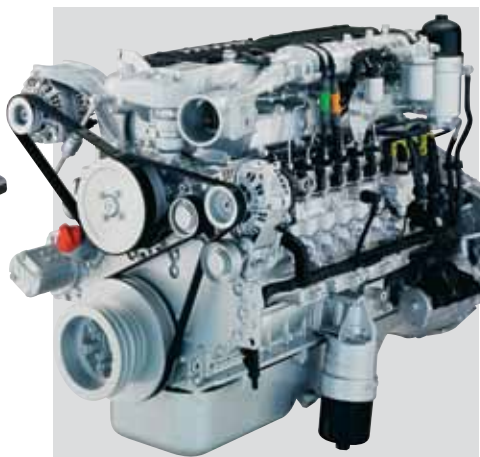
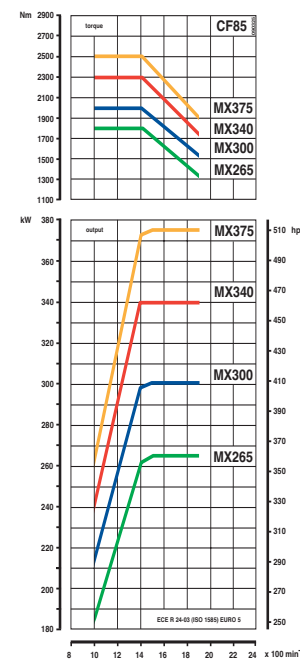
Algemene informatie	PR-motoren	MX-motoren
Aantal cilinders en cilinderopstelling	6 in lijn, verticaal	6 in lijn, verticaal
Cyclus	4-takt	4-takt
Boring (mm)	118	130
Slag (mm)	140	162
Slagvolume (dm ³)	9,2	12,9

Luchtaanzuiging	Met turbocompressor en intercooler	Met turbocompressor en intercooler
Stationair toerental (omw/min)	600 +/- 25	550 +/- 25
Max. geregeld toerental onbelast (omw/min)	2200 +/- 25	1900 +/- 25
Drooggewicht, alleen motor (kg)	860	1085

PACCAR PR-motoren



PACCAR MX-motoren



Aan deze publicatie kunnen geen rechten worden ontleend. DAF Trucks N.V. behoudt zich het recht voor om zonder voorafgaande kennisgeving productspecificaties te wijzigen. Producten en diensten voldoen aan de geldende Europese richtlijnen op het moment van verkoop, maar kunnen afwijken afhankelijk van het land waarin u zich bevindt. Voor de meest recente informatie kunt u contact opnemen met uw geautoriseerde DAF dealer.

DAF Coach & Bus News
is een publicatie van
DAF Trucks N.V. - DAF Components
Postbus 90065, 5600 PT Eindhoven

www.daf.com/components