

Warum ist
der VW-Transporter
ein so guter
Kundendienst-Wagen?

WILLYS
WV-Händler
2903 Bad Zwischenahn
Tel. 0421 2903

Darum.

Dieses Heft ist der Bericht über 27 VW-Kunden, die mit VW-Transportern Kundendienst machen. Über 27 Firmen, die alle genau wissen, wie man den Kundendienst anpackt. Dieses Heft enthält nur Tatsachen. Aus dem Kundendienst der Lebensmittel-Großhändler. Der Bäcker. Der Eiskrem-Verkäufer. Tatsachen aus dem Milchhandel. Aus dem Eierhandel.

Sie lesen, wie's ein Schlachter macht. Eine Wurstfabrik. Wie Kaffeefirmen den Wagen einsetzen. Und Tabakleute. Wie der Blumen-Großhandel arbeitet. Oder der Porzellan-Großhandel. Wie Möbel- und Teppichhäuser mit dem VW-Transporter arbeiten. Wie ihn der Fotohandel einsetzt. Und warum sich der Wagen so gut bewährt. Wir berichten von Firmen, die einen VW-Transporter einsetzen – oder gar vierzehnhundert. Wir berichten für die wenigen, die noch keinen einsetzen. Und für alle, die ihren VW-Transporter noch besser einsetzen wollen.



Für Lebensmittel Seite 2



Für Nahrungs- und Genußmittel S.6



Für Backwaren Seite 10



Für Speiseeis Seite 16



Für Kekse Seite 20



Für Milcherzeugnisse Seite 24



Für Eier Seite 28



Für Fleisch Seite 34



Für Wurst Seite 38



Für Kaffee Seite 42



Für Tabakwaren Seite 48



Für Blumen Seite 52



Für Glas und Porzellan Seite 56



Für Möbel Seite 60



Für Gardinen und Teppiche S. 64



Für Foto-Artikel Seite 68



Für Kosmetika Seite 72

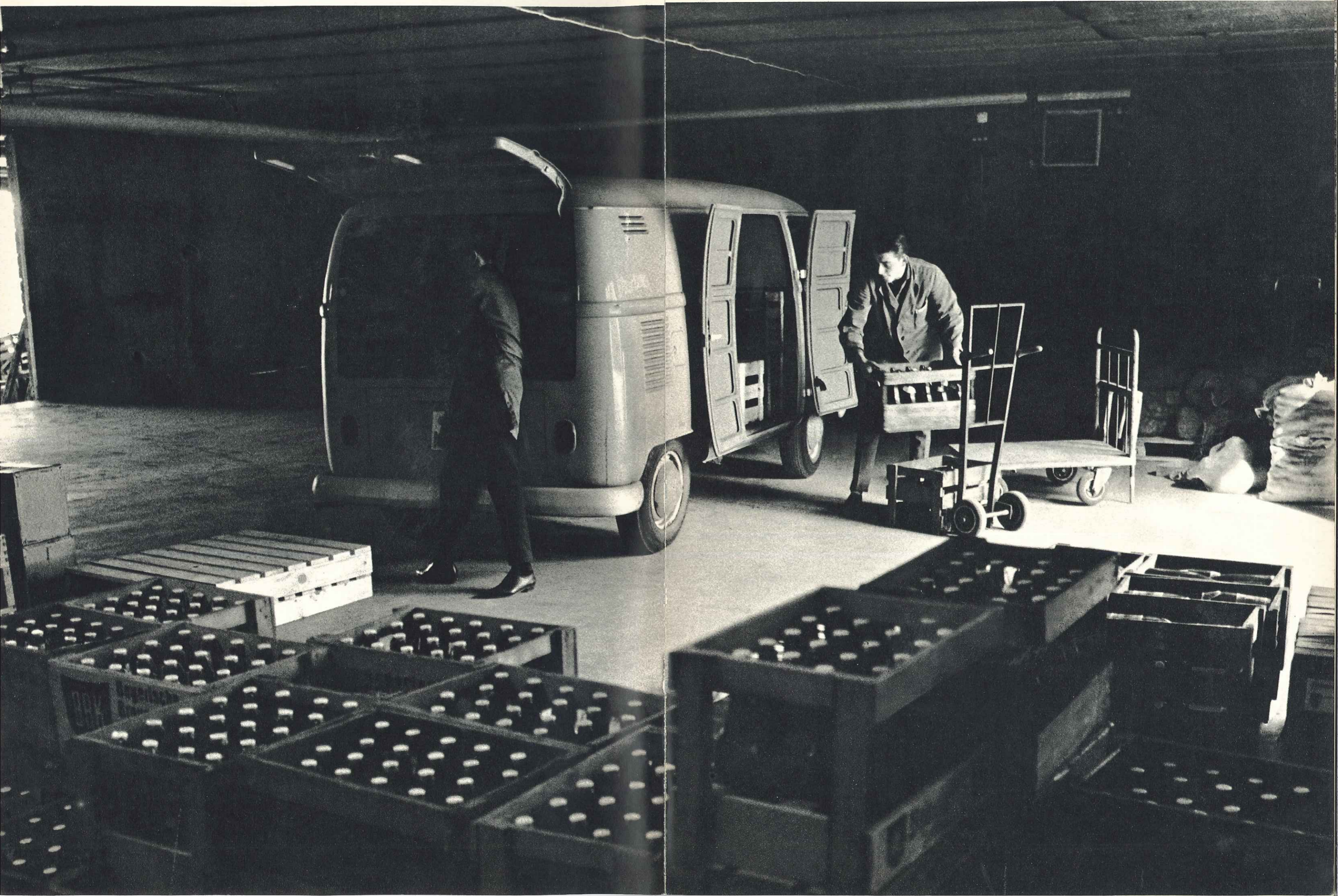


Für Arzneien Seite 76

Weil er viel Platz für viel Ware hat (4,8 cbm).



Weil eine Tonne eine ganze Menge Ladung ist.





Eine ganze Menge Flaschen zum Beispiel. Oder Dosen. Oder was ein Lebensmittelgroßhandel sonst noch so zu transportieren hat. Vom Lager zum Kunden. Oder bei Leergut umgekehrt.

150 Geschäfte der A & O-Kette beliefert die Lebensmittelgroßhandlung Karl Guth in Kaiserslautern. Zur Zeit mit etwa 3500 verschiedenen Artikeln. Mit sehr unterschiedlichen Gewichten. Und Abmessungen. Und für unterschiedliche Aufgaben braucht man vielseitige Fahrzeuge.

Dazu Herr Dr. Parr, der Inhaber der Firma Guth:

Ja – wir sind eigentlich sehr glücklich darüber, daß man auf diesen Eintonner gekommen ist. Und wir haben diesen Eintonner dann auch mit der Schiebetür. Wir haben in Kaiserslautern eine ganze Reihe von Lägern anzufahren, die so enge Einfahrten haben, daß man mit einer Flügeltür gar nicht zurechtkommt. Nun arbeitet der VW-Transporter völlig unabhängig von Türen: Einfach zurückschieben und laden.

Seit wann fahren Sie denn VW-Transporter in Ihrem Betrieb?

Daran kann ich mich tatsächlich gar nicht mehr ge-



nau erinnern. Aber ich denke, daß wir die seit 1952–53 laufen haben. Wir haben schon eine ganze Menge Transporter gehabt. Wieviel können das gewesen sein? Vielleicht sieben, acht oder auch zehn – genau weiß ich das nicht. Aber so, daß wir immer eine angenehme Erinnerung an den Wagen hatten – wir haben ihn jedenfalls immer wieder gekauft.

Einmal haben wir einen Versuch mit einer anderen Marke gemacht. Und das war so heilsam, daß wir dann schnell wieder zum VW zurückgekehrt sind.

Auf welche Kilometerleistung kommt denn so ein VW-Transporter, wenn er die A & O-Geschäfte beliefert?

Das Fahrzeug fährt im Jahr etwa 25 000 Kilometer. In den vier Jahren, die es bei uns läuft, also rund 100 000 Kilometer. Der VW-Transporter macht bei uns die Feuerwehr. Nicht immer – er fährt auch mal eine feste Tour. Aber er wird so eingeteilt, daß er für Schnelleinsätze frei bleibt.

Herr Dr. Parr, von welchen Überlegungen lassen Sie sich beim Kauf des Wagens leiten?

Ein ganz wesentlicher Gesichtspunkt bei der Anschaffung des VW-Transporters – oder überhaupt des VW – ist natürlich der Kundendienst. Und der Preis der Reparatur. Wo man ja ungefähr im voraus weiß, was die

Sache kosten kann. Also das ist ein ganz ausschlaggebender Grund.

Und wofür wird der VW-Transporter bei Ihnen überhaupt eingesetzt? Was transportiert er alles?

Eigentlich alles, was bei uns so anfällt. Sehr viel Leergut. Zum Beispiel Stiegen mit Bierflaschen. Oder dann die Schnelleinsätze. Ich möchte Ihnen ein typisches Beispiel nennen, das sich jede Woche wieder ereignet: Der Reisende ist mit seinem VW-Variant draußen bei der Kundschaft und macht seine Aufträge – und dann steht an manchem Auftrag dran „Bitte sofort liefern“. Dann bleibt eben nur der VW. Dafür ist er ja auch da.



Weil er sich flott beladen läßt.





Flott beladen ist für den Kundendienst sehr wichtig. Besonders wichtig ist das natürlich für Bäckereien. Weil niemand altes Brot essen will. Und daher immer alles schnell gehen muß. Flott beladen – flott entladen. Egal, ob Brot, Brötchen oder Kuchen. Wir haben uns das mal angesehen. Bei drei verschiedenen Firmen. In Wiesbaden, Bochum und Berlin.

Wir mußten sehr früh aufstehen, als wir die Bockenheimer Brotfabrik in Wiesbaden aufsuchten. Denn nach sechs Uhr morgens ist keiner von den 14 VW-Transportern mehr auf dem Hof zu sehen. Dann sind alle Fahr-

zeuge schon mit frischen Brötchen unterwegs. Bis runter nach Koblenz. Und auf die andere Rheinseite nach Mainz. Oder nach Frankfurt.

Ein Teil der VW-Kastenwagen, so sagte uns Herr Reissig, fährt morgens nur reine „Brötchentouren“, kommt dann zurück, lädt Brot ein und fährt dann die „Brottour“. Andere laden die eingebauten Regale schon frühmorgens voll Brot und nehmen die Brötchen zusätzlich mit.

Und da wir gesehen haben, wie randvoll die VW-Brottransporter geladen wurden, haben wir Herrn Reissig



gefragt, ob die Eintonner für sein Unternehmen denn zweckmäßig sind.

„Ja,“ sagte er, „das ist sehr zweckmäßig. Besonders, weil das Brotgeschäft ja kein gleichmäßiges Geschäft ist, wobei täglich die gleichen Mengen transportiert werden müssen. Sondern montags und freitags sind erheblich größere Mengen zu fahren. Insofern ist es sehr glücklich, daß wir jetzt ein Fahrzeug haben, das bis zu einer Tonne transportieren kann.“

Seit Anfang der fünfziger Jahre fährt die Bockenheimer Brotfabrik jetzt schon VW-Kastenwagen. Und auf unsere Frage nach dem Warum sagte man uns: „Nun – der VW ist wendig, er ist schnell, und er ist robust. Außerdem braucht er nur ein Mindestmaß an Pflege.“ Das war in Wiesbaden.

