

FRÜHJAHR 2021

IVECO & YOU



THOMAS HILSE IM INTERVIEW

BRAND PRESIDENT MIT STARKER VISION

LÖSUNGEN, AUF DIE SIE IMMER ZÄHLEN KÖNNEN

DIE SERVICE-WELT VON IVECO ON

UNTERSCHIEDLICHE KUNDEN-BEDÜRFNISSE – EINE STARKE MARKE

VIELE GUTE GRÜNDE FÜR FAHRZEUGE VON IVECO

IVECO

Ihr Partner für nachhaltigen Transport

TECHNOLOGISCHE ENTWICKLUNGEN ANTIZIPIEREN



In welchem Rahmen verändern sich die Märkte und welche Chancen ermöglichen uns neue Technologien? Als aktuelles Beispiel in der Logistik gilt das immense Wachstum des Online-Handels. Die Paketberge steigen in den Himmel, die Transport- und Logistikvolumen nehmen stetig zu und stellen Spediteure und Zustelldienste vor enorme Herausforderungen. Der Boom des E-Commerce zeigt exemplarisch, wie sich Geschäftsmodelle rasch und intensiv verändern können. Dies gilt es zu antizipieren, denn mit dem steigenden Verkehrsaufkommen nehmen auch die Anforderungen an die Nachhaltigkeit des Güterverkehrs bzw. an die Reduzierung der CO₂-Emissionen zu.

Für Anbieter von Nutzfahrzeugen gilt deshalb: Verstärkte Fokussierung auf den Bereich alternativer Antriebsarten, sowohl im Vertrieb als auch in allen Bereichen des Unterhalts. Als erfahrener Nutzfahrzeug-Partner transformiert sich die Auto AG Truck zur führenden Gesamtlösungsanbieterin, wobei sich für unsere Kunden und Partner, aber auch für unser Unternehmen selbst neue Chancen und Wege eröffnen.

Ich bin überzeugt, dass die Auto AG Truck den richtigen Weg eingeschlagen hat. Unsere Techniker verfügen bereits über fundierte Erfahrungen im Bereich alternativer Antriebsarten wie Wasserstoff, CNG oder LNG. Im Vertrieb gehören Finanzierungsmodelle wie etwa Pay-per-Use oder Long-term-Rentals zum Daily Business.

Wir freuen uns über Kontakte, Fragen und Ansätze rund um diese Themen, sei es vor Ort an einem unserer acht Standorte oder auch über beliebige Kanäle. Unsere Fachleute zeigen Ihnen gerne umfassende Transportlösungen für Ihre individuellen Bedürfnisse auf. Ein Beispiel dazu ist die Firma KMT AG, siehe Seite 4–5.

Oliver Marinkovic
Geschäftsführer Sales
Auto AG Truck

INHALT

WAS FÜR IVECO SPRICHT – KUNDEN BERICHTEN

SIEGRIST TRANSPORTE AG UND
ROTH GERÜSTE AG

S. 6–9

DIE VISION FÜR DIE MARKE IVECO

BRAND PRESIDENT THOMAS HILSE
GIBT EINEN SPANNENDEN AUSBLICK

S. 10–12

HAMMERSERVICE

HIER BLÜHT IHNEN WAS!
KLIMASERVICE ZUM DURCHATMEN.

S. 13

«IVECO ON» IST DA!

DIE SERVICE-WELT VOLLER MÖGLICHKEITEN

S. 14–15

VIELFÄLTIGE VORTEILE: NEXPRO UND REMAN

ZWEI STARKE MARKEN IM PORTRÄT

S. 16–17

JETZT
REINKLICKEN

DAS DIGITALE
MAGAZIN

www.iveco.ch/magazin





KMT FÄHRT VORAUSS

ÖKOLOGISCH UND ÖKONOMISCH

Die KMT AG im thurgauischen Kradolf gehört in der Schweiz zu den Pionieren für Nachhaltigkeit im Transportwesen. Das familiengeführte Unternehmen setzt auf die derzeit umweltfreundlichsten wirtschaftlich betreibbaren Treibstoffe LNG (liquefied natural gas) und CNG (compressed natural gas).

Die Auto AG Truck durfte dem innovativen Unternehmen kürzlich vier LNG-betriebene Sattelzugfahrzeuge von IVECO abliefern, davon drei Lkws mit kombinierten LNG/CNG-Tanks. Dank flexibler Tankanordnung links oder rechts vom Fahrgestell ermöglicht IVECO vielfältige Möglichkeiten für jeden Einsatz. Die clevere LNG/CNG-Kombination bietet erhöhte Sicherheit, zum Beispiel dann, wenn eine der (noch) wenigen LNG-Tankstellen nicht erreicht werden kann oder temporär nicht betriebsbereit ist. Thomas Keller, Inhaber der KMT AG, zeigt sich begeistert von der Innovation: «CNG gibt es schon lange, aber jetzt verfügen wir mit den kombinierten LNG/CNG-Tanks über eine gute, nachhaltige Lösung für jeden Transportbereich. Wir können bei genügend Reichweite einen wesentlichen Beitrag zur Schadstoff- und Lärmreduzierung leisten. Dass wir die allerersten LNG/CNG-Trucks auf Schweizer Strassen fahren dürfen, macht uns stolz.»

Für die KMT AG stehen demnach nicht nur die Kosten im Fokus, sondern vielmehr auch die ökologischen Kriterien. Das Unternehmen beschäftigt rund 35 Mitarbeitende und verfügt über 25 Sattelschlepper. Mit der Spezialisierung auf Transporte im temperaturregelmässigen Lebensmittelverkehr konnten gewichtige Kunden wie Lidl Schweiz gewonnen werden. Gerade Lidl Schweiz verfolgt seit Jahren eine konsequente Nachhaltigkeitsstrategie. So soll bis 2030 auf eine fossilfreie Filialbelieferung umgestellt werden und bereits heute sind über 30 LNG-Lkws für Lidl Schweiz im Einsatz. Von Krummen Kerzers werden drei öffentlich zugängliche LNG-Tankstellen betrieben. Thomas Keller: «Unser langjähriger Kunde Lidl

Schweiz leistet in der Logistik Pionierarbeit. Mit den neuen LNG/CNG-Lkws der Auto AG Truck können wir dieses wegweisende Projekt perfekt unterstützen. Wir sind zwar mit dem Flüssiggas nicht fossilfrei. Mit den richtigen Rahmenbedingungen könnten die Fahrzeuge und Tankstellen jedoch sofort mit erneuerbarem Gas und damit CO₂-neutral betrieben werden, ohne dabei Einschränkungen punkto Nutzlast oder Reichweite hinnehmen zu müssen.»

