Wir sind im Machen besser als im Ankündigen

Interview mit Manfred Kuchlmayr, Leiter Unternehmenskommunikation der Iveco Magirus AG

Zum bevorstehenden Jahresende scheidet ein langjähriger Profi der Nutzfahrzeugindustrie offiziell aus dem Berufsleben aus: **Manfred Kuchlmayr, Leiter Unternehmenskommunikation der Iveco Magirus AG** und aus der Verbandsperspektive so etwas wie ***„Mister Iveco“***.

Er war zu verschiedenen Nutzfahrzeugthemen mehrfach Vortragsgast der jährlichen Mitgliederversammlungen der Innung oder hat die Versammlungen begleitet.

Verkehrsnachrichten (VN) aus Berlin und Brandenburg hatten nochmals Gelegenheit, im Rahmen eines Interviews eine breite Themenpalette rund um Transporter, LKW und Bus mit ihm zu erörtern.

VN: *Fangen wir vielleicht mal mit etwas Aktuellem an. Iveco hat ja mit dem amerikanischen Unternehmen Nicola eine Partnerschaft begründet, um im Brennstoffzellensegment für schwere Nutzfahrzeuge voranzukommen. Befürchten Sie nach den Medienberichten über eine Fahrzeugpräsentation in den USA, bei denen das Fahrzeug mangels Antrieb lediglich den Berg herabrollte, Rückschläge in der technischen Realisierung des Projektes?*

M. Kuchlmayr: In der Werbung- das gilt vom Badreiniger bis zum Hauskauf – wird gerne mal aufgetragen. Nikola hat auch Autos, die fahren. Zum Beispiel bei Anhaeuser Busch zwischen Brauerei und mehreren Depots. Übrigens eine klassische Anwendung für Brennstoffzellenautos: immer voll auf Achse, nur da rechnen sich die im Moment relativ teure Fahrzeuge. Aber unabhängig davon hat das auf unser europäisches Joint Venture keinerlei Auswirkungen. Wir haben erst im März die Kooperation besiegelt und sein Oktober fährt der erste Prototyp des Nikola Tre – vier folgen noch in diesem Jahr – in Ulm seine Runden. Ulm, weil dort die LKW Entwicklung von IVECO sitzt und dort jüngst der S-Way entstand. Die Software des Tre kommt von Nikola.

VN: *Iveco hatte mit dem batterieelektrischen Daily vor vielen Jahren bereits ein vollelektrisches Nutzfahrzeug im Angebot, heute gibt es keinen Hersteller mehr, der nichts Elektrisches mehr anbietet. War Iveco zu schnell für den Markt oder der Zeit voraus?*

M. Kuchlmayr: Hauptgrund für die Entwicklung des Daily Electric (unsere Transporter-Baureihe) war seinerzeit der Markt in China. Die hatten damals mit der Luftqualität in Städten große Probleme. Nachdem wir schon seit den 80er Jahren – übrigens als erster Hersteller mit einem Werk – dem Daily in China unterwegs sind, wollten wir uns natürlich die Zukunft nicht verbauen, falls sich Einfahrrestriktionen ergeben.

Das ging dann auch chinatypisch schnell. Hier in Europa war es zu früh, aber einige Kunden, z.B. DHL, waren von Anfang an dabei. Wir werden aber das Segment demnächst wieder bedienen, weil sich die E-Mobilität im Gegensatz zum Schwer- oder Fernverkehr im urbanen Bereich definitiv durchsetzen wird.

VN: *Iveco war ja auch mit Gas recht früh unterwegs, seit den 90er Jahren gab es CNG-Fahrzeuge, seit 2012 führen Sie auch LNG-Antriebe (tiefgekühltes, verflüssigtes Gas). Wie sind damit die Erfahrungen?*

M. Kuchlmayr: Ja, da war auch wieder der Daily Vorreiter. 1996 kam der schon, 2001 folgte dann das erste 18 Tonner Fahrgestell und seit 2001 bauen wir CNG Sattelzugmaschinen. Die wahre Erfolgsgeschichte begann dann 2012 mit LNG. Tiefkalt und flüssig kriegt man dann auch die geforderte Energie für eine Reichweite von 1.600 km in den Tank.

Kunden schätzen die Zuverlässigkeit und Vorteile wie Einstoff-Betankung. Also nur Gas, kein Ad Blue. Für uns ist es auch mal ganz nett, Marktführer zu sein. Das spiegelt die Kundenzufriedenheit.

***VN:** Alle LKW- und Bushersteller haben ja inzwischen ambitionierte Programme mit ziemlich konkreten Zeitachsen zur Entwicklung von klimaneutralen Antrieben vorgestellt. Wie bewerten Sie das?*

M. Kuchlmayr: Wir sind im Machen besser als im Ankündigen. Elektrobusse fahren unter unserer Marke Heuliez – seit Herbst endlich auch unter dem Namen IVECO – in großer Anzahl in Städten. Aber fast alle in Frankreich, weil dort die Umweltvorschriften bzw. deren Umsetzung wesentlich konsequenter sind als hier, wo es an jedem Baum eine Initiative für und gegen alles gibt.

