

IVECO & YOU

DAS MAGAZIN, DAS BEWEGT

FRÜHJAHR/SOMMER 2022



Der treue IVECO Daily

Zukunft: CEO der IVECO
GROUP im Gespräch

Fortschritt: IVECO BUS
als starker Vorreiter

IVECO **T-WAY**

**FÜRS GROBE
GESCHAFFEN.**



ÜBERLADEN SIE IHN. Er stemmt bis zu 40 Tonnen, als wäre es nichts.

FORDERN SIE IHN. Er kennt keine Grenzen.

NICHT ZU UNTERSCHÄTZEN. Spitzenleistung und Zuverlässigkeit sind der Standard.



**NICHTS KANN SIE STOPPEN.
DAS VOLLE OFFROAD-PROGRAMM IST DA.**

Erfahren Sie mehr unter t-way.iveco.de

IVECO

Die Zeichen stehen auf Neuanfang



Liebe Leserinnen und Leser,

die einzige Konstante ist der Wandel – und deshalb ist es an der Zeit, neue Wege zu gehen: Seit dem 3. Januar 2022 ist die IVECO GROUP ein eigenständiges, an der Mailänder Börse notiertes Unternehmen. Dieser weitreichende Schritt hat viele Gründe und bietet uns große Chancen, wie CEO Dr. Gerrit Marx im spannenden Interview erklärt. Kurz und knapp: Wir gehen voller Mut und Zuversicht in die Zukunft.

Diesem Credo folgen auch unsere Aufbauhersteller, die wir seit mehreren Ausgaben immer wieder vorstellen. Dieses Mal geht es um einen ganz besonderen Partnerbetrieb: Hartmann Spezialkarosserien fertigt Geld- und Werttransporter, mobile Gepäckscanner sowie Werkstattfahrzeuge auf Basis des IVECO Daily. Bei diesen Einsätzen kann das einzigartige Fahrgestell seine Vorteile voll ausspielen und innovativen Fahrzeuglösungen den Weg bereiten.

Apropos Wegbereiter: Die Marke IVECO BUS steht branchenweit für eine Tradition des Fortschritts. In dieser Ausgabe erfahren Sie mehr über die Perspektiven bei alternativen Antrieben, die Zukunft des autonomen Fahrens und die Reduktion der Gesamtbetriebskosten.

An diesen Fokus knüpft auch die Marke NEXPRO an: Die Ersatzteile für langjährige Straßen-Champions sind dieses Mal Thema eines ausführlichen Interviews. Außerdem erfahren Sie mehr über eine besondere, tierische und vor allem mobile Freundschaft, die zeigt, welchen wichtigen Beitrag auch selbstfahrende Einzelunternehmer neben großen Speditionen leisten können.

Wie Sie sehen, hat auch diese Ausgabe der IVECO & YOU wieder einiges an Inspiration zu bieten – vor allem, was neue Anfänge, große Ziele und wegweisende Ansätze betrifft. Ich wünsche Ihnen wie immer viel Spaß beim Lesen!

Herzliche Grüße,

Christian Sulser
Vorstand Vertrieb IVECO Magirus AG

INHALT

Partner im Porträt
Hartmann Spezialkarosserien
Eine Partnerschaft für alle Fälle
S. 4–5

IVECO GROUP
Autonomie neu gedacht
CEO Dr. Gerrit Marx im Interview
S. 6–8

Daily MY 2022
Smart für jeden Tag
Neue Features für die Transporter-Innovation
S. 10–11

NEXPRO by IVECO
Fragen und Antworten
Ein Gespräch über Vergangenheit,
Gegenwart und Zukunft
S. 13

IVECO BUS
**Personenbeförderung
am Puls der Zeit**
Starke Werte für große Themen
S. 14–15

IVECO und Nikola
Werkseröffnung in Ulm
Der Start einer neuen Ära
S. 17

Kunden-Story
Wir2 Transport GmbH
Vierbeinige Begleiterin im S-WAY
S. 18–19

**JETZT
REINKLICKEN**

**DAS DIGITALE
MAGAZIN**
www.iveco.de/magazin





Hartmann Spezialkarosserien

Eine Partnerschaft für alle Fälle

Egal, ob Fahrzeuge für normale Speditionen, Geld- und Werttransporte oder Polizei, Feuerwehr und Behörden – kaum ein Aufbauhersteller bietet ein solches Leistungsspektrum wie Hartmann.

Das als „Preferred Partner“ von IVECO ausgezeichnete Unternehmen schätzt vor allem die Vielseitigkeit des IVECO Daily, der durch die Kompetenz des Traditionsbetriebs in verschiedensten Rollen schlüpft.

Eine besondere Erfolgsgeschichte auf Rädern

1920 von Ernst Hartmann gegründet, fokussierte sich das Unternehmen aus Alsfeld (Hessen) schnell auf den heutigen Tätigkeitsbereich: Spezialkarosseriebau. Heute arbeiten 85 Mitarbeiter/-innen an der perfekten Realisierung von Kundenwünschen, denen keine Grenzen gesetzt sind: „Unsere Flexibilität ist unsere Stärke. So bieten wir neben Standardprodukten auch individuelle Sonderlösungen. Durch unser hohes Maß an technischem Know-how und eine flexible Fertigung können Einzelfahrzeuge, aber auch Großserien wirtschaftlich hergestellt werden“, erklärt

Pascal Tomaszewski, Vertriebsleiter der Hartmann Spezialkarosserien GmbH.

IVECO Daily: die optimale Basis – tagein, tagaus

Immer, wenn das Thema Vielfalt in den Fokus rückt, ist ein Modell von IVECO besonders gefragt: Für Geldtransporter, mobile Gepäckscanner und Werkstattfahrzeuge war der Daily bei Hartmann schon oft die erste Wahl. Ein zulässiges Gesamtgewicht von 3,5 bis 7,2 t, Motorleistungen von 116 bis 207 PS und das große Einsatzspektrum sprechen für das Erfolgsmodell der Marke IVECO. Vor allem der Stahlleiterrahmen, wie bei „echten“ Lkw, in allen

Gewichtsklassen macht den IVECO Daily zu einer attraktiven Lösung für Aufbauhersteller und Spezialkarosseriebauer. Dieses Alleinstellungsmerkmal schafft durch die höhere Stabilität viel mehr Möglichkeiten bei anspruchsvollen Einsätzen.

