

Flottenmanagement

www.flottenmanagement-verlag.de • G 59522 • 5. Jahrgang Oktober/November 2006

EUR 4,-



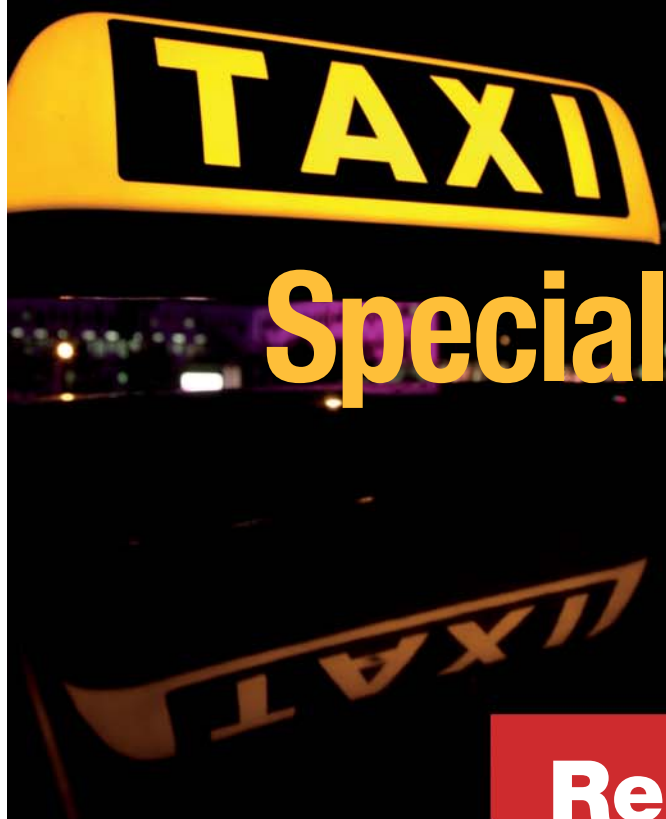
DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Marktübersicht:
Business-Modelle**

**Kostensenkung:
Aktives Schaden-
management**



**Auftritt:
Dynamik bei Opel**



**Marktvorteil:
Netzdichte bei VW Nutzfahrzeuge**

**Recht:
Obliegenheits-Verletzung**



NÜRNBERGER



NÜRNBERGER AutoVersicherung für Flotten

Top-Produkte und Top-Service für Ihren Fuhrpark

- **NÜRNBERGER AutoVersicherung**
Innovativ, flexibel, leistungsstark
- **Service**
Fach- und Entscheidungskompetenz durch Flottenspezialisten vor Ort
- **Tarifierung**
Individuelle Beitragskalkulation schon ab 5 Kfz, Stückprämien- und Jahrespauschalmodelle
- **Schadenregulierung**
Flexibel, zuverlässig, schnell

Sofortinformation:

Rainer Schwarz

NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
Telefon (09 11) 5 31-33 93, Fax 5 31-81 33 93
E-Mail: rainer.schwarz@nuernberger.de,
www.nuernberger.de

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Näher dran...

...an den Themen, die den Fuhrparkleiter wirklich bewegen, sind wir nicht zuletzt durch unseren Redaktionsbeirat. In Zusammenarbeit mit dem Sponsor unseres fünften großen Treffens, VW Group Fleet International, luden wir diesmal nach Wolfsburg ins Ritz Carlton ein.

In intensiven Diskussionsrunden, bei denen manch offenes Wort fiel, diskutierten die zehn angereisten Beiratsmitglieder mit Flottenmanagement über die aktuellen Themen der Branche (Seite 104), die wir in den nächsten Ausgaben abarbeiten werden. Ganz klarer Fokus im Fuhrpark: Kosten sparen.

Denn neben steigenden Sachanforderungen oder Ansprüchen der Mitarbeiter an den Fuhrpark erhöhen vor allem fixe Kostenblöcke wie Kraftstoff, Anschaffungspreise oder ab 2007 die Mehrwertsteuererhöhung (siehe Seite 63) die Kosten der Flotte. Dies kollidiert oftmals mit dem Kostendruck und den Budgetvorgaben, die der Fuhrparkleiter zu erfüllen hat. Kein Wunder, dass in der Flotte an allen Stellschrauben gedreht wird, denn die Total Cost of Ownership, die Gesamtkosten eines Fahrzeuges während der Haltedauer, sind vielfältig.

Da der Fuhrparkleiter bei der Fahrzeugauswahl in der Regel durch die Vorgaben der Geschäftsleitung, die letztlich mit dem Fuhrpark auch ein Image sowohl nach außen zum Kunden als auch nach innen zu den Mitarbeitern transportieren will eingeschränkt ist, gilt es die vermeintlich "kleinen Dinge" zu optimieren.

Eine Stellschraube ist das Schadenmanagement, denn neben dem direkten Schaden in Geld bei einem Unfall gibt es noch eine Fülle von unternehmensinternen Folgekosten (beispielsweise interne Schadenbearbeitung, Lohnfortzahlung, Umsatzverlust, steigende Versicherungskosten, Imageverlust), die durch professionelles Management gesenkt werden können (Seite 64). Das betrifft im übrigen auch die Reparaturrechnungen – und dies nicht nur im Falle eines Unfalles, sondern auch bei der normalen Wartung und Abnutzung (Seite 42).

Dennoch: Bei allem Kostendruck ist der Dienstwagen ein einzigartiger Motivationsfaktor für die Mitarbeiter. Nicht zuletzt deshalb werden zwischenzeitlich deutlich über 50 Prozent aller Neuwagen gewerblich zugelassen – und daran werden sicher auch die neuen Steuerregelungen ab 2007 nichts ändern.

Ralph Wuttke
Chefredakteur



UNSERE PROZESSLÖSUNGEN SIND RICHTUNGSWEISEND

Das Koordinieren von komplexen Prozessen bei der Ein- und Aussteuerung Ihrer Fahrzeugflotte bindet wertvolle Kapazitäten, die Ihrem Kerngeschäft verloren gehen.

SPAREN SIE MIT UNS AUFWAND, KOSTEN UND VOR ALLEM EINES: ZEIT!

■ FAHRZEUGEIN- UND AUSSTEUERUNG

Von der Zulassung bis zur Stilllegung des Fahrzeugs und der Re-marketing Prozessunterstützung

■ INFORMATIONS- UND DOKUMENTENMANAGEMENT

Von der IT-gestützten Verwaltung von Dokumenten bis zur sicheren Lagerung fahrzeugrelevanter Materialien

■ FAHRZEUGLOGISTIK

Von der Fahrzeugauslieferung und qualifizierten Übergabe bis zur protokollierten Fahrzeugrückholung

■ RISIKOMANAGEMENT

Von der Treuhandverwaltung Ihrer Dokumente bis zur Bestandsprüfung



DEUTSCHER AUTO DIENST

DAD
Deutscher Auto Dienst GmbH

Bogenstraße 26
22926 Ahrensburg
Telefon: + 49 (0)4102 804-0

Ein Unternehmen der  Kroschke Gruppe

info@dad.de · www.dad.de



www.mercedes-benz.de/grosskunden

Wer gewagt denkt, sollte sicher fahren.

Die A-Klasse als Firmenwagen.

► Geistesblitze bei Mitarbeitern sind etwas Schönes. Heikel wird es erst, wenn sie sie am Steuer treffen. Außer wenn der Firmenwagen eine A-Klasse ist. In ihr steckt eine Idee, die

sie zum sichersten Auto ihrer Klasse macht: das Sandwichkonzept. Und im Flottenpaket bekommen Sie zu attraktiven Konditionen sogar noch ein paar Ideen mehr. **Weiter denken.**



Mercedes-Benz





64

Warum Flottenconsulting, Schaden- und Riskmanagement bei der HDI im Vordergrund stehen, erläutert Vorstandsmitglied Dr. Klaus-Peter Herfeld.



20

Einige Stellschrauben für die Optimierung der Leasingraten bergen nicht unerhebliche Einsparpotenziale.



26

Frank Kemmerer, Direktor Groß- und Gewerbekunden bei der Adam Opel AG, umreißt die Fortschritte des Opel-Comebacks im Flottengeschäft.



12

Mit den Transportereinrichtungen von bott konnte die Deutsche Post den Faktor Zeit positiv beeinflussen.

Handy, mobiles Navi, PDA oder doch Festeinbau? Für wen lohnt sich welche Navigationslösung?



108

Praxis

- 12 **Beweglichkeit, in jeder Beziehung**
Die Deutsche Post setzt auf Fahrzeugeinrichtungen von bott

Leasing

- 16 **Tausend Stellschrauben**
Ein Tag bei LeasePlan Deutschland
- 18 **ServicePlus, die passende Antwort**
Interview mit Marco Lessacher, Vorstand der DSK LEASING AG & Co.KG
- 20 **Es geht immer noch etwas**
Optimierungspotenziale für Leasingraten

Management

- 22 **Kein Geld zu verschenken**
Einsparmöglichkeiten bei Werkstattkosten
- 26 **Den Fuhrpark-Alltag vereinfachen**
Interview mit Frank Kemmerer, Adam Opel AG
- 30 **Drum prüfe...**
Checkpunkt UVV
- 32 **Preisvorteil**
Kosteneinsparungen durch Businessmodelle und -pakete
- 36 **Restwert versus TCO**
Eine Restwert-Übersicht fuhrparkrelevanter Fahrzeuge
- 40 **Zentrale Steuerung und optimale Kontrolle**
Beim Leasing ist Europa extrem heterogen

- 44 **Einen Versuch in Ehren**
Sixt Arbeitskreis Erdgas

- 46 **Europäische Trends in der Gebrauchtwagenvermarktung**
Gastbeitrag von Detlef Hochgeschurz, Key Account Fleet-Manager bei BCA

- 48 **Selbstbewusst im Wettbewerb**
Interview mit Klaus Feike, Ralf Asche und Thomas Schulz, VW Nutzfahrzeuge

Recht

- 51 **Wenn die Versicherung nicht zahlt**
Rechtliche Folgen von Obliegenheitsverletzungen

Extra

- 57 **„And the winners are...“**
FM-Vergleichsserie-Diesel-Limousinen und -Kombis der Oberen Mittelklasse

Steuer

- 63 **Steuerfallen 2007**
Änderungen, die den Fuhrpark betreffen

Versicherung

- 64 **Nicht nur die Prämie zählt**
Interview mit Dr. Klaus-Peter Herfeld, Mitglied des Vorstandes der HDI Industrie Versicherung AG

Special TAXI

- 67 **Einleitung**

- 68 **Da kommt einiges zusammen**

Interview mit dem Vorsitzenden des Taxiverbandes TVD, Peter Kristan

- 69 **Im Paket günstiger**
Taxipakete aktueller Fahrzeug-Modelle

- 72 **Rückrüstbar in drei Stunden**
INTAX Taxis sind einfacher wiederzuvermarkten

- 74 **Und es bewegt sich doch**
Trends auf dem Taximarkt

- 76 **Antrieb: Sparen**
Alternative Antriebe für den Taxibetrieb

Event

- 78 **Ist Fliegen wirklich schöner als Fahren?**
Zwei „Flug“-Tage auf der Saab-Leserreise

Reifen

- 80 **Werden Felgen-Träume wahr?**
Wie das Winterkompletttrad mit Alu finanziell attraktiver wird

- 82 **Doch einige Unterschiede**
Reifenmanagement bei Transportern

Test

- 84 **Bella macchina**
Alfa 159 SW 2.4 JTD

- 90 **Anders als die anderen**
Skoda Roomster 1.9 TDI



48

Über die Vielseitigkeit der Marke VW Nutzfahrzeuge und ihrer Produkte sprachen Thomas Schulz, Klaus Feike und Ralf Asche (v. li.)



90

Beim Test des Skoda Roomsters verspürten wir den frischen Wind, den er in das Kompaktvansegment bringt.

Fahrbericht

88 Opel Corsa 1.3 CDTI

Fahrtelegramm

89 Fiat Sedici

93 Opel Vivaro

Transporter

94 Renault Traffic

Marktübersicht

99 Seat ja, aber welche?
Flottenfahrzeuge von Seat

Innovation

102 Fahren und sparen VW Touran EcoFuel

Redaktionsbeirat

104 Anregender Austausch
Das fünfte Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen

Kommunikation

108 Bunte Vielfalt Eine Bestandsaufnahme aktueller Navigationslösungen

Wissen

112 Tempus Fugit
Die Entwicklungsgeschichte von (Radar-)Tempomaten

Rubriken

3 Kommentar

8 Nachrichten

96 Salon

114 Gastkommentar / Impressum

Aktuelle Infos auch im Internet unter:
www.flottenmanagement-verlag.de



IN DER GLEICHEN ZEIT REPARIEREN WIR IHRE WINDSCHUTZSCHEIBE.


Ganze 30 Minuten benötigt CARGLASS für die Beseitigung kleiner Macken in der Windschutzscheibe. Immer gilt: Reparatur für Teilkaskoversicherte kostenlos; Neueinbau in Erstausrüsterqualität. Vertrauen auch Sie den speziellen Serviceleistungen von CARGLASS.

Kostenlose Beratung/
Auftragsannahme
rund um die Uhr:

0800 - 22 22 222

oder im Internet:

www.carglass.de


CARGLASS[®]
WENN AUTOGLAS, DANN CARGLASS.

+++ in Kürze +++**+++ Auktion +++**

Im Neusser Auktionszentrum von BCA fand zum wiederholten Mal Deutschlands größte Leasingauktion statt. 300 Gebrauchtwagen aus den Beständen führender Leasingunternehmen wurden an die vor Ort anwesenden 171 Händler aus dem gesamten Bundesgebiet mit einer Verkaufsquote von 87,00 % verauktioniert. BCA veranstaltet ab 2007 regelmäßig Leasing/Flotten-Auktionen in Neuss, die nächsten Termine finden am 31.10. und 30.11.2006 statt.

+++ Soforthilfe +++

Die neue Serviceleistung „Renault Unfall Assistance“ kann nach einem Verkehrsunfall über die Hotline 01802/365-365 in Anspruch genommen werden. U.a. wird das Abschleppen in die nächste autorisierte Fachwerkstatt organisiert, Abschleppkosten entstehen in der Regel nicht, wenn eine Reparatur erfolgt. Auf Wunsch werden Hotel oder Ersatzfahrzeug vermittelt.

+++ Schnellservice +++

Beim Toyota Express Service in europäischen Werkstätten ist die Arbeit von zwei Technikern optimal aufeinander abgestimmt worden. Ein solches Team ist mit einer ganzen Reihe Spezialwerkzeugen ausgerüstet. Der Service soll in weniger als einer Stunde erledigt sein.

+++ Versicherungseinstufung +++

Die Peugeot-Modelle 407 wurden in der Kfz-Haftpflicht um bis zu drei Klassen besser, der 206 CC in Kfz-Haftpflicht und Teilkasko um bis zu zwei Klassen besser eingestuft.

+++ Top-Motorisierung +++

Den ersten Zwölfzylinder-Diesel in einem Serien-Pkw bietet nun Audi im Q 7 V12 TDI an. Der Sechsliter produziert 368 kW/500 PS Leistung und bietet ein maximales Drehmoment von 1.000 Nm bei bereits 1.750/min.

+++ Start-und-Stopp +++

Für einen Mehrpreis von netto 1.121 Euro ist der Citroën C 2 jetzt auch mit Start-und-Stopp-Automatik zu haben.

+++ Kurvenlicht +++

Für den Peugeot 207 ist erstmals ein statisches Kurvenlicht lieferbar. Auf Befehl des Steuergeräts leuchten zwei zusätzliche H7-Lampen abhängig von der Fahrgeschwindigkeit mit 30 Grad-Winkel in die Kurve hinein.

+++ Saubere Leistung +++

Der beste Carglass-Monteur kommt aus Deutschland. Das ergab ein internationaler Wettbewerb der Muttergesellschaft Belron. Dabei überzeugte Thomas Beßel aus Neuss durch schnelle und sorgfältige Arbeit an der Scheibe und in der Erledigung von Verwaltungsarbeiten und konnte sich gegen 21 Teilnehmer durchsetzen.

Zusatzangebot

Für Besteller eines Mercedes Vito, Viano oder Sprinter kann jetzt die Herstellergarantie um die neue 3- oder 4-Sterne-Garantie verlängert werden. Das 3-Sterne Service Paket gilt für eine Laufzeit von drei Jahren (oder 100.000 km), analog dazu bedeuten vier Sterne vier Jahre (oder 120.000 km für Vito und Viano bzw. 150.000 km für den Sprinter). Sie schließen darüber hinaus eine Anschlussgarantie für die Laufzeit des jeweiligen Pakets sowie alle Wartungsarbeiten, Originalteile und Öl ein. Wird das Fahrzeug während der Garantiezeit wiederverkauft, bleibt das Service Garantie Paket an das Fahrzeug gebunden. Die Preise betragen netto 1.390 Euro und 2.190 Euro.

**Ladungssicherung**

Der VDI hat neue Richtlinien zur Ladungssicherung von Straßenfahrzeugen herausgegeben. In der Richtlinie VDI 2700 Blatt 3.2 stehen Informationen zur Auswahl von Einrichtungen und Hilfsmitteln zur Ladungssicherung, weiterhin wird deren Anwendung beschrieben und anhand von umfangreichem Bildmaterial praktische Einsatzmöglichkeiten aufgezeigt. Dieses Wissen bringt ein hohes Maß an Sicherheit, mindert Transportschäden am Ladegut und trägt somit unmittelbar zur Unfall- und Schadensvermeidung bei. Der Entwurf der Richtlinie VDI 2700 Blatt 15 „Ladungssicherung auf Straßenfahrzeugen – Rutschhemmende Materialien“ beinhaltet Empfehlungen zur Verwendung von Anti-Rutsch-Matten und anderen rutschhemmend ausgerüsteten Materialien. Die neue Richtlinie VDI 2700 Blatt 3.1 „Gebrauchsanleitung für Zurrmittel“ informiert über die Auswahl von Zurrmitteln und beschreibt deren richtigen Gebrauch, Anwendung sowie Handhabung in der täglichen Praxis. In einem Seminar am 25.10.2006 in Düsseldorf informiert der VDI ausführlich zum Thema. Weitere Informationen unter 0211-6214201.

Park-Automat

Der facegeliftete VW Touran kommt Mitte November 2006 und hat neben dem Wappenkühlergrill, neuen Scheinwerfern und einer erweiterten Motorenpalette (ab dem Frühjahr 2007 kommt ein Twincharger mit 125 kW/170 PS zum Einsatz) ein technisches Highlight in der Optionsliste. Dank eines Parkassistenten ist ein praktisches Einparken binnen 15 Sekunden möglich, nur Gas und Bremse müssen betätigt werden, das Lenken übernimmt der Touran. Bei Geschwindigkeiten bis zu 30 km/h erfasst eine Ultraschallsensorik während der Vorbeifahrt links und rechts alle parallel zur Fahrbahn ausgerichteten Parklücken; ein Steuergerät berechnet den idealen Einparkweg. Die Preise für das Basismodell Conceptline mit 75 kW/102 PS starten bei 17.638 Euro netto.

Generationswechsel

Ein gänzlich neuer Ford Mondeo steht vor seiner Weltpremiere im Frühjahr 2007. Bereits in Paris gibt es einen seriennahen Ausblick, der die neue Emotionalität der Marke in den Vordergrund stellt. Auf der gleichen Plattform und mit der Designphilosophie der Großraumlimousinen S-MAX und Galaxy will Ford auch mit dem neuen Mondeo Maßstäbe in der Mittelklasse setzen. Als Motoren- und Getriebeauswahl sieht der Hersteller eine Range vom 2,0-TDCi und 2,5 Duratec-Benziner bis hin zu den wirtschaftlichen 1,6-Liter Duratec und 1,8-TDCi-Motoren vor.

**Ausbauprogramm**

Die Poicon GmbH in Hamburg hat eine Zusatz-Software für nahezu alle mobilen Navigationssysteme entwickelt. Der POI-Finder 2.0 verfügt über eine Auswahl von über 270.000 POI's, unter denen sich der Nutzer seine persönlichen Favoriten individuell zusammenstellen und auf sein Navigationsgerät laden kann wie beispielsweise Geldautomaten, Briefkästen, preisgünstige Tankstellen oder Radarfallen. So entscheidet jeder Nutzer selbst, was für ihn interessant ist und entlang der Wegstrecke angezeigt werden soll. Die Sonderziele sind als animierte und dynamische Zusatzfunktionen anklickbar und bieten beispielsweise zusätzliche Text-, Bild- und Soundinformationen. Die Software benötigt zwischen 800 KB und 5,7 MB und soll auch auf älteren Navis einsetzbar sein. Der Preis beträgt netto rund 43 Euro inklusive einem Jahr online Gratis-Update (www.poicon.com).

Volle Kostenkontrolle –
die **Flatrate**
für Ihren Fuhrpark
ist da.

Nutzen Sie die Vorteile einer Flatrate auch für Ihre Fahrzeugflotte. Zum Beispiel mit unseren neuen Dienstleistungspaketen, dem **ServicePaket** bzw. **ComfortPaket**. Hier sind in der pauschalen Leasingrate bereits die Kosten für wichtige Dienstleistungen enthalten. Und durch die Paketlösung sichern Sie sich von vornherein einen attraktiven Preisvorteil.



Ausgezeichnet!
1. Platz bei der Leserwahl
„Leasing und Flottenmanagement“

www.vw-leasing-fleet.de

Full-Service-Leasing könnten wir erfunden haben.

VOLKSWAGEN LEASING

Großkunden/Flotten

Personalien



Thomas Viehweg wird mit Wirkung von 1. November die Position des Geschäftsführers der Volvo Car Germany GmbH in Köln sowie die des Volvo Präsidenten für die Region Zentraleuropa übernehmen. Viehweg zeichnet derzeit noch als Präsident der Premier Automotive Group (PAG) in Südafrika für Volvo, Land Rover und Jaguar in der Gesamtregion Afrika verantwortlich. Viehweg ist seit 1989 in der Automobilindustrie, überwiegend in führenden Funktionen auf internationalem Parkett, tätig.



Volker Tilo Dannath fungiert seit 1. Oktober als neuer Vertriebsleiter bei der Skoda Auto Deutschland GmbH in Weiterstadt. Er tritt die Nachfolge des langjährigen Vertriebschefs Frank Brustmann an, der neue Aufgaben für den VW-Konzern in China wahrnehmen wird. Volker Dannath stößt von Peugeot Deutschland zu Skoda.



Bereits seit 1. September hat **Michael Hein** bei Skoda Deutschland die Leitung des Vertriebs Großkunden und Sonderabnehmer inne.



Stephan Schaller übernimmt zum 1. Januar 2007 die Leitung der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge in Hannover. Er folgt Dr. Bernd Wiedemann, der planmäßig in den Ruhestand geht. Schaller ist seit 2004 Mitglied im Vorstand der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge und dort verantwortlich für Produkterstellung. Vor

dieser Aufgabe war er in verschiedenen nationalen und internationalen Führungspositionen für die BMW Group und die Linde AG tätig.



Vincent Rupied, ehemals Geschäftsführer der ARVAL Deutschland GmbH und der ARVAL Austria GmbH, ist seit 1. September Director Corporate Relationships der ARVAL Gruppe. Die neue Aufgabe schließt insbesondere den Ausbau strategischer Beziehungen mit internationalen Geschäftspartnern sowie die internationale Verbreitung des CVO ein. Die ARVAL Deutschland und ARVAL Austria werden künftig von Tero Tapala als alleinigen Geschäftsführer geleitet.



Detlef Hochgeschur verstärkt seit Mitte August beim internationalen tätigen Gebrauchtwagenvermarkter BCA das National Sales Team in der neu geschaffenen Position als Key Account Manager Fleet. In seiner neuen Funktion wird er Fuhrparkbetreibern umfangreiche Full-Service Marketinglösungen anbieten können. Der 36-jährige hat bereits jahrelange Erfahrung im Bereich Flottenvermarktung u.a. bei der Renault Bank (Overlease) sowie bei der Ford Bank (FMS) gesammelt. Zuletzt war Detlef Hochgeschur als Leiter Flottenvermarktung bei der Restwertbörse Autoonline tätig.

Zusammenschluss



Elf Leasing- und Fuhrparkmanagement-Unternehmen haben eine Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (kurz EWIV) mit Sitz in Oberhaching gegründet. Die Rechtsform dient unkomplizierter, grenzüberschreitender Zusammenarbeit von Unternehmen innerhalb der EU und soll zentrale Anlaufstelle für internationale Kunden sein, die verbindlich für ihre Mitglieder handelt. Die Kunden können Verträge unmittelbar mit der sogenannten European fleet alliance abschließen (Secretary General, Stefan Treiber, Bajuwarenring 5, 82041 Oberhaching, Tel.: 089/744 23 414). Insbesondere werden zentrale Dienstleistungen wie Account Management, internationales konsolidiertes Reporting, internationale Rechnungszusammenführung oder IT-Tools angeboten. Das operative Management bringen die Mitgliedsunternehmen ein.



Modellpflege

In zahlreichen Details überarbeitet fährt der Skoda Superb ins Modelljahr 2007. Äußerlich erkennbar am neuen Kühlergrill, umgestalteten Heckleuchten und den in die Außenpiegel integrierten Blinker, wartet er im Innenraum mit neuem Dekore und neuen Sitzbezügen auf. Alle Sonderausstattungs-Pakete wurden noch stärker den Kundenwünschen angepasst. Sie bieten im einzelnen: Style (17 Zoll-Leichtmetallfelgen, Bi-Xenon-Schein-

werfer mit Scheinwerferreinigungsanlage, Metallic-/Perleffektlackierung, Preisvorteil netto gegenüber identischem Serienmodell 546 Euro), Alcantara (Leder/Alcantara Kombination, beheizbare Sitze vorn, Multifunktionslenkrad, Maxi-DOT-Display, netto 927 Euro), Vision für Comfort (z.B. Navigationssystem SatCompass, CD-Wechsler, netto 655 Euro), Vision für Elegance (Dynamisches Radio Navigationssystem DX und Soundsystem, netto 233 Euro) oder Sun für Comfort und Elegance (Solarschiebedach, Heckscheibenrollo, SunSet, netto 465 Euro).

System 9



Folgende Probleme von Nutzern bluetooth-fähiger Mobiltelefone und entsprechender Freisprecheinrichtungen schießt sich die Bury GmbH & Co. KG an zu lösen: die Anschlussmöglichkeit einer externen Antenne, die kurze Akkuladezeit und die sichere Befestigungsmöglichkeit im Fahrzeug. System 9, ein Zubehörprogramm für gängige Handyhersteller, besteht aus 2 Hauptkomponenten. Der Aufnahmehalter ermöglicht den Anschluss einer externen Antenne und wird für die Stromversorgung mit der Kfz-Elektrik verbunden. Der Aufnahmehalter kann mittels marktüblicher Montagehilfen nahezu beliebig im Cockpit oder mit einem optional erhältlichen Saugarm auch an der Windschutzscheibe befestigt werden. Dort wird die zweite Komponente, der Handyhalter Active Cradle angebracht. Die integrierte mikroprozessorgesteuerte Elektronik sorgt für eine schonende Ladung des Akkus. Die Kosten für das Gesamtpaket mit Aufnahmehalter, Active Cradle und externer Antenne liegen laut Bury unter 70 Euro netto.

Vormarsch

Immer mehr Gewerbetreibende und Firmen auch außerhalb der Energieversorgungsbranche setzen auf den kostengünstigen und umweltschonenden Kraftstoff Erdgas. So vermeldet Masterlease die Übergabe von 11 Opel Combo CNG an die Wohnungsbaugenossenschaft gewobau in Rüsselsheim, die dadurch zehn herkömmlich betriebene Fahrzeuge ersetzt. Auch der Lieferservice hallo Pizza fährt neuerdings mit 20 Fiat Punto Natural Power seine Speisen aus. Künftig soll der Fuhrpark deutschlandweit auf 100 Punto ausgeweitet werden. Platzhirsch im Flotteneinsatz von alternativen Antrieben ist und bleibt DeTe Fleet, die den erdgasbetriebenen Teil ihres Fuhrparks mit 130 VW Caddy EcoFuel nun auf die Summe von 530 aufgestockt hat. Pakete liefert die DHL demnächst u.a. mit 130 erdgasbetriebenen Iveco Daily aus. Sogar im Kleinen macht das Thema Schule, hier ein Beispiel: zwei der fünf Firmenwagen der Frankfurter Firma Elektro Fuchs fahren mit Erdgas.



Das Einzige, womit er nicht sparsam
umgeht, ist Fahrspaß.



Der neue BMW 520d als Edition Fleet mit dem effizientesten Diesel seiner Klasse. Sein Vierzylinder überzeugt nicht nur durch Wirtschaftlichkeit, sondern auch durch Leistung. Denn mit 110 kW (150 PS) bietet der neue BMW 520d Fahrspaß ab dem ersten Meter. Kraftstoffverbrauch: innerorts: 8,0 l/100 km, außerorts: 4,7 l/100 km, kombiniert: 5,9 l/100 km, CO₂-Emission kombiniert: 158 g/km. Die Werte beziehen sich auf die BMW 520d Limousine mit Schaltgetriebe. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bmw-grosskunden.de. Der BMW 5er. Die Innovationsmaschine.

BMW 5er
520d als Edition Fleet

www.bmw-grosskunden.de



Freude am Fahren

Beweglichkeit, in jeder

Die Deutsche Post setzt auf Transporter-Einrichtungen von bott

Regal- und Werkstatteinrichtungen in Fahrzeugen dienen letztlich der Zeitersparnis bei der von den Mitarbeitern zu erbringenden Dienstleistung. Es geht darum, wie gut sich der Transporterfahrer in Ausübung seines Zulieferer- oder Service-Jobs dort bewegen kann, wie leicht er alles auf Anhieb findet, wie durchdacht die Ergonomie der Fahrzeugeinrichtung im Laderaum und wie logisch die Anordnung seiner Ausrüstung aufgebaut ist. „Hier müssen wir uns immer auch mit gewissen Kompromissen zufrieden geben“, sagt Heinz Schmitz, Leiter der Außenstelle Koblenz des Technischen Services bei der Deutschen Post und zuständig für die Flächen-Instandhaltung der Post. „Der Transporterfahrer wünscht sich natürlich in letzter Konsequenz immer noch etwas mehr Raum, aber die Fahrzeuge müssen schließlich auch überall zu parken sein.“



Zur Zeit laufen bei der DP Technischer Service GmbH rund 900 Fahrzeuge, rund 800 davon mit speziellen Einrichtungen im Laderaum. „Der Technische Kundendienst hat seine Anforderungen an uns herangetragen“, skizziert Walter Müller, Fleet Manager bei der Deutsche Post Fleet GmbH, die als umfassender Mobilitätsdienstleister die zur Zeit rund 56.500 Fahrzeuge des Konzerns in Deutschland betreut. „Unter anderem mussten Regaleinrichtungen, Schraubstöcke, Leuchtstoff-

röhren und Leitern untergebracht werden. So haben wir in den Jahren 1993/94 einen ersten Wettbewerb durchgeführt und dabei eine funktionale und wirtschaftliche Bewertung der angebotenen Inneneinrichtungen vorgenommen.“

Die Ausschreibung gewann die im schwäbischen Gaildorf beheimatete Wilhelm Bott GmbH & Co. KG, spezialisiert auf Produktentwicklungen in den Bereichen Betriebseinrichtungen, Arbeitsplatzsys-



Beziehung



teme und Einrichtungs-lösungen vom Pkw bis hin zum Lkw. bott hat sich seit der Gründung im Jahr 1930 kontinuierlich in diesem Me-tier zu einem Global Player mit heute weltweit 800 Mitarbeitern, drei Produktionsstandorten in Deutschland, England und Ungarn sowie zahlreichen Beteiligungsgesellschaften, Lizenzpartnern und Importeuren entwickelt. Hier sind die Dinge stetig im Fluss, wobei nicht selten auch die Sonderlösungen für Großkundenprojekte anschließend in das Standardprogramm übernommen werden.

„So haben wir beispielsweise für die neuen VW T5-Fahrzeuge die Schränke anders angeordnet, um die Bedienbarkeit noch ergonomischer zu gestalten“, berichtet Frank Pohlmann, Gebietsleiter Automotive bei bott und Betreuer der Deutschen Post. „Damit haben wir eine bessere Ausnutzung des Ladevolu-

mens erzielt und stellen die Innovation sofort den Bestandskunden und potenziellen Nutzern vor. Es gibt hier keine Statik, der Bedarf kann sich ständig ändern. Wenn beispielsweise die Mitnahme eines Fahrrads oder Motorrollers gefordert ist, müssen wir auch das in unseren Konzepten umsetzen.“ Ein Beispiel aus der Praxis ergänzt Heinz Schmitz: „Unsere Fahrzeuge wurden lange Zeit ohne Belüftungen geliefert. Diese wurde jetzt vorschrittmäßig ergänzt, und so können wir gefahrlos Gasflaschen mitführen, um auch Schweißarbeiten erledigen zu können.“

bott kann unter anderem auf eine ausgetüftelte Produkt-Palette im standardisierten Vario-Regal- und Schranksystem für Fahrzeuge zurückgreifen. Der entsprechende Katalog ist bereits 70 Seiten stark und umfasst wesentlich Einrichtungen für Kombi-Limousinen, Vans, Klein-

Innovative Kooperation:

Heinrich Hümbert (Technischer Service Deutsche Post), Walter Müller (Fleet Manager Deutsche Post), Frank Pohlmann (Gebietsleiter Automotive bei bott) und Heinz Schmitz (Leiter Technischer Service Deutsche Post, v.l.) (li.)

Für handwerkliche Arbeiten vor Ort: Die Werkbank im Fahrzeug (o.li.)

Ausgetüftelte Produktpalette: Koffer-Spannsets (o. Mitte)

Selbst die Aktenordner sind noch sturzsicher untergebracht. (o.re.)

Wilhelm Bott GmbH & Co.KG

Die Wilhelm Bott GmbH & Co. KG im schwäbischen Gaildorf (seit 1930) gehört zu den führenden Herstellern von Betriebseinrichtungen, Fahrzeugeinrichtungen und Arbeitsplatzsystemen. Inzwischen gehören zur bott Firmengruppe neben den drei Produktionsstandorten Deutschland, England und Ungarn zahlreiche Beteiligungsgesellschaften, Lizenzpartner und Importeure in der ganzen Welt. Derzeit beschäftigt bott rund um den Globus 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Deutschlandweit werden die Kunden vor Ort durch über 60 Stützpunkte betreut. Im Stammsitz in Gaildorf verfügt das Unternehmen unter anderem über ein 200 Quadratmeter großes Schulungs- und Ausstellungs-Center.

GE Commercial Finance
Fleet Services

Möchten auch Sie Ihre Fuhrparkkosten reduzieren?

Dafür benötigen Sie Transparenz. Mit Key Solutions nehmen unsere Flottenexperten Ihren Fuhrpark unter die Lupe. Wir präsentieren Ihnen konkrete Einsparungspotenziale und gehen mit Ihnen zusammen neue Wege, die Ihnen bares Geld sparen. Beispiel Sprit: Wir beraten Sie über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Flotte, denn Treibstoffkosteneinsparungen erzielen Sie nicht nur durch den Preis. Weitere Informationen unter www.gefleetservices.de. Besuchen Sie uns.

Key Solutions  *Einsparungen durch Transparenz.*



GE imagination at work



transporter und 2,8-3,5-Tonner. Alle Grundelemente (Schränke, Seitenteile, Unterbauten) sind mit einem Multi-Funktions-Raster (MFR) ausgestattet, was erlaubt, alle Funktionsteile wie Schubladen, Wannen, Fachböden oder Koffer-Spannset frei miteinander zu kombinieren. Zusätzlich bietet das Profilierte Multifunktions-Seitenteil (PMS) die Aufnahme aller dieser Funktionsteile. Bei professioneller Planung stellt der Hersteller eine Erhöhung des Netto-Nutzvolumens von etwa 20 Prozent in Aussicht. Eine spezielle Lösung für Transporter stellt auch das Unterflur-Modul dar, welches einen doppelten Boden mit

drei Schubladen und ein Nutzvolumen von je 53 Litern beinhaltet. Damit bleibt die gesamte Ladefläche zur freien Verfügung, wenn sich auch die Stehhöhe im Transporter etwas reduziert.

Im Sommer 2005 präsentierte bott Fahrzeugeinrichtungen mit einem um 35 Prozent reduzierten Gewicht. Die Einsparung wurde durch einen Materialwechsel von Stahlblech hin zu dem wesentlich leichteren, eloxierten Aluminium erreicht. Nach Herstellerangaben ist eloxiertes Aluminium gegenüber Aluminium natur und Stahl unempfindlich gegen Schmutz und besitzt eine härtere Oberfläche. „Dank der Gewichtsreduzierung“, fasst Frank Pohlmann zusammen, „verzeichnen unsere Kunden einen wesentlich geringeren Kraftstoffverbrauch bzw. haben die Möglichkeit, zusätzlich mehrere Kilogramm an Ausrüstung und Werkzeugen hinzuzuladen.“

Diese Tatsache hilft natürlich auch einem Konzern wie der Deutschen Post weiter, da hierdurch auch die Flexibilität in der Beladung unterstützt wird. „Obwohl die neueren Materialien in der Theorie auch die Möglichkeit einer Weiternutzung nach Ende der wirtschaftlichen Nutzung eines Fahrzeuges möglich macht, stellt sich diese Frage einer Weiternutzung der Einbauten am Ende der Nutzungszeit des Fahrzeuges für uns nicht“, erläutert Walter Müller. „Nach acht Jahren Einsatz sind auch die Einbauten nicht mehr in einem Zustand, der eine Umrüstung in ein neues Fahrzeug wirtschaftlich sinnvoll erscheinen lässt. Darüber hinaus haben sich die Fahrzeuge durch Modellwechsel in der Regel auch hinsichtlich der Geometrie des Laderaumes meist so verändert, dass ein Eins-zu-Eins-Umsetzen ohnehin nicht möglich ist. Daher mustern wir die Fahrzeuge mit Einbauten aus und vermarkten sie komplett.“

Seit 1991 befasst sich bott auch intensiv mit der Unfall-Sicherheit, seither sind weit über 20 Crash-Tests, teilweise in Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie und dem TÜV, gefahren worden. Inzwischen werden sämtliche Einrichtungs- und Beladungssysteme sogar den strengen und anspruchsvollen Richtlinien der ECE-R 17/07-Prüfnorm gerecht. Bei der Deutschen Post beispielsweise werden die

Fachgespräch in Bonn: Heinz Schmitz (Deutsche Post), Heinrich Hübert (Deutsche Post), Erich Kahnt (FM), Walter Müller (Deutsche Post), Frank Pohlmann (bott), Bernd Franke (FM, v.l.) (o.li.)

bott Vario-Regal- und Schranksystem:
Werkzeug-Schubladen (o.re.)

Die Dinge sind stetig im Fluss: Auch für den
VW T5 entwickelt bott Einrichtungs-
Anordnungen weiter (u.)

Deutsche Post World Net



Mit der gebündelten Logistik-Kompetenz ihrer Marken Deutsche Post, DHL und Postbank bietet die Gruppe Deutsche Post World Net integrierte Dienstleistungen und maßgeschneiderte, kundenbezogene Lösungen für das Management und den Transport von Waren, Informationen und Zahlungsströmen durch multinationales und multi-lokales Know-How und Netzwerk. Deutsche Post World Net ist zugleich führender Anbieter für Dialog Marketing sowie effiziente Outsourcing- und Systemlösungen für das Briefgeschäft. In 2005 wurde ein Konzernumsatz von 45 Milliarden Euro erwirtschaftet. Deutsche Post World Net beschäftigt rund 500.000 Mitarbeiter in über 220 Ländern und Territorien und ist damit einer der größten Arbeitgeber weltweit.

In Deutschland ist die Deutsche Post derzeit größter Fahrzeug-Flottenbetreiber.



Papier-Zustellfahrzeuge mit rutschfesten Einrichtungen wie etwa Regalen mit Anti-Slip-Belag genutzt.

Im Dezember 2005 engagierte sich bott in punkto aktive Ladungssicherung verstärkt bei der Präsentation eines entsprechenden Aktionsfahrzeuges der Berufsgenossenschaft der Feinmechanik und Elektrotechnik (BGFE). In einer Entwicklungshalle in Gaildorf wurden die verschiedenen Möglichkeiten einer sicheren Verladung durchgespielt, eine verbesserte Verladestruktur entwickelt und eine Aufbau- und Verladeanleitung verfasst. „So ist es letztlich im Hinblick auf einen Unfall beispielsweise auch wichtig,“ verdeutlicht Frank Pohlmann, „dass sich die Fahrzeugeinrichtung verformt, um dadurch auch Kräfte aufzunehmen und Energie abzufangen.“

**FLEXIBEL, SCHNELL UND BEZAHLBAR.
SO EINE KRAFT STELLEN SIE BESSER SOFORT EIN.**



Abb. zeigt NISSAN NOTE

DER NISSAN NOTE.

Ein NISSAN macht sich genauso gut im Fuhrpark wie in der Bilanz. Alle unsere Fahrzeuge verfügen über beste Referenzen. Und auch beim NISSAN NOTE wird das nicht anders sein. Sein flexibler Kofferraum sorgt für Platz, seine außergewöhnlichen Fahrleistungen für jede Menge Spaß – auf langen und auf kurzen Strecken. Auf Wunsch gibt es den NOTE außerdem auch mit Rußpartikelfilter. Weitere Infos unter www.nissan-fuhrpark.de oder 0 18 05/65 40 00 (0,12 €/Min.)



SHIFT_business

Ein Tag bei der
LeasePlan
Deutschland GmbH
in Neuss

Tausend Stellschrauben

„Unsere Kunden müssen sogar fühlen können, dass sie Zeit und Kosten sparen“, möchte Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei der LeasePlan Deutschland GmbH in Neuss. „Daher bieten wir ihm ein totales Outsourcing-Konzept an. Es ist unser Hauptgeschäft, hier mit mehr effizienten Lösungen immer ein wenig besser zu sein als der Wettbewerb.“ Die klassische Verkäufer-Käufer-Beziehung bewege sich mehr und mehr in Richtung Partnerschaft mit dem Kunden. „Daher bleiben wir gegenüber den Bestandskunden stets bemüht, unsere Loyalität weiter zu entwickeln und die Kundenzufriedenheit auf ein sehr hohes Niveau zu heben. Neue Kunden wollen wir in den nächsten Jahren vor allem im Segment bis 50 Fahrzeuge gewinnen. Hier sind noch sehr viele Fuhrparks selbst verwaltet, obwohl auch diese Kunden-Klientel besser mehr Geld in die jeweilige Kernkompetenz investieren sollte.“

Bei der LeasePlan steht die Verbesserung der Kundenbeziehungen ständig auf dem Prüfstand, hiermit befasst sich auch die Abteilung Qualitätslenkung. Dort wird Qualität in der Mindestanfor-

derung als fehlerfreie Erfüllung der Kundenanforderungen definiert. „Bei uns sind alle Fachbereiche im Fuhrparkmanagement längst nach der ISO 9001-Norm zertifiziert“, unterstreicht Bereichsleiter Wolfgang Leder, „die wichtigsten Prozessabläufe sind seit Jahren schon online dokumentiert und für alle permanent verfügbar.“

Erhöhte Aufmerksamkeit gilt den Schnittstellen in den Prozessen. Wie lange darf eine Fahrzeugbestellung dauern, wie geht das Unternehmen mit Informationen des Kunden um, oder wie werden Reklamationen behandelt? „Wenn irgendwo eine Frist überschritten wird“, schildert Leder, „wechselt die Farbe im Work-Flow-System auf rot.“

Im „total quality management“ spielen auch die Mitarbeiter einen bedeutenden Part. Regelmäßig finden Mitarbeiterbefragungen statt, es werden moderierte Feedback-Sitzungen anberaunt, um Verbesserungs-Potenziale auf Basis der Ergebnisse zu erschließen. Diese werden dann in einer Datenbank nachvollziehbar dokumentiert. Einmal jährlich beurteilen die Mitarbeiter außerdem ihre

Vorgesetzten. Alle erzielten Verbesserungen aus allen Abteilungen werden dann veröffentlicht.

Nun sind Manpower, Handling und perfektionierte Abläufe das eine, auf der anderen Seite kann im härter werdenden Wettbewerb ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sicher nur über ein ausgefeiltes Fuhrparkmanagement-Dienstleistungsprogramm erreicht werden. „Hierbei ist Weitsicht gefordert, es geht nicht darum, mit einer kurzfristigen Einsparung zu glänzen“, fasst Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement, die Hausphilosophien zusammen. „Bei einer wirklichen Fokussierung auf die total costs of ownership kommt es darauf an, vernünftig zu beschaffen, vernünftig zu verwalten und vernünftig zu vermarkten.“ Die Optimierung eines Fuhrparkmanagements lasse sich nicht einmal eben in zwei oder drei Jahren realisieren. „Wir vertreten die Auffassung, dass ein Fuhrpark mindestens einmal, wie wir sagen, gedreht sein sollte, erst dann zeigt sich die wahre für den Kunden erzielte Kosteneinsparung. Es gibt 1.000 Stellschrauben, die auf Anhieb nicht alle zu erkennen sind.“



2



3



4



1

1. Der Firmensitz der LeasePlan Deutschland in der Hellersbergstrasse in Neuss

2. Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung (re.): „Wir bewegen uns mehr und mehr in Richtung Partnerschaft mit dem Kunden.“

3. Unfallaufnahme: „Beim ersten Telefonat nehmen wir ihn oft wie ein Seelsorger an die Hand.“

4. Daniela Dux, Abteilungsleiterin Unfallmanagement: „Wir nutzen ein zentrales Partner-Werkstattnetz mit gegenwärtig rund 210 Betrieben.“

5. Jürgen Petschenka, Manuel Weber, Stefan Pohl (v.l.), Kundenbetreuung: „Vor allem in den Prozessen und Abläufen steckt noch richtig viel Geld.“

6. LeasePlan-Gebrauchtwagen-Center in Neuss: Die Farben rot und dunkelgrün gehen im Moment deutlich schlechter



5

Generell macht schon für kleine Unternehmen ein Fuhrparkmanagement mit der Routine eines externen Dienstleisters Sinn. „Das geht heute letztlich bis in solche Feinheiten hinein wie beispielsweise die Verringerung der Zeiten, die sich ein Dienstwagennutzer mit seinem Fahrzeug befassen muss, wenn er es gerade nicht lenkt.“

Auch CarPolicies standardisierbar

Wenn es um die Optimierung des Fuhrparkmanagements geht, ist immer auch die Kundenbetreuung der LeasePlan Deutschland am Ball, die draußen auf die ganze Bandbreite vom ausschließlichen Bedürfnis für Finanzleasing über die Gehaltsumwandlung bis hin zum Wunsch nach kompletten Outsourcing eingerichtet ist. Sie stößt in der Beratung des Kunden immer wieder auch auf die individuellen Grenzen innerhalb des jeweiligen Unternehmens, meist vorgegeben durch den Bereich, dem der Fuhrpark zugeordnet wird, beispielsweise Einkauf oder Kundendienst, die Fuhrparkart, Motivations-Fuhrpark oder Servicetechniker-Fuhrpark, und natürlich die jeweils gültige Car Policy.

„Grundsätzlich können wir sämtliche standardisierbaren Prozesse mit festgelegtem Ablauf übernehmen und kundenindividuell abbilden“, versichert Jürgen Petschenka, Bereichsleiter Kundenbetreuung West. „Selbst die Konzeptionen von Car Policies sind im Hinblick auf eine Optimierung des Fuhrparkmanagements und eine Kostenoptimierung bis zu einem gewissen Grad standardisierbar. Eigentlich sind auch die Kunden permanent interessiert, Car Policies zu korrigieren. Mit einem Kundenargument, für fünf Prozent weniger Fahrzeugkosten erreiche ich keine Motivation der Dienstwagennutzer mehr, müssen allerdings auch wir dann leben.“

Dennoch erwarten die Kunden von den Beratern der LeasePlan Deutschland, dass sie auch in Bezug auf Änderungen der Car Policy ständig innovative Vorschläge unterbreiten. „Schließlich kann, was heute noch eine gute Empfehlung ist,“ verdeutlicht Petschenka, „in zwei oder drei Jahren schon nicht mehr richtig sein.“

Es geht stets darum, mit dem Kunden gemeinsam eine Road Map zu entwickeln und einen Fahrplan. In Review-Gesprächen wird dann nachgehalten, welche Einsparungs-Potenziale bereits erreicht werden konn-



6

ten. „Vor allem in den Prozessen und den Abläufen“, erläutert Stefan Pohl, Kundenberater, „ist meist noch richtig viel Geld zu holen. Aber auch die e-Tools und das Service Controlling entlarven immer wieder Einspar-Potenziale wie etwa, ob die Mitarbeiter eigentlich den richtigen, will sagen preisgünstigen Kraftstoff tanken.“

Nach dem Unfall bestens erstversorgt

Ein gutes Beispiel für deutlichere Optimierungspotenziale sieht Dieter Jacobs im Schadenmanagement, das bei LeasePlan im Dienstleistungsmodul Versicherungen enthalten ist. Es sei ein stetig wachsendes Interesse auf Kundenseite zu verzeichnen, hier die Kosten zu minimieren. „Das beginnt schon damit, dass er nach dem Unfall bestens erstversorgt wird, und geht hin bis zur Nutzung unseres zentralen Partner-Werkstattnetzes mit gegenwärtig rund 210 Betrieben, die mit Herstellerfreigaben oder maßgeblich nach den Herstellervorschriften arbeiten zur erheblichen Senkung der Reparaturkosten.“ Das Handling der Erstversorgung

des Dienstwagen-Nutzers nach einem Unfall übernimmt Daniela Dux, Abteilungsleiterin Unfallmanagement bei der LeasePlan Deutschland, mit 11 Mitarbeitern in der Abteilung. Hier sind beispielweise 2005 rund 42.000 Schäden zu bearbeiten gewesen. „Wir nehmen ihn bei seinem ersten Telefonat oft wie ein Seelsorger an die Hand“, schildert Frau Dux, „Dabei ist es überaus wichtig, trotz seiner Aufregung schon möglichst viele Fakten des Unfallgeschehens exakt schriftlich zu erfassen, denn das zweite Telefonat kann schon an anderer Stelle der Hotline eingehen. Auch haben die Fahrer, wenn sie unverletzt geblieben sind, ein hohes Interesse daran, möglichst schnell wieder ihren Jobs nachzugehen. Denn Standzeiten und Mietwagen kosten jeden Tag Geld. Wir nennen ihm die nächstgelegene Partnerwerkstatt und müssen hier gelegentlich noch Überzeugungsarbeit leisten, weil der eine oder andere an seiner Vertragswerkstatt hängt. Es kommt schon einmal vor, dass der Kunde nicht mitspielt.“

Die Reparatur-Partner müssen dann an LeasePlan Kostenvoranschläge mit Bildern senden.

Dabei muss schon per Start seitens der Abteilung eine hohe Nachvollziehbarkeit des Unfallgeschehens erarbeitet werden. „Die meisten Versicherer schicken heute aus Kostengründen auch nicht mehr immer einen Gutachter heraus.“

Das streift auch schon die Frage nach den geeigneten Versicherungsdienstleistungen für die Fuhrpark-Kunden. Hier beginnen Bereichsleiter Hans-Georg Treßel und Risikoberater Dimitrios Meliopoulos die Beratung mit der jeweiligen Flottenanalyse in punkto Schadenhäufigkeit und Schadenverteilung im Hinblick auf mittelfristige Optimierungsmöglichkeiten beim Kunden oder/und seinem Versicherer. Wie splitten sich beispielsweise 50.000 Euro Schadenaufwand auf, welche Versicherungssparten sind betroffen, welche Schäden sind beeinflussbar, etwa über den Einbau einer Parc distance control, welche nicht? Ist vielleicht ein Großschaden enthalten, der das eigentliche Kunden-Risiko verzerrt wiedergibt?

Zunächst wird bezüglich Deckung und Selbstbehalte ein vergleichbares Angebot erstellt, dann eine individuelle neue Versicherungskonzeption entworfen. So wird beispielsweise geprüft, ob sich bereits durch Variationen bei den Selbstbeteiligungen etwas Positives bewirken lässt. „Wichtig dabei ist immer die Zielsetzung“, betont Hans-Georg Treßel, „dass die Balance zwischen dem Kunden-Risiko und dem stimmt, was der Versicherer oder, im Falle des Haftungstransfers durch uns, wir übernehmen.“

Flexibler mit Selbstbehalten spielen

Dabei stellt die Dienstleistung LeasePlan-Haftungstransfer ein Alleinstellungsmerkmal dar. Hierbei wird dem Kunden im Sinne einer Haftungsfreistellung das Kaskorisiko durch LeasePlan abgenommen mit dem positiven Nebeneffekt, dass die Versicherungssteuer von gegenwärtig noch 16 und bald 19 Prozent sowie die Provisionen für Vermittler entfallen. LeasePlan kann hier die Flotte individuell selbst kalkulieren, auch unabhängig von Branchenrisiken, die ein Versicherer kalkuliert. „Das vesetzt uns beispielsweise auch in die Lage“, verdeutlicht Dimitrios Meliopoulos, „flexibler mit Selbstbehalten zu spielen. Nach einiger Zeit können wir dann dem Kunden vorrechnen, wie positiv sich seine Versicherungssituation durch den Haftungstransfer entwickelt hat.“

Selbst bei der Keddy Autovermietung GmbH, einem Unternehmen der LeasePlan-Gruppe, geht es um mehr als nur die reine Vermittlung von Kurz- oder Langzeitmietfahrzeugen für unterschiedlichen Bedarf, nämlich vordringlich darum, wie Bereichsleiter Andreas Mingers postuliert, „im Sinne der Kostenoptimierung beim Kunden unnötige Mietwagenkosten zu vermeiden.“

Die Mietwagenreservierungszentrale prüft unter anderem, ob im Schadenfall an einem Donnerstag oder Freitag ein Mietwagen unbedingt erforderlich ist, oder ob die Werkstatt bereits einen Ersatzwagen stellen kann. Verzögert sich beispielsweise die Reparatur, weil der Hersteller Lieferprobleme hat, führt das für den Kunden unter dem Strich ebenfalls zur einer Senkung der Mietwagenkosten, die dann im Regress belastet werden können.

„Nur um einmal Beispiele für Optimierungsarbeit zu nennen“, unterstreicht Mingers, „die der Kunde im einzelnen so oft gar nicht mitbekommt.“



1



2



3



4



5

1. Der Wegbegleiter für alle Lebenslagen eines Dienstwagenfahrers: das LeasePlan-Fahrerhandbuch

2. Bettina Heinen, Hans-Georg Treßel, Dimitrios Meliopoulos (v.l.), Thema Versicherung: „Nach einiger Zeit können wir vorrechnen, wie positiv sich die Versicherungssituation durch den Haftungstransfer entwickelt hat.“

3. Martin Bartsch prüft Rechnungen: „Immer wieder ‚pauschalierte Kleinteile‘, das heißt, 25 Euro für nichts.“

4. Wolfgang Leder, Abteilung Qualitätslenkung: „Wenn irgendwo eine Frist überschritten wird, wechselt die Farbe auf rot.“

5. Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement: „Nicht mit kurzfristiger Einsparung glänzen, viele Stellschrauben der Optimierung zeigen sich erst später.“

Beim ersten Auftritt ein Erfolg.



Der Audi A6 Avant für Ihren Fuhrpark.

Sportlich, elegant, zuverlässig und flexibel. Attribute, die man an seinen Mitarbeitern schätzt und die ein guter Dienstwagen in sich vereint. Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter mit dem Audi A6 Avant. Ein Auto, mit dem es ein Leichtes ist, sein Umfeld bereits beim ersten Auftritt zu überzeugen. Treffen Sie eine Entscheidung, die Sie und Ihr Team in jeder Weise vorwärtsbringt: Entscheiden Sie sich für den Audi A6 Avant!
Weitere Informationen unter www.audi.de/grosskunden





Es gibt einige Stellschrauben für die Optimierung der Leasingrate, die schon unabhängig von Mengenrabatten nicht unerhebliche Einspar-Potenziale bergen.

Es geht immer noch etwas

Es ist gelegentlich aus dem Kreis der Leasinganbieter zu hören, dass es bezüglich der Konditionen auf dem Markt kaum noch Spielräume gäbe, dass die Leasingraten, wesentlich abhängig von Laufzeit, jährlicher Laufleistung und dem Restwert eher mehr als weniger von vornherein feststehen würden. Das bleibt aber bei genauer Prüfung bestenfalls die halbe Wahrheit. Schon die wachsende Anzahl von frei zugänglichen Leasing-Kalkulatoren im Internet bei den Anbietern selbst und auch das eine oder andere, zeitlich befristete und dort ersichtliche Sonderangebot machen deutlich: Es geht immer noch etwas.

Marktbeobachtung

So ergab schon eine erste, schnelle Kalkulation eines Einzel exemplars BMW 320d DPF touring in Serienausstattung für die Eckdaten 36 Monate Laufzeit, 30.000 km jährliche Laufleistung bei fünf großen Leasinganbietern Preisschwankungen in der Finanzrate von nahezu 36 Euro monatlich zwischen 372,00 Euro und 407,95 Euro, wohl gemerkt für denselben Fahrzeugtyp. Und 36 Euro monatlich mehr mal 50 Fahrzeuge ergibt zunächst einmal pro Jahr 21.600 Euro – mehr, Punkt.

Auch bei Hauptkonkurrenten des BMW lagen die Preisschwankungen jenseits von 20 Euro monatlich: Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF 34,23 Euro, Ford Mon-

deo 2.2 Turnier TDCi Trend 23,50 Euro, Mercedes C 200 T CDI Classic 22,51 Euro, Opel Vectra Caravan 1.9 CDTI 23,61 Euro, VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline 41,61 Euro (Stand Mitte August). Im Schnitt lag die Spanne bei diesen sechs Modellen also bei rund 30 Euro monatlich. Dabei stellte sich noch heraus, dass beinahe für jedes Fahrzeug die jeweils günstigste Kalkulation von einem anderen Leasinggeber kam.

Bei dieser Betrachtungsweise sollte aber im Hinterkopf nicht außer Acht gelassen werden, dass die Leasinggeber mit unterschiedlichen, nutzerunabhängigen Standard-Rabattsätzen arbeiten, beispielsweise auf Grund ihrer jeweiligen Einkaufskonditionen oder auf Grund anderer Rahmenverträge. Ein – für den Flottenbetreiber allerdings weniger wichtiges Kriterium – ist auch, welches Rating der Leasinganbieter hat, mit welchem Zinssatz er sich also refinanziert.

Ungeachtet dessen: So sehr das auf der Hand liegen mag, aber ein erstes, offenbar nicht unbedeutendes Potenzial liegt wirklich noch in den Preisschwankungen am Markt. Der Leasingnehmer sollte hier jedenfalls intensiver prüfen und das Bewusstsein dafür schärfen, wie hoch das Einspar-Potenzial schon auf Grund dieser Angebotsunterschiede sein kann. Das heißt aber nicht zwangsläufig, dass der Verhandlungsspielraum bis 30 Euro monatlich oder noch darüber hinaus geht. Die kalkulierten Finanzleasing-Raten bewegen sich gewöhnlich natürlich schon in der

Vergleich Leasingraten / Restwertverluste

36 Mte./30.000 km p.a./Werte für ein Fahrzeug	Leasingraten von/bis in Euro	Preisspanne in Euro	Durchschnittliche Leasingrate in Euro	Durchschnittl. Restwertverlust mtl. in Euro	+/- Restwertverlust in Euro
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	363,33 – 397,56	34,23	374,86	368,69	+ 6,17
BMW 320d DPF Touring	372,00 – 407,95	35,95	393,77	400,79	- 7,02
Ford Mondeo 2.2 Turnier TDCi Trend	325,76 – 349,26	23,50	333,90	422,72	- 98,82
Opel Vectra 1.9 CDTI Caravan	367,44 – 391,05	23,61	379,25	370,77	+ 8,48
Mercedes C 200 T CDI Classic	424,93 – 463,88	38,95	446,50	411,44	+ 35,06
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	331,51 – 373,12	41,61	352,45	341,01	+ 11,44

Nähe der Restwertverluste. Diese wiederum waren bei zwei großen Leasinganbietern für die ausgewählten sechs Modelle ebenfalls sofort kalkulierbar und in ihren Ergebnissen wesentlich bis auf wenige Prozentpunkte hinter dem Komma identisch. Nur bei einem Fahrzeug lag der Unterschied nach drei Jahren bei rund fünf Prozentpunkten (Hierbei handelt es sich um den noch aktuellen Ford Mondeo, der am Ende seines Modelllebens angekommen ist, siehe auch Seite 8).