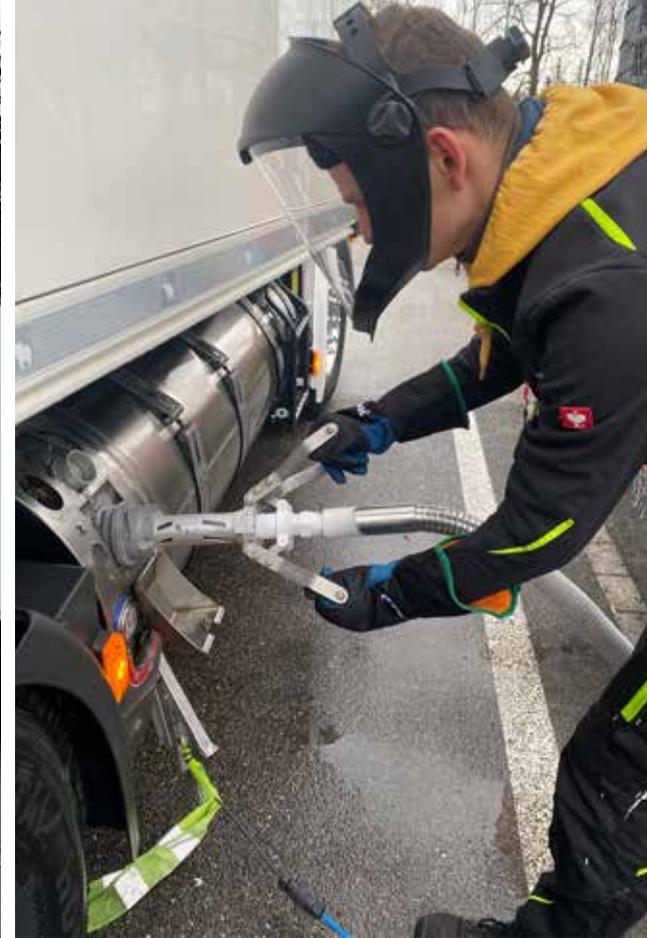
EFFIZIENZ UND ÖKOLOGIE

Die Umstellung auf Flüssigerdgas (LNG) ermöglicht bereits eine erfreuliche Verbesserung der Umweltbilanz, indem Schadstoffe, Treibhausgase und Lärmemissionen gegenüber Diesel reduziert werden können. Gelingt es, das LNG durch erneuerbares Gas zu ersetzen, können die Fahrzeuge praktisch ohne CO₂-Emissionen betrieben werden.



«Es macht uns stolz,
die KMT AG in diesem
Innovationsprozess
begleiten zu dürfen.»

Ralph Stäheli, Verkaufsberater von
Auto AG Truck



Für Ralph Stäheli, Verkaufsberater bei der Auto AG Truck, ist die Übergabe von vier LNG-Lkws ein Meilenstein: «Es macht uns stolz, die KMT AG in diesem Innovationsprozess begleiten zu dürfen. Wir setzen damit ein weiteres Zeichen für den Einsatz umweltgerechter Nutzfahrzeuge. Für unsere Kunden zählt nicht der letzte Rappen, sondern immer mehr die nachhaltige Gesamtbilanz. Mit alternativen Antrieben und individuellen Finanzierungs- und Abrechnungsmodellen bieten wir hervorragende Optionen, die sich auf lange Sicht auszahlen werden.»

Die Nachfrage nach gasbetriebenen Nutzfahrzeugen steigt in Europa und auch weltweit stark an. Ralph Stäheli: «Die Auto AG Truck nutzt diesen starken Trend. Wir erkennen darin – nebst dem Wasserstoff – die derzeit einzig sinnvolle Dieselalternative auf dem Weg zu einem emissionsfreien Strassengüterverkehr.»

DIGITALES FLOTTENMANAGEMENT MIT AUTO AG TRUCK

Zusätzlich zu den üblichen Serviceverträgen profitiert die KMT AG vom innovativen Flottenmanagement «IVECO ON FLEET». Im Dreieck IVECO, Auto AG Truck und KMT AG fliessen sämtliche relevanten Informationen, welche rund um die Uhr für einen reibungslosen Fahrzeugunterhalt sorgen: Kraftstoffverbrauch, Geofencing (Standort des Fahrzeugs), Zustands- und Fehlermeldungen, Fahrtenschreiber mit Fahrverhalten etc.

Die Auto AG Truck erhält beispielsweise eine automatische Vorabmeldung, wenn ein Garagenbesuch angezeigt wird und wichtige Ersatzteile besorgt werden müssen. Mit dieser für den Kunden KMT AG kostenlosen Zusatzleistung eröffnet sich ein riesiges Potenzial für ein effizientes, integriertes Transportsystem.





VIELE WEGE FÜHREN ZU IVECO

Für diese Ausgabe durften wir mit zwei verschiedenen Unternehmen spannende Interviews führen: Warum ist es so wichtig und entscheidend, neue Fahrzeuge anzuschaffen oder bestehende Lkw zu ersetzen? Mit dieser Frage haben wir zwei unserer Kunden konfrontiert. Die Siegrist Transporte AG ist seit einigen Monaten Neukunde, die Firma Roth Gerüste AG ein langjähriger IVECO Kunde und eng mit der IVECO Filiale Henschiken verbunden.

SIEGRIST TRANSPORTE AG

«Jeder Transport ist einzigartig, insbesondere, wenn es sich um den ersten IVECO Lastwagen handelt, der seit der Gründung unserer Firma im Einsatz ist.» Wir sprechen mit Christian Furter, dem stellvertretenden Geschäftsführer der Siegrist Transporte AG in Oberentfelden, Aargau. Die Firma ist seit Anfang des Jahres Neukunde bei der IVECO (Schweiz) AG und gleich mit dem Flaggschiff IVECO S-WAY eingestiegen.

Herr Furter, erzählen Sie uns bitte mehr über die Firmengründung?

Furter: Gegründet wurde das Unternehmen von meinem Urgrossvater, Otto Siegrist, im Jahre 1960. Damals begann er als Ein-Mann-Team, die Firma mit Holz- und Viehtransporten, unter anderem für seinen eigenen Bauernhof, aufzubauen. Sein Sohn, Hans Rudolf Siegrist, wurde schon in jungen Jahren in das Unternehmen involviert und übernahm 1971, elf Jahre nach der Gründung, dessen Führung. Nach und nach entstanden nach der Übernahme auch neue Transportideen, die dem Unternehmen – nebst der Spezialisierung auf Holztransporte – zum Wachstum verhalfen. Das waren beispielsweise Transporte für Betonelemente, Kehrtafelfuhr sowie später auch

Fahrten für die Migros-Standorte. Die sechs Anhänger wurden mit Lebensmitteln und Non-Food-Artikeln des täglichen Bedarfs befüllt. Das Unternehmen wuchs langsam, aber stetig, weshalb Hans Rudolf Siegrist bald auf dem eigenen Grundstück in Oberentfelden eine Einstellhalle für die Fahrzeuge bauen liess. Der Platz ist mittlerweile zu klein, weshalb «nur» 5 Kehrtafelfuhrfahrzeuge vor Ort parkiert sind. Viele der Lastwagen stehen direkt bei den Kunden, andere auf dazu gemieteten Parkplätzen. Zu unserer Flotte zählen 66 Mercedes, 5 Scania, 1 Volvo und seit letztem Jahr neu auch 2 IVECO S-WAY. Von 1960 bis heute hat sich einiges getan. Heute zählen wir stolze 75 Fahrzeuge zu unserer Flotte und 130 Angestellte zu unserem Team.