Geld- und Werttransporter: ein mobiler Hochsicherheitstresor

Beim Aufbau von gepanzerten Geld- und Werttransportern hat sich die Firma Hartmann schon über die Grenzen Deutschlands hinaus einen Namen gemacht. Das Unternehmen unterstützt seine anspruchsvollen Kunden beim sicheren Transport von Notengeld im Millio-

Hartmann Spezialkarosserien GmbH

Gegründet im Jahr 1920
 Ca. 100 – 150 jährlich gefertigte Fahrzeuge
 85 Mitarbeiter/-innen
 8.500 m² Produktionsfläche
 12 Millionen Euro Jahresumsatz

nenbereich, Edelmetallen wie Gold und Silber sowie wertvollen Uhren, Schmuckstücken oder Kunstwerken mit einem umfassenden „Rundum-Sorglos-Paket“. Neben Anti-Cut, Ansprengerschutz, 140-dB-Sirenen im Außenbereich und Vernebelungsanlagen zur Verwirrung bei einem Überfall kann das Fahrzeug außerdem mit RFID-Zutrittskontrolle, GPS-Überwachung, 360°-Außenkameras und vielem mehr ausgestattet werden. So sind sowohl die Besatzung als auch die transportierten Wertgegenstände zu jeder Zeit in Sicherheit. Die Arbeit mit diesen Fahrzeugen hat neben den alltäglichen Aufgaben auch einiges an Nervenkitzel zu bieten: „Einmal fragte uns einer unserer internationalen Kunden, ob er unsere Produktionshallen als Umschlagplatz für einen wichtigen Transport nutzen dürfe. Ein Fahrzeug sollte aus dem Süden zu uns kommen und ein Fahrzeug aus dem Norden. Wir stimmten zu und als nun schließlich beide Fahrzeuge in der Halle und alle Tore verschlossen waren, wurde eine Palette mit einem Karton in der Größe eines Schuhkartons ausgeladen. In diesem Fall wäre es schon spannend zu wissen, was in dieser Größe so teuer sein kann, dass es einen solchen Transport und Aufwand rechtfertigt“, plaudert Pascal Tomaschewski aus dem Nähkästchen.

**Gepäckscanner-Fahrzeuge:
 ein mobiler Checkpoint**

Bei Großveranstaltungen oder Menschen-

ansammlungen wie Fußballspielen, Open-Air-Events oder Weihnachtsmärkten ist die Sicherheitsthematik in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus gerückt. Ohne gut durchdachtes Konzept geht heutzutage gar nichts mehr, wobei aber auch die Flexibilität im Umgang mit Besucherinnen und Besuchern im Blick behalten werden muss. Praktische Lösungen auf Rädern schaffen hier Abhilfe und können auch bei Grenz- und Zugangskontrollen, im Bereich der VIP- bzw. Hotel-Security sowie beim Gebäude- und Palastschutz Wesentliches leisten: Die mobilen Gepäckscanner der Firma Hartmann werden auf Basis eines IVECO Daily aufgebaut und können individuell aufgerüstet werden. Eine Gepäckröntgenanlage für Paketstücke bis zu einer Größe von 100 x 100 cm, eine hochwertige 360°-Kameraüberwachung inkl. Split-Monitoranlage im Fahrzeuginneren sowie technisches Equipment zur Detektion von Metall, Sprengstoff und Flüssigkeiten bieten optimale Unterstützung bei Personen- und Gepäckkontrollen. So können unterschiedliche Arten von Events gemäß internationalen Standards durchgeführt werden und mit einem guten Gefühl für die Veranstalter/-innen und die Besucher/-innen über die Bühne gehen.

**Werkstattfahrzeuge:
 ein mobiler Handwerkertraum**

Um bei Kunden vor Ort eine gute Figur machen zu können, braucht es ein passendes Fahrzeug mit dem richtigen Werkzeug: Hartmann Spezialkarosserien liefert erstklassige Werkstattfahrzeuge für unterschiedliche Gewerke mit jeweils kundenindividueller Einrichtung. Mobile Handwerker/-innen und Techniker/-innen profitieren von einer gut durchdachten Platzierung und Verstauung der regelmäßig benötigten Werkzeuge. Das spart Zeit und Geld und bietet den notwendigen technischen Hilfsmitteln für den Arbeitsalltag den Schutz, den sie verdienen.

Mit starken Partnern ist alles möglich

Wie man sieht, gibt es kaum etwas, das die Hartmann Spezialkarosseriebau GmbH nicht realisieren kann. Die vielfältige Einsetzbarkeit von Modellen wie dem IVECO Daily leistet dazu einen wesentlichen Beitrag. Martin Kemter, Leiter des Aufbauherstellermanagements bei IVECO, freut sich über die gute Zusammenarbeit: „Hartmann Spezialkarosserien macht uns deshalb so viel Freude, weil das Unternehmen uns mit seinen speziellen Auf- und Umbauten vor Augen führt, was man beispielsweise aus einem Daily Fahrgestell alles herausholen kann – und das ist schon eine ganze Menge ...“.



Geldtransporter



Gepäckscanner-Fahrzeug



Kanalsanierungsfahrzeug



Werkstattfahrzeug





Eine klare Vision für eine selbstbestimmte Zukunft

Dr. Gerrit Marx ist seit 1. Januar 2022 Chief Executive Officer der neu gegründeten IVECO GROUP.

Mit über 20 Jahren Erfahrung in verschiedensten Führungspositionen der Nutzfahrzeugbranche sind es große Ziele mit einem neuen Unternehmen, die den erfahrenen Manager bewegen. In den folgenden Fragen und Antworten stehen die zentralen Themen im Fokus – von „grünen“ Visionen über autonome Perspektiven bis hin zu einem Ausblick in die Zukunft.

Die IVECO GROUP geht seit Kurzem eigene Wege. Was hat die Marke an diesen Punkt geführt?

Dr. Gerrit Marx: Als ich 2019 zu IVECO kam, war das Unternehmen in einzelne Regionalstrukturen gegliedert. Nach und nach haben wir IVECO als integriertes Geschäft global wieder zusammengeführt. Zu unserer Überraschung ging das auch schneller als erwartet und brachte uns zudem ein enorm positives Momentum im Team. Der Spin-off von CNH Industrial hat das jetzt noch weiter bestärkt. Im technischen Bereich gab es, abgesehen von den Motoren, kaum Synergien zwischen IVECO und den Land- und Baumaschinen. Der Agrarbereich ist sehr regional und saisonal, der Lkw hat praktisch immer Saison, und die Fahrzeuge laufen in ganz Europa. Somit bedarf es zum Beispiel eines grundlegend anderen Service- und Ersatzteilansatzes.

Wo sehen Sie aktuell die größten Chancen der jungen „Selbstständigkeit“?

Jetzt können wir zeigen, welche Innovationskraft und welche Lei-

denschaft in uns steckt, und wie wir mit den vorhandenen Mitteln Großes leisten können. Das On-Road-Geschäft läuft unter völlig anderen Rahmenbedingungen als der Agrarbereich. Einerseits in Bezug auf Kundenanforderungen, wie etwa Service und Ersatzteile – andererseits durch wesentliche Unterschiede bei Megatrends wie beispielsweise elektrische Antriebe. Die Freiheit, die wir jetzt gewonnen haben, bestärkt uns in unserer Strategie. Ich bin davon überzeugt, dass uns der künftige Erfolg recht geben wird.