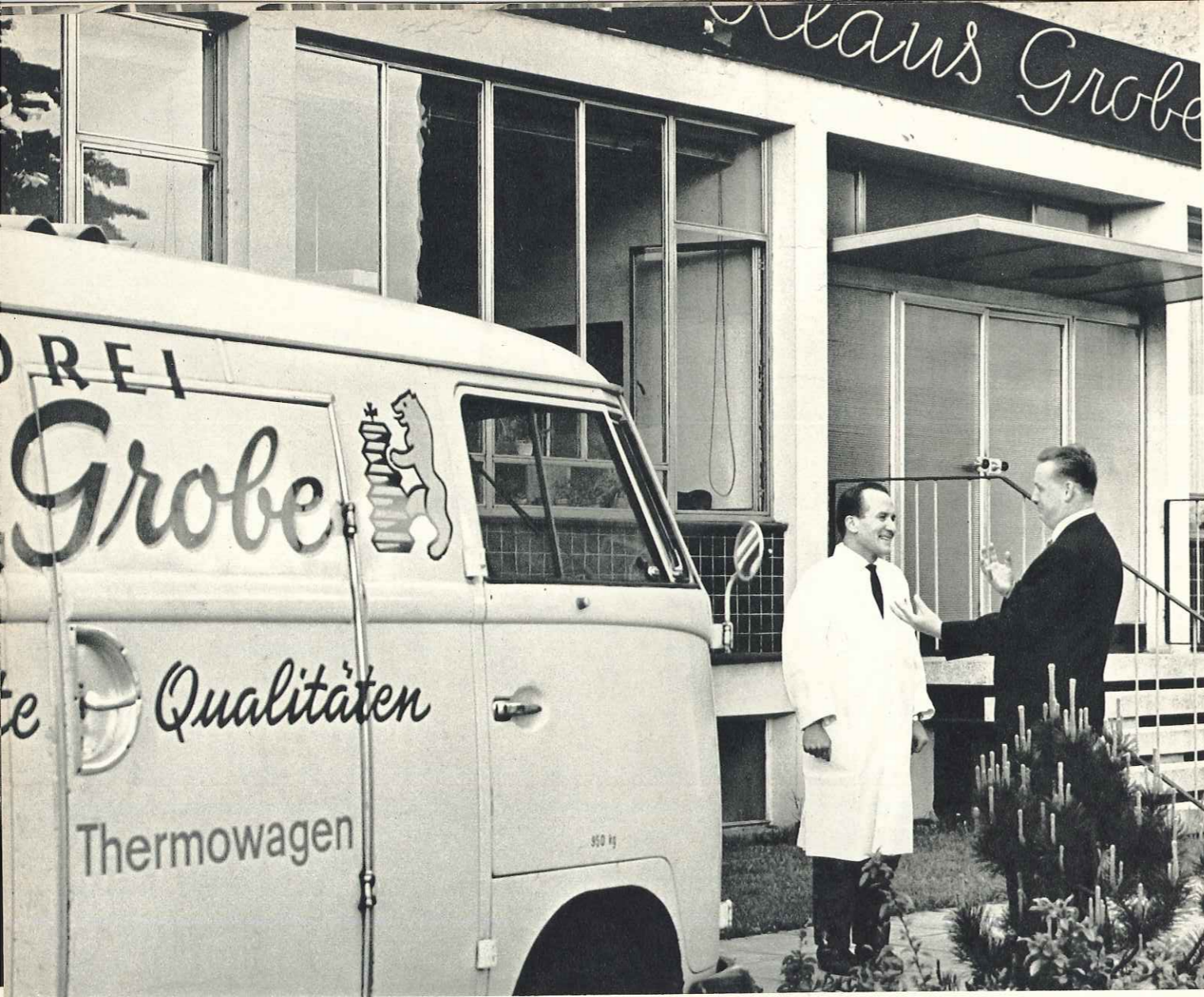
In Bochum besuchten wir die Brotfabrik Fork. Herr Fork hat sich vor drei Jahren – genau wie seine Kollegen in Wiesbaden und Berlin – eine „Brötchenstraße“ aufstellen lassen. In diese etwa 50 Meter lange Maschine wird vorn der Teig hineingegeben, und hinten kommen die knusprig braunen Brötchen heraus. Aber damit ist es ja nicht getan. Die frischen Brötchen sollen auch noch frisch beim Kunden ankommen. Und dafür hat Herr Fork sieben flinke VW-Transporter. Einer davon ist sogar ein

Großraum-Kastenwagen. Und warum setzt Herr Fork für seinen Kundendienst VW-Transporter ein?

„Weil die Wagen immer einsatzbereit sind, immer laufen. So wie das früher war – da mußte man einen Wagen erst flottmachen, anschieben und so –, das gibts ja jetzt nicht mehr. Und – entscheidend ist ja, daß wir von beiden Seiten gut 'rankommen können. Gut zu beladen. Und daß man auch beim Ausliefern überall gut 'rankommt.“

Und damit's noch schneller geht, hat der neue Wagen von Herrn Fork Schiebetüren auf beiden Seiten.





In Berlin fragten wir Herrn Grobe. Er nennt seinen Betrieb nicht Großbäckerei, sondern Versandkonditorei und Feinbäckerei. Also eine Bäckerei, in der nur Weizenmehl verarbeitet wird.

Ihre siebzehn Fahrzeuge, Herr Grobe, sind alle VW-Kastenwagen?

Das sind alles Kastenwagen, und ein Wagen davon ist ein Tiefkühlwagen.

Ein Tiefkühlwagen in einer Bäckerei – ist das nicht ungewöhnlich?

Ja, ich glaube, daß das in Berlin einmalig ist. Dieser

Tiefkühlwagen ist aber erforderlich geworden, weil wir unsere Ware – die hier mit sehr viel Sorgfalt hergestellt wird – mit genau so einer Sorgfalt bis zum Kunden bringen wollen. Auch im Hochsommer garantieren wir, daß unsere empfindlichen Dinge – Sahnesachen oder Obsttorten – frisch zum Konsumenten gelangen. Wir haben weniger Verlust beim Transport, denn es ist vollkommen klar, daß sich ein normaler Wagen in der Sonne aufheizt. Und das hält der beste Kuchen nicht aus. So ein Spezialwagen stellt ein nicht unerhebliches Kostenmoment dar. Aber letzten Endes bedeutet es für uns doch nur Erspar-



nis, wenn unsere Ware sicher und frisch zum Kunden kommt.

Glauben Sie, daß der Tiefkühltransporter für alle Betriebe – die so gelagert sind wie Ihrer – in Frage kommt?

Ja – allerdings ist eine gewisse Mindestgröße des Betriebes Voraussetzung. Denn der Wagen muß ja ausgelastet werden. Wir liegen insofern günstig, als wir eine Reihe Gartenrestaurants links und rechts der Havel beliefern.

Beliefern Sie außer den Restaurants nur noch Ihre eigenen Filialen?

Eigentlich besteht der Vertrieb aus drei Teilen. Wir haben einen Dauerbackwarenversand. Also vorgefertigte, verpackte Ware, die in ganz Berlin vertrieben wird. Da die Ware haltbar ist, muß sie nicht täglich frisch angeliefert werden. Zweitens sind die Filialen zu versorgen. Wir haben zur Zeit fünf eigene Filialen. Und drittens ist da der Schrippen-Frischdienst. Der umfaßt sehr viele Wiederverkäufer, die auch mehrmals täglich direkt angefahren werden.

So machen das die Grobes in Berlin. Mit 17 VW-Transportern liefern sie immer flott aus. Und sorgen dafür, daß die Berliner immer frische Schrippen bekommen.



Weil sich sein Laderraum jeder Ware anpassen läßt.





Das ist die Geschichte einer ganzen VW-Transporter-Flotte, der blau-weiß-roten Schöller-Eiskrem-Flotte der großen, bekannten Firma aus Nürnberg.

Alle diese Wagen dienen einer Aufgabe: Schöller-Eiskrem schnell und pünktlich an den Mann zu bringen. Dabei ist der Transport der leckeren Eiskrem-Artikel gar nicht so einfach. Denn Eiskrem schmilzt rasch – bei falschem Transport. Aber es soll ja erst auf der Zunge des Genießers schmelzen.

Doch die Firma Schöller-Eiskrem hat das Transportproblem gelöst. Der Kastenwagen wird mit 10–12 cm

starken Styropor-Platten isoliert. Und Kunststoffplatten decken noch die Isolierung ab. Die erforderliche Kälte – mindestens 25° minus – wird durch Trockeneis erzielt. Es liegt in einem Gehäuse unter der Kastenraum-Decke. So fällt die Kälte von oben nach unten, wie's schon der Physikprofessor lehrt. Und immer herrscht im Kastenraum die notwendige Temperatur. Diese Temperatur hält sich die ganze Tour über, auch wenn immer wieder die Kastenwagen-Tür geöffnet werden muß.

Die Kunden, wo immer sie auch Schöller-Eiskrem verlangen, erwarten nicht nur pünktliche Belieferung.



Sie erwarten genauso einwandfreie Ware. Und dafür sorgen nicht zuletzt die VW-Transporter.

Wenn nun ganz heiße Tage kommen, wenn es „brennt“, dann setzt die Firma Schöller auch noch ihre Reserveflotte ein – 55 VW-Pritschenwagen, die sonst die Verkaufsstellen mit Tiefkühltruhen versorgen.

Ob die Firma Schöller mit den VW-Transportern zufrieden ist? „Diese VW-Transporter sind leider nicht nur auf guten Bundesstraßen eingesetzt. Sie fahren ebenso auf Dorfstraßen mit Schlaglöchern. Doch sie laufen wochentags und sonntags zur vollen Zufriedenheit. Des-

halb vergrößern wir unseren Fuhrpark in der kommenden Saison um weitere 30 VW-Transporter. So rollen dann 300 VW-Transporter auf den deutschen Bundesstraßen mit Schöller-Eiskrem.“

Weil er eine Tonne schnell und 9 Personen bequem transportiert.





Am Tage liefert er eine Tonne Kekse aus. Und abends fährt er neun Holländerinnen über die Grenze nach Hause. Nachts bleibt er in Holland stehen. Und morgens bringt er die holländischen Mädchen wieder an ihren Arbeitsplatz. Bringt sie in die Keksfabrik De Beukelaer in Kempen bei Krefeld.

So sind die drei Kombis unter den insgesamt 20 VW-Transportern von De Beukelaer eingesetzt. Seit 1959 werden von der Geschäftsleitung VW-Transporter gekauft. Überwiegend Kastenwagen. Für die Auslieferung. Und für die Werbereisenden.



Wir wollten gern wissen, warum.

„Wir haben mit Konkurrenzfabrikaten verglichen und haben dann das Fahrzeug herausgefunden, das in bezug auf Betriebskosten den günstigsten Durchschnitt hat. Und da sind wir dann eben auf VW gekommen. Einmal, weil die VW-Transporter in ihrer Nutzlast für unsere Werbereisenden gerade richtig sind. Außerdem brauchten wir einen Wagen, der sehr wendig ist. Die meisten unserer Leute arbeiten in Großstädten.“

Seit 2 Jahren gibt es nur noch den Eintonner. War das für Sie, für Ihren Betrieb, eine echte Steigerung?



„Ich würde sagen, daß da eine echte Verbesserung erzielt worden ist. Zumal ja auch der Motor stärker wurde. Und in der heutigen Zeit eine Maschine im Stadtverkehr ja unwahrscheinlichen Beanspruchungen ausgesetzt ist. Stellen Sie sich vor, wenn die Reisenden 25 Kunden besuchen, dann müssen sie 25mal halten und anfahren. Und haben unter Umständen nur ganz kurze Strecken zu fahren. Also die fahren vielleicht nur 200 Meter von einem Kunden zum anderen. Und dazwischen können vielleicht noch Ampeln liegen. Daran erkennt man ja schon die hohe Beanspruchung.“

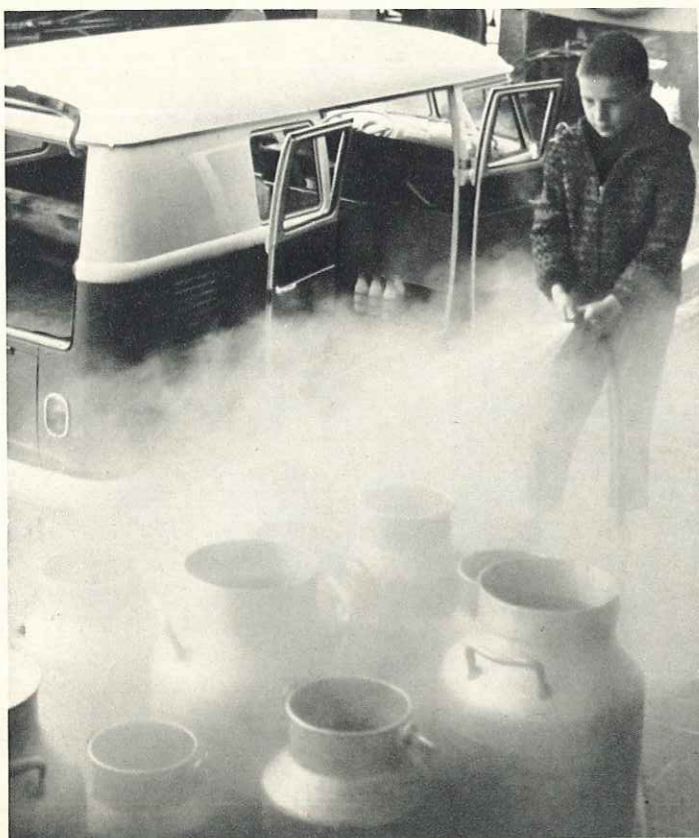
Ich will hier nicht unbedingt ein Loblied auf VW singen, aber es ist schon so, daß wir in bezug auf unsere Transporter kaum Reklamationen haben. Von unseren Fahrern sowieso nicht.“

Ja – so löst man bei De Beukelaer die Transportprobleme. Mit VW-Kastenwagen und -Kombis. Wie sagten wir doch eingangs? Weil er eine Tonne schnell und neun Personen bequem transportiert!



Weil er leicht sauberzuhalten ist.





Das ist für alle wichtig, bei denen Sauberkeit zum Geschäft gehört. Bei denen schon die Kundschaft darauf achtet, ob man mit Appetit kaufen kann. Und bei denen der Gesetzgeber strenge Vorschriften erließ, damit appetitliche Ware auch appetitlich bleibt.

Nun ist Sauberkeit um so angenehmer, je leichter der Wagen, der – innen und außen – sauber sein muß, auch sauberzuhalten ist. Wir wußten, daß man den VW-Transporter ausspritzen kann. Einfach den Schlauch reinhalten kann. Und dann – Wasser frei! Doch viel schöner ist es, wenn der Kunde, wenn der VW-Besitzer das weiß, das erfreut feststellt, das uns mitteilt. Beste Branche dafür – Milch!

Darum besuchten wir Herrn Vilmar aus Bielefeld. Der muß morgens um 4 Uhr bei der Milch sein. Der muß nicht nur die Milch aufladen, der muß ein ganzes Sortiment Milchprodukte dabei haben, also etwa 350 Liter lose Milch, dann 120 Halbliterflaschen, 160 Viertelliterflaschen, ungefähr 80 Joghurt-Flaschen, 30 Kakaoflaschen, dann noch 60 Halbliterflaschen für den Bäcker, die kommen auch gleich mit.