Werden einmal die durchschnittlichen Leasingraten (der fünf Gesellschaften) mit diesen durchschnittlichen Restwertverlusten verglichen, fällt auf, dass gegenwärtig der besagte Dreier-BMW Touring (Restwertverlust monatlich rund 400 Euro) in der Tendenz schon leicht unter Restwertverlust (im Schnitt rund 1,8 Prozent) angeboten wird. Das mag ein Indiz dafür sein, dass hier momentan der Verhandlungsspielraum etwas größer ist, denn gemeinhin liegen Angebote der Leasinggesellschaften nicht jenseits der Schmerzgrenze. Die preisgünstigste Finanz-Leasingrate, die auf Anhieb ermittelt werden konnte, lag für den BMW übrigens bei 372,00 Euro. Es mag sich also lohnen, parallel stets die Restwertverluste unter die Lupe zu nehmen. Hierfür gleich ein anderes Beispiel mit umgekehrten Vorzeichen: So wird der eingangs genannte Mercedes derzeit in der Tendenz offenbar deutlicher über Restwertverlust (durchschnittlich rund 411 Euro monatlich) verleast. Die sofort kalkulierbaren Raten liegen jedenfalls über fünf Prozent darüber.

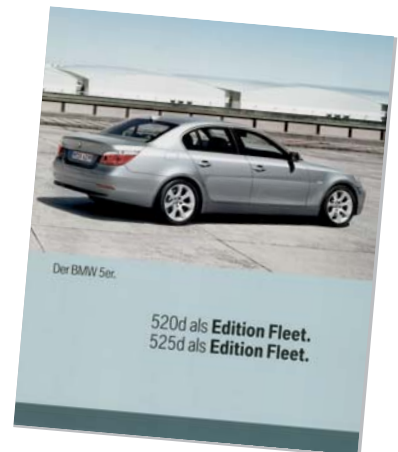
Laufzeitverlängerung

Die Optimierung durch Laufzeitverlängerung ist ein klassischer Kunstgriff. Den Firmenwagen noch ein halbes Jahr länger zu fahren, macht relativ viel aus. Denn die Finanz-Leasingrate sinkt bei 42 Monaten Laufzeit im Vergleich zu 36 Monaten deutlicher als die Rate für Wartung, Inspektionen und Verschleiß im Rahmen eines Full Service-Leasings dann steigt. Für die betrachteten sechs Fahrzeuge lagen bei dreieinhalb Jahren Laufzeit die entsprechenden Gesamtraten zwischen rund 15 und 30 Euro monatlich niedriger.

Business-Pakete

Dort, wo die Sonderausstattungs-Vorgaben einer Car Policy dem schon recht nahe kommen, ist natürlich auch der Einsatz von sogenannten Business-Paketen empfehlens- oder wenigstens doch prüfenswert. So bietet beispielsweise Audi aktuell für den A4 die Pakete „Business Comfort“ (mit Radioanlage Chorus, Sitzheizung für die Vordersitze, Geschwindigkeitsregelanlage, Mittelarmlehne, Audi parking system hinten) für einen Nettolistenpreis von rund 948 Euro und „Business Plus“ (Navigationssystem mit MMI-Bedienlogik, Fahrerinformationssystem, Handyvorbereitung an der Mittelkonsole und Multifunktions-Lederlenkrad im 4-Speichen-Design) für netto rund 1.552 Euro an. Der Preisvorteil für die Kunden wird seitens Audi mit 34 Prozent angegeben. In der Leasingrate schlagen solche Business-Pakete mit Vergünstigungen zwischen rund fünf Euro und rund 15 Euro zu Buche.

Das bedeutet in der Summe: Sicher kann ein Flottenbetreiber gegenüber den Leasinggebern im Rahmen von Ausschreibungen enorme Einsparungen erzielen, wenn er 500, 1.000 oder 1.500 Fahrzeuge ins Spiel bringt.



Ein Zwanziger oder mehr in der Rate ist im Optimierungs-Prozess, beispielsweise über Einbeziehung von Business-Ausstattungs Paketen, allemal drin. (li.)

Prüfenswert ist auch die Alternative leistungsreduziertes Fleet-Modell, so sie vom Hersteller angeboten werden. (o.)

Sicher fließen dann auch noch erhebliche Großmengenrabatte ein. Wenn es aber um eine echte Optimierung der Leasingraten geht, gibt es noch einige Stellschrauben mehr, die völlig unabhängig davon gedreht werden sollten.

www.echtzeit.com

DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de

Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die wirtschaftlichen Versicherungsservices.

Seien Sie versichert: Mit LeasePlan fahren Sie immer gut und günstig. Wie wäre es z. B. mit unserem Haftungs-transfer? Damit sichern Sie Ihren Fuhrpark wie bei einer Kaskoversicherung rundum ab. Und wenn Sie jetzt rechtzeitig wechseln, dann sparen Sie auch noch satte 19 % Versicherungssteuer im nächsten Jahr. Ebenso einmalig: Das Risk-Management und der GAP-Ausgleich sind auch gleich mit drin. Was Sie mit den Einsparungen machen, bleibt natürlich Ihnen überlassen. Alles andere überlassen Sie lieber uns.
It's easier to leaseplan.

Jetzt Geld
sparen und
gewinnen
unter www.leaseplan.de

Kein Geld zu verschenken

Inspektionen, Reparaturen, Unfallschäden – all das sind lästige Vorgänge für den Fuhrparkleiter, aus Zeitgründen werden die Rechnungen oft nur überflogen und dann freigegeben. Während beispielsweise bei der Fahrzeugbeschaffung lange um jeden Zehntelprozentpunkt gefeilscht wird, wird hier oft aus purer Zeitnot bares Geld verschenkt.

Es macht nun einmal keinen Spaß und es fehlt auch die Zeit, sich in Lackierkosten, Werkstattstundensätze, tatsächliche Verbringungskosten oder Ersatzteilpreise einzuarbeiten. Und wer kennt sich schon wirklich damit aus, ob angrenzende Fahrzeugteile lackiert werden müssen, nicht benötigte Ersatzteile auf der Rechnung stehen oder zu viel Verbrauchsmaterial berechnet wurde. Das weiß aber auch die Werkstatt.

Das soll bitte nicht falsch verstanden werden: Viele Werkstätten rechnen absolut korrekt ab und sind sehr kulant. Davon kennen wir sogar selbst etliche. So sind aber eben nicht alle, und mit der Masse der Belege nehmen naturgemäß Unübersichtlichkeit und Fehlerhäufigkeit zu, auch der Mechaniker vor Ort schludert vielleicht manchmal bei seinen Aufzeichnungen. Unter Umständen wird bei der Berechnung – schließlich sind wir alle nur Menschen – auch einfach mal ein Rechenfehler gemacht. Das sollte aber nicht Ihr Geld kosten.

Full-Service-Leasingkunden haben es leichter

Wer nun einen Full-Service-Leasingvertrag hat und ein Leasingunternehmen als Partner, das sich auch um Wartungs- und Reparaturrechnungen kümmert, kann sich in der Regel entspannt zurücklegen: Denn Leasinggesellschaften bedienen sich ebenso wie Versicherer oft schon professioneller Hilfe in Form von automatisierter oder halbautomatisierter Kostenvorschlags- und Belegprüfung oder haben das entsprechende Know-How sowie die notwendige Manpower im Haus.

Was aber tun als überlasteter Fuhrparkleiter, der seine Fahrzeuge noch kauft oder auf Basis von reinem Finanzleasing erwirbt? Hier bietet die Firma Control Expert jetzt professionelle Hilfe. Zählten bislang hauptsächlich Versicherungsunternehmen zum Kundenstamm der Control Expert, wird das System nun auch für Flottenbetreiber geöffnet. Dabei gibt es individuell vereinbarte Dienstleistungstiefen von der reinen Kostenvorschlags- oder Rechnungsprüfung bis hin zur Prozesssteuerung inklusive Freigaben.

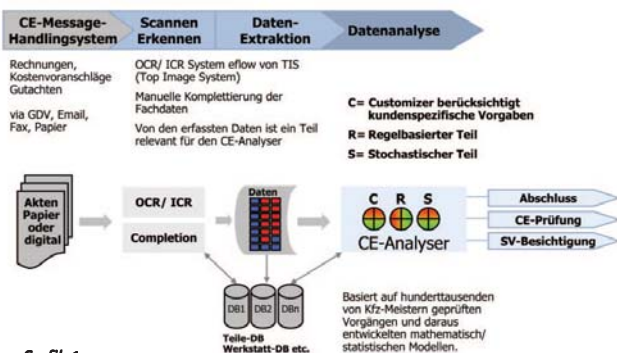
Wie werden Einsparungen realisiert?

Ein einfacher Workflow macht die Kostenersparnis möglich: Rechnungen, Kostenvorschläge und Gutachten werden per Mail, Fax oder auch per Post an Control Expert geschickt. Dort werden alle Dokumente via OCR (Optical Character Recognition), wenn nötig mit manueller Nachbearbeitung, in das Computersystem eingespeist. Der relevante Teil der erfassten Daten wandert durch die Werkstatt-Teile-Datenbank und den CE-Analyser, das Herzstück des Systems. Basierend auf hunderten von KFZ-Meistern geprüften Vorgängen und daraus exklusiv für Control Expert entwickelten mathematisch-statistischen Modellen werden Kostenvorschlag oder Rechnung zunächst vollautomatisch ausgewertet. Dabei werden nicht nur Regeln – also beispielsweise Stundensätze und Ersatzteilkosten – und statistische Daten, sondern auch individuelle Kundenvorgaben berücksichtigt, ab welcher Abweichung beispielsweise eine manuelle Nachbearbeitung überhaupt gewünscht ist (Grafik 1).

Das CE-Datenbank- und Ratingsystem arbeitet mit einer Fülle von Variablen: Neben grundsätzlichen Daten wie Fahrzeugart, Hersteller, Kosten für Ersatz- und Kleinteile sowie Stundensätzen werden Werte wie Verbringungskosten, Reparaturdauer, UPE-Aufschläge oder Nebenkosten erfasst. Diese gleicht dann die CE-Datenbank über Qualitätskennziffern wie beispielsweise das Verhältnis von Lackmaterial zu Lacklohn, Gesamtlohn zu Ersatz-

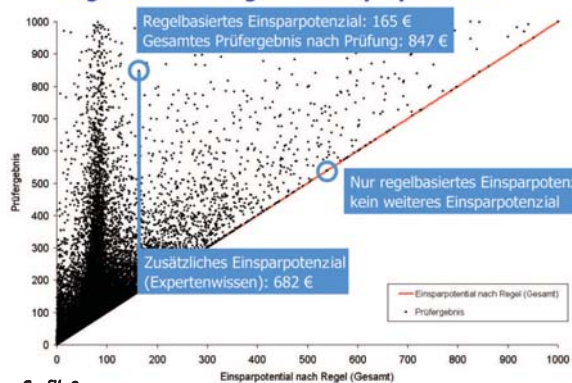
CE-Kostenmanagement

Schematische Darstellung Teil 1

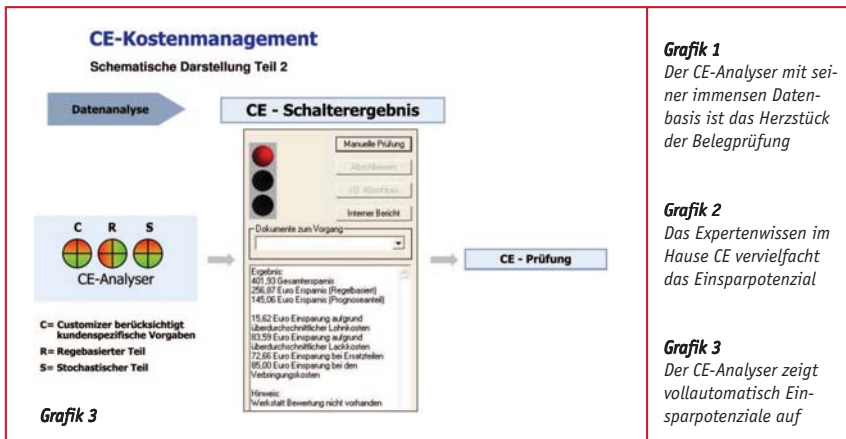


Grafik 1

Regelbasierte Prognose: Einsparpotenzial



Grafik 2



teilkosten etc. ab. Als Ergebnis folgt hier entweder ein „in Ordnung“ mit der automatischen Freigabe der Rechnung oder eine manuelle Nachbearbeitung auf Basis der Einsparvorschläge des Systems (Grafik 3). Als Ergebnis gibt es dann einen individuellen Prüfbericht in Form von strukturierten Daten. Auch ein Statistik-Modul mit Benchmarks ist integriert. Der Computer mit seinen regelbasierten Einsparpotenzialen ist gut – entscheidend aber ist das integrierte Expertenwissen, das den Effekt oftmals vervielfacht (siehe Grafik 2).

Welche Services sind im Angebot?

Für den Fuhrparkleiter bietet Control Expert derzeit die maschinelle Belegprüfung von Inspektionsrechnungen, Reparaturrechnungen und Reifenrechnungen an. Ebenso sind Garantie- und Kulanz-

abwicklungen, Schadenmanagement vom Abschleppen bis zum Mietwagen sowie Gutachter-tätigkeit bei Schaden oder Leasingrücknahme in Zusammenarbeit mit der Dekra im Angebot. Durch die Kooperation mit AUTOonline können auch Gebrauchtfahrzeuge bestmöglich vermarktet werden. Derzeit sind die Angebote von Control Expert noch national begrenzt, an einem europaweiten Angebot wird jedoch bereits gearbeitet.

Was kostet der Service den Fuhrparkleiter?

Gerhard Witte, Geschäftsführer von Control Expert, betont: „Es entsteht für den Fuhrparkleiter keinerlei Investitionsbedarf. Wir realisieren ein Einsparpotenzial von etwa 10 Prozent der durchschnittlichen Schadenssumme, die Kosten un-

Gerhard Witte, Geschäftsführer Control Expert



Control Expert wurde 2002 als GmbH von Privatinvestoren gegründet. Ein erfahrenes Projektteam aus etwa 75 Mitarbeitern kümmert sich in Langenfeld um die Anliegen der Kunden, gut 20 Prozent des Personals arbeitet in EDV, Forschung und Entwicklung. Mit über einer Million Vorgängen in der systematischen Massenprüfung von Rechnungen, Kostenvorschlägen und Gutachten im Jahre 2005 ist Control Expert Marktführer bei der Bearbeitung von Belegen. Die große Datenmenge bietet die ideale Basis, um EDV-gestützte Vergleichsrechnungen durchführen zu können.

serer Dienstleistung ist dabei viel niedriger. Quasi on top tragen wir noch zu einer beschleunigten Abwicklung der Schadensvorgänge bei, was dem Unternehmen zusätzliche Kosten einspart“.

Mithin ist die Dienstleistung rechnerisch also sogar günstiger als kostenlos.

www.echtzeit.com

DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de

Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die umfassenden Unfall- und Schadenservices.

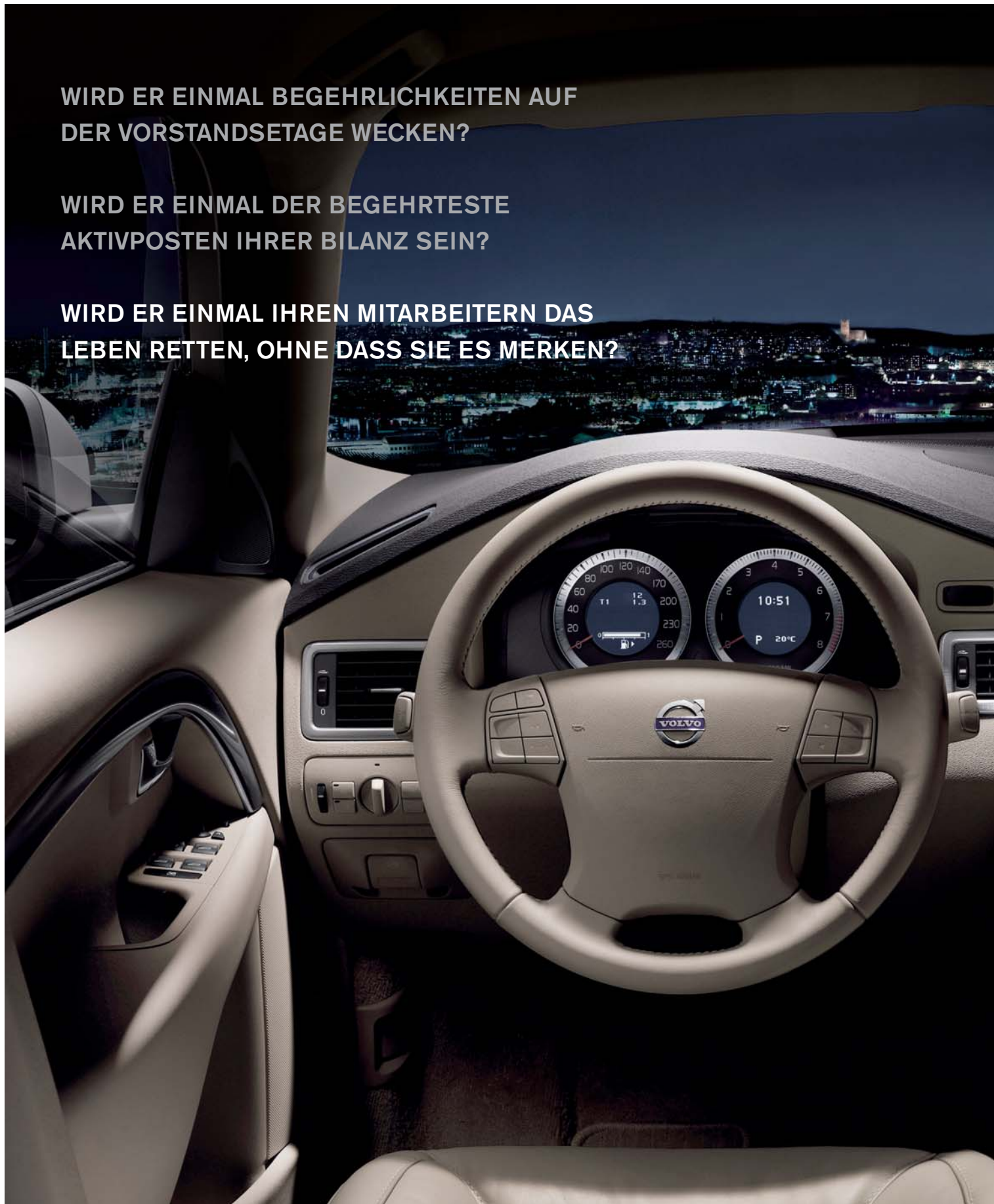
Wenn Sie mal nicht mehr vorwärtskommen, sorgen wir mit unserem Unfallmanagement dafür, dass schnell alles wieder rund läuft. Ein Anruf bei unserer 24-Stunden-Hotline genügt und wir nennen Ihnen die nächstgelegene Partnerwerkstatt unseres zentralen Reparaturnetzes. Sollte der Wagen nicht mehr fahrbereit sein, organisieren wir umgehend den Abschleppdienst und die Zustellung eines Mietfahrzeugs vor Ort über unseren Mietwagenservice. So bleiben Sie in jeder Situation mobil.
It's easier to leaseplan.

LeasePlan

WIRD ER EINMAL BEGEHRlichkeiten AUF
DER VORSTANDSETAGE WECKEN?

WIRD ER EINMAL DER BEGEHRTESTE
AKTIVPOSTEN IHRER BILANZ SEIN?

WIRD ER EINMAL IHREN MITARBEITERN DAS
LEBEN RETTEN, OHNE DASS SIE ES MERKEN?



DER NEUE VOLVO S80. INTUITIVE INTELLIGENZ.

SOWOHL DIE VORSTANDSETAGE ALS AUCH IHRE MITARBEITER KÖNNEN SICH FREUEN. DENN DER NEUE VOLVO S80 BIETET IHNEN NEBEN INTELLIGENTEN SICHERHEITSTECHNOLOGIEN VOR ALLEM SKANDINAVISCHEN LUXUS – INNEN WIE AUSSEN – UND EINEN ERSTKLASSIGEN FULL SERVICE OHNE AUFFREIS. ZUM RUNDUM-SORGLOS-PAKET VOLVO PRO GEHÖREN KOSTENFREIE WARTUNGEN UND REPARATUREN – FÜR VOLLE 3 JAHRE BZW. BIS ZU EINER GESAMTLAUFLEISTUNG VON 60.000 KM. IN JEDEM NEUEN VOLVO S80. VOLVO CAR GERMANY, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 9393-200 ODER -201.



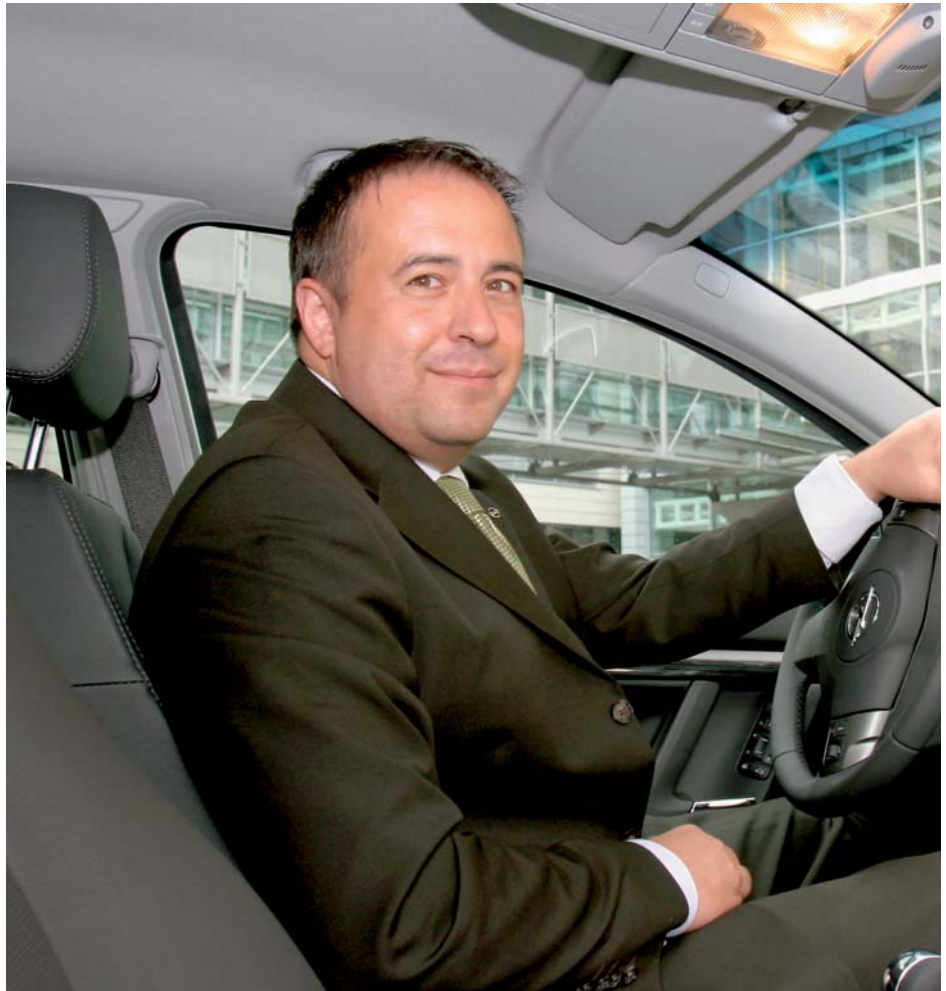
Volvo. for life

Interview mit Frank Kemmerer, Direktor Groß- und Gewerbekunden Mitteleuropa bei der Adam Opel AG in Rüsselsheim

Flottenmanagement: Herr Kemmerer, das Opel-Flottengeschäft hat sich auf gutem Niveau stabilisiert, ein gewisser Aufwind hält an. Was bleibt für Sie momentan strategisch zu tun, welche Weichenstellungen liegen für die nähere Zukunft an?

Kemmerer: Unser Schwerpunkt liegt bei den Kunden mit kleineren und mittleren Flotten, hier erzielen wir im Rahmen unserer Mittelstands-Offensive mit zweistelligen Zuwachsraten die wesentlichen Erfolge. In diesem Bereich intensivieren wir auch die Zusammenarbeit mit unseren Händlern weiter. Wir wollen hier sukzessive alle Händler mit ins Boot nehmen und in der Fläche aktiv nach vorn bringen, weil es letztlich in den Gewerbegebieten das Geschäft „um die Ecke“ ist, das jeder Händler forcieren kann. Bei genauer Betrachtung des relevanten Gesamt-Flottenmarktes, der um 4,7 Prozent gewachsen ist, fällt auf, dass genau in diesem Segment weiteres Wachstum möglich ist. Dafür sind letztendlich unsere Programme, die den Händlern zur Verfügung stehen, ausgelegt. Auch im Bereich der mittleren Kunden werden wir versuchen unsere Marktanteile auszubauen. Allerdings ist hier die Gesamt-Situation durch den extremen Wettbewerb nicht besser geworden.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal das erste Halbjahr 2006 bezogen auf die Fahrzeug-Kategorien betrachten, auf welche Segmente in welchen Größenordnungen verteilt sich Ihr Flottengeschäft wesentlich, wo ist Opel stärker geworden, wo ist noch Nacharbeit erforderlich, wie gehen Sie das an?



Den Fuhrpark-Alltag v

Kemmerer: Der Bereich der kleinen Flotten bis 25 Fahrzeuge macht heute ein gutes Drittel unseres gesamten Portfolios aus, hier haben wir deutlich zugelegt. Im Bereich der mittleren Flotten bis 500 Fahrzeuge verzeichnen wir stabil rund 40 Prozent unseres Portfolios. Bei den Groß-Flottenkunden haben wir die Vereinbarungen mit dem einen oder anderen Fuhrpark aufgrund strategischer Überlegungen nicht mehr verlängert und notieren hier einen leichten Rückgang. Das am meisten gefragte Fahrzeug im Flottengeschäft ist nach wie vor der Astra Caravan mit weiterhin deutlichen Wachstumsraten. Der Zafira, im letzten Jahr neu hinzugekommen, hat sich schnell etabliert und baut seine Position im Segment weiter aus. Auch im Bereich Nutzfahrzeuge, beim Combo und Vivaro, verzeichnen wir ansprechende Wachstumsraten, zum einen, weil der Markt insgesamt nach oben gegangen ist, andererseits aber auch aufgrund der hervorragenden Akzeptanz dieser Fahrzeuge im Markt. Sowohl in punkto total costs of ownership,

als auch im Service bieten wir genau die Lösungen, die der Transporter-Kunde braucht.

Flottenmanagement: Opel hat sehr stark im Nutzfahrzeuggeschäft zugelegt. Ist momentan eher das Transportergeschäft der Motor für das Pkw-Flottengeschäft, oder verzeichnen Sie die umgekehrte Entwicklung?



Frank Kemmerer:

„Bei unseren Fahrzeugen können die kalkulierbaren Kosten eingehalten werden.“

Kemmerer: Auch hier läuft die Einteilung weitestgehend nach Fuhrparkgrößen. Je kleiner der Fuhrpark, desto höher ist unser Nutzfahrzeug-Anteil. Der Markt in diesem Segment hat insgesamt deutlich zugelegt, entsprechend stark ist unser Geschäft mit gewachsen. Also ist hier das Nutzfahrzeuggeschäft tatsächlich der Motor. Viele unserer Händler bezeichnen Combo, Vivaro und Movano als echte Türöffner bei Fuhrpark-Kunden.

Oft können wir dann auch mit dem Gesamt-Portfolio weiter nach vorn kommen. Andererseits sind wir aber auch im mittleren Bereich der Fuhrpark-Kunden gut vertreten, in denen keine Nutzfahrzeuge eingesetzt werden. Hier konnten wir mit unseren Pkw-Produkten und spezifischen Lösungen wirklich gute Erfolge erzielen und auch etliche neue Kunden gewinnen.

Flottenmanagement: Auf welche Maßnahmen führen Sie insgesamt zurück, dass die Akzeptanz für



vereinfachen

die Marke Opel wieder so gewachsen ist, was sagen Ihnen die Fuhrparkbetreiber?

Kemmerer: Die augenfälligste Reaktion des Marktes ist das sehr positive Feedback in Bezug auf unser Design. Die Fahrzeuge begeistern mit attraktivem Look und dynamischem Auftritt. Die ausgezeichnete Qualität unserer Produkte hat sich inzwischen längst herumgesprochen. Die Firmenkunden schätzen die hohe Zuverlässigkeit unserer Fahrzeuge und die ganz geringen Ausfallzeiten. So können die kalkulierten Kosten eingehalten werden. Das ist die Basis für ein erfolgreiches Flottengeschäft. Auch im User-Chooser-Markt, in dem es oft um das letzte Quentchen für oder gegen die Entscheidung von Fahrzeug A oder B geht, wo auch das Image einer Marke eine bedeutende Rolle spielt, konnte sich Opel sehr stark verbessern. Wir treten als Marke frischer und dynamischer auf und das wird vom Markt auch positiv wahrgenommen.

Flottenmanagement: Der Opel als klassisches Außendienst-Fahrzeug für beispielsweise Service-Techniker ist hinlänglich bekannt. Wie entwickelt sich aber das Flottengeschäft mit den User-Choosern, mit wel-

von oben nach unten:

„Sehr positives Feedback in Bezug auf das Design“: der neue Opel Corsa

„Am meisten gefragt mit weiterhin deutlichen Wachstumsraten“: der Opel Astra Caravan

„Verstärkte Diskussion des Themas Erdgas bei allen Flottenbetreibern“: der Opel Zafira CNG

„Maßstäbe in punkto Raum-Ökonomie“: der Opel Vectra Caravan



„Echter Türöffner bei Fuhrpark-Kunden“: Opel-Transporter Vivaro (o.)

Wiedersehen in Rüsselsheim: Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM), Frank Kemmerer (Opel, v.l.)

chen Modellen sehen Sie hier noch Wachstumspotenzial, wie ist es zwischenzeitlich hier um die Akzeptanz der Marke bestellt?

Kemmerer: Im Funktions-Fuhrpark zählen sicher die harten Kriterien, die sich in Zahlen messen lassen. Im User-Chooser-Fuhrpark hingegen ist das lediglich die Eintrittskarte für die Teilnahme am Spiel. Hier zählen die gleichen Kriterien wie im Endkunden-Markt, hier verbuchen wir Erfolge auf Grund der Vorzüge, die auch der private Nutzer unseren Produkten zuschreibt. Dazu gehört die ausgezeichnete Flexibilität, die beispielsweise Zafira, Signum oder auch der Vectra Caravan bieten. Letzterer setzt auch in punkto Raum-Ökonomie nach wie vor Maßstäbe. Vielfach erfahren wir aber auch von User-Coosern den Spaß und die Begeisterung beim Fahren mit unseren IDS-Fahrwerken, vor allem in Verbindung mit dem 1,9 Liter-Diesel-Motor, der mit hervorragendem Drehmoment aufwartet. Alles das gibt es zu sehr fairen Preisen, was sich dann wiederum im geldwerten Vorteil positiv darstellt.

Flottenmanagement: Opel gehört im Flottengeschäft zu den Herstellern, die auch auf dem Klavier Business-Ausstattungs Pakete trefflich spielen können. Inwieweit wird dieses Angebot nachgefragt, wie groß ist andererseits im Flottengeschäft der Anteil individueller Ausstattungs-wünsche?

Kemmerer: Wir haben im letzten Jahr speziell für den Vectra Business-Pakete in vier verschiedenen Ausstattungsvarianten, vom Basis-Business-Paket bis zur Executive-Variante, entwickelt. Diese Pakete sind spezifisch auf User-Chooser Kunden zugeschnitten.

Die Entscheidung für oder gegen ein Business-Paket wird maßgeblich durch die Car Policy des Kunden beeinflusst. Wenn seitens der Car Policy nichts im Wege steht, werden diese Pakete gerne geordert. Speziell beim Vectra sind sie sehr gefragt. Insgesamt verzeichnen wir bei nahezu 50 Prozent der Bestellungen den Einschluss von Business-Paketen. In reinen Funktions-Fuhrparks werden die eingesetzten Fahrzeuge klar spezifiziert, dort sind teilweise keine Auswahl-Möglichkeiten für diese Pakete gegeben. Die Resonanz, die vom Markt geforderte Idee aufgenommen und umge-

setzt zu haben, ist also sehr positiv. Wir setzen diese Linie nun bei Astra und Zafira mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung als Ergänzung unserer Basis-Pakete für den Endkunden-Bereich fort.

Flottenmanagement: Wie entwickelt sich das Flottengeschäft mit Erdgasfahrzeugen, können Sie bitte einmal Beispiele für Branchen nennen, in denen schon eine verstärkte Nachfrage besteht, öffnen sich die Fuhrparkbetreiber dem Thema generell?

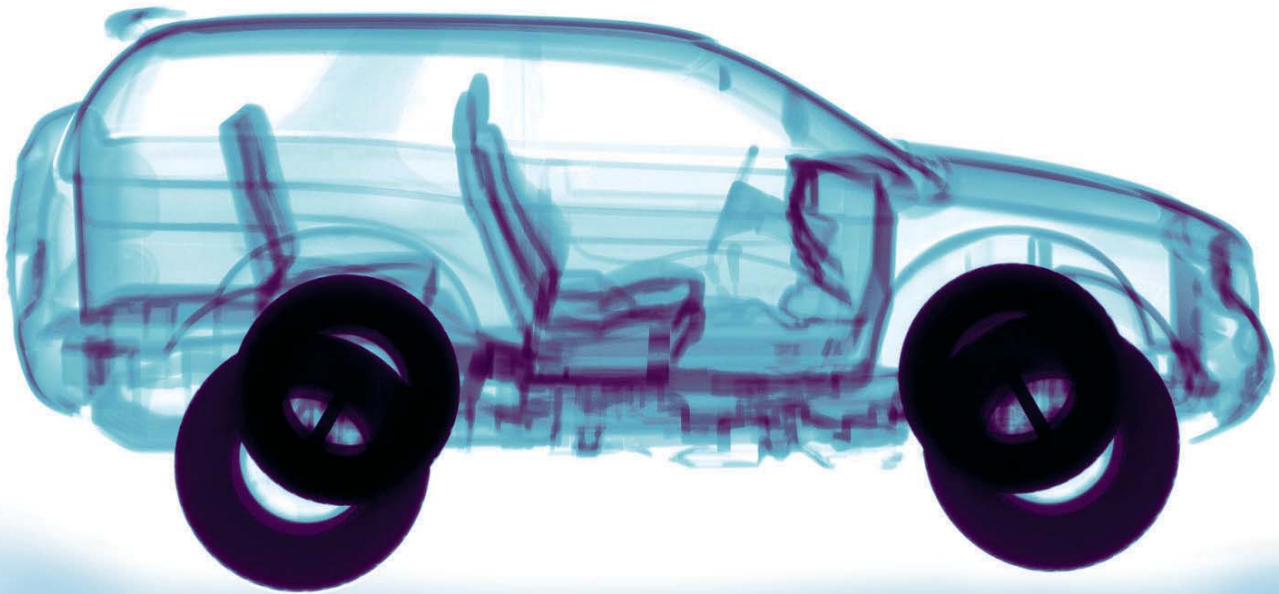
Kemmerer: Die klassischen Branchen für diese Fahrzeuge sind hier zunächst die Gasversorger selbst, insbesondere auch die Stadtwerke. Darüber hinaus gehören alle die Firmen dazu, die auf Grund ihres Anforderungs- und Strecken-Profiles mit dem vorhandenen Erdgas-Tankstellennetz klar kommen. Wir beobachten eine verstärkte Diskussion des Themas bei nahezu allen Flottenbetreibern. Trotzdem haben sich letztendlich doch nur sehr wenige Kunden dazu entschließen können, auf CNG umzusteigen. Deshalb sind wir gegenwärtig im Privatkunden-Markt noch wesentlich stärker vertreten. Es gibt aber auch schon Funktions-Fuhrparks, wie beispielsweise den THBS, einen regionalen Postdienstleister in Thüringen, die im letzten Jahr 50 Combos mit CNG übernommen haben und mit dieser Wahl sehr zufrieden sind. In punkto Fuhrparkkosten-Optimierung gibt es derzeit keine Alternative, wenn das Anforderungs-Profil passt. Sind allerdings flexible Anforderungen gefragt, können Reichweiten-Einschränkungen auftreten. Das heißt, häufiges Umschalten auf Benzinantrieb, was den einkalkulierten Kostenvorteil wieder neutralisiert. Wir glauben an die Zukunft des CNG-Marktes, technologisch waren wir immer mit führend. Mit dem Combo CNG sind wir bereits mit einer guten Quote vertreten, der ab sofort erhältliche neue Zafira CNG wird einen weiteren, deutlichen Schub bringen.

Flottenmanagement: Mit welchen Anforderungen oder Problemen treten die Flottenbetreiber gegenwärtig hauptsächlich an Opel heran, welche Antworten müssen Sie geben, welche Problemlösungen vorwiegend bieten?

Kemmerer: Die Anforderungen sind grundsätzlich definiert über den Einsatzzweck des Fuhrparks, je nach dem ob es sich um Funktions-, Techniker- oder User-Chooser-Fuhrparks handelt. Es ist unsere Aufgabe bzw. die unserer Flotten-Zentren, die Reibungslosigkeit im täglichen Ablauf mit den Flottenkunden sicher zu stellen. Das beginnt bei Spezialeinbauten im Nutzfahrzeuggbereich, die wir anbieten. Das geht weiter über einen Top-Werkstatt-Service; wichtig sind die entsprechenden Öffnungszeiten, die Exaktheit der ausgeführten Arbeiten und die problemlose Vermittlung von Ersatzfahrzeugen. Teilweise haben wir bei unseren Händlern vorspezifizierte Fahrzeuge auf Lager, die der Kunde bei Bedarf direkt abrufen kann. So vermeiden wir Lieferzeiten so gut wie möglich. Das sind alles Themen, die vielfach in der Begleitung des Kunden auftauchen und für beide Seiten das tägliche Leben vereinfachen. Eben an diesen Herausforderungen kann sich ein guter Händler profilieren. Hier sind wir sehr gut aufgestellt und haben mit unseren hoch qualifizierten 150 Flotten-Zentren wesentliche Schritte nach vorn getan.

Flottengeschäft Opel 2006

Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	32.739
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	- 3 %
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleinwagen Agila / Corsa	16,72 %
Untere Mittelklasse	34,07 %
Mittelklasse	16,4 %
Utilities (Combo)	5,82 %
Vans Meriva / Zafira	23,79 %
Topseller im Opel-Flottengeschäft (prozentuale Anteile am Gesamtflottengeschäft)	
1. Astra	34,07
2. Zafira	18,88
3. Corsa	13,25
4. Vectra	12,91
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Vivaro, neue Euro4-Motorisierungen, CV, Antara, Corsa
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	70 / 30
Garantiebedingungen	Pkw 24 Monate
Inspektionsintervalle	abhängig von Motorisierung
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/	GMAC Fleet Services, Werner Brox
Banken (Ansprechpartner)	Sales Manager, Tel. 0173/6585483
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Jürgen Hölz, Leiter Verkauf an Großkunden, Tel. 0170/3395087
Internetseite für Großkunden	www.flottenloesungen.de



MEHR DURCHBLICK

VR LEASING - Reporting heißt:
Alles transparent und übersichtlich!

Kosten neigen dazu, sich zu summieren, wenn ihnen keine Aufmerksamkeit geschenkt wird. Aus kleinen, unbeachteten Einzelbeträgen entstehen schnell Ausgaben, die durch eine optimale Kostenkontrolle vermeidbar gewesen wären.

Das Reporting der VR LEASING umfasst daher alle fahrzeugbezogenen Aufwendungen. Dabei werden die entstandenen Ist-Kosten mit den geplanten Soll-Kosten verglichen und auftretende Abweichungen detailliert dargestellt.

Fuhrparkmanager und auf Wunsch auch Dienstwagennutzer erhalten übersichtliche und aussagekräftige Einzel- und Detailvertragsübersichten sowie diverse Ausreißerreports. Nichts entgeht dem scharfen Auge unseres Reportings – zu Ihrem Vorteil.

Möchten Sie mehr zum VR LEASING - Reporting erfahren? Dann fordern Sie unseren Ratgeber Dienstwagenmanagement an. Hier finden Sie alle Antworten auf Ihre Fragen rund um das Thema Flottenmanagement.

Sie wollen mehr wissen? Rufen Sie uns an:
0 61 96.99 34 02

VR-LEASING AG Automotive
Hauptstraße 131-137 • 65760 Eschborn
Telefon 0 61 96.99 34 02 • Telefax 0 61 96.99 45 10
automotive@vr-leasing.de • www.vr-leasing.de

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken

Mitglied des



– dem Kompetenzzentrum
für Fuhrparkmanagement



Mindestens einmal jährlich muss ein gewerblich genutztes Fahrzeug gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV), vor allem der BGV D 29 geprüft werden. Wir fassen zusammen, was diese beinhalten.

Drum prüfe...

Die Arbeitsstättenverordnung definiert die Arbeitsstätte als Bereich, in denen sich Beschäftigte bei der von ihnen ausübenden Tätigkeit regelmäßig über einen längeren Zeitraum oder im Verlauf der täglichen Arbeitszeit nicht nur kurzfristig aufhalten müssen. Im Falle der Dienstwagenfahrer bezieht sich dies auf den Arbeitsplatz Fahrzeug, für das die Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften gelten, insbesondere die BGV D 29. Mithilfe der UVV soll die Arbeitssicherheit gewährleistet und der Mitarbeiter vor Betriebsgefahren geschützt werden.

Die UVV betreffen den Unternehmer, der für die Arbeitssicherheit verantwortlich ist, der



wiederum diese Pflicht an den Fuhrparkleiter weiter delegieren kann. Gemäß § 57 ist eine mindestens jährliche Prüfung sowie eine Prüfung vor Erstinbetriebnahme durch einen Sachkundigen verlangt, das kann ein ausgebildeter Mitarbeiter im eigenen Hause sein, eine autorisierte Kfz-Werkstatt oder die Überwachungsvereine DEKRA, GTÜ und TÜV. Im allgemeinen kann diese Prüfung im Rahmen der jährlichen Inspektion stattfinden (Prüfpunkte siehe Kasten) und muss anhand eines Prüfbefundes und -protokolls, alternativ auf der Inspektionsrechnung, dokumentiert werden, welches vom Prüfer und Fuhrparkverantwortlichen unterzeichnet wird. Zudem bezeugt eine Plakette, empfehlenerweise an einheitlicher Stelle wie der Fahrer-A-Säule im Fahrzeug, die erfolgreiche Prüfung sowie den folgenden Termin.

Zusätzlich zur fahrzeugtechnischen Prüfung wird die Prüfung von Aufbauten und Einrichtungen erforderlich, beispielsweise bei Transport von Druckgasbehältern, Gefahrguttransporten, flüssiggas- sowie erdgasbetriebenen Fahrzeugen.

Einen wichtigen Teil der UVV (§ 56 Abs. 5) stellt die Warnweste mit der DIN Norm EN 471 dar. In Deutschland besteht die Pflicht,



Die jährliche Prüfung kann im Rahmen der Inspektion oder durch TÜV, DEKRA oder GTÜ erfolgen (li.)

Gewerblich genutzte Fahrzeuge müssen über Möglichkeiten der Ladungssicherung verfügen (o.)

Gemäß den UVV muss in gewerblich genutzten Fahrzeugen mindestens eine Warnweste an Bord sein (u.li.)

diese in gewerblich genutzten Fahrzeugen mitzuführen, bei Fahrzeugen, die regelmäßig mit mehreren Personen besetzt sind, müssen auch entsprechend mehrere Westen an Bord sein. Diese sollte zusammen mit der Anweisung Warnweste im vorderen Teil des Fahrzeugs verstaut sein, damit sie vor dem Aussteigen angezogen werden kann.

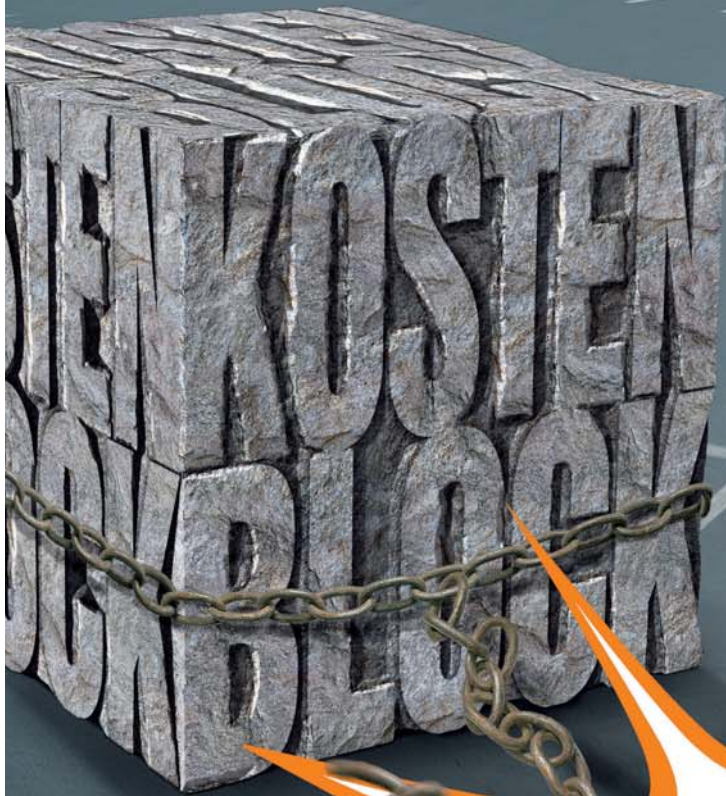
Für die Neufahrzeugbestellung gilt in Bezug auf die Ladungssicherung (§ 22 Abs. 1, § 37 Abs. 4) die Prämisse „Mitbestellen“. Alles, was im gewerblich genutzten Fahrzeug mitgeführt wird, fällt unter den Begriff Ladung, ob Laptop, Handtasche oder Werkzeug und Montageausrüstung. Und dafür müssen Elemente zur Ladungssicherung gemäß der

UVV eingebaut sein, seien es Ösen und Gurte/Schienen im vertraut zu machen beziehungsweise Fahrzeugkonfiguratoren so einzustellen, dass kein Dienstfahrzeug ohne Möglichkeiten zur Ladungssicherung auf den Hof kommt.

Verstöße gegen die UVV können als Ordnungswidrigkeit mit bis zu 10.000 Euro geahndet werden. Folgeschwer kann sich zudem ein Unfall auswirken, wenn er mit einem nicht geprüften Punkt oder einer Auflage der UVV zusammenhängt. Und zwar insofern, dass die Berufsgenossenschaft Versicherungsleistungen zurückfordern kann. Dies kann, im Falle eines Fehlverhaltens, auch auf den Fuhrparkleiter zurückfallen. Absicherungsmöglichkeiten bestehen, indem er sich den Empfang und die Einweisung in die Sicherheitsausrüstung schriftlich vom Nutzer bestätigen lässt, ebenso können Passagen in den Nutzungsvertrag des Dienstwagenfahrers aufgenommen werden. Darüber hinaus sollten die Prüfbefunde und -bestätigungen unbedingt archiviert werden, zumindest bis nach der nächsten Prüfung.

UVV-Prüfpunkte nach BGV D 29

- Bewegliche An- und Aufbauteile (z.B. Kofferraumdeckel, Motorhaube, Türen)
- Ladungssicherung (Fangnetz, Gurt, Ladewanne/-mulde)
- Anhängerkupplung
- Haltegriffe
- Warnweste nebst Warnwestennutzungsanweisung
- Warndreieck
- Verbandskasten



Sixt Leasing befreit Sie!

Einsparpotenziale unter
www.sixt-leasing.de



Sparsen Sie bis zu 30% Ihrer Kosten. Sixt Leasing bietet jedem Unternehmen, vom mittelständischen bis zum Großkonzern, die optimale und kostensparende Lösung. Interessiert an mehr Details? Vereinbaren Sie am besten gleich einen Gesprächstermin. Telefon: 0180/5 23 16 16 (€ 0,12/min), e-mail: Einsparpotenziale@sixt.de

Sixt leasing

Preisvorteil

Ausstattungs- und Businesspakete wirken in zwei Richtungen: Zum einen gibt es beim Kauf einen deutlichen Preisvorteil, der sich nicht nur positiv in der Leasingrate, sondern meist auch auf den zu versteuernden geldwerten Vorteil auswirkt. Am Ende der Haltedauer kommt dann der zweite Vorteil: Die gehobene Ausstattung wirkt restwerterhöhend, zudem kann ein optimal ausgestattetes Fahrzeug leichter und damit meist schneller verkauft werden.

Eine rundum gute Sache für alle Beteiligten könnte man also meinen, aber eines gibt es leider zu beachten: Wenn drei sich freuen (der Hersteller, der mehr Sonderausstattungen verkauft; der Flottenbetreiber, der einen Nachlass bekommt und der Mitarbeiter, der weniger versteuern muss), gibt es mitunter noch einen neidisch auf die Vertragsgestaltung blickenden: den Finanzbeamten. Denn nur, was in der offiziellen Preisliste steht und damit auch für alle Käufer verfügbar ist, muss von dem Dienstwagenberechtigten nicht separat als geldwerter Vorteil zusätzlich versteuert werden.

Wie üblich in Deutschland gibt es auch hier zwar eine klar formulierte Rechtsgrundlage, aber nach unseren Recherchen unterschiedliche praktische Auslegungen von Region zu Region, von Finanzamt zu Finanzamt und oftmals sogar noch von verschiedenen Finanzbeamten des selben Finanzamtes.

Grundsätzlich gilt: Wenn das Business-Paket oder das Ausstattungspaket für alle Kunden, also auch Privatkunden, verfügbar ist, gilt für die Besteuerung der Bruttolistenpreis des im Paket rabattierten Preises. Wenn

Ausstattungs Pakete, insbesondere Business-Pakete, sind bei Fuhrparkleitern völlig zu Recht beliebt. Wir haben eine aktuelle Übersicht mit ausgewählten Paketen zusammengestellt.



jedoch das Package nur für Flottenkunden verfügbar ist oder sonstigen Einschränkungen unterliegt, kann das Finanzamt unter Umständen die normalen Listenpreise addieren und den Preisvorteil dem geldwerten Vorteil des Arbeitnehmers aufschlagen. Anders sieht es bei leistungsreduzierten Fleet-Modellen aus, denn diese sind zwar nicht für jedermann verfügbar, aber für das Finanzamt auch nicht mit allgemein verfügbaren Modellen vergleichbar. Daher muss das Finanzamt hier in der Regel den günstigeren Listenpreis akzeptieren. Unser Tipp: Besser, Sie klären diese Punkte grundsätzlich mit Ihrem lokalen Finanzamt, sonst klärt dies unter Umständen der Betriebsprüfer rückwirkend für Sie.

Übersicht der Flottenmodelle und Business-Pakete

Name des Modells	Audi A4 Business Comfort u. B. Plus	BMW 320 d Edition Fleet Limousine	BMW 320 d Edition Fleet Touring	BMW 520 d Edition Fleet Limousine	BMW 520 d Edition Fleet Touring	BMW 525 d Edition Fleet Limousine	BMW 525 d Edition Fleet Touring
Angebotszeitraum	Juni 2006	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Zusatzausstattung	„Business Comfort“: Radioanlage chorus mit Lautsprechern (aktiv), Sitzheizung für Vordersitze, Geschwindigkeitsregelanlage, Mittelarmlehne, Audi parking system hinten, „Business Plus“: Navigationsystem mit MMI-Bedienlogik, Fahrereinformationssystem mit farbiger Anzeige, Handyvorbereitung an der Mittelkonsole, Multifunktionslederlenkrad im 4-Speichen-Design	-	-	-	-	-	-
Preisvorteil	Business Comfort: € 487,- Business Plus: € 849,-	Listenpreis: € 27.715,51 Sonderpreis: € 25.905,17	Listenpreis: € 29.353,54 Sonderpreis: € 27.543,11	Listenpreis: € 31.465,51 Sonderpreis: € 29.655,17	Listenpreis: € 33.534,47 Sonderpreis: € 31.724,13	Listenpreis: € 34.525,86 Sonderpreis: € 32.715,52	Listenpreis: € 36.594,82 Sonderpreis: € 34.784,48
Modellanteil am Flottenmarkt	Conf.: ca 60 % Plus: ca. 55 %	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft	bis zu 80 % im Großkundendirektgeschäft
Angebot nur für Flottenkunden oder gemäß Preisliste	auf Wünsche der Firmenkunden zugeschnitten - verfügbar auch für Einzelkunden	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen	nur verfügbar für BMW-Großkunden mit gültigem Abkommen
Philosophie bei der Zusatzausstattung der Business- bzw. der Fleetmodelle	Zusatzausstattung soll das tägliche Geschäft des Dienstwagenfahrers erleichtern	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot	Individualisiertes & zielgruppenspezifisches Produktangebot
Einschränkungen in der Motorleistung?	nein	110 kW/150 PS	110 kW/150 PS	110 kW/150 PS	110 kW/150 PS	120 kW/163 PS	120 kW/163 PS

Wir setzen Fuhrparkstandards. Damit Sie von Anfang an bestens mit uns fahren.



Selten ist Flottenbetreibern anfangs klar, wohin die qualitative und kostenmäßige Reise mit einem externen Partner bis zum Ende der Laufzeit geht. Sicherheit und Transparenz erhalten Sie bei den 11 Mitgliedsunternehmen des VMF*), die sich nach qualitativen und zukunftsweisenden Standards richten.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

**Der VMF – das Kompetenzzentrum
für Fuhrparkmanagement.**

Konzentrierte Fuhrparkmanagement-Kompetenz
– die VMF-Mitglieder.

- www.ald-automotive.de
- www.arval.de
- www.asl.com
- www.athloncarlease.de
- www.deutsche-leasing.com
- www.gefleetservices.de
- www.ingcarlease.de
- www.leaseplan.de
- www.lhs-leasing.de
- www.mobility-concept.de
- www.vr-leasing.de

*) Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V.



Wir setzen Fuhrparkstandards.

