

Scania ist anders. Anders jedenfalls als viele Mitbewerber, die wenigstens in Europa heute überwiegend Integralbusse verkaufen. Die Schweden dagegen arbeiten seit jeher mit Aufbauern zusammen, die ihre Karossen auf Scania-Fahrgestelle setzen. 150 solcher Partnerunternehmen waren es noch vor einigen Jahren – entschieden zu viele, wie man in der Firmenzentrale befand, denn jeder Aufbau bedeutet u.a. zusätzliche Dokumentationskosten, selbst wenn letztendlich nur eine Handvoll Einheiten gebaut wird. Deshalb rief man hier die Strategie „Scania +20“ ins Leben – nur noch 20 Aufbauer sollten als Scania-Partner dementsprechend am Ende noch übrig sein.

Einige klangvolle Namen sind darunter: Irizar, Higer, Marcopolo – und Lahden. Wie? Ihnen sagt „Lahden“ nichts? Dann

Scania OmniExpress

Finnischer Schwede

Der Start ist viel versprechend: Bereits 15 Einheiten seines Reise-, Überland- und Linienbusses OmniExpress hat Scania ein Jahr nach Einführung auf dem deutschen Markt verkauft. Gefertigt wird der Aufbau bei Lahden Autokori im finnischen Lahti. BUSMAGAZIN hat sich in den kalten Norden gewagt und vor Ort Produkt und Produktion unter die Lupe genommen.

sollten Sie künftig Ihr besonderes Augenmerk auf den finnischen Busspezialisten legen. Denn vor allem seit Serienstart des OmniExpress im Jahr 2007 eilt dem Unternehmen, mit voller Bezeichnung Lahden Autokori Oy, übersetzt „Karosseriewerk von Lahti AG“, ein tadelloser

Ruf voraus. Gelobt werden vor allem die Flexibilität gerade bei Kundenwünschen und die hohe Produktqualität – es klappert in der Regel nichts. Und wenn doch einmal etwas klemmt, kann eine Werkstatt im dichten europäischen Scania-Netzwerk schnell helfen. Denn alle Abläufe von der

Dokumentation über Fleetmanagement, Service und Vertrieb bis hin zur Teileversorgung, Wartung und Reparatur sind ins Scania-System eingebettet, so dass üblicherweise kein eigener Kontakt des Busunternehmens mit Lahden nötig ist. Natürlich gibt es den klassischen Doppelverdiener OmniExpress mit den drei unterschiedlichen Fahrzeughöhen 3,20 m, 3,40 m und 3,60 m auch mit Scania-Wartungsvertrag. Für bis zu acht Jahre kann ein R&W-Kontrakt (für Reparatur und Wartung) abgeschlossen werden. Joachim Hertle, Scania-Verkaufsdirektor für Deutschland und Österreich,

Der OmniExpress kommt fast komplett ohne Nieten und Blechschrauben aus

machte auf unserer Finnland-Reise folgende Modellrechnung

auf: Im Preis von 237 000 € für einen 12,2 m langen 3.60er mit 400 PS starkem 16-l-Motor und automatisierter Achtgangschaltung





▲ Scania-Verkaufsdirektor Joachim Hertle beim Sitztest im Cockpit eines OmniExpress

Opticruise, Mitteleinstieg, 49+1+1 Sitze, Rückfahrkamera und Audio-Video-System ist neben den üblichen Garantieleistungen enthalten: drei Jahre Antriebsstranggarantie, zwei Jahre Vollgarantie auf den Aufbau sowie ein Wartungsvertrag fürs Chassis über zwei Jahre oder 160 000 km. Andere Konfigurationen ganz nach Wunsch des Busunternehmens oder beispielsweise eine optionale R&W-Garantie für die Klimaanlage sind ebenso möglich. Damit Garantiefälle erst gar nicht auftreten, legt Lahden großen Wert auf hohe Qualität in der Fertigung. Wie bei vielen anderen Herstellern dominiert bei den Finnen die Modulbauweise. Front-, Heck- und Mittelteil werden separat für die Produktionslinie vorbereitet. Dort erfolgt schließlich die Montage auf dem Scania-Fahrgestell, das am nahen Rolltor von Lkw angeliefert und per Schlitten unter den Aufbau gezogen wird – einfach und effizient. Stolz ist Lahden-Verkaufsdirektor Peter Sandin nicht nur auf das hochwertige Edelstahlgerippe des OmniExpress, sondern auch auf die moderne Fertigung. „Wir haben vor einiger Zeit einen Kreuzzug gegen Blechschrauben, Nieten und her-

