

# IVECO & YOU

DAS MAGAZIN, DAS BEWEGT

HERBST/WINTER 2022



Live-Präsentation des  
**IVECO eDAILY**  
auf der IAA Transportation

Der Streetway im  
öffentlichen Nahverkehr

Mehr Servicequalität  
durch Digitalisierung

# IVECO



## Viele neue **Features** für den neuen **Daily MY 2022**



Weitere Infos bei Ihrem IVECO Partner.

**IVECO** | Accessories



## Mitarbeitende zu Fans machen



Eine schöne Vorstellung! Man kann sich für einen Popstar begeistern, für einen guten Wein, für Fussball – aber für den eigenen Arbeitgeber?

Der Weg ist das Ziel. Daher beginnen wir bereits bei den Lernenden. Schon in der zweiten Woche des ersten Lehrjahrs starten die angehenden Berufsleute im Auto AG Lehrlingscamp. Es ist ein sanfter Übergang von der schulischen Ausbildung in den beruflichen Alltag. Die «böse, strenge» Arbeitswelt wird als abwechslungsreiche, wertvolle Lebenszeit erlebbar gemacht. Wichtig ist, sich möglichst rasch und über verschiedene Hierarchiestufen hinweg kennenzulernen. Deshalb stellen sich auch Kaderleute sowie CEO Marc Ziegler für mindestens einen Tag im Camp zur Verfügung. Auf der Burg Ehrenfels wird gemeinsam gekocht, gelacht und gearbeitet. So schaffen wir Vertrauen und wir lernen voneinander, die Jungen von uns, wir von den Jungen. Sie ticken oft anders als wir, sind agiler und digitaler unterwegs. Diese Chancen gilt es zu nutzen und aus diesem Grund entwickeln wir diese Plattform laufend weiter.

Dass dieser Funke auch auf die übrige Belegschaft überspringt, ist kein Wunder. Erfahren Sie in diesem Magazin, wie es uns gelingt, die Fluktuation tief zu halten, und weshalb uns zahlreiche Fachkräfte seit Jahrzehnten die Treue halten.

Jürg Brotschi,  
Geschäftsführer Aftersales,  
Auto AG Truck

## INHALT

---

### Die Zukunft des Elektroantriebs im Fokus

Nachfrage nach elektrisch betriebenen Fahrzeugen

**S. 6–9**

---

### Lust auf Leben, Durst auf Genuss!

Valsler Service AG – der einmalige Getränke-  
Heimlieferservice in der Schweiz

**S. 10–11**

---

### Wir bauen für Sie!

Die neue IVECO Filiale in Eclépens ab 2024

**S. 13**

---

### IVECO präsentiert den neuen eDAILY und den Nikola Tre BEV als 4x2

Mit neuem Konzept:  
die IAA Transportation in Hannover

**S. 14–16**

---

### Mehr Servicequalität durch Digitalisierung

Ein Interview über die Entwicklungen und  
Herausforderungen im Bereich Aftersales

**S. 17–19**

---

### Nierlich GmbH Den Wurzeln treu geblieben

In der Region unterwegs

**S. 20–21**

---

### Nachhaltigkeit fährt mit Der Streetway im öffentlichen Nahverkehr

Urbane Mobilität

**S. 22–23**

---

Jetzt reinklicken:

**das digitale Magazin**

[www.iveco.ch/magazin](http://www.iveco.ch/magazin)



# Spannende Jobs erhöhen die Zufriedenheit der Mitarbeitenden

Bei der Auto AG Truck werden Mitarbeitende auf allen Stufen gefördert und für die weitere berufliche Entwicklung motiviert. Martin Steiner, Betriebsleiter in Schönbühl und Uetendorf, gewährt einen Blick hinter die Kulissen.

Selbstverständlich ist auch die Auto AG Truck vom Fachkräftemangel betroffen. Die erfreulich tiefe Fluktuation zeigt jedoch, dass zahlreiche Mitarbeitende sehr lange im Betrieb bleiben und die Mangelsituation so deutlich entschärfen.

Martin Steiner erklärt dies, stellvertretend für alle acht Standorte der Auto AG Truck in der Schweiz, wie folgt: «Mit geeigneten Fördermassnahmen gelingt es uns offensichtlich, Fachkräfte über viele Jahre im Unternehmen zu halten. Es gilt, persönliche Präferenzen abzuholen, interne und externe Weiterbildung und Schulungen anzubieten und – ganz wichtig – Perspektiven für die berufliche Entwicklung im Unternehmen aufzuzeigen.» Genau dieser Aspekt war für Simon Müller, der bereits seit rund 18 Jahren am Standort Uetendorf als Spezialist für die leichten IVECO-Nutzfahrzeuge tätig ist, entscheidend: «Ich bin seit der Lehrzeit bei der Auto AG Truck und durfte immer wieder Kurse und Trai-

nings absolvieren. Das bringt viel Abwechslung und ich darf mein Wissen auch immer wieder an meine Kollegen weitergeben.» Ähnlich äussert sich Pascal Stauffer, ebenfalls seit der Lehrzeit und insgesamt seit über 10 Jahren im Unternehmen: «Dank der laufenden Förderprogramme durfte ich den Weg vom Mechatroniker-Lehrling bis zum stellvertretenden Werkstatt-Chef absolvieren. Wir haben hier ein junges, topmotiviertes Team mit einem positiven Groove. Man hilft einander und lernt täglich voneinander.» Stefan Matzinger steht bei der Auto AG Truck in

Schönbühl als Werkstatt-Chef und Teamleiter bereits seit 16 Jahren im Einsatz: «Für mich stimmt hier sehr vieles. Wir freuen uns nicht nur über kompetente Mitarbeitende, sondern ebenso über kompetente Kunden. Viele Kunden- und Lieferantenbeziehungen sind über die Jahre gewachsen. Ich sehe dies als Vertrauensbeweis und als gute Basis in etwas anspruchsvolleren Zeiten, wie wir sie gerade jetzt erleben.»

«Wir haben hier ein junges, topmotiviertes Team mit einem positiven Groove.»

Pascal Stauffer



## Team-Event weckt Begeisterung

Als ganz spezielle Aktivität für eine nutzbringende Teamarbeit liess sich Martin Steiner den Cleaning Day einfallen. Analog zum Frühlingsputz im privaten Haushalt ging es darum, die Werkstätten und Ersatzteillager zu entrümpeln, zu reinigen und neu einzurichten. Für diesen Event wurden die Lager- und Betriebslokalitäten komplett geräumt und gereinigt sowie sämtliches Material gecheckt. Martin Steiner: «Direkt auf dem Platz wurde entschieden, welches Material zu entsorgen, zu komplettieren oder zu reparieren ist. Vom Lernenden bis zur Betriebsleitung haben alle mitgemacht und sich so wieder – in einem ungewohnten Kontext – kennengelernt. Der Cleaning Day hat die verschiedenen Profitcenter einander nähergebracht und das gegenseitige Verständnis geschärft.»

«Der Cleaning Day hat die verschiedenen Profitcenter einander nähergebracht und das gegenseitige Verständnis geschärft.»

Martin Steiner

## Herzliche Gratulation zum Lehrabschluss!



**Andreas Jäggi**  
Automobil-Mechatroniker



**Lukas Jost**  
Automobil-Mechatroniker



**Roberson Krasniqi**  
Automobil-Fachmann



**Timo Wandeler**  
Automobil-Mechatroniker



**Auricaa George**  
Kauffrau



**Micha Morgenegg**  
Automobil-Fachmann



**Jan Mock**  
Automobil-Fachmann



**Vladimir Andjelkovic**  
Detailhandelsfachmann



**Abdul Basit Uryakhel**  
Automobil-Assistent



**Dario Veselinovic**  
Automobil-Fachmann



**Matteo Degan**  
Automobil-Mechatroniker



**Livio Vögeli**  
Automobil-Mechatroniker



**Pascal Brunner**  
Automobil-Fachmann



**Amela Neugebauer**  
Detailhandelsfachfrau



**Dominik Blum**  
Automobil-Mechatroniker



**Simon Ammann**  
Automobil-Mechatroniker



**Brandon Baumann**  
Automobil-Fachmann



**Justin Malewski**  
Automobil-Fachmann



**Sebastian Knellwolf**  
Automobil-Mechatroniker



**Daemon Grubemann**  
Carosserielackierer EFZ



**E-MOBILITY**  
**START**

## IVECO hat die **Zukunft des Elektroantriebs im Fokus**

**Die Nachfrage nach elektrisch betriebenen Fahrzeugen nimmt rasant zu – insbesondere auch in der Schweiz durch die nationale Emissionsstrategie. Eine spürbare und nachhaltige Trendwende zur Elektromobilität hat somit unaufhaltsam begonnen.**

Bei Personenwagen ist die Marktdurchdringung von elektrischen Antrieben stark gewachsen. Hingegen ist bei den leichten und schweren Nutzfahrzeugen der Dieselantrieb immer noch fast ausschliesslich im Antriebsmix präsent. Alternativen sind in diesem Markt noch eine Nische. Trotzdem stehen neue Antriebstechnologien bei den Nutzfahrzeugen an und die Branche erwartet eine schnelle und starke Nachfrage.

Leichte Nutzfahrzeuge (zulässiges Gesamtgewicht bis 3,5 t) kommen insbesondere in den Bereichen Lieferdienste, Handel, Dienstleistungen, Baugewerbe sowie bei Handwerkern und kommunalen Betrieben zum Einsatz. Dadurch hat die Wirtschaftlichkeit der Nutzung allerhöchste Priorität. Faktoren wie Anschaffungspreis, Betriebskosten, Nutzungsdauer, Nutzraum und -last, Reichweite u. a. stellen – in Verbindung mit den infrastrukturellen Rahmenbedingungen – eine hohe Marktbarriere für den Einsatz elektrischer leichter Nutzfahrzeuge dar. Hinzu kommt, dass die politischen Vorgaben bis vor Kurzem noch nicht so stark wirkten, dass eine Trendumkehr beim Antriebssystem erforderlich war. Diese Schonfrist ist nun vorbei. Die jetzt durch die EU für 2025 und 2030 festgelegten Grenzwerte sind mit dem heutigen Antriebsmix nicht mehr zu erreichen; das Europäische Parlament hat ein Verbren-

nungsmotoren-Verbot für Personenwagen ab 2035 ausgesprochen, das CO<sub>2</sub>-Gesetz in der Schweiz nimmt immer konkretere Formen an und dürfte in Kürze verabschiedet werden. Ähnlich verhält es sich auch bei den schweren Nutzfahrzeugen (zulässiges Gesamtgewicht ab 3,6 t). Auch dort sind mit dem VECTO-Programm Emissionsvorgaben zu erwarten. Dieses wird zu einem ähnlichen Marktdruck führen wie bei den leichten Nutzfahrzeugen. Emissionsstarke Fahrzeuge dürften so in Zukunft mit höheren Abgaben konfrontiert sein als emissionsarme Fahrzeuge.