Übersicht der Flottenmodelle

Name des Modells	Citroën C5 Business Class als Limousine & Kombi	Ford Focus Business Paket	Mercedes A-Klasse Flottenpaket	Mercedes B-Klasse Flottenpaket	Mercedes C-Klasse Flottenpaket	Mercedes E-Klasse Flottenpaket	Mercedes R-Klasse Flottenpaket
Angebotszeitraum	C5 Business Class seit Frühjahr 2006 wird auch weiterhin angeboten	BP besteht für Ford Focus vom 1.1.06 bis 31.12.06, Preis: 430 Euro.	seit August 2000	seit Juli 2005	seit Sember 2002	seit November 2003	seit Mai 2006
Zusatzausstattung	Nebelscheinwerfer, Parkpaket (Einparkhilfe), verstellbare Armlehnen am Fahrersitz, Navigationssystem als Einzeloption bestellbar Sonderpreis: € 21.314,66	Klimaanlage (Ambiente), ab Trend aufwärts, Klimaautomatik, Frontscheibe/Scheibenwaschdüsen beheizbar, Audiosystem 6000CD, Vordersitze, individuell und variable beheizbar, Park Pilot System hinten	Metallic-Lackierung, Radio Audio 5 mit CD-Laufwerk, Nebelscheinwerfer, Gepäckraumrollo, alle weiteren Audio-Kommunikationssysteme zum Differenzaufpreis erhältlich, Regulärer Preis: € 1.105.- Paketpreis: € 670.-	Metallic-Lackierung, Radio Audio 5 mit CD-Laufwerk, Nebelscheinwerfer, alle weiteren Audio-Kommunikationssysteme zum Differenzaufpreis erhältlich Regulärer Preis: € 1.010.- Paketpreis: € 755.-	Metallic-Lackierung, Bedien- und Anzeigesystem Audio 50 APS mit CD-Navigationssystem und CD-Laufwerk, Scheibenwischer mit Regensensor, COMAND APS zum Differenzaufpreis erhältlich Regulärer Preis: € 2.695.- Paketpreis: € 0.-	Metallic-Lackierung, Bedien- und Anzeigesystem Audio 50 APS mit CD-Navigationssystem und CD-Laufwerk, PARKTRONIC, Sitzheizung Vordersitze, COMAND APS und Komfortsitze zum Differenzaufpreis erhältlich. Regulärer Preis: € 3.315 Paketpreis: € 1.290	Metallic-Lackierung, Bedien- und Anzeigesystem Audio 50 APS mit CD-Navigationssystem und CD-Laufwerk, PARKTRONIC, Sitzheizung Vordersitze Außenspiegel automatisch heranklappbar COMAND APS und Komfortsitze zum Differenzaufpreis erhältlich. Regulärer Preis: € 3.515.- Paketpreis: € 990.-
Preisvorteil	Preisvorteil bis € 2.125,01	bis € 1.303,- Preisvorteil, je nach Modell/Ausstattung	Preisvorteil: € 435.-	Preisvorteil: € 255.-	Preisvorteil: € 2.695.-	Preisvorteil: € 2.025	Preisvorteil: € 2.525.-
Modellanteil am Flottenmarkt	10 % Tendenz steigend	60%	> 80 %	> 80 %	> 80 %	> 80 %	> 80 %
Angebot nur für Flottenkunden oder gemäß Preisliste	für jedermann bestellbar	Jeder gewerbliche Kunde kann das BP bestellen.	nur für Flottenkunden	nur für Flottenkunden	nur für Flottenkunden	nur für Flottenkunden	nur für Flottenkunden
Philosophie bei der Zusatzausstattung der Business- bzw. der Fleetmodelle	Das Firmenkundengeschäft ist für Citroën von immer größerer Bedeutung und wir werden mit interessanten Angeboten der steigenden Nachfrage gerecht	Dem gewerblichen Kunden einen möglichst großen Zusatznutzen mittels Optionen zu einem äußerst attraktiven Preis zu bieten	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens
Einschränkungen in der Motorleistung?	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein

Name des Modells	Opel Zafira Edition, Sport und Cosmo	Peugeot 407 SW Business Line	Renault Laguna/Laguna Grandtour Exception	SEAT Alhambra Sport Edition	SEAT Altea Rebel mit Climatic u. Winterpaket	SEAT Ibiza Comfort Edition	Volvo S 40 Business Paket Mobility
Angebotszeitraum	seit Juli 2006	ab Oktober 2006	seit Anfang 2006	Juni 2006 - Modelljahr 2007	Juni 2006 - Modelljahr 2007	Juni 2006 - Modelljahr 2007	bis 31.12.2006
Zusatzausstattung	Klimaautomatik, Bordcomputer, Infotainmentssystem CD 70 Navi, Solar Reflect Windschutzscheibe, Kunden mit Lieferabkommen (ohne Aufpreis): Mobiltelefon-Vorbereitung mit Bluetooth TM-Schnittstelle Sicherheitsnetz für Gepäckraum	zusätzlich ein exklusives Ausstattungspaket, 36 Monate Garantie, Sitzheizung vorn, einstellbar in 3 Stufen, Einparkhilfe hinten, Gepäckraumtrennnetz, Fußmatten mit Schriftzug 407 SW Business Line", Navigations-/Tele-matik-system RT3 mit Farbbildschirm	Klimaautomatik, Navigationssystem Carminat 2+ mit dynamischer Routenführung und 16:9-Farbmonitor, 16-Zoll-Leichtmetallräder, Leder-Alcantara-Polsterung, Komfortsitze, Tempomat mit Geschwindigkeitskontrolle, Einparkhilfe hinten, Keycard-Handsfree	Climatronic als Doppelklimaanlage, Navigationssystem, dynamisch mit monochromem Display u. Audiosystem, 6fach-CD-Wechsler, Xenon Licht, Multifunktionsanzeige/Bordcomputer, PDC Parkpilot, Tempomat, Außenspiegel elektr. einstell-, anklapp- und beheizbar, Sicherheitsinnenspiegel autom. abblendb.	Climatic, Klimaautomatik, Audiosystem CD 2 mit MP3 Laufwerk, Multifunktionslenkrad, Nebelscheinwerfer, 4 Leichtmetallräder, Scheinwerfer, Reinigungsanlage/Scheibenwaschdüsen beheizbar, Windschutzscheibe beheizbar	Climatronic, Audiosystem mit Lenkradfernbedienung, MP3 Laufwerk und 6 Lautsprechern, Tempomat, Bordcomputer, Nebelscheinwerfer, Außenspiegel elektrisch, 2 Leseleuchten vorn, Fahrer- und Beifahrersitz mit Höheneinstellung, Handschuhfach beleuchtet	RTI- Navigationssystem Einparkhilfe hinten GSM-Telefon m. Freisprecheinrichtung Audio Paket „High Performance“
Preisvorteil	Edition: € 1.862.-, Sport: € 2.207.-, Cosmo: € 2.293.-	Netto Kundenvorteil € 1.100.-	bis € 2.129 Preisvorteil	€ 3.914	€ 1.388	€ 2.009	Kundenvorteil bis zu € 1.689,-
Modellanteil am Flottenmarkt	k.A.	ca. 5 – 10 %	k.A.	100%	65%	95%	mind. jeder 2. Großkunde
Angebot nur für Flottenkunden oder gemäß Preisliste	k.A.	nur für Geschäftskunden verfügbar	Sondermodell gemäß Preisliste	Sondermodell gemäß Preisliste	Sondermodell gemäß Preisliste	Sondermodell gemäß Preisliste	verfügbar für Volvo Großkunden sowie Kunden aus Fleet Akquisitionsprogrammen
Philosophie bei der Zusatzausstattung der Business- bzw. der Fleetmodelle	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet	individuell auf Flottenkunden zugeschnittenes Fahrzeug zu einem günstigen Anschaffungspreis und gutem Restwert	Wir möchten unsere gewerblichen Kunden mit einem Optimum an Sicherheit und Komfort ausrüsten	Preisvorteil verbunden mit businessgerechtem Ausstattungskomfort	Preisvorteil verbunden mit businessgerechtem Ausstattungskomfort	Preisvorteil verbunden mit businessgerechtem Ausstattungskomfort	Aspekte wie Sicherheit und Komfort sind wesentliche Kriterien bei der Zusammenstellung unserer Volvo Business-Pakete
Einschränkungen in der Motorleistung?	nein	Dieselmotorisierungen/ SW: 407 SW Business Line HDi FAP 110; 407 SW Business Line HDi FAP 135; 407 SW Business Line HDi FAP 170 Bi-Turbo	Benziner 2.0 16 V 99 kW/135 PS und 2.0 16 V Turbo 125 kW/170 PS oder als Diesel 1.9 dCi FAP 96 kW/130 PS, 2.0	2 Benzinmotoren und 3 TDI Motoren von 85 kW (115 PS) bis bis 150 kW (204 PS) stehen zur Auswahl	2 Benzin u. 2 TDI Motoren von 75 kW (102 PS) bis 110 kW (150 PS) stehen zur Verfügung	4 Benzin u. 3 TDI Motoren von 51 kW (70 PS) bis 74 kW (100 PS) stehen zur Verfügung	nein

Individuelle und Business-Pakete

Mercedes C-Klasse Flottenmodelle	Mercedes E-Klasse Flottenmodelle	NISSAN NOTE Business	Opel Vectra/ Signum Business Sport	Opel Vectra/ Signum Business Plus	Opel Vectra/ Signum Business Executive	Opel Vectra/ Signum Business	Opel Astra Caravan Edition, Sport und Cosmo
Preisvorteile für C200CDI (122 PS), C220CDI (150 PS) seit Januar 2006	Preisvorteile für E200CDI, E220CDI, E280CDI, 320CDI seit Januar 2006, E200CDI, E320CDI seit Juli 2006	vom 1.9. – 31.12.2006	seit Mai 2006	seit Mai 2006	seit Mai 2006	seit Mai 2006	seit Juli 2006
keine Veränderung der Serienausstattung und Motorleistung	Keine Veränderung der Serienausstattung und Motorleistung	europaweite Garantie, alle Reparaturen außer Unfallschäden, Schäden an Scheiben und Gläsern, Reifen, Felgen, Polstern und Bodenbelägen, Mobilitätsgarantie umfasst alle Wartungsarbeiten, Verschleißreparaturen z.B. Bremsbeläge, Wischblätter, Stoßdämpfer, alle Schmierstoffe	Klimaautomatik, Bi-Xenon-Kurvenlicht, Lederlenkrad / -schaltknopf, Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Radio CD 70 Navi, Color Info Display, Bordcomputer, Abblendlicht, Regensensor, Innen- und Außenspiegel automatisch abblendend, Parkpilot vorn und hinten, Tempomat	Klimaautomatik, Lederlenkrad / -schaltknopf, Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Radio CD 70 Navi, Color Info Display, Bordcomputer, Sitzheizung vorn, Abblendlicht, Regensensor, Innen- und Außenspiegel automatisch abblendend, Parkpilot, Tempomat	2-Zonen-Klimatisierungsautomatik, Lederlenkrad / -schaltknopf, Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Radio CD 70 Navi, Color Info Display, Color Reflect Windschutzscheibe, Bordcomputer, Abblendlicht, Regensensor, Parkpilot, Tempomat, Bi-Xenon-Kurvenlicht	Klimaautomatik, Lederlenkrad und Lederschaltknopf, Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Radio CD 70 Navi, Bordcomputer, Sitzheizung vorn	Komfort-Plus-Paket gegen Aufpreis: Klimaautomatik Infotainmentsystem CD 70 Navi, Bordcomputer, elektr. Fensterheber vorn und hinten Kunden mit Lieferabkommen (ohne Aufpreis): Mobiltelefon-Vorbereitung mit BluetoothTM-Schnittstelle Sicherheitsnetz für Gepäckraum
Preisvorteil: € 1.500.-	Preisvorteil: € 1.800.-	netto € 1.283,62 für Servicevertrag	netto € 3.029.-, nur für Kunden mit Lieferabkommen	€ 1.893.- für Kunden mit Lieferabk.	netto € 2.856.- nur für Kunden mit Lieferabkommen	netto € 1.726.- nur für Kunden mit Lieferabkommen	Edition: € 1.978.-, Sport: € 2.237.-, Cosmo: € 2.237.-
> 85 %, > 90 % innerhalb der o.a. Motorisierung nur für Flottenkunden	80 %, > 90 % innerhalb der o.a. Motorisierung nur für Flottenkunden	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Wir bieten Zusatzausstattung zu attraktiven Preisen und berücksichtigen die Car Policy des Unternehmens	Auswahl nützlicher Pakete/ Zusatzausstattungen, die den heutigen Markt- und Wettbewerbsbedürfnisse bedienen, gleichzeitig aber eine für den Kunden transparente Angebotsstruktur	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den spezifischen Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den spezifischen Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den spezifischen Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den spezifischen Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet	Dieses Angebot bietet der Zielgruppe folgende Vorteile: ein Flottenfahrzeug, das den Bedürfnissen & Anforderungen an den spezifischen Einsatz noch besser entspricht und dazu noch einen zusätzlichen Preisvorteil beinhaltet
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein

Volvo S 60 Business Paket Mobility	Volvo V 50 Business Paket Mobility	Volvo V 70 Business Paket Mobility	Volvo XC 70 Business Paket Mobility	VW Golf-Plus Tour	VW Golf Tour	VW Business Paket Passat Limousine und Variant	VW Polo Tour
bis 31.12.2006	bis 31.12.2006	bis 31.12.2006	31.12.2006	ab sofort bestellbar	ab sofort bestellbar	seit Markteinführung des Passat B6	ab sofort bestellbar
RTI- Navigationssystem Einparkhilfe hinten GSM-Telefon m. Freisprecheinrichtung Multifunktions-Lederlenkrad	RTI- Navigationssystem Einparkhilfe hinten GSM-Telefon m. Freisprecheinrichtung Audio Paket „High Performance“	RTI- Navigationssystem Einparkhilfe hinten GSM-Telefon m. Freisprecheinrichtung Multifunktions-Lederlenkrad	RTI- Navigationssystem Einparkhilfe hinten GSM-Telefon m. Freisprecheinrichtung Multifunktions-Lederlenkrad	Sitzstoff im Dessin Popcorn, Schriftzüge C-Säule, Lederlenkrad (3-Speichen) mit Spange, Stahlräder 16 Zoll mit Radzierblende, Doppeltornhorn, MFA, Parkpilot, GRF Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Climatic, RCD 300 mit 4 Lautsprechern	Sitzstoff im Dessin Popcorn, Schriftzüge C-Säule, Lederlenkrad mit Spange, Stahlräder 16 Zoll mit Radzierblende, Anbauteile in Wagenfarbe, Dekoreinlagen Micropoint, Doppeltornhorn, MFA, Parkpilot, GRA, Nebelscheinwerfer, Mittelarmlehne vorn, Climatic, RCD 300 mit 4 Lautsprechern	Trendline: Diestahlwarnanlage, Mobiltelefonvorbereitung, Multifunktionsanzeige; Plus: Nebelscheinwerfer, Winterpaket, Licht & Sicht Paket, Tempomat,	Sitzstoff im Dessin Popcorn, Lederlenkrad mit Spange, ESP, Fahrersitz mit Höhen-einstellung und integrierter Schublade, Stahlräder 15 Zoll, MFA, ParkPilot, GRA (außer 40 kW), Climatic, Funkfernbedienung für Zentralverriegelung, Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar, Radiosystem RCD 200
bis zu € 1.818,-	Kundenvorteil bis zu € 1.689,-	Kundenvorteil bis zu € 1.818,-	bis zu € 1.818,-	Preisvorteil: € 900.-	Preisvorteil: € 909,48	Normalpreis: € 1.469,82 Sonderpreis: € 405,17 ca. 90 %	Preisvorteil € 942,24 netto
mind. jeder 2. Großkunde	mind. jeder 2. Großkunde	mind. jeder 2. Großkunde	mind. jeder 2. Großkunde	ca. 60 %	ca. 60 %		ca. 60 %
verfügbar für Volvo Großkunden sowie Kunden aus Fleet Akquisitionsprogrammen	verfügbar für Volvo Großkunden sowie Kunden aus Fleet Akquisitionsprogrammen	verfügbar für Volvo Großkunden sowie Kunden aus Fleet Akquisitionsprogrammen	verfügbar für Volvo Großkunden sowie Kunden aus Fleet Akquisitionsprogrammen	für alle Kunden verfügbar und in der Preisliste vorhanden	für alle Kunden verfügbar und in der Preisliste	für alle Kunden verfügbar und in der Preisliste	für alle Kunden verfügbar und in der Preisliste vorhanden
Aspekte wie Sicherheit und Komfort sind wesentliche Kriterien bei der Zusammenstellung unserer Volvo Business-Pakete	Aspekte wie Sicherheit und Komfort sind wesentliche Kriterien bei der Zusammenstellung unserer Volvo Business-Pakete	Aspekte wie Sicherheit und Komfort sind wesentliche Kriterien bei der Zusammenstellung unserer Volvo Business-Pakete	Aspekte wie Sicherheit und Komfort sind wesentliche Kriterien bei der Zusammenstellung unserer Volvo Business-Pakete	Die „Tour“ Sondermodelle sind perfekt ausgestattete Allrounder mit einem ausgezeichnetem Preis-Leistungsverhältnis	Die „Tour“ Sondermodelle sind perfekt ausgestattete Allrounder mit einem ausgezeichnetem Preis-Leistungsverhältnis	Das Business Paket enthält ausschließlich Ausstattungen, die das Fahren langer Strecken sicherer und angenehmer gestalten	Die „Tour“ Sondermodelle sind perfekt ausgestattete Allrounder mit einem ausgezeichnetem Preis-Leistungsverhältnis
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein

Restwert

Welches Auto ist viel wert, welches ist preisgünstig, welche Marke / welches Modell ist für das Unternehmen ideal? Wie so oft im Leben gibt es hier keine eindeutige Antwort. Wir haben in Zusammenarbeit mit Eurotax Schwacke einige Hilfen für die individuelle Entscheidung zusammengestellt.

VERSUS

TCO



Die wichtigste Entscheidung bei der Zusammenstellung der Car Policy oder der Wahl eines bestimmten Modells als Servicefahrzeug ist und bleibt die grundsätzliche Unternehmenspolitik. Denn dieser muss sich der Fuhrparkleiter nun einmal unterordnen: Fordert die Geschäftsleitung repräsentative Fahrzeuge? Soll deutsch, europäisch oder weltweit gewählt werden? Liegt das Hauptaugenmerk auf niedrigen Kosten, und welche Kosten werden bei der Auswahl berücksichtigt? Wenn die grundsätzlichen Entscheidungen geklärt sind, beginnt die Hauptarbeit des Fuhrparkleiters. Denn der Kostendruck ist in Unternehmen aller Größenordnungen spürbar; im Rahmen der gegebenen Freiheiten soll der Fuhrparkleiter seinen Etat optimal einsetzen. Speziell bei Servicefahrzeugen und von dem Unternehmen vorgegebenen Dienstwagen bleiben Freiräume, die es optimal zu nutzen gilt.

Kosten für das Fahrzeug sind der dickste Brocken • Ein wichtiger, wenn nicht der wichtigste Parameter für die Gesamtkosten ist der

Restwerte Flottenmarkt September 2006

Fahrzeugsegment	Türen	36 Mon. / 60.000 km	36 Mon. / 90.000 km	36 Mon. / 150.000 km	Historischer Neupreis exkl. Ust. in €	Absoluter Wertverlust 36/60.000	Absoluter Wertverlust 36/90.000	Absoluter Wertverlust 36/150.000
Kleinwagen Benzin								
VW Polo	3	58,1 %	50,2 %	41,2 %	10.987	4.603,55 €	5.471,53 €	6.460,36 €
Opel Corsa	3	52,9 %	45,1 %	35,3 %	10.504	4.947,38 €	5.766,70 €	6.796,09 €
Ford Fiesta	3	53,6 %	45,8 %	36,3 %	10.453	4.850,19 €	5.665,53 €	6.658,56 €
Peugeot 206	3	50,9 %	43,9 %	35,2 %	9.914	4.867,77 €	5.561,75 €	6.424,27 €
Skoda Fabia	4	48,8 %	41,3 %	32,6 %	10.431	5.340,67 €	6.123,00 €	7.030,49 €
Renault Clio	3	47,7 %	39,8 %	30,1 %	9.310	4.869,13 €	5.604,62 €	6.507,69 €
Mini II	3	70,5 %	64 %	56,5 %	12.586	3.712,87 €	4.530,96 €	5.474,91 €
Seat Ibiza	3	53,7 %	46,7 %	38,8 %	10.431	4.829,55 €	5.559,72 €	6.383,77 €
Mittelwert		54,5 %	47,1 %	38,3 %				
Untere Mittelklasse Diesel								
VW Golf V	4	62 %	56,9 %	48,4 %	18.341	6.969,58 €	7.904,97 €	9.463,96 €
Audi A3	3	63,5 %	57,8 %	49,3 %	19.224	7.016,76 €	8.112,53 €	9.746,57 €
Opel Astra	5	49,3 %	42,9 %	32,7 %	16.862	8.549,03 €	9.628,20 €	11.348,13 €
Peugeot 307	5	58,8 %	52,9 %	44 %	16.853	6.943,44 €	7.937,76 €	9.437,68 €
Seat Leon	5	56,5 %	50,6 %	41,5 %	14.638	6.367,53 €	7.231,17 €	8.563,23 €
Renault Megane	5	59,2 %	53,3 %	44,2 %	15.216	6.208,13 €	7.105,87 €	8.490,53 €
Ford Focus	5	51,4 %	45,1 %	34,9 %	15.681	7.620,97 €	8.608,87 €	10.208,33 €
Toyota Corolla	5	61,1 %	55,7 %	47,3 %	15.388	5.985,93 €	6.816,88 €	8.109,48 €
Mittelwert		57,7 %	51,9 %	42,8 %				
Mittelklasse Limousinen Diesel								
Mercedes Benz C-Klasse	4	58,9 %	56,3 %	47,5 %	23.800	9.781,80 €	10.400,60 €	12.495,00 €
BMW 3er	4	58,9 %	55,2 %	45 %	22.241	9.141,05 €	9.963,97 €	12.232,55 €
Audi A4	4	61,9 %	58,4 %	49 %	23.405	8.917,31 €	9.736,48 €	11.936,55 €
VW Passat	4	56,1 %	51,6 %	41,9 %	21.810	9.574,59 €	10.556,04 €	12.671,61 €
Skoda Octavia	5	54,4 %	48,1 %	37,8 %	18.922	8.628,43 €	9.820,52 €	11.769,48 €
Opel Vectra	4	51,4 %	46,8 %	36,8 %	21.461	10.430,05 €	11.417,25 €	13.563,35 €
Peugeot 407	4	50,9 %	44,1 %	33,1 %	21.509	10.560,92 €	12.023,53 €	14.389,52 €
Ford Mondeo	4	48,5 %	43,2 %	31,6 %	21.142	10.888,13 €	12.008,66 €	14.461,13 €
Mittelwert		55,1 %	50,5 %	40,3 %				

Überblick mit einem Klick.

Mit **eamaster**, dem Fleet-Reporting-System von Masterlease bekommen Sie als Fuhrparkleiter einen besseren, genaueren und schnelleren Überblick über alle relevanten Daten Ihres Flottenmanagements. Mit individuellen Reports, Übersichten und Detail-Auswertungen.

Weniger Zeitaufwand, bessere Entscheidungsgrundlagen, mehr Planungssicherheit – unser Service und unsere Fuhrparklösungen sorgen für zufriedene Mienen und ein entspanntes Lächeln bei unseren Kunden. Vielleicht auch bald bei Ihnen. 2006 wurde Masterlease erneut in der Kategorie „Leasing und Fuhrparkmanagement“ auf den dritten Platz gewählt.

Lassen auch Sie sich überzeugen!

Free-Call: 0800/880 22 33

Fuhrparkanalyse- und beschaffung
Finanzleasing
Mobilitätsservice
Versicherungs-
und Abrechnungsservice
Sale & Lease Back

eamaster



Masterlease

Restwert, den ein – üblicherweise drei Jahre altes – Fahrzeug im Gebrauchtwagenmarkt erzielen kann. Denn die fahrzeugbezogenen Monatskosten bestehen nun einmal neben den laufenden Kosten wie Kraftstoffverbrauch, Wartung und Reparaturen hauptsächlich aus den Kosten für das Fahrzeug selbst: Dem Listenpreis minus individuellem Nachlass abzüglich Restwert geteilt durch die Laufzeit.

Während die Listenpreise öffentlich zugänglich und die individuellen Nachlässe im Unternehmen bekannt sind, hat der Restwert oft etwas von Hellschere. Denn die im Fuhrpark üblichen drei Jahre Haltedauer sind inzwischen auch in der Automobilbranche eine lange Zeit. Daher ist es gut, wenn man sich bei der Kalkulation des zukünftigen Restwertes auf Erfahrungswerte stützen kann, die beispielsweise von Eurotax Schwacke seit langer Zeit professionell aufbereitet werden. Wir haben in unserer Übersicht aktuelle Marktzahlen aus dem September abgebildet. Dieser Hin-

weis ist deshalb wichtig, weil sich der Restwert bei Neueinführung einer Modellreihe immer stark verändert: Denn das „alte“ Modell wird dann weniger nachgefragt und fällt entsprechend im Wert, während die frischen Gebrauchten im Markt besser ankommen und einen entsprechend höheren Restwert haben.

Daher bitten wir bei den vorliegenden Marktzahlen auch zu beachten, dass es sich bei Astra und Focus bei unserer dreijährigen Betrachtungsweise jeweils um die Vorgängermodelle der aktuellen Baureihe handelt. Auch der Phaeton ist nicht direkt vergleichbar, weil er als dreijähriger mit Dieselmotor nur als 5-Liter-Version erhältlich ist.

Wichtig auch der absolute Preis

Der Restwert ist im Hinblick auf die Gesamtkosten jedoch nicht alles: Denn oft ist es so, dass das Fahrzeug mit dem besten Restwert aus Sicht der absoluten Kosten gar nicht das preiswerteste Angebot ist (siehe unsere folgende Tabelle): So

ist beispielsweise in der Golf-Klasse der Audi A3 mit allen Laufleistungen Klassensieger bei den Restwerten. Dennoch verursacht hier der Toyota Corolla die niedrigsten absoluten Kosten in der dreijährigen Haltedauer, dicht gefolgt von Renault Mégane und Seat León, der zudem mit dem niedrigsten Listenpreis auch die günstigsten Kosten bei dem geldwerten Vorteil bietet. Anders sieht es bei den Mittelklasse-Limousinen aus: Hier ist der Audi A4 klarer Restwert-König – und kann seinen Vorteil zumindest bei 90.000 Kilometer Gesamtleistung auch bei den absoluten Kosten halten. Bei 60.000 und 150.000 Kilometer Laufleistung ist der Skoda Octavia absolut gesehen der preisgünstigste – und zudem das Fahrzeug mit dem niedrigsten Listenpreis.

Als Denkanstoß für Sie haben wir eine Auswahl von Fahrzeugen nach Klassen sortiert und jeweils den besten Restwert, den niedrigsten Listenpreis sowie den jeweils geringsten absoluten Wertverlust pro Klasse grün markiert. Manche Ergebnisse mögen überraschen.

Restwerte Flottenmarkt September 2006

Fahrzeugsegment	Türen	36 Mon. / 60.000 km	36 Mon. / 90.000 km	36 Mon. / 150.000 km	Historischer Neupreis exkl. Ust.	Absoluter Wertverlust 36/60.000	Absoluter Wertverlust 36/90.000	Absoluter Wertverlust 36/150.000
Mittelklasse Kombis Diesel								
VW Passat Variant	5	55,2 %	50,8 %	41,3 %	22.737 €	10.186,18 €	11.186,60 €	13.346,62 €
Audi A4 Avant	5	60,7 %	57,3 %	47,7 %	24.767 €	9.733,43 €	10.575,51 €	12.953,14 €
Mercedes Benz C-Klasse T	5	58,4 %	56,1 %	47 %	25.300 €	10.524,80 €	11.106,70 €	13.409,00 €
BMW 3er touring	5	55,9 %	51,9 %	41,2 %	23.750 €	10.473,75 €	11.423,75 €	13.965,00 €
Ford Mondeo Turnier	5	51,6 %	46,7 %	35,5 %	21.983 €	10.639,77 €	11.716,94 €	14.179,04 €
Opel Vectra Caravan	5	53,9 %	49,3 %	39 %	22.539 €	10.390,48 €	11.427,27 €	13.748,79 €
Skoda Octavia Combi	5	56,3 %	51,9 %	42,3 %	21.422 €	9.361,41 €	10.303,98 €	12.360,49 €
Mazda 6 Kombi	5	58,7 %	54,3 %	45 %	20.793 €	8.587,51 €	9.502,40 €	11.436,15 €
Mittelwert		56,3 %	52,3 %	42,4 %				
Oberer Mittelklasse Limousinen D								
Mercedes Benz E-Klasse	4	61,3 %	58,7 %	49 %	31.150 €	12.055,05 €	12.864,95 €	15.886,50 €
BWM 5er	4	61,2 %	58,4 %	49,5 %	35.000 €	13.580,00 €	14.560,00 €	17.675,00 €
Audi A6	4	53,5 %	48,9 %	38,9 %	26.810 €	12.466,65 €	13.699,91 €	16.380,91 €
Volvo S80	4	52,9 %	49,6 %	39,4 %	29.110 €	13.710,81 €	14.671,44 €	17.640,66 €
Peugeot 607	4	58,9 %	54,4 %	44,5 %	26.853 €	11.036,58 €	12.244,97 €	14.903,42 €
Renault VelSatis	4	49,5 %	44,6 %	34 %	29.784 €	15.040,92 €	16.500,34 €	19.657,44 €
Alfa 166	4	46,2 %	40,8 %	28,8 %	28.621 €	15.398,10 €	16.943,63 €	20.378,15 €
Mittelwert		54,8 %	50,8 %	40,6 %				
Oberer Mittelklasse Kombis D								
Mercedes Benz E-Klasse T	5	61,7 %	58,9 %	48,9 %	33.600 €	12.868,80 €	13.809,60 €	17.169,60 €
Audi A6 Avant	5	55,4 %	51 %	41 %	31.207 €	13.918,32 €	15.291,43 €	18.412,13 €
BMW 5er touring	5	61,2 %	58,4 %	49,5 %	35.000 €	13.580,00 €	14.560,00 €	17.675,00 €
Volvo V70	5	57 %	52,8 %	43,3 %	30.638 €	13.174,34 €	14.461,14 €	17.371,75 €
Saab 9-5 Kombi	5	53,9 %	49,3 %	39,2 %	29.353 €	13.531,73 €	14.881,97 €	17.846,62 €
Mittelwert		57,8 %	54,1 %	44,4 %				
Oberklasse Automatik Benzin								
Mercedes Benz S-Klasse	4	51,3 %	47,1 %	35,7 %	55.000 €	26.785,00 €	29.095,00 €	35.365,00 €
Audi A8	4	52,4 %	49,4 %	38,9 %	51.552 €	24.538,75 €	26.085,31 €	31.498,27 €
BMW 7er	4	47 %	44,1 %	33,7 %	56.983 €	30.200,99 €	31.853,50 €	37.779,73 €
VW Phaeton	4	44,2 %	39,6 %	27,1 %	50.819 €	28.357,00 €	30.694,68 €	37.047,05 €
Jaguar XJ	4	50,6 %	47,6 %	36,5 %	56.466 €	27.894,20 €	29.588,18 €	35.855,91 €
Lexus LS	4	53,9 %	47,9 %	38,3 %	60.776 €	28.017,74 €	31.664,30 €	37.498,79 €
Mittelwert		49,9 %	46,0 %	35,0 %				
Vans Diesel								
VW Sharan	5	58,7 %	55,2 %	45,6 %	25.905 €	10.698,77 €	11.605,44 €	14.092,32 €
Ford Galaxy	5	54,5 %	50,6 %	40,3 %	25.539 €	11.620,25 €	12.616,27 €	15.246,78 €
Renault Espace	5	58,8 %	54,8 %	45,7 %	24.612 €	10.140,14 €	11.124,62 €	13.364,32 €
Seat Alhambra	5	56 %	51,4 %	41,1 %	23.397 €	10.294,68 €	11.370,94 €	13.780,83 €
Kia Carnival II	5	55,1 %	50,6 %	40,6 %	22.060 €	9.904,94 €	10.897,64 €	13.103,64 €
Chrysler Voyager	5	53,2 %	49,2 %	38,8 %	25.121 €	11.756,63 €	12.761,47 €	15.374,05 €
Peugeot 807	5	58,9 %	54,7 %	45,4 %	25.621 €	10.530,23 €	11.606,31 €	13.989,07 €
Mittelwert		56,5 %	52,4 %	42,5 %				
Geländewagen SUVs Diesel								
BMW X5	5	71,9 %	68,6 %	61,4 %	36.810 €	10.343,61 €	11.558,34 €	14.208,66 €
VW Touareg	5	67,4 %	63,4 %	54,6 %	33.103 €	10.791,58 €	12.115,70 €	15.028,76 €
Mercedes Benz M-Klasse	5	63 %	58,9 %	49,7 %	34.850 €	12.894,50 €	14.323,35 €	17.529,55 €
BMW X3	5	74,4 %	71,7 %	65,8 %	34.741 €	8.893,70 €	9.831,70 €	11.881,42 €
Nissan X-Trail	5	57,9 %	50 %	40,6 %	21.655 €	9.116,76 €	10.827,50 €	12.863,07 €
Toyota RAV 4	5	62,1 %	55,4 %	47,1 %	23.047 €	8.734,81 €	10.278,96 €	12.191,86 €
Kia Sorento	5	64 %	55,5 %	45,1 %	24.388 €	8.779,68 €	10.852,66 €	13.389,01 €
Volvo XC90	5	67,6 %	62,9 %	55,4 %	44.828 €	14.524,27 €	16.631,19 €	19.993,29 €
Mittelwert		66,0 %	60,8 %	52,5 %				

Rechnen Sie mit dem Vito.



Mercedes-Benz – eine Marke von DaimlerChrysler

Sie haben ihn sich verdient. Und zwar schneller, als Sie denken.

► Der Vito überzeugt dort, wo es heute drauf ankommt: unterm Strich. Mit langlebigen Dieselmotoren, die dank moderner Piezo-Injektoren mehr leisten und weniger verbrauchen, sowie günstigen Wartungs- und Reparaturkosten hält er Ihre Kosten zuverlässig im Zaum. Seine

umfangreiche Sicherheitsausstattung macht sich schon während der gesamten Nutzungsdauer bezahlt, seine Robustheit und hohe Qualität spätestens beim Wiederverkauf. Wählen Sie Ihren maßgeschneiderten Vito aus und machen Sie Ihre eigene Rechnung auf: bei Ihrem

Mercedes-Benz Partner oder unter www.mercedes-benz.de/vito



Mercedes-Benz



Quelle: Arval

Beim Leasing ist Europa extrem heterogen – trotzdem bietet eine übergeordnete Lösung Vorteile für expandierende Unternehmen

Zentrale Steuerung und



Weil Europa näher zusammen rückt, engagieren sich viele Unternehmen auch in anderen EU-Ländern. In den Tochtergesellschaften sind ebenfalls Dienstwagen notwendig, doch nur allzu schnell kann ein international tätiges Unternehmen in einem noch uneinheitlichen Leasingmarkt den Überblick über die einzelnen Fuhrparks verlieren. Die Fuhrparkverantwortlichen in den einzelnen Ländern sind meist mit taktischen Aufgaben wie Organisation von Wartung und Kraftstoff ausgelastet – deshalb fehlt häufig ein „strategischer Überbau“. Ein einheitliches Flottenmanagement mit fixen Rahmenbedingungen für die einzelnen Länder kann eine optimale Kontrolle möglich machen. Mit Hilfe eines international aufgestellten Leasing-Dienstleisters können die Fuhrpark-Aktivitäten zentral gesteuert und beobachtet werden. Synergieeffekte sparen vielfach Kosten.

Viele Unterschiede bei Preisen, Services und Geschäftsbedingungen

Trotz fortgeschrittener ökonomischer Harmonisierung in Europa kann noch nicht vom einheitlichen Leasing-Markt gesprochen werden. Zu groß sind die Länder-Unterschiede. Beispiel Fahrzeugbeschaffung: Verschiedene Listenpreise und Nachlässe, kulturelle Faktoren bei Fahrzeugauswahl und -ausstattung, länderspezifische Modelle des Herstellers sowie unterschiedliche Modalitäten für

Zulassung, Überführung und Auslieferung erschweren internationale Lösungen. Differierende Leasingformeln, Abschreibungsmodalitäten und Restwerte bilden zusätzliche Hürden für einen einheitlichen internationalen Vertrag. Auch bei Kauf und Zulassung unterscheiden sich viele Länder: Variierende Mehrwertsteuersätze, hubraum- oder emissionsabhängige Steuern und Luxussteuern können die Berechnungsgrundlagen für den Leasingvertrag erheblich verändern.

Umsatzsteuern auf Leasingraten, Kraftstoff, Versicherung und Service werden nicht überall in gleichem Umfang erstattet. Auch die Berechnung des geldwerten Vorteils und die Absetzbarkeit von Leasing- und Servicekosten als Betriebsausgaben unterscheiden sich. Außerdem bieten Dienstleister und Lieferanten je Land angepasste Preise, Nachlässe, Arbeits- und Teilkosten.

Globales Reporting gewährt den Überblick

Die Voraussetzungen für eine internationale Lösung sind also nicht gerade die besten. Dabei bietet eine solche Lösung durchaus Vorteile für ein europaweit aufgestelltes Unternehmen: Durch Zentralisierung gehören viele zeit- und kostenintensive Parallel-Aktivitäten der Vergangenheit an. Die Flotte kann europaweit strategisch geführt und vor allem beobachtet werden. Die genannten



d optimale Kontrolle

Vorteile können am besten zusammen mit einem international aufgestellten Fuhrparkmanagement-Spezialisten nutzbar gemacht werden. Er hat das nötige Know-How, die Beratungskompetenz und die erforderlichen Instrumente.

Kalkulations-Hilfen, umfassende Ländervergleiche, Einsparmöglichkeiten

„Bei internationalen Lösungen“, betont Norbert Zumblick, bei der Arval Deutschland GmbH in München verantwortlich für das Ressort Vertrieb/Marketing, „steht deshalb ein europäischer Rahmenvertrag im Vordergrund. Dieses ‚European Framework Agreement‘, wie es bei uns heißt und angeboten wird, regelt die wichtigsten Parameter wie beispielsweise Zinsen, Refinanzierung und Zahlungsziele.“ Mit einem zentralen Ansprechpartner wird ein Bindeglied zwischen dem obersten Entscheider auf Kundenseite und den Ländergesellschaften des Leasinggebers hergestellt, der den Kunden strategisch berät und die Quali-

tät der Leistungen kontrolliert. Ein professionelles globales Reporting mit Online-Zugriff gewährt regelmäßig den Überblick über die gesamte Fuhrparkentwicklung und die laufenden Kosten. Ein internationaler Fuhrparkanbieter hilft auch mit Kalkulationen und Empfehlungen bei Marken- und Fahrzeugwahl. Er fertigt und analysiert umfassende Ländervergleiche. Der Kunde kann so die Aktivitäten in den einzelnen Ländern besser in seine globale Strategie einbinden. In einem weiteren Schritt kann der Dienstleister bei der Erstellung eines globalen Fuhrparkkonzepts Unterstützung anbieten und Einsparpotenziale heben helfen. Die regionalen Niederlassungen des Leasing-Unternehmens fungieren als Ansprechpartner vor Ort für die Erarbeitung und Umsetzung derjenigen Punkte, bei denen weiterhin länderspezifische Besonderheiten bestehen bleiben, meist über eigene Partner-Netzwerke. Regionale Unterschiede können zwar weiter bestehen, aber unter zentraler Strategie und Kontrolle.

Leasinggesellschaft und Kunde gleichermaßen gefordert

Für eine erfolgreiche europäische Flottenlösung müssen sowohl der Kunde, als auch das Flottenmanagement-Unternehmen ihre Beiträge leisten. Der Leasingdienstleister stellt eine europäisch ausgerichtete Organisation und ein internationales Key Account Management bereit. In den europäischen Kernländern sollten eigene Gesellschaften bestehen, die bei der Dienstleistungspalette und bei den Leistungsstandards einheitlich auftreten können. So können Unternehmen auch leichter in den Status von Top-Kunden gelangen. Beim Kunden wiederum müssen die Ländergesellschaften die gemeinsamen Ziele und Vereinbarungen unterstützen und bereit sein, sich auf diesem Gebiet international führen zu lassen. Der entsprechende Entscheider beim Kunden sollte genügend Einfluss auf seine Länder-Gesellschaften haben, um das internationale Fuhrparkmanagement erfolgreich etablieren zu können.

Kein kleiner Fisch...



...ist der Flotten- und Leasing-Service der EFR. Denn in über 300 Servicestationen in Deutschland und Österreich erwartet Sie kompetenter Reifen- und Autoservice – einmal auch in Ihrer Nähe. Tel.: +49 (0) 170/4 53 39 32, Herr Krause.

www.efr-online.de

...hier bin ich richtig!



Einkaufsgesellschaft
Freier Reifenfachhändler
Mitglied der IFS International Fleet Service GmbH
IFS
International Fleet Service

Interview mit Marco
Lessacher, Vorstand
der DSK LEASING
AG & Co. KG in
Oberhaching

ServicePlus

die passende Antwort

Flottenmanagement: Herr Lessacher, wie beurteilen Sie die generellen Entwicklungen auf dem Leasing- und Fuhrparkmanagement-Markt, worauf müssen sich die Anbieter in den nächsten zwei, drei Jahren einstellen?

Lessacher: Aus meiner Sicht wird sich grundsätzlich die Tendenz zu mehr Fusionen und immer größeren Unternehmen fortsetzen, Beispiel LeasePlan und Volkswagen. Die großen Full Service-Leasinggesellschaften spüren ja jetzt schon im Großkunden-Segment einen gewissen Verdrängungswettbewerb in der Form, dass viele Kunden regelmäßig nach zwei bis drei Jahren aufgrund des harten Preiskampfes ihren Anbieter wechseln. Längerfristig steht hier sicher eine deutliche Marktberreinigung an. Andererseits sehe ich aber auch Platz für neue, flexible und innovative Anbieter in diesem Markt, die die Wünsche der Kunden erkennen, verstehen und umsetzen. Eine weitere Konzentration wird aber auch eine Abflachung des Wettbewerbs zur Folge haben, sodass künftig die Kunden von weniger Anbietern betreut werden. Dies kann durchaus zu einer deutlichen Veränderung bei den Konditionen führen.

Flottenmanagement: In dieser Wettbewerbs-Situation will sich das noch relativ junge Unternehmen DSK LEASING profilieren und behaupten. Mit welchen aktuellen Konzepten wollen Sie zunehmend Gewerbekunden gewinnen?

Lessacher: Unser Ansatzpunkt ist von den Prinzipien Professionalität und unbedingte Kundenorientierung in den Abwicklungen der Dienstleistungen her derselbe, vom Produkt her aber ein anderer. Die DSK LEASING hat sich im Hinblick auf Know-How, Kompetenz, Systeme und Ansprüche wie die bekannten „großen“ Flottenanbieter aufgestellt. Hinzu kommt unsere sehr hohe Eigenkapitalausstattung (aktuell Euro 60,0 Mio.), mit der wir uns in vorderster Linie der Kfz-Leasinggesellschaften aufstellen. Unsere Mitarbeiter sind Experten aus den Bereichen Kfz-Leasing, Fuhrparkmanagement, Autohaus und Finanzdienstleistung. Weiteres sind wir mit unserer neuen, modernen und innovativen Leasingvertragsverwaltungs-Software in unserem Segment führend, da diese speziell auf unsere Kunden und ihre Wünsche abgestimmt ist. Wir sind in der Lage, innerhalb weniger Minuten jedem Kunden jedes Fahrzeug jedes Herstellers zu Großkundenkonditionen anzubieten. Die herstellergebundenen Captive-Gesellschaften sind in punkto Systeme schließlich nicht der Nabel der Welt. Wir haben für sämtliche Beschaffungswege, Fahrzeuge wie



auch Dienstleistungen, Rahmenverträge und damit auch Großabnehmerkonditionen abgeschlossen. Hier befinden wir uns also eins zu eins auf dem Niveau größerer Anbieter.

Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass wir unseren Fokus auf Privatkunden, Gewerbetreibende und mittelständische Unternehmen bis 30 Fahrzeuge legen, was nicht bedeutet, dass wir Firmen mit größeren Fuhrparks kein Angebot unterbreiten. Das Angebot der großen Unternehmen ist für dieses Klientel einfach nicht passend, diese Kunden brauchen keinen Full Service-Leasingvertrag. Trotzdem haben sie natürlich Mobilitätsbedarf. Genau hier kommt unser Produkt ServicePlus ins Spiel: Es ist ja nicht erforderlich, einen Full Service-Leasingvertrag abzuschließen, um sehr gute Konditionen für Inspektionen, Tankkarten oder Reifenersatz zu bekommen. Mit ServicePlus, der serienmäßigen ServicePlus-Karte – natürlich kostenfrei für unsere Kunden – erhalten unsere Leasingnehmer auch Mobilitätsdienstleistungen zu Großabnehmerkonditionen. Bundesweit kann sich jeder Leasingnehmer der DSK LEASING mit der ServicePlus Karte bei unseren Dienstleistungspartnern legitimieren, wie zum Beispiel Reifenhändlern, Werkstätten, Mineralölgesellschaften oder Mietwagenfirmen, und Großabnehmer-Konditionen damit erhalten. Der große Unterschied ist dabei, der Kunde muss vor Ort selbst bezahlen, kann aber dort auch den Umfang und die Art der Leistung bestimmen und

Marco Lessacher: „Im Hinblick auf Know-How, Systeme und Ansprüche wie ein ‚großer‘ Flottenanbieter aufgestellt.“

Treffpunkt Oberhaching: Oliver Haase (ghost.company), Marco Lessacher (DSK LEASING), Erich Kahnt (FM, v.li.)

Kostenfreie ServicePlus-Karte: Mobilitätsdienstleistungen zu Großabnehmerkonditionen

Finanzvorstand AutoBank

Für die Agenden des Finanzvorstandes der AutoBank wurde **Martin Feith** gewonnen. Der 35-jährige Österreicher absolvierte das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschafts-Universität Wien und gilt als Branchenkenner und Spezialist im Bereich Finanzen. Seit 2000 war er für die PSA Finance Austria Bank AG in leitender Funktion und als Prokurist tätig. 2005 hatte er die Direktion Finanz und Administration der Peugeot Austria Gesellschaft m.b.h. übernommen.





fessionelle Schadenmanagement an.

Flottenmanagement: Welche Synergie-Effekte im Hinblick auf eine weitere Durchdringung des Marktes verspricht sich DSK LEASING durch den Kauf der österreichischen Auto Bank AG, welche sonstigen Vorteile ergeben sich hier?

Lessacher: Durch den Erwerb der österreichischen

auswählen. Bei den meisten Full Service-Verträgen entrichtet er eine feste monatliche Pauschale, zum Beispiel für einen Satz Winterreifen mit Felgen. Ob er sie abholt oder nicht, spielt in dem Fall keine Rolle, er bezahlt sie jeden Monat mit der festen Pauschale! Einen fünften Reifen muss er dann schon extra bezahlen. Braucht er die Winterreifen gar nicht, bekommt er in der Regel aber nichts zurückerstattet. Die DSK LEASING hingegen lässt dem Kunden seine unternehmerische Freiheit und empfiehlt, nicht in eine finanzielle Verpflichtung einzutreten, die erst einmal nur Kosten verursacht, sondern selbst zu entscheiden, wann, wo und welche bzw. ob eine Leistung beansprucht wird.

Flottenmanagement: Gibt es denn nicht bestimmte Dienstleistungs-Module, die auch aus dem Bereich Kleinflottenbetreiber nachgefragt werden?

Lessacher: Hier hören wir eigentlich immer nur zwei Anforderungen, auf die wir uns auch konzentrieren: Finanzleasing und Versicherung. Wir wollen uns gar nicht erst als weiterer Anbieter auf den harten Wettbewerb um Full Service-Raten einlassen und sagen, Großflotte können wir auch noch. Wir haben uns vielmehr gefragt, welche Kundengruppen sind unterbetreut, welche Vorzüge werden dort noch nicht angeboten. Das Produkt ServicePlus ist unsere passende Antwort. So gibt es im Bereich der Inspektionen zur Verbesserung der Konditionen auch die Möglichkeit, freie Werkstätten mit Herstellerfreigaben einzubeziehen. Ebenso vermitteln wir auch die Tankkarten der Mineralölgesellschaften zu vergleichbaren Konditionen, wie es die großen Full Service-Leasinggeber tun. Und bieten natürlich genauso auch die Versicherungspauschalen, Vorab- bzw. Ersatzfahrzeuge, aber auch das pro-

schon AutoBank AG ist eine neue Gruppe – die DSK Gruppe – auf dem Markt entstanden, die im Bereich der Finanzdienstleistungen nicht nur das Produkt Leasing, sondern zukünftig auch das Produkt Finanzierung in verschiedenen Varianten anbieten kann. Dadurch lassen sich viele neue Produkte und Ideen verwirklichen, genauso wie wir unseren potenziellen Markt mehr als verdoppeln. Die DSK LEASING etabliert sich in Deutschland, die Auto Bank ist in Österreich bereits ein sehr wichtiger und bekannter Marktteilnehmer. Wir werden uns zukünftig mit der AutoBank auch auf dem deutschen Markt positionieren, genauso wie wir planen, das Geschäftsmodell der DSK LEASING auch in Österreich zu platzieren.

An beiden Standorten beabsichtigen wir ein Höchstmaß an Synergien zu nutzen – bei voller Erhaltung der Eigenständigkeit beider Unternehmen.



Basiswissen Fuhrpark- und Riskmanagement

HDI
Intensivseminar

Viele Fuhrparkbetreiber kämpfen mit zu hohen Kosten, unausgewogenen Strukturen, ineffizienten Arbeitsprozessen usw. Um auf die Dauer im Fuhrparkmanagement bestehen zu können, sollte der Verantwortliche über entsprechendes Know How verfügen. In nachstehendem Seminar werden die wichtigsten Grundlagen zur Beschaffung von Fahrzeugen übermittelt, wann Auslagerungsmaßnahmen sinnvoll sind und wie diese durchgeführt werden. Ferner erhalten Sie einen Überblick zu den gängigen Servicemodulen sowie, was in Dienstwagenordnungen oder Überlassungsverträgen zu beachten ist. Auch ein versicherungsaffines Thema kommt nicht zu kurz: Der oftmals unterschätzte Bereich Risk Management rundet die Veranstaltung ab.

Das Programm (Auszug)

- Outsourcing oder Inhouselösungen – Make or buy ist ?
- Fahrzeugbeschaffung – Was ist die passende Finanzierungsform ?
- Das Dienstleistungsmenü – Was sind die geeigneten Servicebausteine ?
- Car Policy und Dienstwagenüberlassungsvertrag – Was ist zu beachten ?
- Risk Management im Fuhrpark – Was umfasst dies und was kann es bewirken ?

Die Inhalte des Seminars sind ausschließlich auf PKW-Fuhrparks bezogen.

Weitere Informationen sowie Anmeldung unter

Tel. (0511) 645- 4826

E-Mail: HST-FuhrparkService@hdi.de

Die Termine

16.11. 2006	Dorint Novotel, Hannover
07.12. 2006	Favorite Park Hotel, Mainz
07.12. 2006	Sheraton Park Hotel, Essen
14.12. 2006	NH Hotel, München-Dornach

jeweils von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Gebühr: 370 € incl. Übernachtung, Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Mittagessen sowie Fachbuch „Kosten sparen durch innovatives Fuhrparkmanagement“ von Michael Rieger (Hrsg.), einem der Referenten

Die Zielgruppe: Fuhrparkleiter und Fuhrparkmanager, Einkäufer, Leiter Versicherung, Controller usw.

Die Referenten

Dirk Albrecht, Berater HDI FSP
Michael Rieger, Berater HDI FSP
Karl-Heinz Thiele, Berater HDI FSP
Michael Poppe, Risk Manager HDI FSP
Susanne Räuschel, Risk Manager HDI FSP
Diverse externe Referenten aus der Beratungsbranche
Alle Referenten besitzen langjährige Erfahrungen im Flottenmanagement



Einen Versuch in Ehren

Standortbestimmung und Standpunkte beim Sixt-Leasing-Arbeitskreis „Alternative Antriebe“

Viele Fuhrparkmanager großer Fahrzeugflotten tun sich offenbar immer noch nicht so leicht, alternative Antriebe fester ins Auge zu fassen, selbst dann nicht, wenn ein erhebliches Einspar-Potenzial bei den Treibstoffkosten gegenwärtig einen besonderen Charme versprühen mag. Das liegt auch daran, dass in solchen Fuhrpark-Dimensionen in der Regel die Optimierungspotenziale nach den Richtlinien der jeweils gültigen Car Policy weitestgehend ausgeschöpft scheinen. „Was bringt was?“ kann auf Basis eines gehörigen Erfahrungsschatzes wie aus der Pistole geschossen beantwortet werden. Die Experimentierfreudigkeit routinierter Fuhrparkmanager hält sich in Grenzen, Unwägbarkeiten sind einfach nicht angesagt.

Andererseits wird in diesem Kreis stets erwartet, dass der betreuende Fuhrparkmanagement-Dienstleister vorausdenkt und auch über Lösungen für mögliche Anforderungen von morgen zeitig informiert. So fand die Einladung der Sixt Leasing AG zum „Arbeitskreis Alternative Antriebe“ dann doch reges Interesse im Kundenkreis. Ein Dutzend Fuhrparkmanager stellte sich der Diskussion in Pullach und konnte vor Ort gleichzeitig die willkommene Gelegenheit zu Testfahrten mit Erdgas- und Hybrid-Fahrzeugen ergreifen.

Eingangs präsentierte Thomas Schiller, Spezialist für alternative Antriebsarten bei der Sixt Leasing AG, in einem prägnanten Vortrag den aktuellen Stand und die mittelfristigen Perspektiven diverser alternativer Antriebe. Naturgemäß lag der Akzent auf dem Segment der Erdgasfahrzeuge, hier ist einfach das flottenrelevante Fahrzeugangebot mit Abstand am größten. Einige interessante Kernaussagen: Die Neuzulassungen an Erdgasfahrzeugen sind mit 27.175 Einheiten in 2005 um rund 42 Prozent gegenüber 2004 gestiegen. Das Erdgastankstellennetz ist mit derzeit bundesweit 687 Stationen dreieinhalb mal so dicht wie noch im Jahr 2000. Schließlich kann die Sixt Leasing AG beispielsweise die Full Service-Leasingrate für ei-

nen VW Touran Ecofuel bereits rund 20 Euro monatlich unter der eines VW Touran 1,9 TDI kalkulieren (bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometern jährlicher Laufleistung). Dabei stuft sie die Restwerte für Erdgasfahrzeuge schon zwischen Dieselfahrzeugen und Benzinern ein – Fortschritte, die einfach zu registrieren sind. Andere Antriebsformen können in diesem Kreis offenbar noch nicht intensiv thematisiert werden. Ein Teilnehmer beklagte, dass auf jeder großen Messe die alternativen Antriebe propagiert würden, ihm fehle allerdings noch, in welche Richtung sich das Ganze bewege. Beim Hybrid-Fahrzeug, brachte ein anderer Fuhrparkmanager die Sache auf den Punkt, seien die prognostizierten Verbrauchsvorteile beim Überland-Verkehr mit deutlich weniger Motorabschaltungen einfach nicht zu realisieren.

Und die Erdgasfahrzeuge? Verschiedene Diskussionssteilnehmer verwiesen darauf, dass die Palette der gegenwärtig angebotenen kaum deckungsgleich mit den Anforderungen für einen Motivations-Fuhrpark sei. Erdgasfahrzeuge könnten also von vornherein nur in den Teilbereichen des Fuhrparks zum Einsatz kommen, wo ausschließlich die Firma bestimme, was gefahren würde, beispielsweise in der Service-Techniker-Flotte. Aber selbst dann sei immer noch die Hürde zu nehmen, die Akzeptanz bei den Dienstwagen-Nutzern zu erreichen, es müssten Anreize für Service-Techniker geschaffen werden, auf Erdgasfahrzeuge umzusteigen.

„Gerade aber auch in diesen Flotten“, unterstrich ein Fuhrpark-Manager, „wird knallhart das wirtschaftlichste Fahrzeug gefahren und Schluss.“ Unter Berücksichtigung aller Parameter fahre das Erdgasfahrzeug nicht wirklich einen wirtschaftlichen Vorteil ein. „Wenn bei uns beispielsweise ein Service-Techniker eine halbe Stunde länger nach einer Erdgastankstelle suchen muss, um den Treibstoffkosten-Vorteil zu wahren, geht das von sei-



Learning by doing: Die Kunden der Sixt Leasing AG ergriffen die willkommene Gelegenheit zu Testfahrten mit alternativen Antrieben (ganz o.)

Ein offenes Ohr für jeden: Matthias Rotzek, Vorstand der Sixt Leasing AG (li.), erläutert den Hybridantrieb

ner Arbeitszeit ab, und ich bekomme die halbe Stunde belastet.“

Es wurde aber auch sehr deutlich, dass die Fuhrpark-Manager mit sich reden lassen, eine gewisse Aufgeschlossenheit war durchaus feststellbar. „Zu sagen, wir machen gar nichts,“ betonte ein Einkaufsleiter, „wäre sicher der falsche Weg. Jeder sollte einfach einmal unvoreingenommen prüfen, in welchen Fuhrparkbereichen es denn schon machbar wäre.“ So konnte auch Matthias Rotzek, Vorstand der Sixt Leasing AG, das Fazit ziehen: „Von allen alternativen Antriebskonzepten sind Erdgasfahrzeuge auf Grund der fortschrittlichen Technik und der Marktreife offensichtlich die favorisierte Lösung. Ihr Einsatz im Fuhrpark aber muss wirtschaftlich gerechtfertigt und auch zu handeln sein.“

Noch am selben Nachmittag übrigens bestellte der Flottenmanager eines Technologie-Konzerns 50 VW Touran Ecofuel. Er will es versuchen.

SO EINFACH MACHEN SIE TERMINE.

Besser direkt: Werkstatttermine online vereinbaren.

Für Ihre komplette Flotte – ganz nach Wunsch.

Mehr zum Thema Flottenservice erfahren Sie unter www.atu.de/b2b

oder unter Telefon **+49(0)180-5334400** (12 Cent pro Minute) *ARCOR*



Europäische Trends in der Gebrauchtwagenvermarktung

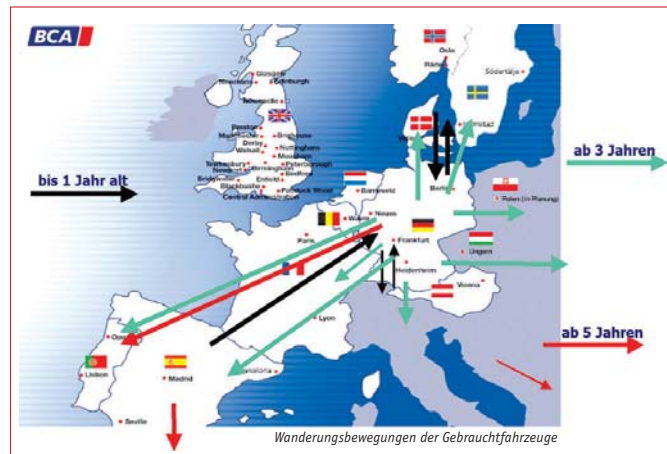
Seit der Einführung des Euros in 2002 und der damit entstandenen europaweiten Preistransparenz bei Waren und Dienstleistungen hat sich im europäischen B2B-Handel mit Flottenfahrzeugen einiges getan.



Ein Gastbeitrag von Detlef Hochgeschurz, Key Account Manager Fleet bei der BCA Autoauktionen GmbH.

Eine Reihe von Fahrzeugherstellern sind den richtigen Weg gegangen, indem sie den vorher teilweise völlig unkontrollierten Re-Import von Gebrauchtfahrzeugen z.B. aus Spanien nach Deutschland mittels eines einzigen externen, europaweit agierenden Dienstleisters in restwertstabilisierende und kontrollierbare Bahnen gelenkt haben. Dabei hat sich gezeigt, dass insbesondere bei jüngeren Fahrzeugen Deutschland – auch aufgrund der höheren Kaufkraft der Endkunden – der richtige Nachfragemarkt für diese Fahrzeuge ist.

Europäische Vorlieben hinsichtlich Karosserieform und Kraftstoffart unterscheiden sich von Land zu Land. In Frankreich sind Stufenheckfahrzeuge gefragt, was dazu führt, dass gebrauchte Kombimodelle aus Frankreich auf dem deutschen Markt teilweise höhere Preise erzielen. Interessant ist hierbei, dass vor nicht so langer Zeit gerade von den Premiumherstellern wenig oder keine Kombimodelle angeboten wurden, da diese das Image eines „Handwerkerautos“ hatten, heute spricht man von Lifestyle. Ähnlich wie in Frankreich sind in osteuropäischen Ländern eher Stufenheckmodelle gefragt, was sowohl mit der dortigen hohen Fahrzeugeinbruchquote im Zusammenhang steht, als auch mit dem Image des Kombis



als „Hundetransporter“. Dies erfordert noch einiges an Überzeugungsarbeit seitens der Hersteller.

Interessant ist auch ein Blick auf den griechischen Fahrzeugmarkt, dort kommen auf ca. 11 Mio Einwohner rund 4 Mio. Pkw, davon rund 150.000 Flotten-Fahrzeuge. Mancher Griechenland-Urlauber hat sich vielleicht schon einmal gefragt, warum er zwar Pommes Frites an jeder Straßenecke erhält, die Mietflotte vor Ort jedoch nur Benzinermodelle beinhaltet. Die Antwort ist recht einfach: das eine ist ein griechisches Grundnahrungsmittel, das andere, die Pkw-Dieselfahrzeuge, dürfen seit 1980 (mit Ausnahme von Taxis) nicht mehr zugelassen werden. Auch der Anteil von dieseldetriebenen Leichtlastwagen ist mit 74% der kleinste in Europa. Marktführer im Pkw-Neuwagenabsatz ist Hyundai mit 9,8% gefolgt von Opel und Toyota mit 8,1 bzw. 8%. Damit scheidet Griechenland als Absatzmarkt für dieseldetriebene Ex-Flottenfahrzeuge aus, zumindestens so lange, bis entsprechende Klagen vor dem Europäischen Gerichtshof Erfolg haben.

Man kann verstärkt feststellen, dass im Bereich der Fahrzeugvermarktung die Anforderungen an einen Remarketingdienstleister deutlich gestiegen sind. Wichtige Forderungen der Flottenbetreiber beinhalten flächendeckende Präsenz des Remarketingdienstleisters in allen bedeutenden europäischen Ländern und das Angebot, auch grenzüberschreitende Transporte und andere Dienstleistungen (z.B. Fahrzeugaufbereitung, Kfz-Brief Handling) diesem überlassen zu können. Diese Punkte sind wichtige Faktoren, um Fahrzeuge auch in großem Volumen schnell und preisstabil vermarkten zu können. Zu Recht wird in diesem Zusammenhang auch erwartet, dass aufgrund der Vermarktungshistorie wichtige Kennzahlen vorliegen, die dem Flottenbetreiber helfen, Verkaufsmindestpreise und den richtigen Zeitpunkt des Verkaufes seiner Bestandsfahrzeuge zu bestimmen.

Sollen Fahrzeuge grenzüberschreitend vermarktet werden, ist eine vollständige Übernahme des Inkasso- und

Umsatzsteuerrisikos, die einzelne Fakturierung an den jeweiligen Käufer, die Organisierung der Transportlogistik durch den Dienstleister 1:1 wie im Inland zu gewährleisten. Dies ist ein wichtiger Punkt, denn nicht nur die Zahlungsmoral ist europäisch unterschiedlich geprägt, sondern auch der Zeit- und Kostenaufwand für die Eintreibung von Forderungen. Das zeigt wieder einmal, dass innerhalb der EU zwar eine einheitliche Währung (mit Ausnahme von Großbritannien

und Osteuropa) genutzt wird, doch im Bereich der zivil- und steuerrechtlichen Angleichung der Bedingungen noch ein enormer Nachholbedarf besteht. Abgesehen hiervon stellt sich natürlich die Frage, für welche Fuhrparkleiter es sich wirklich lohnt, selber aktive Händlerakquise und Bonitätsprüfung derselbigen im In- oder Ausland zu betreiben.