kömmliche Schlauchbinder gestartet, die Verursacher von Korrosion und Verschleiß sind“, sagt Sandin mit einem kleinen Schmunzeln auf den Lippen. „Der OmniExpress ist fast komplett geschweißt, rostanfällige Nieten und Blechschrauben, die noch nach Jahren Kabel und Schläuche beschädigen können, gibt es so gut wie keine. Zudem setzen wir moderne Schlauchbinder mit Moment ein, die anzeigen, wenn sie richtig angezogen sind.“ Und er ergänzt: „Seit drei Jahren haben wir keine Probleme mehr mit gelockerten Schlauchbindern.“ Doch Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser: Jedes einzelne Fahrzeug, das die Werkshalle verlässt, unterziehen die Lahden-Testingenieure auf der Erprobungsfahrt über 100 bis 130 km einer Sensormessung, bei der beispielsweise Temperatur- und Geräuschentwicklung erfasst werden. Ein Wassertest ermittelt zudem, ob der Bus auch tatsächlich optimal abgedichtet ist. Apropos dicht: Als kälteerprobte Finnen kennen sich die Lahden-Entwickler beim Thema Isolierung besonders gut aus. Die Seitenpaneele sind mit Kunst- und Dämmstoffen ebenso gut abgedämmt wie die Doppelfenster, deren



▲ Lahden-Vertriebsleiter Peter Sandin während der Werksführung vor einem OmniExpress-Heckmodul

Lahden Autokori Oy 5 000 Busaufbauten seit 1967

Historie: gegründet 1945, bis heute Familienunternehmen, seit 1967 Busmodellreihen (Premiere des „Lahti 10“ mit erster Alukarosserie), 1995 „Lahti 500“ (auch „Eagle“ genannt) – Vorläufer des OmniExpress, bis 2011 insgesamt 5 000 Busaufbauten (davon 900 Niederflurbusse „Scala“ seit 2001 und 550 OmniExpress seit 2007), bis 2007 Produktion zu 80 % für den Heimatmarkt, OmniExpress heute in zwölf europäischen Ländern unterwegs (plus ein Fahrzeug in Kasachstan) – nur noch im Schnitt 30 % gehen in den Heimatmarkt (Exportländer vor allem Schweden, Norwegen, Russland, Großbritannien und seit 2011 Deutschland)

Produktion: zwei Werke im Raum Lahti (altes Werk ab 1945 kontinuierlich erweitert, neues Werk 2007 eröffnet – 10 000 m², Kapazität 220 Einheiten/Jahr), Produktion von 150 OmniExpress und 100 Scala (2011)

Mitarbeiter: 260 (davon 160 im neuen Werk)



Fotos: Bünnagel

▲ Nachdem die einzelnen Module separat vorgefertigt sind, werden sie auf der Produktionslinie verschweißt

beiden Scheiben mit 9 mm besonders weit auseinander liegen, was für eine isolierende Luftschicht sorgt. Zudem ist das verwendete Glas mit 3,2 mm besonders dünn, was für eine Gewichtsersparnis von 250 kg pro Bus sorgt und damit die Passagierkapazität um zwei bis drei Fahrgäste erhöht. Einige weitere „nordische“ Spezialitäten lassen sich im und am OmniExpress finden. So liegen die Parallelführungsstangen der Türen serienmäßig innen, was für unser Auge vielleicht befremdlich ist, dafür aber Schutz vor Beschädigung und Korrosion bietet. Natürlich lässt sich der Bus aber auch mit außen angebrachten Führungsschienen ordern. Denn Flexibilität ist Firmenprinzip bei Lahden. Ob WC

im Heck oder am Mitteleinstieg, Hecktür, VDV-Cockpit, ausgefallene Sechsfarblackierung oder Fahrzeuglängen im 10-cm-Raster: Mehr als 400 Optionen sind möglich.

Dennoch dauert es von Auftrag bis Lieferung in der Regel nur 13 bis 16 Wochen. Einige wenige Einschränkungen gibt es dennoch: So können die 3.20er nicht mit Hecktür geliefert und aufgrund hoher Zertifizierungskosten sowie Lieferzeiten nur Fahrgastsitze eines finnischen Herstellers eingebaut werden.

Stefanie Bünnagel ■