Was sind die Hintergründe dazu und wohin geht die Reise? Thomas Rucker, Managing Director der IVECO (Schweiz) AG, informierte uns im Interview über die Updates und erzählte uns, wie sich der Schweizer Markt aus seiner Sicht entwickeln wird.

**Thomas Rücker, wie bewerten Sie den aktuellen Stand der Elektromobilität in der Schweiz? IVECO wird 2023 den eDAILY auf den Markt bringen und weitere Modelle in der Produktpalette folgen.**

Die Elektromobilität wird in Zukunft durch die Energie- und Emissionsstrategie des Bundes eine bedeutende Rolle spielen. Die Signale gehen in die Richtung, dass wir emissionsärmeren Verkehr benötigen, eine Entkoppelung von fossilen Energieträgern anstreben und damit unseren Netto-CO<sub>2</sub>-Ausstoss als Gesellschaft deutlich reduzieren, damit wir unseren Planeten für folgende Generationen erhalten können. Ein elektrischer Antrieb am Rad ist für die Erreichung der Gesamtzielsetzung sinnvoll. Die Speicherkapazität der Energie auf Fahrzeugen ist sicherlich eine Herausforderung – insbesondere bei verschiedenen Anwendungen. Ich erwarte eine grosse Akzeptanz von batterieelektrischen Antrieben bei Personenkraftwagen. Dort dürfte Elektro in wenigen Jahren einen Grossteil des Fahrzeugparks antreiben. Bei den Nutzfahrzeugen wird es hingegen eine nach Anwendung orientierte Antriebsform geben. Je nach Fahrzeugeinsatz werden sich also unterschiedliche Technologien durchsetzen. Kommunale Anwendungen werden einen anderen Trend verfolgen als Langstreckeneinsätze. Aufgrund dessen sind bei Nutzfahrzeugen auch Gasantriebe (Methan oder Wasserstoff) spannend, nebst der batterieelektrischen Anwendung. Denn letztlich ist die Speicherung der Energie auf dem Fahrzeug der Knackpunkt aufgrund der Energiedichte und der Einsetzbarkeit von Fahrzeugen. Es ist richtig, dass wir an der IAA 2022 den eDAILY lancieren. Die ersten Auslieferungen dürften Anfang 2023 folgen. Mit diesem neuen Produkt sind wir bereits in der dritten Generation von elektrisch angetriebenen Transportern und davon versprechen wir uns äusserst viel.

**Welche Vorteile bringt der IVECO eDAILY im Alltag?**

Unser neues Fahrzeug wird als Fahrgestell- und als Kastenwagen verfügbar sein. Zudem bieten wir alle Kabinenversionen und fast alle Radstände an. Ebenso können wir 3,5- bis 7,2-t-Lösungen anbieten und der Wagen verfügt über eine vollständige Anhängertauglichkeit. Unser Fahrzeug wird auch einen elektrischen Nebenantrieb haben, sodass Anbausysteme einfach integriert werden können. Des Weiteren sehen wir eine skalierbare Batterielösung vor, bei der ein Wagen auch um- und aufgerüstet werden kann. Unser Batteriekonzept umfasst Fahrzeuge mit einer bis drei Batterien und dementsprechend Reichweiten bei ca. 240 km. Diese Produkteigenschaften allein zeigen schon, dass wir einen multifunktionalen Ansatz verfolgen und uns auf die ganze Sortimentsbreite des IVECO Daily stützen. Damit wollen wir auch eine echte Alternative zum Dieselmotor anbieten und eine Grundlage für maximale Skalierbarkeit vorbereiten.



Thomas Rücker, Managing Director der IVECO (Schweiz) AG

Auf diese Weise bekommen unsere Kunden mit dem eDAILY einen emissionsarmen Wagen, welcher hervorragend auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist und mit über 50 europäischen Aufbauherstellern entwickelt wurde. Die Fokussierung der Kundenbedürfnisse stand und steht im Vordergrund – das versteht sich von selbst. Nebst guten Produkteigenschaften und der Fahrzeugarchitektur bietet der Wagen aber auch erweiterte Telematik-Dienstleistungen, Parametrierungsmöglichkeiten mit einer Smartphone-Applikation, vorteilhafte Garantiefristen für die Antriebsbatterien und vieles mehr. Abgesehen von einem hohen Fahrkomfort und wenig Emissionsausstoss soll sich das neue Produkt zu einem guten Geschäftsbegleiter für unsere Kunden entwickeln. Dazu streben wir eine vollständige Vernetzung der Fahrzeuge an. Die damit gewonnenen Informationen können so auch Assistenzleistungen aus der Distanz ermöglichen und unsere Kunden sowie Fahrer bestmöglich in der Routenplanung unterstützen.

**Das im Juni 2022 vom Europäischen Parlament beschlossene Verbot von Benzin- und Dieselfahrzeugen wird sich auch auf die Schweiz auswirken. Wie entwickelt sich der Schweizer Markt für Elektroautos, und woher soll der Strom kommen, um all die Batterien in Zukunft zu laden?**

Das vorerst für Personenkraftwagen ausgesprochene Verbot wird auch Einfluss auf Nutzfahrzeuge zur Güter- und Personenbeförderung haben. Das steht für mich fest. Hingegen erwarte ich kurzfristig kein vollständiges Verbot, weil die Entwicklung bei den Nutzfahrzeugen noch nicht so weit vorangeschritten ist wie bei den Personenkraftwagen. Aber es wird starken Druck auf die Branche auslösen. Durch das CO<sub>2</sub>-Gesetz und eine spätere Anpassung der LSVA-Verordnung wird der Anteil an Elektrofahrzeugen exponentiell ansteigen. Ich kann mir sehr gut vorstellen,



dass wir innerhalb der nächsten 15 Jahre einen Penetrationswert von 30–35 % der jährlich neu in Verkehr gesetzten Fahrzeuge mit elektrischem Antrieb erreichen werden. Aber parallel dazu werden sich auch andere Speicherformen als die Batterie für gewisse Anwendungen durchsetzen. Deswegen sehe ich dies als systemische Weiterentwicklung verschiedener Konzepte. Die Frage der Energieherkunft spielt in dieser Gesamtbetrachtung (in Bezug auf die Antriebe und die gesellschaftliche Erwartungshaltung) eine enorm grosse Rolle. Nachhaltigkeit heisst nicht bloss ökologisch, sondern auch nachwachsend oder regenerativ. Es geht also um einen bewahrenden Charakter der Ressourcen für die nachfolgenden Generationen. Insofern kann die Energiequelle nicht Strom aus fossilen Energieträgern sein, sondern es werden primär Photovoltaik, Gezeitenenergie, Windkraft, Laufwasserkraftwerke, Pumpspeicherkraftwerke etc. im Fokus stehen, um den Energiebedarf zu decken. Damit diese Energiequellen erschlossen und genutzt werden können, muss die Energiedistribution ebenfalls reibungslos funktionieren. Im Rahmen der wirtschaftlichen Landesversorgung ist auch dem Aspekt der Versorgungssicherheit ein Augenmerk zu schenken. Das alles führt dazu, dass wir den grossen Anteil elektrischer Primärenergie in irgendeiner Form speicherfähig machen müssen, damit alle Kriterien erfüllt werden können. Damit ist auch eine Prämisse dafür geschaffen, dass sich hybride Antriebssysteme entwickeln können, weil es nicht nur um Strom aus der Steckdose geht. Ich finde diese Überlegungen sehr spannend, weil sie uns als gesamte Gesellschaft betreffen. In der Mobilität ebenso wie im Bereich von Eigenheimen, Notversorgung und vielen anderen Aspekten. Klar ist, dass der grosse Anteil elektrischer Energie bereitgestellt werden muss – ohne eine adäquate Lieferbereitschaft wird sich der Antrieb auch nicht durchsetzen.



«Elektrofahrzeuge gelten als das Verkehrsmittel der Zukunft: Sie schneiden inklusive Batterie bei einer Betrachtung des Anwendungszyklus nicht nur beim Energieverbrauch, sondern auch beim Treibhausgasausstoss besser ab als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor.»

### Wie steht die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern da? Wie sieht die nahe Zukunft mit Elektro-Nutzfahrzeugen und der Infrastruktur in der Schweiz aus?

Getreu den Schweizer Tugenden der Selbstständigkeit, der Sicherheit und der Stabilität fördert die Schweizerische Eidgenossenschaft die Eigenverantwortlichkeit ihrer Bevölkerung und ansässiger Unternehmen. Dazu gehört auch, dass sich neue Lösungen und Produkte selbstständig als marktfähig beweisen müssen und nicht von partikularen Förderstrategien, die durch Gruppierungen initiiert werden, profitieren. Der Staat fördert so Infrastruktur Lösungen in der Anfangsphase, damit sich Lösungen etablieren können. Und für Pilot- oder Leuchtturmprojekte gibt es Fördermittel. Aber es gibt keine flächendeckenden Anreize zur Marktverzerrung. In diesem Punkt unterscheiden wir uns ganz deutlich von anderen Ländern, die hier massive Investitionsprogramme freigegeben haben, um Anreize für die Wirtschaft zu setzen. Ich erwarte nicht, dass der Bundesrat oder unser Parlament hier eine Abkehr von der bisherigen Strategie verlauten lässt. Daher ist die Wirtschaft – beispielsweise unser Unternehmen – gefordert, eine für den Markt

geeignete Lösung zu entwickeln. Dies erzeugt für uns zwar Druck, macht uns aber eben auch selbstständig und ermöglicht ein langfristig gut funktionierendes Gesamtrahmenwerk.

In der Schweiz hat sich durch den starken Boom von Elektro-Personenwagen bereits eine Grundversorgungsinfrastruktur mit ungefähr 6'500 Ladestationen (Quelle: [swisscharge.ch](http://swisscharge.ch)) entwickelt. Dazu





Stau in der Hauptverkehrszeit auf der Autobahn rund um Zürich

gehören auch Ladestationen entlang der Hauptverkehrsachsen. Aufgrund der technischen Eigenschaften der Ladestationen und auch der Verfügbarkeit von Industriesteckdosen mit 32-A-Absicherung dürften in Kürze viele Ladestationen mit Ladeleistungen bis zu 22 kW zur Verfügung stehen. Für Personenwagen und leichte Nutzfahrzeuge bedeutet das, dass Fahrzeugbatterien in ca. zwei Stunden 100 km Reichweite aufnehmen können. Bei schweren Nutzfahrzeugen reicht diese Ladeleistung in keiner Art und Weise. Dort müssten Ladeleistungen mit 50 kW flächendeckend zur Verfügung stehen, damit Transporter innerhalb einer Stunde 100 km Reichweite aufnehmen oder schwere Nutzfahrzeuge innerhalb nützlicher Frist nachgeladen werden können. Diese Nachladeleistung für die Autonomie und Einsatzbarkeit der Fahrzeuge wird einen limitierenden Faktor für den batterieelektrischen Antrieb darstellen. Wenn die Einsatzbedingungen der Fahrzeuge nicht zu dieser Ladeinfrastruktur passen, wird sich die Technologie kaum durchsetzen, und Alternativen finden guten Grund, um sich zu entwickeln.