130 Angestellte und 75 Fahrzeuge bedürfen einiges an Koordination. Wer ist dafür verantwortlich?

Furter: Die Bereiche sind klar aufgeteilt. Der Fahrzeugeinkauf und der Fahrzeugunterhalt unterliegen mir, für das Management des Personals ist mein Onkel, Daniel Siegrist, der Inhaber der Firma, zuständig.

Sie sind verantwortlich für den Fuhrpark – IVECO ist neu in Ihrem Betrieb. Kennen Sie die Fahrzeuge vorher schon und warum der IVECO S-WAY?

Furter: Bis 2015 gab es für uns lediglich eine Marke in Sachen zuverlässige Leistung, Qualität und angemessenes Angebot. Das war Mercedes. Dass wir unsere Flotte auf dieser Marke aufgebaut haben, hatte eigentlich nur einen Grund. Mein Grossvater hatte damals auf seine diversen Anfragen nur von dieser Marke ein gutes Eintauschangebot für unseren damaligen Lastwagen erhalten. Wer weiss, wie unsere Flotte heute aussehen würde, wenn andere ebenfalls ihre Offerte eingereicht hätten ... So blieben wir dieser Marke stets treu, bis mit der Zeit das eine oder andere Problem auftauchte. Wir mussten uns daher umorientieren und beschlossen, auch andere Marken wie Scania und Volvo in Betracht zu ziehen. Da wir aber sehr schnell eine neue Sattelzugmaschine benötigten, musste rasch eine Lösung her. Ich besuchte die IVECO Filiale in Hendschiken und lernte den Verkaufsberater Luca Stehle kennen. Er stellte uns schnell eine Ersatzzugmaschine zu einem super Preis zur Verfügung. Von diesem Angebot und Lucas freundlicher und unaufdringlicher Art war ich bereits positiv überrascht. So fuhren wir den

IVECO S-WAY Probe und merkten, dass nicht nur das Optische passt, sondern auch die Motorleistung und die Verarbeitung des Fahrzeugs. Natürlich wussten wir von der Stärke der Motorleistung der IVECO Fahrzeuge und waren hellauf begeistert. Ein IVECO Fahrzeug muss man «erfahren». Der S-WAY überzeugte uns aber in allen Punkten, weshalb wir dank Lucas super Angebot gleich zwei IVECO S-WAY gekauft und einen dritten gemietet haben.

Wie gut integriert sich der IVECO S-WAY in Ihren Fuhrpark?

Furter: Den ersten IVECO S-WAY fährt ein Festfahrer, der ohnehin schon immer ein grosser IVECO Fan war. Er ist äusserst begeistert vom Fahrzeug und seinem sensationell niedrigen Verbrauch, der trotz der stärksten Motorleistung von 570 PS bei 26/27 Litern liegt. Die Verarbeitung der Kabine wurde stark verbessert, mehr Komfort und Übersicht im Cockpit machen diesen Lkw zu einem angenehmen «Zuhause». Mittlerweile tragen wir uns mit dem Gedanken, zu alternativen Antrieben zu wechseln. IVECO bietet verschiedene Möglichkeiten und ist auf diesem Gebiet führend.

Können Sie sich vorstellen, zukünftig weitere IVECO Fahrzeuge zu berücksichtigen?

Furter: Bevor wir ein Fahrzeug in unsere Flotte aufnehmen, unterziehen wir es einer ca. einjährigen Testphase. Nach diesem Jahr ist das Fahrzeug nicht mehr im Neuzustand und es können sich vielleicht einige Probleme bemerkbar machen. Wenn das Fahrzeug diesen Test bestanden hat, ent-

scheiden wir über einen Kauf oder suchen andere Lösungen. Nebst der Fahrzeugleistung und dem Verbrauch legen wir ebenfalls grossen Wert auf den Kundenservice. Die Chancen stehen gut, den Fuhrpark mit IVECO zu erweitern. Wir haben einen guten und positiven Eindruck von der Werkstatt und von den Mitarbeitern von IVECO. Dass nun doch einige IVECO Fahrzeuge angeschafft wurden, ist für die Firma Siegrist Transporte AG eine grosse Veränderung, denn die Marke IVECO war bis dato kein Thema.

Wie sehen die Stationen Ihres Berufslebens aus?

Furter: Mir wurde der Beruf Lastwagenmechaniker, wie man so schön sagt, in die Wiege gelegt. Ein Beispiel dafür ist das Sitzungszimmer, in dem wir uns im Moment befinden. Das war früher mein Kinderzimmer. Ich wuchs also bereits zwischen den Lastwagen und unserem Bauernhof auf und musste mich für den Transport oder für die Weiterführung des Bauernhofs entscheiden. Meine Wahl fiel auf die Transportbranche, die mich schon als Kind fasziniert hatte. Nach meiner Ausbildung zum Lastwagenmechaniker machte ich ein Jahr später den Abschluss zum Meister in einem Lehrbetrieb ausserhalb des Familienbetriebs.

Offiziell arbeite ich seit 2008 bei der Siegrist Transporte AG, die übrigens den Familiennamen mütterlicherseits trägt. Anfangs war ich der einzige Mechaniker in der Firma, heute sind wir zu viert für die Reparaturen aller Fahrzeuge zuständig. Nach meiner Auszeit im Jahr 2018 kehrte ich im März 2019 zurück und übernahm als

stellvertretender Geschäftsführer die Verantwortung für den Fuhrpark.

Fahren auch Frauen in Ihrem Unternehmen?

Furter: Nicht viele, denn der Beruf ist nach wie vor männerlastig. Meine Mutter fährt als Chauffeuse für unseren Betrieb und zusätzlich steht noch eine Aushilfs-Chauffeuse im Einsatz.

Der von Ihnen eingesetzte S-WAY sieht toll aus. Wurden die Lackierung und die Ausstattung nach den Bedürfnissen oder nach eigenen Ideen ausgeführt?

Furter: Das erste Fahrzeug wurde in unserer Hausfarbe Grün lackiert. Zusammen mit den roten Radnaben ergibt dies das unverkennbare Aussehen der Fahrzeuge der Siegrist Transporte AG.

Wie ist die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern der IVECO Filiale in Hendschiken?

Furter: Es kamen immer wieder verschiedene Vertreter von IVECO vorbei, jedoch stets erfolglos – bis danach gar niemand mehr kam, weil sie wussten, dass sich unsere Firma nie für einen IVECO interessieren würde. Doch dann kam alles anders ...