Als wir hinkamen, war er grad beim Waschen. Hierzu Herr Vilmar:

„Ja, wissen Sie, Milchzucker auf dem Bodenbelag ist fürchterlich. Das riecht auch zu leicht. Und das mache



ich möglichst gleich wieder weg. Auch, wenn wir sonntags mal ausfahren, muß der Wagen von oben bis unten sauber sein. Und der riecht dann nicht nach Milch. Der riecht wie neu!“

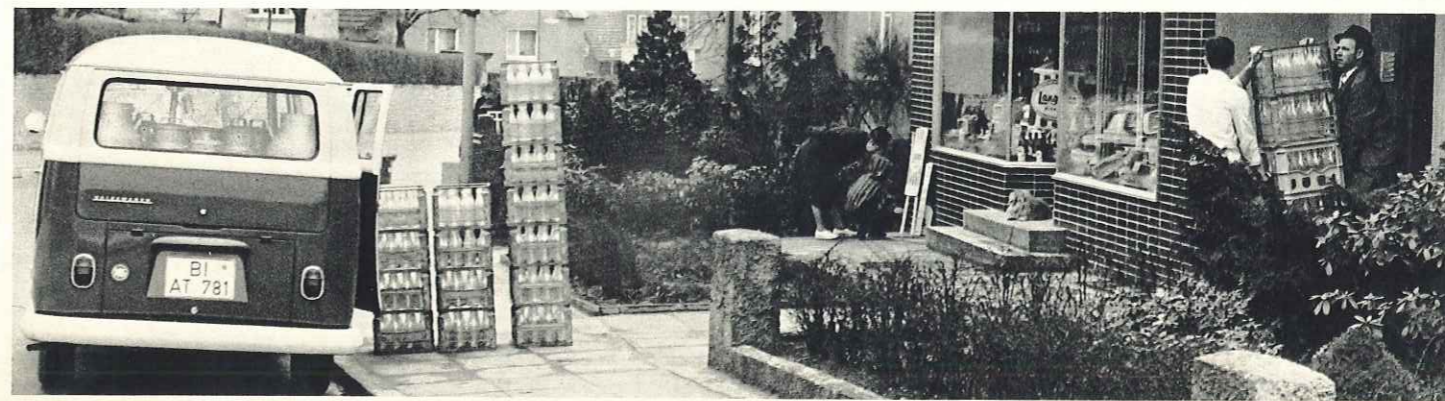
Und noch etwas konnten wir von Herrn Vilmar hören: Daß er nur einen kleinen Laden hat. Und daß er das große Geschäft mit dem VW-Transporter macht. Denn mit dem fährt er überall hin. Mit dem macht er Kundendienst. Der macht seinen Laden erst groß. Und mit dem verkauft er nicht nur, mit dem liefert er auch aus. Nicht

nur an die Großen. Auch an Hausfrauen:

„Da drücke ich zweimal kurz auf die Hupe, und dann kommen sie.“

So arbeitet der kleinste Milchladen in Bielefeld. Denn daß er der kleinste ist, sagt er selbst. Aber damit meint er die Größe seines sauberen Ladens. Damit meint er in keinem Falle den Umsatz. Denn er fährt schon seinen fünften VW-Transporter. Und dann stellt er fest:

„Ich hab' ein wunderbares Gebiet. Und ich hab' auch keinen Konkurrenten mehr. Der ist pleite gegangen.“



Weil er die Ladung im bestgefederten Raum transportiert.





Und welche Ladung hätte es nötiger, im bestgefederten Raum transportiert zu werden, als eine Ladung Eier? Also suchten wir Herrn Schnitger auf, Juniorchef der Firma Münstermann in Wuppertal. Münstermann handelt mit Eiern. Und Butter. Und Geflügel. Und Käse. Und Dosenmilch. Und hat für die Auslieferung sogenannter „Schnellkommissionen“ nur VW-Kastenwagen eingesetzt. Geholt werden die Eier mit großen Lastwagen. Ebenso der Käse, die Butter und das Geflügel. Dann kommt die Ware in Wuppertal in die Kühlräume und wird von dort ausgeliefert. Meist an Filialgeschäfte und an

andere Großhändler. Dafür sind Vertreter mit Lastwagen unterwegs. Aber vieles wird auch telefonisch bestellt. Und muß außerhalb der Vertretertour ausgeliefert werden. Dafür hat dann Herr Schnitger seine beiden VW-Transporter. Sechs oder manchmal auch sieben „Schnelleinsätze“ schafft ein VW am Tag. Und kann dabei immer etwa fünf Kunden beliefern. Weil in den VW-Kastenwagen rund 40 Kisten mit Eiern hineingehen. Und jede Kiste wiegt 20—25 Kilo. Macht eine Tonne.

„Ich kann mir nichts Günstigeres vorstellen. Auch wenn der Wagen mal nicht voll ausgenutzt ist“, sagte

uns Herr Schnitger. Und er muß es wissen. Denn er hat schon viele VW-Transporter gehabt. Und da weiß er auch, daß sie sich leicht betreuen lassen. In der eigenen Werkstatt. Die neben den Lastwagen auch auf VW spezialisiert ist. Damit seine beiden Transporter nie ausfallen. Und möglichst lange laufen. Wie einer der letzten. Der lief rund sechs Jahre bei Münstermann. Und weit über 150 000 km.

Doch — woanders macht man's anders. Aber auch mit VW-Transportern. Wie sagten wir anfangs? Welche Ladung hätte es nötiger, im bestgefederten Raum trans-

portiert zu werden, als eine Ladung Eier? Als wir nun Herrn Korber in Regensburg aufsuchten, konnten wir dann noch die Frage stellen: Und wo sind die Straßenverhältnisse schwieriger als im Bayerischen Wald? Herr Korber kauft nämlich Eier auf. Bei den Bauern in der Umgebung von Regensburg. Im Bayerischen Wald. Und sortiert die Eier. Und verkauft sie in der Stadt. Also landfrische Eier. Direkt vom Bauern.

Nun werden die Eier Herrn Korber nicht etwa gebracht. Sondern er muß sie holen. Von den abgelegenen Einzelhöfen. Auf Straßen, die oft schon keine mehr





sind. Und darum stellt Herr Korber natürlich hohe Ansprüche an sein Fahrzeug. Weil auch er keine Knickeier gebrauchen kann. Also fährt er einen VW-Transporter. Einen Kombi, weil der auch gleich ein Personenwagen für ihn ist. Doch uns interessiert der Wochentag. Da geht's also zu den Bauern. Und zu Aufkäufern, die er ebenfalls noch einsetzt. Geschickt einsetzt. Mit VW-Transportern, die wie Lebensmittelläden aussehen. Naturalientausch: Eier gegen Puddingpulver. Eier gegen Zucker. Eier gegen Rosinen. Eier gegen alles. Bequem für die Bauern. Denn der nächste Laden liegt oft weit weg. So ist das nun mal im Bayerischen Wald. Herr Korber sagte uns dazu:

„Ja, das hat mein Vater schon gemacht. Unser Geschäft geht schon seit 1904. Wir haben heute noch Aufkäufer, die schon an die 40 Jahre für uns Eier kaufen.“

Können Sie uns sagen, wo und wie Sie hier überall fahren?

Das ist eine sehr schlechte Fahrerei, man kann sagen, über jeden Feld- und Waldweg. Wenn wir aus der Stadt kommen, sind's schöne Straßen. Und dann im Bayerischen Wald oder Niederbayern, da haben wir grad zu den Einödhöfen sehr schlechte Straßen. Es sind nicht mal Straßen, es sind mehr Feldwege, wo kaum ein Wagen hinkommt. Und im Winter ist es so, daß wir, wenn



die Straßen schon ausgefahren sind, und der Schnee ist etwas fester, direkt auf dem Feld fahren. Aber wir kommen mit dem VW letzten Endes immer und überall durch.

Was muß denn der VW-Transporter so bei Ihnen leisten?

Viel muß er bei uns leisten. Wenn ich von der Tour nach Hause komme, ist er stoppevoll. Und dann die Straßenverhältnisse. Und Bruch darf's auch nicht geben.

Gibt es noch andere Gründe, weshalb Sie den VW-Kombi fahren?

Erstens braucht er im Verhältnis wenig Benzin. Er ist sehr wirtschaftlich. Zweitens kommen die Reparaturen billig. Und drittens ist natürlich auch der Wiederverkaufswert mit entscheidend. Übrigens — den ersten VW-Transporter habe ich 1952 gehabt. Und jetzt ist es — glaub ich — der achte Wagen.

Herr Korber, Sie sind mit Ihrem grünen VW-Kombi für einige Bauern im Winter sicher oft die einzige regelmäßige Verbindung? Und sicher ein gern gesehener Gast?

Ja, schon wenn der grüne Wagen kommt, weiß man, jetzt kommt der Eierhändler, der Korber. Na, und wie's so ist. Ich brauch die Leute. Und die Leute brauchen mich. Nur so klappt ja unser Geschäft. Und dazu brauch ich eben den VW-Transporter.

Weil's ihn auch als Fleischtransporter gibt.





Der Gesetzgeber hat strenge Bestimmungen erlassen. Hat sich also ganz konkret damit befaßt, wie Fleisch transportiert werden darf. Frischfleisch, selbstverständlich. Und alle diese Vorschriften erfüllt der VW-Fleischtransporter sehr genau. Übergenau. Der Gesetzgeber interessiert sich wenig dafür, ob der Wagen sonst stimmt. Ob er wirtschaftlich ist. Oder nicht. Ob er wendig ist. Oder nicht. Ob er sich leicht fahren läßt. Oder nicht. Ob er eine vernünftige Größe hat. Oder nicht. Das alles ist dem Gesetzgeber wurstegal. Kümmert ihn nicht. Warum auch? Doch für alle, die einen solchen Fleischtransporter einsetzen wollen, ist das wirklich nicht Wurst.

Nun sahen wir uns einen VW-Fleischtransporter in der Praxis an. Bei Schlachtermeister Kempfer in Ebingen. Der hatte einen ganz neuen Wagen. Erst ein $\frac{3}{4}$ Jahr alt. Mit Schiebetüren auf beiden Seiten. Luxus? Bestimmt nicht. Sondern Vorsicht. „Mit den schweren Stücken muß der Geselle gefahrlos über die Straße kommen. Und die Straßen sind hier eng. Da braucht man die Schiebetüren. Und dann kann man den Wagen auch auf dem Schlachthof besser beladen.“

Herr Kempfer spricht nicht viel. Aber er weiß ganz genau, was er will. Er ist ein fortschrittlicher Handwerksmeister. Und er hat auch über den Fleischtransport viel nachgedacht. Und selbst noch Hand angelegt. Und ein Rohr einbauen lassen. Das nach außen führt. Ein Ablaufrohr also. Damit er den Wagen peinlich sauber halten kann. Denn so fließt auch der letzte Tropfen Wasser ab. „Wenn ich meinen Wagen öffne, darf der nie nach altem Fleisch riechen.“ Und dann ließ er sich noch einen Zwischenboden einziehen. In Hüfthöhe. Um die Schweine- oder Rinderhälften gleich in den richtigen Hebe- und



Tragegriff zu bekommen. So kann er mit dem Wagen perfekt arbeiten.

Und wenn er dann montags vom Schlachthof kommt, dann ist der Wagen anständig vollgepackt: Oben – auf dem Zwischenboden – liegen 16 Schweinehälften. Oder 2 Rinder. Also gut 16 Zentner. Unten kommen die Innereien rein – Herz, Leber, Nieren, Pansen. Und hinten, bei der Ladeklappe, stehen Blutkannen. Denn Blut braucht er für die Wurst. Und dienstags fährt er nochmals zum Schlachthof. Packt den Wagen wieder voll. Mit dem, was dienstags geschlachtet wurde. Und dann beliefert er seine Filiale. Die ganze Woche über. Und die Großkunden. Auch die ganze Woche über.

Nun wollten wir nochmals aus seinem Munde hören, wie er über seinen VW-Fleischtransporter denkt.

„Wenn ich gewußt hätt', wie billig der ist, hätte ich meinen anderen nicht 12 Jahre gefahren. Wenn der sich nicht rentiert, dann ist bestimmt nicht der Wagen dran schuld.“

Sprach's, ging in seinen Laden und bediente.

Weil er frische Ware frisch zum Kunden bringt.





Welche Branche lebt von der frischen Lieferung? Welche Branche mußte sich etwas einfallen lassen, um frische Ware frisch und pünktlich beim Kunden zu haben?

Die Fleischwarenbranche. Die Fleischwaren-Industrie. Denn was nützt hier die ganze Qualität, wenn man nicht gleichzeitig den Weg der schnellen Lieferung geht?

Nun waren wir bei der Fleischwarenfabrik Nölke, in Versmold, in Westfalen. Und Versmold ist eine „Wurst-ecke“.

Die Firma ist heute mehr als 40 Jahre alt. Damals war es noch der Bollerwagen, der zum Bahnhof fuhr. Oder zur Post. Um die Wurstpakete abzuliefern. Und es war ein handwerklicher Betrieb. Heute sind es 74 VW-Transporter, die zum Kunden fahren. Die direkt ausliefern. Und dahinter steht eine große Fabrik.

Also – vom Bollerwagen zur VW-Transporter-Flotte, das war die Entwicklung. Vom mühevollen Abschicken zum modernen Hinbringen, das gab den Auftrieb. Und man ging sogar noch einen Schritt weiter. Man machte aus Verkäufern auch Fahrer. Verkäufer, die das Sortiment gleich dabei haben, frisch vor der Tür.