Mit Elektro und der Variante Brennstoffzelle haben wir natürlich auch einen Zeitplan: Elektro-Trucks 2022 und Brennstoffzelle Ende 2023.

Sehr wertvolle Erfahrungen haben wir mit LNG gemacht, die uns jetzt beim Wasserstoff helfen. Obwohl der aufgrund seiner Atomstruktur und Stoffeigenschaften nochmal um ein Vielfaches anspruchsvoller ist. Mit LNG haben wir begonnen, obwohl es keine Infrastruktur gab. Das war knüppelhart! Heute haben wir in Europa über 350 Tankstellen und in Deutschland nähern wir uns der 50er Marke. Eine wertvolle Erfahrung im Rennen um die Pole Position bei Wasserstoff.

***VN:** Iveco kooperiert mit Nicola, Daimler gründet ein Joint Venture mit VOLVO Trucks, MAN und Scania bündeln als TRATON im VW-Konzern ihre Kräfte – wird es allein nicht mehr gehen? Oder wappnet sich die Industrie eher gegen den stärkeren Wettbewerb aus China?*

M. Kuchlmayr: Ich kann nur von uns reden. Wir hatten ja im schweren Segment vor einiger Zeit schon fast – ich will es drastisch ausdrücken – Nahtoderfahrung.

Keiner hat uns zugetraut, nochmal richtig auf den Putz zu hauen. Mit dem S-Way haben wir den IVECO Anteil auf Anhieb in ganz Europa verdoppelt. Nicht zuletzt, weil er ein echtes Fahrerauto geworden ist. Das war zugleich das Signal, dass wir damit auch bei neuen Technologien dabei sein werden. Neue Technologien sind teuer. Als kleinster unter den Schweren wären wir immer Juniorpartner gewesen. Das wollten wir nicht, weil hier viele Stärken und Eigenheiten unter die Räder gekommen wären, die unsere DNA ausmachen. Mit einer dann umständlichen Struktur und jedesmal 10 Doktoren am Tisch, die der Reihe nach immer gewusst hätten, warum was nicht geht, hätten wir Gas und Biogas nie auf die Kette bekommen. Aber die Brennstoffzelle ist wie gesagt nochmal eine andere Hausnummer, ein fundamentaler Wechsel.

Nur einen Klasse Truck zu haben ohne die aufwändige softwaregesteuerte Integration aller Komponenten reicht nicht. Nikola war andersrum in einer ähnlichen Lage: hervorragende konzeptionelle Fähigkeiten und extreme Software-Kompetenz, aber wenig Ahnung von einem LKW. Das passt! Die Chemie stimmt ebenfalls, die Umsetzung läuft im Zeitraffer-Tempo. Unabhängig von Spekulantenangriffen.

***VN:** Schauen wir mal nicht nur nach vorn, wenn man so lange dabei ist wie Sie, gibt es auch ein hohes Maß an Erfahrungen. Wenn Sie zwei bis drei bahnbrechende Entwicklungsschritte der letzten Jahrzehnte im Nutzfahrzeugsegment nennen müßten, welche wären das?*

M. Kuchlmayr: Am einschneidendsten sind natürlich die CO2 Vorgaben der EU. Nach jahrelangem Lavieren, wie man zur Emissionsfreiheit kommt, haben die Vorgaben für 2025 / 2030 jetzt dazu geführt, den mittlerweile extrem effizienten und auch sauberen Verbrenner langsam aus dem Rennen zu nehmen. Das ist ein Paradigmenwechsel.

Es gibt bei Wasserstoff auf Sicht weder Trucks noch Tankstellen. Aber endlich Einvernehmen, sich auf Elektro im Nahverkehr und Wasserstoff – Sinn macht nur die Brennstoffzelle - im Fernverkehr zu verständigen. So stabile Voraussetzungen hatten wir noch nie. Einmal hieß es, NOx sei das Maß der Dinge, dann CO2. Jetzt ist also alles strombasiert, auch wenn wir den in grün nicht im Ansatz in der geforderten Menge haben. Beim Wasserstoff reden wir gar von grau (aus Methan unter Energiezufuhr gemacht), blau (das entstehende CO2 in den Boden verpresst oder einer anderen Nutzung zugeführt) oder grün (sauber, aber knapp). Unsere Autos werden jedenfalls farbenblind sein und alles schlucken, solange es zu 99,9% rein ist.

Für viel Aufsehen sorgte auch das Thema autonomes Fahren, das sich aber glücklicherweise zunächst auf den PKW Bereich konzentriert. Ich bin persönlich der Meinung, dass einen autonomen 40 Tonner mit 80 km/h aufgrund seiner beträchtlichen kinetischen Energie auch keiner so richtig will. Weder im Rückspiegel seines autonomen PKW noch als Häuslebesitzer an der Straße. Nach guten Ergebnissen im PKW wird das aber sicher auch partiell auf den LKW übertragen werden.