Als ich aus der Not dringend und umgehend ein Fahrzeug benötigte und mir Luca Stehle, der Verkaufsberater, ein gutes Angebot machte, hat dieses Zusammenspiel für mich gut gepasst. Sein freundliches Wesen und die versierte und unterstützende Art waren für mich nebst anderen wichtigen Punkten entscheidend dafür, erstmalig in der Firmengeschichte die Marke IVECO zu kaufen.



ROTH GERÜSTE AG

Die vor über 60 Jahren gegründete Roth Gerüste AG wird seit rund 25 Jahren von Walter Fankhauser geleitet. In dieser Zeit hat sich das Unternehmen zum schweizweit grössten Gerüstdienstleister mit über 600 Mitarbeitenden an 20 Standorten entwickelt. Soeben durfte IVECO den 333. IVECO Daily an das Unternehmen ausliefern.

«SICHERHEIT UND QUALITÄT SIND FUNDAMENTALER BESTANDTEIL UNSERER DIENSTLEISTUNG».

Mit dieser Aussage leiten wir auch gleich das Interview ein und sitzen dem CEO und Verwaltungsratsdelegierten Walter Fankhauser und Silvia Brönnimann, Bereichsleiterin Marketing und Kommunikation, gegenüber. Natürlich mit Sicherheitsabstand und Masken. Wir wollten wissen, was sich in den Jahren im Betrieb und in der Anschaffung von Transportern verändert hat. Walter Fankhauser erklärt: «Wir sind ein dezentral organisiertes Unternehmen mit 19 Niederlassungen und dem Hauptsitz in Gerlafingen. Von hier aus wird das gesamte Flottenmanagement betrieben – von der Anschaffung bis hin zu den Versicherungen. Ausschlaggebend für den Kauf von Kleintransportern sind für uns drei Kriterien: Qualität, Service und Preis. Dabei spielt auch die Langlebigkeit eines Fahrzeugs eine grosse Rolle. Unsere Transporter fahren im Durchschnitt wenig Kilometer, werden jedoch rege und intensiv für den Transport von Gerüstmaterial auf Baustellen genutzt. Daher weisen sie auch deutliche Gebrauchsspuren auf.»

333-MAL VERLÄSSLICHKEIT AUF GANZER LINIE

Der 333. IVECO Daily ist nicht nur eine Schnapszahl, sondern auch ein klarer Beweis der langjährigen Partnerschaft. Wieso sie sich für die Marke IVECO entschieden haben, ist einfach, erklärt uns Walter Fankhauser: «Die Firma wie auch die Fahrzeuge erfüllen die Kernpunkte unserer Ansprüche. Die 3,5-t-Fahrzeuge sind solide und robust gebaut. Ein wichtiger Aspekt für den Transport von Gerüstmaterial. Denn je weniger Eigengewicht das Fahrzeug hat, desto grösser ist die Ladekapazität. Zudem hat uns das Leasingangebot, das uns Kurt Christen, Verkaufsberater der IVECO Filiale in Hendschiken, damals unterbreitete, überzeugt. So haben wir uns in einer sehr wichtigen und prägenden Phase der Firma für IVECO Fahrzeuge entschieden und sind bis heute zufrieden.»

GRÜNE ALTERNATIVEN, EINE LANGE PARTNERSCHAFT UND DIE BESTMÖGLICHE BETREUUNG

Stehen alternative Antriebe zur Diskussion, wollten wir von ihm wissen. «Definitiv. Wir verfolgen die Entwicklungen in



Walter Fankhauser,
Roth Gerüste AG

diesem Bereich interessiert. Für uns muss jedoch der Mix aus Ökologie, Ökonomie und Einsatzbereitschaft gewährleistet sein. Erst wenn diese Punkte abgedeckt sind und das Produkt tragbar ist, werden wir auch diese Möglichkeiten prüfen. Gegenwärtig sind Elektrofahrzeuge zu schwer, zu teuer im Unterhalt und das Netz mit Aufladestationen ist zu wenig ausgebaut. Deshalb bleiben wir bei Fahrzeugen mit Dieselantrieb. Roth Gerüste AG und IVECO sind seit über 24 Jahren Partner in Sachen Fahrzeugbeschaffung. Gegenwärtig sind rund 250 IVECO Daily im 3,5- bis 7-t-Segment im Einsatz. Diese Fahrzeuge machen allein bereits 90 % unseres Fuhrparks aus. Zusätzlich sind auch drei schwere IVECO Stralis im Einsatz. Der restliche Fuhrpark besteht aus Konkurrenzmarken, da der IVECO Daily gewisse Bereiche von unserem Arbeitsalltag nicht abdeckt. Als Ansprechpartner bei IVECO hat uns Kurt Christen menschlich überzeugt und er war stets für unsere Anliegen da. Sein Engagement und die lösungsorientierte Vorgehensweise, auch in kniffligen Situationen, zeigt er seit vielen Jahren. Mit der Pensionierung von Kurt Christen im Februar ist diese Art von Zusammenarbeit natürlich Geschichte. Wir danken ihm ganz herzlich und wünschen ihm alles Gute für

den neuen Lebensabschnitt. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass sich sein Nachfolger ebenso professionell und fachkundig um unsere Anliegen kümmern wird.»

DIE HERAUSFORDERUNGEN DER CORONA-PANDEMIE

Wie hat sich die Arbeit in Ihrer Branche und in der Firma seit letztem Jahr verändert?

«Im letzten Jahr waren natürlich auch wir in unserer Branche gefordert. Damit die Schutzmassnahmen des Bundesamtes für Gesundheit eingehalten werden konnten, setzten wir alle Fahrzeuge ein und reduzierten die Anzahl der Passagiere auf zwei, desinfizierten und reinigten die Fahrzeuge intensiver und ordneten Maskenpflicht auf allen Fahrten und Baustellen an, wie vom BAG vorgeschrieben. An Arbeitseinsätzen mangelte es uns nicht und wir sind dankbar, dass wir unsere Mitarbeiter weiterhin voll im Einsatz haben durften.»

FEEDBACK IM FOKUS

Apropos Mitarbeiter – was haben Sie für Rückmeldungen über den IVECO Daily, der ja im leichten Segment und in Bezug auf die Marktanteile die Nase vorn hat? Walter Fankhauser schmunzelt.

«Es ist uns ein Anliegen, dass unsere Mit-

arbeiter und in diesem Bereich vor allem die Monteure mit ihren Arbeitsmitteln zufrieden sind. Dies betrifft natürlich auch die Transportmittel. Deshalb werden diese bei Neuanschaffungen immer zuerst von den Mitarbeitern getestet und auch Feedbacks eingeholt. Diese Rückmeldungen nehmen wir ernst, sie sind bei der Entscheidung massgebend. Die Motorleistung von IVECO ist sehr gut, der CO₂-Ausstoss hat sich massiv verbessert und allgemein entspricht das Fahrzeug einfach unseren Anforderungen.»