Der Kunde bestellt – und hat sofort die Ware. Die frische Wurst. Die, die er gerade braucht. Weil sie verlangt wird. Und der Kunde kann sofort frisch weiterverkaufen.

Bald muß Nölke wieder viele neue Wagen haben. Und man wird wieder VW-Transporter nehmen. Weil sie schnell sind. Weil sie eine Tonne tragen, die richtige Lademenge für eine ausgelastete Tagestour. Weil man sich den Laderaum nach eigenem Ermessen praktisch einrichten kann, funktionsgerecht einrichten kann. Denn



über 100 Artikel brauchen Ordnung und Übersicht. Und weil abends nicht alle Wagen ein Dach über dem Kopf haben.

Dazu Herr Nölke: „Das verträgt gerade im Winter der Volkswagen besser. Ein Pluspunkt, der uns immer veranlaßt hat, grundsätzlich auf Volkswagen umzuschalten.“

Und dann hat man noch etwas ganz anderes festge-

stellt: VW-Transporter leben länger. Man hat sich nämlich für die Kosten interessiert. Hat genau aufgepaßt, wie teuer ein Wagen wird. Oder wie billig. Und wie schnell sie einen neuen Motor brauchen. Oder wie lange ein Motor hält. Und kurzlebige Motoren sieht man gar nicht gern, meint Herr Witt, der Verantwortliche für die Kosten.

Und auch deshalb werden es wieder VW-Transporter.



Weil er in jede Parklücke paßt.





Selbstverständlich paßt jeder VW-Transporter in jede Parklücke. Aber wer hat damit wohl die besten Erfahrungen? Wir dachten da an ganz spezielle Lieferanten. An die Frischdienstwagen der Kaffeefirmen. Denn die müssen von morgens bis abends durchs Verkehrsgewühl. Durch die Innenstadt. Zu den vielen Abnehmern. Denn ihre Abnehmer sitzen überall. Gerade im Stadtzentrum. Gerade im Ampelverkehr. Gerade hinter den Parkuhren.

Und da dachten wir zunächst an Jacobs-Kaffee in Bremen. Weil das Haus Jacobs eine riesige VW-Transporter-Flotte einsetzt. Weil Jacobs offenbar beste Erfahrungen mit VW-Transportern macht — sonst wären es nicht so viele. Und weil Jacobs sein ganzes Vertriebssystem auf VW-Transporter stützt.

Als wir nun zu Jacobs wollten, bat man uns um einen anderen Termin. Und als wir kommen sollten, hatten wir einen anderen Termin. Also stellten wir unsere Fragen telefonisch. Also wollten wir nun telefonisch erfahren, wieviel VW-Transporter Jacobs einsetzt und wo man sie überall einsetzt. Ob die Wagen irgendwelche Einbauten haben und warum man nur VW-Transporter nimmt. Und dann kam die präzise Antwort. Als Fernschreiben aus Bremen. Direkt von Jacobs-Kaffee. Wir geben am besten dieses Fernschreiben genau wieder. Da heißt es:

Wir nehmen Bezug auf Ihre Fragen. Wir geben Ihnen folgende Angaben:

1. Über 1400 VW-Transporter.
2. Im gesamten Bundesgebiet einschließlich Berlin — in unserem Kaffeefrischdienst (auch Moccapreß und Tee).
3. Der Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit wegen. VW-Kundendienst überall.
4. Ja, ein Spezial-Regal, zweckmäßig und übersichtlich.
5. Der VW-Transporter ist ein robustes Fahrzeug, das auch schlechte Wege und schwierigstes Gelände meistert in jeder Jahreszeit.

Mit freundlichen Grüßen
Geschäftsleitung der Firma Joh. Jacobs & Co.

Der VW-Transporter ist bei Jacobs also ein fester Bestandteil der Verkaufskonzeption. Wie die Packung. Wie der Frischdienst. Wie der Ausspruch „Kaffee mit Niveau“. Die guten Parkeigenschaften des VW-Transporters allein machen aus ihm noch lange keinen Jacobs-Wagen. Aber alles zusammen, das macht's!



Und dann waren wir auch bei VOX-Kaffee in Münster.



Von VOX wußten wir, daß diese große Kaffeeirma ebenfalls eine stattliche VW-Transporter-Flotte einsetzt. Daß hier auch 300 VW-Transporter für den VOX-Kaffee laufen. Unter gleichen Bedingungen. Unter Frischdienst-Bedingungen.

Wir wußten aber vorher schon, daß Kaffee vom Einzelhandel gern kurzfristig disponiert wird. Daß der Einzelhandel lieber kleinere Mengen häufig als große Mengen in längeren Zeitabständen abnimmt. Daß der Einzelhandel seine Kunden mit röstfrischem Kaffee verwöhnen möchte. Daß er also von der Lieferung her selbst

verwöhnt sein will.

Das alles wußten wir, bevor wir zu VOX fuhren. Das alles fanden wir auch bestätigt, als wir mit VOX gesprochen hatten. Wir fanden auch die VW-Transporter-Argumente bestätigt — die Wirtschaftlichkeit, die Wendigkeit, die Schnelligkeit, die Vernunft.

Weil wir aber in dieser Broschüre das nicht nur hinschreiben wollen — weil wir glauben, daß alles überzeugender klingt, wenn es Ihnen direkt Herr Fuchs von VOX-Kaffee aus Münster sagt, hier aus dem Interview mit Herrn Fuchs eine ungekürzte Stellungnahme zum VW-



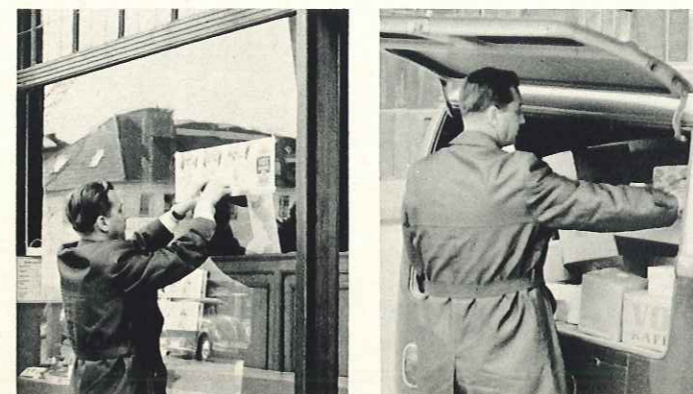
Transporter:

„Aus wirtschaftlichen Gründen kommt für uns kein anderes Fahrzeug in Frage. Wir haben den VW-Transporter seit 12 Jahren ‚im Griff‘. Wozu Experimente? Denn er ist gerade noch der Wagen, der im heutigen Stadtverkehr klarkommt. Sehr wendig. Und die VW-Werkstätten sitzen im kleinsten Nest.“

Das sind einige der Argumente, weshalb VOX nur VW-Transporter einsetzt. Neuerdings sogar nur noch mit Schiebetür. Weil es damit noch sicherer geht. (Führt z. B. neben der engen Parklücke ein Radweg vorbei.)

Weil das Ein- und Ausladen manchmal überhaupt nur damit geht. (Ist z. B. die Einfahrt übereng.)

VOX-Schnelldienst-Transporter sieht man in Nordrhein-Westfalen wie in Niedersachsen, in Hessen wie in Rheinland-Pfalz, in Schleswig-Holstein wie in Bayern und auch im Saargebiet. Jeder einzelne fährt pro Tag etwa 30 Kunden an. Mit frischem Kaffee. Mit vielen frischen Kaffeesorten. Alle fein geordnet im übersichtlichen Standregal. Denn Schnelligkeit ist Trumpf beim Frischdienst. Und 30 Kunden oder mehr am Tag zu bedienen, ist auch kein Pappenstiel.



Doch — man fährt ja nicht umsonst VW-Transporter.

Weil es ihn auch aufgestockt gibt.



S


WALTER WENKE
ECKERNFÖRDE

950 kg





Zigaretten sind leicht. Und für leichtes Ladegut braucht man viel Raum. Raum, wie ihn der VW-Großraum-Kastenwagen ausreichend bietet. Die Tabakwaren-Großhandlung Wenke in Kiel fährt neben sieben VW-Kastenwagen so einen Großraumtransporter. Darüber haben wir uns mit Herrn Wenke unterhalten:

Wann haben Sie sich den Wagen mit der Nummer ECK-B 54 angeschafft.?

Im Juli 1964. Wir haben da erstmals diesen Wagentyp gewählt, um noch mehr Raum ausnutzen zu können. Um das Sortiment, das der Verkaufsfahrer bei sich führt, zu erweitern. Es sollte ein Test für uns sein, und wir sind sehr zufrieden damit. Auch mit der Möglichkeit, rundherum ein zusätzliches Regal einzurichten. Dann ist da noch ein kleines Schreibpult drin, kleine Beleuchtung darüber, sowie ein kleiner Hocker. Unser Fahrer soll ja aus dem Raum heraus verkaufen können.

Herr Wenke, weshalb fahren Sie überhaupt VW-Transporter?

Der Wagen soll für uns ein „Arbeitstier“ sein, ein Faktor, der hilft, den Ablauf des Betriebes möglichst reibungslos zu gestalten. Ein Wagen, den wir gebrauchen, muß bei etwa 50 bis 60 Kunden pro Tag halten. Er muß genauso oft starten, muß eben robust sein. Und das bietet uns der VW.

Wir haben uns aus diesen Gründen und aus Gründen der Werkstattfrage und der Kundendienstfrage für VW entschieden. Auch wenn eine VW-Werkstatt heute ein großer Betrieb geworden ist, so werden wir doch da immer noch am besten bedient. Die Betreuung durch unsere VW-Werkstatt ist eben erstklassig. Der Wagen wird sofort in Angriff genommen. Ersatzteile sind immer vorhanden und müssen nie erst noch beschafft werden. Das alles ist es mit, warum wir VW fahren.

Wie ist es mit der Pflege der VW-Transporter?

Die Außenlackierung ist mit Werbung von Fabrikaten



versehen. Unsere Wagen fahren mit Handelsgold-Werbung. Wir halten aus diesem Grunde schon die Wagen gut im Lack. Die Firmen in unserer Branche sind sehr für diese Werbung.

Das war die Firma Wenke. Da werden meist Zigaretten gefahren, obwohl der Wagen für eine Zigarrenmarke wirbt. Das brachte uns auf die Idee, mal bei einer richtigen Zigarrenfabrik vorbeizufahren. Und so fuhren wir nach Gießen. Zu Rinn & Cloos. Einer großen Zigarrenfabrik. Mit 29 Filialbetrieben. Alle im Umkreis von etwa 30 Kilometern. Hier im Hauptbetrieb wird nur noch sortiert. Hell – nicht so hell – dunkel – Fehlfarbe.

Zwei VW-Transporter laufen im Zentralbetrieb Heuchelheim-Gießen der Rinn & Cloos AG. Ein Kombi und ein Kastenwagen. Und die haben ganz spezielle Aufgaben: Sie versorgen die 29 Filialbetriebe mit Rohmaterial. Mit Tabakballen. Und Halbfabrikaten. Also mit allem, was die Filialbetriebe benötigen. Acht Tabakballen passen in den VW-Transporter. Und noch einige Kartons. Und damit fährt dann ein Obermeister los. Und verbindet mit der Zulieferung gleich die Filialkontrolle. Weitere VW-Transporter befinden sich in Zweigwerken und in Auslieferungslägern.

Nun wird aber nicht pausenlos kontrolliert oder zugeliefert. Und in der übrigen Zeit? Dann werden aus

VW-Transportern Kundendienstwagen. Ohne den Obermeister. Dann sitzt nämlich ein Fahrer drin und beliefert Kunden mit Zigaretten. Und wirbt für Zigaretten. Weil die Wagen eben viel Werbefläche haben. Doch nicht nur deshalb fährt Rinn & Cloos VW-Transporter. Als wir nach den Gründen fragten, sagte man uns: „Wir halten diese Wagen für geeignet, weil sie so rentabel sind.“ Und wie sagte noch Herr Wenke aus Kiel? „Wir halten den VW-Großraumwagen für außerordentlich geeignet.“

Und so beurteilt man ja schließlich Nutzfahrzeuge: Ob sie geeignet sind oder nicht.



Weil er auch empfindliche Ladung schnell an den Mann bringt.





Es ist heute kein Problem mehr, sich Orchideen aus Singapur, Australien oder Florida schicken zu lassen. Wir haben mit Leuten gesprochen, die das täglich machen. Wie Herr Hopmeier aus Koblenz. Der handelt mit Blumen. Und kennt die Preise auf dem Markt von San Remo genauso wie die in Holland. Bei ihm kommen Blumen aus aller Welt an. Und sein Problem ist es, die empfindliche Ware schnell an den Mann zu bringen. Denn verwelkte Blumen kauft niemand mehr. Und was keiner mehr kauft, ist für Herrn Hopmeier glatter Verlust. Aber es kommt viel öfter vor, daß bei Hopmeiers

keine einzige Blume mehr zu finden ist. Weil seine acht VW-Kastenwagen – die er stolz seine „weiße Flotte“ nennt – bereits alle an den Mann gebracht haben. Damit hat Herr Hopmeier gute Erfahrungen. Seit 15 Jahren schon. Denn so lange fährt er schon VW-Transporter.