Wie ist die mittelfristige strategische Entwicklung der IVECO GROUP?

Wie auch heute schon werden wir mit durchdachten und pragmatischen Innovationen Trends in unseren Segmenten setzen und bei global gesehen deutlich größeren Gruppen weiter Boden gutmachen. Um dieses Ziel zu erreichen und die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios voranzutreiben, sind signifikante Investitionen geplant – in alternative Antriebe, ins autonome Fahren und in weitere neue Technologien.

Wie profitieren Kunden künftig davon?

Bis Ende 2023 bieten wir unseren Kunden eines der umfangreichsten Fahrzeugportfolios im Bereich der alternativen Antriebe. Darunter Gasfahrzeuge, die Biomethan-ready sind, sowie batterieelektrische (BEV = engl. „Battery Electric Vehicle“) und brennstoffzellenbetriebene (FCEV = engl. „Fuel Cell Electric Vehicle“) Fahrzeuge. Zudem bauen wir unsere IVECO ON Service- und Transportlösungen beständig aus. Sie sind darauf ausgerichtet, die Produktivität und Gesamtbetriebskosten der Kunden zu optimieren und gleichzeitig für die Sicherheit und den Komfort der Fahrer an Bord zu sorgen.

An welchen konkreten Aufgaben, Innovationen und Services wird aktuell besonders gearbeitet, vor allem im Hinblick auf Kundenorientierung?

Wir arbeiten in einigen Bereichen mit Partnern zusammen, um unseren Kunden künftig nicht nur ein Nutzfahrzeug, sondern eine logistische Gesamtlösung bieten zu können. IVECO ist beispiels-

„Seit der Verkündung unserer Partnerschaft mit Nikola im September 2019 haben wir in 100-Tages-Sprints das geschafft, was wir uns vorgenommen haben – samt einer neuen Produktion am Standort Ulm.“

Dr. Gerrit Marx, CEO IVECO GROUP

weise der erste Lkw-Hersteller, der mit Erlaubnis der Speditionen und Fahrer die Geofence-Daten des Lkw an eine spezifische Plattform weitergibt. Fährt ein IVECO innerhalb des sennder-Verbunds (sennder = Digitalspedition und Partner von IVECO), kann die Disposition prüfen, ob es sich lohnt, unterwegs weitere Ladung aufzunehmen. Rechnet es sich, die eigentlich geplante Route zu verlassen und einen „Umweg“ sowie eine gering verspätete Ankunft in Kauf zu nehmen, wenn sich damit mehr Umsatz und Frachteeffizienz realisieren lassen? Bei diesen Entscheidungen ist auch der Fahrer gefordert, das macht ihn noch wichtiger und wertet den Beruf weiter auf. Das ist unsere Botschaft – und nicht der komplett autonome Lkw.

Andere Hersteller investieren in die fahrerlose Zukunft. Warum sieht die IVECO GROUP das anders?

Die Vernichtung von Millionen Fahrer-Arbeitsplätzen in Europa ist weder ein Geschäftsmodell noch realisierbar. Technisch ist es bislang noch niemandem gelungen, im Güterverkehr Autonomiestufe 5, also ohne Fahrer, zu fahren. Außerhalb des digitalen Schachbretts – damit meine ich zum Beispiel Einsätze mit festen Regeln in Flughäfen, Minen oder mit einem Peplemover in Innenstädten bei geringen Geschwindigkeiten – gibt es keine Stufe 5. Der Mensch lässt sich nicht ersetzen. Von Sattelaufliegern fallende Schneebretter im Winter oder zerplatzte Insekten auf den Sensoren schränken die Funktionalitäten von Lidar und Radar aktuell noch sehr ein. Stellen Sie sich einen 40-Tonner vor, der in Europa mit 80 bis 90 km/h und in den USA sogar mit 120 km/h ohne Fahrer unterwegs ist und zum Beispiel durch einen Cyber-Angriff außer Kontrolle gerät. Die erste Attacke dieser Art wird diese Technologie auf Jahre von der Straße verbannen. Angesichts der Fahrerknappheit sollten wir daher besser über zielführendere Lösungsansätze nachdenken: Ich spreche hier von einer fairen Bezahlung und vernünftigen Arbeitsbedingungen, um dem Fahrermangel entgegenzuwirken.

Also ist Stufe 5 im Güterverkehr für die IVECO GROUP kein Thema. Wie sieht es mit autonomen Lkw der Stufe 4 aus?

Das ist auf jeden Fall differenziert zu sehen. Hier arbeiten wir intensiv mit unserem Partner Plus zusammen. Ein Lkw mit Autonomiestufe 4 ist perspektivisch ab 2024 möglich. Die Systeme werden sich zu sehr ausgeklügelten Assistenten entwickeln, die den Fahrer unterstützen und den Beruf attraktiver machen. Stufe 4 wird einen Autopilot-ähnlichen Charakter bekommen. „Hands off, eyes off“ ist dann möglich, aber niemals „brain off.“

Neben autonomen Lösungen stehen alternative Antriebe im Fokus der Aufmerksamkeit. Wie sehen hier die weiteren Pläne aus?

Politik, Kunden und Verlagerer fordern Nutzfahrzeuge, die sich CO₂-neutral betreiben lassen. Im Bereich der leichten, mittleren und schweren Nutzfahrzeuge und bei Bussen bieten wir bereits heute mit unseren bewährten Gasmotoren und durch den Einsatz von Biomethan die Möglichkeit, nahezu CO₂-neutral unterwegs zu sein. Im Herbst 2022 launchen wir die zweite Generation des elektrisch betriebenen Daily, und zum Jahresende 2023 starten wir die Auslieferung der europäischen 4x2-BEV- und FCEV-Varianten des Nikola Tre. Weitere Entwicklungen, wie beispielsweise ein Hythan-Motor, der ein Gemisch aus Methan und Wasserstoff verbrennt, kommen noch dieses Jahr auf den Prüfstand.

Zum Thema Nikola fragen sich viele: Wo stehen wir? Wie ist die Planung, und wie geht es weiter?