Daraus lässt sich ableiten, dass (nebst Personenwagen) leichte Nutzfahrzeuge eine hohe Marktakzeptanz finden werden. Für all diejenigen, die tägliche Einsatzdistanzen von <150 km bewältigen müssen, könnten batterieelektrische Antriebe infrage kommen. Dies betrifft den grössten Teil des Agglomerationsverkehrs. Ich erwarte, dass sich das Volumen elektrischer Antriebe jährlich um rund 10 % steigern und somit einen progressiven Anstieg haben wird. Das Potenzial für diese Antriebsform würde ich mittelfristig für den Gesamtfuhrpark auf 30–40 % ansetzen – also schnell ein hohes Volumen. Wie bereits vorgängig erwähnt, ist für mich aber auch klar, dass sich nebst batterieelektrischen Lösungen auch noch andere Varianten entwickeln werden. Dazu gehören auch gasförmige Treibstoffe (Wasserstoff oder Methan).

**Sie sprachen bereits bei einigen Präsentationen davon, dass die Entwicklung rasant weitergehen könnte. Wie gross wird der Elektro-Anteil im Jahr 2030 (für leichte Nutzfahrzeuge) sein?**

Diese Einschätzung ist von vielen Dingen abhängig. Aber ich kann mir gut vorstellen, dass wir in 3 bis 4 Jahren in der Schweiz einen

Volumenanteil von 20 % an elektrisch betriebenen Transportern in Verkehr setzen werden. Bis ins Jahr 2030 könnte der Anteil dann durch Verbesserung von Infrastruktur und Energiespeicherung auf 40 % des Gesamtvolumens erhöht werden. Falls sich noch wasserstoffelektrische Fahrzeuge kurzfristig marktfähig entwickeln, könnte jener Anteil auch nochmals 10 % im Jahr 2030 betragen. Wenn das politische Umfeld den Verbrennungsmotor auch für Nutzfahrzeuge verbieten würde, dann zöge diese Entwicklung bedeutend stärker an. In jeden Fall sind wir mit unserem Produkt und den sich daraus entwickelnden Möglichkeiten bestens auf diese zukünftige Nachfrage vorbereitet.

### Wie entwickelt sich der Markt für den eDAILY in der Schweiz?

Ich erwarte, dass wir nächstes Jahr bereits 100–150 batterieelektrische Transporter in Verkehr bringen können. Ich bin mir sicher, dass der Markt nun für diese Produkte und Anwendungen bereit ist. Als wir vor über 10 Jahren mit der ersten Generation des eDAILY auf den Markt kamen, war er dafür noch nicht bereit. Im Jahr 2021 wurden rund 250 elektrisch betriebene leichte Nutzfahrzeuge ausgeliefert. Ich erwarte, dass diese Zahl 2024 auf über 500 ansteigen wird. Insofern befinden wir uns gerade in einer Phase der Trendwende bzw. vor einem sich einstellenden Megatrend in der Mobilität. So wie die Antriebstechnik vor rund 100 Jahren vom Pferdefuhrwerk zum Automobil führte, so verändert sich nun die Antriebstechnik. Alles in allem eine spannende, aber auch sehr herausfordernde Zeit. Ich freue mich darauf, mich mit meinen Mitarbeitenden darauf einzustellen, vorzubereiten und günstige Voraussetzungen zu schaffen.

### Was sind die grössten Treiber dieser Entwicklung?

Staatlicher Druck, gesellschaftliche Akzeptanz, Versorgungssicherheit und leistungsfähige Produkte.

«Elektrofahrzeuge leisten einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen. Es gibt viele positive Anzeichen dafür, dass die bestehenden Hürden für die breite Marktdurchdringung schnell überwunden werden.»

Es gibt noch viel zu tun – doch trotz der vielen positiven Entwicklungen bei der Elektromobilität bestehen auch nach wie vor Herausforderungen, die es noch zu meistern gilt. Leider ist es so, dass das Barometer der erneuerbaren Energien beispielsweise zeigt, dass viele Menschen den Einfluss der Mobilität auf den Klimaschutz nicht kennen. Eine im Rahmen des Barometers durchgeführte Umfrage ergab, dass nur 24 % der Schweizerinnen und Schweizer bewusst ist, dass sich CO<sub>2</sub>-Emissionen durch nachhaltige Mobilitätsformen wie die Elektromobilität senken lassen.

Schauen wir gespannt auf die Entwicklung in den kommenden Monaten, Herr Rücker, und vielen Dank für dieses interessante Gespräch.



# Lust auf Leben, Durst auf Genuss!

**Durst: rechtzeitig nachtanken – insbesondere bei den heissen Temperaturen wird uns bewusst, wie wohltuend es ist, ein kühles und köstliches Getränk zu Hause oder im Büro zu haben. Etwas Erfrischendes, Durstlöschendes, aber auch Alkoholhaltiges steht sicher bei jedem im Kühlschrank.**

## **Wir wollten wissen, was hinter einem der bekanntesten und traditionsreichsten Getränkelieferanten der Schweiz steckt.**

Die Lieferung von Getränken hat in den letzten Jahren eine Renaissance erlebt. Dass sich die Bevölkerung Getränke nach Hause liefern lässt, ist nichts Neues – entsprechende Services bieten viele Getränkehändler schon seit Jahren an. Allerdings hat die Digitalisierung neue Bestell- und Lieferprozesse sowie eine Steigerung der Effizienz in allen Prozessen ermöglicht. Durch Corona hat das Thema dann nochmals einen massiven Schub bekommen. Der Wunsch nach einer Belieferung an die Haustür ist deutlich gestiegen.

### **Ein Service mit Tradition**

Bereits 1961 begann die Erfolgsgeschichte der Valser Service AG. Der in der Schweiz einmalige Getränke-Heimlieferservice bietet nicht nur ein breites Getränkesortiment. Nein, er liefert kostenlos nach Hause oder an den Arbeitsplatz. Das Sortiment reicht von Marken wie VALSER, speziell in Glasflaschen, und einer reichhaltigen Auswahl von Coca-Cola-Produkten, dem köstlichem italienischen Caffè Vergnano und diversen Biersorten bis hin zu Most von Möhl und Wein. Der Valser Service ist bekannt durch den «Valser-Mann» in der Region und liefert die Getränke an den gewünschten Ort.

Wir trafen Gerry Süess, Verkaufsleiter der Valser Service AG, in seinem Büro in Dietlikon. Er lässt uns ein wenig hinter die Kulissen blicken. Der gesamte Fuhrpark der Firma beläuft sich auf 130 Fahrzeuge, wovon aktuell 26 IVECO sind.

### **Immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten bestellen ihre Getränke online. Welchen Status quo beobachten Sie im Getränkehandel und welche Rolle spielen Getränke-lieferdienste aktuell?**

Die Lieferdienste haben aktuell eine sehr hohe Relevanz beim Konsumenten. Zusätzlich versuchen wir, den individuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Online zu bestellen, ist in der heutigen Zeit normal – denn auch hier hat die Digitalisierung Einzug gehalten. Deshalb sind wir derzeit daran, unsere Website anzupassen, sodass die Kundschaft ein grossartiges Einkaufserlebnis geniessen wird.

In der Zeit der Vernetzung und der vielfältigen Service- und Leistungsangebote auf dem Markt leisten sich heute viele Haushalte eine Reinigungskraft oder auch einen Personaltrainer für ihre Gesundheit, weil es ihnen wichtig ist. So ist auch der Lieferservice von uns voll im Trend – Mann und Frau leisten sich etwas, was ihnen gut tut, wie beispielsweise die Anlieferung von qualitativem Valser Mineralwasser in der edlen Glasflasche.



**Wir wissen, dass die Getränkelieferdienste durch Corona einen Boom erlebt haben. Welche Entwicklungen haben Sie im letzten Jahr in Bezug auf Einkaufsverhalten und Erwartungshaltungen der Kundinnen und Kunden registriert?**

Unsere Liebhaber von Markengetränken sind qualitätsbewusst und wollen einen unkomplizierten Service mit einer freundlichen Persönlichkeit. Der Valser-Mann ist der erste Kontakt zu Hause oder auch am Arbeitsplatz. Er liefert nicht nur die Getränke, sondern repräsentiert auch das Image der Firma. Das Kundenerlebnis wird aus meiner Sicht immer wichtiger – dabei schätzen die Kunden die Freundlichkeit, die zuvorkommende Art, die unkomplizierte Zusammenarbeit und das gegenseitige Vertrauen des persönlichen Valser-Mannes.

**Digitalisierung bringt mehr Effizienz in die Bestell- und Lieferprozesse. Wieso ist es gerade jetzt so wichtig, die Prozesse auch im Getränkehandel zu digitalisieren?**

In der Zeit des ständigen Austausches über alle digitalen Kanäle ist es wichtig, unsere Mitarbeitenden mit den richtigen Tools auszustatten, damit diese effizienter und vernetzter arbeiten. So kann unser Valser-Mann den Bedürfnissen unserer Kundschaft besser nachkommen und sie sogar übertreffen, statt sich um Administrationsarbeiten zu kümmern. Die Digitalisierung soll die Arbeitsprozesse vereinfachen und vor allem abkürzen.

**Um den Transport zu gewährleisten, braucht es natürlich Nutzfahrzeuge. Die IVECO Daily Modelle spielen dabei eine grosse Rolle für die Lieferungen. Erzählen Sie uns doch bitte, warum Sie sich für IVECO und die Daily Modelle entschieden haben.**

Wir waren auf der Suche nach einem Fahrzeug, das den Werten unserer Firma entspricht, und sind mit dem IVECO Daily mit dem richtigen Modell unterwegs. Die lange Tradition der Firma IVECO,

die Qualität und die Serviceleistungen sowie die Modellauswahl und die Technologie der IVECO Daily Modelle überzeugen uns seit vielen Jahren. Das Fahrzeug ist ständiger Begleiter des Valser-Mannes und bei 40 bis 50 Kundenbesuchen pro Tag soll neben der hohen Funktionalität auch das Design ansprechend sein. All diese und viele weitere Punkte führten nach einer Nutzwertanalyse zum klaren Entscheid für die Marke IVECO.

