



Einer für 26: Jürg Guyan mit Frau Susanne und Sohn Mauro, links Scania-Direktor Gerry Waser, rechts Urs Graf / Scania Finance Schweiz AG.

# «Hammermässig sieht das aus»

**Der 20. Dezember 2016 dürften 26 Transportunternehmer wohl nie vergessen: Die Übergabe ihrer Scanias der neuesten Generation, die sie «blind» bestellt und zuvor weder gesehen noch getestet hatten.**

Ort des Geschehens: die alte Festhalle der bernexpo, die Platz genug bot für das, was Tobias Schönenberger, Marketingverantwortlicher bei Scania Schweiz, ausgeheckt hatte – die feierliche Übergabe der 26 ersten Scania-Neufahrzeuge der jüngsten Generation. Schliesslich mussten diese 26 brandneuen Sattelschlepper unter Dach und Fach gebracht werden. Ihre Besitzer wurden dazu geladen, einige zu ihrer Überraschung, und die meisten erschienen mit Familie in festlichem Zwirn, um dem Anlass den verdienten würdigen Rahmen zu geben. Die Chauffeure, die diese neuen Sattelschlepper fahren (dürfen), waren natürlich auch eingeladen. «Heute ist nicht Södertälje die Scania-Hauptstadt, sondern Bern», sagte Gerry Waser, Generaldirektor von Scania Schweiz. «Danke für euren Mut und euer Vertrauen, das ihr unserer Marke entgegenbringt.» Denn: einen Lastwagen der neuesten Generation zu kaufen, unbesehen, ohne Testfahrt, ohne Bilder gar und ohne seinen Preis zu kennen – wer macht das schon? Das dürfte in der Tat einzigartig sein. Für Christian Levin, der im Jahr 2005 Chefmanager bei Scania Schweiz



Im Glück: Chauffeur Christian Gönz und Sohn; Susanne, Jürg und Mauro Guyan (v.l.). vor ihrem neuen, ultramarinblauen S 500.

war (heute Executive Vice President Sales Marketing bei Scania), ist das kein Wunder, denn die Schweizer Kunden stellten höchste Ansprüche, weshalb «die Schweiz ein Referenzmarkt für uns ist. In keinem Land wurden im Verhältnis so viele Scanias der neuen Generation bestellt wie in der Schweiz.»

Monika Erb, Model und Moderatorin, führte durch den Abend. 26 Unternehmen wollten vorgestellt, Anekdoten zum Besten gegeben, Porträts der Lastwagen an sie übergeben, Fotos gemacht werden. Bei 26 Kunden ergab sich so ein volles Programm, aufgelockert durch die Gänge des Festdiners und musikalische Unterhaltung, etwa durch die Band «Drums2Streets». «Das sieht hammermässig aus», staunte Drummer Angelo Razzino.

Das vermutlich europaweit einzige Fest dieser Art wurde nicht nur zu einem reinen Unterhaltungsabend oder zu einem gelungenen PR-Gag für die Schwedenmarke, sondern sie zeigte anhand der Kurzporträts der 26 Kunden und ihrer Firmen einen repräsentativen Querschnitt durch die Schweizer Transportwirtschaft – vom alteingesessenen, traditionellen Grossunternehmen bis zum jungen, aufstrebenden Betrieb, vom Stückgütler bis zum hochspezialisierten Nischen-Unternehmen, vom humorvollen, markentreuen Patron bis zum kühl rechnenden, qualitätsbewussten Manager, vom «vernünftigen», firmentreuen Chauffeur bis zum leidenschaftlichen, ausgeflippten Jungfahrer. Allen ist offenbar eines gemeinsam: sie stehen auf Scania. Die Beweggründe sind höchst unterschiedlich. Aber das Ergebnis ist dasselbe – eine andere Marke vermag offenbar bei Weitem nicht so sehr wie die des Greif begeistern. Anekdoten aus den einzelnen Unternehmen bestätigten diesen Eindruck. Und überhaupt hatte man schon

nach der Hälfte der Kurzfilme über die 26 Scania-Kunden das subjektive Gefühl, dass vor allem Scantias in der Schweiz Transportaufträge ausführten. Dem ist natürlich nicht so.