Anders als vor 10 Jahren kaufen die Händler immer gezielter und konzentrierter ein. Viele wünschen sich eine europäische GW Einkaufsquelle, die durch breitgefächerte Fahrzeuglieferanten eine gute Auswahl bietet. „Tue Gutes und sprich darüber“, dieser alte Satz hat immer noch Bestand. Das bloße Hoffen und Beten, dass ein Händler sich über eine Auktion informiert – egal ob physisch oder per Internet – hilft wenig. Hier ist neben einer Händlerdatenbank mit qualitativ und quantitativ hochwertigen Informationen auch intensives, zielgerichtetes Marketing gefordert. Die gesamte Klaviatur von persönlichem Kontakt per Telefon oder vor Ort, Erinnerung per Fax, E-Mail, SMS oder mit Flyern ist rechtzeitig vorher zu nutzen, die Ergebnisse nachher zu analysieren.

Viele Händler schauen sich z.B. immer noch gerne im Rahmen einer gut gemischten und vorbereiteten Verkaufsauktion Fahrzeuge an zentralen Standorten an, andere wiederum möchten in einer Auktion mitbieten – können oder wollen (z.B. Käufer aus dem Ausland) nicht anwesend sein und sollten die Möglichkeit haben per LIVE on Line praktisch Online durch eine Kamera live mitbieten zu können. Dadurch wird die typische Auktionsstimmung genutzt, um die Preise zu steigern. Der Dienstleister muss sicherstellen, dass alle möglichen Käuferarten Zugang zu dem Angebot erhalten, ganz im Sinne des Fuhrparkleiters sprich Verkäufers. So erfüllt sich der Traum des europaweiten Einkaufens und Verkaufens auf einer sicheren Basis.

Fuhrparkmanagement weitergedacht:

Wir denken voraus,
damit Ihr Unternehmen
vorankommt.

Y Z A B C D E F G H I N N O V A T I O N R S T U V W X
N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D E F G H I J K L M N
D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D

Als ein Unternehmen der BMW Group ist es unser Anspruch, Ihnen immer innovatives und effizientes Fuhrparkmanagement zu bieten. Unsere Flottenspezialisten suchen ständig nach neuen Wegen, um Ihre Fuhrparkprozesse zu optimieren. So sind wir in der Lage zu agieren, anstatt zu reagieren. Und finden für Ihre Flotte genau die Lösung, die Sie voranbringt. Gute Fahrt!

Freecall: 0800 25 74 22 38, E-mail: a-z@alphabetde.com, www.alphabet.de



Selbstbewusst im Wettbewerb

*Interview mit Ralf Asche,
Leiter Vertrieb Zielgruppen,
Klaus Feike, Leiter Vertrieb
Großkunden, und Thomas
Schulz, Vertrieb an Sonder-
abnehmer und Direkt-
kunden, bei Volkswagen
Nutzfahrzeuge in Hannover.*

Flottenmanagement: Herr Feike, Volkswagen Nutzfahrzeuge kann aktuell Rekorde vermelden bezogen auf die Auslieferungen weltweiter und europäischer Produktion. Wo steht Volkswagen Nutzfahrzeuge zahlenmäßig auf dem deutschen Markt, welche Modelle sind die Topseller? Worin sehen Sie die Gründe allgemein für den Aufschwung? Welche sind die Erfolgsrezepte von VWN?

Feike: Wenn man die Wirtschaftsdaten der letzten Monate beobachtet, lässt sich daran bereits ein leichter Aufschwung ausmachen, was wir im gewerblichen Sektor meist in der Form, dass die Auftragsgänge zunehmen, zu spüren bekommen. Wir freuen uns sehr, dass VW Nutzfahrzeuge im relevanten Flottenmarkt – Fuhrparks ab zehn Fahrzeuge – bis 5,0 Tonnen als Marktführer vorne liegt. Unsere Produktpalette mit dem Craf-

ter, Transporter und dem Caddy stellt derzeit eine der modernsten am Markt dar, mit der wir selbstbewusst in den Wettbewerb treten. Volkswagen Nutzfahrzeuge hat im Vergleich zum August 2005 die Auslieferungen um fast elf Prozent gesteigert. Einen wichtigen Anteil am Erfolg nimmt der Transporter ein, dies sogar während der letzten zehn Jahre.

Einer der Newcomer, der an dieser langjährigen Position eins kratzen darf, kommt aus dem eigenen Hause und heißt VW Caddy. Er kann seit seiner Einführung in 2003 auf eine echte Erfolgsstory zurückblicken, die ihm in Deutschland die Marktführerschaft in seiner Klasse eingebracht hat. In dieser Zeit konnte er sein Segment stark prägen und dort auch für Wachstum sorgen. Für den Erfolg von VW Nutzfahrzeuge machen wir u.a. den Faktor Händlernetzdichte aus, nicht



Thomas Schulz,
Klaus Feike,
Ralf Asche (v.l.)



VW Caddy, der Shooting Star am Nutzfahrzeug-Himmel



Vielseitige Einsatzmöglichkeiten des VW Crafters dank zahlreicher Modellvarianten



Der Transporter mit langjähriger Erfolgsstory

zuletzt tragen die qualitativ hochwertigen und innovativen Produkte dazu bei. Vorteilhaft wirkt sich die Verknüpfung mit dem Konzerngroßkundenvertrag aus, über den der Kunde alle Konzernmarken beziehen und somit auch den Nutzfahrzeug-Bedarf abdecken kann.

Flottenmanagement:

Transporter und kleinere Nutzfahrzeuge wie der Caddy werden häufig in mittelständischen Betrieben eingesetzt. Welche Branchen bilden hier die Schwerpunkte, in welcher Größenordnung bewegt sich das Gros dieser Nutzfahrzeugfuhrparks?



Ralf Asche:

„Der Zeitpunkt für den Caddy EcoFuel ist jetzt günstig.“

Schulz:

Eine genaue Quantifizierung lässt sich nicht angeben, da wir im Flottengeschäft einen großen Marktanteil besetzen. Beim Transporter nähert er sich der 50 Prozent Marke, beim Caddy liegen wir zwischen 40 und 45 Prozent. Traditionell liegt unsere Stärke darin, dass wir die Synergie schaffen zwischen dem Nutzwert des Fahrzeugs und dem Komfortaspekt. Das Einsatzspektrum bewegt sich daher von den Großfuhrparks über mittelständische bis hin zu kleinen Betrieben. Bei den Kleingewerbetreibenden überschneidet sich die dienstliche und private Nutzung, von daher können wir weder Branchenschwerpunkte ausmachen noch bestimmte Größenordnungen.

Flottenmanagement: Früher zumindest wurden Transporter ja solange gefahren, bis sie auseinander fielen. Welchen Umgang beobachten Sie heute in der Branche? Hat sich eine Änderung in der Kostenkalkulation vollzogen? Sind andere Finanzierungs- und Unterhaltformen auf dem Vormarsch? Mit welchen Bedürfnissen werden Sie konfrontiert, wenn Sie mit den Kunden sprechen? Womit konnte Volkswagen Nutzfahrzeuge zu einer Trendwende beitragen, welche Lösungsansätze haben Sie parat?

Feike: Traditionsgemäß nimmt im gewerblichen Sektor der Leasinganteil einen sehr hohen Stellenwert ein, die Unternehmen leasen nahezu 80 Prozent der Nutzfahrzeuge. Hierbei hat das klassische Finanzleasing die Führerschaft. Auf das Full Service-Leasing steigen eher größere Fuhrparks um, die dann Wartungsverträge abschließen oder auch Buy-Back-Verbindungen einschließen, damit sie sich ihren Kern-

aufgaben widmen können. Der größte Anteil der Leasingverträge umfasst eine Nutzungsdauer von 36 Monaten mit der Tendenz zu 48 Monaten. Es gibt darüber hinaus auch Firmen, die aufgrund ihrer Wirtschaftssituation die Fahrzeuge fünf Jahre oder länger fahren, und gerade diese Kunden schätzen unsere Produkte wegen der guten Qualität. Was den Umgang mit den Fahrzeugen betrifft, stellen wir fest, dass dies sehr unterschiedlich gehandhabt wird. In den größeren Fuhrparks wird sehr genau auf die Kosten geschaut, auch die Vorstellungen, was vom Hersteller erwartet wird und was den optimalen Austauschzeitpunkt betrifft, sind sehr präzise. Auch liegen die Unterschiede im Service. Beispielsweise Kunden aus dem Bereich des Transportergewerbes legen großen Wert darauf, auch nachts noch Service in Anspruch nehmen zu können, bei anderen ist es der persönliche Kontakt zum Händler, der individuelle Bedürfnisse vor Ort decken kann.

Flottenmanagement: Welche Servicebausteine und welche Service- und Infrastruktur kann Volkswagen Nutzfahrzeuge für ein reibungsloses Fuhrparkmanagement im Nutzfahrzeugbereich anbieten? Welche Dienste verrichten bspw. die Großkundenleistungszentren, um die beständige Mobilität der Fahrer zu gewährleisten?

Feike: Unter der Dienstleistungsmarke Careport bieten wir den Kunden folgende Dienstleistungen: Personenmobilität, Service- und Wartungsverträge, die klassischen Finanzdienstleistungen, Versicherungen, individuelle Garantieverlängerungen und wir sprechen gewisse Gebrauchtwagen Garantien aus, wenn der Kunde es wünscht. In den Großkundenleistungszentren können unsere Mitarbeiter sehr genau auf die speziellen Anforderungen der Kunden eingehen, Hol- und Bringservice oder besondere Leistungen im Service- und Verkauf, die der Kundengruppe gerecht werden. Im norddeutschen Raum praktizieren zwei Händler erfolgreich den „Spät-Abend-Service“ beziehungsweise einen 24-Stunden-Service. Wir sind guten Mutes, dass dieses

Beispiel Schule macht und wir diesen Service auch in weiteren Teilen der Bundesrepublik anbieten können.

Flottenmanagement: Im Zuge der Feinstaubdebatte werden Pläne für Durchfahrtsverbote im Innenstadtbereich einiger Städte laut. Welche Reaktionen beobachten Sie bei den Nutzfahrzeugkunden? Wie ist die Modellpalette von VWN gewappnet? Mit welchen Aktionen treten Sie aktiv an die Firmen heran?

Feike: Für Caddy, Crafter und Transporter steht der Partikelfilter im Programm. Auffällig ist, dass insbesondere das Transportergewerbe für Innenstädte auf Partikelfilter beziehungsweise auf Alternativen wie zum Beispiel Gas im Caddy EcoFuel setzt, weil bei ihnen alles von der Mobilität abhängt. Wir haben diese Modelle im klassischen Förderprogramm unserer Marke untergebracht, ein Beispiel hierfür bilden diverse Energieversorger ab, mit denen wir unterwegs sind, um das Thema bundesweit zu forcieren. Zur WM haben wir mit der RWE einen Shuttleservice mit erdgasbetriebenen Transportern realisiert unter dem Oberbegriff „Saubere WM“. Große Unternehmen im Zustellservice oder aus dem Taxigewerbe reagieren durch konsequente Anschaffung von Fahrzeugen mit Partikelfilter oder mit alternativen Antrieben, um Fahrverbote entgegen zu wirken. Wie beim Pkw lässt sich auch im Nutzfahrzeugbereich der Faktor „wertstabilisierend“ bis „wertsteigernd“ durch den Filter ausmachen.



Klaus Feike:

„Ein Erfolgsfaktor von VW Nutzfahrzeuge ist das dichte Händlernetz.“

Flottenmanagement:

Der Caddy EcoFuel hat gerade die Marktführerschaft bei den Erdgasfahrzeugen übernommen. Wichtig für einen Erfolg im Firmenkundenbereich ist der Faktor Restwert, der bei Erdgasfahrzeugen bisher nicht überzeugend genug war.

Was hat Volkswagen Nutzfahrzeuge bewegen können, was der Markt dazu beigetragen? Welche Faktoren machen Ihrer Überzeugung nach darüber hinaus den Erfolg des Caddy EcoFuel aus? Wie stellen Sie die Kundenbetreuung für die Erdgasfahrzeuge auf? Was kann oder muss Ihrer Meinung nach noch getan werden, um die Erdgasfahrzeuge insgesamt noch interessanter für Firmenkunden zu machen?

Asche: In den Restwerten, die ja immer eine Option in die Zukunft sind, spiegelt sich die Marktakzeptanz wider, deswegen freuen wir uns sehr, dass sich die Rest-



Der Crafter Kasten ist eine der beliebtesten Varianten

Besuch in Hannover: Julia Rose (FM), Thomas Schulz, Klaus Feike, Ralf Asche (alle VWN), Bernd Franke (FM)

werte unserer EcoFuel-Fahrzeuge an das Diesel-Niveau annähern, bei einigen Leasinggesellschaften sogar schon auf Diesel-Niveau bewertet werden. Mit herein spielt die Arbeit der Lobby, also der Hersteller bzw. Gasversorger, durch die das Bewusstsein der potenziellen Kunden geschärft wurde. Sicherheit bietet die von der Regierung beschlossene ermäßigte Mineralölsteuer bis 2018 für einen weitestgehend stabilen Gaspreis. Dazu kommt, dass die technische Seite der Fahrzeugentwicklung sich den Marktanforderungen gestellt hat, größere Reichweite, uneingeschränkte Nutzung des Laderaum durch die unterflurig angebrachten Tanks realisiert wurden. Aktuell kann das Tankstellennetz mit etwa 700 Tankstellen eine ausreichende Versorgung garantieren, somit ist der Zeitpunkt für den Caddy EcoFuel ebenfalls günstig.

Für einen durchschlagenden Erfolg auch bei Firmenkunden sehe ich noch weiteren Handlungsbedarf im Bereich Infrastruktur, nicht nur eine noch größere Anzahl an Tankstellen – bis Ende 2007 soll im ländlichen Bereich alle 25 km, in Ballungszentren sogar alle 10-15 km eine Tankstelle zur Verfügung stehen – auch die Erreichbarkeit mittels Navigationssoftware muss erleichtert werden. Wir nehmen die Entwickler mit ins Boot, um dem Nutzer hier mehr Komfort anbieten zu können. Noch muss häufig die Autobahn verlassen werden, um zu einer Erdgastankstelle zu gelangen, und dies kostet Zeit, die nicht jeder hat. In Punkto Service haben wir einen Vorteil, dass wir das Thema Erdgas

bereits mit dem Golf IV Variant BiFuel angegangen sind. Da unsere Händler und Werkstätten geschult, die nötigen Investitionen getätigt sind, können wir auf diese Strukturen zurückgreifen, müssen sie „nur“ mit den neuen Parametern auffrischen.

Flottenmanagement: Im Transportersegment findet so etwas wie eine „Pkw-Isierung“ statt, der Fahrkomfort und auch die Sicherheitsstandards nähern sich dem eines Pkws an, nicht zuletzt die Liste der Ausstattungen orientiert sich am Pkw. Von wem geht die Initiative aus, wo liegt die Motivation dafür? Wo speziell besteht bei den Nutzern ein erhöhter Ausstattungsbedarf?

Feike: Der Trend wird maßgeblich beim Hersteller geprägt. Wir vertreten die Auffassung, dass unsere Produkte der Transporterklasse höchsten Sicherheitsansprüchen genügen müssen. Da für viele der Kunden das Fahrzeug den Arbeitsplatz darstellt, setzen sie den Schwerpunkt hinsichtlich Komfort, Fahreigenschaften und Sicherheit. Auch die Argumente der Kunden bestärken uns, wenn sie sagen, dass sie sich sicherer in einem Volkswagen Transporter fühlen, der Pkw-identische Eigenschaften besitzt. In Punkto Sicherheit besteht die Möglichkeit, bei 3,5 Tonnern und schwerer eine Maximalgeschwindigkeit festzulegen. Hier erfahren wir den Zuspruch vieler Kunden, größerer Fuhrparks, die ihre Fahrzeuge bei 120 km/h oder weniger begrenzt haben möchten, um sicher zu gehen, dass dem Fahrer die Gelegenheit genommen wird – vielleicht unter Termindruck – zu rasen.



Thomas Schulz:

„Wir schaffen Synergien zwischen dem Nutzwert des Fahrzeugs und dem Komfortaspekt.“

raumausstattung? Können Sie von Herstellerseite eher Überzeugungsarbeit leisten?

Schulz: Wir beschreiten unterschiedliche Wege, um den Bereich Branchenmodelle adäquat abbilden zu können. Als Hersteller können wir mit unserem Standardportfolio eine gute Grundlage bilden, aber nicht jede Nische abdecken. Deshalb bieten wir den Ausbau mit eigenen Produkten über unser Servicecenter an, beispielsweise unsere Express-, Kühlprofi- oder Serviceprofi-Linie, weitere Profi-Linien sind in Vorbereitung.

Diese beinhalten ein einfaches Gerüst, einen Ladeboden, zwei bis drei Module von einem Aufbauhersteller, alles nach unseren Richtlinien verbaut und von uns auf Nutzerfreundlichkeit abgestimmt. Für den Expressbereich propagieren wir eine Netz-Ladungssicherung, die mit einer Hand zu bedienen ist.

Aber auch Taxipakete können wir werksseitig mit dem Fahrzeug ausliefern. Dadurch gewährleisten wir einen gewissen Standard in der Ausstattung, unterliegen bestimmten

Prüfkriterien zur Sicherheit. Der zweite Weg geht über die Zusammenarbeit mit ausgewählten Fahrzeugeinrichtern, welche mit unserem Handel vernetzt sind. Dadurch ermöglichen wir mit Nachrüstlösungen, individuelle Bedürfnisse abzudecken. In dem Bereich unternehmen wir weitere Anstrengungen und werden zur IAA einige Innovationen präsentieren.

Flottenmanagement: Welche Erwartungen verknüpfen Sie mit der IAA Nutzfahrzeuge? Wie ist Volkswagen Nutzfahrzeuge den Kunden gegenüber aufgestellt, welche Neuheiten in Bezug auf Modelle und Dienstleistungen stellen Sie dort vor? Wie treten Sie der Konkurrenz entgegen, die ja nicht nur bei den deutschen Herstellern, sondern auch bei den Importeuren mit neuen Fahrzeugen vertreten ist?

Feike: Mit der Einführung des Crafters im Frühjahr 2006 hat Volkswagen Nutzfahrzeuge seine Modellpalette komplett erneuert, die Zahlen am Markt zeigen uns wie erfolgreich und wettbewerbsfähig wir unterwegs sind. Mit diesen und unserer Dienstleistungsmarke Careport werden wir unsere Kunden zu ihrer Zufriedenheit bedienen können und streben damit an, unsere Position im relevanten Flottenmarkt zu behaupten. Wir hoffen, dass sämtliche positiven wirtschaftlichen Eckdaten sich auch im Erfolg der IAA Nutzfahrzeuge widerspiegeln werden.

Flottenmanagement: Welchen Anteil nimmt die Nachfrage nach Branchenmodellen ein? Wie offensiv bieten Sie sie bei den Kunden an, nach dem Motto: lieber eine einfache, dafür sichere Lade-

Flottengeschäft VW Nutzfahrzeuge 7/2006

Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	14.319
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	35,9 %
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Transporter bis 2,4 t	31,3 %
Transporter 2,4 – 3 t	54,2 %
Transporter über 3 t	14,5 %
Topseller im Flottengeschäft	
1. Transporter/Caravelle	
2. Caddy	
3. Crafter/LT	
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	80 / 20
Anzahl Vertragshändler, Service-Stützpunkte, Business-Center	160 GK Leistungszentren, 908 Vertragspartner, zus. 1.232 Servicepartner
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	FS AG Bernd Illner, Tel. 0531/2123235 Jörg Lohse, Tel. 0531/2123507
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Klaus Feike, Leiter Vertrieb GK, Tel. 0511/7983864 Ralf Asche, Leiter Vertrieb an Zielgruppen, Tel. 0511/7987377 Thomas Schulz, Vertrieb Sonderabnehmer, Tel. 0511/7983500
Internetseite für Großkunden	www.volkswagen.de, spez. VWN GK-Seite in Vorbereitung

Wenn die Versicherung nicht zahlt –

rechtliche Folgen von Obliegenheitsverletzungen

Wer eine Kraftfahrzeughaftpflicht- oder Kaskoversicherung für sein Firmenfahrzeug abschließt tut dies regelmäßig in der Erwartung, dass im Falle eines Falles sämtliche bei der Schadenregulierung anfallenden Kosten gedeckt sind. Im Schadenfall kann es aber auch ganz anders kommen – und dann wird es meistens deutlich teurer als erwartet. Zahlt die Versicherung im Schadenfall nicht und beruft sich dabei auf ihre Leistungsfreiheit wegen einer Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers, sind enttäuschte Erwartungen und böse Überraschungen garantiert.

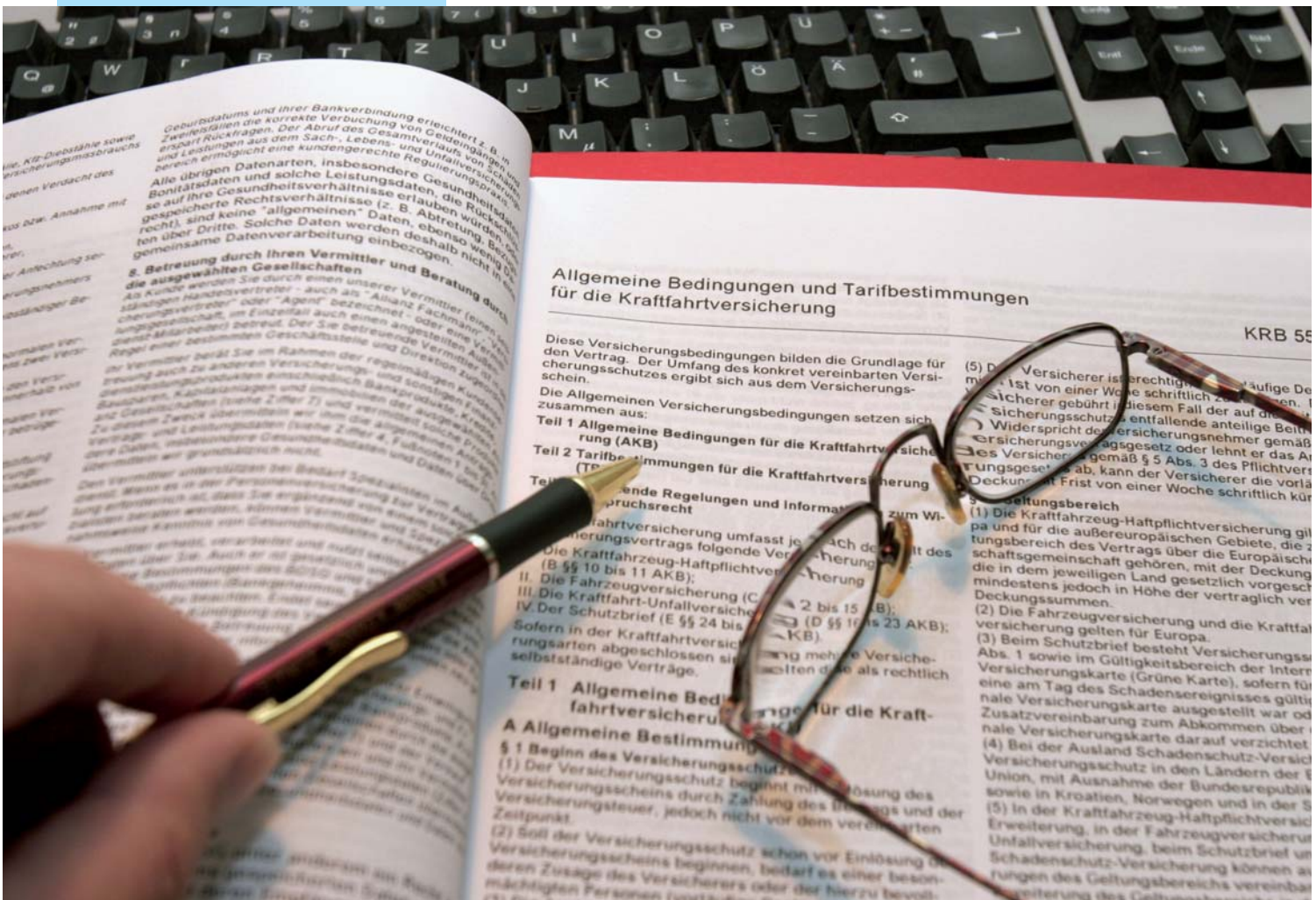
Mit Obliegenheiten werden im Versicherungsvertragsrecht Verhaltensregeln vor allem für den Versicherungsnehmer bezeichnet. Diese ergeben sich regelmäßig aus dem Gesetz, zumeist aus dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) sowie aus dem Kleingedruckten zum Versicherungsvertrag. Es gibt eine Vielzahl von Obliegenheiten mit völlig unterschiedlichen Funktionen und Bedeutungen. Die „Anzeigepflicht“ bei Vertragsschluss ist keine „echte“ Rechtspflicht, sondern „nur“ eine Obliegenheit, die den Versicherer dazu in die Lage versetzen soll, das zu übernehmende Risiko richtig zu beurteilen. Eine ganze Reihe von anderen Obliegenheiten soll verhindern, dass sich das vertraglich übernommene Risiko verändert. Hierzu gehören das Verbot der Fahrerhöhung und die „Rettungspflicht“. Darüber hinaus statuieren viele Allgemeine Versicherungsbedingungen (AVB) detaillierte Obliegenheiten über den Umgang mit dem versicherten Gegenstand, die ebenfalls einer Risikoerhöhung entgegen wirken sollen wie z.B. der Einbau von Sicherungsvorrichtungen und das Einhalten von Sicherheitsvorschriften. Andere Obliegenheiten sollen dem Versicherer eine ordnungsgemäße Durchführung

des Vertrages ermöglichen und verlangen im Allgemeinen eine Kooperation bei der Vertragsabwicklung. Die bedeutsamste hiervon betrifft die richtige und vollständige Information des Versicherers über den Hergang des Versicherungsfalles.

Bedeutung der Obliegenheiten für den Versicherungsnehmer

Die Erfüllung einer Obliegenheit ist nach herrschender Ansicht nur objektive Voraussetzung zur Erhaltung der Rechte des Versicherungsnehmers. Mangels einer „echten Rechtspflicht“ ist dieser also nicht verpflichtet, eine Obliegenheit zu erfüllen, noch kann er hierzu vom Versicherer gezwungen werden. Die Erfüllung liegt vielmehr in seinem eigenen Interesse, um sich den Deckungsanspruch gegen seinen Versicherer zu erhalten. Eine Obliegenheitsverletzung bleibt aber dennoch nicht völlig folgenlos, denn der Versicherer wird möglicherweise von seiner Verpflichtung zur Leistung frei. Mit anderen Worten: er muss unter Umständen trotz Eintritt des Versicherungsfalles nicht zahlen. Als Versicherungsnehmer sollte man daher seine Obliegenheiten beachten, um sich den Versicherungsschutz zu erhalten.

Nach dem Rechtsgrund einer Obliegenheit unterscheidet man „gesetzliche“ und „vertragliche“ Ob-



liegenheiten. Die Unterscheidung ist bedeutsam, weil es für die vertraglichen Obliegenheiten in § 6 VVG eine allgemeine Regelung gibt, welche die zulässigen Rechtsfolgen sowie die Mindestvoraussetzungen für ihren Eintritt festlegt. Für die gesetzlichen Obliegenheiten gibt es demgegenüber keine vergleichbare allgemeine Regelung. Für letztere kommt es vielmehr entscheidend auf Regelung und Auslegung der obliegenheitsbegründenden Vertragsbedingung an.

Gesetzliche Obliegenheiten für sämtliche Versicherungszweige sind

- die vorvertragliche Anzeigepflicht (§§ 16 ff. VVG)
- die Gefahrstandspflichten (§§ 23 ff. VVG) wie z.B.
 - die Verwendungsklausel, § 2 Abs. 2a AKB
 - die Führerscheinklausel, § 2 Abs. 2c AKB
 - Sicherheitsvorschriften i.S.v. § 7 Nr. 1 a und 2 AFB 87
- die Pflicht zur Anzeige des Versicherungsfalles (§ 33 VVG)
- und die Auskunftspflicht nach Eintritt des Versicherungsfalles (§ 34 VVG).

Gesetzliche Obliegenheiten nur für die Schadensversicherung sind

- die Pflicht zur Anzeige einer mehrfachen Versicherung (§ 58 VVG)
- die Schadensabwendungs- und Schadensminderungspflicht (§ 62 VVG)
- und die Pflicht zur Anzeige einer Veräußerung (§ 71 VVG).

In der Begründung vertraglicher Obliegenheiten ist der Versicherer im Wesentlichen grundsätzlich frei. Zu unterscheiden sind hier vertragliche Obliegenheiten, die vor dem Versicherungsfall zu erfüllen sind und solche, die nach dem Eintritt eines Versicherungsfalles zu erfüllen sind. Diese Unterscheidung ist wichtig, weil Obliegenheitsverletzungen vor und nach dem Versicherungsfall zu unterschiedlichen Rechtsfolgen führen. Geregelt ist dies im Einzelnen in § 6 VVG.

Vertragliche Obliegenheiten vor dem Versicherungsfall sollen entweder die Gefahr mindern oder eine Gefahrerhöhung vermeiden. Zu den Obliegenheitsverletzungen vor dem Versicherungsfall gehört z.B. das Fahren ohne Fahrerlaubnis nach § 2 Abs. 2c AKB (vgl. OLG Nürnberg, Urt. vom 22.05.1997, Az. 8 U 149/97), wobei für Fuhrparkleiter hier der Aspekt der Führerscheinkontrolle relevant werden kann, weil auch das „Fahren lassen“ ohne Fahrerlaubnis eine Obliegenheitsverletzung darstellen kann, wenn die Kontrolle der Fahrerlaubnis z.B. schlampig durchgeführt oder nicht ausreichend dokumentiert wird.

Ferner zählt hierzu das Führen eines Kraftfahrzeuges mit abgefahrenen Reifen. Auch bei der Benutzung von Sommerreifen bei winterlichen Straßenver-



Obliegenheitsverletzung: alkohol- und drogenbedingte Fahrunfähigkeit (o.)

„Fahren lassen“ ohne Führerschein gilt als Obliegenheitsverletzung, wenn die Führerscheinkontrolle schlampig durchgeführt oder nicht ausreichend dokumentiert ist (re.)

■ DIE SICHERSTE ART, MITARBEITER ZU BEFÖRDERN.

CITROËN C4 → z. B. ab **€ 279,-** mtl. Rate*

Gute Leute lässt man nicht gehen. Sondern fahren. Im CITROËN C5 Business-Class oder im CITROËN C4. Denn dank der attraktiven Leasingangebote und der wirtschaftlichen HDi-Motoren minimieren diese nicht nur Ihre Kosten sondern maximieren durch die

hältnissen ist auf Grund der seit dem 1. Mai 2006 geltenden Rechtslage nach § 2 Abs.3a StVO davon auszugehen, dass der Versicherungsnehmer eine Obliegenheitsverletzung begeht, wenn die Ausrüstung nicht an die Witterungsverhältnisse angepasst ist. Das bedeutet, dass im Winter auf schnee- oder eisbedeckten Straßen nur noch mit dafür geeigneten Reifen gefahren werden darf, wobei stets auf die witterungsbedingten Straßenverhältnisse zum Zeitpunkt der Fahrt abzustellen ist. Kommt es dabei zum Unfall, ist wegen der erhöhten Betriebsgefahr des Fahrzeugs ein Mitverschulden des Versicherungsnehmers anzunehmen, welches schon nach alter Rechtslage von den Gerichten mit 20 % bewertet wurde (vgl. AG Trier, Entsch. v. 21.03.1986; Az. 6 C 220/85; ZFS 1987, 162) und auch zukünftig bei einem Regress der Kfz-Haftpflichtversicherung entsprechend zu bewerten sein wird. Vertragliche Obliegenheiten nach dem Versiche-

rungsfall sollen in erster Linie den Schaden begrenzen, den Her gang aufklären und die Schadenhöhe feststellen lassen, z.B. mit der Schadenanzeige. Bei den gesetzlichen Obliegenheiten korrespondiert hiermit die Schadensminderungspflicht.

Hervorzuheben ist insbesondere die Aufklärungsobliegenheit: So muss der Versicherungsnehmer nach § 7a Abschnitt I Abs.2 S.1 AKB nach dem Eintritt des Versicherungsfalles alles tun, was zur Aufklärung des Tatbestandes und zur Minderung des Schadens dienlich sein kann. Diese neben der Anzeigepflicht (vgl. § 33 Abs.1 VVG) stehende umfassende Aufklärungspflicht hat zum Inhalt, dass der Versicherungsnehmer die sich auf den Versicherungsfall beziehenden Fragen des Versicherers zu beantworten und insbesondere in dem ihm zum Zwecke der Ausfüllung übersandten Schadensmeldeformular wahrheitsgemäße und vollständige Angaben zu machen hat. Der Versicherungsnehmer muss die Fragen unverzüglich, richtig und vollständig beantworten.

Die Auskunftspflicht (vgl. § 34 VVG) umfasst alle Angaben, die der Versicherer nach seinen Erfahrungen für sachdienlich halten kann, um sich ein möglichst zuverlässiges Bild von dem für seine Leistungspflicht maßgebenden Tatbestand zu verschaffen. Hierzu gehört auch die Pflicht, wahrheitsgemäß, vollständig und richtig Auskünfte zu erteilen, damit der Versicherer ohne eigene Nachforschungen sachgemäße Feststellungen über Ursache und Ausmaß des Schadens treffen und demgemäß den Schaden regulieren kann. Nach § 7a Abschnitt I Abs.2 Satz 1 Abschnitt VI AKB i.V.m. § 6 Abs.3 VVG besteht Leistungsfreiheit des Versicherers u. a. dann, wenn der Versicherungsnehmer vorsätzlich oder grob fahrlässig falsche Angaben gemacht hat. Der Versicherungsnehmer kann sich später nicht darauf berufen, dass der Versicherer den wahren Sachverhalt noch rechtzeitig genug erfahren habe oder dass der Versicherer sich die erforderlichen Informationen anderweitig hätte beschaffen können.



EURO NCAP
www.euroncap.com
★★★★★
Getestet: CITROËN C4 Limousine
Getestet: CITROËN C5 Limousine

CITROËN C5 Business-Class mit vollautom. Klimaanlage, Parkpaket, Nebelscheinwerfern → z.B. ab € 329,- mtl. Rate*

umfangreiche Ausstattung auch den Komfort und die Sicherheit. Anzahlung alle Wartungs- und Verschleißreparaturen sowie Saisonreifen-Ersatz und -Lagerung inklusive. Mit „Business Leasing PLUS“ erhalten Sie außerdem bei 0 Euro

CITROËN empfiehlt TOTAL

CITROËN

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Der Versicherungsnehmer begeht ferner durch falsche Angaben in der Schadensanzeige zu den Fahrzeugschlüsseln eine Obliegenheitsverletzung (vgl. LG Berlin, Urt. vom 13.01.2005, Az. 17 O 271/04). Der Versicherungsnehmer verletzt eine Aufklärungsobliegenheit aus dem Versicherungsvertrag, wenn er falsche Angaben zur Anzahl der Fahrzeugschlüssel macht und durch Querstriche in weiteren Rubriken des Fragebogens auch die Fragen falsch beantwortet, wo die Ersatzschlüssel sich zum Diebstahlszeitpunkt befanden und wer ggf. Zugang zu den Schlüsseln hatte bzw. sich verschaffen konnte.

Auch das Verschweigen von Vorschäden bei der Schadenregulierung kann eine Obliegenheitsverletzung darstellen. Wer in einem Schadensanzeigeformular die Frage der Versicherung nach Vorschäden nicht korrekt beantwortet, d.h. nicht alle bekannten (reparierten oder unreparierten) Vorschäden angibt, riskiert ebenfalls seinen Versicherungsschutz (vgl. OLG Koblenz, Urt. vom 30.11.2000, Az. 10 U 1627/999). Solche falschen Angaben sind geeignet, die Interessen des Versicherers ernsthaft zu gefährden. Bei der Ermittlung des Wiederbeschaffungswertes nach § 13 Abs.1 AKB stellen die Unfallfreiheit und das Vorhandensein von beseitigten oder unbesichtigten Schäden wesentliche Bewertungsfaktoren dar (vgl. OLG Köln, Urt. vom 09.03.1999, Az. 9 U 130/98, VersR 2000, 224). Im Zweifel sollte man bei der Versicherung nachfragen, zumal in entsprechenden Fragebögen üblicherweise ausdrücklich darauf hingewiesen wird, dass im Falle von unvollständigen oder unwarhen Angaben der Verlust des Versicherungsschutzes droht.

Auch wer nach einem Unfall erstmal „auf den Schrecken“ Alkohol zu sich nimmt, muss ggf. damit rechnen, dass dieser Nachtrunk nach einem Verkehrsunfall als Obliegenheitsverletzung angesehen wird. Ein Nachtrunk ist zur Verschleierung des Sachverhalts geeignet, weil dadurch die Feststellung, ob der Versicherungsfall durch Alkoholeinfluss des Fahrers und damit grob fahrlässig verursacht ist – und die damit verbunde-

ne mögliche Leistungsfreiheit des Versicherers – erheblich erschwert wird. Zu achten ist also darauf, ob der Genuss von Alkohol nach einem Verkehrsunfall gemäß den vertraglichen Regelungen untersagt ist, also z.B. dann, wenn sich der Versicherungsnehmer auf Grund einer Rechtspflicht für eine polizeilich angeordnete, nicht durch Nachtrunk verfälschte Blutentnahme bereit halten muss. Ist aber bei einem Unfall weder Fremdschaden entstanden noch gibt es andere Unfallbeteiligten, besteht keine Verpflichtung, etwa jede Alkoholaufnahme solange zu unterlassen, bis nicht mehr ernsthaft mit einer polizeilichen Kontrolle gerechnet werden muss. Anders verhält es sich aber dann, wenn der Versicherungsnehmer nach einem Unfall den Nachtrunk in der Erwartung eines polizeilichen Einsatzes zu sich nimmt, um den Sachverhalt zu verschleiern oder die Tatsache des Nachtrunks zu einer solchen Verschleierung ausnützt (BGH, Urt. vom 05.05.1983, ZfS 87, 118; OLG Nürnberg, Urt. vom 20.7.2000, Az. 8 U 4357/00).

Obliegenheitsverletzungen vor dem Versicherungsfall sind:

- die Verwendung des Fahrzeugs zu einem anderen als dem angegebenen Zweck,
- die Benutzung des Fahrzeugs durch einen unberechtigten Fahrer,
- wenn der Fahrzeugführer bei einem Unfall im öffentlichen Straßenverkehr nicht die erforderliche Fahrerlaubnis hatte,
- die alkohol- oder drogenbedingte Fahrunfähigkeit
- eine nachträgliche Gefahrerhöhung ohne Einwilligung des Versicherers.

Obliegenheiten im bzw. nach dem Versicherungsfall sind:

- die umfassende und wahrheitsgemäße Aufklärung des Versicherers über alle Umstände des Versicherungsfalls, die für das Regulierungsverhalten des Versicherers von Bedeutung sein können
- die Verpflichtung, sich nach einem Unfall nicht unerlaubt vom Unfallort zu entfernen bzw. bei berechtigtem Entfernen die Feststellungen nachträglich zu ermöglichen
- die schriftliche Anzeige des Versicherungsfalls innerhalb von einer Woche

- die Anzeige, wenn ein Ermittlungsverfahren

gegen den Versicherungsnehmer eingeleitet oder gegen ihn ein Strafbefehl oder ein Bußgeldbescheid erlassen wurde,

- die Anzeige, wenn der Geschädigte seine Ansprüche direkt beim Versicherungsnehmer geltend macht,
- die unverzügliche Anzeige, wenn gegen den Versicherungsnehmer zivilrechtliche gerichtliche Schritte eingeleitet werden, und ggf. Rechtsmittel einzulegen, wenn kurz vor Fristablauf keine Weisung der Versicherung vorliegen sollte,
- das Unterlassen eines Schuldanerkenntnisses gegenüber dem Anspruchsteller

Zurechnung des Verhaltens Dritter

Der Versicherungsnehmer muss ggf. bei Obliegenheitsverletzungen auch für das Fehlverhalten Dritter einstehen. Dem Versicherungsnehmer wird das (Fehl-)Verhalten eines Dritten zugerechnet, wenn der Dritte als „Repräsentant“ des Versicherungsnehmers zu qualifizieren ist. Repräsentant ist, wer in dem Geschäftsbereich, zu dem das versicherte Risiko gehört, auf Grund eines Vertretungs- oder ähnlichen Verhältnisses an die Stelle des Versicherungsnehmers getreten ist. Es geht hier also um den tatsächlichen Umgang mit dem versicherten Risiko wie z.B. die Wartung eines Fahrzeugs. Dabei reicht die bloße Überlassung der Obhut des Fahrzeugs aber nicht aus. Repräsentant kann nur sein, wer befugt ist, selbständig in einem gewissen, nicht ganz unbedeutendem Umfang für den Versicherungsnehmer zu handeln. Übt der Dritte auf Grund eines Vertretungs- oder ähnlichen Verhältnisses die Verwaltung des Versicherungsvertrages eigenverantwortlich aus, kann dies unabhängig von der Übergabe der versicherten Sache für seine Repräsentantenstellung sprechen. Nach der neueren Rechtsprechung kann sich die Repräsentantenhaftung sowohl aus der Risikoverwaltung als auch aus der Vertragsverwaltung ergeben. Ein nur angestellter Kfz-Fahrer ist nicht schon wegen seiner Obhut über das Fahrzeug als Repräsentant anzusehen.

Ein Prokurist, dem das versicherte Fahrzeug aufgrund seines Arbeitsvertrages zur geschäftlichen und privaten Nutzung mit vollumfänglicher Sorge auch hinsichtlich etwaiger Schadenmeldung an den Versicherer überlassen ist, ist hingegen als Repräsentant anzusehen (vgl. BGH, VersR 1986, 696). Auch der Fuhrparkleiter kann unter den o.g. Vor-



Umfassende Aufklärungspflicht bedeutet, alle Fragen des Versicherers bezogen auf den Versicherungsfall müssen im Schadensmeldeformular beantwortet werden (o.)

Auch muss umfassend und korrekt Auskunft über den Aufbewahrungsort der Ersatzschlüssel gegeben werden (re.)



Qualitätsmanagement

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern mit ein paar guten Beispielen.



Die Praxis meint es gut mit Ihnen. Erstklassige Verarbeitung und Materialien, die man sonst nur aus der Oberklasse kennt, machen den neuen Ford Focus Turnier zum vorbildlichen Kollegen. Auch, weil er mit 1.525 l Gepäckraumvolumen einiges einstecken kann. Von solchen Wachstumsperspektiven können andere nur träumen. Infoline 01805 / 305858*

Feel the difference



aussetzungen Repräsentant des Versicherten sein. Kommt es auf Kenntnisse oder auf Erklärungen an, kann auch das Verhalten eines sog. Wissensvertreters oder eines Wissenerklärungsververtreters relevant werden, wenn dieser an Stelle des Versicherungsnehmers Kenntnisse hatte oder entsprechende Erklärungen hierüber tätigen sollte. Dies setzt aber voraus, dass es sich um Mitarbeiter handelt, die vom Versicherungsnehmer im Rechtsverkehr mit der Erledigung bestimmter Aufgaben betraut und zivilrechtlich entsprechend bevollmächtigt wurden – wie z.B. der Fuhrparkmanager mit entsprechendem Aufgabenkreis.

Rechtsfolgen der Obliegenheitsverletzung

Die Sanktion einer Obliegenheitsverletzung erfolgt nach dem sog. „Alles-oder-Nichts-Prinzip“ mit der vollständigen Leistungsfreiheit des Versicherers. Rechtspolitisch ist dies umstritten, weil Zweifel an der Präventivwirkung der Sanktion und an ihrer Verhältnismäßigkeit bestehen. Die Rechtsprechung hat daher den Anwendungsbereich dieses Prinzips begrenzt und die Voraussetzungen für eine Leistungsfreiheit des Versicherers in Fortbildung des Gesetzes verschärft. Bei einer Obliegenheitsverletzung bleibt die Haftung der Versicherung im Außenverhältnis gegenüber dem geschädigten Dritten bestehen, soweit dieser nicht über anderweitige Ersatzmöglichkeiten verfügt. Die Obliegenheitsverletzung hat also die Leistungsfreiheit des Versicherers nur im Innenverhältnis zwischen Versicherung und Versicherungsnehmer bzw. einem Mitversicherten zur Folge. Die Unterscheidung, ob die Obliegenheitsverletzung vor (vgl. § 6 Abs.1 und 2 VVG) oder nach dem Versicherungsfall (vgl. § 6 Abs.3 VVG) eingetreten ist, wird hier relevant:

Verletzt der Versicherungsnehmer schuldhaft eine vertragliche Obliegenheit, die vor dem Eintritt des Versicherungsfalls zu erfüllen ist, so kann der Versicherer nach § 6 Abs.1 S.2 VVG binnen eines Monats nach Kenntniserlangung hiervon fristlos den Vertrag kündigen. Die Leistungsfreiheit des Versicherers bei Obliegenheitsverletzung besteht aber nur, wenn diese überhaupt vertraglich vereinbart ist, der Versicherungsnehmer die Obliegenheit schuldhaft verletzt hat und der Versicherer das Kündigungsrecht fristgerecht ausgeübt hat. Kein Kündigungsrecht des Versicherers besteht, wenn die Obliegenheitsverletzung als unverschuldet anzusehen ist. Kündigt der Versicherer nach Kenntnis einer Obliegenheitsverletzung vor dem Versicherungsfall nicht innerhalb eines Monats, kann er sich bei Eintritt eines Versicherungsfalls wegen dieser Obliegenheitsverletzung nicht auf Leistungsfreiheit berufen.

Wurde vor dem Versicherungsfall eine Obliegenheit verletzt, die der Verminderung der Gefahr oder der Vermeidung einer Gefahrerhöhung dienen sollte (sog. Gefahrstandsobliegenheit, § 6 Abs.2 VVG), kann sich der Versicherer dann nicht auf Leistungsfreiheit berufen, wenn die Obliegenheitsverletzung für den Eintritt des Versicherungsfalles oder den Umfang der Leistung des Versicherers nicht kausal war. Hat z.B. der Versicherungsnehmer entgegen dem Versicherungsvertrag Sicherheitsvorkehrungen wie z.B. das Aktivieren der Alarmanlage des Geschäftswagens unterlassen, so muss der Versicherer im Falle eines

Einbruchs in das Fahrzeug dennoch leisten, wenn der Versicherte nachweist, dass der Einbruch auch bei aktivierter Alarmanlage gelungen wäre.

Die Verletzung einer Obliegenheit nach Eintritt des Versicherungsfalls führt nur unter strengen Voraussetzungen zur Leistungsfreiheit des Versicherers. Im Unterschied zu den Obliegenheitsverletzungen vor dem Versicherungsfall setzt die Leistungsfreiheit hier keine Kündigung des Versicherers voraus. Die Leistungsfreiheit tritt nicht ein, wenn die Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers weder auf Vorsatz noch auf grober Fahrlässigkeit beruhte. Bei grob fahrlässiger Obliegenheitsverletzung bleibt der Versicherer nach § 6 Abs.3 VVG zur Leistung verpflichtet, wenn die Obliegenheitsverletzung keinen Einfluss auf die Feststellung des Versicherungsfalles oder den Umfang der dem Versicherer obliegenden Leistung hatte. Hier steht dem Versicherten der Kausalitätsgegenbeweis offen.

Aus der Beschränkung des § 6 Abs.3 VVG folgt im Umkehrschluss, dass der Versicherer bei vorsätzlicher Obliegenheitsverletzung nach Eintritt des Versicherungsfalls auch dann leistungsfrei ist, wenn die Obliegenheitsverletzung keine nachteiligen Auswirkungen auf die Regulierung durch den Versicherer hatte. Die Rechtsprechung verlangt hier aber zusätzlich, dass der Versicherer den Versicherungsnehmer zuvor klar und unmissverständlich darüber belehrt hat, dass er seinen Anspruch auf die Leistung auch dann verliert, wenn dem Versicherer durch die unrichtigen Angaben kein Nachteil entsteht.

Anders als die Verletzung vertraglicher Obliegenheiten folgt die Verletzung gesetzlicher Obliegenheiten keiner bestimmten Regelung. Die Rechtsfolgen sind vielmehr in den einzelnen gesetzlichen Obliegenheiten selbst abschließend geregelt. Auch die Verletzung einer gesetzlichen Obliegenheit löst in der Regel nur bei Verschulden des Versicherungsnehmers eine Sanktion aus, vorausgesetzt, die Obliegenheitsverletzung ist kausal für den Eintritt des Versicherungsfalles bzw. für den Leistungsumfang des Versicherers. Bei den meisten gesetzlichen Obliegenheiten ist die Leistungsfreiheit des Versicherers aber davon abhängig, dass dieser rechtzeitig den Rücktritt bzw. die Kündigung erklärt.

Die Rechtsfolgen einer Obliegenheitsverletzung – die Leistungsfreiheit – treten nicht automatisch kraft Gesetzes und ohne weiteres Zutun des Versicherers ein. Die Inanspruchnahme der vertraglich ausbedingten Leistungsfreiheit hängt deshalb von einer Entschließung des Versicherers ab, die gegenüber dem Versicherungsnehmer zu erklären ist (BGH, Urt. vom 26.01.2005, Az. V ZR 239/03).

Die Regressbegrenzung in der Kfz-Haftpflichtversicherung

Wenn der Versicherer infolge einer Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers leistungsfrei ist und als Folge davon gegen diesen einen Anspruch darauf hat, die dem geschädigten Dritten bereits geleisteten Aufwendungen erstattet zu bekommen, kann dies leicht sehr teuer

werden. Um eine Existenzvernichtung des Versicherungsnehmers zu vermeiden, müssen die Versicherungen ihre Regressforderung der Höhe nach begrenzen. Sofern der gesamte von der Versicherung zu regulierende Schaden nicht geringer ist – in diesem Falle wäre der Regress auf die Schadenshöhe begrenzt – gelten folgende Höchstbeträge:

- Bei Obliegenheitsverletzung vor dem Versicherungsfall: 5.000 Euro.
- Bei Obliegenheitsverletzung im bzw. nach dem Versicherungsfall ist die Regressbegrenzung abgestuft:
- Bei einer besonders schwerwiegenden vorsätzlich begangenen Obliegenheitsverletzung ist der Versicherungsregress auf 5.000 Euro begrenzt.
- Im Normalfall einer fahrlässigen Obliegenheitsverletzung nach dem Versicherungsfall beträgt der Regressbetrag höchstens 2.500 Euro.
- Wurde die Obliegenheitsverletzung grob fahrlässig begangen, jedoch ohne Einfluss auf die Feststellung des Versicherungsfalles oder die Feststellung und den Umfang des zu ersetzenden Schadens, entfällt der Regress gänzlich.

Ein Regressbetrag von 5.000 Euro kann nur überschritten werden, wenn sowohl eine Obliegenheitsverletzung vor und eine solche nach dem Versicherungsfall zusammentreffen. In einem solchen Fall werden die Beträge addiert. Wenn z.B. der Versicherungsnehmer im Zustand absoluter Fahruntüchtigkeit infolge Alkoholkonsums einen Verkehrsunfall verursacht (Regress: 5.000 Euro) und dann noch Unfallflucht begeht (Regress i.d.R.: 2.500 Euro), dann beträgt der Gesamtregress höchstens 7.500 Euro.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

+++ Rechtsprechung +++

Schädiger eines Verkehrsunfalls schadensersatzpflichtig für Verstoß gegen Vorfahrtsrecht auf (Messe-)Parkplatz

Der Geschädigte eines Verkehrsunfalls hat gegen den Schädiger einen Anspruch auf Schadensersatz, wenn er sich auf sein Vorfahrtsrecht berufen kann. Der Schädiger muss auch auf einem (Messe-)Parkplatz den Grundsatz „rechts vor links“ beachten, wenn ausdrücklich die Geltung der StVO angeordnet ist. Der Geschädigte muss sich jedoch die Betriebsgefahr seines Pkw anrechnen lassen, wenn die Umfallumstände nicht eine derart überwiegende Haftung des Schädigers rechtfertigen.

(OLG Celle, Urteil vom 08.08.2006, 14 U 36/06)

Grenzen für „Führerscheintourismus“ bei rechtsmissbräuchlichem Handeln

Dem so genannten Führerscheintourismus in andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union sind Grenzen gesetzt: Wer rechtsmissbräuchlich handelt, kann sich nicht auf das Europarecht berufen. Zwar gilt ein in Tschechien erworbener Führerschein grundsätzlich auch in Deutschland. Im Einzelfall kann es einem EU-Führerscheininhaber aber verwehrt sein, sich auf den Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung der Fahrerlaubnis zu berufen. Dies gilt insbesondere dann, wenn er so das Erfordernis umgeht, ein positives medizinisch-psychologisches Gutachten beizubringen.

(Thüringer OVG, Beschluss vom 29.06.2006, 2 EO 240/06)

Verletzung der Schadenminderungspflicht bei Anmietung eines Mietwagens zu teurem Unfallersatztarif

Ein Geschädigter verletzt seine Schadenminderungspflicht, wenn er einen Monat nach dem Unfall einen Mietwagen nach dem teureren Unfallersatztarif anmietet. Er handelt dann nicht vorwiegend in einer Notsituation, in welcher die Haftpflichtversicherung des Unfallgegners weder bekannt noch zu erreichen war, so dass es ihm zuzumuten ist, nach Aufklärung durch das Mietwagenunternehmen, vor Anmietung eines Fahrzeugs zum teureren Unfallersatztarif die gegnerische Haftpflichtversicherung zu konsultieren.

(AG Essen, Urteil vom 27.06.2006, 11 C 151/05)



And the winners are...

...der Volvo S 80 D5 DPF und der Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD in der 25. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Limousinen und -Kombis der Oberen Mittelklasse

Limousinen

Nach Angaben des Marktforschungs-Institutes Dataforce befindet sich im Flottengeschäft die Obere Mittelklasse weiterhin fest in deutscher Hand, 2005 zu 93,9 Prozent (2004: 93,7 Prozent). Der einzige andere Hersteller, der gegenwärtig dort neben Audi, dem aktuellen Marktführer in dieser Klasse, BMW und Mercedes nennenswert verkauft, ist und bleibt Volvo (2005 4,7 Prozent Marktanteil, 2004 5,2 Prozent). Und von hier kommt eine der beiden Neuvorstellungen in der Klasse, die den erneuten FM-Vergleich (siehe auch Heft 6/2004) interessant machen: In Genf präsentierten die Schweden den neuen S 80, im Sommer zog Mercedes in New York mit der neuen E-Klasse nach.

Zudem ist der Peugeot 607, vor knapp zwei Jahren noch Gewinner des Vergleichs (damals übrigens vor dem Volvo), nunmehr mit der stärkeren Dieselvariante HDI 170 vertreten (125 kW statt 98 kW).

Die LeasePlan-Kalkulation wartete dann mit einer faustdicken Überraschung auf: In allen Kosten-Kriterien, bei allen Laufleistungen kam nur der Volvo S 80 D5, gleich ob mit Schaltgetriebe oder in Automatik-Version, immer unter die ersten Drei. Er gehört zu den motorisch Stärksten der Klasse bei gleichzeitig sehr geringem Durchschnittsverbrauch. Mit 546 Kilogramm bietet er zudem die zweithöchste Zuladung, hier können jedenfalls fünf Personen noch ordentlich Gepäck mitnehmen, und wartet mit ausgezeichneten Garantiebedingungen

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag rundum
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Automatik (optional)
- Klimatisierungsautomatik
- Navigationsgerät
- Nebelscheinwerfer
- Radio mit CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage

LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schüttet Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werden ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:






- Instandhaltung/Instandsetzung
- Sommerreifen unlimitiert
- ein Satz Winterreifen
- Kfz-Steuer
- GEZ-Gebühr
- Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten

Außerdem ist der Haftungs-transfer mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.