**Welche Neuanschaffungen haben Sie für Ihren Fuhrpark getätigt? Wir wissen, dass der eDAILY bei Ihnen auf grosses Interesse gestossen ist (notabene: Der eDAILY wird im kommenden Jahr auf den Schweizer Markt kommen). Sie durften das Fahrzeug an der Vorpremiere im Mai in Turin bereits persönlich fahren. Was hat Sie überzeugt?**

Aktuell werden dieses Jahr 17 IVECO Daily Modelle, 3,5-t-Fahrzeuge, mit der neuesten Motorentechnologie an uns ausgeliefert – die Valser-Männer können es kaum erwarten. Weitere 10 IVECO Fahrzeuge C1 und 20 IVECO Daily Fahrzeuge 3,5 t sind für das Jahr 2023 bereits bestellt. Überzeugt haben Alex Külling, Fleetservice-Spezialist Coca-Cola HBC Schweiz AG, und mich die Technologie und die Gedanken der Firma IVECO, welche zukunftsorientiert und praxisnah sind. Die Anpassungen des Schweizer Gesetzes im Bereich E-Mobilität 3,5 t gibt uns nun die Möglichkeit, das Fahrzeug auch im Valser Service mit hoher Nutzlast zu nutzen. Gerade deshalb und weil wir überzeugt sind, dass die neue E-Technologie zukunftsweisend ist, haben wir beschlossen, für das Jahr 2023 zehn IVECO eDAILY Fahrzeuge zu bestellen. Wir freuen uns sehr darauf, dass wir in der Schweiz mit dem eDAILY eines der ersten Unternehmen sind, welches mit einem 3,5-t-Spezialaufbau von HESS fahren wird.

Wie engmaschig die Arbeitsabläufe sind, damit die Getränke rechtzeitig angeliefert werden und wir unseren Durst stillen können, hat dieses Interview deutlich aufgezeigt. Die Open-Air-Sommersaison ist abgeklungen, der Herbst hält bald Einzug. Das heisst für die Firma Valser Service AG, die Bestellungen für die kommenden Raclette- und Fondue-Anlässe wie auch die bevorstehenden Weihnachtsessen zu planen. Vielen Dank, Herr Süess, für Ihre Zeit und weiterhin viel Erfolg und viel Spass mit der neuen IVECO eDAILY Technologie.



**Gerry Süess**  
Verkaufsleiter  
Valser Service AG



V.l.n.r.: Gerry Süess, Verkaufsleiter, Valser Service AG, Cyrill Omlin, Key Account Director, IVECO (Schweiz) AG.

# IVECO und IVECO BUS beim Giro d'Italia

**IVECO und IVECO BUS haben den Giro d'Italia 2022 und Giro-E 2022 als offizielle Ausrüster unterstützt. Passend zu den gemeinsamen Werten Innovation, Nachhaltigkeit und Leidenschaft haben wir während der Wettkämpfe eine nachhaltige Fahrzeugflotte für die Logistik und den Personentransport bereitgestellt.**

Es war eine grossartige Gelegenheit, mit hoher Reichweite für ein wichtiges Thema zu sensibilisieren: nachhaltige Mobilität. Der Giro d'Italia, der dieses Jahr vom 6. bis 29. Mai bereits in die 105. Runde ging, gehört zusammen mit der Tour de France und der Vuelta de España zu den prestigeträchtigen jährlichen Grand-Tour-Radrennen und erreicht ein Publikum von schätzungsweise 900 Millionen Zuschauerinnen und Zuschauern auf fünf Kontinenten.



## Nachhaltige Logistik für die nachhaltige Grand Tour

IVECO begleitete die weltbesten Radfahrer vom Start in Budapest bis zur Zieleinfahrt in Verona. An jedem Tag des Giro d'Italia führte ein IVECO S-Way LNG die «Carovana» an. Die beliebte Parade geschmückter Fahrzeuge fuhr wie immer den Radprofis voraus und zauberte mit Unterhaltung und Musik eine festliche Atmosphäre. Der mit Flüssiggas (LNG) betriebene IVECO S-Way wurde speziell im Rosa des Giro d'Italia lackiert und setzte über die vollen 21 Etappen ein deutliches Zeichen für die Effizienz des nachhaltigen Antriebs und seine Schlüsselrolle für die Dekarbonisierung des Verkehrs. IVECO stellte ausserdem zehn leichte Nutzfahrzeuge des Typs IVECO Daily, die während des gesamten Wettbewerbs für die Logistik eingesetzt wurden, zwei weitere für die Carovana, die ebenfalls in der für den Giro d'Italia entworfenen rosafarbenen Lackierung erschienen, und sieben Daily für den Giro-E 2022. Alle 19 Fahrzeuge leisteten dank IVECO Motoren der neuesten Generation mit besonders niedrigem Kraftstoffverbrauch ihren Beitrag zu einem nachhaltigen Event.

## IVECO BUS und der tretunterstützte Giro d'Italia

Als offizieller Ausrüster des Giro-E 2022 stellte IVECO BUS einen Evadys-Bus mit seiner neuesten, umweltfreundlichen Motorentechnologie bereit. Er kam für den Transport der Teilnehmer des Radrennens mit Tretunterstützung zum Einsatz. Die Organisatoren wurden ausserdem durch einen Crossway CNG tatkräftig unterstützt. Der Bus für den Stadt- und Überlandverkehr, der zum nachhaltigsten Bus des Jahres 2020 gekürt wurde und aufgrund der steigenden Nachfrage nach erdgasbetriebenen Bussen schnell an Beliebtheit gewonnen hat, kam auch beim Giro-E 2022 gut an. Ein lokal emissionsfreies Modell von IVECO BUS war auf der EXPO-E zu bewundern. Die Fachmesse fand im Rahmen des Giro-E an vier Wochenenden in Catania, Neapel, Turin und Verona statt. Dort stand der IVECO E-Way, der das vollständige und flexible Angebot an elektrischen Stadtbussen von IVECO BUS repräsentierte, im Rampenlicht.

## Zufriedene Resümees von IVECO und IVECO BUS

«Als Marke mit tiefen italienischen

Wurzeln, die bei der Energiewende in der Transportbranche eine Vorreiterrolle spielt, sind wir stolz darauf, offizieller Ausrüster des Giro d'Italia zu sein», sagte Alessandro Massimino, Leiter Marketing und Produktmanagement der IVECO TRUCK Business Unit. «Ein Sportereignis der Spitzenklasse mit einer so grossen internationalen Anhängerschaft ist eine grossartige Gelegenheit, die Marke IVECO und unser Engagement für Nachhaltigkeit zu präsentieren.»

«Der Giro-E und die EXPO-E passen perfekt zu IVECO BUS, einem Pionier und Experten für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben», erklärte Stéphane Espinasse, Head of Sales & Products, IVECO BUS. «Als E-Bike-Giro d'Italia, bei dem Technologie, Ökologie und nachhaltige Mobilität im Vordergrund stehen, bietet er eine ideale Plattform für uns, um unser Portfolio von umweltfreundlichen Lösungen entsprechend den spezifischen Aufgaben zu präsentieren. Unsere Fahrzeuge hier zeigen, wie wir mit unserer Technologie der neuesten Generation, mit Erdgas- und Elektrolösungen die verschiedenen Anforderungen erfüllen können und dabei die natürlichen Ressourcen, die Umwelt und die Öffentlichkeit schonen.»



# Wir bauen für Sie!

Grosszügig, modern, innovativ:  
So wird sich die neue IVECO Filiale in  
Eclépens ab 2024 präsentieren.

**Die neue IVECO Filiale in der Romandie nimmt Gestalt an. Nach einer intensiven Zeit der Standortsuche und Projektierung geht die Realisation der IVECO Filiale in Eclépens, Kanton Waadt, in die entscheidende Phase. Mit dem Aufbau einer umfassenden Projektorganisation werden jetzt die nächsten Schritte in die Wege geleitet.**

## Expansion braucht Raum

Die seit vielen Jahren betriebenen Westschweizer Filialen in Morges und Yverdon schauen auf eine erfolgreiche Zeit zurück und erfreuen sich einer treuen Kundschaft. Seit einiger Zeit beginnt sich jedoch die Kehrseite der Medaille – bzw. des Erfolgs – immer deutlicher zu zeigen. Denn durch die stetige Weiterentwicklung ihres Leistungsangebots und die wachsenden Fahrzeugparks stossen die beiden Standorte, besonders jener in Morges, an ihre Kapazitätsgrenzen. So lassen die räumlichen Verhältnisse kaum mehr weiteres Wachstum zu und auch bei der Infrastruktur besteht durchaus Modernisierungspotenzial. Vor diesem Hintergrund und als Ergebnis fundierter Analysen drängte sich schliesslich der Entscheid auf, die beiden Filialen an einem neuen Ort mit entsprechenden Entwicklungsmöglichkeiten zusammenzulegen. Es zeigte sich klar, dass auf diese Weise nicht nur Synergien genutzt werden können, sondern auch ein überzeugender Marktauftritt mit einem innovativen Leistungsprofil ermöglicht wird. So begann 2018 die Suche nach einem Standort, der es zulassen würde, die ehrgeizigen Expansionspläne erfolgreich umzusetzen.

## Ein überregionales Truck-Zentrum

Nach intensiver Evaluation verschiedener Alternativen fiel die Wahl für den neuen gemeinsamen Standort schliesslich auf ein Terrain in der Gemeinde Eclépens. Die zwingend notwendigen Vorgaben für die Umsetzung erfüllt der neue Standort vollumfänglich, was eine sichere Basis für eine erfolgreiche Zukunft darstellt: Die Parzelle

ist mit 18'900 m<sup>2</sup> grosszügig bemessen und bietet entsprechend Expansionsraum. Sie liegt in Autobahnnähe etwa auf halbem Weg zwischen den bisherigen Standorten Morges und Yverdon und ist von der gesamten Romandie aus gut erreichbar. Damit waren alle Voraussetzungen erfüllt, um hier ein topmodernes Truck-Zentrum mit überregionaler Ausstrahlung zu planen und zu realisieren. Die Infrastruktur wird selbstverständlich auf dem neuesten Stand der Technik stehen und insbesondere auch auf die nächsten Generationen alternativer Antriebskonzepte ausgerichtet sein. Thomas Rücker, Managing Director IVECO (Schweiz) AG, meint dazu: «Ich bin überzeugt, dass wir mit unserer Standortwahl die perfekte Lösung gefunden haben. Besonders stolz bin ich darauf, dass der Neubau einer der ersten Betriebe sein wird, welcher nach den neuesten Richtlinien der Iveco Group umgesetzt wird.»

## Ein ehrgeiziger Zeitplan

Nach der Etablierung der Projektorganisation machte sich das Team unverzüglich an die Arbeit, denn der Zeitplan ist straff: Nach erfolgter Baueingabe im Juni wird mit der Erteilung der Baubewilligung im Spätsommer/Herbst 2022 gerechnet. Unmittelbar anschliessend werden die Bauarbeiten beginnen und dann bis Ende 2023/Anfang 2024 abgeschlossen sein. Im Frühling 2024 sind die offiziellen und feierlichen Eröffnungsaktivitäten geplant – ein neues, zukunftsweisendes Kapitel in der erfolgreichen Geschichte von IVECO in der Schweiz wird aufgeschlagen!