EINE PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Zum Abschluss fragen wir Walter Fankhauser und Silvia Brännimann, ob sie den Lkw-Führerschein gemacht haben. Beide lachen und versichern uns, dass sie zwar nicht über den C- oder CI-Ausweis verfügen, aber schon mit dem IVECO Daily gefahren sind.

Mit diesen Worten beenden wir das Interview. Walter Fankhauser ist ein leidenschaftlicher Mensch, Visionär und ein «Macher», das spüren wir. Verschiedene Awards vom «Unternehmer des Jahres» bis hin zu Sicherheits- und Qualitätszertifizierungen zeichnen das gesamte Team aus. Die Motivation der Mitarbeitenden, vom Niederlassungsleiter bis zum Monteure, steht dabei an erster Stelle. Wir freuen uns, für den Daily solche Kunden zur IVECO Familie zählen zu dürfen.





DIE BESTEN FAHRZEUGE UND SERVICES FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG.

SCHON JETZT UND AUCH IN ZUKUNFT.

Thomas Hilse ist seit 1. November 2019 Brand President von IVECO auf globaler Ebene – und seit mehr als zwei Jahrzehnten in der Lkw-, Bus- und Nutzfahrzeugbranche zu Hause. Er bekleidete internationale Managementpositionen in aller Welt und verfügt über umfassende Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung, Kundenservice sowie Produktplanung. Hier spricht er über das besondere Jahr 2020, die wichtigsten Zukunftstrends und seine klare Vision für die Marke IVECO.

Sie arbeiten jetzt seit über einem Jahr für IVECO. Was macht IVECO Ihrer Meinung nach einzigartig und hebt das Unternehmen von den Mitbewerbern ab?

Hilse: Was uns wirklich auszeichnet, ist unser starker Umweltfokus und unser Teamgeist. Ich schätze diesen besonderen Spirit und bin wirklich stolz darauf, eine so motivierte Gruppe von Menschen zu leiten. Wenn es um unsere Innovationskraft geht, ist Erdgas das beste Beispiel: Wir haben bei dieser Technologie Pionierarbeit geleistet und viele Branchenneuheiten auf den Markt gebracht – beispielsweise den ersten echten Langstrecken-Lkw mit Erdgas-Antrieb im Jahr 2016. Heute sind wir bei Bussen sowie leichten und schweren Nutzfahrzeugen mit einem Marktanteil von weit über 50 % unbestrittener Marktführer in Europa und der einzige Hersteller, der in diesem Bereich eine komplette Produktlinie für alle Anforderungen anbieten kann.

Das Jahr 2020 ist Geschichte – das neue Jahr hat begonnen. Wie schätzen Sie die allgemeine Marktsituation ein und welche Erwartungen haben Sie für 2021?

Hilse: Das Jahr 2020 hat uns vor gros-

se Herausforderungen gestellt, denn die COVID-19-Krise hat auch Transportunternehmen und Fahrzeughersteller schwer getroffen. Durch unser starkes Netzwerk und die enge Zusammenarbeit mit unseren Händlern war es für uns aber kein verlorenes Jahr – ganz im Gegenteil, denn trotz der schwierigen Marktsituation können wir auf viele positive Entwicklungen zurückblicken. Wir von IVECO hatten insgesamt nur einen kleinen Rückgang bei den Kundenaufträgen zu verkraften und haben das Jahr 2020 mit einem deutlichen Anstieg des Auftragsbestands abgeschlossen. Das Segment der leichten Nutzfahrzeuge war durch einen Boom in den Bereichen Camper und E-Commerce am wenigsten betroffen. Im Bereich der schweren Lkw konnten wir das grösste Wachstum verbuchen und sogar Marktanteile dazugewinnen. Bei den schweren Erdgasfahrzeugen haben wir unsere Führungsposition verteidigt und sogar noch weiter ausgebaut. Das positive Fazit: Wir haben das Jahr 2021 in einer

starken Position mit einem sehr guten Auftragsbestand begonnen. Das Auftragsvolumen in der leichten Nutzfahrzeugindustrie wird weiter steigen, da die Bereiche Camper und Online-Lebensmittelhandel sowie der allgemeine Liefersektor stark wachsen. Zusätzlich sind die Perspektiven im Erdgasmarkt mit unserem IVECO S-WAY NP in Bio-LNG-Version (LNG = «Liquefied Natural Gas») und unseren CNG-Lösungen (CNG = «Compressed Natural Gas») durchwegs positiv.

«Unsere Leidenschaft und unser kundenorientierter Ansatz machen uns zu dem, was wir sind: Mehr als ein Geschäftspartner, auf den unsere Kunden zu jeder Zeit zählen können.»

Thomas Hilse, Brand President von IVECO

Welche Trends beeinflussen die Weiterentwicklung der Fahrzeuge und Dienstleistungen von IVECO? In welchen Bereichen, insbesondere im Hinblick auf die Kundenorientierung, tut sich was und wie viel?



Hilse: Die Megatrends Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Servitization, also die Entwicklung hin zu einem kombinierten Angebot aus Produkt und Dienstleistung, sind die Innovationstreiber der Transportbranche und eine grosse Chance, unsere Kundenorientierung noch weiter zu verbessern. Nachhaltigkeit war und ist seit jeher ein zentraler Wert von IVECO – des-

halb liegt unser Fokus sehr stark auf der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen, die unseren Kunden helfen, ihren CO₂-Fussabdruck und die Umweltbelastung ihrer Fahrzeuge zu reduzieren. Nach wie vor investieren wir viel Geld und Entwicklungsarbeit in die Kernthemen Digitalisierung und Service – mit dem ständigen Ziel, dass Leben an Bord unserer Fahrzeuge noch komfortabler zu machen und die Produktivität sowie die TCO (= «Total Cost of Ownership») unserer Kunden zu verbessern. Heute bieten wir allen IVECO Kunden Zugang zu einer Welt voller integrierter Dienstleistungen und Transportlösungen,

die entwickelt wurden, um ihre Flotte und ihr Geschäft effizienter und wettbewerbsfähiger zu machen. Diese sind unter dem vielversprechenden Namen «IVECO ON» verfügbar und ein echter Meilenstein in der Kundenbetreuung.

Lassen Sie uns ein wenig weiter nach vorne schauen: Welche Innovationen und Services dürfen IVECO Kunden in nicht allzu ferner Zukunft erwarten?

Hilse: Zunächst einmal werden wir das Angebot an digitalen «IVECO ON»-Dienstleistungen ausbauen und um zusätzliche Services erweitern. Ausserdem steht noch eine spannende Neuentwicklung in den Startlöchern: Die praktische Sprachsteuerung für

«Unser Ansatz bei der Erreichung des ultimativen Ziels der Null-Emissionen ist ein Mix aus verschiedenen Technologien – mehrdimensional zu denken, ist bei diesem Thema das A und O.»





«Was uns wirklich auszeichnet, ist unser starker Umweltfokus und unser Teamgeist. Ich schätze diesen besonderen Spirit und bin wirklich stolz darauf, eine so motivierte Gruppe von Menschen zu leiten.»

