



Zur Busworld hat Van Hool die EX-Reihe außen und innen gründlich überarbeitet, dabei erhielt sie auch eine geklebte Windschutzscheibe. Vor allem die zweiaxsisigen Varianten sind durch ein Bündel von Maßnahmen außerdem deutlich leichter geworden. Im Bild ein EX 16 M.

Fotos: Kirsten Krämer, Van Hool

MIT VOLLEM SORTIMENT INS NÄCHSTE JAHRZEHNT

VAN-HOOL-STRATEGIE FÜR DIE ZUKUNFT

Auf der Busworld feierte Van Hool mit Kunden und Freunden sein siebzigjähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass haben wir mit Filip van Hool, dem CEO des belgischen Familienunternehmens, über die aktuellen Projekte und die Planungen für die Zukunft gesprochen.

Im Reisebusbereich sieht sich Van Hool gut aufgestellt: Zur Busworld hat man der EX-Reihe eine gründliche Modellpflege gegönnt. Optisch fällt die geklebte Frontscheibe auf, welche die Fahrzeuge harmonischer und eleganter aussehen lässt. Die Buspiloten werden sich über das neue Armaturenblett freuen. Weitaus wichtiger ist

jedoch eine Abspeckkur, die man insbesondere den Zweiaxsern verpasst hat. „Wir haben das Eigengewicht um mehrere hundert Kilo reduziert“, erklärt Filip van Hool. „Damit können wir alle Ausstattungsvarianten ohne Gewichtsprobleme darstellen. Gerade die zweiaxsisigen EX sind sehr gefragt, auch in Deutschland.“

Möglich wurde die Gewichtsreduzierung durch ein Bündel von Maßnahmen: Den Anfang machte das Gerippe, es wurde nochmals überarbeitet. Das Dach besteht jetzt aus einer Sandwichplatte. Für die Klappen verwendet man leichteres Material, außerdem sind gewichtsoptimierte Kiel-Sitze Standard. In der



Filip van Hool, der CEO des Familienunternehmens, gab uns Einblick in seine Planungen für die nächsten Jahre.

Basisversion verzichtet man zudem auf die Staufächer über den Radkäsen und eine Fahrerschlafkabine, was weitere Kilos einspart, wobei dieser Effekt natürlich nur bei der Grundausstattung zum Tragen kommt. Als Option ist eine Schlafkabine in Fahrzeugmitte aber weiterhin erhältlich.

Neue Grundlage

Untrennbar mit den EX-Typen verbunden ist das makedonische Zweigwerk in Skopje, das speziell für diese Modelle und die CX-Familie für den amerikanischen Markt installiert wurde und 2014 den Betrieb aufnahm. Die niedrigen Löhne dort sind einer der Gründe für den wettbewerbsfähigen Preis dieser Baureihen. Immerhin sind die EX zwischen 30.000 Euro und 40.000 Euro billiger als vergleich-

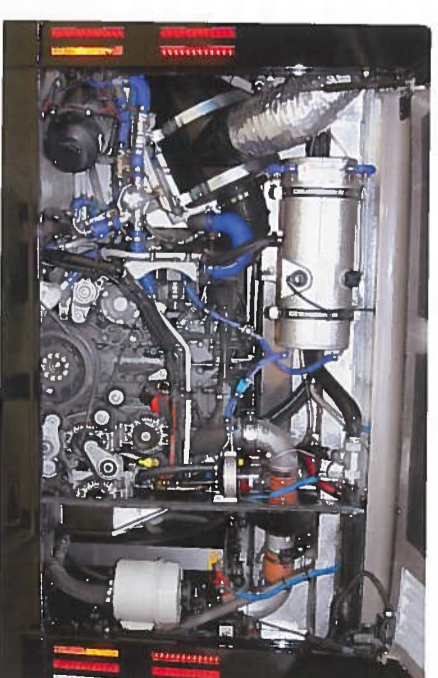


Das makedonische Werk wird für zusätzliche Aufgaben erweitert, u.a. werden eine neue Produktionslinie eingerichtet und eine neue Lackierhalle gebaut.

bar ausgestattete Alicron und Acron. Hinzu kommt eine auf Standardisierung ausgerichtete Fertigung, während am Stammsitz in Lier gerne auch kundenspezifische Fahrzeuge mit hoher Individualität produziert werden.

Mit der Qualität am Standort Skopje zeigt sich Filip van Hool sehr zufrieden: „Die Mitarbeiter in unserem makedonischen Werk sind hochmotiviert und arbeiten sehr gut.“ Das haben mittlerweile auch die Kunden

Im Zuge der Modellpflege wurde der Motorraum des EX schon für die weiterentwickelten DAF-Motoren umgestaltet, die noch effizienter arbeiten.



Links im Heck befindet sich die Abgasanlage des EX. SCR-System und Partikelfilter wurden in einer kompakten Einheit zusammengefasst.



Der Kühler befindet sich rechts im Heck des EX.