Seine ersten Transporter hatte er noch in Garagen stehen. Doch die Garagen hat er jetzt zweckentfremdet. Für Binderei-Bedarfsartikel. Und seine VWs stehen draußen. „Weil die das abkönnen“.

Seine beiden neuesten Transporter haben bereits Schiebetüren. Und darüber sagt Herr Hopmeier: „Ja, die zwei Wagen, die wir in diesem Jahr angeschafft haben, sind mit Schiebetüren. Das hat sich als äußerst praktisch erwiesen. Speziell in unserer Branche. Wir fahren ja auch Orte an – wie an der Mosel –, wo die Straßen und Bürgersteige schmal wie Handtücher sind. Wenn da die Türen aufstehen, kann ein Fußgänger schon gar nicht mehr durch. Und noch etwas: Die Türen stehen immer fest, wenn sie aufgeschoben sind. Sie schlagen bei Wind nicht auf und zu. Und das ist wichtig, wenn ein Kunde sich die Ware am Wagen aussucht.“ Soweit Herr Hopmeier.

Und dann fahren wir nach Pforzheim zu Herrn Schüssler. Um zu sehen, ob es bei den Schnittblumen-



Großhändlern überall so ist. Herr Schüssler erzählte uns, daß er seit 1954 VW-Transporter fährt. Und jeden Wagen durchschnittlich drei bis vier Jahre behält. Jetzt hat er vier Kastenwagen laufen. Vorher waren es nur drei. Und dazu sagte er:

„Dieses Jahr habe ich noch einen dazugekauft. Ich wollte eigentlich einen größeren Wagen. Aber bei dem starken Verkehr kommt man mit dem VW am besten durch. Und in Parklücken hinein.“

Außereuropäische Anlieferungen gehen über Luftfracht. Aus Holland, Dänemark und Italien bekommen wir allerdings das meiste noch als Expreßfracht mit der Bahn. Das holen wir dann ab. Wir wissen genau, wann die Ware ankommt. Zum Beispiel die Ware, die ich vorgestern in Italien bestellt habe, wurde gestern abgeschickt, und heute mittag um zwei kann ich sie abholen. Die gestern in Holland bestellte Ware ist heute schon angekommen und jetzt bereits mit den Verkaufsfahrern unterwegs.

Und dafür habe ich die VW-Transporter. Seit 1954 ist kein anderes Modell mehr in Frage gekommen. Denn seit der Zeit sind ja beachtliche Verbesserungen an den Wagen erfolgt. Und der neue Eintonner, der gefällt uns besonders gut.“

Und dann erfahren wir noch, daß die Wagen Regale

haben – 1 bis 2 Roste. Da liegen die Blumen in Kartons drauf. Schön übersichtlich. Denn es sind ja Verkaufswagen. Wagen, in die der Kunde reinsieht. Und aussucht. Wieviel Kunden pro Wagen? 30 bis 40 Blumen-geschäfte. Wie lange die Tour? Wenigstens 10 Stunden. Dazu Herr Schüssler: „Unser Geschäft ist hauptsächlich ein Kundendienst-Geschäft. Wir können es uns nicht leisten, die Gunst des Kunden zu verscherzen“.

Weil man ihn auch als fahrende Ausstellung einsetzen kann.





Zum Beispiel als fahrende Ausstellung für Glas und Porzellan. Wie es Herr Bardenhewer aus Kiel macht.

Drei Ausstellungswagen laufen bei ihm. Alle drei eingerichtet wie dieser KI-LD 29. Alle mit einem Buffet rundherum. Und mit Lochplatten an den Wänden. An denen die Ausstellungsstücke befestigt sind: Teller, Tassen, Schüsseln, Töpfe. In vielen Formen und Mustern. Alles übersichtlich. Alles gut zu sehen.

Und mit diesem Ausstellungsraum fahren Bardenhewers Reisende los — den starken VW-Motor im Rücken, drehstabgefedert und Räder einzeln aufgehängt, als wär' er für Porzellan konstruiert. Fahren los bis vor die Tür des Kunden.

Und der Kunde steigt in den Wagen ein. Setzt sich hin. Sieht sich alles an. Und bestellt. Und nach ein paar Tagen kommt die Lieferung. Wieder mit einem VW-Transporter. Diesmal mit einer Pritsche. So klappt das bei Bardenhewers.

Aber dann klappt noch etwas ganz anderes bei Bardenhewers. Der Werkstattdienst. Mit dem Werkstattwagen. Mit dem VW-Kombi — eingerichtet als Reparaturdienst und Ersatzteillager für Kellerei- und Abfüllmaschinen. Denn Bardenhewer liefert nicht nur Flaschen, Bierflaschen, Limonadenflaschen. Er sorgt auch dafür, daß der Kunde sie abfüllen kann. Reibungs-

los abfüllen kann. Daß die Abfüllmaschinen also immer laufen. Sonst kommt sofort dieser Werkstattwagen. Und bringt's zum Laufen.

Bardenhewers Kundendienst läuft also auf VW-Rädern. Auf flotten VW-Rädern. Und VW-Transporter kauft er, weil sie kostenmäßig so günstig liegen. Und selbst einen so guten Kundendienst haben, daß kein Wagen lange ausfällt. So sagt es uns Herr Bardenhewer.

Die Firma Bardenhewer in Kiel ist ein Großhandel. Weil uns aber in dieser Branche auch der Kundendienst im Einzelhandel interessierte, sind wir nach Stuttgart



gefahren. Zur Firma Tritschler. Und sprachen den Chef. *Herr Mayer, Sie haben hier in Stuttgart ja wohl das größte Geschäft in Porzellan- und Haushaltswaren?*

Ja, in dieser Größe gibt es nur noch eins hier in der Gegend und eins in Hamburg.

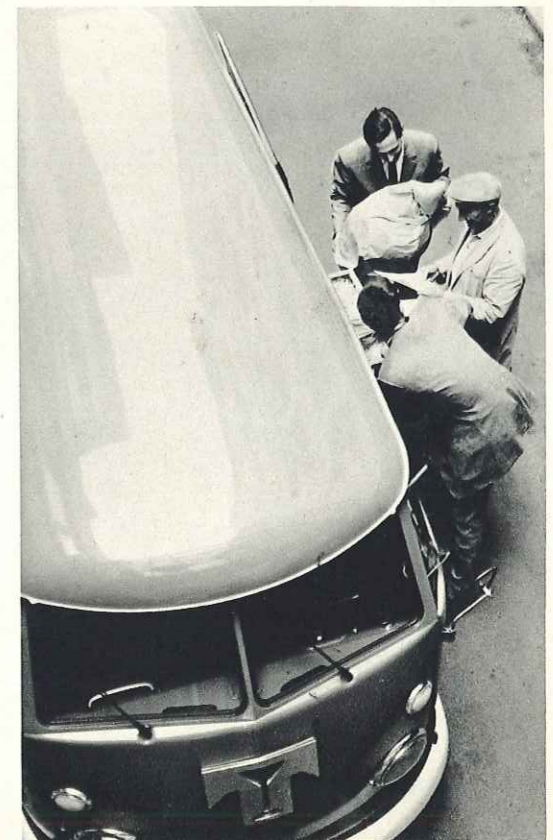
Ihre Transporter, die Sie einsetzen, sind wohl Kastenwagen?

Wir haben fünf Kastenwagen und einen Pritschenwagen. Den nehmen wir, um unser Postgut und Expreßgut auszufahren. Die anderen sind reine Auslieferungswagen. Wir packen die Ware in handliche Pakete, die kriegen eine Packnummer, und der Fahrer stellt sie zu.

Und in welchem Umkreis liefern Sie mit Ihren VW-Transportern aus?

Normalerweise in Groß-Stuttgart, Radius 40 km. Im Einzelfalle wird aber auch schon mal eine Aussteuer-Ausrüstung von mehreren tausend Mark bis nach Friedrichshafen 'runter geliefert.

Der Kundendienst kostet natürlich einiges. Aber das würde noch wesentlich höher liegen, wenn wir die VW-Transporter nicht hätten, die glatt die Hälfte weniger verbrauchen als andere Transporter. Der geringe Benzinverbrauch, der VW-Kundendienst und die preiswerten Reparaturen, das ergibt die Wirtschaftlichkeit dieser Wagen.



Weil Ihr Kundendienst mit ihm nicht an der Ladentür aufhört.





Wir sahen uns bei der Einrichtungsfirma Kalderoni um. Sie zählt zu den größten. Und als Hotel-Einrichter ist sie sogar die größte. Ihr Stammhaus sitzt in Rheydt. Wir beginnen gleich mit dem Kundendienst-Thema.

Dazu Firma Kalderoni: „Der Kunde ist heute verwöhnt. Er will schnell beliefert werden. Und dazu braucht man ein schnelles, bewegliches Fahrzeug. Wir haben von Anfang an auf den VW-Transporter gesetzt. Wir machten mit VW-Transportern die allerbesten Erfahrungen.“

Und dann hörten wir, daß bei Kalderoni 10 VW-Transporter laufen. Und daß die Dekorateurs damit genauso fahren. Gardinen, Auslegeware immer gleich dabei. Und daß sich die VW-Transporter als Zubringer-Wagen zum Kunden Tag für Tag bewähren. Und daß die VW-Transporter im ganzen Bundesgebiet ausliefern. Und im Monat wenigstens 4000, aber auch mal 6000 km machen. Immer unter dem Motto: Je mehr er fährt, je mehr macht er sich bezahlt: „Die Wagen müssen laufen.“

Und als wir erfuhren, daß Kalderoni von Anfang an VW-Transporter einsetzt – unter den allerersten 5 VW-Transportern, die es überhaupt gab, war schon ein Kalderoni dabei –, wollten wir auch mal die genauen Gründe hören.



Liegt die Anschaffung in der Art der Branche begründet?

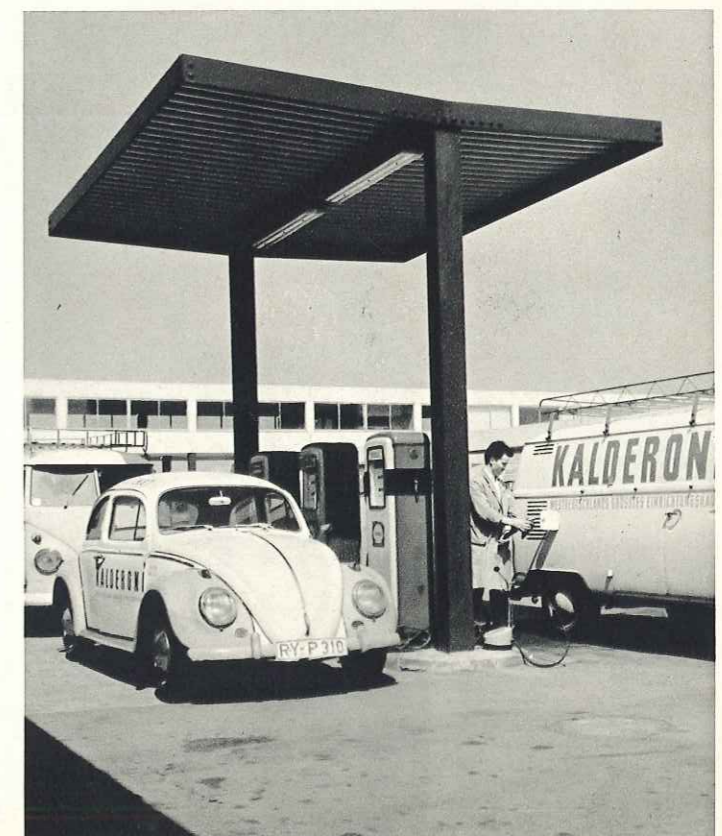
Ich möchte sagen, daß man heute als Kaufmann danach trachten muß, wirtschaftlich zu fahren. Der Fuhrpark kostet ein immenses Geld. Und da hat es sich gezeigt, daß der VW-Transporter das wirtschaftlichste Fahrzeug ist.

Soweit die Firma Kalderoni. Und dann fuhren wir zu Herrn Sommerlad nach Gießen. Ebenfalls Einrichtungshaus. Über 10 000 qm Ausstellungsfläche ist da wohnfertig aufgestellt. Und Herr Sommerlad setzt auch 4 VW-Transporter ein – 3 Kastenwagen und einen Kombi. Und bei ihm soll auch nicht der Kundendienst an der Ladentür aufhören.

Also hat er Kundendienstwagen. Und dann soll dieser Kundendienst wirtschaftlich sein. Also hat er VW-Transporter. Und dann sollen die Wagen auffallen, den Kundendienst bei Sommerlad propagieren.

Also hat man alle Flächen wirkungsvoll beschriftet. Herr Sommerlad dazu: „Die Leute sollen sehen, daß wir Kundendienst machen. Die Werbung an den Wagen ist mindestens so gut wie die in den Zeitungen.“

Und genauso dachten auch die Herren aus dem Hause Kalderoni. Da war sogar das Dach beschriftet. Vom VW-Transporter, natürlich.



Weil er's Ihren Kunden leicht macht, Ihre Kunden zu bleiben.