Thomas Hilse, Brand President von IVECO

Lkw, die auf der Amazon Web Services-Technologie aufbaut, wird 2021 endgültig auf den Markt kommen.

Welchen Schwerpunkt setzt IVECO bei der Entwicklung der einzelnen Antriebssysteme? Wie sehen hier die Zukunftsperspektiven aus?

Hilse: Mehrdimensional zu denken, ist bei diesem Thema das A und O: Unser Ansatz bei der Erreichung des ultimativen Ziels der Null-Emissionen ist ein Mix aus verschiedenen Technologien. Unsere Dieselmotoren sind technologisch schon sehr ausgereift, haben aber immer noch Potenzial für weitere Verbesserungen bezüglich ihrer Umweltleistung. Für bestimmte Anwendungen wird diese Antriebsvariante sicherlich auch in Zukunft relevant bleiben, zum Beispiel im Offroad-Bereich. Bei IVECO arbeiten wir weiter an der Dekarbonisierung unserer Dieselfahrzeuge. In Bezug auf alternative Antriebe bieten wir unseren Kunden schon heute eine breite Auswahl der aktuell besten verfügbaren Zukunftstechnologien: Elektro und CNG für den städtischen und regionalen Einsatz

sowie LNG für den Langstreckenverkehr. Für Regional- und Langstreckentransporte wird das Ziel des emissionsfreien Transports mit batterieelektrischen Fahrzeugen und Brennstoffzellen-Elektrofahrzeugen erreicht werden. Ihre flächendeckende Einführung hängt jedoch von der Infrastruktur ab, die noch Zeit braucht. Wir von IVECO wollen und können aber nicht warten: Deshalb bieten wir mit LNG-Antrieben schon jetzt eine emissionsarme Alternative zu Dieselmotoren im schweren Segment. Hier ist LNG der Startpunkt einer Entwicklung, die uns zuerst zu Bio-LNG und dann zu Wasserstoff aus Biomethan führt, der wiederum durch grünen Wasserstoff aus erneuerbaren Quellen ersetzt wird. Bio-LNG ist ein umweltfreundlicher Kraftstoff, der aus städtischen und landwirtschaftlichen Abfällen gewonnen werden kann und schon heute IVECO Lkw auf unseren Strassen antreibt. Bei all diesen Überlegungen steht eines stets im Zentrum: Wir müssen immer von den Herausforderungen der Kunden ausgehen und jede davon mit der besten verfügbaren Technologie angehen.

Auf welches Projekt, Ereignis oder Produkt freuen Sie sich persönlich?

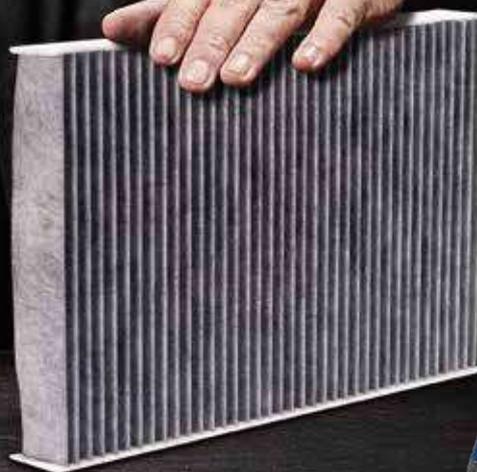
Hilse: 2021 ist ein sehr wichtiges Jahr für IVECO. Ich freue mich auf die Einführung des T-WAY – mit diesem Fahrzeug werden wir das Offroad-Segment ordentlich aufmischen. Ausserdem kommt der neue Daily, der die Messlatte dieser äusserst erfolgreichen Produktfamilie auf ein neues Level heben wird.

Wie sieht Ihre Vision für IVECO aus?

Hilse: Zum 50-jährigen Bestehen im Jahr 2025 soll IVECO die am schnellsten wachsende Nutzfahrzeugmarke der Welt und globaler Marktführer im Bereich des nachhaltigen Transports sein. IVECO war schon immer und ist auch heute ein Game-Changer der Branche. Unsere Leidenschaft und unser kundenorientierter Ansatz machen uns zu dem, was wir sind: Mehr als ein Geschäftspartner, auf den unsere Kunden zu jeder Zeit zählen können. Mir ist wichtig, dass die Reise zu diesen Zielen dem gesamten IVECO Team Spass macht und sich auch lohnt. Wir werden sehr stolz auf uns sein können – davon bin ich überzeugt.

HAMMERSERVICE

HIER BLÜHT IHNEN WAS!
KLIMASERVICE ZUM DURCHATMEN.



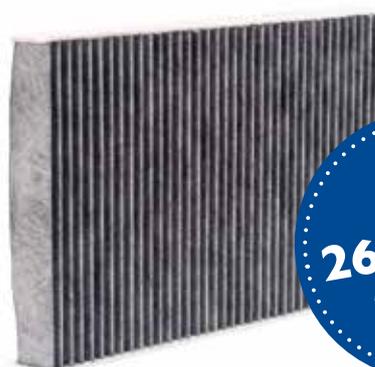
KLIMASERVICE FÜR EINEN GUTEN START IN DEN SOMMER.

inkl.
Kühlmittel

KLIMASERVICE INKLUSIVE FILTERTAUSCH

Um die volle Leistung Ihrer Fahrzeugklimaanlage sicherzustellen, sollten Sie einmal im Jahr Ihren Innenraumfilter wechseln lassen. Sichern Sie sich den umfangreichen Klimageservice inklusive Innenraumfilter.

- Absaugen und Recyceln des Kältemittels sowie Neubefüllung
- Sichtprüfung der Hauptkomponenten
- Messung der Austrittstemperatur
- Prüfung des Keilriemenantriebs
- Einbau eines neuen IVECO Original-Innenraumfilters
- Desinfektion des Belüftungssystems



ab
265 CHF*

*Preis gültig für Daily

Von vielen unterschätzt, aber wesentlich ist die Filterfunktion der Klimaanlage. Sie schützt davor, dass Ihnen Pollen, Staub, Bakterien und Abgase auf der Nase herumtanzen. Überlassen Sie die Qualität der Luft im Fahrgastraum nicht dem Zufall. Vertrauen Sie auf die Original-Innenraumfilter von IVECO.



Weitere Angebote bei Ihrem IVECO Servicepartner.

Aktion gültig bis 30.06.2021. Nur bei teilnehmenden IVECO Servicepartnern. Abbildungen ähnlich. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



«GOING ON» MIT IVECO ON:

DIE NEUE WELT DER SERVICE-LÖSUNGEN



Hinter dem Namen «IVECO ON» stehen neue und vielfältige Service- und Transportlösungen von IVECO für die unterschiedlichen Bereiche FLEET, UPTIME, CARE, MAINTENANCE & REPAIR sowie PARTS. Das Ziel dahinter ist schnell erklärt: IVECO möchte seine Kunden noch wettbewerbsfähiger, profitabler, nachhaltiger und vor allem erfolgreicher machen.