Seit der Verkündung unserer Partnerschaft mit Nikola im September 2019 haben wir in 100-Tages-Sprints das geschafft, was

Dr. Gerrit Marx, seit 1. Januar 2022 CEO der IVECO GROUP





Jeder Tag ist ein neuer Anfang – und dieser war es ganz besonders: Am 3. Januar 2022, dem Tag des Börsengangs der IVECO GROUP, durfte CEO Dr. Gerrit Marx die Eröffnungsglocke der Mailänder Börse erklingen lassen. Begleitet wurde er dabei von Suzanne Heywood, Managing Director bei EXOR und Executive Chair von CNH Industrial, sowie dem Senior Leadership Team.



wir uns vorgenommen haben, samt einer neuen Produktion am Standort Ulm. Den ersten funktionierenden Prototypen haben wir im Mai 2020 vorgestellt und bis heute zum Serienstand weiterentwickelt. Seitdem sind wohl knapp 30 weitere batteriebasierte Vorserienfahrzeuge entstanden und sieben zusätzliche Prototypen mit der Brennstoffzelle. Zudem steht in Coolidge, Arizona, inzwischen die erste Ausbaustufe der Produktion von Nikola. Nikola hat Ende letzten Jahres bereits die ersten zwei BEV an einen Endkunden übergeben – eine Spedition im Hafen von Los Angeles, und die wollen noch mehr. Aktuell bauen wir noch rein batterieelektrische Sattelzugmaschinen. Die FCEV-Variante folgt Ende 2023. Viele Marktbegleiter machen um den immer gleichen Prototyp ein großes Aufheben. Wir sind hier schon ein Stück weiter, kommunizieren das aber absichtlich nicht. In Ulm ist beispielsweise bereits der erste Prototyp des europäischen 4x2 Nikola Tre BEV im Aufbau. Wir sind also weitgehend im Plan, aber natürlich auch durch den Halbleiter- und Batteriemangel beeinträchtigt. Daher haben wir das Orderbuch für Deutschland oder Europa noch gar nicht aufgemacht, wieso auch? Wir liefern erst im Laufe des Jahres 2023 in Europa aus.

Wie war und ist die allgemeine Marktlage und welche Erwartungen haben Sie?

Ich gehe davon aus, dass unsere Neuzulassungen 2022 über dem

Niveau von 2021 liegen. Die Auftragsbücher sind für die ersten drei Quartale über alle Baureihen – leichte, mittlere und schwere Lkw sowie Busse – schon ziemlich voll. In der Daily-Fertigung in Suzzara arbeiten wir bereits seit dem letzten Jahr mit einer dritten Schicht. In Madrid, wo unsere schweren Lkw vom Band laufen, evaluieren wir weitere Kapazitäten. Der Blick in unsere Auftragsbücher zeigt, dass wir einem belieferungsdefinierten Markt gegenüberstehen, nicht einem nachfrageorientierten. Wir leben mit Engpässen, vor allem mit Halbleiterengpässen. Wir sind hier auf die Zuteilungen der Zulieferer angewiesen. Das ist auch im Zusammenhang mit Corona zu sehen, weil die Hersteller von Halbleitern ihre Investitionen im Jahr 2020 drosselten beziehungsweise stoppten. Das Thema wird uns als Industrie also 2022 und im schlimmsten Fall auch noch 2023 begleiten.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Was ist Ihr Highlight 2022? Worauf freuen Sie sich bzw. was hat Ihnen bisher am besten gefallen?

Da gibt es ein paar tolle Highlights, die sind aber noch in der Mache und geheim. Die IAA wird sicherlich ein wichtiges Ereignis, und davor wollen wir mit den ersten batterieelektrischen Nikola Tre im Hafen Hamburg im Einsatz sein. Zudem stellen wir die völlig neue Generation des elektrischen Daily von 3,5 bis 7,2 Tonnen vor. Viel los bei uns!

IVECO • GROUP

HI DAILY! WAS GIBT'S NEUES?



Features für den neuen Daily MY 2022



Weitere Infos bei Ihrem IVECO Partner.



ALWAYS
CONNECTED
TO YOU

IVECO | Accessories



Daily MY 2022

Tag für Tag durchgehend smart

Wer an die Marke IVECO denkt, hat sofort den Namen des weltbekannten Transporters im Kopf:

Der Daily ist mit seiner über 40-jährigen Geschichte ein Urgestein der Branche, das aber stets mit der Zeit gegangen ist und Trends nicht folgt, sondern nachhaltig setzt. Der neueste Beweis für diese Theorie ist die aktuellste Version des Erfolgsmodells, das mit zahlreichen Alleinstellungsmerkmalen und praktischen Neuheiten überzeugt.

Ein „echter Lkw“ mit großer Varianten-Vielfalt

Egal, ob als Kastenwagen, mit Normalfahrerhaus oder mit Doppelkabine und bis zu 7 Sitzplätzen: Der IVECO Daily lässt sich an verschiedenste Einsätze und Wunschvorstellungen anpassen und erfreut sich deshalb auch bei Aufbauherstellern größter Beliebtheit. Einzigartig sind vor allem das weitreichende zulässige Gesamtgewicht von 3,5 bis 7,2 t und der Stahlleiterraum in allen Gewichtsklassen, der auch bei schweren Aufgaben für die nötige Stabilität sorgt.

Volle Kraft für Mutter Natur

Der Traditionstransporter ist mit Motorleistungen von 116 bis 207 PS die stärkste auf dem Markt erhältliche Option, aber auch ein Vorreiter-Modell in puncto Nachhaltigkeit. IVECO bietet den Daily in einer monovalenten Erdgas-Version an, die bei Betrieb mit Bio-CNG eine bis zu 95 % geringere CO₂-Bilanz aufweist. Durch das flächendeckende Tankstellennetz, die einfache Handhabung und dieselbe Tankdauer wie bei Diesel ist auch die Praxistauglichkeit der Antriebsvariante auf der nächsten Stufe angekommen.

Bei den bisher „klassischen“ Antrieben steht das Umweltmanagement ebenfalls klar im Fokus: Die Verbrennungsmotoren des Daily MY 2022 entsprechen selbstverständlich den neuen, seit Jänner 2022 gültigen Abgasnormen und unterbieten mit ihren Kennzahlen eindeutig die festgelegten Grenzwerte.

Motoren, die zu großen Zielen passen

Um die vielfältigen Aufgaben eines Transporters besser bewältigen zu können, setzt IVECO bei der Produktion des Daily auf langlebige und robuste Industrie-



motoren mit 2,3 l und 3,0 l Hubraum. Mit dieser Entscheidung geht die Marke bewusst einen anderen Weg als die Konkurrenz, die bei ihren Modellen immer mehr abgewandelte Pkw-Motoren an den Start bringt.

Als Zugfahrzeug ein Ass

Weil im Transportgeschäft oftmals auch die Ladung etwas größerer Mengen gefragt ist, kann das Ladevolumen des IVECO Daily mit allen möglichen Arten von Anhängern schnell und einfach erweitert werden. 3,5 t Anhängelast sind für das vielseitige Nutzfahrzeug in allen Gewichtsklassen kein Problem.

Mehr Liebe fürs Getriebe

IVECO schraubt wirklich an jedem Rädchen, um das Fahrerlebnis für seine Kunden noch angenehmer zu gestalten: Alle Daily Modelle sind mit Wandler-Automatikgetriebe erhältlich, das für Pkw-ähnlichen Fahrkomfort, minimalen Verbrauch sowie geringere Wartungs- und Reparaturkosten im Vergleich zu normalen Schaltgetrieben sorgt.