So ist es doch: Man hat was gekauft. Sagt jetzt der Verkäufer: „Wir bringen es Ihnen nach Hause“ – dann kauft man gerne wieder. Oder – Sie rufen bei einer Firma an. Haben eine Reparatur – an der Gardine etwa. Oder am Teppich. Oder am Schränkchen. Wenn Sie dann sofort hören: „Wir kommen gleich vorbei – wir holen es ab“ – das war eine gute Auskunft. Bei dieser Firma kauft man dann auch wieder. Aber – mancher Verkäufer möchte gern so nett sein. Möchte gern sagen können: Wir bringen es Ihnen. Oder: Wir kommen sofort vorbei. Nur er kann es nicht. Weil er dafür kein Fahrzeug hat. Oder er hat ein Fahrzeug, das er nur bei großen Einkäufen anbieten darf. Weil die Tour sonst zu teuer wird.

Lide's Verkäufer im Haus der 1000 Teppiche in Berlin können immer sagen: Wir bringen es Ihnen vorbei. Oder: Unser Dekorateur kommt sofort. Weil sie 4 VW-Kastenwagen und eine VW-Pritsche bereitstehen haben. Nur

für den Kundendienst. Und weil dieser flotte Kundendienst einen Teil ihres Geschäfts ausmacht. Bei Lide's verläßt kein Kunde den Laden und schleppt sich mit Paketen ab.

Und dann sitzen bei Lide's auf allen Wagen Fachleute. Kundendienst-Fachleute. Bei zwei Wagen sind es Dekorateur. Die gleich die Gardinen anbringen. Oder die Auslegeware einpassen. Oder Vorschläge für die Raumgestaltung machen. Bei den anderen drei Wagen sind es Fahrer. Aber Fahrer, die mit Kunden umgehen können. Die nicht nur beim Kunden kassieren. Die höflich kassieren. Und die Teppiche geschmackvoll hinlegen. Und den Kunden den Wunsch von den Augen ablesen. Wie's guter Kundendienst erfordert.

Doch alle diese tüchtigen Mitarbeiter sind ja auch erst leistungsfähig, wenn ein zuverlässiger Wagen vor der Tür steht. Wenn es Spaß macht, diesen Wagen zu



fahren. Auch im heutigen Verkehr. Wenn es nichts ausmacht, auch mal eine Tour mehr zu fahren. Weil's keine Mühe ist.

Wenn das alles so ist, wenn die Fahrer stimmen, die Dekorateur stimmen, die Wagen stimmen und die Kosten stimmen – dann stimmt auch der Kundendienst. Auch für Lide selbst.

Und wir konnten nur hören, daß es so ist:

„Wir haben die Erfahrung gemacht, daß wir schon mit dem ersten VW-Transporter recht gut wegkamen. Er ist wendig. Er ist schnell. Er hat eine große Ladefläche. Die Fahrer kommen von beiden Seiten gut ran, auch von hinten. Und er ist wirtschaftlich. Das alles war für uns ausschlaggebend.“

Und dann hörten wir noch, daß man ihn gut beschriften kann. Daß sich die Kunden immer wieder den Firmennamen einprägen. (Wörtlich: „... eine praktische,

kostenlose Reklame“). Und daß der Kundendienst heute gar nicht groß genug sein kann.

„Wir lassen eigentlich keinen Kunden mehr mit der Ware aus dem Laden gehen. Wir bringen alles mit unseren Fahrzeugen hin. Sonst muß es der Kunde schon speziell wünschen!“

Das ist Kundendienst, wie man ihn versteht. Das ist Kundendienst, wie er sein kann, wenn VW-Transporter vor der Tür stehen. Das ist Kundendienst, der es den Kunden leicht macht, ein guter Kunde zu bleiben.

Weil Sie 16,3 qm Werbefläche haben.





Diese Werbefläche braucht man nicht extra zu bezahlen. Sie ist dabei. Man braucht sie nur zu nutzen. Doch wie wichtig sie gerade beim VW-Kastenwagen genommen wird, konnten wir von Herrn Schmelter hören.

Bei Herrn Schmelter in Münster arbeitet der VW-Transporter als Fotospezialist. Und das muß er wenigstens 120 000 km lang. Denn das Fotohaus Schmelter hat noch keinen VW-Transporter abgegeben, der weniger 'runter hatte. 1951 trat der erste VW-Transporter seine Arbeit an. Dazu Herr Schmelter:

„Bis heute hat sich der VW-Transporter bei uns nicht verdrängen lassen. Er hat sich also bewährt. Nicht nur

als Auslieferungsfahrzeug, weil er so geräumig ist, sondern auch als zweckmäßiger Wagen. Wenn ich da nur an die großen Werbeflächen denke. Wir betrachten diese Werbeflächen als ungeheuer wichtig. Der Wagen wird den ganzen Tag in der Stadt gesehen. Und da haben wir auch das Dach des Transporters für die Werbung mitgenutzt. Wir haben also mit dem Wachsen der Häuser auch an die Optik von oben gedacht. 16,3 qm Werbefläche benutzen wir dafür, den Schmelter-Service bekanntzumachen.“

Die Wichtigkeit der Werbeflächen geht bei Schmelter so weit, daß er den VW-Transporter nicht aus Münster herausschickt. „... weil wir ihn hier in Münster als Wer-



beträger behalten wollen.“

Und dann erfahren wir, was alles der Wagen machen muß. Wie sein Tageslauf ist.

Morgens holt er erstmal die Post. Und dann die Pakete. Dann bedient er die Filialen von Schmelter. 2 mal. Um 10 Uhr und nochmals nachmittags um 4. Dazwischen liefert er die Laborarbeiten für die Stadtkundschaft aus. Mittags wird dann die Ware zum Expreß gebracht, zur Fracht und zur Post. Der Wagen wird den ganzen Tag ausgenutzt.

Weil Münster eine Universitätsstadt ist und weil sich hier der schnelle Schmelter-Service herumgesprochen hat, hängen auch die einzelnen Fakultäten oft am

Schmelter-Telefon. Grund: Eilauftrag. Eilauftrag in Sachen Röntgen. Eilauftrag in Sachen Mikrofotografie. Eilaufträge der Naturwissenschaftlichen Fakultät, der Medizinischen Fakultät, des Biologischen Instituts oder für die Pharmazie. Und die Landesbank Münster archiviert genauso auf Mikrofilm. Dazu Herr Schmelter:

„Diese Aufgaben haben wir übernommen. Da ist also schneller Service Bedingung. Und das machen wir dann mit dem VW-Transporter! Ich kann wohl sagen, daß wir nur alle 3 bis 4 Jahre den VW-Transporter auswechseln. Daß er immer solide und zuverlässig war. Und daß ich bis heute keine Veranlassung hatte, ihn vor der Zeit auszuwechseln!“



Weil Ihr Fahrer schnell viele Kunden schafft.



ADOX

83

FOTO-DROGERIE

MOOR-DROGERIE

halte fest im bilde
was die welt dir
schones bietet!

Glemadur

Em-cukal

ADOX

HH-XL 429



50 Kunden pro Tag beliefert zum Beispiel ein Fahrer der Firma Schwarzkopf in Hamburg. Der mit dem VW-Kastenwagen HH-XL 429. Und sieben Kollegen tun das Gleiche. Und in der ganzen Bundesrepublik sind es sogar 75 Kollegen. Die alle mit ihrem VW-Kastenwagen Schwarzkopf-Erzeugnisse ausliefern. Und das seit 1950.

Denn seit 1950 hat Schwarzkopf überall Auslieferungsläger eingerichtet. Und alle mit VW-Transportern ausgerüstet. Jeder Wagen läuft in drei bis vier Jahren runde 120 000 Kilometer. Dann wird er ausgetauscht. Dann kommt aus Hamburg ein neuer VW-Kastenwagen. Denn alle Schwarzkopf-Fahrzeuge werden in Hamburg gekauft. Von Herrn Meyer, dem Fahrdienstleiter.

Nun haben wir Herrn Meyer gefragt, weshalb Schwarzkopf seit 1950 für die Auslieferung nur VW fährt. „Als wir mit den Auslieferungslägern begannen, begannen wir auch gleich mit VW-Transportern. Und damit sind wir bisher sehr gut gefahren. Wir sehen also keinen Anlaß, davon abzugehen. Zwischendurch haben wir mal Fahrzeuge eines anderen Fabrikats ausprobiert. Aber wir sind dann wieder auf VW zurückgekommen.“

Bei Schwarzkopf werden die Kommissionen im Lager zusammengestellt. Und in nummerierte Körbe gelegt. Die Körbe kommen dann in Reihenfolge der Tour in den Wagen. Werden nun die Kunden „angefahren“, braucht

der Fahrer nicht lange zu suchen. Es steht ja alles nummeriert vor ihm: die Ware für die Drogerie, die Ware für die Parfümerie, die Ware für den Kosmetik-Salon. Oder für den Friseur. Denn schnell muß es ja gehen.

In der Kosmetikbranche z. B. wird oft nicht weit im voraus disponiert. Die Geschäfte erwarten dann gleich die Ware. Aber das ist ja mit VW-Kastenwagen kein Problem. Weil die Fahrer mit ihnen so flott durch den Verkehr kommen. Weil man übersichtlich laden kann. Und die Ladung von zwei Seiten gut zugänglich ist. Große Ladeklappe hinten! Selbst wenn einmal jemand nur eine bestimmte Haartönung schnell haben muß – weil die Kundin schon im Stuhl sitzt: Mit dem VW-Transporter ist auch diese Tour noch wirtschaftlich. Und sie wird gemacht.

Schwarzkopf hat VW-Erfahrung. Gute VW-Erfahrung. Und so laufen dort noch über 300 VW 1200er für die Vertreter. Und Variants als Dekorationswagen. Und eine Pritsche als Materialwagen für die Gerätefertigung.

Und weil die Schwarzkopf-Kunden damit rechnen, daß Schwarzkopf prompt liefert, hat sich das so eingestellt: Man ruft nur schnell mal an. Bei Schwarzkopf klappt das schon, weiß man. Das mit dem schnellen Liefern. Und es klappt ja auch. Mit VW-Transportern. Seit 15 Jahren.



Weil er selbst noch ein Päckchen wirtschaftlich transportiert.





Wir wissen, daß er bequem eine Tonne Ladung trägt. Wir wissen, daß er diese Tonne auch wirtschaftlich transportiert. Wir wissen, daß ein Transportfahrzeug aber erst dann wirtschaftlich ist, wenn es auch noch ein Päckchen, einen Brief, eine Kleinigkeit wirtschaftlich transportiert. Denn es gibt genug Branchen, denen es gerade darum geht. Weil's immer wieder vorkommt. Weil man nicht extra warten kann, bis die eine Tonne zusammen ist. Kundendienst ist Kundendienst. Nicht erst ab 1000 Kilogramm.

Und weil es galt, auch das zu beweisen, suchten wir zwei Betriebe auf, die ihre Wagen auch nach diesem Gesichtspunkt auswählten – Pharmazeutische Großhandlungen. Denn hier sieht es so aus: Da wird ein lebenswichtiges Präparat benötigt. Und die Apotheke hat's grad nicht auf Vorrat. Also klingelt's beim Apotheken-Großhandel. Letzter Satz der Bestellung: Bitte sofort. Und dann muß man hin. Kann nicht sagen, daß der Wagen erst übermorgen kommt. Turnusmäßig.

Nun sprachen wir über diese Dinge mit der Firma Jungclaussen in Hamburg. Mit Herrn Schieferdecker. Natürlich sucht man hier auch die turnusmäßige Tour. Natürlich wird hier auch die Tonne Nutzlast gern voll ausgenutzt. Natürlich werden von dem Wagen auch mal vierzig Kartons Hustensaft vom Speditionslager abgeholt. Und das sind auch 2000 Flaschen. Aber für die anderen Fälle soll der Wagen auch stimmen. Wenn wir aber hören, daß die Firma Jungclaussen seit 1950 ohne Unterbrechung VW-Transporter einsetzt, daß sie VW immer treu geblieben ist, dann spricht das nicht zuletzt für den Wagen.

Und dann besuchten wir noch C. Krieger & Co in Koblenz. 126 Jahre alt. Genaue Bezeichnung der Firma: Drogen und pharmazeutische Artikel. Also Rezeptur-

Chemikalien. Alles, was der Apotheker nachher mixt. Zusammenstellt. Nach Anweisung des Arztes. Das ist die alte Form der Apothekenbelieferung. Und dann kommt hinzu die neue Form. Die Vielzahl der Fertigpräparate. Rund 18 000 verschiedene Artikel.

Frage an Herrn Castor, unseren Gesprächspartner:
Sie haben einen sehr hohen Prozentsatz Aufträge über Telefon?

Fast nur. Es sind durchweg Eilaufträge.
Wie sieht das mit Ihren Touren aus?

Wir fahren täglich um 1 Uhr an die Aar. Wir fahren täglich um 2 Uhr in den Westerwald. Wir fahren täglich um 1/2 3 Uhr nach Neuwied. Pünktlich wie die Eisenbahn. Wehe, wenn da ein Wagen ausfällt. Aber dafür werden sie ja so gepflegt.

Und dann haben wir nette Fahrer. Das hören wir immer wieder. Also – gepflegte Wagen und anständige Fahrer, die auch die Wünsche des Apothekers erfüllen. Die Apotheke muß immer schnell in den Besitz der Ware kommen, damit sie ihre Kunden schnell bedienen kann.

Was ist das für ein Plakat?