### Anekdoten gefällig?

Rüeggsegger zum Beispiel: In dieser Firma habe Jeanette, die Frau des Inhabers Christoph, die Hosen an, wenn es um Scania gehe, hiess es. Er habe einen neuen 580er bestellt, aber heimlich habe sie die Bestellung in einen 730er umgewandelt. Nette Geste. Er freute sich bei der Schlüsselübergabe – wenn auch nur verhalten.

Werner Zingg soll in den frühen Jahren der Firma im Verlauf eines feuchtfrohlichen Scania-Abends gleich zwölf neue Fahrzeuge auf einmal bestellt und das am nächsten Tag nicht mehr gewusst haben. Am Morgen habe er dann bei Scania anrufen und sich vergewissern müssen...

Emil Egger kam durch die Übernahme der Firma Zumwald zu einer Scania-Flotte. «Wir dachten, die haben wohl zu viel Geld, dass sie diese Marke fahren können», sagte Michael Egger. Inzwischen rollen auch bei Egger jede Menge Scantias.

Für Dünki-Transporte war der Kauf eines Scania 1969 ein «Notlösungskauf», denn Saurer konnte nicht schnell genug liefern. Inzwischen machten Dünkis Scantias hochspezialisierte Transporte – wie etwa den eines bei Girona in Spanien notgelandeten Flugzeugs oder eines Schuhmacher-Rennwagens.

Für Translait ist Scania seit 2000 «die absolute Vertrauensmarke. Einige Fahrzeuge haben wir in Holland ausrüsten lassen, für unsere total angefressenen Fahrer», sagte Firmenchef Vincent Stucky.

*Die Künstlerin Nina Matthies malte in rund zwei Wochen 26 Scania-Porträts, dazu Flottenporträts, etwa für Bühler, Wolhusen. «Das letzte Bild wurde heute morgen um 8 Uhr fertig», sagte sie, leicht übermüdet.*

Die grünen Trucks von Müller Transporte Ermensee sind bekannt. Auch, dass Inhaber Franz Müller «ein ausgesprochener Scania-Freak» ist. Seine mit Airbrush-Kunstwerken geschmückten Trucks fallen auf vielen Truck-Shows auf, «auf denen wir regelmässig Preise einheimen». Sein neuester Scania: «Diamond Fever». Weniger Fieber, als vielmehr Herzblut, vor allem für den V8, empfinden Chauffeure und Firmenchefs für die Marke aus Schweden – etwa Steiner Transporte: «Wir veranstalten alle drei Jahre ein Schwedenfahrertreffen. Das ist einzigartig.» Kurt Hasler stellte fest, dass man sich in einem Scania wie in keinem Produkt einer anderen Marke sofort wohlfühle. Willi Schärer durfte im elterlichen Betrieb schon



**Wagenburg:** 26 nagelneue Scantias der neuesten Generation als Kulisse für das Fest-Diner.



**Müll-Perussion:** Drums2Streets bei der Arbeit.



**Desserts:** Tobias Schönenberger bringt sie.



**Acht von 26:** Unterschiedliche Kabinen und Bauarten für unterschiedliche Anwendungen.

Scania fahren, «als es noch nicht offiziell war». Seitdem schlägt sein Herz für den V8. Dass Wittwer Scania-V8-Fan ist, ist hinreichend bekannt. Sein Markenzeichen: äusserst gepflegte Fahrzeuge. Und: «Alle Fahrer können alle unsere 35 Trucks fahren.» «Weil mein Bruder die Marke Scania liebt, haben wir schon 1971 den ersten Scania angeschafft», sagte Stefan Mondello & Fils SA. Als ersten Scania erwarb

die Firma Guyan, Schiers, im Jahr 1972 einen Scania-Vabis. «Seitdem schlägt mein Herz für Scania», betonte Jürg Guyan. Sämtliche Kunden sind sich offenbar einig: Wenn man Scantias in der Flotte habe, bekomme man auch gute Chauffeure. «Jetzt müssen sie (die neuen Trucks, Anm. d. Red.) nur noch amortisiert werden», postete ein gewisser Bernard Michel auf facebook. (hps)