EIN FLEXIBLES ANGEBOT FÜR JEDE ANFORDERUNG

«Servitization ist einer der Megatrends unserer Branche und eine grosse Chance, unsere Kundenorientierung noch weiter zu verbessern», erklärt Thomas Hilse, Brand President von IVECO, die Philosophie des IVECO ON Programms. Hinter dem Begriff «Servitization» steht die zentrale Entwicklung hin zu einem kombinierten Angebot aus Produkt und Dienstleistung. IVECO bietet neben dem Fahrzeug auch den optimalen Support aus einer Hand – von vernetzten Diensten zur Steigerung des Fahrzeugpotenzials bis hin zu massgeschneiderten Servicelösungen.

«FLEET»: FÜR EINE FLOTTE FLOTTE

IVECO ON setzt bei der Flottenverwaltung neue Massstäbe und sorgt mittels Monitoring des Kraftstoffverbrauchs und Fahrstilanalysen dafür, dass die IVECO Kunden aus jedem gefahrenen Meter und jedem Liter Treibstoff mehr herausholen können. Zusätzlich können sie bei der Planung ihrer Einsätze, der Optimierung von Routen oder Versandaufträgen auf ein umfangreiches Serviceangebot zählen.

«UPTIME»: ZU JEDER ZEIT BEREIT

In diesem Bereich steht vor allem das Fahrzeug im Zentrum. Mit einer Reihe an stets verfügbaren Services hält IVECO den Fuhrpark seiner Kunden betriebsbereit, beugt unvorhergesehenen Pannen vor und leistet Pannenhilfe, wenn es doch zu akuten Problemen kommt. Zu den konkreten Leistungen zählen das IVECO TOP CARE-Paket, praktisches Fahrzeug-Monitoring und Fernunterstützung sowie 24/7 Support über das IVECO Customer Center, das in 36 europäischen Ländern rund um die Uhr erreichbar ist.

«CARE»: DIE SMARTE DIREKTVERBINDUNG ZUM FAHRZEUG

Während der Fahrt tut sich einiges, weshalb auch hier einiges an Verbesserungspotenzial verborgen liegt: IVECO ON unterstützt Unternehmer, Fahrer und Fahrzeug mit innovativen Monitoring- und Reporting-Lösungen. Die Kunden erhalten genaue Informationen über Kraftstoffverbrauch, Reifendruck und Fahrstil – direkt über das IVECO ON WEB PORTAL auf ihren Bildschirm oder mobil über die dazugehörige App auf ihr Smartphone. So bleiben sie immer top informiert und können die



Entdecken Sie IVECO ON – und tauchen Sie ein in die neue Welt der Servicelösungen!

Nähere Infos unter http://bit.ly/iveco_on_chd.



richtigen Massnahmen für eine verbesserte Fahr-
sicherheit und -leistung ableiten.

«MAINTENANCE & REPAIR»: DAMIT DAS GESCHÄFT WEITERLÄUFT

Bei Wartungen oder Reparaturen ist fachkundige Unterstützung das A und O: IVECO bietet ein umfassendes Angebot an massgeschneiderten Serviceverträgen und kümmert sich darum, die Leistung und die Produktivität der Fahrzeuge über die gesamte Nutzungsdauer zu erhalten.

«PARTS»: WESENTLICHE TEILE DES ERFOLGS

Mit einem starken und weiterhin wachsenden Netzwerk an Ersatzteillagern und Logistikdienstleistungen kann IVECO die Stillstandszeiten der Nutzfahrzeuge seiner Kunden auf ein Minimum reduzieren. Zudem sind mehrere starke Teile- und Zubehörmarken erhältlich, die exakt auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind: Das IVECO Portfolio reicht von hochwertigen Originalteilen über wiederaufbereitete und umweltfreundliche Teile aus dem REMAN Sortiment bis hin zur Marke NEXPRO, der alternativen Teilelinie für ältere Fahrzeuge, und praktischen Accessories mit Funktionalität und Stil.

IVECO ON FLEET

- FLEET MANAGEMENT
- IVECO WEB API
- KRAFTSTOFFVERBRAUCHSBERATUNG (Heavy)
- SAFE DRIVING REPORT (Heavy)

IVECO ON UPTIME

- IVECO TOP CARE
- FAHRZEUG-MONITORING & FERNUNTERSTÜTZUNG
- ASSISTANCE NON-STOP

IVECO ON CARE

- SMART REPORT
- SAFE DRIVING REPORT
- IVECO ON CUSTOMER PORTAL UND APP
- EASY WAY APP (Heavy)

IVECO ON MAINTENANCE & REPAIR

- ELEMENTS
- PAY PER USE (Light)
- FLEXIBLE WARTUNG (Heavy)

IVECO ON PARTS

- GENUINE PARTS
- NEXPRO BY IVECO
- REMAN AUSTAUSCHTEILE
- ACCESSORIES

Dienstleistungen und
Lösungen, auf die Sie
immer zählen können.



AN EINER ERFOLGREICHEN ZUKUNFT BAUEN

MIT ZWEI STARKEN MARKEN



Ein breites Teile-Sortiment garantiert für viele Jahre Sicherheit und Zuverlässigkeit. Im Angebot von IVECO hat jedes Teil seine Zeit und seinen Zweck: Neben den Originalteilen bilden die Marken NEXPRO und REMAN eine überlegenswerte Alternative für Fahrzeuge, die bereits einige Jahre auf dem Buckel haben. Hier erfahren Sie, was die beiden Marken ausmacht und für welche Bedürfnisse sie optimal geeignet sind.

NEXPRO: DIE ZEITWERTGERECHTE ALTERNATIVE

Die Lkw und Transporter von IVECO sind auf langjährigen und zu jeder Zeit verlässlichen Einsatz ausgelegt. Wenn für ältere Nutzfahrzeuge ein Ersatzteil benötigt wird, hat IVECO mit der Marke NEXPRO eine preislich perfekt angepasste Alternative zu Originalteilen parat, die denselben strengen Kriterien hinsichtlich von Qualität und Sicherheit folgt, aber durch die minimal reduzierte und dennoch attraktive Haltbarkeit mit einem geringeren Preis punktet. Das Ergebnis ist ein Fahrzeug, auf das man sich auch auf der «Zielgeraden» immer verlassen kann.

Ein starkes Sortiment, das kontinuierlich wächst

Das Ziel, die Gesamtkosten eines Fahrzeugs über die komplette Einsatzzeit (TCO = «Total Cost of Ownership») für die Kunden so gering wie möglich zu halten, führte zur Vorstellung der ersten NEXPRO Bremsen und Filter. Mittlerweile sind auch Batterien und Fahrzeugteile aus weiteren Produktbereichen wie z. B. Stossdämpfer, Wischerblätter und Glühlampen Teil des NEXPRO Sortiments, das auch in Zukunft noch weiter wachsen wird. «Unsere Kunden befinden sich aktuell in einem besonders harten Preiskampf, bei dem wir sie mit kostengünstigen Produkten, die von der Qualität sehr nahe an den Originalteilen sind, unterstützen wollen. Nur durch optimales Flottenmanagement und einen starken Fokus auf den TCO ist es heutzutage möglich, konkurrenzfähig zu bleiben», erklärt Jan Matheus, Leiter Marketing für den Bereich Aftermarket Solutions Commercial bei IVECO, den Sinn von NEXPRO als Alternative für Kunden, die auch ihre älteren Fahrzeuge in Höchstform halten wollen.