Mit neuem Konzept: die IAA Transportation in Hannover  
**IVECO präsentiert  
 den neuen eDAILY und den  
 Nikola Tre BEV als 4x2**

**Aus der IAA Nutzfahrzeuge wurde die IAA Transportation: Während der coronabedingt ungewohnt langen Pause, die seit der letzten IAA 2018 vergangen ist, nutzte der veranstaltende VDA die Zeit, um das Konzept für die europäische Leitmesse der Nutzfahrzeugbranche grundlegend zu überarbeiten.**

Damit reagierte der Verband nicht zuletzt auf die Transformation, in der sich diese volkswirtschaftliche Schlüsselindustrie momentan befindet. Vom 20. bis 25. September fand die neue IAA Transportation mit 1.402 Ausstellern aus 42 Ländern wie gewohnt in Hannover statt. Im Mittelpunkt des Branchentreffs standen die neuen Antriebskonzepte, die mittel- bis langfristig die mit fossilen Brennstoffen betriebenen Motoren ersetzen sollen. Wobei die Nutzfahrzeuge der Zukunft zum Teil auch die Überarbeitung von Logistiklösungen erfordern – und diese Vernetzung sollte ebenfalls mit dem neuen Messekonzept abgebildet werden. Die Präsentation vieler nachhalti-

ger Innovationen war dabei wohl genauso wichtig wie die Gelegenheit, sich wieder persönlich zu treffen und sich auf den Messeständen live einen Eindruck von den neu vorgestellten Exponaten zu verschaffen.

Der mehr als 4.300 Quadratmeter grosse Messestand von IVECO, sicherlich einer der kreativsten auf der IAA Transportation, sollte die Verbundenheit des Nutzfahrzeugherstellers und seinem zeitgemässen Portfolio mit seinen vielfältigen Wurzeln visualisieren und auf die historischen Marken des einzigartigen IVECO Erbes – Fiat, OM, Lancia, Unic, Magirus und Pegaso verweisen. Der Auftritt auf der IAA stand unter dem

Motto „IVECO drives the road of change“. Indoor waren auf dem IVECO Stand 17 Fahrzeuge versammelt, weitere 29 Exponate standen im Aussenbereich, zum Teil auch bei Aufbauherstellern. Die Auswahl repräsentierte vor allem die umweltschonenden alternativen Antriebslösungen von IVECO und Nikola. Darüber hinaus wurde den Messebesucherinnen und -besuchern das umfassende Angebot an digitalen und vernetzten Dienstleistungen präsentiert.

**Neuvorstellung von eDAILY und Nikola Tre 4x2**

Mit ihrem neuen Konzept bildete die IAA Transportation den perfekten Rah-



men für zwei innovative Neuheiten: In Hannover feierten der neue, lokal emissionsfreie und zu 100 Prozent batterieelektrische eDAILY sowie die schwere Nikola Tre BEV (Battery Electric Vehicle) Sattelzugmaschine in der europäischen Standardversion 4x2 ihr Debüt. Mit der offiziellen Einführung des eDAILY nimmt IVECO eine Vorreiterrolle auf dem Weg zum lokal emissionsfreien Strassengüterverkehr ein. Als „elektrischer Zwilling“ des kultigen Erfolgsmodells Daily bietet er trotz der neuen Antriebskonfiguration unverändert die gesamte Palette mit allen Karosserievarianten – Kastenwagen, Fahrgestell und Minibus, von 3,5 bis 7,2 Tonnen. Er behält die bekannten charakteristischen Merkmale des Daily bei und verfügt über einen vollständig modularen 37-kWh-Batteriesatz, der eine Optimierung der Reichweite ermöglicht und den eDAILY für alle Einsätze anpassbar macht. Für die Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, dass die künftig angebotenen

Fahrzeuge mit elektrischem Antrieb – sei es via Batterien oder mit Brennstoffzellen – unverändert flexibel und anpassungsfähig für alle anstehenden Transportaufgaben nutzbar sind. Auch hier setzt der eDAILY Massstäbe und kann bei Bedarf Kühlaggregate, Kräne und andere Aufbauten sowie sogar anspruchsvollste Aufbauten wie Müllsammler und Hebebühnen mit Energie versorgen.

IVECO bietet mit dem eDAILY ein komplettes Ökosystem von Dienstleistungen an, die den Kunden helfen, ihren Weg zur Elektromobilität zu finden. Zu den speziellen eServices gehört die innovative eDAILY Routing App, die mit dem Fahrzeug interagiert, um Reichweite, erforderliche Batterieladung zum Erreichen des Ziels und genaue Ankunftszeit vorherzusagen. Die IVECO ON Easy Daily App, die in den Sprachassistenten IVECO DRIVER PAL integriert ist, bietet spezifische Informationen für Elektrofahrzeuge wie Fahrzeug-



zustand, Batterieladezustand, Planung der Batterieaufladung aus der Ferne, Navigation zu Ladestationen und mehr.

### Nikola Tre BEV im Praxisbetrieb

Unmittelbar vor der Eröffnung der IAA Transportation konnte IVECO einige Kilometer weiter nördlich einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg hin zu umweltschonenden Antriebsvarianten präsentieren. Im vergangenen Jahr wurde bei der Eröffnung der Produktionshallen für die Nikola Fahrzeuge in Ulm von IVECO, Nikola Corporation und der Hamburg Port Authority eine Absichtserklärung für die Lieferung mehrerer Fahrzeuge an den Hafentreiber unterzeichnet. Die Vereinbarung regelt einen zweiphasigen Testlauf und die Lieferung von insgesamt bis zu 25 Nikola Tre BEV Sattelzugmaschinen an Spediteure des Hamburger Hafens. Fast auf den Tag genau ein Jahr später wurden im Beisein zahlreicher Gäste die ersten drei Nikola TRE mit batterieelektrischem Antrieb am homePORT in Hamburg übergeben und in Dienst gestellt. Damit startet die erste Phase, ein dreimonatiger Testbetrieb der Fahrzeuge. In der zweiten Phase der Projektpartnerschaft erfolgen im Jahr 2023 die vollständige Integration der



### Petit Forestier

Erster Erfolg für das neue Modell: Nur einen Tag nach der Vorstellung des neuen IVECO eDAILY auf der IAA Transportation wurde dort auch der erste Grossauftrag für das neue, umweltschonende Fahrzeug präsentiert. IVECO und die Petit Forestier Gruppe, der europäische Marktführer im Vermiet- und Leasing-Geschäft von Kühlfahrzeugen, haben die Unterzeichnung eines Memorandums of Understanding (MoU) über die Lieferung von 2.000 eDAILY Fahrgestellen bekannt gegeben. Die Fahrzeuge erhalten einen Kühlkofferauf-

bau des Aufbauherstellers Lecapitaine, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von Petit Forestier. Die eDAILY Kühlkofferverbinder ergänzen die umfangreiche Mietflotte von Petit Forestier und treiben die Energiewende im Transportbereich zum Elektroantrieb voran. Auf dem IVECO Stand konnten die Besucherinnen und Besucher ein Fahrzeug, dessen Konfiguration der von Petit-Forestier-Fahrzeugen ähnelt, genauer unter die Lupe nehmen: Beim Messefahrzeug handelte es sich um einen eDAILY mit einem Lecapitaine-Urban-Box-Aufbau.



### Neues Unternehmen: GATE

Die Konzeption und der Bau umweltfreundlicher Nutzfahrzeuge ist eine Seite bei der Transformation des Transportgeschäfts hin zu neuen Antriebsvarianten. Die andere Seite beschäftigt sich mit Angeboten, die den Transportunternehmen die Beschaffung der noch deutlich teureren Eco-Modelle ermöglichen. Zu diesem Zweck hat die Iveco Group ein neues Unternehmen gegründet. Dessen Name GATE steht für Green & Advanced Transport Ecosystem. Das Unternehmen soll mit einem langfristigen All-inclusive-Vermietungsmodell für elektrische Lkw und Transporter die Energiewende in der Branche wirkungsvoll unterstützen.

GATE hat eine unabhängige Geschäftsstruktur mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich auf die Anforderungen der Kunden von elektrischen Nutzfahrzeugen konzentrieren und die Marken IVECO und Nikola bedienen. GATE bietet einen umfassenden Service, der auf einer Pay-per-Use-Formel basiert und den Kunden mit einem hohen Mass an individueller Flexibilität den Zugang zum Antrieb von morgen ermöglicht: ein komplettes Ökosystem, das sich auf eine Vielzahl von emissionsfreien Fahrzeugen konzentriert, von Transportern für die Zustellung auf der letzten Meile bis hin zu schweren Sattelzugmaschinen für den Fernverkehr.

BEV-Fahrzeuge in den Hafenbetrieb sowie die Installation der Ladeinfrastruktur und die damit verbundenen Serviceleistungen. Im Anschluss an die Übergabezeremonie hatten auch IVECO Kunden die Möglichkeit, die neuen innovativen Fahrzeuge kennenzulernen.

Bei den für die zweite Phase anvisierten Fahrzeugen handelt es sich um die europäische 4x2-Variante des Nikola Tre BEV, die auf der IAA ihre viel beachtete Premiere feierte. Auf der Messe demonstrierte IVECO darüber hinaus, dass auch die nächsten Technologien, die dazu beitragen werden, den Strassengüterverkehr zu dekarbonisieren, schon weit fortgeschritten sind. In Hannover wurden die im Joint Venture mit der Nikola Corporation entwickelte europäische 6x2-Version der schweren Nikola Tre FCEV Sattelzugmaschine mit Brennstoffzellen sowie ein Pendant im Segment leichte Nutzfahrzeuge vorgestellt. Beim eDAILY FCEV arbeiten IVECO und die Hyundai Motor Company in einer strategischen Partnerschaft zusammen. Der funktionstüchtige Prototyp des eDAILY FCEV ist mit dem 90-kW-Wasserstoff-Brennstoffzellensystem von Hyundai und einem 140-kW-eMotor sowie einem Batteriepaket von FPT Industrial, der Antriebsmarke der Iveco Group, ausgestattet. Der Prototyp mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,2 Tonnen wurde in Europa getestet und hat eine Reichweite von 350 Kilometern, eine maximale Nutzlast von 3 Tonnen und lässt sich innerhalb von 15 Minuten betanken.

### Die Hingucker: Daily und S-Way im Retro-Look

Was wäre eine Messe ohne die Hingucker? Futuristische Prototypen, Vorserienfahrzeuge oder kreative Interpretationen bestehender Modellreihen sind ein fester Bestandteil von Messen wie der IAA. Auf dem IVECO Stand erinnerten – in den Original-Farben und mit zahlreichen Verweisen auf das ursprüngliche Design – Modelle an den TurboStar, einen der kultigsten, innovativsten und kommerziell erfolgreichsten Lkw der Marke. Weitere attraktive „Hingucker“ waren die beiden Daily-Sondermodelle Tigrotto und Leoncino, die von zwei legendären OM-Fahrzeugen aus den 50er- und 60er-Jahren inspiriert wurden. Diese Kultfahrzeuge spielten eine grundlegende Rolle in der Welt des Transports und prägten die boomende Wirtschaft jener Jahre. Die Leoncino-Sonderedition ist eine Vintage-Interpretation des neuen eDAILY, während der bullige Tigrotto auf dem Daily 4x4 basiert.