AIR-PRO-Luftfederung für echte Profis

Für den Daily MY 2022 hat IVECO eine Sonderausstattung im Portfolio, die erstmals für den Transporterbereich verfügbar ist und deshalb branchenweit für Furore sorgt: Das adaptive Fahrwerk mit

elektronisch geregelten Stoßdämpfern an allen Rädern sowie die vollintegrierte Luftfederung für die Hinterachse heben den Fahrkomfort auf ein neues Level. Zudem passt sich die innovative Luftfederung durch unterschiedliche Fahrprogramme flexibel an den jeweiligen Beladungs- und Straßenzustand an.

Komfort, der im Gedächtnis bleibt

Das Stichwort „Memory Schaum“ lässt Fahrerherzen höherschlagen und macht selbst längere Etappen um einiges komfortabler. Am Fahrer- und Beifahrer-Einzelsitz des Daily MY 2022 kommt die innovative Technologie, die ursprünglich aus der Raumfahrt stammt und sich durch Körperwärme an unterschiedlichste Körperformen anpasst, serienmäßig zum Einsatz.

Mit der gleichmäßigeren Druckverteilung und der Reduzierung von Druckspitzen wird ein körperschonenderes Fahrerlebnis erzielt – Kilometer für Kilometer.

Hallo Alexa – hallo Zukunft

Wer im IVECO Daily MY 2022 unterwegs ist, hat mit Amazon Alexa immer eine smarte Assistentin mit an Bord, die kaum Platz braucht. Der integrierte Sprachassistent ermöglicht die Abfrage und Steuerung von Fahrzeugfunktionen, ohne die Hand vom Lenkrad nehmen zu müssen, und punktet zusätzlich mit zwei exklusiven IVECO Funktionen: MY COMMUNITY für den einfachen Austausch mit anderen Fahrerinnen und Fahrern und MY IVECO Skills für die smarte Abstimmung mit dem eigenen Fahrzeug.





NEXPRO by IVECO – die zweite Linie von IVECO

Zuverlässig und kostengünstig.



Wirtschaftlich

Die kostengünstigste Lösung für Ihr Fahrzeug mit IVECO Qualität.



Verfügbar

Ein wachsendes Sortiment an Verschleißteilen, die sofort im IVECO Netz erhältlich sind.



Zuverlässig

Verlängern Sie die Nutzungszeit Ihres IVECO Fahrzeugs mit geprüften und zertifizierten IVECO Teilen mit derselben Gewährleistung wie für IVECO Original-Ersatzteile.



One-Stop-Shop

Verlassen Sie sich auf die IVECO Expertinnen und Experten, die sich während der gesamten Lebensdauer um Ihr Fahrzeug kümmern – mit attraktiven Paketen, die die Arbeitszeit beinhalten.



Die Alternative aus einer neuen Perspektive

NEXPRO by IVECO ist jetzt 4 Jahre auf dem Markt – und die Marke geht ihren Weg.

Im Interview gibt Alexander Wrosch, Leiter Ersatzteile bei IVECO Nord-Ost, einen exklusiven Einblick in den Umgang mit den „Ersatzteilen für langjährige Straßen-Champions“ und erzählt von anfänglicher Skepsis, schlagenden Vorteilen und weiteren Möglichkeiten.

Was haben Sie sich bei der Einführung von NEXPRO by IVECO gedacht?

Alexander Wrosch: Ehrlich gesagt hatte ich am Anfang schon ein paar Zweifel und war nicht ganz überzeugt. Ich wusste nicht genau, wie ich mit dieser neuen Produktlinie umgehen soll. Nach einem etwas holprigen Start wurde aber an den richtigen Schrauben gedreht und dann hat sich das Blatt ziemlich schnell gewendet – von einer echten Herausforderung zum Verkaufserfolg.

„Generell gesagt: Alle NEXPRO Kunden schätzen die gute Qualität, die sie für den günstigen Preis bekommen.“

Wie wurde das dann konkret geschafft?

Ganz einfach mit Fokus auf dem klaren Vorteil der NEXPRO Produkte: Das attraktive Preis-Leistungs-Paket überzeugt auf voller Linie – sowohl intern als auch auf Kundenseite. Das hat sich im Laufe der Zeit immer mehr herauskristallisiert, ebenso wie die offensichtlichen Vorteile bei der Passgenauigkeit. Die NEXPRO Teile kommen ja direkt von IVECO und da können Hersteller von Nachbauteilen in vielerlei Hinsicht nicht mithalten. Was sich in den letzten Jahren auch noch positiv ausgewirkt hat, ist das immer breiter werdende Produktportfolio, das jetzt schon mit einer wirklich großen Teilevielfalt punkten kann.

Für welche Kunden eignet sich NEXPRO am besten?

Generell für Kunden mit älteren Fahrzeugen, wobei vor allem selbstreparierende Kunden den Vorteil schneller erkennen. Wer

keinen Wartungs- und Reparaturvertrag hat, ist mit dem NEXPRO Sortiment ebenfalls bestens bedient. Sie alle schätzen die gute Qualität, die sie für den günstigen Preis bekommen.

Welche Vorteile ergeben sich für Kunden durch die Verwendung von NEXPRO Teilen?

In erster Linie geht es um die geringeren Kosten bei gleicher Performance. Die im Vergleich zu den IVECO Originalteilen leicht reduzierte Haltbarkeit nehmen die Kunden dabei gerne in Kauf, weil sie ja auch vom kleineren Preis profitieren.

Welche Produktgruppe hat bisher am meisten überzeugt?

Vor allem die Bremsen gehen wirklich gut, was sicher an der exzellenten Bremsleistung zum attraktiveren Preis liegt. Die Bremsbeläge halten zwar etwas weniger lange, aber die Kostenersparnis macht das bei Weitem wieder wett. In puncto Qualität können insbesondere die Batterien am Markt überzeugen – generell sind auch die NEXPRO Filter bei den Kunden sehr beliebt.

Welche Produkte könnten für Kunden noch interessant sein?

Da gibt es auf jeden Fall noch viele verschiedene Möglichkeiten – vor allem im Karosseriebereich. Spiegel wären auch eine Option, die bei unseren Kunden sicher gut ankommen würden.



Alexander Wrosch
Leiter Ersatzteile
IVECO Nord-Ost





IVECO BUS

Personenbeförderung am Puls der Zeit

Über 100 Jahre Erfahrung und Expertise in der Entwicklung und Produktion von Bussen sprechen eine klare Sprache:

IVECO BUS hat die Vergangenheit und die Gegenwart der Personenbeförderung maßgeblich geprägt. Nun setzt die Marke wichtige Akzente auf dem Weg in eine noch nachhaltigere Zukunft.