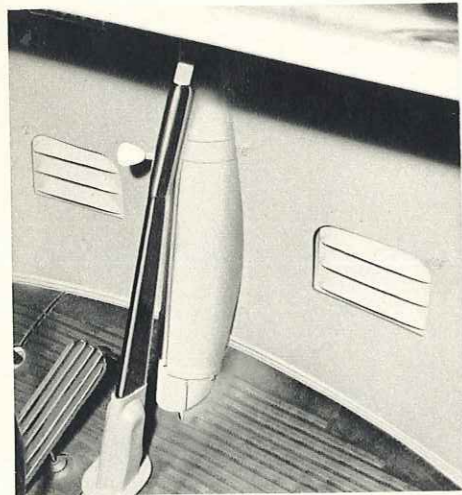
„aaa – allzeit alle arzneien“. Eine Vertrauenswerbung. Öffentlichkeitsarbeit. Das soll mal bekanntmachen, wie der Apothekergroßhandel für jede kleine und kleinste Bestellung eine Bereitschaft zeigen muß, um die Sachen schnellstens vom Lager zum Kunden zu bringen. Also, wenn wir sagen würden: die Bestellung ist uns zu klein – oder: die bringen wir ihnen nicht heute mittag um 1 Uhr, die bringen wir erst morgen –, dann würden wir hören, daß wir unsere Ware behalten sollen. Aber unser Kunde weiß, daß er sich auf uns verlassen kann.

Dann könnte dieser Grundsatz „Alle Arzneimittel allezeit“ auch von Ihnen stammen?

Ja. Vor allem mit einem zuverlässigen Wagen. Dem VW-Transporter.



In den letzten Jahren haben wir an allen VW-Transportern viel verbessert.



1.



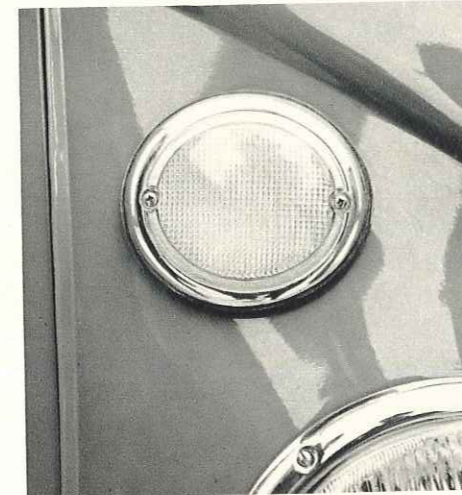
2.



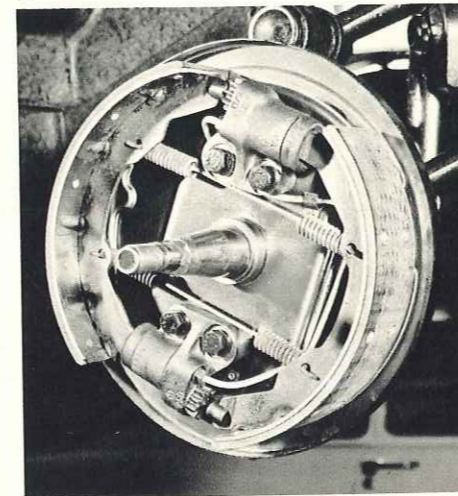
3.



4.



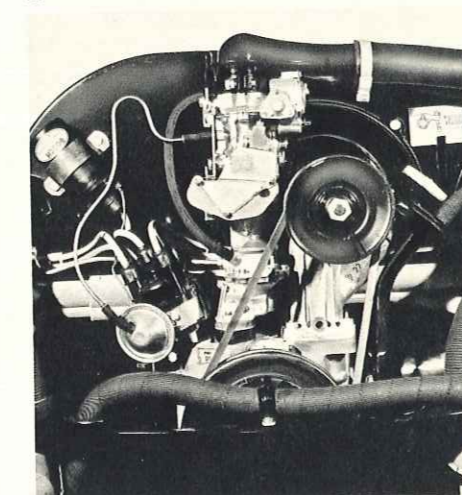
5.



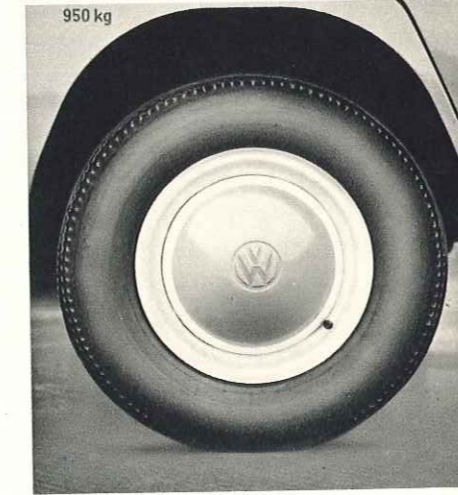
6.



7.



8.



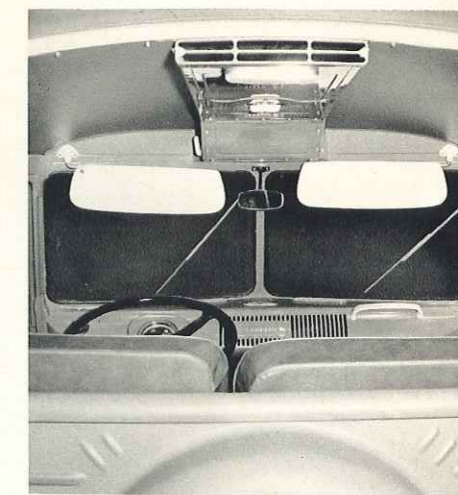
9.



10.



11.



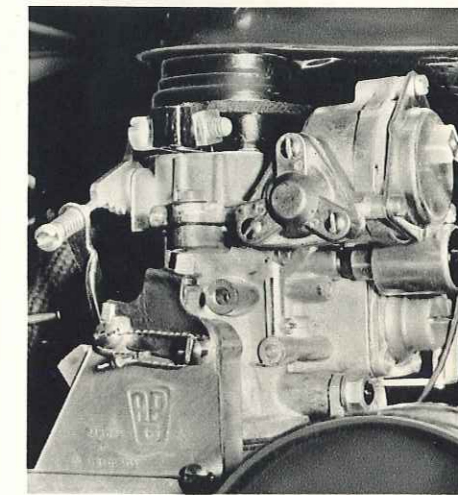
12.



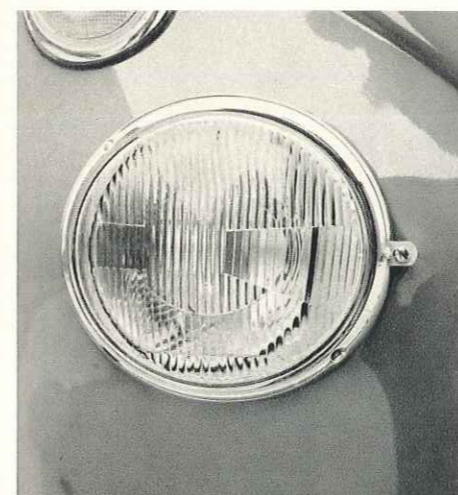
13.



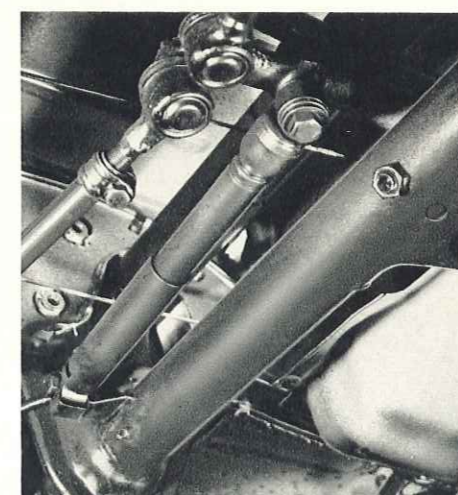
14.



15.



16.



17.



18.

1. Das Fahrerhaus erhielt Heizluftdüsen für Fahrer und Beifahrer.
4. Beide Fahrerhaustüren erhielten Türfeststeller und Türschlösser.
7. Und die Hecktür machten wir größer.

2. Die Scheibenwaschanlage bauten wir serienmäßig ein.
5. Die Richtungsblinker wurden größer.
8. Und dann kam der 1,5-Liter-Motor größer.

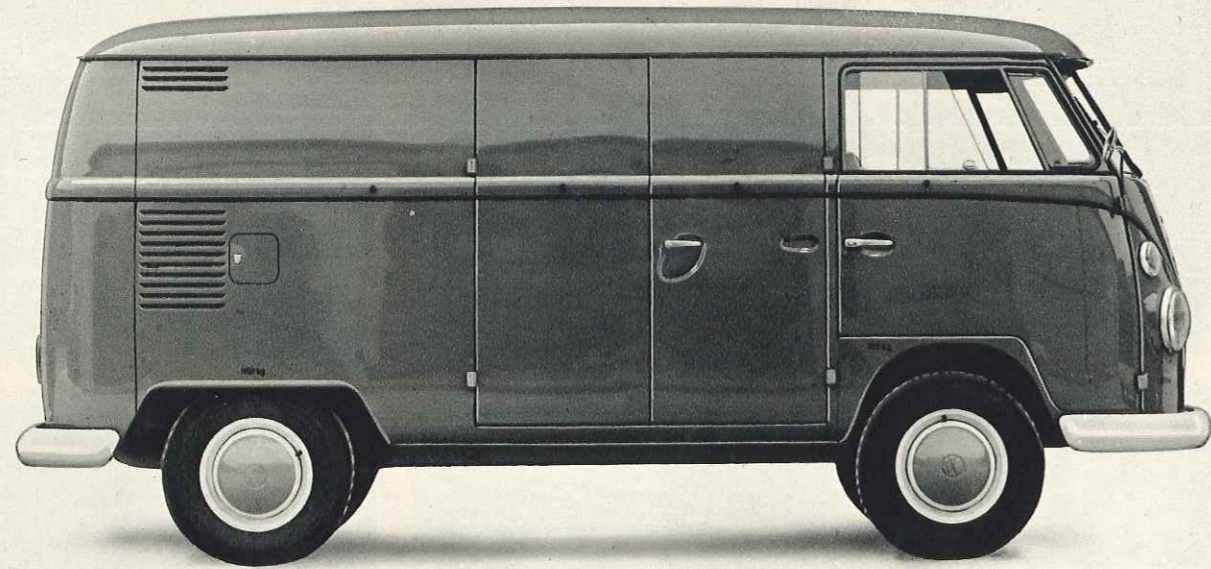
3. Die Türgriffe bekamen sichere Druckknöpfe.
6. Dann verstärkten wir die Bremsen.
9. Wir führten Niederquerschnitt-Reifen ein.

10. Dann trennten wir den Fahrersitz von der Sitzbank.
13. Alle VW-Transporter erhielten eine Kraftstoff-Uhr.
16. Die Scheinwerfer erhielten asymmetrisches Abblendlicht.

11. Wir machten Sitz und Lehne des Fahrers verstellbar.
14. Die Motorraum-Klappe bekam einen Druckknopf-Verschluß.
17. Wir bauten einen hydraulischen Lenkungsdämpfer ein.

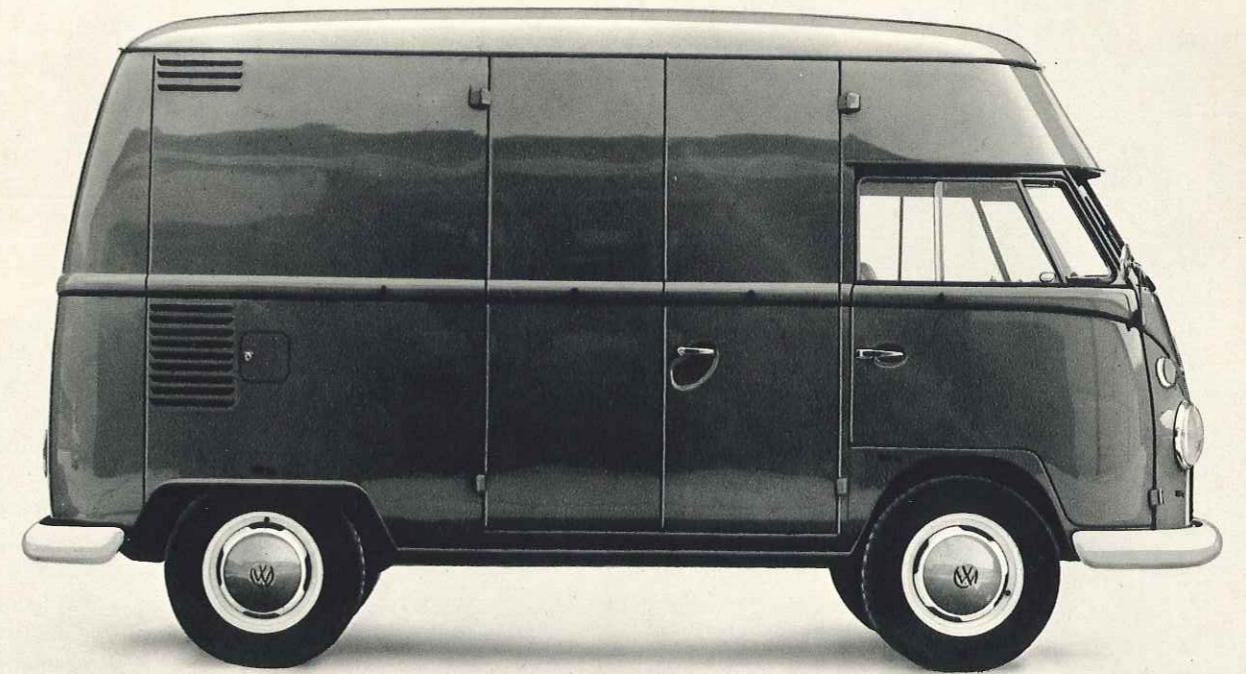
12. Zwei gepolsterte, schwenkbare Sonnenblenden wurden eingebaut.
15. Alle Wagen erhielten Startautomatik.
18. Wir bauten einen Handabblendschalter mit Lichthupe ein.