# Mehr Servicequalität durch Digitalisierung

Seit März 2020 sorgt COVID-19 für unterbrochene Lieferketten und damit verbunden für längere Wartezeiten beim Neuwagenkauf. Auch deswegen sind Nutzfahrzeuge aktuell länger im Einsatz, die individuelle Betreuung nach der Anschaffung gewinnt an Bedeutung. Währenddessen schreitet die Konnektivität weiter voran, dank der etwaige Ausfallzeiten auf ein absolutes Minimum reduziert werden können.

Wenn zwei Experten der Branche auf die letzten 20 Jahre zurückblicken, erfährt man viel Wissenswertes. Noch interessanter sind jedoch die Möglichkeiten der Zukunft. Genau darum baten wir Ulrich Fröhlingdorf und Silvan Ottiger von IVECO zum Interview, um über die Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich Aftersales zu sprechen.

## Welche Trends sind die wichtigsten in der Branche?

**Fröhlingdorf:** Heutzutage möchten Fahrer mehr Komfort in der Kabine und suchen nach individuellen Lösungen, die ihnen genau das bieten. In diesem Zusammenhang spielt auch die Digitalisierung eine grosse Rolle. Inzwischen sind die neuen Fahrzeuge vernetzt und vieles läuft automatisch im Hintergrund ab, ohne dass es die Fahrer bemerken – Stichwort: Telematik. Einzelne Systeme kommunizieren hier selbstständig miteinander und benachrichtigen frühzeitig, wenn etwas erkannt wird. Dadurch können die Besitzer von Nutzfahrzeugen Kosten einsparen und besser planen. Frü-

### AFTERSALES

Darunter versteht man alles, was nach dem Fahrzeugkauf passiert, wie Service, Ersatzteilbestellung, Wartung und Recycling bzw. die Wiederaufbereitung von Fahrzeugen.

her hat man sich die Total Cost of Ownership ausgerechnet, in Zukunft spielt ein Teilbereich davon eine grössere Rolle: die Total Cost of Operation – also jene Kosten, die zur Nutzung eines Fahrzeugs aufgewendet werden müssen.

## Was ist der Unterschied zwischen Total Cost of Ownership und Total Cost of Operation?

**Ottiger:** Die Total Cost of Ownership beinhalten alle Kosten von der Anschaffung bis zum Ausscheiden eines Fahrzeugs – inklusive aller anfallenden Kosten während der Nutzung des Fahrzeugs wie etwa für Benzin, Reparaturen und Versicherungen. Diese Kosten für die Nutzung des Fahrzeugs werden als Total Cost of Operation bezeichnet. Letzteres gewinnt also zunehmend an Bedeutung. Und das heisst wiederum, dass die Anschaffungskosten inzwischen eine geringere Rolle spielen, als es früher der Fall war. Heutzutage ist

es wichtiger, dass die Kosten für den Einsatz des Fahrzeugs gering sind. Bei qualitativ hochwertigen Produkten wie denen von IVECO ist das der Fall.

**Was erwarten Kunden heutzutage nach dem Kauf?**

**Ottiger:** Neben Sicherheit möchten Kunden vor allem Planbarkeit und Komfort. Schon heute gibt es nur einen einzigen Touchpoint, mit dem Kunden verschiedenste Dinge erledigen können – vom Flottenmanagement bis zu Reparaturarbeiten. Darum haben

wir IVECO ON geschaffen, mit dem wir genau das bieten. Unsere Kunden schätzen es, wenn es einen einzigen Touchpoint gibt, mit dem sie ihre Flotte managen, ihre Uptime maximieren, den Fahrern unterwegs mehr Sicherheit bieten, etwaige Wartungs- und Reparaturarbeiten abstimmen und Ersatzteile bestellen können. IVECO ON

**UPTIME**  
Damit bezeichnet man den Zeitraum, in dem ein Nutz- oder Transportfahrzeug zur Verfügung steht und vollumfänglich genutzt werden kann.

ist also ein ganzes Bündel an Leistungen, das Kunden einfach und schnell in Anspruch nehmen können. Viele möchten ihre Uptime erhöhen. In diesem Zusammenhang bieten wir eine Reparatur innerhalb von sechs Stunden, um nur ein Beispiel zu nennen – Monitoring und Co machen das möglich.

**Welche Vorteile bieten Tracking und Monitoring?**

**Ottiger:** Wie gesagt, geht es den Inhabern von Nutz- und Transportfahrzeugen vor allem um eine bessere Planbarkeit – ob sie selbst fahren oder Fahrer beschäftigen. Tracking und Monitoring bilden dabei die Basis, denn die Fahrzeuge erfassen relevante Daten selbstständig und kommunizieren autonom mit unseren Sicherheitssystemen. So kann man bereits im Vorhinein abschätzen, welche Probleme am Fahrzeug in Zukunft auftreten können. Man bekommt eine Meldung, die zur Lösung führt. Bei der Wartung können dann verschiedene Tätigkeiten auf einmal erledigt werden. Man minimiert damit die Anzahl geplanter und ungeplanter Stopps. Klar spart das Zeit, aber viel wichtiger ist, dass Kunden die Fahrzeuge länger nutzen können und auf der Strecke nicht liegen bleiben.

«Sogar in kleineren Vertragswerkstätten sollten alle Teile verfügbar sein, am besten sofort.»

Ulrich Fröhlingsdorf

**Wie schnell müssen Ersatzteile verfügbar sein?**

**Fröhlingsdorf:** Immer schneller ist die kurze Antwort (lacht). Inzwischen setzen unsere Kunden eine schnelle Verfügbarkeit von Ersatzteilen voraus, wir liefern ihnen ja auch den Grund dafür. Sogar in kleineren Vertragswerkstätten sollten alle Teile verfügbar sein, am besten sofort. Darum haben wir die Anzahl verfügbarer Ersatzteile bei grossen wie auch kleinen Vertragspartnern erhöht. Wir verstehen, dass sich Kunden heutzutage schnelle Lösungen am

selben oder am nächsten Tag wünschen. Für uns heisst das, dass wir die Vernetzung mit Händlern vortreiben – in Summe haben wir mehr als 600 IVECO Stationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese Händler sind über unser PRIM-System (Parts Retail

**REMAN**  
Die Abkürzung steht für «remanufactured parts», also Originalteile, die wiederaufbereitet werden und dadurch über dieselbe Qualität wie Neuteile verfügen.

Inventory Management), das die richtigen Teile am richtigen Ort zur richtigen Zeit bereitstellt, mit IVECO verbunden. In Zukunft geht es daher vor allem darum, die bereits bestehenden Schnittstellen noch weiter zu optimieren und um Elemente zu erweitern, die noch mehr Nutzen bringen.

**Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit nach dem Kauf?**

**Fröhlingsdorf:** Zunehmend strengere Richtlinien im Hinblick auf Emissionsausstoss und Umweltverträglichkeit legen den Kurs für die Entwicklung der nächsten Jahre fest – die Rahmenbedingungen des Marktes erfordern es. Mit IVECO REMAN greifen wir diesen Gedanken auf und bieten unseren Kunden darüber hinaus eine bessere Verfügbarkeit von Ersatzteilen – bei gleicher Qualität mit denselben Garantieleistungen wie bei Originalteilen. Das bedeutet, dass alle wiederaufbereiteten Teile auf die ursprünglichen Leistungsanforderungen getestet werden. Auch hier können Kunden sparen, da REMAN-Teile günstiger in der Herstellung und somit auch im Verkauf sind. Dass man dabei etwas Gutes für die Umwelt tut, wird unseren Kunden immer wichtiger.

**Wie wichtig sind Kurier- und Botendienste für die Branche?**

**Fröhlingsdorf:** Die werden in Zukunft noch weiter wachsen und gewinnen daher an Bedeutung. Derzeit setzen Kuriere und Botendienste zunehmend auf ältere Fahrzeuge, bei denen der Zeitwert betrachtet wird, um die Nutzungskosten flexibel anzupassen – Stichwort: IVECO NEXPRO. Hier wird der Zeitwert älterer Fahrzeuge betrachtet, um die Nutzungskosten flexibel anzupassen. In Zukunft wird sich das Geschäft der Kurier- und Botendienste weiter verändern. Innerstädtisch werden die Fahrten kürzer, dafür benötigt man aber mehr Zwischenstopps. Insbesondere hier kann E-Mobilität zum Business Case werden, da man sich Mehrkosten für Benzin spart. Darum bieten wir künftig den eDAILY, der rein elektrisch betrieben wird. Wir sind uns sicher, dass alternative Antriebe gefragter sind als jemals zuvor – natürlich gilt das auch für Kuriere und Botendienste.

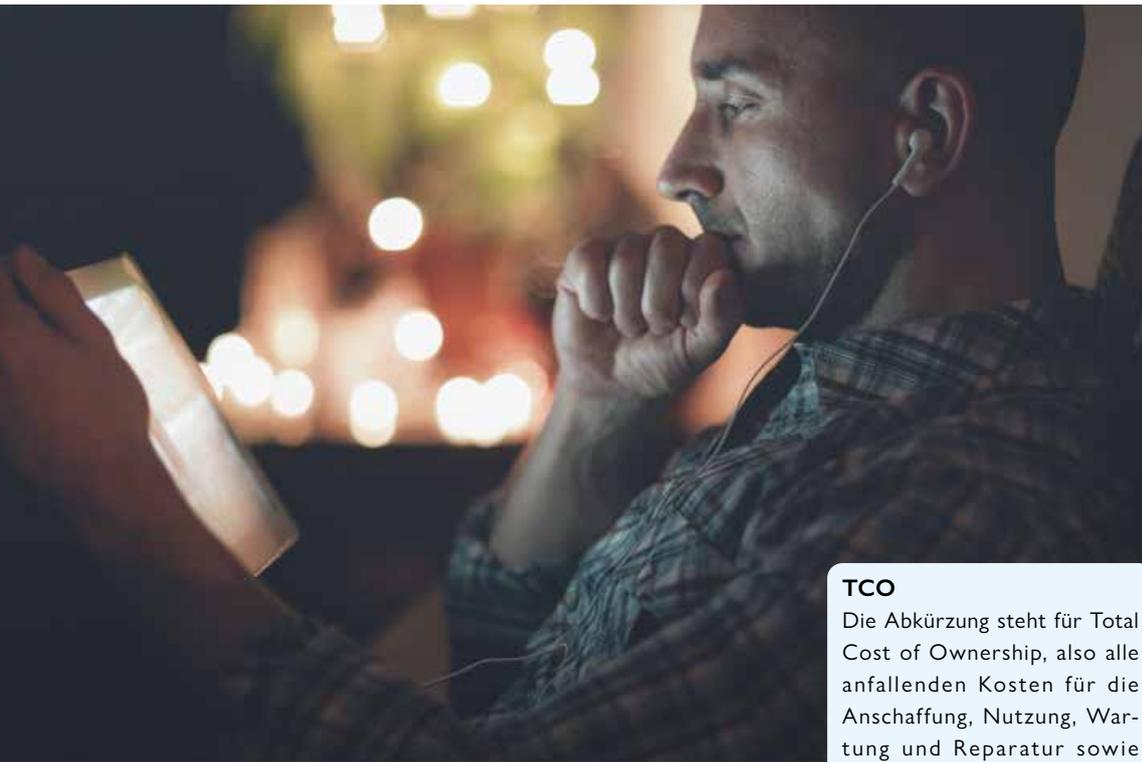
**NEXPRO**  
Eine Alternative zu werkseitig montierten Originalteilen, die Ihnen geprüft hohe Qualität mit bis zu 30 % niedrigeren Preisen bietet.