LeasePlan Deutschland GmbH
Hellersbergstr. 10 b • 41460 Neuss
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200

Kostenvergleich Diesel-Lim







Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Volvo S 80 D5 DPF Kinetic	Saab 9-5 1.9 TiD DPF	Audi A6 2.7 TDI DPF	Peugeot 607 HDI 170	Mercedes E 220 CDI DPF
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	914,33	891,12	938,92	877,58	1.034,67
30.000 km	1.024,44	994,86	1.052,35	984,07	1.142,35
50.000 km	1.265,67	1.220,91	1.299,28	1.215,37	1.379,44
Automatik 20.000 km	944,35	930,21	950,83	-	1.042,18
30.000 km	1.063,20	1.042,79	1.067,83	-	1.154,37
50.000 km	1.322,72	1.286,52	1.322,95	-	1.401,23
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	803,31	778,43	819,23	766,56	925,48
30.000 km	857,94	825,86	872,85	817,57	978,60
50.000 km	988,15	939,22	1.000,09	937,85	1.106,50
Automatik 20.000 km	817,82	801,85	825,97	-	925,99
30.000 km	873,45	850,29	880,58	-	980,12
50.000 km	1.006,44	965,66	1.010,84	-	1.110,79
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	111,02	112,69	119,69	111,02	109,19
30.000 km	166,50	169,00	179,50	166,50	163,75
50.000 km	277,52	281,69	299,19	277,52	272,94
Automatik 20.000 km	126,53	128,36	124,86	-	116,19
30.000 km	189,75	192,50	187,25	-	174,25
50.000 km	316,28	320,86	312,11	-	290,44
Technische Daten*					
Außenmaße (LxBxH)	4.851/1.893/1.493	4827/1.792/1.449	4.916/1.855/1.459	4.902/1.800/1.442	4.856/1.822/1.483
Motorleistung kW/PS	136/185	110/150	132/180	125/170	125/170
Beschleunigung 0-100 km/h	8,5	10,5	8,1	9,3	8,4
Höchstgeschwindigkeit	230	205	230	224	227
Durchschnittsverbr. in Liter	6,4	6,5	7,0	6,4	6,3
Reichweite km	1.093	1.153	1.143	1.250	1.032
Kofferraumvolumen in Liter	480	944	546	468	540
Zuladung kg	546	505	580	422	525
Dieselpartikelfilter	Serie	Serie	Serie	Serie	Serie
Dichte Servicenetz	313	161	2.100	814	591
Garantiebedingungen	3 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion, max. 60.000 km	3 Jahre; 10 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, Gewährleistung, 30 Jahre gegen Korrosion
Inspektionsintervalle	nach Anzeige	50.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	20.000 km / 2 Jahre	nach Anzeige
Ausstattungsplus/Serie	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Pollenfilter Tempomat	Klimaautomatik Traction-Control- System	Klimaautomatik Tire Mobility System Regensensor Nebelscheinwerfer	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Regensensor Reifendrucksensor Tempomat	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Regensensor Reifendruckverlustwarn. Tempomat, Tire Mobility
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	31.552	27.888	32.664	29.181	33.700

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 9 bis 11 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

Lousinen Obere Mittelklasse

     						Ein Service von Flottenmanagement
BMW 525 d	Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20V	Lancia Thesis 2.4 Multijet DPF	Chrysler 300 C 3.0 CRD PDF	Jaguar S-TYPE 2.7 Turbo Diesel	Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
						Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
1.020,30	1.053,43	1.086,94	–	–	1.184,31	Schaltgetriebe 20.000 km
1.129,74	1.174,61	1.201,11	–	–	1.304,57	30.000 km
1.370,10	1.438,83	1.448,68	–	–	1.566,78	50.000 km
1.017,46	–	–	1.207,83	1.175,04	1.202,01	Automatik 20.000 km
1.137,17	–	–	1.338,36	1.303,57	1.331,96	30.000 km
1.398,29	–	–	1.621,86	1.578,04	1.614,27	50.000 km
						Fullservice-Leasingrate mtl.
904,11	926,90	956,91	–	–	1.066,45	Schaltgetriebe 20.000 km
955,49	984,86	1.006,11	–	–	1.127,82	30.000 km
1.079,66	1.122,55	1.123,65	–	–	1.272,17	50.000 km
882,27	–	–	1.055,30	1.034,68	1.066,82	Automatik 20.000 km
934,42	–	–	1.109,61	1.093,07	1.129,21	30.000 km
1.061,35	–	–	1.240,58	1.227,18	1.276,33	50.000 km
						Treibstoffkosten mtl.
116,19	126,53	130,03	–	–	117,86	Schaltgetriebe 20.000 km
174,25	189,75	195,00	–	–	176,75	30.000 km
290,44	316,28	325,00	–	–	294,61	50.000 km
135,19	–	–	152,53	140,36	135,19	Automatik 20.000 km
202,75	–	–	228,75	210,50	202,75	30.000 km
337,94	–	–	381,28	350,86	337,94	50.000 km
						Technische Daten*
4.841/1.846/1.468	4.860/1.860/1.577	4.720/1.800/1.416	4.888/1.830/1.470	5.015/1.880/1.475	4.892/1.819/1.448	Außenmaße (LxBxH)
130/177	127/173	129/175	136/185	160/218	152/207	Motorleistung kW/PS
8,1	9,5	8,9	9,7	7,5	8,5	Beschleunigung 0-100 km/h
230	211	222	220	230	230	Höchstgeschwindigkeit
6,8	7,3	7,5	8,8	8,1	6,8	Durchschnittsverbr. in Liter
1.014	1.095	920	852	834	1.029	Reichweite km
520	1.468	490	480	442	400	Kofferraumvolumen/Liter
485	475	435	435	365	521	Zuladung kg
Serie	Serie	nein	Serie	Serie	Serie	Dieselpartikelfilter
800	1.450	680	608	100	88	Dichte Servicenetz
2 Jahre	2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre	3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion	Garantiebedingungen
nach Anzeige	60.000 km / 2 Jahre (Ölwechsel 30.000 km)	20.000 km	30.000 km	40.000 km / 20.000 km (Öl)	20.000 km / 1 Jahr	Inspektionsintervalle
						Ausstattungsplus/Serie
Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Regensensor Tempomat	Einparkhilfe, Klimaautomatik, Navigation, Nebelscheinwerfer, Tempomat, Regensensor, Xenonli.	Regensensor Nebelscheinwerfer Zusatzheizung	Klimaautomatik 5-Stufen-Automatik Navigationsgerät Regensensor Tempomat, Xenonli.	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Parkpilot-System Regensensor, Reifendruckkontr., Tempom.	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Tempomat Zusatzheizung	
34.483	38.103	30.690	40.509	31.552	35.078	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)



Sonderwertung Beschleunigung 0-100 km/h in s

1. Chrysler 300 C 3.0 CRD DPF	7,5
2. Audi A 6 2.7 TDI DPF	8,1
BMW 525d	8,1
4. Mercedes E 220 CDI DPF	8,4
5. Jaguar S-TYPE 2.7 Turbo Diesel	8,5
Volvo S 80 D5 DPF Kinetic	8,5
7. Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20 V	8,9
8. Peugeot 607 HDI 170	9,3
9. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	9,5
10. Lancia Thesis 2.4 Multijet DPF	9,7
11. Saab 9-5 1.9 TiD DPF	10,5

auf. Damit geht sein klarer Sieg, welch ein Debüt, nach den Vorgaben des FM-Vergleichs völlig in Ordnung.

Eine Idee kostengünstiger ist der andere Schwede, der Saab 9-5 1.9 TiD DPF zu haben, schon dank des niedrigsten Netto-Listenpreises von nicht einmal 28.000 Euro. Mit 944 Liter Kofferraum-Volumen (Zweiter der Sonderwertung) dank klappbarer Rücksitzbank tut auch er sich bei den Nutzwerten besonders hervor, die Garantiebedingungen liegen fast auf Volvo-Niveau, und die In-



And the winner is....

Volvo S80 DPF

spektionsintervalle sind mit 50.000 Kilometern die zweitlängsten – Rang zwei.

Als Dritter führt der Audi A6 2.7 TDI DPF die einheimische Konkurrenz (hier vor Mercedes und BMW) an. In der Automatik-Variante zählt er zu den drei Kostengünstigsten des Vergleichs, mit Schaltgetriebe gehört er zu den Spurtstärksten. Er stellt den besten Kompromiss bei den Ladedaten dar mit der höchsten Zuladung von 580 Kilogramm und einem Kofferraum-Volumen von 546 Litern. Darüber hinaus liegt die Reichweite Auditypisch hoch, jenseits von 1.100 Kilometern.

Es seien noch einige Stärken anderer Modelle hervor-gehoben: Die neue Mercedes E-Klasse glänzt mit dem besten Durchschnittsverbrauch aller Vergleichskandidaten in dieser Disziplin unter den ersten drei. Der Chrysler und der Jaguar sind mit 160 bzw. 152 kW Motorleistung die kräftigsten im Feld. Der Renault Vel Satis hat das mit Abstand höchste Kofferraum-Volumen (1.468 Liter), ebenfalls dank klappbarer Rücksitzbank, und braucht zur Inspektion nur alle 60.000 Kilometer in die Werkstatt. Der Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20V wiederum ist mit einem Netto-Listenpreis von gerade einmal 30.690 Euro ein attraktives Angebot in punkto Anschaffungskosten.



Sonderwertung Maximal Ladevolumina in Liter

1. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	1.468
2. Saab 9-5 1.9 TiD DPF	944
3. Audi A6 2.7 TDI DPF	546
4. Mercedes E 220 CDI DPF	540
5. BMW 525d	520
6. Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20V	490
7. Lancia Thesis 2.4 Multijet DPF	480
Volvo S80 D5 DPF Kinetic	480
9. Peugeot 607 HDI 170	468
10. Chrysler 300 C 3.0 CRD PDF	442
11. Jaguar S-TYPE 2.7 Turbo Diesel	400



Sonderwertung Reichweite in km

1. Peugeot 607 HDI 170	1.250
2. Saab 9-5 1.9 TiD	1.153
3. Audi A6 2.7 TDI DPF	1.143
4. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	1.095
5. Volvo S80 D5 DPF Kinetic	1.093
6. Mercedes E 220 CDI DPF	1.032
7. Jaguar S-TYPE 2.7 Turbo Diesel	1.029
8. BMW 525d	1.014
9. Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20V	920
10. Lancia Thesis 2.4 Multijet DPF	852
11. Chrysler 300 C 3.0 CRD PDF	834



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in l/100 km

1. Mercedes E 220 CDI DPF	6,3
2. Peugeot 607 HDI 170	6,4
Volvo S 80 D5 DPF Kinetic	6,4
4. Saab 9-5 1.9 TiD DPF	6,5
5. BMW 525d	6,8
Jaguar S-TYPE 2.7 Turbodiesel	6,8
7. Audi A6 2.7 TDI DPF	7,0
8. Renault Vel Satis 2.0 dCi FAP	7,3
9. Alfa Romeo 166 2.4 JTD 20V	7,5
10. Chrysler 300 C 3.0 CRD PDF	8,1
11. Lancia Thesis 2.4 Multijet DPF	8,8

Kostenvergleich Diesel-Kombis

Extra

61

     						Ein Service von Flottenmanagement
Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD	Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF	Volvo V 70 D5 DPF Kinetic	Chrysler 300 C Touring 3.0 CRD PDF	Mercedes E 220 T CDI DPF	BMW 525d Touring	Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)
						Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)
910,17 1.017,01 1.249,72	952,28 1.068,71 1.322,66	925,34 1.037,68 1.282,27	- - -	1.089,04 1.206,48 1.465,03	1.058,30 1.172,16 1.421,54	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
947,43 1.062,18 1.310,75	962,33 1.082,69 1.344,74	969,84 1.092,84 1.359,31	1.195,88 1.326,89 1.610,41	1.090,29 1.210,73 1.475,31	1.051,27 1.174,56 1.444,04	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Fullservice-Leasingrate mtl.
792,31 840,26 955,11	829,26 884,21 1.015,14	807,48 860,93 987,66	- - -	966,02 1.021,98 1.157,51	936,94 990,16 1.118,18	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
815,74 864,68 981,56	833,97 890,19 1.023,88	832,81 887,27 1.016,78	1.052,02 1.111,14 1.250,80	963,76 1.020,98 1.159,03	912,58 966,56 1.097,35	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Treibstoffkosten mtl.
117,86 176,75 294,61	123,02 184,50 307,52	117,86 176,75 294,61	- - -	123,02 184,50 307,52	121,36 182,00 303,36	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
131,69 197,50 329,19	128,36 192,50 320,86	137,03 205,50 342,53	143,86 215,75 359,61	126,53 189,75 316,28	138,69 208,00 346,69	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Technische Daten*
4.828/1.792/1.459 110/150 10,7 205 6,8 1.103 1.490 495 Serie 161 3 Jahre, 10 Jahre gegen Korrosion 50.000 km / 2 Jahre	4.933/1.855/1.463 132/180 8,3 225 7,2 972 1.660 555 Serie 2.100 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion 30.000 km / 2 Jahre	4.710/1.804/1.464 136/185 8,5 225 6,8 1.029 1.641 525 Serie 313 2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion nach Anzeige	5.015/1.880/1.481 160/218 7,5 227 8,3 819 1.602 573 Serie 100 4 Jahre 40.000 km / 20.000 km (Öl)	4.888/1.822/1.506 125/170 9,1 218 7,1 986 1.950 575 Serie 591 2 Jahre, 30 Jahre gegen Korrosion nach Anzeige	4.843/1.846/1.491 130/177 8,3 225 7,2 972 1.615 525 Serie 800 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion nach Anzeige	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in Liter Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg Dieselpartikelfilter Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Inspektionsintervalle
						Ausstattungsplus/Serie
Klimaautomatik Lastenverankerungssyst. Cargo Track Tire Mobility System	Klimaautomatik Laderaumkonzept mit Schienen-System Nebelscheinwerfer Tire Mobility, Regens.	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Pollenfilter Zusatzheizung	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Parkpilot-System Regensensor, Reifen- druckkontr., Tempom.	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Regensensor, Reifen- drucksens., Tempom., Tire Mobility System	Klimaautomatik Nebelscheinwerfer Regensensor Tempomat	
						Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)
28.793	34.560	31.888	33.621	36.150	36.552	



And the winner is....

Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD

Kombi-Limousinen

Laut Dataforce ist in Fuhrparks 10 Fahrzeuge und mehr im Segment Obere Mittelklasse inzwischen jedes zweite Fahrzeug ein Kombi (Quote 2005: 50,2 Prozent, 8,2 Prozentpunkte mehr als im Jahr davor).

Audi (2005: 53,9 Prozent Anteil) setzt hier vom A6 schon deutlich mehr Kombis als Limousinen ab, BMW (2005: 48,2 Prozent) vom Fünfer fast so viele mit Laderaum wie ohne. Der Volvo-Verkauf an Firmenkunden in dieser Klasse lebt gar zu fast 90 Prozent vom bewährten V 70, bei Saab handelt es sich ausschließlich um den Kombi 9-5. Lediglich bei Mercedes (2005: 37,5 Prozent) hat die Limousine die Nase noch deutlicher vorn. Mercedes-Käufer mögen in der Tendenz etwas konservativer entscheiden, andererseits liegt hier aber auch schon die Netto-Listenpreis-Differenz zwischen mit oder ohne Laderaum mit 2.450 Euro am höchsten. Wenn es bei der Ratenhöhe um den letzten Euro geht, lässt sich eben auch mit der Limousine schon trefflich repräsentieren.

Der Fahrzeug-Kategorie insgesamt kommt im Flottengeschäft jedenfalls gestiegene Bedeutung zu,

dem trägt Flottenmanagement auch in diesem Vergleich mit einer zweiten Wertung Rechnung. Mit Kombi-Limousinen sind in der Oberen Mittelklasse gegenwärtig sechs Hersteller vertreten, drei deutsche, zwei schwedische und mit dem Chrysler das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Die Überschaubarkeit erleichtert erste, schnelle Unterscheidungen auf einen Blick. So sind die schwedischen Produkte mit Abstand die preisgünstigsten in der Anschaffung, den Chrysler wiederum gibt es als einzigen nicht mit Schaltgetriebe. Wer beispielsweise nicht schwedisch fahren darf und schalten muss (aus Kostengründen etwa), steht also direkt vor dem Angebot der einheimischen Hersteller.

Aus diesem Sortiment wiederum ist dann bei mittleren jährlichen Laufleistungen nur noch das Angebot des Marktführers in der Klasse, der Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF, in den Full Service-Leasingraten nennenswert unter 1.000 Euro monatlich zu haben. Der Abstand zu BMW und Mercedes fällt doch deutlich aus.

„Wir fahren deutsch“ einmal außer Acht gelassen, könnte der Fuhrparkbetreiber aber noch zu einer ganz anderen Entscheidung finden. Denn der auf



Sonderwertung Reichweite in km

1. Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD	1.103
2. Volvo V 70 D5 DPF Kinetic	1.029
3. Mercedes E 220 T CDI DPF	986
4. Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF	972
BMW 525d Touring	972
6. Chrysler 300 C Touring 3.0 CRD PDF	819

Anhieb sicher nicht so im Blickfeld stehende Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD liegt unter Berücksichtigung aller direkt wertbaren Erkenntnisse noch vor dem Audi. Einen so hohen Nachlass-Vorschlag ziehen auch die Ingolstädter nicht jeden Tag aus der Schublade (müssen sie ja auch nicht), um schon die knapp 5.800 Euro Nettolistenpreis-Differenz zu Ungunsten des A6 wenigstens annähernd ausgleichen zu können. Bei den Full Service-Leasingraten kalkuliert LeasePlan den Schweden zwischen 37 und 60 Euro monatlich günstiger (Schalt-Versionen) bzw. zwischen 18 und 42 Euro (Automatik-Varianten). Bei den Treibstoffkosten gewinnt der Saab einige, weitere Euro, allerdings bietet der Audi auch 22 kW mehr Motorleistung. Zudem holt der Schwede mit 1.103 Kilometern die Sonderwertung Reichweite und liegt bei Garantiebedingungen (3 Jahre) sowie Inspektionsintervallen (50.000 Kilometer) vorn. Und das wirkt sich ja zumindest indirekt auf die Service-Raten aus.

Auf dem dritten Rang etabliert sich der Volvo V 70, ebenfalls wesentlich auf Grund der Kosten. Der Mercedes E 220 T CDI DPF bietet mit maximal 1.950 Litern und 575 Kilogramm die Spitzenwerte bei den Ladedaten.



Sonderwertung Ladung in kg

1. Mercedes E 220 T CDI DPF	575
2. Chrysler 300 C Touring 3.0 CRD PDF	573
3. Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF	555
4. BMW 525d Touring	525
Volvo V 70 D 5 DPF Kinetic	525
6. Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD	495



Sonderwertung Max. Ladevolumen in Liter

1. Mercedes E 220 T CDI DPF	1.950
2. Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF	1.660
3. Volvo V 70 D 5 DPF Kinetic	1.641
4. BMW 525d Touring	1.615
5. Chrysler 300 C Touring	1.602
6. Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD	1.490



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in l/100 km

1. Saab 9-5 Sport Kombi 1.9 TiD	6,8
Volvo V 70 D 5 DPF Kinetic	6,8
3. Mercedes E 220 T CDI DPF	7,1
4. Audi A6 Avant 2.7 TDI DPF	7,2
BMW 525d Touring	7,2
6. Chrysler 300 C Touring 3.9 CRD PDF	8,3

Steuerfallen

2007

**Die Mehrwertsteuererhöhung trifft
Dienstwagenfahrer wie Arbeitgeber.
Aber der Staat hat für 2007 auch noch
andere Gemeinheiten auf Lager.**

Beim Thema Mehrwertsteuer denkt man in Unternehmen oft "Das trifft mich nicht, bei uns ist die Mehrwertsteuer ja ein durchlaufender Posten". Das stimmt zwar prinzipiell, nicht jedoch in Verbindung mit Dienstwagen. Denn während in der Beschaffung für das Unternehmen selbstverständlich der Netto-Preis relevant ist, wird der geldwerte Vorteil für den Arbeitnehmer auf Basis des Brutto-Listenpreises zum Zeitpunkt der Anschaffung berechnet.

Glück hat, wer Ende 2006 einen neuen Dienstwagen erhält

Damit haben all jene Arbeitnehmer einen deutlichen Vorteil, die noch Ende 2006 einen neuen Dienstwagen erhalten. Denn der Nachteil aus der Mehrwertsteuererhöhung summiert sich für Unternehmen und Mitarbeiter über 36 Monate deutlich (siehe Tabelle 1): Einen gleichbleibenden Basis-Bruttolohn von 3.500 Euro plus Dienstwagen vorausgesetzt, erhält unser Muster-Mitarbeiter unter Berücksichtigung der Mehrwertsteuererhöhung monatlich 46,40 Euro netto weniger, und auch das Unternehmen zahlt drauf: Denn durch den höheren zu versteuernden Anteil fällt auch mehr Lohnsteuer an: 14,40 Euro monatlich zahlt der Arbeitgeber nun mehr an die Finanzbehörden oder 518,40 Euro im Leasing-typischen 36-Monats-Zeitraum. Durch das Vorziehen von Anschaffungen – gerade dann, wenn es um nur ein oder zwei Monate geht – könnte so eine Menge Geld gespart werden. Zumal das ein oder andere Autohaus, dem noch ein bisschen Umsatz für den nächsthöheren Jahresbonus fehlt, unter Umständen auch noch etwas dazu gibt.

Hier zeigt sich dann auch die Flexibilität der Leasingunternehmen: Unproblematisches Verkürzen der Laufzeit könnte gefragt werden, gegebenenfalls möchte der eine oder andere Mitarbeiter für fast 50 Euro netto mehr im Monat sein altes Fahrzeug auch gern ein paar Monate länger fahren.

Dabei hat ein Angestellter mit 3.500 Euro brutto sogar noch Glück – er ist ja bereits in der höchsten Progression der Sozialversicherung, bei ihm steigt "nur" die Steuer. Noch teurer wird es für einen Arbeitnehmer mit 2.000 Euro Basis-Bruttolohn, diesmal ledig und kinderlos; mit gleichen Werten gerechnet. Trotz niedrigerer Steuerprogression und des in unserem Beispiel mit 25.000 Euro Nettowert günstigeren Dienstwagens hat er bei unserer Musterrechnung dank höherer Sozialabgaben sogar gleich 55,83 Euro monatlich weniger in der Tasche – das entspricht gut fünf Prozent seines Nettolohnes (siehe Tabelle 2).

Einschränkung der Pendlerpauschale

Der Dienstwagen wird für den Arbeitnehmer aber unabhängig von der Mehrwertsteuererhöhung und dem Anschaffungsdatum teurer: Denn obwohl der Staat für den besonderen Vorteil, den Dienstwagen für die Fahrt von der Wohnung zur Arbeitsstätte nutzen zu können, immerhin 0,03 Prozent pro Entfernungskilometer bezogen auf den Anschaffungsbruttopreis berechnet, fällt ab 1.1.2007 für die ersten 20 Kilometer die Pendlerpauschale ersatzlos weg. Unsere Muster-Arbeitnehmer können also 2006 für ihre 20 Entfernungskilometer zur Arbeitsstätte bei 220 Arbeitstagen immerhin noch 1.320 Euro Werbungskosten in Abzug bringen. 2007 werden aus der Pendlerpauschale Werbungskosten – aber erst ab dem 21. Entfernungskilometer. Selbst wenn unsere Musterarbeitnehmer den Arbeitnehmerpauschbetrag in Höhe von 920 Euro Jahr (u.a. für Fortbildung) für nicht einen Cent genutzt hätten, bliebe noch immer ein absetzbarer Betrag von 400 Euro übrig – dieser wird 2007 ersatzlos gestrichen. Denn erst ab dem

21. Entfernungskilometer dürfen Werbungskosten für die Wegstrecke zur Arbeit in Ansatz gebracht werden. Der Grund ist ein generelles staatliches Umdenken.

Werkstorprinzip

Ab 2007 beginnt die Arbeitswelt erst hinter dem Werkstor. Nun könnte man denken, es ist doch völlig egal, ab wo der Staat bzw. das Finanzamt den Beginn der Arbeit rechnet. Leider hat dieses Umdenken eine Fülle negativer Konsequenzen. So wird nunmehr die Pendlerpauschale abgeschafft, schließlich ist der Weg zur Arbeit ja nun Privatsache und mithin hat der Staat und damit das Finanzamt damit nichts mehr zu tun. Als Ausgleich gibt es aber für den weiter entfernt wohnenden Mitarbeiter eine neue Subvention (die dann vielleicht später weiter gekürzt oder gestrichen wird), indem nämlich der gleiche Betrag zu den Werbungskosten addiert werden kann wie zuvor – allerdings wie erwähnt erst ab dem 21. Entfernungskilometer. Die finanziellen Auswirkungen hatten wir bereits im vorigen Kapitel beschrieben, die Folgen reichen aber weiter: Denn da der Weg zur Arbeit nunmehr Privatsache ist, werden künftig die Berufsgenossenschaften für Unfälle von und zur Arbeit unter Umständen nicht mehr einstehen wollen. Womöglich könnten oder müssen dann Unfälle mit dem Dienstwagen auf dem Weg zur Arbeit vom Arbeitgeber künftig wie reine Privatunfälle behandelt werden: Der Mitarbeiter muss den Schaden ersetzen, steuerliche Abzugsfähigkeit, wenn das Unternehmen den Schaden kulanterweise übernehmen möchte, könnte verwehrt oder zumindest der Versteuerung über den geldwerten Vorteil unterworfen werden.

Tabelle 1:

Mitarbeiter männlich, verheiratet, kinderlos, 3500 Euro Bruttolohn plus Dienstwagen im Wert von 30.000 Euro netto, 20 Kilometer Entfernung zum Arbeitsort, maximale Pauschalversteuerung Wegstrecke (entfällt 2007)

	2006	2007
Bruttolohn	3.500,-	3.500,-
Bruttolohn mit Dienstwagen	4.056,80	4.071,20
Nettolohn	2.621,87	2.589,87
Abzug Dienstwagen	556,80	571,20
Auszahlungsbetrag	2.065,07	2.018,67
Nettolohnverlust in Prozent	2,2%	

Tabelle 2:

Mitarbeiter männlich, ledig, kinderlos, 2000 Euro Bruttolohn plus Dienstwagen im Wert von 25.000 Euro netto, 20 Kilometer Entfernung zum Arbeitsort, maximale Pauschalversteuerung Wegstrecke (entfällt 2007)

	2006	2007
Bruttolohn	2.000,-	2.000,-
Bruttolohn mit Dienstwagen	2.464,-	2.475,20
Nettolohn	1.530,92	1.486,29
Abzug Dienstwagen	464,-	475,20
Auszahlungsbetrag	1.066,92	1.011,09
Nettolohnverlust in Prozent	5,2%	

Nicht nur die Prämie zählt

Die HDI Industrie Versicherung AG hat sich den Themen Flottenconsulting, Schaden- und Risk-Management verschrieben. Wir sprachen mit Dr. Klaus-Peter Herfeld, Mitglied des Vorstandes, über die Zielsetzung der HDI und den Nutzen für den Fuhrparkleiter.



Dr. Klaus-Peter Herfeld, Vorstandsmitglied der HDI Industrie Versicherung AG

Flottenmanagement: Sie bieten als Versicherungsgesellschaft Flottenconsulting an – wie kam es dazu?

Dr. Herfeld: Hier gibt es zwei Teile an Antworten: Der erste ist natürlich eine Antwort auf die Marktsituation, dass die Flottenversicherung die Dienstleistung immer mehr in den Hintergrund zu drängen drohte und immer mehr ein Preiswettbewerb war, der schon Spotmarkt-Charakter hatte. Wir haben die Anforderungen des Fuhrparkmanagers untersucht und festgestellt, dass diese oftmals von ganz anderen Bedürfnissen bewegt werden, als die Versicherungsprämien um 10% zu drücken, vielmehr gab es eine Fülle von Beratungsinformationen, die zu langfristig günstigeren Prämien führen. Der zweite Teil der Antwort: Wir sind aus unserer Historie heraus das einzige Unternehmen, das eine Flotte ganzheitlich betrachtet. Dadurch beanspruchen wir in diesem Segment innerhalb der Assekuranz ein gewisses Alleinstellungsmerkmal.

Wir wollten natürlich ganz klar auch eine Wettbewerbsposition gegen die Leasinganbieter und Banken einnehmen, die im Vertrag auch gleich die Versicherung bestimmen. Wir wollten uns also über den Mehr-



wert des Flottenconsultings entsprechend beim Fuhrpark positionieren, so dass wir unangreifbarer im Flottenmarkt werden. Auch die traditionelle Rolle des Versicherers, Geld als Schadenersatz im Schadenfall zu leisten, wurde im Hinblick auf eine erlebte Dienstleistung aufgegeben.

Flottenmanagement: Welche Bereiche des Flottenmanagements decken Sie dabei ab? Seit wann gibt es diese Dienstleistung?

Dr. Herfeld: Die Dienstleistung gibt es in der Vorphase, nämlich der Definition der Services, seit 2003. Richtig am Markt, auch zusammen mit dem persönlichen Ausbau im Hause, ist diese seit Frühsommer dieses Jahres existent. Wir hatten Kick-offs, etwa bei Fuhrparkmanagement-Foren, aber richtig aktiv sind wir seit diesem Jahr.

Wir wollen nicht alles selbst machen, versuchen aber die Fäden in der Hand zu behalten. Was wir selbst machen, ist der gesamte Komplex Schadenmanagement sowie Risk-Management. Dies alles wird jetzt mit einem qualifizierten Consultingansatz gebündelt, das bedeutet: Wir beraten den Fuhrparkbetreiber in allen Flottenangelegenheiten: Dies reicht von der Beschaffung über die Durchführung von Leasingausschreibungen bis zur Erstellung von Fuhrparkrichtlinien, Dienstwagenüberlassungsverträgen usw.

Wir verfügen hierzu über qualifiziertes eigenes Personal. Es handelt sich sämtlich um erfahrene Profis aus der Consulting- und Automobilbranche. Wenn wir Kapazitätsengpässe haben, erweitern wir uns auch extern mit Kooperationspartnern, beispielsweise mit befreundeten Ingenieuren aus dem Markt, die nach unseren Leitlinien arbeiten.

Steuerung, Konzeption etc. ist unsere Kernkompetenz, das operative Doing kann aber auch durch Vertragspartner erfolgen. Letztendlich ist dies auch

wichtig im Hinblick auf die eigenen Kostenstrukturen. Wir geben dabei Empfehlungen ab, wie Ausschreibungen gestaltet werden, wie die Konditionen sein sollten. Aufgrund unserer Marktkenntnis helfen wir bei der Auswahl entsprechender Fuhrparkdienstleister und geben auch hier eine Empfehlung ab. Auch führen wir das ganzheitliche Reporting und die Qualitätssicherung durch. Somit trennen wir ganz deutlich das Consulting vom Doing.

Flottenmanagement: Wer ist Ihre Zielgruppe; wie viele Fahrzeuge sollte eine Flotte im Bestand haben, um von Ihrer Beratung zu profitieren? Was kostet Ihre Dienstleistung den Fuhrparkleiter?

Dr. Herfeld: Wir brauchen hier nicht hinter dem Berg zu halten: Für kleine Flottenkunden können all diese Dienstleistungen ebenso durchgeführt werden, aber die Fuhrparkverantwortlichen werden diese schwerlich bezahlen wollen. Eine „Flotte“ betrachten wir ab etwa 10 Fahrzeugen, wenn diese unter einem Gesamtansatz verwaltet werden. Klein bedeutet für uns, oberhalb von 10 aber unterhalb von 50 Einheiten. Hier gibt es auch oft Gegengeschäfte mit lokalen Autohäusern, die man respektieren muss.

Unser Grundansatz im Bereich des Flottenconsulting lohnt sich also üblicherweise erst ab 50 Fahrzeugen aufwärts für beide Seiten. Es kann aber im Einzelfall auch bei kleineren, komplexen Flotten interessant werden. Die kleineren Flotten werden unsererseits eher mit Maßkonfektionen im Bereich Branchenlösungen bedient. Diese sind derzeit aber noch nicht für alle Branchen fertig entwickelt.

Flottenmanagement: Ein weiterer Bereich von Ihnen ist das Schaden-Management. Was genau bieten Sie hier an?

Dr. Herfeld: Vorweg sei betont, dass wir als einziger Flottenversicherer ein autonom gesteuertes Netzwerk von qualifizierten Partnerwerkstätten betreiben, von

ES LOHNT SICH, IN MOTIVATION ZU INVESTIEREN.



www.peugeot-fleet.de Mehr Informationen unter 0 18 01 / PEUGEOT = 7 38 43 68

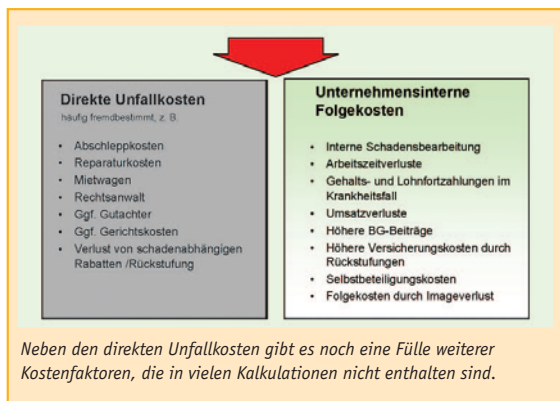
Zeigen Sie guten Mitarbeitern ruhig, was sie Ihnen wert sind – z.B. mit einem PEUGEOT 307 SW oder 407 SW als Dienstwagen. Die verwöhnen Ihre Kollegen mit einem riesigen Panorama-Glasdach, großzügiger Ausstattung, flexiblen Raumkonzepten und drehmomentstarken HDi FAP-Triebwerken mit serienmäßigem Rußpartikelfilter. Wer sich so gut behandelt fühlt, bleibt einfach länger bei Ihnen.

PEUGEOT FLEET



PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 5,1 l/100 km – 8,5 l/100 km. CO₂-Emission kombiniert von 134 g/km – 226 g/km. Die Angaben wurden ermittelt nach den vorgeschriebenen Messverfahren (RL 80/1268/EWG).



denen gut zwei Drittel zudem Herstellerbetriebe sind, mit denen die einheitlichen Konditionen ausgehandelt werden konnten.

Im Grunde arbeiten wir in 2 Richtungen: Bei einem Unfallschaden mit einem Fremdfahrzeug hat der Flottenmanager den berechtigten Anspruch auf standesgemäße Abwicklung seines Schadens, so dass er nicht als „Querulant“ wahrgenommen und sein Schaden akkurat reguliert wird. Das beginnt mit der qualifizierten Schadenannahme und reicht bis hin zum ordnungsgemäß reparierten sowie sauber gereinigten Fahrzeug. Auch der Aufwand für den Geschädigten wird in Grenzen gehalten.

Die zweite Seite ist, wie gehe ich mit dem Schaden des Fuhrparkleiters, des Kunden um: Das hängt natürlich mit dem vereinbarten Versicherungsumfang ab. Wir schaffen hier Mobilität zu transparenten Kosten – wir verdienen also nicht rückwärts. Das von uns schon angesprochene kontrollierte Netzwerk in einheitlicher Qualität und Güte, mit Hol- und Bringservice – regelt den Schaden schnell, transparent und unbürokratisch.

Flottenmanagement: Wie werden die Kostenreduzierungen im Schadenmanagement erreicht, welche Module bieten Sie an, welche Vorteile hat der Fuhrparkleiter?

Dr. Herfeld: Unsere Kostenreduzierungen werden im Wesentlichen durch die Großabnehmer Rabatte in den Bereichen Stundensätze, Lackier- und Karosseriearbeiten etc. erreicht. Mit unseren Partnern haben wir schnelle Geldflüsse vereinbart, wir garantieren einen bestimmten Umsatz etc., dafür erhalten wir natürlich auch entsprechend gute Konditionen. Es gibt hier also eine win-win-Situation, deren Vorteile wir an den Kunden weitergeben können. Außerdem nehmen wir gezielt Einfluss auf die Reparaturstrategie und Geschwindigkeit. Auch durch Einsparen von Gutachterkosten – bei uns liegt die Grenze derzeit bei 5.000 Euro – reduzieren wir die Kosten. Obendrein nehmen wir dem Fuhrparkleiter eine Menge administrativer Kosten sowie Aufwand ab, der hier noch gar nicht eingerechnet ist.

Flottenmanagement: Ist das Schadenmanagement ein Angebot für Kauffuhrparks oder bieten Sie dies auch – ggf. in Kooperation mit welchen Leasinggesellschaften – auch für Leasing- oder Full-Service-Leasingkunden an?

Dr. Herfeld: Kauffuhrparks sind im Flottenmarkt eine seltener werdende Spezies, aber natürlich kann die Dienstleistung auch bei dieser Beschaffungsform erbracht werden. Leasing ist seit Jahren im Trend. Bei Leasing gibt es natürlich – gerade bei großen Fuhrparks – unterschiedliche Vertragsarten, wie Kilometer-, Restwert- oder „Sale-and-Lease-Back“-Verträge oder auch nur reines Finanzleasing und individuelle Full-Service-Bausteine. Unser Kunde ist immer der Fuhrparkbetreiber; oft

wird hier auch mit mehreren Leasinggesellschaften gleichzeitig gearbeitet. Alle Gesellschaften haben dann unter Umständen dabei verschiedene Vorschriften in der Abwicklung. Wenn der Leasingnehmer gezwungen wird, eine Schadenbeseitigung nach Vorgabe des Leasinggebers vorzunehmen, bieten wir auch an, Vergleichssätze für die Reparaturkosten zu nennen, damit dies alles auch transparent bleibt. Das alles ist aber nur dann relevant, wenn eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen wurde. In der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung wirken sich die Unterschiede bei der Fuhrparkfinanzierung nicht aus.

Flottenmanagement: Mit dem Risk-Management haben Sie sich vorrangig der Reduzierung der Unfallhäufigkeiten verschrieben – warum, zumal eine Versicherung ja letztlich von der Schadenhöhe plus Risiko-Aufschlag lebt? Was bieten Sie hier an? Wie überzeugen Sie den Fuhrparkleiter von Ihrer Dienstleistung?

Dr. Herfeld: Der Begriff Risk-Management hat ja in den vergangenen Jahren einen gewissen Abnutzungsgrad erreicht. Wir wollen den Begriff wieder aufwerten. Risk-Management ist nicht ein Thema, das der Versicherer allein im Auge hat. Das Risiko ist ja weit umfangreicher: Beschaffungsrisiko, Restwertisiko, Auslastungsrisiko, Betreiberisiko – dies alles gehört zu den Kosten und Risiken eines Fuhrparks. Wenn wir also von Risk-Management sprechen, meinen wir weitaus mehr, als „Wie gehe ich mit Unfällen um, wie betreibe ich Schaden-Unfallanalyse“. Es macht ja keinen Sinn, nur auf den Aspekt Minderung des Unfallrisikos zu schulen, aber die anderen – wirtschaftlich weit relevanteren Risiken – zu ignorieren.

Unser Fokus liegt natürlich auch im Bereich der Unfallvermeidung überhaupt, aber auch der Vermeidung sämtlicher unnötiger Kosten. Der Schaden reicht ja oft weit höher als der unmittelbar in Geld messbare Schaden. Es kommen noch weitere – indirekte – Aufwendungen hinzu wie Umsatzverlust, Mitarbeiterausfall, Folgekosten durch Imageverlust, etc.

Flottenmanagement: Gibt es Erfahrungswerte, in welchem Zeitraum sich die Kosten für die Trainings amortisieren?

Dr. Herfeld: Fairerweise muss ich hier sagen, dass wir noch keine echten Statistiken haben. Wir überlegen noch, wie man das auch unter Berücksichtigung

einer gewissen Fluktuation in den Betrieben bei den Fahrzeugnutzern erfassen kann. Wir sind davon überzeugt und investieren in diesen Bereich. Was wir haben, sind Aussagen von Flotten, dass die Gesamtschadenhäufigkeit bezogen auf 1000 Fahrzeuge innerhalb von 2 Jahren signifikant nach unten gebracht werden kann. Hier verfügen wir über Benchmarks von verschiedenen genutzten Fahrzeugen und hier sind die Ergebnisse auch aussagekräftig und nachhaltig.

Flottenmanagement: Sind Ihre Dienstleistungen eigenständige Angebote, mit denen Sie Geld verdienen wollen, oder geht es Ihnen letztendlich darum, Versicherungen zu verkaufen?

Dr. Herfeld: Wir wollen diese Dienstleistung als eng an die klassische Versicherung angebunden sehen. Es ist nicht daran gedacht, mit unserem Know-How bei anderen Versicherern einen günstigeren Schadensverlauf zu bewirken. Insofern sind wir ein Cost-Center und ein Profit-Center.

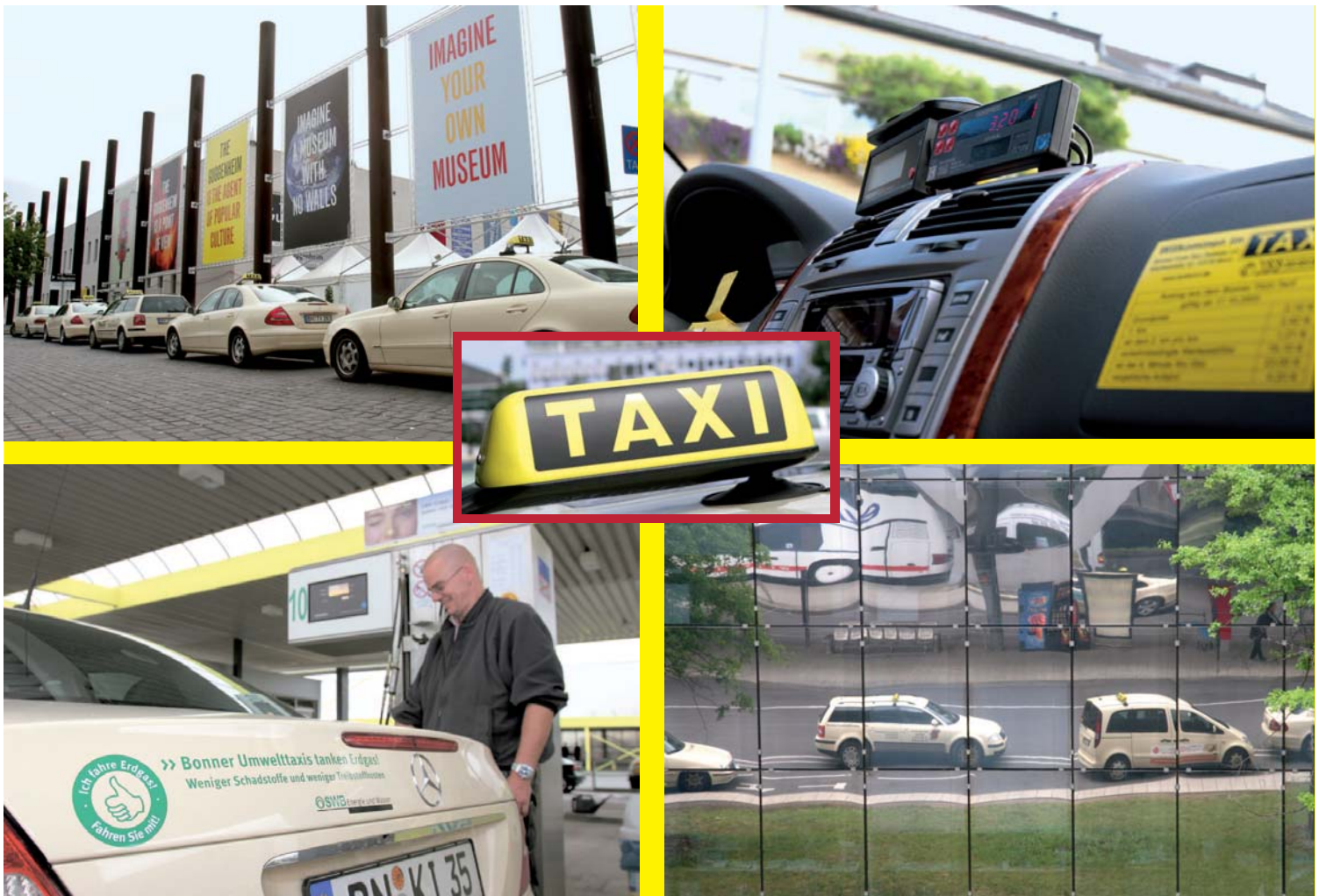
Flottenmanagement: Gibt es Wettbewerber für Ihre Dienstleistungen, wen sehen Sie als potentiellen Wettbewerber – Versicherungen oder externe Dienstleister, wie heben Sie sich von diesen ab?

Dr. Herfeld: Hier mischen sich eigenständige und objektive Consultingtätigkeiten mit Maklertätigkeiten. Wir sind hier in der Frage „Sind wir die besten am Markt und wissen wir alles“ mit der gebotenen Zurückhaltung unterwegs. Wir nehmen in Anspruch, dass wir in diesem Segment einen Marktvorsprung gegenüber anderen Versicherern zu proklamieren haben, aber wir wissen, dass unsere Wettbewerber auch mit der Entwicklung ähnlicher Produktbausteine befasst sind. Versicherer und zahlreiche Experten arbeiten ebenso wie die Hersteller – Stichwort Fahrerassistenzsysteme – verstärkt an der Schadenreduzierung. Ein Problem ist hier eher die Akzeptanz der konstruktiven Unfallvermeidungsmaßnahmen durch den Risikofaktor Mensch.

Flottenmanagement: Bieten Sie Ihre Dienstleistungen – Consulting, Schadenmanagement, Training – nur Ihren Versicherungskunden an, oder stehen diese Dienstleistungen auch Flottenkunden anderer Versicherer offen?

Dr. Herfeld: Das Consulting wird in gewissem Grade auch interessierten Dritten angeboten, das Schaden- und Risk Management setzt voraus, dass der Kunde beim HDI versichert ist.

Die HDI Industrie Versicherung AG betreibt seit 1994 das KFZ-Versicherungsgeschäft als Industrieversicherungssparte. Die HDI fokussiert sich national und international auf große Unternehmen ab 5 Millionen Euro Umsatz, kleinere Unternehmen werden über die Privat- und Firmenkundenorganisation betreut.



Alle zwei Jahre wieder...

...findet in Köln die Europäische Taximesse statt (27./28.10.), Grund genug für ein Flottenmanagement-Special. Wir sind über den Taxi-Markt gegangen und präsentieren den Stand der Dinge.

Das sieht auch schon der Fahrgast mit bloßem Auge an jedem Taxistand: Der Markt „in Hellelfenbein“ ist immens in Bewegung, Fahrzeugmarken- und Fahrzeugtypenvielfalt sind deutlich gewachsen. Dahinter steckt nach Angaben der Fachverbände wesentlich, dass die Taxiunternehmer in gegenwärtiger Wirtschaftslage – die Fußball-WM ist nicht jedes Jahr – zu erheblichen Kosteneinsparungen gezwungen sind. „Das Taxigewerbe in Deutschland“, beklagt denn auch Peter Kristan, Vorsitzender des Taxiverbandes Deutschland e.V. im Interview (Seite 68), „befindet sich in der schwierigsten Situation seit Kriegsende.“

Kosteneinsparungen, das fängt vorn an. Dort, wo auf Grund relativ hoher jährlicher Laufleistungen und extrem niedriger Restwerte Leasing als Finanzierungsform sinnvoll nicht in Frage kommen kann und wegen geringer Fuhrparkgrößen auch keine erheblichen Großmengenrabatte zu erzielen sind, spielt der Anschaffungspreis noch eine ganz entscheidende Rolle. Viele Taxiunternehmer steigen heute schon eine Fahrzeugklasse tiefer ein als noch vor zehn oder 15 Jahren. Aus dem Sortiment des Marktführers Mercedes reicht offenbar häufig für den Zweck auch schon das Angebot der B-Klasse, wenn denn nicht gleich auf den VW Passat, VW Touran, Opel Zafira oder ein

Importfabrikat zurückgegriffen wird. Welche Marktveränderungen im einzelnen zu verzeichnen sind, lesen Sie auf Seite 74. Bei 80.000 Kilometern und mehr im Jahr fallen auch die Kraftstoffkosten ganz gehörig ins Gewicht. Das hat zur Folge, dass sich die Taxiunternehmer schon intensiver mit den alternativen Antriebsformen befassen als andere Gewerbetreibende oder Flottenbetreiber. Nicht zuletzt sind in der Regel auch die Versorgungsnetze für alternative Kraftstoffe in den Ballungszentren schon deutlich dichter als andernorts (Seite 76).

Ein wichtiges Entscheidungskriterium im Zusammenhang mit der Anschaffung ist sicher das Taxi-Paket. Hier sollte der Interessent allerdings aufmerksam rechnen, denn die Preisschwankungen liegen zwischen 0 Euro und immerhin 2.000 Euro netto. Und dann ist noch die Frage, was darin enthalten ist (Seite 69). Nicht in jedem Taxipreis enthalten, aber eindeutig im Trend liegt die Folierung des Taxis in Hellelfenbein anstatt entsprechender Lackierung, die ohnehin ab Werk nur von Mercedes und Volkswagen angeboten wird. Folienbeschichtete Taxis erzielen einen anerkannt höheren Wiederverkaufswert. Das Rollenmaterial ist innerhalb von drei bis vier Stunden rückstandslos rückrüstbar (S. 72).

Im Moment kommt vieles zusammen

Interview mit Peter Kristan, Vorsitzender des Taxiverbandes Deutschland e.V. in Berlin

Flottenmanagement: In welcher Situation befindet sich aktuell das Taxigewerbe in Deutschland?

Kristan: Das Taxigewerbe in Deutschland befindet sich in der schwierigsten Situation seit Kriegsende. Es kursiert gegenwärtig gar der Spruch, wenn die Wirtschaft hustet, hat das Taxigewerbe Lungenentzündung. Im Moment kommt vieles zusammen. Einmal hat die wachsende Mobilität in Deutschland, viele Haushalte setzen ja schon zwei Autos ein, das Fahrgastaufkommen über die letzten 35 Jahre stetig verringert. Zweitens wurde der ÖPNV durch immer stärkere Subventionen attraktiver gemacht. Hinzu kommt die Wirtschaftslaute seit dem Mauerfall 1990, den Rest besorgte die Umstellung auf den Euro Anfang 2002. Einige Momentaufnahmen: In Leipzig sind beispielsweise doppelt so viele Taxen wie zu DDR-Zeiten unterwegs für nur noch ein Drittel des Fahrgastaufkommens, in Stuttgart wird immer noch zu den Preisen von 2000 gefahren, obwohl sich die Fixkosten und variablen Kosten seither um 20 bis 30 Prozent erhöht und die Treibstoffkosten gar verdoppelt haben. Taxifahren ist nämlich so billig wie noch nie. Nicht zuletzt muss das Taxigewerbe immer noch nach einem gesetzlichen Ordnungs-Rahmen von 1961 fahren, der heute zusätzlich unnötige Kosten produziert. Andersorts hat sich die Welt auch innerhalb der letzten 45 Jahre verändert. Der Kostendruck ist so hoch geworden, dass vielerorts, wie beispielsweise in Berlin und Hamburg, das Durchschnittsalter der Fahrzeuge auf bis zu acht Jahre gestiegen ist.

Flottenmanagement: Welche besonderen Anliegen haben die Taxi-Unternehmer in dieser Situation an die Fahrzeughersteller, was ist Ihnen bei der Anschaffung der Fahrzeuge besonders wichtig?

Kristan: Das Preis-/Leistungsverhältnis muss mehr denn je stimmen. Für lange Zeit galten die ersten 200.000 Kilometer im Taxibereich als reine Einfahr-Phase, ausser Öl- und Bremsbelagwechsel fiel ja nichts an. 400.000 Kilometer müssen locker gefahren werden können, das ist die Mindestanforderung an das Material. Darüber hinaus fordern die Taxi-Unternehmer einen optimalen Service. Das Fahrzeug muss grundsätzlich sehr wartungsfreundlich sein, die Ersatzteil-Lieferungen dürfen nicht mehr als drei Tage in Anspruch nehmen. In der Werkstatt muss einfach gelten: Fahrzeug ohne Wartezeiten auf die Hebebühne und sofort fertig stellen!

Flottenmanagement: An beinahe jedem Taxi-Stand ist erkennbar, dass die Fahrzeug-Marken-Vielfalt im Taxigewerbe deutlich gewachsen ist. Wie setzt sich aus Sicht des Taxiverbandes aktuell der Fahrzeug-Markt zusammen, welche Hersteller sind hier besonders im Kommen, wie begründen Sie das?

Kristan: Ich denke, dass Mercedes hier in den vergangenen acht bis zehn Jahren ein wenig den Kontakt zur Basis verloren hat. Ich gewinne vielmehr den Ein-



druck, dass sich Mercedes in dieser Branche gegenwärtig mehr mit den Funktionären als mit den Taxi-Unternehmern befasst. Eine Weile lang hatten Mercedes-Fahrer auch häufiger mit Elektronikproblemen zu kämpfen, die sie selbst nicht beheben konnten. Auch ließen sich nicht einmal mehr ganz einfache Wartungsarbeiten selbst ausführen, es war immer ein Werkstattaufenthalt nötig. So etwas geht dem einzelnen Taxi-Unternehmer gewaltig auf die Nerven. Ein Taxi, das steht, bringt nichts ein. Plötzlich stellt er fest, dass auch andere gute Autos bauen können. In dieser Phase hat vor allem auch Volkswagen durch mehr Kundennähe gewonnen. Schließlich ist dann noch einmal aufgefallen, dass die Japaner in der Pannens Statistik immer wieder mit vorn waren. Ich bin aber sicher, dass Mercedes, das im Taxi-Segment nach wie vor mit dem Löwenanteil vertreten ist, verlorenes Terrain zurückerobert kann, wenn es mit dem Gewerbe wirtschaftlich wieder aufwärts geht.

Flottenmanagement: Traditionell wird das Taxi-Fahrzeug überwiegend gekauft. Auf welche durchschnittlichen Laufzeiten und -leistungen kommt ein Taxi gegenwärtig, können Sie feststellen, dass Leasing als Finanzierungsform zunimmt, wenn ja, in welchen Fällen?

Kristan: Auf Grund der hohen jährlichen Laufleistungen von etwa 50.000 bis 70.000 km im städtischen, 100.000 km und mehr im ländlichen Bereich sowie in Einzelfällen bis zu 180.000 km im Flughafen-Transfer und dem damit verbundenen Restwerteverfall ist Leasing als Finanzierungsform nach wie vor uninteressant.

Flottenmanagement: Wie stellen sich die Taxi-Unternehmer zu alternativen Antrieben wie Erdgas und Hybrid?

Peter Kristan:
„Schwierigste Situation seit Kriegsende.“



Kristan: Wenn die Steuerermäßigung bleibt, werden Erdgasfahrzeuge weiter im Kommen bleiben. Insbesondere hat hier der Opel Zafira CNG im Taxi-Segment Marktanteile gewonnen. Hybrid-Fahrzeuge hingegen kommen nicht so gut an, weil die prognostizierten, sehr günstigen Verbrauchswerte vor allem über Land, wo es kaum zu Motorabschaltungen kommt, nicht erreicht werden.

Flottenmanagement: Wie ist es um die Ausrüstung mit Navigationsgeräten bestellt, können hier bereits Sonderkonditionen der Fahrzeughersteller genutzt werden, inwieweit kommen bereits die preisgünstigeren, mobilen Navigationsgeräte zum Zuge, was empfiehlt der Verband?

Kristan: Grundsätzlich müssen wir hier weiter von den Fahrern ein hohes Maß an Ortskenntnissen fordern. Navigationsgeräte, die schließlich auch einmal ausfallen können, können nur eine zusätzliche Hilfe sein. Letztlich wird kaum ein Fahrer jede entlegene Seitenstraße kennen. Soweit ich das beobachte, kommen preisgünstige, mobile Navis verstärkt zum Einsatz.



Im Paket günstiger

Wer bietet welches Taxipaket für wie viel? In einer Übersicht fassen wir die aktuellen Angebote zur Taximesse zusammen.

Alle zwei Jahre wieder trifft sich die europäische Taxibranche auf der Taxi-Messe in Köln. Steigendes Ausstellerinteresse, steigende Besucherzahlen, die Statistiken der Vorjahre deuten schon jetzt auf einen neuen Besucherrekord der Europäischen Taximesse 2006 hin und untermauern das Informationsbedürfnis der Besucher und die damit verbundene Wichtigkeit des Branchentreffpunkts. Dieses Jahr ist es am 27. und 28. Oktober wieder soweit. Zwei Jahre sind vergangen, in denen der Markt sich bewegt hat und etliche neue Autos dazu gekommen sind, die Auswahl wurde damit erneuert. Als Service haben wir Ihnen die Hersteller-Standorte inklusive Ansprechpartner zusammengestellt.

21 Marken beteiligen sich aktiv am Taxigeschäft, mindestens mit einem Modell – Dacia bringt damit sogar 100 Prozent der Modellpalette in den Taximarkt – maximal sogar mit acht wie Renault. Der Schwerpunkt liegt auf dem Pkw, aber auch Kleinbusse finden sich in der Palette.

Für die Umrüstung setzen die Hersteller u.a. auf die Taxi-Manufaktur Intax, so dass das Taxi ganz unaufwändig beim Händler bestellt werden kann und fertig auch dorthin ausgeliefert wird. Eindeutig im Trend ist die Folierung in Hellelfenbein, weil sie das Fahrzeug bei Ausscheiden aus dem Taxibetrieb von jetzt auf gleich zu einem ganz normalen Fahrzeug macht, zudem den Lack schont, was ein weiterer Pluspunkt für einen guten Restwert darstellt. Dennoch: diese Folie steckt nicht immer im Taxipaket beziehungsweise ein Taxipaket kann mit oder ohne Folierung bestellt werden. Dies ist wiederum interessant in den Bundesländern, in denen freie Farbwahl für Taxen gestattet ist. Lackierung in Hellelfenbein wird nur von den zwei ganz Großen im Taxigeschäft, Mercedes und Volkswagen, angeboten. Alternativ lässt sich bei VW auch eine Folie-

rung ordern. Auch die Taxi-Innenausstattung kann komplett zurückgerüstet werden.

Aufmerksam sollte der Interessent den Umfang der Pakete in Relation zum Preis betrachten, denn ein günstiger Paketpreis bedeutet unter Umständen noch lange nicht günstig. Basisausstattung bei allen: Vorrüstungen für Funk, Dachzeichen und Taxameter, die Taxisnotalarmanlage, Zentralinnenlichtschaltung. Bei den Paketpreisen ergeben sich Preisspannen von 299 Euro bis zu 2.000 Euro. Ein kostenloses Taxipaket erhält, wer sich für einen Fiat Croma oder einen Audi A6 entscheidet.

Alle sonstigen notwendigen (elektronischen) Accessoires der Zulieferer wie Taxameter, Funkanlagen usw. für den Taxibetrieb finden sich ebenfalls in der Optionslisten der Hersteller und Umrüster, die heute ähnlich lang wie die eines Serien-Pkws aussieht beziehungsweise noch dazu kommt. Denn im Grunde kann der Taxifahrer sein Fahrzeug nach Budget und Belieben ausstatten. Wie auch für den Privatnutzer werden Sondermodelle angeboten beziehungsweise stehen Pakete zur Wahl, die einen gewissen Preisvorteil bieten.

Auf der Taximesse stellen die meisten Hersteller ihre aktuelle Auswahl an Modellen in kompletter Ausrüstung zum Anfassen und Probesitzen vor und informieren natürlich gerne ausführlich.



Von weither als Taxi erkennbar: Die Vorrüstung und Halterung für das Dachzeichen enthält bereits das Taxipaket (ganz oben)

Beim Audi A6 gibt es das Taxipaket kostenlos (o.)

Vorrüstung im Taxipaket für das Taxameter, hier als optionales Spiegeltaxameter (u.)