Eine dynamische Geschichte

Hinter IVECO BUS verbirgt sich eine langjährige Tradition des Fortschritts, denn der Ursprung der Marke liegt in einer Zeit, in der Verbrennungsmotoren gerade dabei waren, Pferdefuhrwerke zu ersetzen und Schritt für Schritt von den Straßen zu verdrängen. Der Bus hat sich bekanntlich durchgesetzt – IVECO BUS hat daran einen wesentlichen Anteil.

Das nächste Kapitel

Unter Berücksichtigung der Anforderungen des Marktes bewegt sich IVECO BUS dynamisch Richtung Zukunft. Die Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte liegen auf den Bereichen Sicherheit, Effizienz, Komfort und Nachhaltigkeit. Um die Ziele dahinter zu erreichen, folgt IVECO BUS vier klar definierten Werten.

Nachhaltige Entwicklung: ein Vorreiter für Mutter Natur

IVECO BUS engagiert sich in vielerlei Hinsicht für die Umwelt und die Gesellschaft. Neben der Entwicklung von innovativen Lösungen zur Reduktion von Schadstoff- und Lärmemissionen ist der Marke auch die Recyclingfähigkeit ihrer Produkte ein zentrales Anliegen. Dazu gehört auch die möglichst effiziente Nutzung der vorhandenen Ressourcen. Mobile Praxisbeispiele für das Nachhaltigkeitsengagement sind schon seit vielen Jahren und in großer Zahl auf den Straßen der Welt unterwegs. Ein Beispiel ist der im September 2021 vorgestellte IVECO Minibus mit CNG-Antrieb für die städtische Mobilität, der den ökologischen Fußabdruck der Verkehrsbetriebe deutlich verbessert. Untermauert wird die Vorreiterschaft außerdem von einem weiteren Meilenstein: Der IVECO E-WAY Elektrobus hat mit 543 Kilometern kürzlich einen neuen Reichweitenrekord im Praxisbetrieb aufgestellt.





Technologie: maximale Leistung – minimaler Verbrauch

Die vom Motorenhersteller der IVECO GROUP, FPT Industrial, patentierte IVECO HI-SCR-Technologie hebt den Wirkungsgrad bei Bussen, insbesondere mit Heckantrieb und im urbanen Einsatz, auf ein neues Level. Durch die gleichzeitige Reduktion der CO₂-Emissionen und des Kraftstoffverbrauchs hilft das nicht nur der Umwelt, sondern mit geringeren Spritkosten auch den Kunden von IVECO BUS.

Total Cost of Ownership: der Fokus auf dem „Big Picture“

Ganzheitlich denken liegt IVECO BUS als Teil eines großen Weltkonzerns im Blut. In Bezug auf die Kosten der Personenbeförderung vermittelt die Marke die Denkweise, das der Kaufpreis nur einen Teil der Gesamtkosten ausmacht. Um die TCO (= engl. „Total Cost of Ownership“) so gering wie möglich zu halten, werden Kunden mit einem hochqualitativen Ersatzteil-Portfolio sowie umfassenden Service- und Beratungsleistungen über den gesamten Produktlebenszyklus begleitet und unterstützt. Die TCO-Vorreiterschaft manifestiert sich außerdem durch den Fokus auf zukunftsweisenden Antrieben, der Implementierung modernster Telematik sowie

der Nutzung sämtlicher Chancen der Digitalisierung.

Added Value: einen Schritt voraus

Echter Mehrwert lässt sich bei IVECO BUS nicht an einer Dimension alleine festmachen: Bei den Bussen der Marke ist es vor allem das unverkennbare Produktdesign im Zusammenspiel mit dem höchsten Komfort, das den Unterschied ausmacht – sowohl für Passagiere als auch für Fahrer/-innen. Weil in der mobilen Personenbeförderung aber auch die Praktikabilität zählt, sind sämtliche Komponenten so konstruiert, dass sie schnell und einfach ausgetauscht werden können. Der unbändige Drang, neue Perspektiven der Mobilität maßgeblich mitzugestalten, trägt ebenfalls zur Anziehungskraft von IVECO BUS bei. Ein Beispiel ist das Engagement für die Zukunft des autonomen Fahrens, wo die Marke in Zusammenarbeit mit EasyMile, einem Anbieter fahrerloser Technologien, vor Kurzem einen wichtigen Etappensieg errungen hat. Bei ausgiebigen Probeläufen auf unterschiedlichen Teststrecken erreichte der gemeinsam entwickelte Bus im fahrerlosen Modus ohne Probleme eine Höchstgeschwindigkeit von 40 km/h. Diese Ergebnisse bestätigen die vielfältigen Möglichkeiten des autonomen

Fahrens auf Stufe 4, was „vollautomatisiertes Fahren“ bedeutet – also dass die Fahrzeugführung auf bestimmten Strecken vollständig von einem „Autopiloten“ übernommen wird. Durch die erfolgreiche Testphase kann nun der nächste Schritt vorbereitet werden: Der Betrieb des Busses unter realen Bedingungen in einer Stadt.

„Autonomes Fahren“ im Fokus

Wenn Sie noch mehr zu diesem Thema erfahren möchten, blättern Sie einfach auf die Seiten 6 bis 8. In diesem Interview spricht der CEO der IVECO GROUP Dr. Gerrit Marx über die Chancen und Grenzen dieser bahnbrechenden Technologie.

Starke Werte – große Zukunft

Der Blick auf diese Werte als Wegweiser offenbart positive Aussichten. IVECO BUS ist noch einiges zuzutrauen – die Personenbeförderung darf sich auf zahlreiche Innovationen freuen!



Wiedersehen macht Freu(n)de!



Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

wir lieben, was wir tun – und Sie mit unseren Fahrzeuglösungen sowie umfassenden Service- und Beratungsleistungen zu begeistern, bereitet uns die größte Freude. Ihre Zufriedenheit steht dabei immer an erster Stelle und Ihre Treue macht uns stolz.

Manche von Ihnen konnten wir in letzter Zeit leider etwas weniger oft begrüßen, als wir uns wünschen würden. Um das wieder zu ändern, wollen wir uns weiterentwickeln – und deshalb fragen wir Sie:

Haben Sie einen Tipp, was wir verbessern können?

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Unser Ziel ist simpel: Wir wollen Ihnen einen noch besseren Service bieten. Deshalb haben wir eine kleine und anonyme Umfrage vorbereitet, um herauszufinden, wo wir ansetzen können. Folgen Sie bitte dem Link oder scannen Sie den QR-Code und nehmen Sie sich kurz Zeit für die Beantwortung unserer Fragen.

Herzlichen Dank dafür!