**Was hat sich für Ihre Kunden am meisten verändert?**

**Ottiger:** Die Art, wie Probleme gelöst werden. Hatte man beispielsweise vor 20 Jahren einen Motorschaden ohne Vorankündigung, musste danach meistens der komplette Motor getauscht werden. Mit unserer Telematik sind wir heute schon in der Lage, potenzielle Schäden frühzeitig zu erkennen. Unsere intelligenten Systeme wissen heutzutage also viel früher, ob bzw. welche Teile benötigt werden – daher können wir heute viel besser planen. Als Resultat lassen Kunden kleinere Reparaturarbeiten schneller erledigen, damit es gar nicht erst zum Totalausfall kommt. Klar ist, dass Kunden dadurch Zeit und Geld sparen können.

**Wie wichtig sind Kooperationen mit IT-Dienstleistern?**

**Fröhlingsdorf:** Mittlerweile kommt man nicht mehr ohne die langfristige Zusammenarbeit mit IT-Unternehmen aus. Ein Grund dafür



### TCO

Die Abkürzung steht für Total Cost of Ownership, also alle anfallenden Kosten für die Anschaffung, Nutzung, Wartung und Reparatur sowie Energie des Nutzfahrzeugs.



ist, dass diese Firmen über spezielles Know-how verfügen, das man sich sonst selbst aufbauen müsste. Daher setzt IVECO auf externe Partner – teilweise sind das die ganz grossen Unternehmen der Welt wie Amazon Web Services, die Alexa an Bord geholt hat. Aber auch bei der Auswertung der Daten spielen Kooperationen mit IT-Dienstleistern eine zentrale Rolle. Erfasst wird beispielsweise das Fahrverhalten, sodass unsere Systeme proaktiv reagieren können. Natürlich geht es unseren Kunden ebenso um die Experience, also um ein gutes Gefühl bei der Interaktion. Man möchte sich gut aufgehoben fühlen, intuitive Bedienelemente erleichtern den Weg.

«Unsere oberste Maxime ist die Kostenreduktion für den Kunden.»

Silvan Ottiger

ren Anbietern aus. Nur wer sich Vorteile gegenüber den Mitbewerbern sichern kann, wird langfristig erfolgreich sein. Das gilt ebenso für den Komfort – da sind wir im DACHRAUM und in den anderen westlich geprägten Staaten ein gutes Stück weiter, als es auf anderen Kontinenten der Fall ist. Auch wenn man nicht selbst fährt, möchte man den Fahrern ein angenehmes Arbeitsumfeld bieten, in dem man sich wohlfühlt. Unsere Kunden sind stolz, wenn die eigenen Fahrzeuge mehr bieten als die der Konkurrenz.

ebenso für den Komfort – da sind wir im DACHRAUM und in den anderen westlich geprägten Staaten ein gutes Stück weiter, als es auf anderen Kontinenten der Fall ist. Auch wenn man nicht selbst fährt, möchte man den Fahrern ein angenehmes Arbeitsumfeld bieten, in dem man sich wohlfühlt. Unsere Kunden sind stolz, wenn die eigenen Fahrzeuge mehr bieten als die der Konkurrenz.

### Was ist das übergeordnete Ziel im After-sales?

**Ottiger:** Unsere oberste Maxime ist die Kostenreduktion für den Kunden. Dazu bieten wir TCO-Services mit unterschiedlichen Absicherungen und zusätzlichem Nutzen. In Verbindung mit unserer Telematik bilden diese Dienstleistungen die Basis, um Standzeiten zu reduzieren und vor Ausfall zu schützen. Damit bieten wir unseren Kunden einerseits Kostensicherheit und andererseits mehr Uptime, also effektive Zeit auf der Strasse. Man kann auch sagen: Wir nehmen unseren Kunden die Sorge eines Ausfalls und maximieren ihren Nutzen und ihre Lebensqualität im Zusammenhang mit ihren Fahrzeugen.

### Wie unterscheiden sich Deutschland, Österreich und die Schweiz von anderen Ländern?

**Ottiger:** Professionelles Flottenmanagement ist hier gefragter als im Rest der Welt. In Deutschland haben wir die höchste Quote an Wartungs- und Reparaturverträgen. Sicherheit und kalkulierbare Risiken spielen bei uns eine wichtigere Rolle. Daher sind Routenoptimierung, Rentabilität und Einsatzplanung in Deutschland, aber auch in Österreich und der Schweiz von grösserer Bedeutung als in anderen Ländern. Unsere Märkte zeichnen sich durch den hohen Wettbewerb mit ande-



**ULRICH FRÖHLINGSDORF**  
Business Director Customer Service Parts

Seit 18 Jahren in der Automobilbranche tätig, zuvor bei der BMW Group und DAF Trucks N. V. Bei IVECO hauptverantwortlich für Teilevertrieb und -Logistik, Auftragsabwicklung und Händlermanagement in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



**SILVAN OTTIGER**  
Customer & Product Support Germany & Switzerland

Mehr als 21 Jahre Erfahrung im Customer Service bei IVECO – in verschiedenen Funktionen sowohl in Deutschland und der Schweiz als auch im Wirtschaftsraum EMEA (Europe, Middle East & Africa). Bei IVECO hauptverantwortlich für Servicequalität, Technical Support, Flottenkunden und Customer Experience.

# Den Wurzeln treu geblieben

## Nierlich GmbH: in der Region unterwegs

**Was in Deutschland der Fussball, in Amerika Foot- oder Basketball ist, ist in Österreich bekanntlich der Skisport. Die Heldinnen und Helden auf Schnee und Eis geniessen in der Alpenrepublik höchstes Ansehen, wenn sie mit Medaillen von Wettkämpfen heimkehren.**

Für einen Nichtösterreicher ist es dennoch überraschend, wenn der Wirt einer Gaststätte in der Wachau ohne Zögern sagt: «Ja, den kenne ich auch noch!», nachdem man ihm erzählt hat, am folgenden Tag für eine Reportage zur Familie Nierlich nach St. Wolfgang im Salzkammergut zu fahren. Günther, den Chef des Transportunternehmens, kennt der rührige Gastronom nicht, aber dessen Bruder Rudi, der seine Landsleute vor über 30 Jahren mit drei Weltmeistertiteln beglückte und kurze Zeit nach dem dritten WM-Gold bei einem Autounfall ums Leben kam, ist ihm ein Begriff.

In einer Geschichte über einen Transportunternehmer erst einmal dessen berühmten Bruder zu erwähnen, mag verwun-

dern. Doch an Rudi Nierlich erinnern sich auch über 30 Jahre nach seinem Unfalltod noch viele Menschen in Österreich. Zudem ist er in der Firma präsent. In Günther Nierlichs Büro steht auf dem Fensterbrett unter anderem der schöne WM-Pokal von 1991 aus geschliffenem Bleikristallglas, an der gegenüberliegenden Wand hängen etliche Autogrammkarten und Erinnerungsfotos von der Skilegende. In einigen Jahren wird sogar ein Rudi Nierlich das Unternehmen führen, so ist es jedenfalls geplant. Günther Nierlichs 24-jähriger Sohn heisst wie sein verstorbener Onkel, studiert Umweltingenieurwissenschaften in Wien und hat vor vier Jahren den Lkw-Führerschein gemacht. Seitdem fährt er, wann

immer es seine Zeit erlaubt, im Familienbetrieb.

### Kommunal unterwegs

Gegründet wurde das Unternehmen 1927 und ist seinen Wurzeln seitdem immer treu geblieben. Damals holten die Vorfahren von Nierlich mit einem Pferdewagen den Müll ihrer Mitbürger ab. Heute beschäftigt sich das Unternehmen zu einem grossen Teil mit (kommunalen) Entsorgungsaufgaben sowie Recycling. Im Einsatz sind Müllsammler sowie Lastwagen mit Aufbauten zum Kanalspülen und Hakenlift für den Transport von Rollcontainern. Dazu kommen einige Kipperfahrzeuge für den Transport von Schotter,



«Bei IVECO waren beide Modelle absolut identisch.»

Günther Nierlich, Geschäftsführer



Gestein und Baustelleinsätze. Der gesamte Fuhrpark ist im Regionalverkehr unterwegs: «Unser wichtigstes Einzugsgebiet ist das Gebiet um St. Wolfgang, Fuschl, Ischl und Gosau», erklärt Nierlich. Was in etwa einem Radius von 40 Kilometern um den Firmenstandort entspricht. Gewissermaßen ein Ausreisser war kürzlich eine Baustelle auf der Westautobahn A1 (Wien – Salzburg), auf der auch die Vierachser von Nierlich zum Einsatz kamen.

### Freude am Fahrzeug

Günther Nierlich gehört zu den neuen Kunden von IVECO. Er wollte eine Probefahrt mit einem neuen IVECO T-Way machen und entschied sich nach der Runde mit dem Kippsattelfahrzeug spontan, um ein Testfahrzeug zu bitten. Passend zu Fuhrpark und Einsatzspektrum erhielt er einen Vierachser, den er eine Woche lang testen konnte. Er zählt zu den Unternehmern, die sich immer wieder auch selbst ans Steuer setzen. «Sonst können einem die Fahrer alles erzählen», sagt er lachend. Sein Fazit: «Wir waren rundum begeistert.» Später waren Nierlich und sein Fahrer verwundert, denn nach der Bestellung wurde ein Fahrzeug geliefert, «das genauso ausgestattet war wie der Vorführer. Sonst sind die Vorführertrucks meist top ausgestattet, die gelieferten Fahrzeuge eher basic. Bei IVECO waren beide Modelle absolut identisch.»