Hersteller	Modelle	Taxipaket-Umfang	Hellelfenbein
Audi	A6/A6 Avant	Leistungsstärkere Batterie, Drehstromgenerator, Einbauvorber. Elektr. Taxameter, Leitungssatz Hale/ Kienzle Argo Taxameter, Funkvorbereitung, Halter DZ f. Kienzle Argo, Schalter f. DZ-Beleuchtung, Halter Taxameter (Kienzle od., Hale), Sicherungen, Taxialarm und st. Taxialarm, Gummifußmatten, Sitzbezüge Stoff od Kunstleder	Lackierung im TP, Folierung 850 Euro
Citroën	Berlingo C5 C8 Jumper Jumpy Xsara Picasso	Taxameter-Vorrüstung, Konsole/Halterung f. Taxameter (je nach Modell), Funk- Vorrüstung (o. Antenne/Leitung), DZ-Vorrüstung mit Halterung f. Kienzle Argo DZ., DZ m. st. Alarm, DZ-Schalter beleuchtet, Notalarmanlage m. st. Alarm, Zentral-Innenlichtschaltung, Kurzbedienungsanleitung	Folie im TP
Chevrolet	Rezzo Nubira Kombi	Alarmanlage, zentraler Innenlichtschalter, Halter f. DZ, gesonderte Lichtschalter, Konsole f. Taxameter, Wegstreckemesser, Elektr. Vorrüstung f. Taxameter, Funk u. DZ.	Folie im TP
Dacia	Logan	Taxameter Vorrüstung (Spiegel-Taxam. Optional), Funk-, DZ-Vorrüstung m. Halterung für Kienzle Argo DZ., Taxinotalarmanlage m. st. Alarm,	Folie im TP
Fiat	Croma 1.9 Multijet, 2.4 Multijet Stilo Multiwagon 1.9 JTD Multipla 1.9 JTD, Natural Power Doblo 1.3 Multijet, 1.9 JTD, Natural P Ulysee 2.0 Diesel, 2.0 JTD Scudo 1.9 Multijet, 2.0 JTD	Taxameter-, Funk, DZ-Vorrüstung, Taxi-Notalarmanlage, Zentral-Innenlichtschaltung, Taxi-Kurzbedienungsanleitung	Folie im TP
Ford	Focus C-MAX Focus Mondeo	Akustische u. optische Alarmanlage, Funk-Vorbereitung inkl. Verkabelung, Leselampen vorn, Innenraumbeleuchtung im Fond, Einstiegschutzleisten, Vorbereitung Taxameter, Überkopfkonzole f. Taxameter; für Turnier Ladekantenschutzleiste	Folie 400 Euro Folie 400 Euro Folie 418 Euro
Honda	Civic Hybrid FR-V Accord Lim/Kombi Jazz	Taxameter-Vorrüstung, Taxameter-Konzole oder -Halterung (je nach Modell), Funk-Vorrüstung (ohne Antenne/Antennenleitung), DZ-Vorrüstung mit Halterung für Kienzle-Argo-DZ Taxi-Notalarmanlage mit integriertem stillen Alarm, Zentral-Innenlichtschaltung, Taxi-Fußraumschalen	Folie im TP
Hyundai	Sonata 2.0 CRDi/ 2.4, 3.3 Matrix 1.6 / 1.8 GLS/1.5 CRDi Trajet 2.0 GLS	Kabel-Vorrüstung f. Taxameter u. Funk, Taxi-Notalarmanlage (stiller Alarm), DZ-Vorrüstung mit Halterung f. Kienzle-Argo-DZ, Zentral-Innenlichtschaltung, ausführliche farbige Taxi-Bedienungsanleitung	Folie im TP
KIA	Carnival Magentis	Vorrüstungen f. Funk, DZ u. Taxameter, Taxameter-Dachkonzole, DZ-Halterung, Taxi-Notalarmanlage, Zentral-Innenlichtschaltung, Bedienungsanleitung	Folie im TP
Mazda	Mazda2 Mazda3 Mazda5 Mazda6 Kombi /Fließheck	Komplette Kabelvorrüstung für DZ/ Taxameter/Funkgerät, Notalarmanlage mit Steuergerät für stillen Alarm, DZ-Halter	Folie im TP
Mercedes	B 180 CDI Das Taxi C 200 CDI(L+K) Das Taxi E 200, 220 CDI (L+K) Das Taxi E 200 NGT (L) Das Taxi Vito/Viano	Polsterung Ledermachbildung, AUTOTRONIC, Batterie m. gr. Kapazität, Dachantenne (Funk, Telefon, GPS), DZ-Anschluss, DPF, Fondsitze m. integr. Kindersitzen, Funkfreisprechvorrüstung, Haube auf Instrumententafel, Lichtmasch. m. gr. Leistung, Multifunktionssteuergerät TAXI als CAN Bus Schmitstelle, Schalter f. DZ-Beleuchtung, Taxi-Alarm s. B-Kl, Getriebe 5-Gang Automatik s. C-Kl plus Taxametervorr. Mittelkonzole s. E-Kl Geschwindigkeitssignal f. Taxameter, DZ-Anschluss, Notalarm, elektr. Vorrüstung und Verkabelung für Taxi, verstärkte Batterie, Funkantenne, Funkfreisprechanlage-Vorrüstung, Mittelkonzole mit Einbauräum, Motorrestwärmeanlage	Lackierung Inklusiv
Mitsubishi	Colt Grandis DI-D	Vorrüstung für Taxameter/ Funk/ Dachzeichen, Taxi Notalarm mit integriertem stillen Alarm, Dachkonzole f. Taxameter, Zentral-Innenlichtschaltung	Folie im TP
Nissan	Interstar NOTE Primastar Primera X-Trail	Taxameter-Vorrüstung, Taxameter- Dachkonzole oder Halterung, Funk-Vorrüstung (ohne Antenne), Dachzeichen-Vorrüstung mit Halterung für Kienzle Argo Dachzeichen , Taxi Notalarmanlage mit integriertem stillen Alarm, Zentral-Innenlichtschaltung	Folie im TP
Opel	Meriva 1.7 CDTI 100 PS Zafira 1.9 CDTI (120 PS, 1.6 CNG Vectra Caravan 1.9 CDTI 150 PS Signum 1.9 CDTI 150 PS (AT) Combo 1.7 CDTI 100PS Vivaro Combi 1.9 CDTI 100 PS	Alarmanlage, Trittschutzfolie an Türeinstieg, elektr. Anschluss f. DZ., Taxameter, Ein-/Ausschalter f. DZ, Stromversorgung Funk s.o. Zusatzl: Batterie u. Lichtmaschine mit größerer Leistung s. Zafira s. Zafira s. Meriva +Ablagefach unter Beifahrersitz, Netz f. Laderaumboden, Leselampen vorn s. Meriva+ Innenraumbeleuchtung zuschaltbar, verstärkte Haltegriffe, Taxi-Schalterbl.	Folie aufpreisfrei
Peugeot	307SW 407SW 607 807	Taxameter-Vorrüstung, Konsole/Halterung f. Taxameter (je nach Modell), Funkvorrüstung, separ. Funk-Lautsprecher, Antenne n. Kundenwunsch (funk 2m, Bündelfunk, D-sowie E-Netz), DZ-Schalter beleuchtet, DZ-Vorrüstung mit Halterung f. Kienzle Argo DZ., Taxinotalarmanlage m. st. Alarm, Zentral-Innenlicht-Schaltung	Folie im TP
Renault	Modus Megane/Megane GT (Grand) Espace (Grand) Scenic Traffic Passenger/Trafic Combi Kangoo Laguna/Laguna Grandtour Vel Satiss	Taxameter Vorrüstung (Spiegel-Taxam. optional), Funk- (o. Antenne u. Ant.-leitung, DZ-Vorrüstung m. Halterung für Kienzle Argo DZ, Taxinotalarmanlage m. st. Alarm, Zentral-Innenlicht-Schaltung	Folie im TP
Seat	Alhambra Altea Toledo	Taxameter-Vorrüstung, Funk-Vorrüstung (ohne Antenne/ Leitung) Taxameter-, Funkgeräte-Konzole, Zentral-Innenlichtschaltung, DZ-Vorrüstung mit Halterung für Kienzle Argo DZ Taxi-Notalarmanlage mit integriertem stillen Alarm, ausführliche farbige Taxi-Bedienungsanleitung	Folie im TP
Skoda	Octavia II/ Octavia II Combi Suberb Roomster	Taxameter Vorrüstung inkl. Konsole, Funk-, DZ-Vorrüstung mit Halterung f. Kienzle Argo DZ., Taxi-Notalarmanlage m. Integr. Stille Alarm, Zentral-Innenlichtschaltung	Folie im TP
Ssang Yong	Rodius	Taxameter-Vorrüstung, Taxameter-Dachkonzole, Funk-Einbauräum Mittelkonzole, Funk-Vorrüstung (o. Antenne/Leitung), DZ-Vorrüstung m. Halterung f. Kienzle Argo DZ., Taxi-Notalarmanlage m. st. Alarm, Zentral-Innenlichtschaltung, Kurzbedienungsanleitung	Folie im TP
Toyota	Prius Avensis Corolla Verso HiAce Combi	Taxameter-, Funk-, DZ- Vorrüstung, Halterung für Kienzle Argo DZ, Taxinotalarmanlage m. Stille Alarm, ZentralInnenlichtschaltung, Taxi-Kurzbedienungsanleitung, Taxameter-Dachkonzolen	Folie im TP
Volkswagen	Touran Passat/Passat Variant Sharan	Gummifußmatten, Kunstleder-Sitzbezüge, Lendenwirbelstütze, Mittelarmlehnen, höhenverstellb. Vordersitze m. Schubfach, Türverkleidung Kunstleder, Vordersitz m. Trittschutz, Vorbereitung elektr. Taxameter, Vorber. Funkgerät (o. Dachantenne), Fernauslöser Taxi-Alarm, Funklautsprecher, Halter DZ. Mit Kabelverb., Multifunktionssteuergerät TAXI als CAN Bus Schmitstelle, Schalter f. DZ-Beleuchtung, Taxi-Alarm Wie Touran + Reserverad in Fahrbereifung, Einbauvorber. Taxameter m. Lautstärkereglern in Mittelkonzole, Taxi-Alarmanlage f. aktiven u. passiven Alarm Gummifußmatten, Taxi-Konzole auf Instrumententafel m. Halterung f. Taxameter u Funkgerät, Fernauslöser Taxi-Alarm, Funklautspr., Halter DZ., Schalter f. DZ-Beleuchtung, Taxi-Alarmanlage inkl. Vorber. st. Alarm, Vorverkabelung Funkgerät, Taxameter, Zentralschalter Innenleuchten	Lackierung im TP
Volkswagen Nutzfahrzeuge	Caddy Kombi/Life Caravelle Shuttle	Dachantenne, Innenleuchten, Alarmanlage, Vorbereitung (DZ., Taxameter, Funk m. Freisprech.) Verstärkte Batterie, Vorbereitung (DZ., Taxameter, Funk), Konsole auf Armaturentafel mit DIN- Schacht sowie Schalter f. Innenleuchte u. DZ., Alarmanlage	Lackierung im TP

	Preis TP (netto)	Finanzierungsangebot	Sonderaktionen/Neuigkeiten	Messe-Standort	Ansprechpartner
	Kostenlos	ab 3,9 %	Sitzheizung vom kostenlos	Stand 8.01	Gerd Otto
	1.190 Euro 1.190 Euro 1.190 Euro 1.190 (Valle Dachbeklebung + 200) 1.190 Euro 1.190 Euro	k.A.	C5 Business Class	Stand 8.13	Kurt Peters
	990 Euro 990 Euro	4,9 % (über GMAC) s.o.	-	Nicht vertreten	Klaus Münchau, Tel. 0179-3441623
	1.200 Euro	4,99%	1.5 dCi	s. Renault	s. Renault
	Kostenlos (begr. Kontingent) 1.499 Euro 1.549 Euro 1.499 Euro 1.599 Euro 1.649 Euro	k.A.	Bes. Angebote über Fiat Großkunden-Abteilung Blue&Me-Freisprecheinrichtung	Stand 6.16, Taxioase	Marco Kronsbein, marco.kronsbein@fiat.com Tel. 069-66988525
	350 Euro 350 Euro 550 Euro	1,9 %, 12-47 Monate, o. Mindestanzahlung Bis 31.12.2006	-	Stand 8.08	Christoph Nöfer
	750 Euro	0,9% - 5,89%	Kostenloses TP als Messeangebot, Honda Civic Hybrid	Stand 6.17	Claus Graul, Albert Ertacher
	750 Euro 299 Euro 750 Euro	1,9 - 5,9 %, Laufzeit 12 - 84 Monate	Sonata 2.0CRDi GLS mit Automatik	Stand 6.04	Roland Herbrik
	990 Euro 990 Euro	k.A.	Modellneueinführung	Stand 6.08 Taxioase	Dieter Gathof
	770 Euro 770 Euro 770 Euro 770 Euro	3,90% s.o. s.o. s.o.	Sondermodelle: Mazda6 Active, PV bis zu Euro 1.500, Mazda6 Active Plus PV bis zu Euro 2.819, Taxi Anschluss Garantie für alle Mazda5 und Mazda6 im Taxibetrieb bis 6 Monate bzw. bis zu einer Gesamtleistung von 40.000km	Stand 6.03	Herr Michelsen, Herr Scheller, Herr Mennicken etc.
	Sondermodell 20.190 Sondermodell 24.190/25.190 Sondermodell 27.190/30.190 Sondermodell 31.190 Taxipaket 1.123 Euro	1,9 % bei Fhgz- Übernahme bis 31.12.06	-	Stand 8.06	Robert Wilhelm Jörg Gajewski
	899 Euro	k.A.	-	Stand 6.18	Alessandra Mast Gert Schaub
	2.000 Euro 2.000 Euro 2.000 Euro 2.000 Euro 2.000 Euro	k.A.	-	Stand 6.05	Dieter Schnurr
	426,72 Euro 426,72 Euro 426,72 Euro 426,72 Euro 426,72 Euro	Indiv. Händlerangebot	für alle Modelle: Angebote ab 2.10. f. alle Modelle: Kunstledersitze aufpreisfrei Opel Zafira II CNG. Neues Modell mit DPF	Stand 8.05	Joachim Göbel
	1.000 Euro 1.000 Euro 1.000 Euro 1.000 Euro	k.A.	Automatik 6-Gang iV m. 2.0 Hdi FAP	Stand 6.15	Herr Michel Lohr Telefon: 0681/879-605 Telefax: 0681/879-278
	1.000 Euro 1.000 Euro ab 1.100 Euro 1.000 Euro ab 1.100 Euro 1.000 Euro 1.000 Euro 1.000 Euro	7,25%	1.9dCi mit 6-Gang-Automatik - 2.0dCi mit 6-Gang Automatik - 1.9dCi mit 6-Gang Automatik -	Stand 6.05	Renault Fleet -Team
	1.200 Euro 1.200 Euro 1.200 Euro	k.A.	-	Stand 6.06	Christian Müller Peter Siebrat
	990 Euro 990 Euro 990 Euro	k.A.	-	Stand 6.30	Andre Sadowski Tel. 0160-90540943 andre.sadowski@skoda-auto.de
	899 Euro	k.A.	-	Nicht vertreten	Jürgen Schmitz
	990 Euro 990 Euro 990 Euro 990 Euro	Standardkonditionen	-	Nicht vertreten	Frank Girod
	961 Euro 1.047,41 Euro 1.347,66 Euro	Indiv. Händlerangebot	-	Stand 8.09	Jörg A. Gülke
	Modell ab 14.685/15.075 Modell ab 27.825,- Euro Modell ab 26.160,- Euro	Indiv. Händlerangebot	Caddy EcoFuel	Stand 8.02	Roger Bovenschen Tel. 0175-2200503 roger.bovenschen@volkswagen.de

Rückrüstbar in drei

Von der Firma INTAX folienbeschichtete Taxis erzielen einen höheren Wiederverkaufswert

Stunden

Von der Geburt einer zündenden Idee hin zum zweitgrößten Taxihersteller in Deutschland, das ist, auf einen kurzen Nenner gebracht, die Entwicklungsgeschichte der INTAX Innovative Fahrzeuglösungen GmbH in Oldenburg. Unter diesem Namen firmiert das stetig expandierende Unternehmen mit heute über 60 Mitarbeitern seit zehn Jahren, Firmengründer Jörg Hatscher ist als alleiniger Geschäftsführer jetzt seit 20 Jahren im Bereich Funkmietwagen und Taxis selbständig. „Taxis mit Folie“, skizziert er seine Erfolgsformel, „sind einfach besser wieder zu vermarkten.“

Die Lösung genau dieses Problems, der schweren Wiedervermarktung elfenbein lackierter Fahrzeuge durch vollflächige Beschichtung der Wagen mit einer überdies noch lackschonenden Folie im problematischen Farbton brachte ihn schnell nach oben. 1996, als er auf den Gedanken kam, hatte eine interne Abteilung bereits fortlaufend Lösungen im Bereich Elektronik und der anderen vollständig rückrüstbaren Einheiten bis zur markttauglichen Reife entwickelt. So konnte Hatscher schon 1997 mit der Mazda Motors Deutschland GmbH den ersten Großkunden für die Serienfertigung von Taxis und Mietwagen gewinnen. Inzwischen umfasst das Lieferprogramm bis hin zum kompletten Taxi (also mit sämtlichen Merkmalen Taxameter, Telefonfreisprech-, Funk-, Notalarmanlagen und Dachzeichen) nicht weniger als 18 Automarken, darunter Ford, Skoda und Toyota.

Die hauseigene Marke folioCar steht nach Unternehmens-Angaben für rückstandslos rückrüstbare Folierungen, die den Wagen gegen normale Steinschläge, leichte Kratzer und Verwitterung schützen sollen. Das Rollenmaterial wird von Hand aufgelegt und, wie der Fachbegriff heißt, angerakelt, erst auf den geraden Flächen. In Kurven und an den Bauteilkanten kommt dann zusätzlich der Heißluft-Föhn zum Einsatz. Im Gegensatz zur Aufbringung der Folie kann die Entfernung selbst oder beispielsweise durch einen Aufbereiter vorgenommen werden. Damit die Entfolierung problemlos gelingt, empfiehlt INTAX die Folie leicht zu erwärmen, um den Kleber geschmeidig zu machen. Danach könne die Folie relativ leicht heruntergezogen werden.

„Der ganze Vorgang nimmt mit zwei Mitarbeitern etwa drei bis vier Stunden in Anspruch,“ weiß Prokurist Marco Kimme, „es hängt im Einzelfall noch davon ab, ob beispielsweise eine Dachreling zu demontieren ist oder vorübergehend Türgriffe aus- und eingebaut werden müssen.“ Kimme beziffert den zusätzlichen Wertverlust elfenbein lackierter Fahrzeuge übrigens mit rund 1.500 Euro, das sei in etwa der Preis für eine kostengünstige Umlackierung. Ein foliertes Taxi wiederum würde beim Wiederverkauf etwa noch 200 bis 300 Euro dadurch gewinnen, dass der ursprüngliche, geschützte Lack in neuwertigem Glanz erscheine.

Dass inzwischen drei Bundesländer (Baden-Württemberg, Niedersachsen und Saarland) die Taxifarbe freistellen, beunruhigt ihn nicht. „Etwa 90 Prozent des gesamten Taxigeschäftes laufen über die Taxi-Zentra-



len“, kalkuliert er, „und die sagen gegenwärtig unisono, wer Fahrten vermittelt bekommen möchte, dessen Fahrzeug muss eindeutig als Taxi erkennbar sein. Hier ist einfach die Farbe elfenbein ein Markenzeichen geworden, auch spielen hier Imagegründe mit hinein. Wer würde schon so ohne weiteres im Augenwinkel ein vorbeifahrendes Taxi in anderer Farbe als solches wahrnehmen?“



Anerkannt zweitgrößter Taxihersteller in Deutschland: die INTAX Innovative Fahrzeuglösungen GmbH in Oldenburg (o.)

Auftragen der Folie: Das Rollenmaterial wird von Hand aufgelegt, geschnitten und angerakelt (Mitte)

Rückstandslose Entfolierung: Mit zwei Mitarbeitern in etwa drei bis vier Stunden erledigt (u.)





OPEL

Mehr Auto für Ihr Budget.



Entscheiden Sie sich für mehr. Denn mit dem Opel Astra und Zafira, unserem Sieger des Flotten-Awards, gibt es jede Menge Extras für Ihr Unternehmen. Zum Beispiel drei exklusive Ausstattungsvarianten: Edition, Sport und Cosmo. Damit können Sie sich einen Preisvorteil von bis zu 2.293 €* sichern. Ein zusätzliches Plus bietet die kostenlose Mobiltelefon-Vorbereitung mit Bluetooth™-Schnittstelle als Ergänzung zum Komfort-Plus-Paket.** Mehr fürs Budget – mehr für Ihren Fuhrpark. Informieren Sie sich auch über die Business-Modelle Vectra und Signum unter flottenloesungen.de oder 0180 58010 (0,12 €/Min.).



*Gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Basismodell. **Angebote gültig bis 31. 12. 2006.



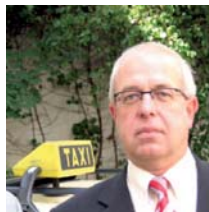
Und es bewegt sich doch

Der Taximarkt in Deutschland hat ein vielfältiges Gesicht. Welche Trends sich abzeichnen, haben wir u.a. von Thomas Grätz, Geschäftsführer des Deutschen Taxi- und Mietwagenverbandes e.V. erfahren.

Je mehr sich die Taxen bewegen, umso mehr gerät auch der Markt in Bewegung – natürlich auch umgekehrt. Laut Geschäftsbericht 2005 des Deutschen Taxi- und Mietwagenverbandes e.V. (BZP) verbesserte sich die Auftragslage zumindest in den Städten um bis zu 5 Prozent, und auch das Jahr 2006 hat gut angefangen, nicht zuletzt durch die „psychologisch gestützte Sonderkonjunktur wegen der Fußball-WM“.

Effektiv hat die WM das Geschäft in den WM-Städten deutlich belebt, was bis in den sonst eher lauen August spürbar blieb, so Thomas Grätz, Geschäftsführer des BZP. Dennoch zwingen die massiv gestiegenen Treibstoffkosten zu immer wirtschaftlicheren Denk- und Arbeitsweisen. Schließlich kann zur Jahreswende 2006/2007 durch die Anhebung der Mehrwertsteuer wieder ein Abflauen der Taxifahrerfreude drohen.

Der Trend zu Kosteneinsparungen seitens der Unternehmer drückt sich bereits in der Fahrzeugwahl aus. Seit einigen Jahren drängen die Importeure verstärkt auf den Taximarkt, allen voran die Japaner mit Mazda und Toyota sieht man vielerorts. Gut aufgestellt mit einer bundesweiten Taxipolitik macht Citroën auf sich aufmerksam. In den östlichen Bundesländern gehört die tschechische VW-



Tochter Skoda zum Taxibild, allerdings betreibt sie einen von VW unabhängigen Taxi-Geschäftsbereich.

Auf dem Taximarkt hat sich Volkswagen einen guten Stand ver-

schafft, hier spielen ebenfalls günstigere Preise eine Rolle und vor allem das seit 1998 kontinuierlich entwickelte Konzept mit Taxipaket und entsprechendem Händler- und Servicenetz, denn günstige Preise sind nicht alles. Mit dem Touran und dem Passat konnten die Wolfsburger Marktanteile gewinnen, in 2005 stieg der Bestandsanteil auf etwa 15 Prozent, wie der VDK mitteilte. „Mittlerweile hat sich die Verschiebung konsolidiert“, kommentiert Thomas Grätz. Mercedes konnte wieder Raum gut machen, die Qualitätsprobleme sind aus Sicht des Geschäftsführers beseitigt, die Sondermodelle „Das Taxi“ preislich besser gestellt und damit konkurrenzfähiger.

Geht es um die Modellwahl, entscheiden sich die Taxler innerhalb des Angebots von Mercedes gerne für die günstigere B-Klasse. Bei vergleichbarem Raumangebot (458 statt 540 Liter Kofferraumvolumen), in wesentlichen Grundzügen gleicher Ausstattung und etwas geringerer Leistung sparen sie 7.000 Euro netto am Listenpreis des Taxi-Sondermodells. Auch die modernisierte E-Klasse kommt gut bei den Taxlern an, auch weil sie auf technischer Seite weniger aufwändig zu warten und instand zu setzen ist. Laut Einschätzung von Thomas Grätz behauptet „das Taxi an sich“ den ersten Platz im Ranking der deutschen Taxi-Mo-

delle gefolgt von den Volkswagen Passat und Touran auf Platz zwei. Auf dem dritten Rang platziert sich die B-Klasse, welche mittlerweile etwa ein Drittel der sich auf dem Markt befindlichen Mercedes-Taxen stellt und sich klar auf dem Vormarsch befindet. Gleichauf mit dem Stuttgarter Van sieht Grätz den Opel Zafira.

Seit etwa fünf bis sechs Jahren beobachtet der BZP-Geschäftsführer den Einzug der Van-Modelle auf dem Markt. Platzvorteile und die höhere Sitzposition sind oft vernommene Argumente für diese Klasse, die immerhin drei von fünf Modellen innerhalb der Spitzengruppe stellt. Die verbleibenden zwei werden ebenfalls gerne als Kombi-Version gefahren. Die genannten Modelle wiederum machen annähernd 90 Prozent des deutschen Taximarktes aus, der aktuell 50.000 Fahrzeuge umfasst.

Der BZP-Geschäftsführer schätzt den Anteil der alternativen Antriebe, vornehmlich Taxen mit Erdgas und Autogas, auf etwa 5 Prozent mit steigender Tendenz. Bevorzugte Modelle sind der Opel Zafira und das seit 2 Jahren eingeführte Erdgasmodell der E-Klasse. Als durchaus bevorzugt hat sich das Erdgasmodell der E-Klasse erwiesen. Wenn Erdgasfahrzeuge eingesetzt werden, wird häufig die Stuttgarter Variante genannt, nicht zuletzt wegen bestehender Beziehungen und Serviceverträgen und des Sterns am Kühlergrill. Gespannt erwarten die Taxiunternehmer die Einführung der B-Klasse als Erdgasvariante, die Mercedes auf der nächsten Pkw-IAA in 2007 vorstellen will. Sehr gute Erfolgchancen werden auch dem Erdgas-Touran von VW zugesprochen, der kürzlich auf dem Markt eingeführt wurde.

Im Mietwagengeschäft hat sich neben E- und S-Klasse der Audi A8 etabliert – und das laut Grätz in einer respektablen Stellung. Der Mietwagenmarkt in Deutschland besteht aus 25.000 Fahrzeugen.

VW hat den Taximarkt mit konsequentem Service und Taxipaketen gut bearbeitet (u.li.)

Zwei Topseller im Taxibereich: die günstigere B-Klasse und das Taxi an sich, die E-Klasse (u.re.)



Immer vor **Ort.**

Die euroShell Card.

Alles andere wäre ein Umweg.



CONTEAM : CAMPAIGN

euroShell
Card

Willkommen in Deutschlands größtem Tankstellennetz – dem Akzeptanzpool mit bundesweit 4.200 Stationen und insgesamt 20.000 Stationen in 36 Ländern, die wir Ihnen als europaweiter Marktführer bieten. Ihr Vorteil: Sie wissen, Ihre Flotte ist überall gut versorgt.
www.euroshell.de





Unter dem Eindruck ständig steigender Betriebskosten sucht die Taxibranche nach Einsparmöglichkeiten. Deshalb boomen seit einiger Zeit alternative Antriebe wie Erdgas, Autogas und Hybrid.

Antrieb:

Auch die Taxi-Branche ist eine, die am Treibstoffpreis hängt, ja davon abhängt. Je höher die Treibstoffpreise desto geringer die Gewinne, schließlich gilt es, den Passagier zu transportieren, nicht, ihn durch hohe Beförderungsentgelte zu verschrecken. Wo sonst kann der Taxiunternehmer einsparen, wenn nicht am durchlaufenden Posten Treibstoff. Deshalb nutzen mehr und mehr Taxler die alternativen Antriebsmethoden und greifen gerne, wenn angeboten, auf die finanziellen Förderungen durch Hersteller, Gasversorger etc. zurück.

Der ermäßigte Steuersatz für Flüssig- und Erdgas ist erst kürzlich von der Bundesregierung bis 2018 verlängert worden, das Flüssiggas profitiert zudem davon, dass der Preis nicht an der OPEC hängt, also nicht mit dem Ölpreis steigt. Allen drei Antriebsarten ist zudem gemein, dass sie mit einem Otto-Motor laufen, dadurch steuerlich niedriger eingestuft werden als Selbstzünder, damit auch keine „Partikel-“ und Stickoxidprobleme haben. Und bekanntermaßen amortisieren sich höhere Anschaffungskosten bei den Laufleistungen, die in der Branche gang und gäbe sind, zügig.

Erdgas

Mekka der „Umwelttaxen“ ist die Bundeshauptstadt Berlin, in der das Projekt „Tausend Umwelttaxen“ kurz TUT (www.tut-berlin.de, noch bis Ende 2006) mit attraktiven Förderungen durch das Bundesministerium für Umwelt (2.045 Euro pro Fahrzeug) und die GASAG (511 Euro) bisher fast 900 Erdgastaxen ins Rollen gebracht hat. Die Rahmenbedingungen stimmen also: 13 Erdgastankstellen im Stadtgebiet ermöglichen einen reibungslosen Betrieb, für Kundschaft ist gesorgt, denn über ein Bonusprogramm werden auch bei den Passagieren Anreize geschaffen.

Auch für den Rest Deutschlands gilt: das Tankstellennetz und das Fahrzeugangebot erweitert sich ständig, so dass auch beliebte Taximodelle wie die Mercedes E-Klasse, die quasi-monovalenten VW Caddy und Opel Zafira ab Werk mit Erdgasantrieb und unterflurigen Gastanks ausgeliefert werden und mittlerweile als Taxi homologisiert sind. In Hannover beispielsweise setzt das Unternehmen „Mein Taxi“ seit 2005 16 Opel Zafira CNG Erdgasta-

zen ein, „weil sie wirtschaftlich betrieben werden können und keinen verkehrs- und umwelttechnischen Einschränkungen unterliegen“, so der Geschäftsführer Marcel Wolf. Dank der Förderung der Stadtwerke Hannover, die 1.500 kg Erdgas pro Fahrzeug umfasst und somit für mehr als 16.000 km langt, konnten pro Fahrzeug 1.600 Euro an Treibstoffkosten im Vergleich zum vorher eingesetzten Biodiesel eingespart werden. Aber auch andere Taxifahrer sind umgestiegen, in Düsseldorf ist neben der Taxi Zentrale eine öffentliche Erdgastankstelle errichtet worden, so dass bei kurzen Wegen zum günstigen Treibstoff, der Zuspruch entsprechend war.

Flüssiggas

Eine schon seit Jahren im Taxibereich etablierte Treibstoff-Alternative stellt das Flüssiggas/Autogas/LPG dar. Zwar gibt es kaum umgebaute Fahrzeuge ab Werk, doch erfahrene Umrüster sind in der Lage fast jedes

Ottomotor-Fahrzeug auf den LPG-Betrieb umzustellen, somit lassen sich auch im Taxi-Einsatz beliebte Fahrzeuge mit den zusätzlichen Tanks, häufig in der Reserveradmulde untergebracht, bestücken (Kosten ca. 2.000 Euro). Einige Hersteller wie Chevrolet und KIA gewähren bei den über ihre Händler umgerüsteten Fahrzeugen die herkömmliche Gewährleistung.

Daneben bietet sich bei einem Fuhrpark ab zwanzig Fahrzeugen an, eine eigene Tankstelle zu errichten, aufgrund der wenig aufwändigen Infrastruktur (unter- oder oberirdischer Tank) und nicht allzuhoher Kosten (Recherchen ergaben Beträge ab 13.000 Euro für ein Tankvolumen von 5.000 - 7.000 Liter) leicht realisierbar. Somit steht den Fahrern rund um die Uhr eine Tankmöglichkeit zur Verfügung. Öffentliche LPG-Tankstellen gibt es im Bundesgebiet ca. 1.000 zur Verfügung.

Genauso hat es der Bremer Unternehmer Klaus Hartjen getan. In seinem Unternehmen Taxi Roland GmbH fahren 90 Prozent seiner 75 Taxen auf Autogas umgerüstet, zum Jahresende sollen es 100 Prozent werden. Die ersten der heutigen Mercedes-, BMW- und Toyota-Modelle wurden 2001 in Betrieb genommen als der Spritpreis langsam aber stetig in die Höhe ging. Die Umrüstung lässt er in der eigenen Werkstatt, einem zertifizierten Umrüstdienst vornehmen. „Pro Fahrzeug spare ich im Vergleich zum Dieselbetrieb etwa 40 Prozent an Kraftstoffkosten ein“, freut sich Hartjen.

„Nicht zuletzt über die eigene Autogastankstelle auf dem Betriebsgelände reduziert sich der Autogaspreis um noch einmal 10 Prozent. Zusätzliche Vorteile sind ein geringerer Verschleiß aufgrund vibrationsärmerem Betrieb, die Differenz zum Dieselfahrzeug nehmen die Umbaukosten ein, so dass

auch hier keine Mehrkosten entstehen. Noch hat jeder Motor die drei bis vierjährige Fahrzeughaltedauer durchgehalten, die höchste Laufleistung steht mit etwa 300.000 km auf dem Tacho und ist technisch gesehen steigerungsfähig“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Klaus Hartjen.

Hybridfahrzeuge

Mit einem sehr kleinen Fahrzeugangebot, aber großem Potenzial im Taxigeschäft fahren Hybridfahrzeuge im Stadtverkehr. Gerade der Stop-and-Go-Betrieb kommt dem Antrieb gelegen, denn genau hier wird die für den Elektroantrieb entscheidende Batterie aufgeladen, der Benzinverbrauch durch die elektrische Motorunterstützung niedrig gehalten.

Aktuell bietet Toyota den Prius der zweiten Generation und Honda den neuen Civic Hybrid als Taximodelle an, die mit einem Verbrauch von 5,0 bzw. 5,2 Litern im Stadtbetrieb auch beim Konsum von Super konkurrenzfähige Treibstoffkosten verursachen. Trotz aufwändigerem Motorsystem bleibt ausreichend Stauraum im Heck, der Prius fasst 403 Liter, der Honda Civic Hybrid 350 Liter. Selbstbewusst geben die Hersteller Garantien, die auch im Taxi-Alltag Bestand haben: für die Komponenten des Hybrid-Systems inklusive Batterie geben Toyota und Honda acht Jahre Garantie/160.000 Kilometer, Toyota lässt den Prius nur alle zwei Jahre beziehungsweise alle 30.000 km zur Inspektion rufen. Diesen und weitere Vorteile machten sich etwa 20 Taxifahrer zu Nutze, die meisten von ihnen fahren ein Prius-Taxi in Berlin. Bei derzeit rund 6.000 Prius und weitaus weniger Civic Hybrid, die insgesamt seit 2004 zugelassen wurden, ist der Prozentsatz der gewerblich genutzten (noch) nicht sehr hoch.

Energieeffizienz im Vergleich zu Diesel

	Erdgas	Autogas	Super
Durchschnittskosten:	0,83 Euro/kg	0,65 Euro/L	1,35 Euro/L
Brennwert:	13 kWh/kg	6,6 kWh/L	8,9 kWh/kg
Verhältnis	0,63 Euro	0,97 Euro	1,49 Euro
Brennwert/Kosten:			

Treibstoffkosten ausgewählter Taximodelle

Verbrauch innerorts*/Kosten pro 100 km**	
VW Caddy 2.0 EcoFuel:	8,1 kg CNG / 6,72 €
Toyota Prius:	5,0 l S / 6,75 €
Honda Civic Hybrid:	5,2 l S / 7,02 €
Toyota Avensis Combi:	11,3 l LPG / 7,33 €
Mercedes E-Klasse 220 NGT:	9,4 kg CNG / 7,79 €
VW Passat Variant 1.9 TDI:	7,5 l D / 8,70 €
VW Caddy 1.9 TDI:	8,2 l D / 9,51 €
Mercedes E-Klasse 200 CDI:	9,0 l D / 10,44 €

* Herstellerangaben außer Avensis
** D=1,16 €, CNG= 0,83 €, LPG= 0,65 €, S= 1,35 €

Erdgas als Kraftstoff stellt eine Möglichkeit der Kostensenkung im Taxibetrieb dar (li.)

Neu auf dem Taximarkt ist der Honda Civic mit Hybridantrieb (li.u.)

Klaus Hartjen kann mit seiner Autogas-Taxi-Flotte von Taxi Roland 40 Prozent Kraftstoffkosten einsparen (u.)

„Mein Taxi“ in Hannover setzt 16 Opel Zafira CNG ein (ganz u.)

Sparsen





2



1



3

Ist Fliegen wirklich schöner als Fahren?



4



5



6

Wie sich Flugzeuge und Saab verbinden lassen und was die Gewinner der Flottenmanagement-Leserreise dazu sagen, haben wir an zwei Tagen in Bremen verfolgt.

Mitten in die über 100jährige Luftfahrtgeschichte platziert sich die namentlich vor allem als Automobilmarke bekannte Firma Saab. Schon im Namen lässt sich auch für des Schwedischen nicht Mächtige ausmachen, dass es um Flugzeuge geht: Svenska Aeroplan Aktie Bolaget (SAAB) baut seit 1937 Flugzeuge, heute allerdings abgekoppelt von der Automarke. Den Bogen zum Event schlägt Hans-Georg Zinnecker, Leiter Firmenkunden bei Saab, als er die Gewinner der Leserreise nach Bremen begrüßt: „Wie viel das Fliegen mit Saab zu tun hat, können Sie heute in der Saab Safir und morgen in den Saab 9-3ern erleben, mit denen wir unsere Flugerfahrung auf die Straße gebracht haben.“

In der Verkehrsfliegerschule der Lufthansa am Bremer Flughafen begann am ersten Tag die Ausbildung zum „Saab-Piloten“ unter der Leitung von Hermann Schehrer. „Sie können im Flug-Simulator nichts verkehrt machen, Sie können nichts kaputt machen, Sie brauchen keine Angst zu haben“, so seine einführenden Worte. „Sehr beruhigend“, mag sich so mancher gedacht haben, denn im „Saab-Ausbildungsjahrgang“ kam wenig flie-

gerische, wohl aber von Berufs wegen eine Menge automobile Erfahrung zusammen.

Und so versuchten wir uns so manche Richtzahlen und Eselsbrücken zu merken und lernten einige Unterschiede zum Autofahren. Zwei Stunden Theorie verlangen einen Praxisbezug, zumindest im Kleinen. Hierzu diente die Saab 91B Safir D-EBED, bis 1967 Schulflugzeug der Lufthansa, in das Kapitän Walter Dodel zu einem Rundflug über Bremen einlud, Beförderung zum „Copiloten“ inklusive. Er selbst schätzt den besonderen Sound des Vierzylinder-Boxermotors, „der wie ein Ferrari klingt.“ Nach den Startvorbereitungen geht es in die Luft – und das ist Fliegen in Reinform. Man spürt die Luft unter den Flügeln der Saab Safir und fühlt sich fast wie schwerelos. Müheles bewegt sich die dreisitzige Maschine in der Luft und genauso gelangt sie wieder zu Boden. Das ist sie, die Faszination Fliegen.

Die nächste Phase der „Saab-Piloten-Ausbildung“ beinhaltet eine Steigerung der Flugaktivitäten. Jetzt heißt es „Starten und Laden einer Piper Cheyenne“ – allerdings nur virtuell am Simulator. Doch täuschend echt die Aufmachung mit originalgetreuem Cockpit und realistischen Flugbedingungen. Abheben scheint gar nicht so schwer, Copilot und Pilot bringen den Vogel in die Luft. Nur beim Landen hapert es bei den meisten, der Respekt für die Leistung der Verkehrspiloten steigt bei den „Saab-Flugschülern“ von virtueller Bruchlandung zu Bruchlandung. Alle waren schlussendlich froh, dass es nur ein Computerprogramm war.



8



9



7



10



11



12

1. (v.l.): Hans-Georg Zinnecker, Dieter Bartsch, Karsten Heywinkel, Karl Rammelmeier, Dr. Wolfram Söpha, Dieter Prohaska, Reinhold Strasser, Horst Marquardt, Lena Prohaska, Sven Schulze, Julia Rose, Arne Becker, Thorsten Brod, Patrick Munsch

2. Das Fluggefühl entsteht in diesem Kasten u.a. durch Sinnestäuschung

3. Simulator-Piloten Thorsten Brod (ECS), Arne Becker (KNV)

4. Karsten Heywinkel (Karsten Heywinkel GmbH) und Reinhold Strasser (SVG) mit Starterlaubnis im neuen Cabrio

5. Die Saab Safrir vor dem Abflug

6. Sichtflug in der Saab-9-3-Formation

7. Auch Saab-Piloten brauchen mal eine Kaffeepause: Hans-Georg Zinnecker (Saab) und Dieter Bartsch (LR Health & Beauty)

8. Sabine Rasper zeigt Lena und Dieter Prohaska (adidas), A.Becker und H.-G. Zinnecker Kostproben ihrer Buchbindearbeit

9. Flugkapitän Dodel weist Copilot Schulze (DNWAB) in die Kunst des Fliegens ein

10. Landeanflug auf den Zielflughafen

11. Patrick Munsch (Saab), Karl Rammelmeier (Tyco Healthcare) und Wolfram Söpha (Saab) sind fasziniert von Geschichten aus der wunderbaren Welt des Fliegens

12. R. Strasser und K.Rammelmeier begutachten die über 50 Jahre alte Maschine

Der zweite Tag stand ganz im Zeichen von Saab, alle Teilnehmer erschienen flugtechnisch geschult und warteten auf ihren Einsatz als Saab-Piloten. Wir erwarten eine Antwort auf die Frage, ob nur fliegen schöner ist. In der Flotte standen 9-3 Sportcombis und Cabrios in verschiedenen Motorisierungen und Leistungsstärken zur Wahl. Äußerst begehrt bei den Fuhrparkleitern bei sonnigem Wetter war das Cabrio. So starteten die Fuhrparkleiter auf einen 250 Kilometer langen Rundkurs um Bremen, auf dem alle Fahreigenschaften des Saab 9-3 getestet werden konnten.

Einen positiven Eindruck hinterließen die Fahrzeuge bereits nach den ersten Kilometern bei den Saab-Neulingen Dieter Prohaska von adidas und Reinhold Strasser von der SVG. Auf Details konnte Arne Becker, Gruppenleiter Fahrdienste bei KNV, auf dem Beifahrersitz achten: „Endlich hat ein Hersteller beim Becherhalter mitgedacht. Wenn etwas tropft, läuft es nicht auf die Mittelkonsole.“

Zwischenstationen gaben einen kurzen Einblick in kulturelle und regionale Highlights der niedersächsischen Umgebung und Gelegenheit zum Fahrzeugtausch obendrein. Wer das potenzielle Fuhrparkauto Saab 9-3 SportCombi 1.9 TiD noch nicht gefahren war, konnte es jetzt übernehmen. Relativ einhellig lassen sich die verschiedenen Meinungen subsumieren in: „Komfortable Fahrzeuge mit elastischen Motoren.“ Auch die Aero-Motorisierungen hatten es den Herren angetan. Richtig begeistert ist Karsten Heywinkel vom Cabrio, vor allem für seinen exklusiven Vermietfuhrpark. „Ich sehe in dem 9-3 Cabrio einen individuellen Mietwagen für besondere Anlässe, als Viersitzer einsetzbar, auch im Winter.“

Das Fazit von Seiten Saab fällt folgendermaßen aus: Dr. Wolfram Söpha, Key Account Manager: „Die zwei Tage in Bremen zeigten in interessanter Weise die Geschichte der Marke Saab – vom Fliegen bis hin zu den attraktiven und leistungsstarken Saab Fahrzeugen im Premium Segment. Die Individualität und die dezent verpackten Stärken schienen die Teilnehmer überzeugt zu haben.“ Hans-Georg Zinnecker ergänzt: „Das Event in Zusammenarbeit mit Flottenmanagement war für uns von Saab eine neue Möglichkeit für interessante und weiterführende Gespräche mit den Teilnehmern. Das positive Feedback zu diesen beiden Tagen und unseren Produkten bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg im Flottengeschäft sind.“ Ob fliegen oder fahren, die Teilnehmer fanden beides schön.

Werden Felgen-

Wie das Winterkompletttrad mit Alufelge
finanziell attraktiver werden kann.

Träume wahr?

Räder – das Thema in dem nach aller Dienstfahrzeug-möglichen Emotion die pure Vernunft gebündelt auf die Straße gelangt. Schließlich geht es in erster Linie um die Sicherheit. Meist schränkt die Car Policy ein, oft auch die Vorgaben der Leasinggesellschaft, so dass die Winterfelge das Ergebnis einer Kosten-Nutzen-Rechnung darstellt, das da heißt Stahlfelge.

Überkommen ist die Zeit, in der Salz und sonstige Winterzusätze der Leichtmetallfelge schaden, so dass „nur“ noch der Preis ein vordergründiges Argument dagegen darstellen könnte. Und auch das Preisargument scheint entkräftet, denn sobald eine Zierblende der Stahlfelgen abhanden kommt und Ersatz nur im Viererpack geordert werden kann, wie ein Fuhrparkleiter kürzlich berichtete, ist der Preisvorteil dahin.

Auch die Leasingfirmen berichten von einer steigenden Nachfrage nach Alufelgen, nicht zuletzt, weil bestimmte Premiumfahrzeuge nur noch mit Alufelgen vorgesehen sind. Ob in der Erstausrüstung oder nachgerüstet, gewählt werden hauptsächlich preisgünstige, einfachere Alufelgen, schließlich gilt es hier weiterhin, das Unternehmen zu repräsentieren und den Auftritt des Fahrzeug dezent zu unterstreichen.

Komplettträder liegen im Trend, schließlich entsteht im Paket generell ein Preisvorteil. Und um Komplettträder noch günstiger anbieten zu können, setzt z.B. Top Service Team auf ein Konzept, das auf günstigen Einkaufskonditionen kombiniert mit einer eingespielten Logistik im eigenen Hause beruht. Somit kann eine finanzielle Annäherung des Alurads an das Stahlrad erreicht werden. Die Grafik zeigt, wie sich die Zentralfertigung beim eigenen Gesellschafter gegenüber dem Einzelkauf in der Station preislich auswirkt. Im Visier befinden sich Eigenfuhrparks und Leasing-

gesellschaften, die den Alu-Vorteil an ihre Kunden im Full-Service-Leasing weitergeben können.

Die Menge beeinflusst den Preis, und alles, was quasi Inhouse erledigt werden kann, wirkt sich in dem Fall positiv auf den Preis aus. So übernimmt der saarländische Gesellschafter Reifen Kiefer die Zentralfertigung, also den Zusammenbau der Komplettträder und kann den Kunden innerhalb von 48 Stunden bedienen. Über Erfahrung verfügt man bereits reichlich, in der Wintersaison 2005/2006 konnten 330.000 Komplettträder produziert werden. Von Konz aus werden die bestellten Räder an die über 350 Filialen in Deutschland umgeschlagen bzw. bei Neufahrzeugen auch an das ausliefernde Autohaus gesendet.

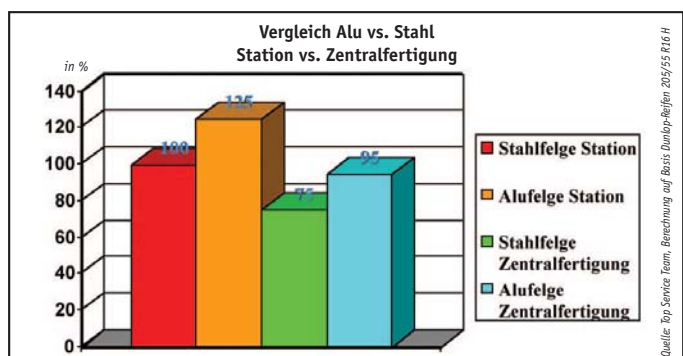
„Vorrätig sind sämtliche Reifen- und Alufelgenfabrikate, besondere Konditionen gelten für ausgewählte und regelmäßig wechselnde Modelle, natürlich abhängig von der bestellten Komplettträder-Menge“, präzisiert Michael Nickenig, Key-Account-Manager bei Top Service Team. Außerdem kann der Kunde den Satz Winterkomplettträder direkt zu seinem Neufahrzeug bestellen, welcher

dann kostenlos bei seinem Top Service Team-Händler bis zum Wechsel eingelagert wird. Unser Hintergedanke bei dieser Maßnahme gilt der Entzerrung des Wintergeschäfts und der nachhaltigen Sicherung einer bedarfsgerechten Verfügbarkeit ohne saisonbedingte Lieferengpässe.



Ein Prozess der Fertigung ist das Auswuchten (o.)

Durch die Zentralfertigung werden die Aluwinterkomplettträder günstiger als beim Stückkauf in der Station (Grafik)



Den Winter spielend im Griff.

Winterreifen von Continental – extrem sicher.



www.conti-online.com

Offizieller Sponsor der
UEFA EURO 2008™



Continental



Do it with German Engineering.



Doch e

Das Transporterreifen-Management aus der Nähe betrachtet.



Zwar seltener mit Elefanten, aber oft bis an die Grenzen beladen, müssen die Transporter-Reifen viel aushalten (li.)

Regelmäßige gewissenhafte Reifenkontrolle verlängert das Leben des Reifens (o.)

Konjunkturellen Rückenwind verspürt derzeit das Transportersegment, wie schon der Präsident des VDA Prof. Dr. Bernd Gottschalk zu Beginn der 61. IAA Nutzfahrzeuge betonte. Passend zum und ursächlich für den erwarteten Zulassungszuwachs erneuern nahezu alle Hersteller ihre Modellpalette und begünstigen somit die Entscheidung für ein brandneues Fahrzeug.

Doch befindet sich der Transporter im Einsatz, kommen entscheidende Aspekte der Mobilität ins Spiel. Nicht nur der Fahrer muss sich von A nach B bewegen können, in erster Linie geht es um die Fracht. Die Pannenwahrscheinlichkeit – hier in Bezug auf Reifen – muss so gering wie möglich gehalten werden, beziehungsweise in solch einem Fall die Fahrtüchtigkeit samt Ladung schnell wieder hergestellt sein. Als wichtiges Servicemerkmal der Reifendienstleister gilt hier, auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten da zu sein. Individuelle Absprachen und Service vor Ort werden oft gewünscht, weiß Bernd Weishaupt, Verkaufsleiter Key Account-Management Pneuhaage zu berichten.

Neuralgische Stellen

Auch unterscheidet sich das Management von Transporter-Reifen und der Anspruch an die Leistungsfähigkeit der Reifen in einigen wesentlichen

Punkten von dem des Pkw-Reifen. Transporter-Reifen haben höhere Anforderungen als Pkw-Reifen zu erfüllen. Beispielsweise ist der Profilklotz eines Transporter-Reifens beim Kurvenfahren der 2,5-fachen Belastung eines Pkw-Reifens ausgesetzt. Im Vergleich zu Pkw-Reifen werden diese deshalb in verstärkter Ausführung gebaut. Wolfgang Weigand, Leiter National Key Account bei point S, beobachtet die Bevorzugung von A-Brands beim Reifenersatz, welche produktionsbedingt Vorteile wie z.B. verstärkte Seitenwände in diesem Bereich aufweisen.

Nicht zuletzt immer höhere Motorleistungen und damit verbundene stärkere Traktion können dazu beitragen, dass die mittlere Laufleistung der Reifen sinkt. Laut Dataforce nahm nämlich der Anteil der Transporter-Motorisierungen von 70 bis 89 kW (95 bis 121 PS) innerhalb von zwei Jahren um über 8 Prozentpunkte zu. Müssen die Fahrzeuge regelmäßig schwere Beladungen transportieren, sollte dringend auf den Lasten- und auch auf den Geschwindigkeitsindex des Reifens geachtet werden. Schließlich wirken beim Transporter andere Kräfte durch ein höheres Gesamtgewicht bei den Bremskräften, Geschwindigkeiten und Schwerpunktsverlagerungen. Ein häufig auftretendes Problem stellt tatsächlich vorzeitiger

Verschleiß von Reifen dar, da Transporter oftmals bis unters Dach voll beladen sind und deshalb an die Grenzen des zulässigen Gesamtgewichts stoßen, wie Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U. berichtet. Die Folge sind einseitig abgefahrene Reifen lange vor dem eigentlichen Verschleiß. Ein Muss ist daher die gewissenhafte regelmäßige Luftdruck- und Reifenkontrolle, nur so kann die volle Einsatzfähigkeit der Transporter gewährleistet werden. Gummiventile erreichen laut BRV ihre Grenzen bei 4,5 bar und sollten durch belastbarere Metall(fuß)ventile ersetzt werden.

Anforderungen

Weitere Unterschiede zum Pkw-Reifenmanagement macht Jürgen Titz, Leiter 4Fleet Group, darin aus, dass aufgrund enormer Mobilitätsanforderungen und damit verbundenen Qualitätsanforderungen der Fuhrparks der Fokus nahezu ausnahmslos auf Premiumfabrikate ausgelegt ist. Viel Wert legen die Fuhrparkleiter vor allem auf die Verfügbarkeit von Reifen und Servicepartnern und äußern häufig das Bedürfnis nach spezifischerem Controlling und Analysen. Ein Trend hin zur Allwetterbereifung liegt seiner Erfahrung nach darin begründet, dass der Fuhrparkleiter damit in jedem Fall der StVO gerecht wird.

Einige Unterschiede

Walter Krause, Key Account Manager der EFR beobachtet bei den Flottenkunden der EFR einen Trend zum Reifen des mittleren Preissegments, No Name-Reifen-Einsatz stellt er tendenziell eher bei selbst verwalteten Flotten fest. Im Unterschied zum Pkw-Fahrer erwartet der Transporter-Fahrer eine noch schnellere Bedienung in der Station, die eingesetzten Reifen sollten den Ansprüchen „lange Laufleistung“ und „preisgünstig, aber nicht billig“ entsprechen.

Aus der Praxis

Viele Fuhrparks fahren klassisch mit Sommer- und Winterbereifung. Bei den Dienstleistern rechnet man aber allgemein mit einer weiteren Zunahme des Winterreifengeschäfts bedingt durch die Novellierung der StVO. Für Winterreifen mit Ganzjahreseigenschaften, unterstützt durch Schneeketten-Einsatz, hat sich die Deutsche Post entschieden. Als einen Hauptgrund dafür nennt Walter Müller von der Deutschen Post Fleet die Vermeidung von aufwändiger Logistik. Die Lagerung, der Wechsel sowie die Zuordnung der zugehörigen Saison-Reifen beim Standortwechsel von Fahrzeugen würden den Verwaltungsaufwand

immens erhöhen. „Wir wissen, dass wir mit den Winterreifen mit Ganzjahreseigenschaften gut durch den Winter kommen“, weiß Müller zu berichten.

Die Novellierung der StVO sieht Walter Müller gelassen. „Sie ist so formuliert, dass wir mit unserem Reifenportfolio angemessen unterwegs sind, da die Produkte alle die von den Herstellern für die Kennzeichnung der Winterreife kreierten Symbole wie z.B. das Schneeflocken- oder Eisbergsymbol tragen. Darüber hinaus gibt es zur Zeit keine gesetzliche Festlegung, was als „Winterbereifung“ anzusehen ist. Die kommende Wintersaison wird unter Umständen rechtliche Konkretisierungen schaffen und zu genaueren Definitionen führen.“

Da die Produktränge sich auf einige wenige Ganzjahresreifen beschränkt, spielen für die Deutsche Post Fleet interne Tests und die eigenen Erfahrungen bei der Auswahl des Fabrikats eine große Rolle. Der Reifenwechsel findet in Werkstätten der Fahrzeughersteller und den Stationen der Reifendienstleister statt. Die Mitarbeiter werden angewiesen, regelmäßig die Profiltiefe zu überprüfen und während der Wintersaison bei einer Profil-

tiefe kleiner 4 mm einen Wechsel durchführen zu lassen.

Den klassischen Wechsel von Sommer- auf Winterreifen inklusive Einlagerung lässt Wolfgang Deckart, Fuhrparkverantwortlicher bei Heinrich Schmid, vollziehen. Bei bis zu 50.000 km jährlicher Laufleistung benötigt ein Transporter rund 1,5 Sätze Reifen im Jahr, stellt er in seinen Auswertungen fest. Um den Fahrern die Wartezeiten beim Wechsel zu ersparen, veranlasst er, wo möglich, einen Hol- und Bringservice. Deckart hat sich für zwei Produkte aus dem Premium- und mittleren Preissegment entschieden, die seiner Erfahrung nach ein gutes Preis-Leistungsverhältnis mit langer Laufleistung aufweisen. An einigen Standorten, wo die Fahrzeuge hauptsächlich im Stadtbetrieb unterwegs sind, setzt er Ganzjahresreifen ein.

Fazit: So viel Zeit muss sein. Ist der Reifen auf den Einsatzzweck des Transporters abgestimmt und wird sein Zustand regelmäßig kontrolliert, zahlt sich die richtige Wahl in längerer Lebensdauer und damit auch wieder in barer Münze aus.

KIESOW UND KRUSE

Wir sorgen für effiziente Verbindungen.

Driver Fleet Solution.

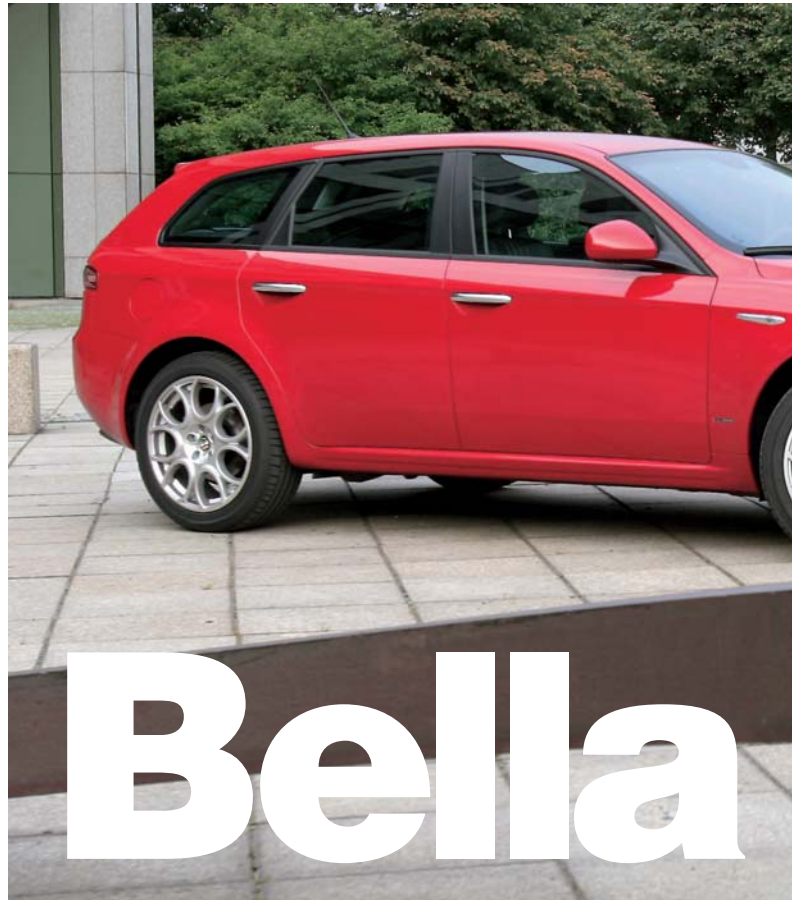
Wenn es um Reifenservice geht, haben wir für Sie die passende Lösung.

- ▶ Gezielte Auswahl professioneller Service-Partner
- ▶ Wachsendes Partnernetz besonders in den Ballungsräumen
- ▶ Effizienzsteigerung durch Online-Autorisierung
- ▶ Konsequente Umsetzung Ihrer Rahmenbedingungen
- ▶ Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting



Driver
Fleet Solution®

DRIVER FLEET SOLUTION GMBH
Postfach 11 20 · 64733 Höchst i. Odw.
Kontakt: 018 02-3375463 (6 ct./Anruf)



Mit dem Lifestylekombi 159 Sportwagon zielt Alfa Romeo klar in die User-Chooser-Sparte. Ob die Mailänder ins Schwarze treffen?

Rot, rassig, dynamisch, so der erste optische und emotionale Eindruck des neuen Alfa 159 SW. Schon ein halbes Jahr nach Einführung der Limousine präsentiert Alfa Romeo die in deutschen Fuhrparks beliebte Kombi-Variante und möchte die seit Marktstart der Mittelklasse stetig steigenden Flottenzulassungen noch einmal nach oben treiben. Dazu erhielt der Sportwagen fließendere Linien, die das Attribut Lifestyle deutlich hervorheben.

Wer Alfa fahren möchte, legt Wert auf Sportlichkeit gepaart mit italienischem Stil. So präsentierte sich unser Testfahrzeug in schicker Lederausstattung, motorisiert mit dem Top-Diesel mit 2,4-Liter Hubraum und 200 PS. Schon beim Einstieg geht es in eine tiefe Sitzposition. Dank der elektrischen Einstellbarkeit des Gestühls findet sich schnell eine angenehme Haltung vor dem Lenkrad. Die breiten Rillen im Leder mag der eine oder andere nicht so angenehm empfinden. Halt für eine schnelle Kurvenfahrt, zu der der sportliche Kombi selbstverständlich einlädt, bieten die Sitze ausreichend.

Aufenthaltsraum

Die im Cockpit verwendeten Materialien wirken wertig, scheinen aber empfindlich zu sein. Typisch Sportwagen kommen auch im neuen 159 Bordinstrumente zum Einsatz, die man aus „normalen“ Pkw nicht kennt: in der dem Fahrer zugewandten Mittelkonsole gibt eine der Anzeige den Turbodruck an, direkt hinter dem Lenkrad erhält der Fahrer in großen analogen Displays Auskunft über Geschwindigkeit und Drehzahlen. Je nach Ausstattung verfügt das Fahrzeug über Lenkradbedienhebel unter anderem für den Bordcomputer, der aber leider nicht intuitiv zu steuern ist.

Mit einer Fahrzeugbreite von 1,83 Metern und einer Höhe von 1,45 Metern ist der 159 SW gegenüber dem Vorgänger 156 um rund 9 bzw. 4 Zentimeter gewachsen. Eine Vergrößerung, die dem Wagen im Klassenvergleich gut tut. Doch auch



Macchina

damit herrschen noch keine ausladenden Platzverhältnisse sowohl auf der Rückbank, als auch im Kofferraum (max. 1.235 Liter Stauvolumen). Dieser ließ sich bei unserem Testwagen nur über einen Schalter neben der Innenraumbelichtung vorne oder über die Schlüsselfernbedienung öffnen, zudem muss eine hohe Ladekante überwunden werden. Doch: Wer den Alfa 159 SW fährt, fährt ihn aufgrund seiner Fahreigenschaften und, weil er ihn schön findet, hier steht die Emotion mehr denn der Nutzwert im Vordergrund.