Auch die TX-Reihe aus dem Stammwerk in Lier erhielt einige Modellpflegemaßnahmen. Mit Ausnahme von TX11 und Acron haben jetzt alle Reisebusse eine geklebte Frontscheibe, die es bei den Doppeldeckern schon länger gab; hier ein TX16 Astron.

anerkannt, sogar im Van-Hool-Heimatland: „Inzwischen machen selbst die Belgier keinen Unterschied mehr zwischen einem Van Hool aus Lier und einem aus Skopje, so wie die deutschen Omnibusunternehmen nicht mehr zwischen einem Mercedes-Benz aus Mannheim und einem aus der Türkei unterscheiden. Die amerikanischen Kunden waren am Anfang noch skeptisch, aber diese Bedenken sind inzwischen vollkommen verschwunden, weil die Qualität aus Makedonien stimmt“, betont der Van-Hool-Chef.

Daher geht man nun an die Erweiterung der EX-Reihe und schafft einige neue Varianten. So ist jetzt beispielsweise der 14-Meter-Dreiecks optional auch mit Lift hinter der Hinterrachse lieferbar, was es bislang nur beim TX gab. Zudem wird neuerdings auch eine Allison-Automatik angeboten: rund 50 europäische Kunden haben im abgelaufenen Jahr von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht, hauptsächlich in Belgien, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden.

Zudem soll Mitte 2018 eine niedrigere Ausführung für den Überland-Linienverkehr an den Start gehen. Dabei handele es sich allerdings um ein Hochbodenfahrzeug, sagt Filip van Hool. Man habe jedoch auch das Low-Entry-Segment im Blick, werde sich diesem aber 2018 (noch) nicht zuwenden. Auf jeden Fall wird ein eventueller neuer Van Hool Low Entry vom EX herab entwickelt. Für diese neuen Aufgaben wird

das Werk in Skopje aktuell erweitert, die Jahreskapazität steigt dann auf 1.000 Einheiten.

Gute Reise

Mit dem Ausbau der makedonischen Fertigungsstätte einher ging ein Abbau der Kapazität in Belgien, sie liegt jetzt bei 500 Bussen jährlich. „Dort werden viele Kleinserien und Prototypen sowie kundenspezifische Fahrzeuge wie Bistro- oder VIP-Busse gebaut“, berichtet Filip van Hool. „Außerdem behalten wir die Doppeldecker und Altano sowie die besonders luxuriösen Reisebusse in Belgien. Darüber hinaus werden dort alle Excquicity und Brennstoffzellenbusse produziert.“

Am Stammwerk in Lier war Van Hool für seine hohe Fertigungstiefe bekannt, so hat man beispielsweise Niederflur-Vorderrachsen, Drehgelenke, Türen oder auch Sitze selbst produziert. Daran will der Unternehmer grundsätzlich weiter festhalten: „In Belgien behalten wir diese vertikale Integration, auch wenn wir dort weniger Fahrzeuge bauen.“

Allerdings weht auch in diesem Bereich inzwischen ein etwas anderer Wind: „Wir bestehen nicht mehr darauf, alles selbst zu machen, die Inhousefertigung muss sich mit dem Angebot am Markt vergleichen lassen. Wenn Preis und Qualität stimmen, können wir die Komponenten auch zukaufen; oft ist selber herstellen aber billiger. Auf der anderen

Seite braucht man dazu eine gewisse Infrastruktur, die es teuer macht. Da wir jetzt weniger Fahrzeuge in Belgien bauen, sinken auch die Stückzahlen bei der Eigenproduktion von Komponenten, wodurch sie wiederum teurer wird; dadurch wird der Spielraum immer enger. Eine wichtige Rolle bei der Entscheidung spielt aber auch der Liefertermin.“

Selbst einstmals heilige Kühe wie die eigene Sitzherstellung stehen mittlerweile auf dem Prüfstand, die EX werden serienmäßig mit Kiel-Bestuhlungen bestückt. „Kiel baut jetzt eine Produktion in Makedonien auf, nur 20 km von unserem Werk entfernt“, berichtet der Manager. „Bei den Bussen aus Belgien haben die Kunden die Wahl zwischen eigenen Sitzen und Kiel. Spezielle Bestuhlungen wie solche für VIP- oder Bistro-Busse bauen wir aber auf jeden Fall selbst.“ Dem Einwand, dass Van-Hool-Sitze relativ schwer seien, hält er ihre besondere Robustheit entgegen. Weitere konkrete Äußerungen zur Reduzierung der Fertigungstiefe lässt er sich nicht entlocken, dass ist offenkundig noch ein heißes Eisen im Unternehmen.

Klare Linie

Um Van Hool noch besser für die Zukunft zu rüsten, plant der CEO eine Rückkehr auf den ÖPNV-Maschinenmarkt mit klassischen Niederflur-Stadtbussen: „Heute sind 90 % unserer Produktion Reise- und nur 10 % Stadtbusse. Wir streben nicht un-

dingt ein Verhältnis von 50:50 an, wollen aber auf jeden Fall auf zwei Beinen stehen.“ Dafür entwickelt Van Hool ein neues Modell, das in Skopje gebaut werden soll. Es wird ab dem Jahr 2020 oder 2021 lieferbar sein.