Der Vierachser steht an einem gewöhnlichen Werktag natürlich nicht auf dem Firmengelände etwas ausserhalb von



Martin Pöllmann, Günther Nierlich, Rudi Nierlich und Alexander Wallner (v. li.)

St. Wolfgang. Der Chef nimmt uns mit zu seinem Fahrer, der den IVECO T-Way über die engen und steilen Strassen eines Wohngebiets bis an den Ortsrand von St. Gilgen gefahren hat und dort auf einem holprigen Feldweg zwischen Bäumen und Gebüsch parkt. Oberhalb steht ein kleiner Bagger und schaufelt mit vielen Gesteinsbrocken vermischtes Erdreich auf den Meiller-Kipper. Zwei Kunststoffschläuche liegen neben der Baustelle. «Der eine ist fürs Wasser, der andere ist fürs Bier», feixt der Baggerfahrer. Weil an dem Hang kein Platz ist, um den ganzen Aushub zu deponieren, dient der IVECO als Zwischenlager. Während sich der Baggerfahrer und sein Gehilfe weiter an der neu zu verlegenden Wasserleitung zu schaffen machen, hat Martin Pöllmann Zeit, von den Erfahrungen mit dem Vierachser, den er seit verganginem Herbst fährt, zu berichten.

### Gut Ding braucht Weile

«Ich musste mich auch erst umgewöhnen», gibt der 50-Jährige zu, der – mit einer Pause von 10 Jahren – seit seinem 20. Lebensjahr Lkw fährt. Schon sein Vater, sagt Pöllmann, sei bei Nierlich gefahren. Auch Nierlichs Mitarbeiter hat an dem neuen Vierachser nichts auszusetzen. Der erste Einsatz war

für Fahrer und Truck gleich ein richtiges Abenteuer: «Wir hatten eine Baustelle auf einer Alm, da musste ich erst einmal eineinhalb Stunden den Berg hochfahren. Zum Teil über ziemlich matschige Wege», erinnert sich der Lkw-Fahrer. «Aber dadurch habe ich schnell gelernt, wie der Geländemodus funktioniert, bei dem der Motor deutlich höher dreht, bevor das Getriebe schaltet.» Bei einigen Funktionen musste Pöllmann den Service in Eugendorf anrufen, der ihm zum Beispiel erklärte, wie man das Navi für «normale» 40-Tonner, das bei einem Job hoch droben auf einer Alm keinen Sinn hat, ausschaltet. Nachdem Nierlichs Mitarbeiter noch den überraschend kleinen Wendekreis, Bedienfeld, Fahrerhausaufhängung und -komfort mit dem Worten «passt ois» (für Nichtösterreicher: passt alles) gelobt hat, fällt ihm doch noch ein Punkt ein, bei dem er sich eine andere Lösung wünschen würde: Der 290-Liter-Tank sei für seine Einsätze zu klein, ein 400-Liter-Tank würde zwei Tage lang reichen. Aber da aufgrund von Radstand und Ad-Blue-Tank schon jeder nutzbare Zentimeter verbaut ist, weiss Pöllmann auch, dass der voluminösere Tank nicht zu realisieren ist.

### Erfolgreich im westlichen Teil Oberösterreichs

Derzeit muss sich die Nutzfahrzeugindustrie bekanntlich mit vielen Problemen beschäftigen. Umso erfreulicher ist es, wenn Alexander Wallner über seine Arbeit berichtet. Wallner ist als Verkaufsberater Medium/Heavy in der IVECO Niederlassung in Eugendorf stationiert und betreut von dort aus auch Günther Nierlich. Beim gemeinsamen Termin mit dem Unternehmer berichtet Wallner, dass IVECO mit den neuen

Modellen in seiner Verkaufsregion sehr erfolgreich sei: «Wir bekommen von den Kunden viel positive Resonanz und schaffen es nicht zuletzt durch die Mundpropaganda und viele neue Fahrzeuge auf der Strasse, an Unternehmen zu verkaufen, die bislang keine Lkw von IVECO im Fuhrpark hatten.» Bis ungefähr Mitte des Jahres konnte Wallner die Verkaufszahlen des Vorjahres so bereits toppen. In seinem Verkaufsgebiet,

das die Bezirke Ried, Braunau, Gmunden und Vöcklabruck umfasst, hatte er bis dahin im Vergleich zum Gesamtjahr 2021 schon ein Plus von knapp 15 Prozent erreicht.





# Nachhaltigkeit fährt mit

## Der Streetway im öffentlichen Nahverkehr

Mit dem Modell Streetway erweitert IVECO BUS sein Angebot für den Stadtverkehr um einen effizienten Bus, der speziell für den urbanen Raum gebaut wurde.

Der neue Niederflerbus verfolgt zwar ökologische Ziele, bleibt dabei aber seiner ökonomischen Linie treu. Zwei Längen – 12 und 18,75 Meter – und drei Antriebsvarianten öffnen städtischen Verkehrsbetrieben schon heute alle Türen zu einer umweltschonenden Zukunft.

### Sauber und kostensparend

Der Streetway reduziert auch in der Dieselsonversion Emissionen und Betriebskosten. Dafür sorgt der hochsparsame Motor Cursor 9 von FPT Industrial zusammen mit dem HI-SCR-Nachbehandlungssystem ohne aktive Regenerierung. Die erstklassige Umweltleistung des optimierten Verbrauchs kann durch Biokraftstoffe der zweiten Generation noch weiter gesteigert werden. In der Erdgasausführung (CNG) sind Nahe-Null-Emissionen im Stadtverkehr möglich.

### Durch und durch effizient

Das Design des Streetway wurde bis ins kleinste Detail geplant, um grösstmögliche Effizienz im Stadtverkehr zu erreichen. Die einfache Wartung und der geringe Kraftstoffverbrauch des Motors sorgen für Kosteneinsparungen und niedrige Gesamtbetriebskosten. Dank vieler Möglichkeiten zur individuellen Konfiguration passt sich der Streetway betrieblichen Anforderungen genau an – unter anderem im Hinblick auf Länge, Getriebe, Motor, Technologien und Sitzplatzanordnung.

### Einfach zugänglich und komfortabel

Der Niederflerbereich zwischen der vorderen und mittleren Tür ermöglicht Fahrgästen einen einfachen Ein- und Ausstieg. Der breite Mittelflur begünstigt einen zügigen Fahrgastfluss und ungehinderten Zugang für Rollstuhlfahrer. Darüber hinaus kann der Streetway mit manuellen oder elektrischen Rampen ausgestattet werden, um mobilitätseingeschränkten Personen mehr Komfort zu bieten. Dazu stehen wahlweise manuelle oder elektrische Rampen, die diesen Menschen den Ein- und Ausstieg massgeblich erleichtern, zur Verfügung.

Gerade Verkehrs- und Mobilitätsdienstleister sowie Paketdienste wie auch Müllabfuhrer richten ihren Fuhrpark an den Bestimmungen zur CVD aus.

### Zuverlässig und hochwertig

Der Streetway verfügt über eine lange Lebensdauer und ist durch das europaweit flächendeckende Servicenetz von IVECO BUS abgesichert. Bewährte Technologien und streng getestete Komponenten sorgen für eine aussergewöhnliche Zuverlässigkeit im Nahverkehr. Um eine lange Haltbarkeit der Karosserie zu gewährleisten, wurde eine hochwertige Korrosionsschutzbehandlung durchgeführt. Diese steigert die Zuverlässigkeit und trägt ebenso zur Senkung der Betriebskosten bei – und zwar über die gesamte Nutzungsdauer.

### Erstmalig präsentiert auf der BUS2BUS

Bereits im April dieses Jahres wurde der Streetway auf der BUS2BUS-Fachmesse vorgestellt. Mit mehr als 100 Ausstellern aus 16 Ländern war die Konkurrenz entsprechend gross. Unbeeindruckt davon zeigte sich der IVECO Streetway in der 12 Meter

langen Variante als Niederflrbus mit einem 310 PS starken Dieselmotor. Genauer gesagt handelt es sich um einen Cursor-9-Dieselmotor, der bis zu 360 PS auf die Strasse bringt. Beachtlich, dass der Streetway auch mit CNG-Motor dieselbe Leistung erbringt.

### Abgestimmt auf individuelle Anforderungen

Ob unterschiedliche Getriebe, mit zwei oder drei Türen und von HVO- bis XtL-fähiger Standheizung: Der Streetway bietet viel Raum für massgeschneiderte Wünsche und setzt dabei auch die sogenannte Clean Vehicles Directive (CVD) um. Diese gilt seit dem 2. August 2021 in Deutschland und legt verbindliche Mindestziele für die Beschaffung von emissionsarmen und -freien Fahrzeugen fest. Gerade Verkehrs- und Mobilitätsdienstleister sowie Paketdienste wie auch Müllabfuhrer richten ihren Fuhrpark an den Bestimmungen zur CVD aus.

### CNG bei Wartung und Co.

Auf welchen Antrieb man zurückgreift, bleibt Geschmacksache. Rechtlich gelten dieselben Richtlinien und auch die Wartungsintervalle von sechs Jahren bleiben bestehen – für Gasmotoren mit Bio-CNG oder fossilem CNG. Die ersten Fahrzeuge befinden sich bereits auf der Strasse, in Summe circa 10.000 Streetways. Als führender Anbieter von CNG-betriebenen Fahrzeugen ist sich IVECO seiner Verantwortung bewusst, die Branche aktiv weiterzuentwickeln, um mit gutem Beispiel in Form von Innovation tagtäglich voranzugehen.





# Harte Arbeit leicht gemacht.

KOMFORTABEL, NACHHALTIG & EFFIZIENT  
**DAILY** – EIN LEBEN LANG!



Auch mit Euro 6d-Motor  
und 8-Gang-Automatikgetriebe  
HI-MATIC verfügbar



Fahrzeuginspektion  
mit 120-Punkte-Check



Grosses Angebot  
an Wartungs- und  
Reparaturverträgen

GEPRÜFT  
ZERTIFIIERT  
**IVECO**



[www.oktrucks.ch](http://www.oktrucks.ch)

## Standorte

Stationsstrasse 88  
CH-6023 Rothenburg  
Via San Mamete 98  
CH-6805 Maszovico

Gewerbestrasse 32  
CH-3322 Unteren-Schönbühl  
Glötschbachstrasse 5  
CH-3661 Utendorf

Tel. +41 58 666 99 90 | [sales@autoag.ch](mailto:sales@autoag.ch) | [autoag-truck.ch](http://autoag-truck.ch)

In Gewerbepark 1  
CH-8304 Weiningen  
Hauptstrasse 204  
CH-9422 Stadel  
Lagerstrasse 4  
CH-9200 Gossau  
Gewerbestrasse 1, Grüneck  
CH-8555 Mülheim Dorf



## Auto AG Truck

Stationsstrasse 88, CH-6023 Rothenburg • +41 41 289 33 44 • [info@autoag.ch](mailto:info@autoag.ch) • <https://www.autoag-truck.ch>