In Bewegung

Aber auch die rationellen Interessen des Fuhrparkleiters spricht der Lifestylekombi an. So stellen wir im Topdiesel mit immerhin 2,4-Litern Hubraum und 200 PS einen durchschnittlichen Testverbrauch von 9,1 Litern fest – und einen Alfa kann man wirklich kaum moderater fahren: die Drehzahlen und der Motorsound machen einfach süchtig. Das heißt: gute Leistungen im Antritt und eine schnelle Gasannahme. In den Kurven liegt er schnittig fest auf der Straße, dabei lässt er sich dank eines haptisch angenehmen Lenkrades sowie einer präzise austarierten Lenkung schnell und sicher um die Ecken bewegen. Wenig Seitenneigung unterstützt den sportlichen Fahrspaß in den Biegungen.

Von 0 auf 100 km/h fährt der italienische Sportwagen in 8,6 Sekunden und kann bis zum Tempo 226 km/h beschleunigen. Auch im höchsten Gang leistet der Motor noch angemessene Beschleunigungsarbeit. Sobald eine leichte Anfahrtschwäche überwunden ist, steht ab 2.000 Umdrehungen/Minute ein hohes Drehmoment von 400 Nm zur Verfügung. Kurzwegig und knackig lassen sich die sechs Gänge einlegen, allerdings ist der Rückwärts-

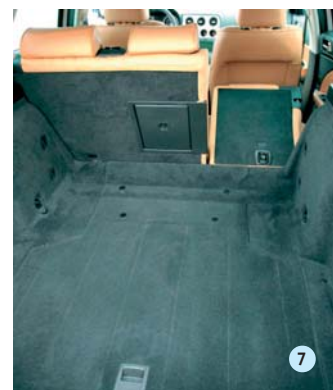
gang so straff konzipiert, dass etwas Kraft nötig ist, aus der Schaltgasse zu kommen. Im höheren Tempo gibt sich die sportliche Federung deutlich kommoder.

Variationen

Die Ausstattungsmöglichkeiten (Ausstattungslinien Progression und Distinctive) richten sich ebenfalls an Dienstwagenfahrer, die neben umfangreichen serienmäßigen Sicherheitsfeatures auch auf Extras wie die neue Bluetooth-Freisprecheinrichtung Blue & Me (371 Euro netto), Parksensoren, Klimaautomatik, Gepäckraumnetze und vieles mehr zurückgreifen können.

Für den 159 SW stehen drei Benzin-Motorisierungen zwischen 118 kW/160PS und 191 kW/260 PS, letzterer mit dem permanenten Allradantrieb Q4 erhältlich, sowie drei Selbstzünder mit 88 kW/120 PS bis 147 kW/200 PS jeweils mit serienmäßigem, wartungsfreiem Partikelfilter in der Palette. Der kleinste Diesel bildet hierbei den günstigsten Einstieg mit 23.405 Euro netto. Die für Vielfahrer immer interessanter werdende Automatik soll im vierten Quartal für den Topdiesel erhältlich sein.

Fazit: Wer sich jeden Tag aufs Neue am Anblick seines Auto erfreuen möchte, zudem eine gesteigerte Herzfrequenz beim Gas geben erwartet, trifft mit dem Alfa 159 SW ins Schwarze. Ein schönes Auto, bella macchina eben. Im Paket erhält der Fahrer Individualität und italienisches Motor-Temperament inklusive. Nebensächlich sollten der Anspruch an eine hohe Ladekapazität oder Platz für fünf Personen sein.



1. Rassic und angriffslustig, so kennt man den Scudetto von Alfa

2. Die Herzfrequenz des Fahrers schnell analog zur Nadel der Turbo-Druck-Anzeige (rechts) nach oben

3. Schnelligkeit schon im Stand drückt die Linienführung von Giugiaro aus

4. Viel Vorwärtsdynamik im pfeilförmigen Bug

5. Mit dem neuen Design wirkt das Heck dynamischer

6. Die Instrumente sind auf den Fahrer ausgerichtet

7. Kein Laderiese, aber ein praktischer und vor allem schöner Kombi



Motorenpalette Alfa 159 SW

	1.9 JTS	2.2 JTS	1.9 JTD	2.4 JTD
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.859	Otto / 2.198	Diesel / 1.910	Diesel / 2.387
Leistung kW (PS) bei U/min	118 (160) bei 6.500	136 (185) bei 6.500	88 (120) bei 4.000	147 (200) bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	190 bei 4.500	230 bei 4.500	280 bei 2.000	400 bei 2.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	8,8 S	9,5 S	6 D	7 D
Höchstgeschwindigkeit	210 km/h	220 km/h	190 km/h	226 km/h
0 auf 100 km/h	9,9 s	9 s	11,2 s	8,6 s
Laderaum in Liter (VDA)	1.235	1.235	1.235	1.235
Nutzlast in kg	445	445	445	445
Typklassen HP/VK/TK	16 / 20 / 19	18 / 22 / 22	20 / 21 / 22	20 / 26 / 26
Schadstoffklasse	EU4	EU4	EU4	EU4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	205	224	159	184
Preis in Euro (netto)	24.095	25.302	23.405	28.578
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	655,56	692,85	577,54	691,50
30.000 km	805,54	852,96	686,05	818,34
50.000 km	1.086,49	1.151,17	884,00	1.048,55
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	452,39	473,51	461,52	556,14
30.000 km	501,54	524,02	512,89	615,34
50.000 km	578,74	603,03	594,05	710,27
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	203,17	219,34	116,02	135,36
30.000 km	304,70	328,94	174,00	203,00
50.000 km	507,75	548,14	289,95	338,28
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

Alfa 159 SW 2.4 JTD

Motor	Fünfzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.387
kW bei U/min	147 (200) bei 4.000
Nm bei U/min	400 bei 2.000
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	226
Beschleunigung 0-100/h	8,6 s
EU-Verbrauch	7,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.000 km
Testverbrauch	9,1 l auf 100 km
Test-Reichweite	769 km
CO ₂ -Ausstoß	184 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	445 kg
Laderaumvolumen	1.235 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.500 / 500 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	370 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 26 / 26
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 6,4 L
Wartung	max. 30.000 km

Garantie

Technik	2 Jahre
Mobilität	2 Jahre

Sicherheit / Komfort

Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	-
Einparkhilfe vorne/hinten	560 Euro (310 nur hinten)
Kurvenlicht	-
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	793 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	172 Euro
Tempomat	216 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	552 Euro (i.V. mit Waschanl.)
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie

Optionspakete:

Gepäckraumpaket
(Gepäckraum- und Trennnetz etc.) 138 Euro,
Sicherheitspaket 1+2 (Regensensor,
Dämmerungssensor etc.) ab 147 Euro

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	1.897 (inkl. Freispr.einr)
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 207 Euro
Firmenfahrzeugeanteil	19 %
Dieseleanteil	60 %

Basispreis netto

Alfa 159 SW 2.4 JTD **28.578 Euro**

Bewertung

+ sportlich-dynamische Motorleistung und Fahrwerksabstimmung

- wenig Platz für Gepäck und Mitfahrer

(alle Preise netto)

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten:
Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte
und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Sie könnten
jederzeit
 einen ausgezeichneten
Service
 nutzen. Tun Sie's doch einfach!

Der umfassende point S-Service sorgt dafür, dass Ihre Fahrzeuge immer gut ankommen. Und er tut auch noch einiges mehr für Sie. So bieten wir Ihnen neben qualifizierter Beratung und modernstem Maschinenpark zum Beispiel einen bequemen Hol- und Bringservice, die praktische Vor-Ort-Montage und selbstverständlich auch eine fachmännische Einlagerung Ihrer Reifen.

Das sorgt für viele zufriedene Gesichter und hat uns schon einiges an Lorbeeren gebracht: Bereits zum vierten Mal in Folge wurden wir ausgezeichnet – mit dem Flotten-Award für den besten deutschen Reifenservice.

- **Zuverlässiger Service**
- **Herstellerunabhängige Beratung**
- **Ein persönlicher Ansprechpartner**
- **Einheitliche Konditionen**
- **Zentrale Rechnungsstellung**
- **Kostenfreie, internationale Mobilitätsgarantie**
- **Über 750 mal in Deutschland**

* **Zum vierten Mal in Folge:** Ausgezeichnet mit dem Flotten-Award für den besten deutschen Reifenservice.



Blitz-Schlag



Opel hat den Kleinwagen Corsa in die vierte Generation befördert und schießt im Firmenkundengeschäft auch auf den User-Chooser. Den 1.3 CDTI mit 90 PS haben wir auf seine Tauglichkeit getestet.



Mit der vierten Corsa-Generation setzt Opel wieder einmal auf Veränderung. Nicht nur, dass das Design ihn so vom C-Corsa absetzt, wie der B-Corsa ein ganz Neuer war gegenüber dem A-Corsa. Auch ist die D-Generation optisch jünger geworden, doch ganz klar ein Opel, sein Gesicht spricht Bände. Mit dem neuen Design und Konzept soll der Kleinwagen in seinem Segment wieder stärker werden.

Am Heck vermitteln muskulös-ausgestellte Kotflügel bereits eine gewisse Dynamik. Innen wirkt er hell und geräumig, dank der großen, steiler gestellten Windschutzscheibe. Dies ist unter anderem eine Folge der Fußgängerschutzmaßnahmen im Bereich der Motorhaube, eine weitere im übrigen auch der Zuwachs an Höhe (plus 4,8 cm). Einen üppigen Schuss hat der Kleinwagen in der Länge getan, um 16 cm auf ganz knapp unter 4 Meter.

Die Wahl zwischen Drei- und Fünftürer kann nun tatsächlich zu einer Design-Frage werden, denn mit dem von uns gefahrenen Dreitürer präsentiert Opel ein kleines Coupé, das nur bis zur A-Säule mit dem Fünftürer übereinstimmt. Rund 2,5 cm weniger in der Breite und 50 Liter geringerer Stauraum sind dabei vernachlässigenswert. Dafür hält der Kofferraum einen doppelten Boden und maximale 1.050 Liter bei umgeklappten Lehnen bereit, leider entsteht keine ebene Ladefläche. Ein Radstand von 2,51 m sorgt für gute Platzverhältnisse auf den Frontplätzen. Hinten könnten größere Personen in der Kopf- und Beinfreiheit eingeschränkt sein.

Der von uns gefahrene 1.3-Liter mit 90 PS gefällt durch seine Spritzigkeit. Nach einer leichten Anfahrtschwäche spielt der Corsa sie richtig aus und gibt sich für einen Diesel sehr drehfreudig, für

gleichmäßige Fahrstrecken bietet das knackig zu bedienende manuelle Getriebe einen serienmäßigen sechsten Gang an. Opel gibt den Durchschnittsverbrauch mit 4,6 Litern an. Für besonders umweltbewusste Fuhrparks steht ein optionaler Partikelfilter im Programm (453 Euro netto). Das komplett neue Fahrwerk wurde merklich auf eine Mischung von Dynamik und Komfort konzipiert, komfortabel genug, um auch schlechtere Fahrbahnbeläge akzeptabel zu überfahren. Für sportlichere Fahrer stehen härtere Abstimmungen und eine noch direktere Lenkung, die progressiv-variable elektrische Lenkung, in den Sportversionen zur Wahl.

Somit steigt der Corsa vom reinen Dienstleistungsfahrzeug für Pflege- und Lieferdienste auch in die Kategorie User-Chooser-Fahrzeug auf. Nicht zuletzt, weil die Liste der Komfortaccessoires für einen Kleinwagen, der er laut seiner Abmaße noch ist, relativ umfangreich für diese Klasse ist. Hierzu gehören beispielsweise eine Lenkradheizung (im Winterpaket je nach Ausstattung ab 207 Euro netto), Kurven- und Abbiegelicht, Run-Flat-Reifen inklusive Reifendruckkontrollsystem sowie ein neuartiges, am Heck unter der Karosserie eingebautes Flex-Fix-Trägersystem (422 Euro netto ab Ausstattung Edition), das künftig auch in Verbindung mit einer passenden Ladebox für andere Lasten als Fahrräder tauglich werden soll.

Trotz umfangreicher Modernisierungsmaßnahmen ist es Opel gelungen, den Einstiegspreis für den Basismotor 1.0 Twinport Ecotec (44 kW/60



Bekanntes Opel-Design auch am Heck (o. re.)

Mit angriffslustigem Leuchtdesign voran (u.li.)

Der Innenraum bietet weitere Möglichkeiten für einen individuellen Corsa (u. re.)

PS) um rund 65 Euro netto bei umfangreichere Serienausstattung (beispielsweise ist die Zentralverriegelung jetzt inklusive) zu senken und für 9.474 Euro netto einen gut zu handelnden Kleinwagen zu präsentieren. Die Pflege- und Lieferdienste wird dies freuen.

Opel Corsa 1.3 CDTI

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl. Diesel / 1.248
kW/PS bei U/min:	66/90 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	200 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	12,7 / 172
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,6 L / 957 km
Zuladung / Ladevolumen:	500 kg / 1.050 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 16 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	„gut zweistellig“
Dieselanteil:	33 %
Basispreis (netto):	13.362 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	433,55 / 0,17

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate



Wagen laufenden schwarzen Seitenschutzleisten kennzeichnen den Offroader. Den Sedici (italienisch für 16; als Ergebnis des Allrad-4x4) gibt es ab 15.508 Euro netto, den Diesel ab 17.663. Serimäßig an Bord ist unter anderem ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung, Rußpartikelfilter, Klimaanlage und eine 3-Jahres-Garantie bis 100.000 Kilometer. Für 431 Euro netto mehr gibts das Sicherheitspaket mit integriertem ESP.



Einfache, aber funktionelle Armaturen

Kleiner Klettermax

Trotz seiner fast 100jährigen Allradtradition betritt Fiat mit dem Sedici, der in Kooperation mit Suzuki hergestellt wird, neues Terrain. Das erste italienische SUV bietet drei Betriebsmodi: Frontantrieb für kraftstoffsparendes Fahren auf trockener Straße, AUTO für automatisches Zuschalten der Heckräder bei Bedarf und LOCK für fixe 50:50-Kraftverteilung im extremen Gelände (bis max. 60 km/h). Und im Gelände schlägt sich der Kleine echt gut: Matsch

und Geröll schrecken ihn nicht, auch auf rutschigem Untergrund bleibt er stabil beherrschbar. Besonders positiv aufgefallen sind die starke Bremse (der Wagen wiegt aber auch nur 1.400 Kilo inklusive Fahrer), die direkte Lenkung und die hohe Bodenfreiheit. Einziger Mangel in der Praxis war die etwas hakelige Schaltung – aber das ist Gewöhnungssache.

Optisch überzeugt der Sedici durch seinen markanten, von weit nach hinten gezogenen Leuchten flankierten, V-förmigen Kühlergrill sowie den weit hochgezogenen Unterbodenschutz in Alu-Optik am Heck. Die fast komplett um den

Fiat Sedici 1.9 Multijet 8V

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl.-Diesel / 1.910
kW/PS bei U/min:	88/120 bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	280 Nm bei 2.050
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,2 / 180
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,6 L / 757 km
Zuladung / Ladevolumen:	390 kg / 270-670 L
Typklasse HP/VK/TK:	19 / 29 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 - 15 %
Dieselanteil:	80 %
Basispreis (netto):	17.664 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	569,73 / 0,23

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Unser Service für Ihre PKW-Flotte:

Mobilität im Mittelpunkt

Mit technischem Know-how und einem modernen Maschinenpark bietet EUROMASTER Ihnen alle Leistungen rund um Reifen und Räder sowie eine kompetente Beratung.

In unserem flächendeckenden Netz betreuen wir Ihre Flotte ausschließlich mit eigenen Servicecentern – an über 300 Standorten in Deutschland.

Aus Ihren individuellen Ansprüchen entwickeln wir ein Konzept aus laufender Betreuung und Logistik – perfekt auf Ihren Fuhrpark zugeschnitten.

Service als Konzept:

Kostenvorteile

Durch kompetente Beratung, zentrale Rahmenverträge und Abrechnung



Hol- und Bringservice

Unkompliziert und zeitsparend



POWER AIR kostenlos

Die Reifenfüllung aus dem Rennsport für konstanteren Luftdruck



MASTERCHECK* kostenlos

Die 10-Punkte-Sichtprüfung mit abschließendem Prüfbericht



5-STERNE-HOTEL

Unsere fachgerechte Einlagerung Ihrer Reifen und Räder



* möglich in fast allen EUROMASTER Servicecentern

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Vögele
Leiter Key Account Management PKW Fleet
Mobil: 0172 977 24 82 • E-Mail: axel.voegele@de.euromaster.com

Reifen
Räder
Bremsen
Ölwechsel
Stoßdämpfer



www.euromaster.de



Skoda bereichert die Modellpalette um den Kompaktvan Roomster. Wie tauglich er für die Flotte ist, konnten wir in der 1.9 TDI-Version feststellen.

Wer später in ein Segment dazustößt, muss einiges anders machen, um aufzufallen. Als Skoda für die vierte Baureihe den Kompaktvan erwählte, geschah dies mit Bedacht, denn dies ist eines der derzeit noch wachstumsträchtigen Segmente – auch in der Flotte. Dazu wählten die Tschechen ein unkonventionelles, sicherlich auch polarisierendes Design für den Roomster. Demnach wurde das Fahrzeug zweigeteilt konzipiert: der Driving Room mit klarer Cockpit-Orientierung, der Living Room für die Mitfahrer mit großen Scheiben und einem einfallsreichen Sitzsystem in erhöhter Position.

Eine Innovation vermittelt auch der Kühlergrill, der ab sofort das Skoda-Erkennungsmerkmal darstellt. Bei so viel neuem sei gesagt, dass man sich für die Technik und die Baugruppen durchaus aus den Skoda- und Konzern-Regalen bedient hat, somit bewährte Komponenten verwendet hat. Sitzt man dann drinnen, merkt man, dass man im VW-Konzern angekommen ist: bequeme Sitze, haptisch sehr angenehme Materialien, gut platzierte und übersichtliche Instrumente. Stauraum im Bereich der Passagiere bietet sich reichlich, auch an 1,5-Liter Flaschen haben die Konstrukteure gedacht.

Auf den hinteren Plätzen herrscht bei Zweier-Belegung viel Platz, zudem sich die äußeren Sitze aufgrund des ab der Basisversion serienmäßigen VarioFlex-Systems um 150 Millimeter längs und bei ausgebautem Mittelsitz um 110 Millimeter nach innen verschieben lassen. Verstellbare Rücklehnen gewähren zusätzlichen Komfort. Auch der Gepäckraum des Kompaktvans ruft Beachtung hervor: bis zu 1.780 Liter können dort untergebracht werden, und dank einer niedrigen Ladekante sehr mühelos. Praktischerweise gehören Verzurrösen bereits zur Serienausstattung, ebenfalls eine in zwei

Anders a

Positionen zu befestigende Kofferraumabdeckung. Bei seiner entscheidenden Aufgabe, dem Fahren, macht der Roomster einen außerordentlich zufriedenstellenden Eindruck. Dank einer breiten Spur liegt er satt und sicher auf der Straße. Auch in Kurven bringen ihn normale bis zügige Geschwindigkeiten nicht aus der Ruhe, das heißt, die Seitenneigung nimmt keine Van-typischen Ausmaße an. Ebenfalls bleibt die Federung in einem festen, nicht allzu komfortabel ausgelegtem Rahmen. Gut darauf abgestimmt erweist sich der Seitenhalt der Sitze.

Mit dem stärksten Diesel ist der Roomster flott unterwegs. Mehr als ausreichend für die 1.350 Kilogramm beschleunigen die 77 kW/105 PS auf 1,9 Liter Hubraum das Fahrzeug. Vorteil dieses Motors ist, dass er als einziger (neben dem stärksten Ottomotor) mit vier Zylindern arbeitet, den vier kleineren Motorisierungen stehen nur drei zur Verfügung. Dies wirkt sich merklich vor allem auf die Lautstärke aus. Nur beim Kaltstart bleibt ein deutlich vernehmliches Nageln. Kräftig zeigt sich dieser Selbstzünder dann auch im Antritt und bringt 240 Nm bei 1.900 Umdrehungen an die Räder. Im fünften Gang bleibt er im niedrigen Drehzahlbereich von 1.000 Umdrehungen stets munter. Seine Elastizität sorgt für Genügsamkeit im Spritkonsum. Durchschnittlich verbrauchte er auf der Teststrecke 5,9 Liter, ein erfreulicher Wert bei den heutigen Spritpreisen.

Die manuelle Fünfgang-Schaltung lässt sich leicht bedienen, mit dem griffigen Schaltknüppel können die Gänge auf kurzen Wegen präzise eingelegt werden. Ein sechster Gang stände der Motorisierung nicht schlecht. Mit einer direkten Len-

kung gab sich der Kompaktvan genau beherrscht und lenkbar. Im Alltagseinsatz erwies sich die breit hochgezogene Fensterverkleidung im vorderen Bereich als störend, denn dadurch wird die B-Säule unnötig breit und könnte Verkehrsteilnehmer beim Schulterblick verdecken.

Preislich bietet der tschechische Kompaktvan einen attraktiven Einstieg. Für die kleinste Benzinermotorisierung mit 47 kW/62 PS werden 11.198 Euro netto fällig. Umfangreiche Ausstattungen bieten die Versionen Style und Comfort, zudem eine Extraliste, die Features wie Kurvenlicht, Parksensoren oder Reifendrucküberwachung anbietet. Ein mobiles Navigationssystem kann inklusive Anbindung an den Fahrzeugstromkreis geordert werden.

Fazit:

Ein attraktives Fahrzeugkonzept gepaart mit bewährter und ausgearbeiteter Technik lässt die Spannung auf die Marktakzeptanz des Roomsters steigen. Skoda verkündete erst jüngst die Aufstockung der Produktion. Nicht nur aufgrund des Preises verspricht er ein Erfolg zu werden.





7



8



9

1. Der neue Skoda-Van ist nicht nur optisch ein ganz Großer

2. Im Dunkeln unverkennbar ein Skoda durch die sichelförmigen Heckleuchten

3. Recht geräumig im „Driving Room“ wie Skoda den Vorderteil nennt

4. Den Unterschied macht auch die nicht-durchgängige Linienführung

5. Anders als die anderen, nicht nur im Design

6. Bequem hinten sitzen im Living Room

7. Ein großes Glasdach sorgt nicht nur für Helligkeit, sondern auch für viel Durchblick

8. Ready for Take Off? Der Designer hat doch an ein Flugzeug gedacht...

9. Bis zu 1.555 Liter fasst diese ebene Ladefläche

Is die anderen



1



Motorenpalette Skoda Roomster

	1.4 16V	1.6 16V	1.4 TDI	1.9 TDI
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.390	Otto / 1.598	Diesel / 1.422	Diesel / 1.896
Leistung kW (PS) bei U/min	63 (86) bei 5.000	77 (105) bei 5.600	59 (80) bei 4.000	77 (105) bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	132 bei 3.800	153 bei 3.800	195 bei 2.200	240 bei 1.800
Verbrauch auf 100 km (EU)	6,6 S	7,0 (7,5) S	5,1 D	5,4 D
Höchstgeschwindigkeit	171 km/h	184 km/h	165 km/h	185 km/h
0 auf 100 km/h	13,8 s	10,9 s	14,7 s	11,5 s
Laderaum in Liter (VDA)	1.780	1.780	1.780	1.780
Nutzlast in kg	450	440	440	440
Typklassen HP/VK/TK	14 / 14 / 17	14 / 14 / 17	17 / 15 / 19	18 / 17 / 19
Schadstoffklasse	EU4	EU4	EU4	EU4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	167	168	135	146
Preis in Euro (netto)	12.233	14.215	13.612	15.767
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	401,59	439,52	387,19	441,41
30.000 km	505,10	547,45	466,49	519,95
50.000 km	699,96	749,68	613,88	676,22
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	464,55	-	-
30.000 km	-	578,96	-	-
50.000 km	-	793,46	-	-
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	251,96	285,49	291,12	339,69
30.000 km	280,70	316,45	322,41	367,40
50.000 km	326,02	364,74	373,79	422,01
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	299,52	-	-
30.000 km	-	331,46	-	-
50.000 km	-	381,03	-	-
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	149,63	154,03	96,07	101,72
30.000 km	224,40	231,00	144,08	152,55
50.000 km	372,94	384,94	240,09	254,21
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	165,03	-	-
30.000 km	-	247,5	-	-
50.000 km	-	412,43	-	-

Skoda Roomster 1.9 TDI PD

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.896
kW bei U/min	77 (105) bei 4.000
Nm bei U/min	240 bei 1.900
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	517 Euro
Antrieb / Getriebe	Front- / 5-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	182
Beschleunigung 0-100/h	11,5
EU-Verbrauch	5,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.000 km
Testverbrauch	5,9 l auf 100 km
Test-Reichweite	932 km
CO ₂ -Ausstoß	148-151 g/km
Tankinhalt	55 Liter
Zuladung	440 kg
Laderaumvolumen	450-1.780 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.200 / 450 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	293 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 17 / 19
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 4,3 L
Wartung	n. Intervall-Anzeige

Garantie

Technik	2 Jahre o. km-Begrenzung
Mobilität	lebenslang

Sicherheit / Komfort

Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorn
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	ab Style 43
Einparkhilfe vorne/hinten	- / 207 Euro
Kurvenlicht	ab Style im Paket Kurven- und Abbiegelicht 405 Euro
Klimaanlage	940 Euro / ab Style Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	543 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	ab Style 86 Euro
Tempomat	129 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	-
Ladungssicherung:	ab Style Gepäcknetze
Optionspakete:	Paket Kurven- und Abbiegelicht (Halogenscheinw., dyn. Kurvenlicht, Nebelscheinw. inkl. Abbiegelicht) 405 Euro, Ablage Plus (Mittelarmlehne, Tischfunktion des VarioFlex-System etc.) 121 Euro

Kommunikation

Bordcomputer	Serie ab Style
Navigationsystem	ab 516 Euro (mobil)
Radio	ab 155 Euro
Telefonverb. (Bluetooth)	ab 250 Euro (i.V. mit Radio)
Firmenfahrzeuganteil	35 %
Dieselparteil	33 %

Basispreis netto

Skoda Roomster 1.9 TDI **15.767 Euro**

Bewertung



- geräumiges Fahrzeugkonzept
- günstiges PreisLeistungsverhältnis



- breite B-Säule

(alle Preise netto)

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten:
Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte
und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Modernisierungsarbeit



Im Jahr der Nfz-IAA hat Opel das Erfolgsmodell Vivaro wichtigen Renovierungsmaßnahmen unterzogen.

Äußerlich sorgt eine Blechstraffung beim Vivaro des Modelljahrs 2007 für das Opel-typische Gesicht. Doch die wesentlichen Änderungen betreffen die Motoren sowie das Fahrwerk. Alle neuen CDTI-Selbstzünder erfüllen jetzt die Euro-4-Norm und bringen mehr Leistung. Der von uns gefahrenen Kastenwagen mit 84 kW/114 PS hat nun ein 20 Prozent höheres Drehmoment von 290 Nm. Wichtig-

ste Innovation bei so viel Leistung und Ladung stellt ein überarbeitetes Fahrwerk dar. Die Probeläufe in beladenen und unbeladenen Vivaros über einen Slalom-Parcours bescheinigen dem Fronttriebler ein stabiles und sicheres Fahrverhalten auch in Extremsituationen. Serienmäßig ist nun auch ein Bremsassistent an Bord, auf Wunsch ist ESP plus erhältlich. Eine Ausfahrt über die Strecken des Opel-Testgeländes ergab, dass das Fahrgefühl fast auf Pkw-Niveau stattfindet. So wurde das Fahrwerk angenehm gestrafft. Erfreulich zudem: durch den Austausch des Zahnriemens gegen eine wartungsfreie Kette reduzieren sich die Kosten für den Nutzer. Interessant für den gewerblichen Nutzer: neue Varianten bilden eine Doppelkabine für den L1-Kastenwagen sowie zwei Pritschen-Versionen. Für die Niederflur-Ausführung beträgt die Ladehöhe nur 640 Millimeter.



Äußerlich und technisch hat Opel den Vivaro auf den neuesten Stand gebracht (li.)

Für die Fahrer bietet sich Pkw-ähnlicher Komfort im Innenraum (o.)

Opel Vivaro L1H1 2.0 2,9t

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl.-Diesel / 1.995
kW/PS bei U/min:	84/114 bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	290 Nm bei 1.600-2.250
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,5 / 180
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,9 L / 1.139 km
Zuladung / Ladevolumen:	617 kg / 5.000 L
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	40 %
Dieselanteil:	99 %
Basispreis (netto):	21.215 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	701,91 / 0,28

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Tag und Nacht den Durchblick 6 x Flottenmanagement plus Lampe für nur 20 Euro

GRATIS



FM 5/06



Mit der SCOUT-Stirnlampe von Princeton Tec lassen wir Sie nie mehr im Dunkeln stehen. Der Lampenkopf kann auch an Mütze, Rucksack oder Gürtel befestigt werden. SCOUT bietet drei Helligkeitsstufen und zwei Notfall-Signalisierungs-Modi. Für den Durchblick in Ihrem Arbeits-Alltag sorgt das Abo von Flottenmanagement.

Ja, ich bestelle Flottenmanagement ab der nächsten Ausgabe für zunächst ein Jahr zum günstigen Jahresbezugspreis von 20,00 Euro inkl. Versand und Porto (Auslandspreise auf Anfrage). Das Jahres-Abonnement läuft bis auf Widerruf und kann jederzeit schriftlich gekündigt werden. **Als Dankeschön erhalte ich die innovative SCOUT-Stirn-**

Mein Zahlungswunsch:

- durch Abbuchung
 gegen Rechnung

Firma _____ Name, Vorname _____
 Position _____ eMail _____
 Straße, Nr. _____ Bank _____
 PLZ/ Ort _____ Kontonummer _____ BLZ _____
 Tel. _____ Fax _____ Datum, Unterschrift _____

Fuhrparkgröße (bitte angeben): ____ PKW ____ Transporter (bis 3,5t) ____ Transporter (über 3,5t)

Widerrufgarantie: Diese Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen (Poststempel) schriftlich beim Leserservice Flottenmanagement-Verlag GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel widerrufen. Dies bestätige ich durch meine 2. Unterschrift

Datum, _____ 2. Unterschrift _____

Senden Sie den Coupon am besten noch heute an: Flottenmanagement Verlag GmbH, Leserservice, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel oder per Fax an: 0228/45 95 47-9



Die neue Generation des Renault Trafic ist ab sofort verfügbar. Wir haben uns die Features der Neuaufgabe genauer angesehen.

Der passt nicht nur in die Garage, da passt auch ordentlich was rein (o.re.)

Modern, funktionell und übersichtlich präsentiert sich das neue Pkw-ähnliche Cockpit

So lässt es sich reisen – drehbare Sitze, verankerbare Kühlbox und bequeme Rückbank (u.)



Mehr Mehrwert

Geht es nach Bruno Morange, Vice President der Nutzfahrzeug Division bei Renault, kann es immer so weitergehen: Renault ist seit Jahren Marktführer im Nutzfahrzeugsegment in Europa und auch in Deutschland bei vielen Modellen unter den Top 3 zu finden. Aber der Markt verlangt stetige Veränderung oder zumindest Verbesserung – daher gehen die Neuaufgabe des Trafic und Master mit einer zusätzlichen Prise aktuellem Zeitgeist ins Rennen.

Der neue Trafic

Außerlich wurde der Trafic dezent modernisiert: Die neuen Monoblock-Scheinwerfer und der modifizierte Kühlergrill geben dem Trafic eine modernere, dynamischere Note. Die Rückleuchten in Klarglas-Optik und die optional in Wagenfarbe lackierten Front- und Heckstoßfänger sorgen für ein fließenderes Erscheinungsbild.

Im Innenraum dominieren Pkw-ähnliche Armaturen mit neuen LCD-Kombi-Instrumenten und nunmehr hellere, freundlichere Farbtöne. Das aufgewertete Navigationssystem ist gut platziert, und auch der Gewebestoff-Dachhimmel gibt dem Trafic eine frischere Note.

So viel Frische will auf die Straße gebracht werden, und hier kommt der neue Topdiesel mit 107 kW / 146 PS gerade recht: Bereits bei 1.500 Umdrehungen stehen 320 Newtonmeter zur Verfügung. Dabei verbraucht die neue Spitzenmotorisierung gerade einmal durchschnittliche 8,8 Liter (Werksangabe) und kommt obendrein mit einem serienmäßigen wartungs- und additiv-frei-

en Partikelfilter daher. Optional gibt es den großen Diesel auch mit dem automatisierten Schaltgetriebe „Quickshift“ (Aufpreis 950 Euro netto), dessen Schaltzeiten in der neuen Generation halbiert worden sind und das den Kraftstoffverbrauch um einen halben Liter senken soll. Eine sicher etwas komfortablere Wandlerautomatik ist bei Renault derzeit leider nicht in der Planung.

Dennoch, die Volumenmotorisierung wird der bekannte 2-Liter-Diesel mit 84 kW / 114 PS stellen – und zwar gleichermaßen für die Pkw-Variante (50%) wie auch für die Nutzfahrzeug-Version (56%). Rang zwei der Motorisierung der Nutzfahrzeuge wird mit 30 Prozent von dem 66 kW / 90 PS starken 2-Liter-Diesel erwartet, der mit 8,2 Litern exakt so viel verbraucht wie sein stärkerer Bruder. Zu dem niedrigen Spritverbrauch trägt nicht zuletzt das neue serienmäßige 6-Gang-Schaltgetriebe bei. Full-Size-Fahrerairbag, ABS und Bremsassistent sind Serie, automatische Türverriegelung mit selektiver Türöffnung und ESP leider nur Option. In Kombination mit dem Quickshift-Getriebe ist ESP konstruktionsbedingt leider gar nicht zu haben.

Zahlreiche Varianten

Der neue Trafic ist in 19 Karosserie- und Aufbauversionen erhältlich: Ob Kastenwagen mit oder ohne Doppelkabine, 3.098 oder 3.498 mm Radstand, verblecht, teilverglast oder rundum verglast: Fast alles ist möglich, auch Branchenpakete gibt es beispielsweise für Servicetechniker, Sanitärtechniker, Maler und Elektriker, demnächst kommt auch noch ein Kühlfahrzeug hinzu.



Trotz seiner garagenkompatiblen Außenabmessungen bietet der Trafic je nach Version bis zu 8,3 Kubikmeter Laderaum bei einer Nutzlast von 960 bis 1.188 Kilo.

Der neue Trafic beginnt als Nutzfahrzeug bei 19.250 Euro, als Bus bei 20.950 Euro (netto).

Renault Trafic 2.0 dCi 115

Motor / Hubraum in cm:	4-Zyl. Diesel / 1.995
kW/PS bei U/min:	84/114 / 3.500
Drehmoment bei U/min:	290 Nm bei 1.600
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	k. A. / 160
EU-Verbrauch / Reichweite:	8,2 L / 1.097 km
Zuladung / Ladevolumen:	1.017-1.171 kg / 5-8,3 m ³
Typklasse HP/VK/TK:	21 / 21 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	80 %
Dieselanteil:	98 %
Basispreis (netto):	19.950 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	654,35 / 0,26

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Für mehr Fahrspaß
im Fuhrpark.



ZOOM-ZOOM

Der **Mazda6**. Als Limousine ab € 17.931¹⁾ Als Kombi ab € 18.535¹⁾

Sie wollen mehr Fahrspaß? Sie wollen mehr Vorteile? Dann empfehlen wir Ihnen den Mazda6. Denn der bietet neben seiner überragenden Fahrdynamik auch Qualität vom Feinsten. So belegt der Mazda6 den 1. Platz²⁾ der ewigen AUTO BILD 100.000 km Zuverlässigkeits-Rangliste – absolut fehlerfrei. Setzen Sie auf Fahrspaß und Qualität – setzen Sie auf den Mazda6. Weitere Infos erfahren Sie beim **Mazda Firmenkunden Center unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)³⁾** oder im Internet.

www.flottenmanagement.mazda-firmencenter.de

Verbrauch des Mazda6 Sport 1.8 | MZR Comfort: innerorts 10,9 l/100 km, außerorts 6,0 l/100 km und kombiniert 7,8 l/100 km. CO₂-Emissionen: 186 g/km.
¹⁾ Unverbindliche Preisempfehlung, exkl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. ²⁾ AUTO BILD 397/04. ³⁾ 6,2 Cent/30 Sek. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



Die Mazda Modellreihe siegt erneut im AUTO BILD Qualitätsreport. AUTO BILD 05/2006



Comeback

Der Opel Antara symbolisiert die Rückmeldung der Rüsselsheimer im SUV- und Crossover-Segment. Das intelligente, aktive Allradsystem, das die Vorteile des Vorderradantriebs mit denen permanenten Vierradantriebs verbinden soll, verfügt über eine elektro-hydraulische Kupplung mit elektronischer Steuerung, voll integriert in die ABS- und ESP-Steuerung. Ebenfalls serienmäßig sind Klimaanlage, Zentralverriegelung, elektrische Fensterheber, das Stereo-CD-Radio CD 30 MP 3 mit sieben Lautsprechern, Unterfahrschutz und ein umfangreiches Sicherheits-Paket. Mit 4,58 Metern Länge, 1,85 Metern Breite und 1,70 Metern Höhe wurde er bewusst kompakt gehalten für Pkw-Parklücken. In den hinteren Seitenwänden befinden sich je zwei Schienen, in die verschiedene Netze, Trennwände, Stangen und Haken eingeklinkt werden können. Die Motorenpalette reicht über zwei 2,0 CDTI ECOTEC-Diesel (93 kW/127 PS bzw. 110 kW/150 PS) einen 2,4 Liter-Benziner (103 kW/140 PS) bis hin zum 3,2 Liter-V6 (167 kW/227 PS).

Ergänzung

Mit dem C4 Picasso ergänzt Citroën die Van-Modellpalette. Von Haus aus Mini-Van, ist der C4 Picasso gar als Siebensitzer ausgelegt mit großzügiger Sicht nach vorn durch die Weitwinkel-Panoramawindschutzscheibe. Er bietet auch ein neues, automatisiertes 6-Gang-Schaltgetriebe (Wahlhebel am Lenkrad, Schaltwippen an der Lenksäule) und einen sehr geräumigen Kofferraum (576 Liter nach VDA-Norm, maximales Ladevolumen 1.951 Liter). Die Außenmaße (4,59 Meter Länge, 1,83 Meter Breite und 1,66 Meter Höhe) fördern überdurchschnittliche Platzverhältnisse innen. Citroën unterstreicht die größte Ellenbogenfreiheit und Beinfreiheit der zweiten Sitzreihe in der Fahrzeugkategorie. Die Fond-Sitze sind mit einem Handgriff klappbar, ohne die Kopfstützen abzunehmen. Dank Hinterachs-Pneumatikfederung kann die Ladekante mit Hilfe eines Bedienelementes im Kofferraum abgesenkt werden. Der C4 Picasso ist mit Zweiliter-Benziner (105 kW/143 PS) oder einem der beiden Diesel HDi 110 (81kW/110 PS) und HDi 138 (101 kW/138 PS) erhältlich.



Formgebung

Ein moderneres, frisches Design war ein erklärtes Konstruktionsziel für den jüngsten Honda CR-V. Dazu gehört auch, dass der neue das Ersatzrad nicht länger auf der Heckklappe schultert. Als positiven Nebeneffekt verbesserter Aerodynamik stellt Honda eine deutliche Senkung der Durchschnittsverbräuche in Aussicht. Dank breiterer Türen und niedrigerer Türschweller wird das Ein- und Aussteigen erleichtert, zudem sind die Vordersitze nun größer dimensioniert. Im Laderaum gewährleistet das neuartige Laderaumbord zusätzliche Flexibilität. Es kann oberhalb des Kofferraumbodens zur Bildung einer zweiten Ladeebene fixiert werden. Serienmäßig verfügt der neue CR-V über zweistufige SRS-Front-Airbags, Seiten-Airbags vorn, die ganze Flanke abdeckende Kopf-Airbags, Warner für alle Sicherheitsgurte sowie aktive Kopfstützen vorn. Mit einem neu entwickelten 2,0 Liter-Benziner (110 kW/150 PS, wahlweise 6-Gang-Schaltung oder 5-Gang-Automatik) und dem 2,2 i-CDTi-Diesel (103 kW/140 PS, 6-Gang-Schaltung) stehen zwei Motoren zur Auswahl.

Detailarbeit

Beim neuen Land Rover Defender standen noch höheres Leistungsvermögen im Gelände, verbesserter Fahrkomfort sowie allgemein mehr Kraft und Kultiviertheit im Lastenheft. Für das Modelljahr 2007, äußerlich erkennbar am neuen Profil der Motorhaube, erhielt er unter anderem einen neuen 2,4 Liter-Common-Rail-Turbodiesel mit mehr Drehmoment (Maximum 360 Nm bei 2.000/min., 90 kW/122 PS Leistung, Euro 4) und Durchzugskraft sowie ein neues Sechsgang-Schaltgetriebe mit kürzer übersetztem ersten Gang für das Gelände und längerem sechsten Gang für die Straße (deutlich größere Gangspreizung als früher). Das Armaturenbrett wurde neu, ergonomisch günstiger gezeichnet, zudem wurde in die Verbesserung der Sitze investiert. Ebenfalls von Grund auf überarbeitet zeigt sich das Heizungs- und Lüftungssystem mit neuen Aluminiumlamellen und Rippen-Wärmetauscher für 50 Prozent mehr Luft in der Passagierkabine, 12 Grad höhere Innentemperatur im Heizungsfall und ggf. 7 Grad mehr Kühle über die Klimaanlage.





RENAULT
CRÉATEUR D'AUTOMOBILES



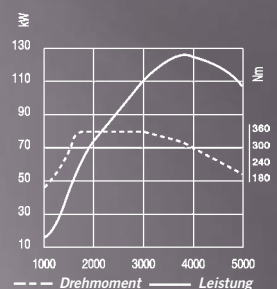
RENAULT 2005
FIA F1 WELTMEISTER

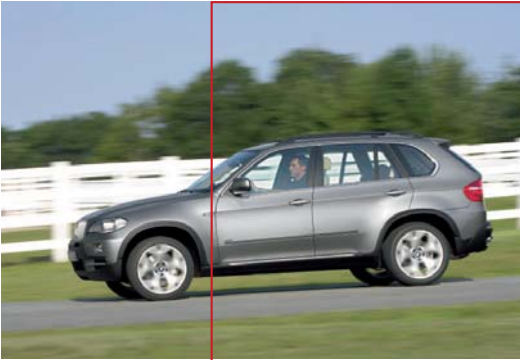


Hiermit fährt Dr. Jekyll morgens zur Arbeit.
Und Mr. Hyde abends wieder zurück.

Der neue Renault Espace mit 2.0 dCi FAP ist ein Turbodiesel der Extreme: beschleunigungsstark und trotzdem wirtschaftlich. Drehfreudig und dennoch entspannt. Laufruhig, obwohl ein Diesel. Die Gründe dafür: Piezo-Injektoren, Abgasrückführung, Vierventiltechnik, Common-Rail-Einspritzung und variabler Turbolader sowie die sportliche Motorcharakteristik in Verbindung mit 127 kW/173 PS. Dadurch erreicht der Vierzylinder mit serienmäßigem Partikelfilter 360 Nm maximales Drehmoment schon bei gelassenen 1.750 U/min – zur Freude von Dr. Jekyll. Und kann völlig dieseluntypisch selbst bei hohen Drehzahlen noch reichlich Leistung mobilisieren. Ganz zum Vergnügen von Mr. Hyde.

Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts 9,5; außerorts 6,6; kombiniert 7,6; CO₂-Emission: 200 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG)





Optimierung

Der BMW X5, 1999 Begründer des Segmentes SAV (Sports Activity Vehicle), erscheint vollständig neuentwickelt unter Wahrung des Karosserie- und Antriebskonzeptes mit leistungsstärkeren Motoren (plus 6 bis plus 18 Prozent), torsionssteifer Karosserie mit optimierter Aerodynamik, Doppelquerlenker-Vorderachse, Integral-IV-Hinterachse sowie weiterentwickeltem Allradantrieb BMW x-Drive. Die Aktiv-Lenkung soll Fahr- dynamik und Agilität begünstigen, AdaptiveDrive und adaptive Stoßdämpfer sollen die Wankstabilisierung fördern. Er wird mit Sechsgang-Automatik für schnellere Schaltvorgänge und reduziertem Verbrauch (Werksangaben: minus 5 bis minus 14 Prozent) sowie elektronischem Gangwahlschalter ausgeliefert. Der Innenraum ist geräumiger (max. Ladevolumen jetzt 1.750 Liter), die dritte Sitzreihe optional. Er kommt Ende März auf den deutschen Markt zu Preisen von netto 43.151 Euro (X5 3.0si), 57.731 Euro (X5 4.8i) und 43.613 Euro (X5 3.0d).

QashQai

„Käsch-kai“ spricht sich der Name des neuen Nissan-SUV, des ersten Nissan-Modells, das komplett vom 2003 in London neu eröffneten Nissan Design Center Europe (NDE) verantwortet wird. In Punkto Größe soll der QashQai eine Mittelstellung zwischen einer Schrägheck-Limousine des C-Segments und einem SUV einnehmen, er ist 4,32 Meter lang, 1,78 Meter breit und 1,61 Meter hoch. Der Radstand misst 2,63 Meter. Es wurde besonderen Wert darauf gelegt, den Fahrerplatz streng mit tief eingelassenen Rundinstrumenten und einer weit nach oben gezogenen Mittelkonsole ergonomisch zu gestalten. Bei den Motoren besteht die Wahl zwischen je zwei Common-Rail-Turbodiesel-Aggregaten (78 kW/106 PS und 110 kW/150 PS) und zwei Benzinern (85 kW/115 PS und 103 kW/140 PS). Je nach Motorwahl ergeben sich verschiedene Getriebe-Optionen: manuelle Fünf- und Sechsganggetriebe, Sechsstufen-Automatik und stufenloses CVT-Getriebe mit manueller Schaltoption. Auf Wunsch rüstet Nissan mit dem aus dem X-TRAIL bekannten ALL-MODE 4x4-Allradsystem aus.



Europalösung

KIA stellte den kompakten Fünftürer cee'd auf dem Pariser Salon als „ersten reinen Europäer“ der Marke vor. Denn der „ED“ (interner Code für „European Design“) wird ausschließlich in der Slowakei produziert und in Europa vertrieben. Er ist 4,20 Meter lang, der Radstand misst 2,65 Meter. Im September 2007 soll das Kombi-Modell, im Dezember 2007 der sportliche Dreitürer folgen. Ab Marktstart im Dezember 2006 stehen vier Motoren zur Auswahl: drei Benziner (1,4 Liter/1,6 Liter und 2,0 Liter mit variabler Ventilsteuerung) und ein Diesel (1,6 Liter mit variabler Turbinengeometrie).



Alternative

Auch für die sechste Generation des Ford Transit kommt jetzt die Erdgas-Version auf den Markt, die bei der Nutzfahrzeug-IAA in Hannover ihre Weltpremiere feierte. Alle neuen Ford Transit CNG können darüber hinaus regenerativ erzeugtes Bio-Methan tanken. Als Motor kommt hier das neu entwickelte 2,3 Liter-Duratec-Benzin-Triebwerk mit 107 kW/145 PS zum Einsatz (Euro 4). Der Transit CNG steht in drei unterschiedlichen Radständen und unterschiedlichen Varianten (Kastenwagen, Pritschenwagen und Fahrgestell) zur Auswahl. Einstiegsmodell ist der Kastenwagen FT 330 K. Das Fassungsvermögen der Erdgastanks (im Laderaum oder in Unterflurtechnik) liegt je nach Version zwischen 24,3 und 38,6 Kilogramm, was nach Herstellerangaben Reichweiten, ausschließlich mit Erdgas betrieben, zwischen 250 und über 400 Kilometern ermöglicht. Hinzu kommt jeweils der serienmäßige 80-Liter-Benzintank. Der Mehrpreis für die CNG-Versionen beträgt je nach Variante zwischen netto 3.950 Euro und 4.700 Euro.





Cordoba



León



Toledo



Altea



Ibiza



Alhambra

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Seat

Seat ja, aber welche?

Seat ist in so mancher Hinsicht eine besondere Marke, das zeigt auch die Marktübersicht. Häufiger in außergewöhnlichen Fuhrparks vertreten, mehr die Wahl für die Individualität denn Konformität. Dies bedingt auch eine Spur weit die Aufstellung innerhalb des Konzerns, die derzeit feinabgestimmt wird.

Sportlichkeit will Seat mit den Fahrzeugen propagieren, Emoción und Extravaganz. Dafür stehen in den Baureihen Ibiza, León und Altea als Top-Motorisierungen eine Formula Racing (FR)-Version mit bis zu 200 PS sowie beim Ibiza und beim León die Cupra-Versionen, die wir hier aber nicht vollständig dargestellt haben. So scheint es ganz plausibel, dass sich kein Kombi in der Palette befindet, die sich auf sechs Modelle begrenzt. Stattdessen setzen die Spanier auf das Vankonzept, das der Altea, der Toledo und auch der Alhambra darstellen. Sportlichkeit und Van passen demnach sehr gut zusammen. Zum Ende des Jah-

res soll der neue Van Altea XL weiteres Fuhrparkpotenzial ausschöpfen.

Vorteilhaft für den Fuhrparkbereich erweist sich die Zugehörigkeit zum Volkswagenkonzern, wodurch Seat aufgrund bestehender Konzern-Rahmenabkommen als Importeur leichter Zugang in die Flotten erhalten kann. Sämtliche Konzern-Dienstleistungen sowie Garantievereinbarungen gelten ebenfalls für die spanischen Tochtermodelle, die ja auf Technologiekomponenten von Volkswagen zurückgreifen. Für Firmenkunden interessant ist darüber hinaus, dass Seat in regelmäßigen Abständen Sondermodelle mit businessrelevanten Ausstattungspaketen anbietet.

Seit dem Produktionsende des Miniwagens Arosa beginnt Seat fahren mit dem Kleinwagen Ibiza und kostet im Finanzleasing bei 20.000 jährlich gefahrenen Kilometern rund 138 Euro. Unterm Strich am günstigsten kommt man hier bis 30.000 Kilometer im Jahr mit dem Ibiza 1.2 weg, erst ab 50.000 Kilometern rechnet sich in den Gesamtkosten der kleinste TDI. Die Baureihen Cordoba, León, Altea und Toledo fahren in allen kalkulierten Laufleistungen durchweg am kostensparsamsten mit dem kleinsten 1.9 TDI -Motor.

Doch wenn Fahrspaß – einer der Hauptgründe für die Wahl eines Seat – und günstig vereinbar werden sollen, liegt die stärkere Dieselmotorisierung beispielsweise beim León oder Altea in den Gesamtkosten preislich immer noch besser da, als die vergleichbare Benziner-Version (León 2.0 TDI

bei 30.000 km: 570 Euro, 2.0 FSI: 636 Euro). Auch bei der FR-Ausführung differieren Diesel und Benziner mit 60 Euro bzw. 113 Euro zu Gunsten des Diesels.

Als Frage des Geschmacks entpuppt sich dann die Wahl von León oder Altea, denn preislich liegen zwischen oben genannten Motorisierungen minimal 10 Euro (maximal 30 Euro) in den Gesamtkosten. Im Ladevolumen erzielt der Altea einen Vorteil von 155 Litern. Hier führt das Sharan-Schwestermodell Alhambra mit über 2.600 Liter Fassungsvermögen und bietet sich als praktischer Allrounder an. So stellt sich am Ende heraus, Seat bietet vom günstigen Kleinwagen über sportlich getrimmte Modelle bis hin zum Großraumvan für jeden Verwendungszweck etwas an.







Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: **0,5 %**
 Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: **6 %**
 Anzahl Servicebetriebe: **325 Vertragshändler, 352 Servicepartner**
 Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag:
Mindestabnahmemenge von 5 Fahrzeugen p.a.
 aktuelle Business Pakete: **Ibiza Comfort Edition** (Preisvorteil 2.330 Euro), **Sport Edition** (PV bis 2.525 Euro), **Altea Rebel** (PV 1.610 Euro), **Sport Edition** (PV 1.050 Euro), **Alhambra Vigo** (PV 4.600 Euro), **Sport Edition** (PV 4.540 Euro)

Das steht drin

Mit den Marktübersichten, die in jedem Heft erscheinen, bietet Flottenmanagement eine zusätzliche Vergleichsserie, jeweils bezogen auf eine Marke. Damit tragen wir der Tatsache Rechnung, dass schon viele Unternehmen Dienstwagenfahrern eine Full Service Leasing-Rate vorgeben, für die sich der Mitarbeiter ein Modell „seiner“ Marke aussuchen kann. In der folgenden Tabelle sind die Basis-Versionen des jeweiligen Modells aufgelistet. Sie berücksichtigt keine teureren Sonderausstattungs-Linien, jedoch bei Diesel-Fahrzeugen, wenn vorhanden, einen optional erhältlichen Dieselpartikelfilter. Sie liest sich von links nach rechts in der Reihenfolge Fahrzeugtyp, Motorart, Leistung, Netto-Listenpreis (wegen der Dienstwagensteuer), dann folgen die Kostenblöcke für die jährlichen Laufleistungen 20.000 km, 30.000 km, 50.000 km inklusive der jeweiligen Restwerte für 36 Monate Laufzeit.

Die ALD-Full Service-Rate beinhaltet Finanzrate, Wartung und Reparaturen, Tankkarte, GEZ und Kfz-Steuer. Die wichtigsten technischen Daten ergänzen den Überblick.

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km	
	Ibiza 1.2 12 V Amaro	Otto-4-Z	51/70	8.612	138,08	193,62	129,83	331,70	3.725	150,97
	Ibiza 1.4 16 V Reference	Otto-4-Z	63/85	10.948	175,53	232,32	143,03	375,35	4.735	191,93
	Ibiza 1.4 16 V Reference	Otto-4-Z	74/100	11.466	183,83	240,61	145,23	385,84	4.959	201,00
	Ibiza 1.4 TDI Reference	Diesel-4-Z	51/70	11.724	187,97	255,91	88,54	344,45	5.071	205,53
	Ibiza 1.9 TDI Reference	Diesel-4-Z	74/100	12.845	205,94	280,95	92,30	373,25	5.555	225,18
	Ibiza 1.4 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	59/80	12.910	206,98	274,91	86,65	361,56	5.583	226,31
	Cordoba 1.2 12 V Reference	Otto-4-Z	51/70	10.983	176,09	231,63	129,93	361,46	4.256	192,53
	Cordoba 1.4 16 V Reference	Otto-4-Z	63/85	11.500	184,38	241,16	143,03	384,19	4.456	201,60
	Cordoba 1.4 TDI Reference	Diesel-4-Z	51/70	12.276	196,82	268,75	88,54	357,29	4.941	215,20
	Cordoba 1.9 TDI Reference	Diesel-4-Z	74/100	13.310	213,40	292,42	92,30	384,72	5.357	233,44
	Cordoba 1.4 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	59/80	13.461	215,82	287,76	86,65	374,41	5.418	235,98
	Cordoba 1.9 TDI Stylance	Diesel-4-Z	96/130	15.121	242,43	321,44	99,83	421,27	6.086	265,07
	Leon 1.6 Reference	Otto-4-Z	75/102	13.785	221,01	279,03	165,03	444,06	5.858	241,65
	Leon 2.0 FSI Reference	Otto-4-Z	110/150	15.767	262,63	327,13	181,74	508,87	6.702	280,34
	Leon 1.9 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	77/105	15.918	263,16	342,17	97,95	440,12	6.765	287,00
	Leon 2.0 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	103/140	17.384	289,56	369,98	107,37	477,35	7.388	309,08
	Leon 2.0 T FSI FR	Otto-4-Z	147/200	20.422	355,47	419,96	181,74	601,70	8.067	378,40
	Leon 2.0 TDI DPF FR	Diesel-4-Z	125/170	21.285	382,42	462,85	113,02	575,87	7.928	406,33
	Altea 1.6 Reference	Otto-4-Z	75/102	14.905	242,69	300,71	167,23	467,94	6.558	259,43
	Altea 2.0 FSI Reference	Otto-4-Z	110/150	16.888	281,30	341,80	188,64	530,44	7.177	300,27
	Altea 1.9 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	77/105	17.039	271,06	350,07	101,72	451,79	7.753	290,19
	Altea 2.0 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	103/140	18.677	297,11	377,54	109,26	486,80	8.498	318,09
	Altea 2.0 T FSI FR	Otto-4-Z	147/200	21.543	374,97	443,47	186,26	629,81	8.510	399,17
	Altea 2.0 TDI DPF FR	Diesel-4-Z	125/170	22.405	356,43	436,85	114,91	551,76	10.194	381,59
	Toledo 1.6 Reference	Otto-4-Z	75/102	15.940	255,56	313,56	167,23	480,81	7.013	279,43
	Toledo 1.9 TDI DPF Reference	Diesel-4-Z	77/105	18.073	290,90	369,91	101,72	471,63	8.088	311,19
	Toledo 2.0 FSI Stylance	Otto-4-Z	110/150	19.647	319,90	384,39	188,64	573,03	8.644	341,96
	Toldeo 2.0 TDI DPF Stylance	Diesel-4-Z	103/140	21.435	345,01	425,44	113,02	538,46	9.592	369,08
	Alhambra 2.0 Vigo	Otto-4-Z	85/115	20.776	343,47	415,96	206,84	622,80	8.674	374,58
	Alhambra 1.8 20 V Turbo Vigo	Otto-4-Z	110/150	22.069	364,85	436,10	216,24	652,34	8.221	397,83
	Alhambra 1.9 TDI Reference	Diesel-4-Z	66/90	22.233	356,46	446,47	120,56	567,03	9.282	389,75
	Alhambra 1.9 TDI Vigo	Diesel-4-Z	85/115	22.500	360,74	450,75	120,56	571,31	10.069	394,44
	Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	Diesel-4-Z	103/140	23.599	390,14	481,57	124,32	605,89	10.561	425,48
	Alhambra 1.9 TDI Vigo	Diesel-4-Z	110/150	23.879	382,86	472,87	118,07	591,54	10.328	418,62
Alhambra 2.8 V6 Sport	Otto-6-Z	150/204	26.974	445,95	525,39	241,55	766,94	9.441	486,33	

Flottenfahrzeuge

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	Beschleunigung 0-100 km/h	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
223,52	418,22	418,22	3.337	164,41	267,97	324,45	592,42	2.820	763	14,2	170	960	510
265,71	480,21	480,21	4.242	209,01	313,79	357,44	671,23	3.586	692	11,9	180	960	514
274,78	492,38	492,38	4.443	218,88	323,66	362,94	686,60	3.755	681	11,2	190	960	514
290,46	423,24	423,24	4.543	223,82	339,75	221,26	561,01	3.840	957	14,8	166	960	524
317,19	455,62	455,62	4.977	245,21	368,22	230,67	598,89	4.207	918	10,8	190	960	495
311,24	441,19	441,19	5.002	246,45	362,38	216,55	578,93	4.228	978	12,9	176	960	514
265,08	459,78	459,78	3.761	222,00	325,54	324,45	649,99	3.102	763	15,0	171	1.140	514
275,38	489,88	489,88	3.939	232,45	337,24	357,44	694,68	3.249	692	12,4	181	1.140	519
306,14	438,92	438,92	4.389	243,54	369,48	221,26	590,74	3.652	957	15,2	167	1.140	495
331,35	469,78	469,78	4.758	264,06	397,08	230,67	627,75	3.960	918	11,1	192	1.140	518
326,92	456,87	456,87	4.812	267,06	392,99	216,55	609,54	4.005	978	13,2	177	1.140	518
363,08	512,80	512,80	5.406	299,98	432,99	249,50	682,49	4.498	849	9,5	210	1.140	495
316,67	564,17	564,17	5.238	265,73	371,75	412,43	784,18	4.411	733	11,7	184	1.166	570
363,84	636,39	636,39	5.992	303,95	422,45	454,17	876,62	5.046	696	8,8	210	1.166	570
385,01	531,91	531,91	6.049	306,86	439,87	244,79	684,66	5.093	1.058	11,3	185	1.166	570
408,51	569,54	569,54	6.606	335,11	469,54	268,33	737,87	5.563	964	9,3	205	1.166	570
461,90	734,45	734,45	7.148	408,98	527,48	454,18	981,66	5.923	696	7,3	229	1.166	570
505,75	675,25	675,25	7.928	438,20	572,63	282,45	855,08	5.694	916	7,8	214	1.166	570
334,45	585,25	585,25	5.888	281,75	387,77	417,93	805,70	4.993	723	12,8	181	1.320	600
377,76	660,66	660,66	6.417	325,56	434,05	471,42	905,47	5.404	671	9,6	206	1.320	595
388,2	540,75	540,75	6.986	315,71	448,72	254,21	702,93	5.964	1.018	12,3	183	1.320	595
417,52	581,37	581,37	7.657	346,06	480,48	273,03	753,51	6.537	948	9,9	201	1.320	595
486,66	766,11	766,11	7.540	431,43	562,92	465,68	1.028,60	6.248	679	7,7	220	1.320	551
481,02	653,34	653,34	9.186	415,14	514,57	287,16	801,73	7.842	902	8,6	208	1.320	595
354,45	605,25	605,25	6.296	301,31	407,33	417,93	825,26	5.340	723	12,9	181	1.440	600
409,21	561,76	561,76	7.274	338,26	471,27	254,21	725,48	6.190	1.018	12,4	183	1.440	595
425,46	708,36	708,36	7.760	371,38	489,88	471,42	961,30	7.760	671	9,7	206	1.440	595
468,51	638,01	638,01	8.628	401,18	535,61	282,45	818,06	7.342	916	10,0	201	1.440	600
472,08	782,28	782,28	7.739	404,40	546,89	516,91	1.063,80	6.492	744	15,2	177	2.610	777
494,15	818,53	818,53	7.228	454,35	595,61	540,41	1.136,02	5.903	744	10,9	199	2.610	776
506,76	687,56	687,56	8.282	432,75	598,77	301,29	900,06	6.948	1.093	17,2	164	2.610	786
511,45	692,25	692,25	9.056	421,11	587,12	301,29	888,41	7.706	1.093	13,7	181	2.610	786
543,91	730,36	730,36	9.499	441,68	609,11	310,70	919,81	8.083	1.060	12,2	192	2.610	770
535,63	713,61	713,61	9.253	455,86	621,88	296,58	918,46	7.820	1.111	11,9	188	2.610	786
590,78	953,03	953,03	8.227	570,49	721,93	603,65	1.325,58	6.809	666	9,9	217	2.610	776



Die Benzinpreis-Hiobsbotschaften reißen nicht ab. Wohl dem, der ein Fahrzeug wie den Touran EcoFuel mit Erdgas fahren kann. Wir haben es getan.