Das sind neue Kundendienst-Wagen.

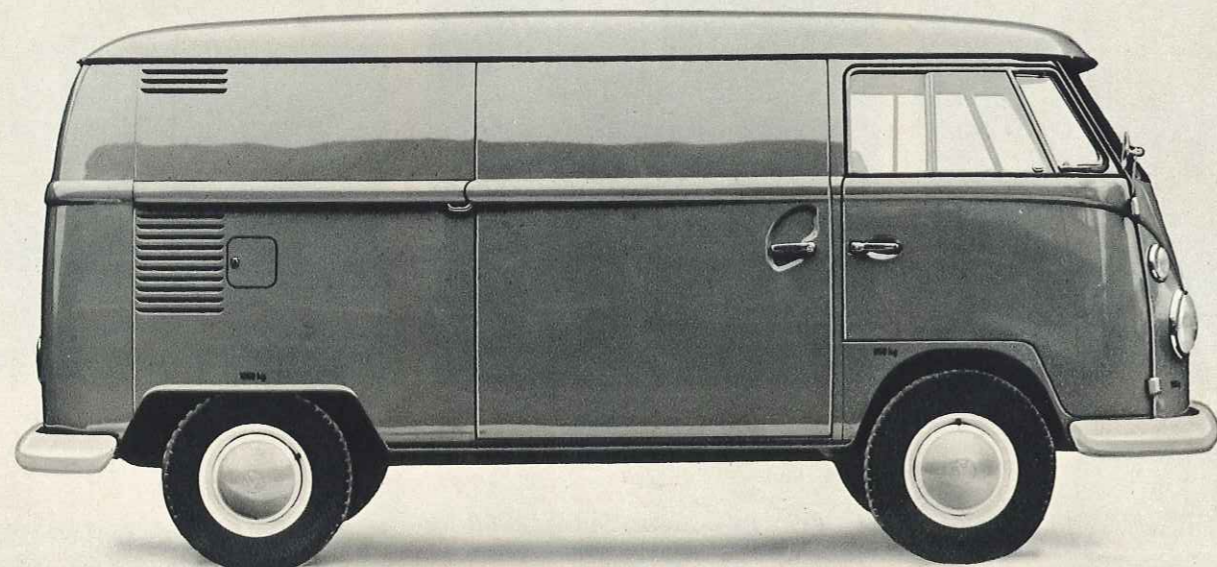


VW-Kastenwagen mit Flügeltür

Das auch.



VW-Großraum-Kastenwagen

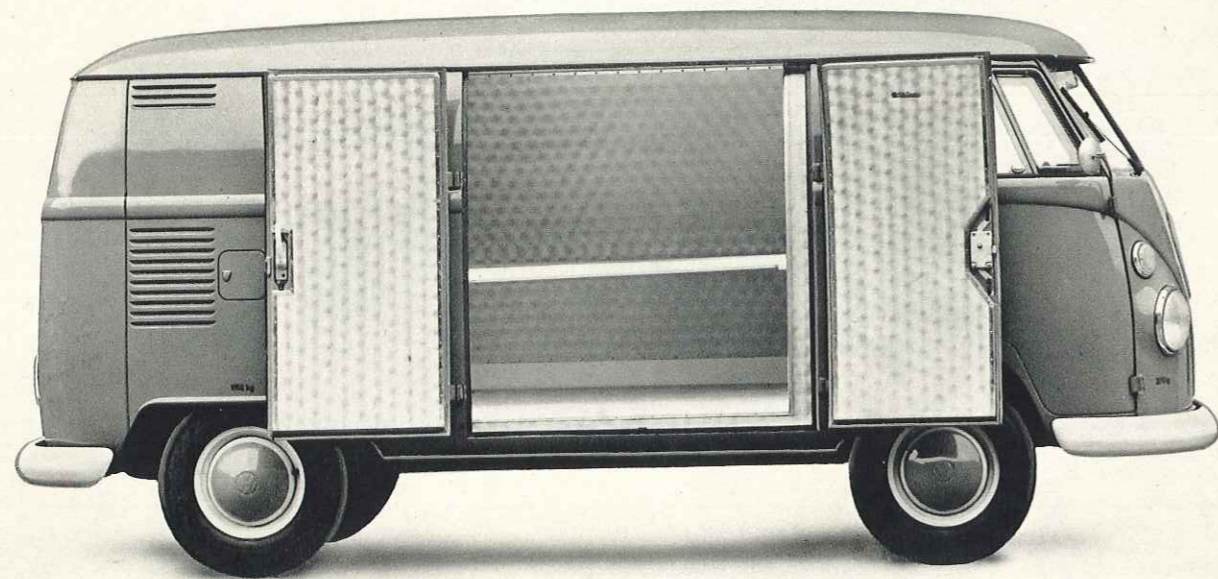


VW-Kastenwagen mit Schiebetür

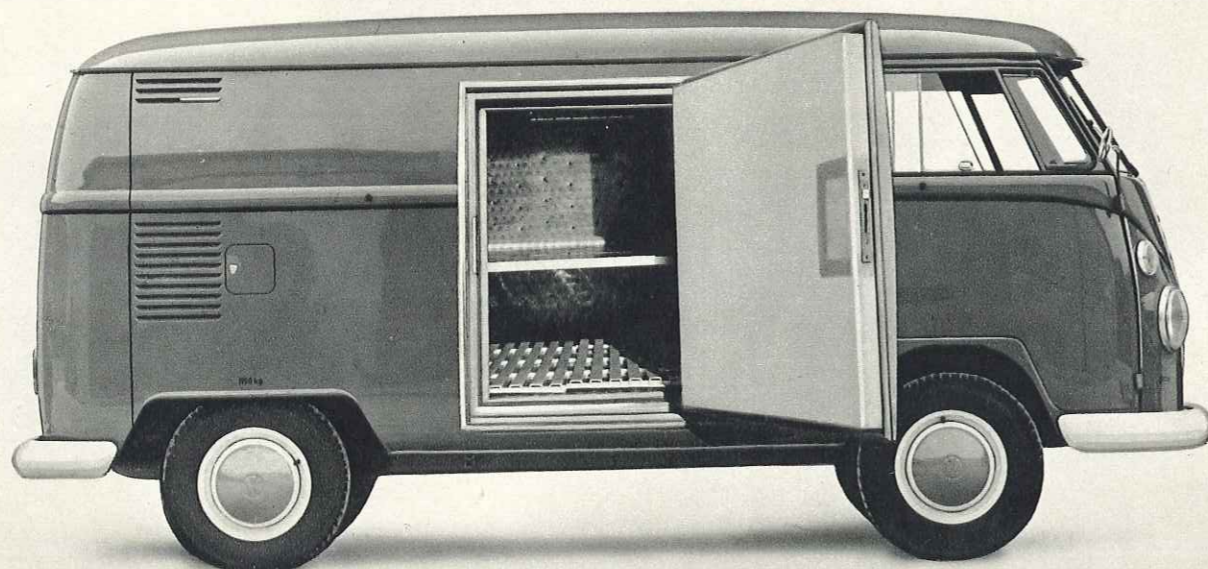


VW-Kombi

Und das auch.



VW-Kastenwagen als Isotherm-Transporter



VW-Tiefkühl-Transporter

Technische Daten

Motor

Vierzylinder-Viertakt-Boxermotor im Wagenheck · Bohrung x Hub 83 x 69 mm · Hubraum 1493 cm³ · Verdichtung 7,5 · Leistung 44 DIN-PS bei 4000 U/min bzw. 53 SAE-PS bei 4200 U/min · Größtes Drehmoment 10,4 mkg bei 2000 U/min (DIN) · Mittlere Kolbengeschwindigkeit 9,20 m/s bei 4000 U/min · Druckumlaufschmierung mit Ölkühler · Thermostatisch geregelte Luftkühlung durch Gebläse · Fallstromvergaser mit Startautomatik, Beschleunigungspumpe und Ölbadluftfilter · Ansaugluft- und Gemischvorwärmung.

Elektrische Anlage

Batterie 6 V/77 Ah (12-V-Anlage auf Wunsch gegen Aufpreis) · Lichtmaschine 200 W · Kombiniertes Lenk-Zündanlaßschloß mit Anlaßwiederhol Sperre · Scheinwerfer mit asymmetrischem Abblendlicht · Richtungsblinker mit automatischer Abschaltung · Zwei Innenleuchten (eine bei Pritschenwagen) · Scheibenwischer mit automatischer Rückstellung und zwei Geschwindigkeitsstufen · Lichthupe kombiniert mit Hand-Abblendschalter.

Kraftübertragung

Durch Einscheiben-Trockenkupplung, voll- und sperrsynchroisiertes Vierganggetriebe, Ausgleichgetriebe, pendelnde Halbachsen und Stirnradvorgelege auf die Hinterräder · Übersetzungen im Getriebe 1.-4. Gang 3,80/2,06/1,22/0,82, R 3,88, im Vorgelege 1,26.

Fahrgestell

Rahmen-Bodenanlage aus Längs- und Querträgern, verschweißt mit dem selbsttragenden Aufbau · Einzelradaufhängung mit Drehstabfederung und doppelwirkenden Teleskopstoßdämpfern · Drehstabstabilisator an der Vorderachse, zusätzliche Gummihohlfedern an der Hinterachse · Ross-Lenkung mit hydraulischem Lenkungsämpfer, Verriegelung durch Lenkschloß, Wendekreis ca. 12 m · Hydraulische Vierrad-Fußbremse mit 1028 cm² wirksamer Belagfläche, mechanische Handbremse auf Hinterräder · Bereifung 7,00-14, schlauchlos · Kraftstoffbehälter 40 l, Reserveanzeige durch Kraftstoff-Uhr · Radstand 2400 mm, Spurweite vorn/hinten 1375/1360 mm.

Aufbau

Frontlenkeraufbau in selbsttragender Ganzstahlbauweise · Alle Scheiben aus Sicherheitsglas · Drehflügelfenster für zugfreie Belüftung in den Fahrerhaustüren, im VW-Kombi hintere Seitenfenster ausstellbar · Türschloß auf beiden Seiten ·

Fahrerhausinnenraum voll verkleidet, gegen Geräusche und Wärmeverlust isoliert · Verschiebbarer Fahrer-Einzelsitz mit verstellbarer Lehne, zweiseitige Beifahrerbank · Zwei leicht demontierbare, gepolsterte, jeweils dreisitzige Sitzbänke im VW-Kombi gegen Aufpreis · Im Dach eingebaute, regulierbare Belüftungsanlage für Fahrerhaus und Laderaum · Frischluftheizung mit 2 verschließbaren Heizöffnungen im Fußraum sowie zwei Defrosterdüsen an der Windschutzscheibe, weitere Auslässe je nach Aufbauart, stufenlose Feinregulierung · Scheibenwaschanlage · 2 gepolsterte Sonnenblenden · Haltegriff für Beifahrer · Aschenbecher · Instrumentierung mit Tachometer, Kilometerzähler, Kraftstoff-Uhr sowie Kontroll-Lampen für Ladestrom, Öldruck, Richtungsblinker, Fernlicht · Durchgehende Ablage unter dem Armaturenbrett.

Abmessungen und Gewichte

Größe Länge x Breite x Höhe a) bei Kastenwagen und Kombiwagen 4280 x 1750 x 1925 mm; b) bei Großraumkastenwagen 4280 x 1750 x 2285 mm. Größte Breite x Höhe der Laderaumtüren a) Doppelflügeltür 1170 x 1200 mm; b) Schiebetür (gegen Aufpreis) 1065 x 1205 mm; c) Hecktür 1230 x 730 mm (Großraum-Kastenwagen 900 x 730 mm). Laderaum bei Kasten-/Kombiwagen 4,8 m³; bei Großraum-Kastenwagen 6,0 m³. Zulässige Nutzlast a) VW-Kastenwagen 1000 kg; b) VW-Kombi ohne/mit Sitzeinrichtung 990/930 kg; c) VW-Großraum-Kastenwagen 960 kg. Innenabmessungen, Türmaße und Gewichte der VW-Kastenwagen als Isothermtransporter (SO 5, SO 6 II, SO 6 III) und des VW-Tiefkühl-Transporters (SO 7) weichen von den hier genannten Daten je nach Ausstattung ab. Detaillierte Auskünfte sind aus unseren speziellen Demonstrations-Blättern zu entnehmen.

Fahrleistungen

Höchst- und Dauergeschwindigkeit je nach Aufbauart 95/105 km/st bei 3660/4040 U/min · Bergsteigefähigkeit auf guter Straße, voll beladen im 1.-4. Gang 28,0/ 14,5/ 8,0/4,5 % · Kraftstoffverbrauch nach DIN 70 030*) je nach Aufbauart 9,7/10,0 l/100 km.

*) Mit halber Nutzlast bei gleichbleibend $\frac{3}{4}$ der Höchstgeschwindigkeit gemessener Verbrauch zuzüglich 10 % · Laut VDA-Revers technische Angaben entsprechend DIN 70 020 und DIN 70 030.

WILLI BURTKÉ

VW-Händler

2903 Bad Zwischenahn - Telefon 2444