NEXPRO
by IVECO

Die zweite Linie von IVECO



IVECO 

REMAN: GUT FÜR DIE UMWELT – OHNE KOMPROMISSE

Der Markenname REMAN ist eine Abkürzung des englischen Begriffs «remanufactured», der übersetzt «wiederaufbereitet» bedeutet. Die Basis für diese Produkte sind also recycelte Teile, die bereits im Einsatz waren, aber in einem durchgängig überwachten Prozess sorgfältig wiederaufbereitet werden und so ein «zweites Leben» eingehaucht bekommen. Dabei entstehen Austauschteile, die denselben hohen Qualitäts- und Prüfstandard wie Originalteile erfüllen und gleichermaßen mit Effizienz und Leistungsstärke überzeugen. REMAN Produkte sind durch den geringeren Preis

Klar im Vorteil

Das Sortiment ist breit aufgestellt und reicht von kompletten Motoren über Turbolader, Einspritzpumpen & Injektoren sowie Getriebeteile bis hin zu elektronischen Komponenten und vielem mehr. Bei Reparaturen überzeugen die umweltfreundlichen Austauschteile mit einer kürzeren Einbauzeit im Vergleich zur Standard-Reparaturzeit sowie mit der bereits erwähnten Kostenersparnis gegenüber neuen Ersatzteilen. In Bezug auf die Garantie müssen die Kunden auch keine Abschläge machen: Es gilt die gleiche Laufzeit wie bei Neuteilen, bei den Motoren sind es sogar 2 Jahre.



«Unsere Kunden befinden sich aktuell in einem besonders harten Preiskampf, bei dem wir sie mit kostengünstigen Produkten, die von der Qualität sehr nahe an den Originalteilen sind, unterstützen wollen. ...»

Jan Matheus, Leiter Marketing für den Bereich Aftermarket Solutions Commercial bei IVECO

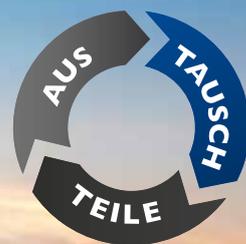
nicht nur gut für die Kostenbilanz, sondern auch eine willkommene Alternative für Mutter Natur: Das REMAN Verfahren ist ressourcenschonend und somit gut für die Umwelt – statt verschrottet zu werden, kommen die Teile zurück auf den Markt. Ausserdem benötigt die Wiederaufbereitung weniger Energie als die Herstellung neuer Komponenten.

EIN ANGEBOT FÜR JEDE ANFORDERUNG

Das IVECO Austauschteil-Sortiment und die dazugehörigen Produktmarken lassen keine Wünsche offen: Neben den Originalteilen sind REMAN Teile für preis- und umweltbewusste Käufer sowie NEXPRO Teile für Kunden mit älteren Fahrzeugen eine durchaus vorteilhafte Alternative.



IVECO | **Reman-Parts**
REMANUFACTURED



JAHRE GARANTIE AUF REMAN MOTOREN UND GETRIEBE!



WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN
SIE BEI IHREM IVECO SERVICEPARTNER.



IVECO | Reman-Parts
REMANUFACTURED



NEXPRO BY IVECO

DIE ZWEITE LINIE VON IVECO

NEXPRO ergänzt unser bestehendes Sortiment an IVECO Teilen, Originalteilen, wiederaufbereiteten Teilen und Zubehör, um den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs Ihres Kunden abzudecken. Stets an der Seite des Kunden über viele Jahre hinweg.

IHRE VORTEILE MIT NEXPRO



ZUVERLÄSSIGKEIT & BETRIEBSSICHERHEIT
durch zertifizierte IVECO Teile



GARANTIE / GEWÄHRLEISTUNG
wie bei IVECO Originalteilen



VERTRAUTE QUALITÄT
sichergestellt gemäss IVECO Industriestandards und den europäischen Bestimmungen



GEWOHNTER SUPPORT
Dokumentation im IVECO POWER-Katalog



WETTBEWERBSFÄHIGER PREIS
im Vergleich zum Angebot des freien Ersatzteilmarkts

NEXPRO PRODUKTÜBERSICHT

BATTERIEN



BREMSEN



FILTER



LENKUNGSTEILE



GLÜHLAMPEN



FEDERUNG



WISCHERBLÄTTER



SENSOREN



NEXPRO
by IVECO

Die zweite Linie von IVECO

DAILY

JETZT MIT UNS DURCHSTARTEN!



INKLUSIVE 2 JAHRE GARANTIE FÜR AUSGEWÄHLTE MODELLE

KONTAKTIEREN SIE UNS UND SIE ERHALTEN UMGEHEND EIN ANGEBOT FÜR EINE SORGENFREIE ZUKUNFT

WWW.OKTRUCKS.CH

OK TRUCKS

PRE-OWNED VEHICLES CERTIFIED BY IVECO

Aktion gültig bis auf Widerruf. Abbildungen sind Symbolfotos.

STANDORTE

Stationsstrasse 88
CH-6023 Rothenburg

Via San Mamete 98
CH-6805 Mezzovico

Gewerbstrasse 12
CH-3322 Urtenen-Schönbühl

Glütschbachstrasse 5
CH-3661 Uetendorf

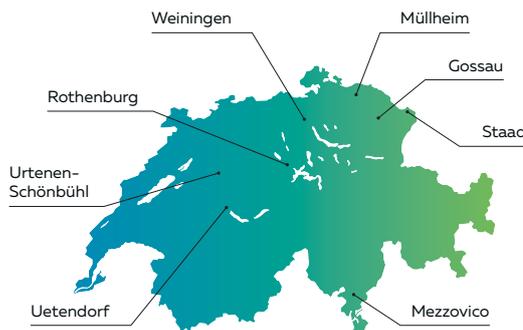
autoag-truck.ch

Im Gewerbepark 1
CH-8104 Weiningen

Hauptstrasse 104
CH-9422 Staad

Lagerstrasse 4
CH-9200 Gossau

Gewerbstrasse 1, Grüneck
CH-8555 Müllheim Dorf



Falls Sie dieses Magazin nicht mehr erhalten möchten, wenden Sie sich bitte direkt an den Händler Ihres Vertrauens. Angebote gültig bis auf Widerruf und solange der Vorrat reicht, längstens bis 31.07.2021 bzw. lt. angegebenen Aktionszeiträumen. © IVECO (Schweiz) AG, 2021

IVECO

Ihr Partner für nachhaltigen Transport