Wir freuen uns schon jetzt, Sie hoffentlich bald wiederzusehen.



wiedersehen-macht-freude.iveco.de

Nikola und IVECO

Frisch ans Werk – im neuen Werk

Der nächste Schritt im Wandel der Nutzfahrzeugbranche:

Nach dem Beginn der zukunftsweisenden Kooperation zwischen IVECO und dem innovativen Elektro-Start-up Nikola im Jahr 2019 begann im September 2021 die Serienproduktion des Nikola Tre BEV, einem Elektro-Lkw auf Basis des IVECO S-WAY. Die Werkseröffnung in Ulm markiert auf jeden Fall einen Meilenstein der Zusammenarbeit.

Die Marke hinter der Elektro-Innovation

Die Nikola Corporation ist ein 2014 gegründetes, US-amerikanisches Start-up und im Nutzfahrzeugsektor das, was Tesla Motors in der Pkw-Branche ist. Ein wesentlicher Unterschied liegt in der Tatsache, dass Nikola bewusst auf etablierte Hersteller wie IVECO zugeht, um Synergieeffekte bestmöglich zu nutzen.

2022 vollelektrisch – 2023 brennstoffzellenbetrieben

Hinter den ambitionierten Zielen von Nikola steht eine klare Vision: Die Entwicklung und Produktion eines „emissionsneutralen“ Schwerlast-Lkw. Das erste Modell, das in Ulm vom Band rollt, ist der batterieelektrische Nikola Tre BEV (BEV = engl. „Battery Electric Vehicle“). Die Basis bildet der IVECO S-WAY – die revolutionäre Antriebstechnik kommt von Nikola. Gemeinsam entwickelt

wurde die modulare Plattform dahinter, die sich in Zukunft sowohl mit der Batterie- als auch mit der Brennstoffzellentechnologie betreiben lässt.

Die heiligen Hallen des Fortschritts

Seit der Eröffnung im September 2021 wird der Nikola Tre BEV auf einer Fläche von 50.000 m² im IVECO Produktionswerk in Ulm hergestellt. Der eigens konzipierte Endmontageprozess ist speziell auf elektrische Fahrzeuge abgestimmt und darauf ausgerichtet, 1.000 Fahrzeuge im Jahr zu produzieren. Dabei ist aber nicht nur das Fahrzeug, sondern der gesamte Prozess bis zum fertigen Produkt nachhaltig durchdacht: Der Standort arbeitet nach den Grundsätzen des World-Class-Manufacturing-Modells mit dem Ziel, ohne Abfälle, Unfälle, Ausfälle und Lagerbestände zu produzieren.

Ein idealer Nährboden für nachhaltige Innovation

Die Entscheidung für den Standort Ulm hat vielerlei Gründe – vor allem die geografische Nähe zu wichtigen Zulieferern sowie die von der deutschen Politik aufgesetzte „Nationale Wasserstoffstrategie“ haben letztendlich den Ausschlag gegeben. Mit dem Start der Produktion stärken die beiden Partnerunternehmen IVECO und Nikola die wirtschaftliche Bedeutung der Region und setzen wesentliche „grüne“ Akzente für Mutter Natur. Die ersten Modelle des Nikola Tre BEV sind schon fertig, ausgeliefert und im täglichen Einsatz. Doch das ist erst der Anfang ...





Zu zweit auf Tour

Vierbeinige Begleiterin im S-WAY

Die Transportbranche hat viele Facetten. Neben den großen Speditions- und Logistikunternehmen sind auch kleine Betriebe und selbst fahrende Unternehmer/-innen ein wichtiger Baustein im gesamten System.

Unternehmer wie Uwe Andreas Gräbedükel aus Unna zum Beispiel. Der 61-Jährige fährt seit über 30 Jahren Lkw und ist zudem ein gutes Beispiel dafür, mit welchen Herausforderungen sich die Branche derzeit konfrontiert sieht, ohne die Rahmenbedingungen beeinflussen zu können.

Gräbedükel kommt eigentlich aus „dem Osten“, wie er erzählt. Was man ihm nicht anhört, denn sein Dialekt hat sich in den vielen Jahren, in denen er jetzt schon im Raum Dortmund lebt, abgeschliffen. Der selbst fahrende Unternehmer gehörte zu jenen Menschen, die unbedingt weg wollten aus der untergehenden DDR, er verließ das Land noch über die berühmt gewordene Deutsche Botschaft in Prag. Zunächst kam der gebürtige Thüringer in Bayern unter, später zog er „der Liebe wegen“ in Richtung Norden. Seine jetzige Firma mit dem einprägsamen Namen Wir2 Transport GmbH gründete Gräbedükel vor zehn Jahren, gemeinsam mit Anja Bandmann – die er zwei Wochen vor dem Interview-Termin geheiratet hat. Die Idee für den Firmennamen hatte Anja, die früher ebenfalls Lkw fuhr. „Das kam, weil wir mit zwei Fahrzeugen angefangen haben. Der Name war gut gewählt, nicht alltäglich.

Dadurch blieb er bei vielen Kunden hängen,“ lobt Gräbedükel den Einfall seiner Partnerin.

Wenn er heute trotz der aktuellen Ereignisse und nach zwei Jahren Pandemie noch einigermaßen gut schlafen kann, liegt das an einer Entscheidung, die er noch kurz vor Beginn der Corona-Krise getroffen hat. „Eigentlich hatten wir fünf Fahrzeuge im Fuhrpark,“ erzählt der Unternehmer. „Allerdings wurde uns ein kompletter Zug gestohlen, den wir zunächst nicht ersetzt haben und der auch nie wieder aufgetaucht ist. Schließlich haben wir uns entschieden, nur noch mit einem Lkw weiterzumachen und die anderen zu verkaufen. Diese Entscheidung habe ich bis heute nicht eine Sekunde lang bereut.“ Small is beautiful, nach dieser Devise verfuhr Gräbedükel und seine Partnerin fortan. Anja Bandmann bewarb sich danach bei den Dortmunder Verkehrsbetrieben, musste

zusätzlich zu ihren vorhandenen Lkw- und Bus-Führerscheinen noch eine komplette Ausbildung zur Berufskraftfahrerin Personenverkehr absolvieren und ist mit ihrem neuen Job rundum glücklich – mit einer kleinen Einschränkung: „Die Schichtzeiten sind mitunter sehr fordernd.“



„... weil IVECO liefern konnte.“

Uwe Andreas Gräbedünkel, Wir2 Transport GmbH

Auch Uwe Andreas Gräbedünkel hatte gut zu tun: „Ich hatte täglich meine Ladungen.“ Die kamen allerdings von einem Discounter, der mit Beginn der Pandemie in den Lockdown ging und folglich längere Zeit keine Aufträge für Transportunternehmen hatte. Der selbst fahrende Unternehmer machte sich auf die Suche nach einem neuen Job und wurde schnell fündig: Er transportierte Brot Richtung Süden bis in den Raum Mannheim und nahm auf dem Rückweg Sanitärpapier mit nach Norden. Auch dieses Geschäft funktionierte relativ gut – bis zum 2. Dezember letzten Jahres. Da wurde aufgrund von Brückenschäden die mittlerweile berüchtigte Vollsperrung der A45 verkündet, was für den Unternehmer aus Unna wie auch für viele andere Kolleginnen und Kollegen gravierende Folgen hat: „Ich bin nachmittags noch über die marode Brücke gefahren, abends wurde die Sperrung wirksam. Mit den jetzt nötigen Umwegen und Staus schaffe ich die Tour nach Mannheim nicht mehr. Nach Süden benötigt man jetzt ein bis zwei Stunden mehr, zurück mindestens eine Stunde.“ Dafür reicht die Lenk- bzw. Schichtzeit nicht. Seitdem muss sich Gräbedünkel seine Ladungen auf Frachtenbörsen suchen, mit allen daraus resultierenden Problemen.