***VN:** Und welches waren die wichtigsten persönlichen Erlebnisse in Ihrem beruflichen Leben?*

M. Kuchlmayr: Puuhh! Da läppert sich in 25 Jahren einiges zusammen. Ich will mal versuchen, das allgemein zu fassen. Iveco ist eine Company, die zwar sehr groß ist und zwangsläufig viele Regularien hat, deren Sinn man nicht auf Anhieb überblickt. Die aber nötig sind. Aber es gibt auch viele Bereiche, die nicht bis zur Verblödung geregelt sind. Und genau hier liegen kreative Chancen.

So bin ich übrigens auch an die Fuhrgewerbe-Innung geraten, eine sehr geschätzte Beziehung. Ich will heute gar nicht wissen, was in meinem Arbeitsvertrag steht. Ich durfte jedenfalls etliche Räder drehen, die nicht im Ansatz erwähnt waren. Wenn man sein Revier im Großen und Ganzen besenrein gehalten hat, wurde auch mal ein Ausrutscher verziehen. Ich maße mir mal bescheiden an, das als win-win-Situation zu bezeichnen.

***VN:** Wenn Sie Ihren Kunden, also den Transport- und Busunternehmern, eine Orientierung aus Perspektive der Nutzfahrzeugindustrie für die nächsten Jahre geben würden, welche wäre das?*

M. Kuchlmayr: Ein Diesel- oder Gasfahrzeug wird noch lange fahren. Schon deshalb, weil die teuren Techniken ja nicht wie ein Modellwechsel zum Stichtag in beliebiger Menge auf den Markt kommen. Das wird in kleinen Dosierungen laufen. Wir müssen sehen, so viele davon zu verkaufen, um aus der Drohkulisse der EU Strafzahlungen für CO2-Verfehlungen rauszukommen. Das sind etwa 10% bis 2025. Das wird sich nur für bestimmte Kunden lohnen.

Man muss als LKW-Käufer auch immer die Gesetzeslage grob überblicken. Wenn wir z.B. das CO2 senkende Potenzial der Vorkette bei Biogas mit dem CO2 am Auspuff verrechnen dürfen – also CO2 neutral – werden die Gasfahrzeuge schlagartig noch interessanter. Beim nächsten EU Review kann sich da schon was ergeben. Aber Fuhrgewerbe-Innungs-Mitglieder sind darüber immer bestens informiert. Eine Quelle, die ich auch öfters anzapfe.

***VN:** Herr Kuchlmayr, wir danken herzlich für das Gespräch!*

Zur Person:

Manfred Kuchlmayr, Jahrgang 1954, hat nach dem Studium an der TU Berlin (Wirtschaft / Maschinenbau) bei einem LKW Hersteller in der Produktionsplanung gearbeitet.

Er ging dann zu einem Zulieferer für mobile Rechnersysteme und hat seit 1991 bei Iveco mehrere Stationen durchlaufen. Zuletzt war er zuständig für die Presse / Unternehmenskommunikation und das Business Development alternativer Antriebe.

Das Unternehmen Iveco

Iveco (Industrial Vehicles Corporation) ist ein italienischer Nutzfahrzeughersteller, der 1975 in Turin gegründet wurde. Das Unternehmen entstand als Zusammenschluss der Lkw-Sparte von Fiat, des italienischen Lkw-Herstellers OM (Officine Meccaniche), des französischen Lkw-Herstellers Unic sowie der deutschen Magirus-Deutz AG unter Federführung des Fiat-Konzerns, dem das neue Unternehmen zu 80 % gehörte.

Zunächst hielt das deutsche Unternehmen Klöckner-Humboldt-Deutz AG (KHD) (der frühere Mutterkonzern von Magirus-Deutz) die restlichen 20 % der Anteile an Iveco; diese gingen jedoch 1980 ebenfalls an den Fiat-Konzern, der seitdem Alleineigentümer ist. Heute ist Iveco ein Teil von CNH Industrial N.V, einem weltweit tätigen und führenden Unternehmen für Investitionsgüter.

Iveco entwirft, produziert und vermarktet eine umfassende Palette von leichten, mittelschweren und schweren Nutzfahrzeugen, Baufahrzeugen und Sonderfahrzeugen für Offroadeinsätze.

Das komplette Produktprogramm besteht aus dem Daily, einem Transporter, der den Bereich von 3 bis 7 to abdeckt, dem Eurocargo von 6 bis 18 to.

Im schweren Segment über 16 Tonnen bieten der Trakker (für Offroad-Einsätze) und die IVECO WAY-Reihe die Onroad-Modelle IVECO S-WAY und IVECO X-WAY für leichte Offroad-Einsätze. Darüber hinaus zählen Produkte der Marke Iveco Astra, Schwerfahrzeugspezialist für Sonderfahrzeuge Muldenkipper und Dumper, zum Produktportfolio.

Iveco beschäftigt weltweit mehr als 21.000 Mitarbeiter und ist in 7 Ländern vertreten. Neben Europa ist Iveco in Asien, Afrika, Ozeanien und Latein Amerika mit modernster Technologie präsent. Mehr als 4.200 Service- und Vertriebsstützpunkte in über 160 Ländern garantieren technische Unterstützung