Zunächst bringen die Belgier aber einen amerikanischen Stadtbus heraus, er wird wahlweise mit konventionellem Dieselantrieb, CNG oder 100% elektrisch verfügbar sein. Ob man bei letzterem ebenso wie beim Reisebus mit dem US-Elektrobusspezialisten Proterra kooperiert, muss noch geklärt werden.

„Um den Buy-American-Act zu erfüllen, der 80 % amerikanische Wertschöpfung vorgibt, wollen wir ein Werk in den USA bauen. Wir möchten sogar noch über die 80 % hinausgehen und so gut wie ausschließlich amerikanische Teile verwenden“, skizziert Filip van Hool die Planungen. „Bisher sind wir in Nordamerika nur im privaten Reisebusmarkt aktiv, wir wollen aber auch in das ÖPNV-Segment einsteigen.“ Dieser Markt umfasst 8.000 bis 9.000 Einheiten pro Jahr, während es bei den Reisebussen nur 2.000 bis 2.500 Exemplare jährlich sind.

Vom US-Stadtbus ist es dann nur noch ein kleiner Schritt zum europäischen. Vorgesehen ist eine komplette Palette vom Midi bis zum Gelenkzug, wobei der 12-Meter-Wagen den Anfang macht. Auch hier sind wie-

der die Antriebsarten Diesel, CNG und Elektro geplant, vielleicht auch noch Hybrid. Die neue Niederflurfamilie soll ein modernes Design erhalten, aber optisch dem Excquicity mit seinem Tramlook keinesfalls den Rang ablaufen. Sie wird modular aufgebaut und weitgehend standardisiert sein.

„Damit können wir Serienproduzieren und nicht wie in der Vergangenheit für jeden Kunden einen anderen Bus, wodurch sich Effizienz und Qualität steigern lassen“, formuliert der Van-Hool-CEO die Zielsetzung. Dazu gehört auch trotz des Vormarschs der Ebusse das dezidierte Festhalten am klassischen Verbrennungsmotor: „Der Diesel ist noch längst nicht tot. Außerdem lässt die modulare Bauweise viele Abwandlungen mit wenig Aufwand zu.“ Hierunter fallen dann beispielsweise auch Brennstoffzellenbusse, die nur in Klein- oder Kleinstserien gefertigt werden.

Gerade auf dem ÖPNV-Markt ist aber ein reibungslos funktionierendes After-sales unerlässlich, dessen ist sich Filip van Hool durchaus bewusst. „Der Service muss stimmen, wenn wir in diesem Segment erfolgreich sein wollen, sonst brauchen wir gar keine Stadtbusse anzubieten. Das hat in der Vergangenheit nicht immer zur Zufriedenheit aller Kunden geklappt, deshalb haben sich unsere Stadtbusse auch nicht so gut verkauft“, bemerkt

er selbstkritisch. Daraus hat man jedoch gelernt und stellt sich für den neuen Anlauf besser auf: „Wir arbeiten intensiv daran, den Verkehrsbedürfnissen den gewohnten Service anzubieten. Dazu gehört auf Wunsch auch eine Rundumversorgung mit Reparatur- und Wartungs-Paketen. Das ist ebenso wichtig wie das Produkt selbst.“

Fit für die Zukunft

Für die nächsten Jahre und Jahrzehnte sieht Filip van Hool sein Unternehmen gut gerüstet: „In Amerika sind wir die Nummer 1 in Bereich Service. Auch in Europa wollen wir den After-sales verbessern und genauso gut sein wie die besten Wettbewerber.“

Das Stammwerk in Belgien werde auch langfristig erhalten bleiben, daneben würden die Produktionsstätten in Makedonien und den USA auf vollen Touren laufen. Van Hool werde gleichermassen Linien- und Reisebusse bauen und diese in alle europäischen Staaten und diese nach Nordamerika verkaufen, außerdem in Länder wie Japan, Australien und Neuseeland. In Europa erwartet der Manager ein leichtes Wachstum für ein Unternehmen. Man darf also auch zukünftig mit Van Hool rechnen, sowohl bei Reise- als auch bei Linienbussen.

DH/KK



Ebenfalls in Belgien gebaut wird die Bushahn Excquicity. Linz Lintion hat 20 Exemplare der Trolleyversion Excquicity 24 T geordert, die für Fahrten abseits der Oberleitung einen 26-kWh-Akkuspeicher von Voltabox mitführen, wovon 20 kWh nutzbar sind. Geladen wird während der Fahrt unter der Fahrleitung, der Elektroausstatter Kluge nennt das In Motion Charging (IMC). Zweite und dritte Achse werden von je einem Asynchron-Zentralmotor mit jeweils 160 kW Leistung angetrieben. Die Busse für Linz bieten 53 Sitz- und 127 Stehplätze.