Erst testen, dann kaufen

Seinen IVECO S-WAY 570 fährt der Transporteur seit etwas mehr als zwei Jahren. Es ist sein erster IVECO – die Kaufentscheidung fiel, „weil IVECO liefern konnte.“ Doch vom Hof weg wollte Gräbedünkel den neuen Truck nicht kaufen. „Wir haben darum gebeten, erst einmal ein Vorführfahrzeug zu bekommen.“ Das bestand den Test: „Meine Frau war begeistert, wir waren sehr zufrieden damit, sodass wir den Kaufvertrag unterschrieben.“ Großes Lob zollt der Unternehmer der IVECO Niederlassung in Dortmund: „Die haben ja praktisch das nackte Fahrzeug bekommen und es dann so vorbereitet, wie ich es haben wollte. Das macht die Werkstatt perfekt.“ Also mit Beklebung und vielen Extras wie Fernseher, extra Scheinwerferbügel auf dem Kabinendach oder dem leistungsfähigen Spannungswandler.

Rund 260.000 Kilometer ist Gräbedünkel mit dem IVECO S-WAY bis dato gefahren, ohne Probleme. Digitalen Serviceleistungen, die inzwischen zur Serienausstattung gehören, begegnete der IVECO Besitzer mit gemischten Gefühlen. Allerdings half es ihm nach eigener Aussage, sich mit diesem Feature anzufreunden, nachdem er vor

längerer Zeit einen Anruf aus Turin erhielt. „Der Mann am Telefon erklärte mir, mein Fahrzeug müsse in die Werkstatt und ich solle ihm sagen, wann und wo ich einen Termin haben wolle. Dabei hatte ich keine Fehlermeldung im Display.“ Trotzdem sollte ein Sensor getauscht werden, was reibungslos klappte: „Als ich in Dortmund in die Werkstatt kam, standen die schon Gewehr bei Fuß.“ Der betreffende Sensor wurde schnell ersetzt, Gräbedünkel zeigt sich beeindruckt von der Möglichkeit, dank Telematik prophylaktisch kritische Bauteile zu identifizieren und so ungeplante und damit in der Regel teure Stopps zu vermeiden.

Der Preis ist das entscheidende Kriterium

Der Lkw-Fahrer bedauert es, dass „Tugenden“ wie Pünktlichkeit oder Zuverlässigkeit kaum mehr eine Bedeutung haben: „Es geht in erster Linie um den Preis.“ Er ist deshalb überzeugt davon, dass gerade selbst fahrende Unternehmer ihre Kosten genau kalkulieren und kennen müssen, um angesichts der angebotenen und üblichen Frachtraten nicht schnell in Turbulenzen zu geraten. In Bezug auf seinen IVECO sieht er zwei große Vorteile: „Wir konnten eine vergleichsweise hohe Anzahlung leisten, daher sind die monatlichen Raten für die Finanzierung entsprechend niedrig. Außerdem habe ich die Fahrzeugkosten dank vollem Wartungsvertrag immer genau im Blick.“ Neben Fixkosten wie Steuer und Versicherung bleiben also noch die variablen Kosten, wobei der aktuelle Dieselpreis nicht nur für den Unternehmer aus Unna die nächste große Herausforderung bedeutet. Und das nach zwei Jahren Pandemie und der Brücken- beziehungsweise Autobahnspernung, die aufgrund der Komplexität des Problems wohl einige Jahre gelten wird.

Der Firmenname Wir2 passt auch aus einem anderen Grund gut zu dem 61-Jährigen. Seit einiger Zeit hat er wieder eine ständige Begleiterin an Bord. Peaches ist eine reinrassige Yorkshire-Terrier-Hündin und begleitet Gräbedünkel seit drei Jahren auf seinen Touren: „Wenn wir nach dem Wochenende losfahren, würde sie manchmal lieber bei den Katzen zu Hause bleiben und mit denen fressen und spielen. Aber wenn wir erst einmal unterwegs sind, macht sie es sich im Fahrerhaus gemütlich und sucht sich gerne ein warmes Fleckchen.“ Vor einigen Jahren hatte Gräbedünkel schon einen Yorkshire Terrier. Der Vorteil dieser Rasse: „Die verlieren keine Haare, die Kabine bleibt sauber.“ Die beiden sind ein eingespieltes Team und es scheint, als ob auch Peaches mit dem Arbeitsplatz ihres Herrchens sehr einverstanden ist.



OK TRUCKS – DAFÜR STEHEN WIR DAUERHAFT ZUVERLÄSSIG



 **GROSSES ANGEBOT AN WARTUNGS- UND REPARATURVERTRÄGEN SOWIE TELEMATIK-SERVICES**

 **GEBRAUCHTWAGENGARANTIE FÜR SATTELZUGMASCHINEN BIS ZU 3 JAHRE MÖGLICH**

 **AUFBEREITUNG AUSSCHLIESSLICH MIT IVECO ORIGINALTEILEN UND -KOMPONENTEN,
EINGBAUT VON QUALIFIZIERTEN TECHNIKERINNEN UND TECHNIKERN**

Follow us on: facebook.com/oktrucksdeutschland



GEPRÜFT
ZERTIFIZIERT
IVECO

OK TRUCKS
PRE-OWNED VEHICLES CERTIFIED BY IVECO
WWW.OKTRUCKS.DE  



AUTOHAUS HEINRICH SENDEN GMBH
Sittarder Straße 25-29 · 52511 Geilenkirchen
Heisenbergstraße 11-13 · 50169 Kerpen-Türnich
Süchtelner Straße 32-34 · 41066 Mönchengladbach
www.ah-senden.de

**Autohaus Heinrich
Senden GmbH**
Sittarder Straße 25-29
52511 Geilenkirchen
+49 245162080
info@ah-senden.de

<http://www.ah-senden.de>

**Autohaus Heinrich
Senden GmbH**
Heisenberg Straße 11-13
50169 Kerpen-Türnich
+49 223797410
info@ah-senden.de

**Autohaus Heinrich
Senden GmbH**
Süchtelner Straße 32-34
41066 Mönchengladbach
+49 2161406440
info@ah-senden.de