Fahren & Sparen

Gleicher Motor, anderer Überbau gilt für den VW Touran EcoFuel, der parallel zum Caddy EcoFuel (s. FM 4/2006) entwickelt wurde. Dieser andere Überbau bedingt auch etwas andere Leistungs-, Nutz- und Verbrauchsparameter. Vier Erdgastanks sind wie bei dem Kastenwagen/Kombi, mit dem der Touran sich die Plattform teilt, unterflurig angebracht. Sie fassen 18 kg und machen den Van zu einem quasi-monovalenten Fahrzeug. Mit einem Nottank für 13 Liter Benzin können einige Kilometer bis zur nächsten Erdgastankstelle überbrückt werden.

Wie beim Caddy unterrichtet das Multifunktionsdisplay des Bordcomputers über die noch verbleibende Reichweite der Erdgastankfüllung, eine analoge Anzeige informiert per Zeigerstand über den Füllzustand des Erdgastanks, digitale Balken über den des Nottanks. Auch der Touran startet auf Benzin und schaltet bei Gasmangel automatisch auf Benzin. So viel zu den Gemeinsamkeiten.

Im Gegensatz zum Caddy spielt der Touran seine Personen-Kraftwagen-Gene besser aus, deutlich wird dies vor allem durch seine stabile Straßenlage und sein fester gefedertes Fahrverhalten. Dennoch bringt auch er nach Belieben sieben Personen (zwei davon auf den „Kindersitzen“ im Kofferraum) oder alternativ fast 2.000 Liter im flexibel gestaltbaren Fond/Kofferraum unter. Schnell lassen sich die drei einzelnen Rücksitze umklappen und/oder nach vorne schieben, so dass eine ebene und gut zu beladende Fläche entsteht – ohne Raumeinbußen, genau wie beim Serienfahrzeug.

Die erdgastypisch lautere Abgasanlage wirkt etwas störend bei höheren Tempi, immerhin sind auch beim Touran EcoFuel bis zu 180 km/h möglich. Aufgrund der kleineren Erdgastanks im Vergleich zum Caddy begrenzt sich die Reichweite auf bestenfalls 310 km, der Verbrauch liegt laut Werksangaben mit 5,8 kg um 0,2 kg unter dem des Caddy. Ausschlaggebend dafür ist das um etwa 100 kg geringere Eigengewicht, was dann auch eine schnellere Beschleunigung und eine höhere Spitzengeschwindigkeit bedingt. Unsere erfahrenen Verbräucher beliefen sich auf etwa 7,16 kg mit L-Gas. Während unseres Testzeitraums waren Reichweiten bis 270 Kilometer bei gemischter Nutzung in der Stadt und Langstrecke die Regel.

Auf der Internetseite bieten die Erdgasstrategen von Volkswagen einen Rechner an, der schnell die Kostenersparnis verdeutlicht. So lässt sich die Listenpreisdifferenz zwischen Erdgas- und leistungsmäßig vergleichbarer TDI-Version (733 netto ohne Partikelfilter) des Touran in weniger als zwei Jahren bei einer durchschnittlichen jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometern herausfahren. Beschleunigend wirken hierbei die Förderungen der regionalen Gasanbieter, die sich laut **erdgasfahrzeuge.de** auf bis zu 2.500 Euro belaufen können, sowie ein steigender Dieselpreis. Manch Taxler mag daher fast ungeduldig auf die Taxiversion warten, die laut VW voraussichtlich ab dem Frühjahr 2007 bestellbar sein wird.

Und nicht nur der Preis ist vorteilhaft, der Umweltgedanke wird durch partikelfreies Fahren weitergetragen, auch der Stickoxidausstoß, der ab 2010 mit einem EU-weiten Grenzwert die Kommunen beschäftigen wird, ist etwa fünf Mal niedriger im Vergleich zu einem Dieselfahrzeug. So steht mit einem solchen Erdgasfahrzeug der Mobilität nicht viel im Wege.

Äußerlich kaum von einem „normalen“ zu unterscheiden... (o.)

...innen gleiches Raumangebot durch unterflurige Gastanks (Mitte)

Während der Fahrt sollte immer ein Auge auf der Gas-Reichweitenanzeige bleiben. Ganz unten Füllstand Benzin (u. li.)

VW Touran EcoFuel 2.0

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl. Diesel / 1.984
kW/PS bei U/min:	80/109 / 5.400
Drehmoment bei U/min:	160 Nm bei 3.500
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse:	Euro 4
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,5 / 180
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 310 km
Zuladung / Ladevolumen:	617 kg / 1.989 L
Typklasse HP/VK/TK:	14 / 15 / 16
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Basispreis (netto):	20.302 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	547,12 / 0,22

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Qualität und Leistung erleben.



Der neue Toyota Avensis D-CAT mit 130 kW (177 PS).
Clean Power Diesel von Toyota.

**TOYOTA
D-CAT**

Qualität und Leistung erleben. Mit dem neuen Toyota Avensis und seinem kraftvollen Common Rail Dieselmotor. Erleben Sie Qualität in wirklich jedem Detail: in umfassenden Sicherheitssystemen mit serienmäßigem Fahrer-

Knieairbag. Dem Premium Audio System mit mp3-/WMA-fähigem CD-Player. Im sprachgesteuerten DVD-Navigationssystem. Und dem Geräuschniveau einer Oberklasselimosine. Lernen Sie den neuen Toyota Avensis kennen. Detail für Detail. 0180/5 35 69 69 (0,12 €/min).



Nichts ist unmöglich. **TOYOTA**



1

Anregender



3



4



5



7



9



10



8



11

Ein Rückblick auf das fünfte Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen, das diesmal mit Unterstützung der Volkswagen Group Fleet International in der Autostadt Wolfsburg stattfand.



2

„Die Autostadt ist die Plattform, mit der sich der Volkswagen-Konzern als global handelnder Mehrmarkenkonzern präsentiert. Sie ist nicht nur ein Erlebnis- und Kompetenzzentrum für Automobilität, sondern auch ein Motor für einen lebendigen Austausch zwischen Unternehmen und Gesellschaft.“

Dieser Aussage des Volkswagen AG-Vorstandsvertretenden Bernd Pischetsrieder, vor allem dem Aspekt „Austausch“ folgend traf sich der Flottenmanagement-Redaktionsbeirat nunmehr zum fünften Mal, und diesmal war die Teilnehmerzahl schlichtweg rekordverdächtig: der Termin in der Hochburg des deutschen Flottengeschäfts, der Autostadt Wolfsburg, lockte zehn Fuhrparkleiter. Auch Dr. Stefan Brungs, Geschäftsführer der mit-gastgebenden Volkswagen Group Fleet International, nutzte die Gelegenheit, im Namen seiner Mitarbeiter die Delegation zu begrüßen und für ihr Engagement zu danken. Denn die Zahlen, die sich auch in den Flotten der Teilnehmer mindestens spiegeln, sprechen für sich: Der Konzern kann sich aktuell über eine Beteiligung von 44 Prozent in den deutschen Fuhrparks freuen.

ditionen überwiegend aus dem Bauch getroffen werden, den Benchmark setzen schließlich Mitarbeiter und Vorstand bzw. Geschäftsführung. „Außerdem sollte kein Schwerpunkt gesetzt sein, denn dieser bedeutet Abhängigkeit“, so Stamm.

Als Fuhrparkleiter von Bosch ist Peter Pfister durch die unternehmerische Nähe zu den Herstellern in der Situation, alle Marken im Fuhrpark zu verwalten. Auch Claus-Peter Gotta von Lafarge Roofing mit französischer Muttergesellschaft greift auf eine nicht-markenbezogene Car Policy zurück, doch „trotzdem werden wenig Importeure gewählt.“

Stephan Faut ist als Vertretung von Bernhard Frie für die Firma apetito erschienen: „Wir haben vor einem Jahr die freie Fahrzeugwahl eingeschränkt und schreiben gewisse Fahrzeugkategorien vor, hierdurch werden nun deutlich mehr VW Passat und Audi A4 bestellt. D.h. die Fahrzeugmodelle entwickeln sich zu Volumenfahrzeugen.“ Hans-Joachim Schwandt stellt

Austausch



6

Neben aktivem Erleben der Autostadt inklusive der VW-Technik auf einer beeindruckenden Gelände-fahrt im Touareg stand die Fuhrpark-Praxis im Mittelpunkt des zweitägigen Events, die auch außerhalb der Tagung zu angeregten Diskussionen führte. Die neuen Mitglieder Hans-Joachim Schwandt, TUI (1.400 Fahrzeuge), Dieter Prohaska, adidas (500 Fahrzeuge), und Peter Stamm als Nachfolger des in Ruhestand getretenen Thomas Huckle von Boehringer Ingelheim (1.400 Fahrzeuge) konnten sich sofort bereichernd einfügen. Aus wichtigen Themenblöcke möchten wir auszugsweise Ergebnisse und Ansichten mitteilen.

Car Policy

Eine der wesentlichen Fuhrparkvoraussetzungen stellt die Car Policy dar, die maßgeblich die Marken und Modellverteilung innerhalb des Fuhrparks bestimmt. Wir wollten wissen, welche Faktoren Änderungen bedingen. Hans-Joachim Schwandt, TUI: „Zum einen beeinflusst der Personalvorstand die Modellvorgabe, zum anderen liegt der Status Quo in der Vergangenheit verwurzelt. Doch auch Wechsel in der Car Policy werden vornehmlich vom Vorstand auf den Weg gebracht, beispielsweise SUVs, welche mit dem Firmenimage harmonisieren, nämlich Lebensfreude und Abenteuerlust symbolisieren. Wir fahren hauptsächlich deutsche Fabrikate, denn hier spielt die Verknüpfung unserer Geschäfte eine Rolle. Hinzu kommt, dass die Schraube Restwert bei den deutschen Modellen günstig steht.“

Jener Restwert begründet auch die Fahrzeug-Wahl bei Peter Stamm: „Der Gebrauchtwagenmarkt akzeptiert die Marken VW und Audi sehr gut.“ Doch sieht er den rationellen Einfluss des Fuhrparkmanagers als nicht unerheblich, da Fahrzeugschei-

1. Peter Pfister, Burkhardt Langen, Markus Groß, Erich Kahnt, Bernd Wickel, Ralph Wuttke, Bernd Franke, Dieter Prohaska, Hans-Joachim Schwandt, Claus-Peter Gotta, Christian Scholz, Peter Stamm, Julia Rose, Stephan Faut, Sven Schulze (v.l.)

2. P. Pfister, P. Stamm und Sven Schulze auf dem Weg von einer Konzernmarke zur nächsten

3. H.-J. Schwandt, Dr. Stefan Brungs (VW Group Fleet International), Peter Stamm und André Olivier (VW Group Fleet International) beim Fachsimpeln

4. H.-J. Schwandt bringt seine langjährige Fuhrparkerfahrung lebhaft ein

5. Der Dufttunnel in der Autostadt dreht sich um die Brücke und verströmt Lavendelaromen

6. Das Ritz Carlton vor der VW-Industriekulisse

7. Über Stock und Stein

8. Peter Stamm gefällt das SUV offensichtlich

9. Die Welt aus Aluminium

10. Runter kommt man immer – erst recht und sicher mit dem Touareg

11. Das soll ein VW Fox sein? Dieter Prohaska, Bernd Wickel und C.-P. Gotta können es kaum glauben

12. „Frau Rose, an die Tafel bitte!“

(Personennennung immer von links)



12



fest, dass eine Budgetvorgabe (Vollkosten einbezogen) mittels eines Referenzfahrzeugs größere Motivation erzeugt, weil die Fahrer mehr Freiheit zur Gestaltung haben. „Tendenziell wird eher ein Modell niedriger gewählt, dies betrifft auch die Motorleistung.“ Solches beobachtet auch Christian Scholz bei den Fahrzeugen der Klöpferholz GmbH.

An Ausstattungsvorgaben bestehen bei Bernd Wickel, ARZ Haan, Navigationsgerät, Klimaanlage, Nebelscheinwerfer, wenn möglich in Paketen zur Restwerthebung, andere Firmen schreiben Einparkhilfen vor. Was die individuelle Ausstattung angeht, erlauben die meisten Car Policies nur das, was laut Preisliste bestellbar ist. Der Fahrer bei Klöpferholz kann bei Navigationsgeräten wählen, zwei mobile Geräte stehen neben Festeinbauten zur Disposition. „In Berlin untersagen wir Festeinbauten wegen der Diebstahlgefahr. Für die mobilen Geräte sind die Fahrer verantwortlich“, berichtet Scholz.

Kraftstoffpreise

Das rote Tuch schlechthin: „Schon im Jahr 2005 sind die Kraftstoffkosten im Unternehmen Boehringer Ingelheim um einen zweistelligen Prozentbetrag gestiegen, die Berechnungen für dieses Jahr stehen noch aus. Das Interesse an Erdgasfahrzeugen besteht auf jeden Fall, nur mit der Umsetzung hapert es (Infrastruktur der Tankstellen vor Ort), klagt Peter Stamm und will die aktuelle Kostensituation nicht mehr hinnehmen. Kritisch beäugt er auch den Trend zu immer stärkeren Motorisierungen im Herstellerangebot.

Burkhardt Langen von Computacenter ist da schon mehrere Schritte weiter (FM berichtete) und kann Herrn Schwandts Argument der schwachen Restwerte bei Erdgasfahrzeugen entkräften. Aus eigenen Bemühungen um 20 Erdgasfahrzeuge für seinen Fuhrpark weiß er, dass gerade in den letzten Wochen die Restwerte des Touran EcoFuel gestiegen sind und mittlerweile ähnliche Leasingraten möglich sind, wie für den Golf Variant beziehungsweise den Ford Focus Turnier, die beide mit Dieselantrieb im Computacenter-Fuhrpark fahren. „Meine Errechnungen ergeben Kosteneinsparungen auf Kraftstoffseite von 10 bis 15 Prozent, durch die Zuschüsse der Gasversorger wird der Touran um 50 Euro günstiger als die genannten Servicefahrzeuge.“

Auch Claus-Peter Gotta operiert seit zwei Jahren mit Erdgasmodellen: „Ich will jetzt ökologisch und ökonomisch das versuchen, was machbar ist, das sehe ich als meinen Beitrag. Mittlerweile verzeichne ich 2.000 bis 2.500 Euro Einsparungen pro Fahrzeug über die Laufzeit.“ Hans-Joachim Schwandt sieht in der Erdgas-Thematik neben Umwelt- und Ökonomieaspekten auch den Marketing-Ansatz. „Das Unternehmen TUI setzt gerne Nachhaltigkeits-

zeichen, so haben wir bereits Solarzellen für unseren Haupteingang installiert und könnten auch mit Erdgas-Fahrzeugen vorbildlich auftreten.“

Wege zur Kraftstoffeinsparung bieten in einigen Unternehmen die Betriebstankstellen, teils, weil Fahrzeuge eingesetzt werden, die nicht für den öffentlichen Verkehr zugelassen sind wie bei Boehringer und Bosch. Laut Sven Schulze, Dahme - Nuthe Wasser-Abwasserbetriebsgesellschaft mbH, lohnen sich bei ihm die Betriebstankstellen schon bei geringen Mengen. Die Kraftstoffpreise sind börsenabhängig, deshalb muss man sie regelmäßig beobachten. Peter Pfister weiß, dass der Abgabepreis je Liter an den Bosch-eigenen Tankstellen 1,9 Cent unter den Preisen der externen Markentankstellen liegt, die Tankkarten können ohne Einschränkungen eingesetzt werden. „Aber die gesetzlichen Auflagen werden immer strenger.“

Management

Der Aspekt Schadenmanagement provozierte einen angeregten Austausch, vor allem unter dem Aspekt „eine gute Unfallabwicklung erspart eine Menge Geld“. Bei Hans-Joachim Schwandt umfasst das Thema Schadenmanagement in der Ausschreibung vier Seiten, das symbolisiert den Wert, den das Fuhrparkmanagement von TUI darauf legt. „Es muss bei einem Experten liegen“, so seine Meinung. Burkhardt Langen zieht einen Versicherungsmakler hinzu, der ihm noch weitere Kosteneinsparungen aufzeigen konnte.

Zur Optimierung der Leasingrate ist Hans-Joachim Schwandt der Auffassung, dass dies nur durch eine Ausschreibung zu erreichen ist. Eine Ausschreibung nutzt er auch, um zukünftig die Lücke im Bereich Controllingkosten zu minimieren und auf vollelektronische Einspielungen von der Leasinggesellschaft zurückgreifen zu können. Auch sind Businesspakete zur Verbesserung der Rate beliebt, weil sie einen beachtlichen Preisvorteil bieten. „Wenn das Paket in der Preisliste steht, sind meist die Einzelpreise der Komponenten aufgeführt, ein wichtiger Aspekt für die Berechnung des geldwerten Vorteils“, gibt der TUI-Manager zu bedenken.

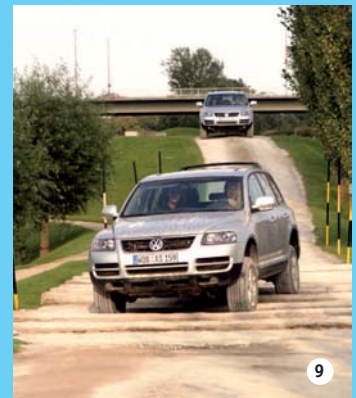
Das ewige Managementthema Reifen bekommt neue Energie durch die Novellierung der StVO – meint man. Doch die anwesenden Fuhrparkleiter lassen seit je her wechseln. Doch wie sicher können sie sein, dass die Fahrer auch wirklich wechseln? Mit fixen Terminen im Oktober und im April, an denen er sich von den Fahrern den Wechsel quittieren lässt, sichert sich Christian Scholz ab. Bernd Wickel regelt die Wechselverpflichtung im Überlassungsvertrag, bei Burkhardt Langen stehen die Fahrer durch die Verkehrssicherungsverantwortung in der Pflicht. „Die Fahrer

werden per Massenmail über den saisonalbedingten Reifenwechsel informiert“, beschreibt Dieter Prohaska den halbjährlichen Reifenwechsel bei adidas.

Zu den Rahmenbedingungen des Reifenmanagements gaben die Beiratsmitglieder folgende Stichworte: Hans-Joachim Schwandt sieht im Reifenportfolio keine No-Name-Räder vor, die Reifen- und Felgenreößen sind vorgeschrieben. Peter Stamm stellt fest, dass durch die stärkeren Motorisierungen die Laufleistungen auf etwa 30-33.000 km gesunken sind (vorher ca. 45.000 km). Wichtige Entscheidungsgrößen stellt für Peter Pfister an erster Stelle der Preis gefolgt von der Laufleistung dar. Unabhängige Tests in Verbraucherzeitschriften bilden allgemein die Maßstäbe.

Fazit: Dies stellt nur einen kleinen Einblick in die stundenlangen Gespräche dar, wichtig waren uns ebenfalls die Zwiesgespräche abseits der Tagung. Der Fuhrparkalltag ist abwechslungsreich und in jedem Unternehmen unterschiedlich. Wir haben während der zwei Tage viele Anregungen und Input mitgenommen, die in die zukünftige Heftgestaltung einfließen und somit vielleicht die eine oder andere vorbeugende Maßnahmen gegen die Stolpersteine des Fuhrparkgeschäfts an die Hand geben.

1. Einig war man sich nicht immer (H.-J. Schwandt, P. Stamm)
2. Rauf kommt man mit dem Touareg auch überall
3. Dieter Prohaska und Peter Pfister diskutieren über den Reifenwechsel
4. Das Begrüßungskomitee Bernd Franke, Dr. Stefan Brungs und Markus Groß (VW Group Fleet International)
5. Die Autostadt präsentiert sich als Entspannungsoase
6. C.-P. Gotta argumentiert für sein Erdgas-Engagement
7. Anregender Austausch in großer Runde
8. Jeder Fuhrpark ist anders, so auch die Meinungen (Peter Pfister, Christian Scholz)
9. Der Touareg fährt auch über Baumstämme
10. Das sogenannte Herz der Autostadt: In den Türmen sind die Fahrzeuge vor der Auslieferung logistisch geschickt untergebracht
11. Interessiert folgt die Mannschaft von Flottenmanagement den Ausführungen (Bernd Franke, Ralph Wuttke, Julia Rose, Erich Kahnt)
12. Diskussion im kleinen Kreis (P. Stamm, Burkhardt Langen, Claus-Peter Gotta, Sven Schulze)
13. Neu-Mitglied Dieter Prohaska
14. Die perfekte Welle
15. Im Fuhrpark von Bernd Wickel und Stephan Faut sind bestimmte Fahrzeugausstattungen wie Navigationsgeräte in der Car Policy vorgeschrieben





Der Markt der mobilen Navigation boomt und wird dabei zunehmend unübersichtlich. Eine Bestandsaufnahme.

Bunte Vielfalt

Bereits auf der CeBIT in diesem Jahr konnte man den Trend sehen: Fast eine ganze Halle war der mobilen Navigation und der Fuhrparksteuerung gewidmet. Denn Navigationsgeräte kosten zwar Geld, sparen bei dem Mitarbeiter aber ein Vielfaches davon in Form von Arbeitszeit wieder ein.

Waren Navigationsgeräte bis vor wenigen Jahren noch fast ausschließlich als Festeinbau und nur in Fahrzeugen der gehobenen Kategorie zu finden, fahren heute auch Kleinwagen fröhlich mit einem aufgepfropften Mobilgerät herum. Selbst Fußgänger nutzen mitunter die handlichen Geräte, um sich in fremden Innenstädten leichter zurecht zu finden.

Grundsätzlich gibt es vier Gerätetypen für die Navigation:

Der Festeinbau

Fest eingebaute Navigationsgeräte sind noch immer der Klassiker. Ab der Oberen Mittelklasse wirken sie sich beim Restwert deutlich werterhöhend aus – ohne wird die Vermarktung des Gebrauchten bereits schwierig. Der klare Vorteil: Fest eingebaute Navigationsgeräte sind meist ergonomisch optimal positioniert, über die Bordelektronik – ggf. auch über Lenkradhebel – bedienbar und finden sich auch im Tunnel locker zurecht, da sie neben dem GPS-Signal noch die fahrzeugeigenen Sensoren auswerten können. Hauptnachteil ist der Preis; in kleineren Klassen lohnen sich aus Restwert-Sicht wenn überhaupt nur preisgünstige Navigationsgeräte, die dann aber nicht über eine übersichtliche Kartendarstellung verfügen. Demgegenüber ist es in einer Oberklasse oder Oberen Mittelklasse optisch nicht stimmig, über der hochwertigen Armatur unweit der Ledersitze ein per Saugnapf nachträglich „installiertes“ mobiles Navigationsgerät zu haben. Das portable würde hier

eher als Zusatz ins Handschuhfach passen – für die Navigation zu Fuß.

Navigation über Handy

Für den gelegentlichen Bedarf eignet sich die Navigation über Handy. Denn hierfür ist in der Regel keinerlei Startinvestition nötig; schließlich gehört ein Handy mit Freisprecheinrichtung ohnehin zur Grundausstattung eines Flottenfahrzeuges. Ein weiterer Vorteil: Da das benötigte Kartenmaterial nicht lokal, sondern beim Anbieter gespeichert ist, sind kostspielige Updates unnötig und man ist immer auf dem aktuellsten Stand. Allerdings kann ein Handy vor allem im Hinblick auf die Übersichtlichkeit der Darstellung und die einfache Bedienbarkeit nicht mithalten. Außerdem wird hier die fehlende Startinvestition durch Kosten pro Routenberechnung ausgeglichen. Zu empfehlen ist diese Variante also in der Tat eher für den gelegentlichen Bedarf.

Navigation via PDA

Auch PDAs bieten das Feature der mobilen Navigation. Es gelten hier aber ähnliche Einschränkungen wie bei Handys; zudem ist eine Autohalterung für den PDA in der Flotte nicht Standard. Obendrein ist im PDA üblicherweise kein GPS-Modul installiert, so dass neben dem Einbau der PDA-Halterung dann noch der Zusatzaufwand für das GPS Modul käme. Und wenn dann ohnehin ein zusätzliches Gerät im Auto installiert werden muss, kann es eigentlich auch gleich ein mobiles Navigationssystem sein.

Das mobile Navigationssystem

Seit einigen Jahren boomen zunehmend die praktischen tragbaren Zielführer, die meist mittels Saugnapf an die Fensterscheibe geklebt werden. Die mobilen Geräte sind vor allem preisgünstig – bereits unter 200 Euro geht es hier los, und selbst die Lu-

xusausführungen liegen mit 500 bis 600 Euro netto weit unterhalb eines gleich leistungsfähigen Festeinbaus. Zudem sind die mobilen Geräte nicht an ein bestimmtes Auto gebunden, wodurch in einem Fuhrpark je nach Bedarf einige wenige Geräte für eine größere Flotte ausreichen. Wer in unbekanntem Gefilden unterwegs ist, heftet sich einfach ein Navigationssystem an die Scheibe. Wer die üblichen Routen abfährt, hat ohnehin keinen akuten Bedarf.

Wer nun glaubt, den schnell wachsenden Markt der mobilen Navigationsgeräte teilen sich die Klassiker wie TomTom und Naviflash, der irrt: Auf den folgenden drei Seiten haben wir – und selbst hier ohne den Anspruch der Vollständigkeit – immerhin 29 verschiedene Geräte von 15 Herstellern als Marktübersicht zusammengetragen.

Die Features sind hochgradig unterschiedlich; einige Geräte sind nur monochrom, die meisten jedoch in Farbe. Das vorinstallierte Kartenmaterial schwankt von nur Deutschland bis hin zu fast ganz Europa; die meist jährlichen Updates reichen preislich von kostenlos bis hin zu 149 Euro netto. Viele Geräte werden via Touchscreen bedient, etliche haben eine Fernbedienung und wenige bieten beides zur Auswahl. Das Zubehör ist ebenso unterschiedlich wie die Betriebsdauer im Akku-Betrieb, die zwischen zwei und zehn Stunden schwankt. TMC wird überwiegend unterstützt, ist allerdings nicht bei allen Anbietern kostenlos. Einige Anbieter schwören auf das Feature MP3, andere möchten dem User den doch eher schlechten Sound aus den für Sprachausgabe vorgesehenen Lautsprechern nicht zumuten. Ein Highlight ist sicher die Möglichkeit, auf der Raststätte oder im Stau via DVB-T fern zu sehen, wie es derzeit nur der naviflash 1060+TV ermöglicht. Aber letztlich muss jeder selbst entscheiden, welche Features für ihn wichtig sind. Unsere Tabelle sollte Ihnen die Entscheidung erleichtern.

Anbieter/Produkt	Blaupunkt TravelPilot Lucca MP3	Falk Falk N40	Fujitsu Siemens Pocket LOOX N100- N110	GARMIN c510 deluxe	GARMIN nüvi 310 deluxe	GARMIN nüvi 360	Harman/Becker Becker Traffic Assist Highspeed II	Harman/Becker Ferrari Traffic Ass- ist Pro TMC Dock	Magellan Navigation Magellan RoadMate 3000T
Navigations-Anbieter seit	Mitte 80er Jahre	k.A.	2003	1989	1989	1989	1998 - PND seit 2005	1998-PND seit 2005	k.A.
Basispreis (inkl. Software, netto in Euro)	345,-	300,-	ab 257,-	284,-	430,-	516,-	387,-	559,-	430,-
Länder im Basispreis	Heimatland + Europa (26 Länder)	Deutschland	Westeuropa	Deutschland, Tschechien, Zentral- und Westeuropa	Deutschland, Tschechien, Zentral- und Westeuropa	Deutschland, Tschechien, Zentral- und Westeuropa	Ost- und Westeuropa (37 Länder)	Ost- und Westeuropa (37 Länder)	West- und Zentral- europa (27 Länder)
Aufpreise weitere Länder	-	ab 86,-	k.A.	ab 300,-	ab 300,-	ab 300,-	nein	nein	k.A.
Zielführung farbig/monochrom	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig
Größe des Displays	3,5"	3,5"	2,8"	3,5"	3,5"	3,5"	3,5"-Touch-Screen	4"-Touch-Screen	3,5"-Touchscreen
Pfeilanzeige/Kartendarstellung	ja/ja	ja/ja	ja/ja	nein/ja	nein/ja	nein/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
vorinstallierte Software	Navigon	Falk Navigator 4.5 Software	NAVIGON Mobile Navigator 6	Garmin Map Source, MP3, TMC Kompat.	Garmin Map Source, MP3, TMC Kompat.	Garmin Map Source, MP3, TMC Kompat.	NavTeq (23 auf SD- Karte, Rest: DVD)	NavTeq (37 Länder auf 2GB SD-Karte)	Kartensoftw. für 27 europ. Länder
Speicherkapazität	64 MB SD-RAM 512 MB Flash	512 MB Flash ROM, 64 MB RAM	64 MB (N100), 2 GB (N110)	100 MB intern, bis 2GB via SD Karte	100 MB intern, bis 2GB via SD Karte	100 MB intern, bis 2GB via SD Karte	64 MB SD-RAM	64 MB SD-RAM	4 GB
Update der Software	ja	ja	direkt über NAVIGON, wenn verfügbar	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Updates pro Jahr	ca. 1	ca. 1	üblicherweise 1	1	1	1	~ jährlich	~ jährlich	1
Kosten der Updates	keine	kostenlos	k.A.	ca. 60,-	ca. 60,-	ca. 60,-	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	k.A.
Touchscreen	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Fernbedienung	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Zubehör im Lieferumfang	Netzladegerät, Schwanenhalshalterung, Ladekabel für Zigarettenanzünder, Quick-Start-Guide, Backup-CD, Bedienungsanleitung	Fahrzeughalterung, GNS TMC-Empfänger, Autoladekabel, Netzteil, Navigationssoftware und Kartenmaterial, 20 Euro Gutschein für Zusatzkarten im Falk Shop	Autohalterung, Autoladekabel, Mini SD Karte (je nach Bundle), Kartenmaterial auf DVD, Wechselcover, Kopfhörer, TMC Modul	Kfz Halterung, USB Kabel, Zig.Adapter, Bedienungsanleitung	Kfz Halterung, USB Kabel, Zig.Adapter, Bedienungsanleitung	Kfz Halterung, USB Kabel, Zig.Adapter, Bedienungsanleitung	Anschlusskabel für Zigarettenanzünder, Uni Befestigungssystem, 1GB SD-Karte, USB-Anschlusskabel	Anschlusskabel für Zigarettenanzünder, Uni Befestigungssystem, 2GB SD-Karte, USB-Anschlusskabel	Windschutzscheibenhalterung, Adapterkabel für den Zigarettenanzünder, externe GPS-Antenne, Kopfhörer, USB-Kabel
Optionales Zubehör	Lenkradfernbedienung, SmartCradle, Zweit-Wagen-Kit, Lüftungsgitterhalter	Reinigungstuch, Fahrzeughalterung Profi, Fahrradhalterung, Taschen	Wechselcover, Speicher- karten, Fahrradhalterung, Taschen etc.	Halterungen, Antennen, Kartensoftware, u.v.m.	Halterungen, Antennen, Kartensoftware, u.v.m.	Halterungen, Antennen, Kartensoftware, u.v.m.	Fahrrad-/Motorradhalterung	Ersatzakkus, Fahrrad-/ Motorradhalterung	Stromversorgung europäisch und englisch, ext. GPS- Antenne, Kopfhörer
Betriebsdauer des Akkus	4h	bis 7h	k.A.	8h	8h	8h	3-4h	3-4h	bis 4h
Vorinstallierte Features	alle verfügbaren	Länderkarten, multimedialer City Guide	MP3 Player, Spiele, Rechner, Weltzeituhr	MP3 Player, TMC Kompatibilität	Travelkit, MP3 Player, TMC Kompatibili.	Travelkit, MP3 Player, TMC Kompatibil.	23 Länderkarten	MP3-Player, Picture Viewer	MP3-Player, Picture Viewer
Mutesignal	nein	nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Fahrtenbuch	nein	nein	nein	nein, Tripcomputer	nein, Tripcomputer	nein, Tripcomputer	nein	-	ja
Persönliche Kartenzusammenstellung	ja	nein	ja	ja	ja	ja	nein	nein	ja
Hausnummerngenaue Zielführung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Stau-voraus Funktion	opt, über Autoradio	ja	optional per TMC	ja TMC	optionales TMC	optionales TMC	ja	ja	ja
unterstützte Menüsprachen	-	deutsch	multilingual	20	20	20	18	18	11
Verkehrsfunkempfänger integriert	opt, über Autoradio	nicht voll	nein, optional	Ja	nein	nein	ja	ja	optional
Voice-Command-Funktion	nein	nein	nein	Nein	nein	nein	nein	ja, Voice Tag	nein
TMC Staumeldungen	ja, über Autoradio	ja	ja, optional	inklusive	optional	optional	ja	ja	optional erhältlich
GPS-Empfänger im Gerät integriert	ja	ja	ja	ja SIRF III	ja SIRF III	ja, SIRF III	ja	ja	ja
Geschwindigkeitsinformationen/Warnung	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein
verschiedene Profile speicherbar	ja	nein	k.A.	nein	nein	nein	ja	ja	ja
mehr als 20 Favoriten	ja	ja	k.A.	ja	ja	ja	ja	ja	ja
individuell berechnete Geschwindigkeitsprofile	ja	nein	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Extras/Gefahrenzonen	ja	nein	k.A.	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Go-Home Funktion	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Sicherheitskameras/Blitzerstandorte	nein	nein	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Fußgängermodus	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja+LKW +Motorrad	ja+LKW +Motorrad	ja
andere wichtige Extras/Features	POIs, zuverlässige Routenführung per GALA-Tachosignal, TMC-Anbindung ans Autoradio, MP3 Player und JPEG Photo-viewer, Merian Scout Travel Guide	2D/3D Ansicht, stadtplangenaue Länderkarte als Backup, viele kosten- lose Sonderziele (zB Fastfood, Winter- sport, Flughäfen uvm), multimedialer City Guide mit Mar- co Polo Insider Tipps zu 16 deutschen Großstädten, integrierter MP3-Player, integrierter 20 Kanal GPS Empfänger mit SIRFIII-Chip	POIs, sehr kleiner Formfaktor mit gleichzeitig brillan- tem Display, kom- plett integrierte GPS- Funktionalität, nutz- bar für Auto, Fahrrad, Motorrad, MP3 Player, Rechner, Multilinguale Stimme & Screen- ausgabe"	SIRF III Empfänger, Trip-Computer, Feindaten Deutsch- land und Tschechien vorinstalliert, ännliche Stimme einstellbar, Lock Funktion (PIN Sicherung), Bluetooth Telefonie	Feindaten Deutsch- land und Tschechien, SIRF III Empfänger, Trip Computer, Language Guide, Bluetooth-Freist- sprecheinrichtung, männliche Stimme einsetzbar, Lock Funktion (PIN Siche- rung)	Feindaten Deutsch- land und Tschechien, SIRF III Empfänger, Trip Computer, Language Guide, Bluetooth-Freist- sprecheinrichtung, männliche Stimme einsetzbar, Text to Speech, Lock Funk- tion (PIN Sicherung)	MP3-/WMA-Player, Wiedergabe wäh- rend Navigation, Picture-Viewer, Slideshow, Mood Lamp, Smart Speller Ein-/ Ausschaltbar Laut- sprecher integriert, Kopfhörer Anschluss	Routenkaalkulation nach Profilen (PKW normal bis langsam, LKW, Motorrad etc), MP3-/WMA-Player, Wiedergabe von SD- Card oder USB-Stick während Navigation, Picture-Viewer, 4 Schnellzugriffstasten, USB 2.0, Lautspre- cher integriert, Köp- fhörer Anschluss, Au- dio-Out	POIs, Änderung der Navistimmen, Tag/ Nacht-Modus
Website für Infos	blaupunkt.de	navigation.falk.de	fujitsu-siemens.de	garmin.de	garmin.de	garmin.de	becker.de	www.becker.de	magellangps.com

Anbieter/Produkt	Magellan Navigation Magellan RoadMate 6000T	MyGuide Ltd. MyGuide 3060	MyGuide Ltd. MyGuide 4360	naviflash 1010	naviflash 1011	naviflash 1020	naviflash talk / Na- vigation + Frei- sprecheinrichtung	naviflash 1060+TV	Navigon PNA Tran- sonic 6000T ADAC Städtetführer	
Navigations-Anbieter seit	k.A.	2003	2003	Anfang 2003	Anfang 2003	Anfang 2003	Anfang 2003	Anfang 2003	2000	
Basispreis (inkl. Software, netto in Euro)	516,-	300,-	400,-	257,-	343,-	387,-	430,-	456,-	300,-	
Länder im Basispreis	West- und Zentraleuropa (NavTeq 27 Länder)	West & Ost Europa	West & Ost Europa	Deutschland	Europa (27 Länder)	Europa (27 Länder)	Europa (27 Länder)	Europa (27 Länder)	Europa (37 Länder)	
Aufpreise weitere Länder	k.A.	-	-	-	-	-	-	-	noch nicht verfügbar	
Zielführung farbig/monochrom	farbig	farbig	farbig	monochrom	monochrom	farbig	monochrom	farbig	farbig	
Größe des Displays	3,5"	3,5"	4,3" Widescreen	2,8"	2,8"	3,5"	2,8"	3,5"	3,5"	
Pfeilanzeige/Kartendarstellung	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	
vorinstallierte Software	Kartensoftw. für 27 europ. Länder	MyGuide 6.0, Spiele, Media-Player	MyGuide 6.0, Spiele, Media-Player	Naviflash Firmware	Naviflash Firmware	Naviflash Firmware	Naviflash Firmware	Naviflash Firmware	MobileNavigator 6	
Speicherkapazität	5 GB	32 MB / 64 MB	64 MB / 128 MB	abh. von CF-Karte	abh. von CF-Karte	abh. von CF-Karte	abh. von CF-Karte	abh. von CF-Karte	64 MB RAM / 32 MB Flash ROM	
Update der Software	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Updates pro Jahr	1	Fehlerbeh. b. Bedarf	Fehlerbeh. b. Bedarf	1 bis 4	1 bis 4	1 bis 4	1 bis 4	1 bis 4	nach Bedarf	
Kosten der Updates	k.A.	Fehlerbeh.: keine	Fehlerbeh.: keine	-	-	keine	keine	keine	kostenlos	
Touchscreen	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	
Fernbedienung	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	nein	
Zubehör im Lieferumfang	Touchscreen, Windschutzscheibenhalterung, externe GPS-Antenne, Kopfhörer, Lade + USB-Kabel, Li-Io-Akku, Software	Eingabestift, Software, KFZ-Halterung, Autoladekabel	KFZ-Halterung, Schutztasche, TMC Empfänger uv.m.	Grundgerät, ext. GPS-Antenne, TMC-Flexaktiv-Arm mit 12 V Stromversorgung, Fernbedienung, CF-Karte, DVD mit Kartenmaterial, Transporttasche	Grundgerät, ext. GPS-Antenne, TMC-Flexaktiv-Arm mit 12 V Stromversorgung, Fernbedienung, CF-Karte, DVD mit Kartenmaterial, Transporttasche	TMC-Flexaktiv-Arm, Fernbedienung, CF-Karte, DVD mit Kartenmaterial, Transporttasche	TMC-Flexaktiv-Arm, Fernbedienung, CF-Karte, DVD mit Kartenmaterial, Basis Set Freisprecheinrichtung UNI CarTalk, Lenkradbefestigung	2 DVB-T Antennen, TMC-Flexaktiv-Arm, Fernbedienung, CF-Karte, DVD mit Kartenmaterial	MobileNavigator 6, TMC Wurfantenne, Autohalterung, KFZ-Ladekabel, USB-Synchronisationskabel, CD-Rom mit Handbuch, 2GB Speicherkarte	
Optionales Zubehör	Stromversorgung europäisch und englisch, ext. GPS-Antenne, Kopfhörer	Netzladegerät, TMC Empfänger, Fahrradhalter, ext. GPS Ant.	TMC Empfänger, Batterie Pack, Ladeständer, Kopfhörer	TMC-Klebefuß mit 12 V Stromversorgung	TMC-Klebefuß mit 12 V Stromversorgung	Car+Desk Mount, Mobility-Pack, externe GPS Antenne, TMC-Klebefuß 12V	Anschluss Sets: UNI Take&Talk, Adapter BT, Fernbedienung	Transporttasche, Bedienungsanleitung, Mobility-Pack, externe GPS Antenne	Netzteil, Smart Pad, Tasche	
Betriebsdauer des Akkus	bis 6h	2,5h	3h	k.A.	k.A.	bis 10h	k.A.	bis 10h	3-4h	
Vorinstallierte Features	MP3-Player, TMC, Bluetooth	nein	nein	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	alle verfügbaren	
Mutesignal	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	
Fahrtenbuch	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	
Persönliche Kartenzusammenstellung	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	
Hausnummerngenaue Zielführung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Stau-voraus Funktion	ja	TMC als Option	TMC als Option	ja	ja	ja	ja	ja	ja (TMC)	
unterstützte Menüsprachen	ja	24	24	9	9	5	9	5	19	
Verkehrsfunkempfänger integriert	ja	TMC als Option	TMC als Option	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Voice-Command-Funktion	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	ja	
TMC Staumeldungen	ja	TMC als Option	TMC als Option	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
GPS-Empfänger im Gerät integriert	ja	ja	ja	nein	nein	ja	nein	ja	ja	
Geschwindigkeitsinformationen/Warnung	nein	ja	ja	ja, bei V-Traps	ja, bei V-Traps	ja, bei V-Traps	ja, bei V-Traps	ja, bei V-Traps	ja	
verschiedene Profile speicherbar	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	
mehr als 20 Favoriten	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	
individuell berechnete Geschwindigkeitsprofile	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	
Extras/Gefahrenzonen	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Go-Home Funktion	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	
Sicherheitskameras/Blitzerstandorte	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Fußgängermodus	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja	
andere wichtige Extras/Features	POIs, Änderung der Navistimmen, Bluetooth-Funktion, MP3 Player, Photo-Viewer-Funktion, TMC-Funktion, automatische Tag/Nacht Schaltung, automatische Lautstärkeänderung, integriertes Adressbuch	bis zu 500.000 POIs, 2D, 3D, Tag- und Nachtsicht, Mehrziel Routenplanung, aut. Routenberechnung, TMC-Staumfahrung, in weniger als einer Minute startklar, 4 Spiele, 23 Sprachen unabh. von der Menüsprache, Sprecherinnen/Sprecher auswählbar, Mehrziel-Routen-Planung, große Icons, Stadt oder PLZ, Smartzoom, GPS-Uhrzeit	bis zu 500.000 POIs, 2D, 3D, Tag- und Nachtsicht, Mehrziel Routenplanung, aut. Routenberechnung, TMC-Staumfahrung, in weniger als einer Minute startklar, 4 Spiele, 23 Sprachen unabh. von der Menüsprache, Sprecherinnen/Sprecher auswählbar, Mehrziel-Routen-Planung, große Icons, Stadt oder PLZ, Smartzoom, GPS-Uhrzeit	POIs, kostenloses TMC, kostenlose V-Traps, Diebstahlschutz durch abnehmbaren Monitor vom Halter, trans-flektives s/w Display	POIs, kostenloses TMC, kostenlose V-Traps, Diebstahlschutz durch abnehmbaren Monitor vom Halter, trans-flektives s/w Display	POIs, kostenloses TMC, kostenlose V-Traps, transflektives Farbdisplay	POIs, Freisprecheinrichtung, TMC, V-Traps, transflektives s/w Display	POIs, DVB-T, TMC, kostenlose V-Traps, transflektives Farbdisplay	ADAC Sonderziele, Fahrspurassistent, dynamische Streckenübersicht, optimale Route, reale Beschilderungsanzeige, Geschwindigkeitsassistent, Länder-Info, Spracheingabe, Optimale Route, 3D-Sehenswürdigkeiten, 2-/3D-Kartendarstellung, weltweit mehr als 2,7 Millionen Sonderziele	
Website für Infos	magellangps.com	myguidegps.com	myguidegps.com	naviflash.com	naviflash.com	naviflash.com	naviflash.com	naviflash.com	navigon.com	

Model	Navigator PNA Transsonic 6000T	Pioneer AVIC-S1	TomTom One Regional	TomTom Go ONE EUROPE	TomTom GO 510	TomTom GO 710	TomTom GO 910	VDO Dayton MS2110	viamichelin X 950 T	Yakumo EazyGo XSC 512MB DE	Yakumo EazyGo XS 1GB Europa (West) ab Oktober 2006
2000	1998 in D	1991	1991	1991	1991	1991	1991	1996	k.A.	k.A.	k.A.
345,-	516,-	258,-	345,-	430,-	516,-	628,-	430,-	473,-	197,-	258,-	
Europa (37 Länder)	Ost- und Westeuropa (26 Länder)	Hauptverkehrsstraße von Westeuropa + eigene Region	Westeuropa (NavTeq)	A,CH,DE,PL,H,SK,TZ, Hauptverkehrsstraßen Westeuropa	TeleAtlas Material von Europa (1 GB Speicher SD-Karte)	komplettes TeleAtlas Material Europa, USA, Kanada	Europa komplett	Europa 2GB Europa 1 GB 430,-	Deutschland	D, A, CH, Benelux, S, DK, FIN, NOR, UK, DK, F, E, I, P	
noch nicht verfügbar	-	ab 149,-	ab 149,-	ab 149,-	ab 149,-	-	k.A.	ab 111,-	Westeuropa 149,-	nein	
farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig	farbig
3,5"	3,5"	3,5"	3,5"	4,0"	4,0"	4,0"	3,5"	3,5"	3,5"	3,5"	3,5"
ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
MobileNavigator 6	Europa	TomTom Software	TomTom Software	TomTom Software	TomTom Software	TomTom Software	VDO	Via Michelin Navigation Vers. 5	EazyGo XSC Software	EazyGo XSC Software	
64 MB RAM / 32 MB Flash ROM	2GB	RAM 32 MB 500 MB SD-Karte	RAM 32 MB 1 GB SD-Karte	RAM 64 MB 1 GB SD Karte	RAM 64 MB 1 GB SD Karte	RAM 64 MB 20 GB Festplatte	interner Speicher 544 MB	32 MB RAM / SD-Karte bis 2GB	Gesamt 352 MB (256MB SD-Karte)	Gesamt 1120 MB (1GB SD-Karte)	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, aber nur in der Menüführung	ja	ja	
nach Bedarf	1	1	1	1	1	1	steht noch nicht fest	nach Anfrage	1	1	
kostenlos	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	steht noch nicht fest	keine	ab 149,-	ab 149,-	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
nein	nein	nein	nein	optional	optional	ja	nein	nein	nein	nein	
MobileNavigator 6, TMC Wurfantenne, Autohalterung, KFZ-Ladekabel, USB-Synchronisationskabel, CD-Rom mit Handbuch, 2GB Speicherkarte	Saugnapfhalterung, USB-Kabel, 12V-Ladekabel, 220V-Ladekabel, Backup-DVD*	SD Karte, Frontscheibenhalterung, USB-Autoladekabel und USB-Kabel, Installations-CD	SD Karte, Frontscheibenhalterung, USB-Autoladekabel und USB-Kabel, Installations-CD	1 GB SD-Karte, Tragetasche, Dockingstation, Anschlussadapter, 12-24V Zigarettenszündenderadapter, Windscreen dock, externes Mikrofon	1 GB SD-Karte, Tragetasche, Dockingstation, Anschlussadapter, 12-24V Zigarettenszündenderadapter, Windscreen dock, externes Mikrofon	FB, Tragetasche, Dockingst., Anschlussadapter, 12-24V Zigarettenszündenderadapter, Windscreen dock, ext. Mikrofon, Audio Kabel	Halter, 1 GB SD-Karte	Halterung, Bedienstift, SD-Karte, Software-DVD, 12-Volt Anschlusskabel, USB-Kabel, Netzteil, Schnellstartanleitung	KFZ-Halterung, Autoladekabel, USB Kabel, Software CD/DVD (incl. Kartenmaterial), Netzteil	KFZ-Halterung, Autoladekabel, USB Kabel, Software CD/DVD (incl. Kartenmaterial), Netzteil, Kurzanleitung PNA, Kurzanleitung Software	
Netzteil, Smart Pad, Tasche	k.A.	externe Antenne, TomTom Bag, Windschutzscheibenhalterung	externe Antenne, TomTom Bag, Windschutzscheibenhalterung	externe Antenne, RDS-TMC Empfänger, iPod Connect Kabel, Fernb. uvm	externe Antenne, RDS-TMC Empfänger, iPod Connect Kabel, Fernb. uvm	ext. Antenne, RDS-TMC Empfänger, Car Charger, iPod Connect Kabel, Home Dock uvm	ext. GPS Antenne, Tasche, Active Cradle	Multifunktions-tasche, obiges Zubehör neu bestellbar	Autoladekabel, Stifte, Multifunktions-taschen	Autohalterung, Stifte, Multifunktions-taschen	
3-4h	ca. 4h	2h	2h	7h	7h	7h	ca. 5h	3h	2-3h	2-3h	
alle verfügbaren	alle verfügbaren	Radardatenbank, Geschw.-Hinweis	Radardatenbank, Geschw.-Hinweis	Radardatenbank, iPod-Steuerung	Radardatenbank, iPod-Steuerung	Radardatenbank, iPod-Steuerung	k.A.	je nach Karte unterschiedlich	POIs	POIs	
nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein	ja, optional	nein	nein	nein	
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja, "Verlauf"	nein	nein	
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
ja (TMC)	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
19	16	36	36	36	36	36	19	6	max. 15	max. 15	
ja	nein	ja, über Abo-Dienst	ja, über Abo-Dienst	ja, über Abo-Dienst	ja, über Abo-Dienst	ja, über Abo-Dienst	ja	ja	nein	nein	
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	
ja	optional	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
ja	ja	ja, Warnung	ja, Warnung	ja, Warnung	ja, Warnung	ja, Warnung	ja	ja	nein	nein	
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	
nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	nein	nein	
ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
ja	optional	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja, Frankreich & Belgien	nein	nein	
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	
Fahrspurassistent, dynamische Streckenübersicht, optimale Route, reale Beschilderungsanzeige, Geschwindigkeitsassistent, Länder-Info, Optimale Route, 3D-Sehenswürdigkeiten, 2-/3D-Kartendarstellung, weltweit mehr als 2,7 Millionen Sonderziele	1,78 Mio POIs, Bluetooth-Freisprecheinrichtung	POIs, Navigation nach Postleitzahl in GB und NL, geschwindigkeitsabh. Lautstärke, Kompassmodus, Wegweisermodus, Routenanzeige, Briefschonformat, Radarkameradatenbank, aktuelle Geschwindigkeitsanzeige, versch. Stimmen, Auswahl von Routen: zB schnellste, kürzeste, Vermeidung von Mautgebühren/ gebührenpfl. Zonen, usw	POIs, Navigation nach Postleitzahl in GB und NL, geschwindigkeitsabh. Lautstärke, Kompassmodus, Wegweisermodus, PC Docking Station, Radarkameradatenbank, aktuelle Geschwindigkeitsanzeige, Auswahl von Routen: zB schnellste Route, kürzeste Route, Vermeidung von Mautgebühren/ gebührenpfl. Zonen, usw	POIs, iPod-Steuerung, Bluetooth-Freisprechanlage, Automatische Rufannahme, Blendarmes Display, Echtzeit-Wetterberichte, PC Docking Station, Radarkameradatenbank, aktuelle Geschwindigkeitsanzeige, Auswahl von Routen: zB schnellste Route, kürzeste Route, Vermeidung von Mautgebühren und gebührenpflichtigen Zonen, usw	POIs, iPod-Steuerung, Bluetooth-Freisprechanlage, Automatische Rufannahme, Blendarmes Display, Echtzeit-Wetterberichte, PC Docking Station, Radarkameradatenbank, aktuelle Geschwindigkeitsanzeige, Auswahl von Routen: zB schnellste Route, kürzeste Route, Vermeidung von Mautgebühren und gebührenpflichtigen Zonen, usw	gespro. Straßennamen, E-Mails etc., iPod-Steuerung, Bluetooth-Freisprechanlage, Ext. Mikrofon, Automatische Rufannahme, in Anweisungen eingblendete Straßenschilder, Blendarmes Display, Echtzeit-Wetterberichte, mp3-player, picture viewer, 50 verschiedene Stimmen, Auswahl von Routen, Angabe der gewünschten Ankunftszeit, usw	POIs, Änderung der Navistimmen und Sprachen, abspielen von JPEG und MP3 Dateien	Michelinführer 06: Auswahl an Touristischen Informationen aus den grünen Reiseführern. Deutsch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Flämisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Schwedisch, Spanisch, Tschechisch als Sprachführung	Sprachführung in 8 Sprachen	Sprachführung in 8 Sprachen	
navigon.com	pioneer.de	tomtom.com	tomtom.com	tomtom.com	tomtom.com	tomtom.com	tomtom.com	vdodayton.de	viamichelin.com	yakumo.com	yakumo.com

Es war das Jahr 1975, als die Ölkrise den Menschen noch tief in den Knochen steckte. Dennoch blieben wahre Fans dem Automobilismus treu und feierten eine kleine Sensation: Der Mercedes 450 SEL 6,9, damals das Spitzenmodell der S-Klasse, wurde an die ersten Kunden ausgeliefert. Nein, eigentlich waren es zwei Sensationen, denn das mit Technik gespickte Vehikel besaß erstmals einen Tempomat. Das kannten die Deutschen bisher allenfalls aus US-Filmen, in denen amerikanische Straßenkreuzer schon im realen Leben stundenlang über die Highways rollten, ohne dass der Fahrer seinen rechten Fuß hätte bemühen müssen. Von Computertechnik war in den Siebzigerjahren freilich keine große Rede – in Zeiten, da die Drosselklappen noch per Seilzug geöffnet wurden, war die Mechanik der Elektronik übergeordnet.

Per mechanischer Welle ermittelte das Steuergerät des Tempomats die aktuelle Geschwindigkeit und verglich sie mit dem eingestellten Solltempo. Beschleunigt wurde, indem ein kleiner Elektromotor das Gasgestänge betätigte – wurde das Fahrzeug zu schnell, nahm der E-Motor selbstständig Gas weg.

Das Pedal bewegt sich von selbst

Aufmerksame Zeitgenossen konnten und können heute noch immer mehr oder weniger erschrocken feststellen, dass sich das Gaspedal in den Beschleunigungsphasen sozusagen selbstständig macht. An automatische Bremsungen war damals nicht zu denken, wer unaufmerksam war, verursachte einen Crash. Autobahnsteigungen waren indes kein Problem, da die ersten Fahrzeuge mit Tempomat ohnehin über ein automatisches Getriebe verfügten – ob nun Fahrer oder Regelung die Motordrehzahl veränderten, die Schaltkennlinie des Getriebes blieb erhalten.

Bei späteren Versionen mit Schaltgetriebe war Vorsicht geboten, falls der Tempomat gerade im Einsatz war. Das versehentliche Einkuppeln hatte eine in die Höhe schnellende Drehzahl zur Folge, weil der Motor bei entsprechend gespeicherten Geschwindigkeiten auf Last eingestellt war. Diesen Umstand zu vermeiden war einfach: Ein Schalter musste her, welcher den Temporegler bei niedergetretenem Kupplungspedal deaktivierte. Bis Ende der Neunziger erlebte der Tempomat kaum Fortschritte – natürlich entfiel der Elektromotor mit dem E-Gas, stattdessen wurden nun die Drosselklappen per elektrischem Antrieb gesteuert.

Erster Radartempomat 1999

Erst im Jahre 1999 gab es wieder einmal etwas sensationelles in Sachen Geschwindigkeitssteuerung zu berichten. Und wieder sorgte die S-Klasse für Furore, konnten die Fahrzeuge dieser Reihe doch gegen Aufpreis mit einem Radar-Sensor ausgerüstet werden, welcher den Abstand zum vorausfahrenden Wagen maß. Und kam dieser zu nah, weil er beispielsweise die Geschwindigkeit drosselte, wurde eine aktive Bremsung ausgelöst. Von nun an konnte das Solltempo auch bei Gefälle wirkungsvoller eingehalten werden – schließ-



Der Tempomat ist längst dreißig Jahre alt geworden, zumindest in Deutschland. So lange schon macht der auf langen Strecken angenehme Begleiter seine Eigner glücklich. Von seiner Entstehung und Entwicklung handelt die folgende Abhandlung.

TEMPUS

lich vermochte der Ur-Tempomat allenfalls Gas wegzunehmen.

Diesem Beispiel folgten rasch viele Marken, darunter freilich Audi, BMW, Lexus, Jaguar, Volkswagen und Volvo. Klar ist: Automatische Vollbremsungen dürfen aus Haftungsgründen nicht durchgeführt werden, allerdings reichen zwanzig Prozent der maximalen Bremsleistung locker aus, um Köpfe nicken zu lassen.

Automatische Vollbremsung verboten

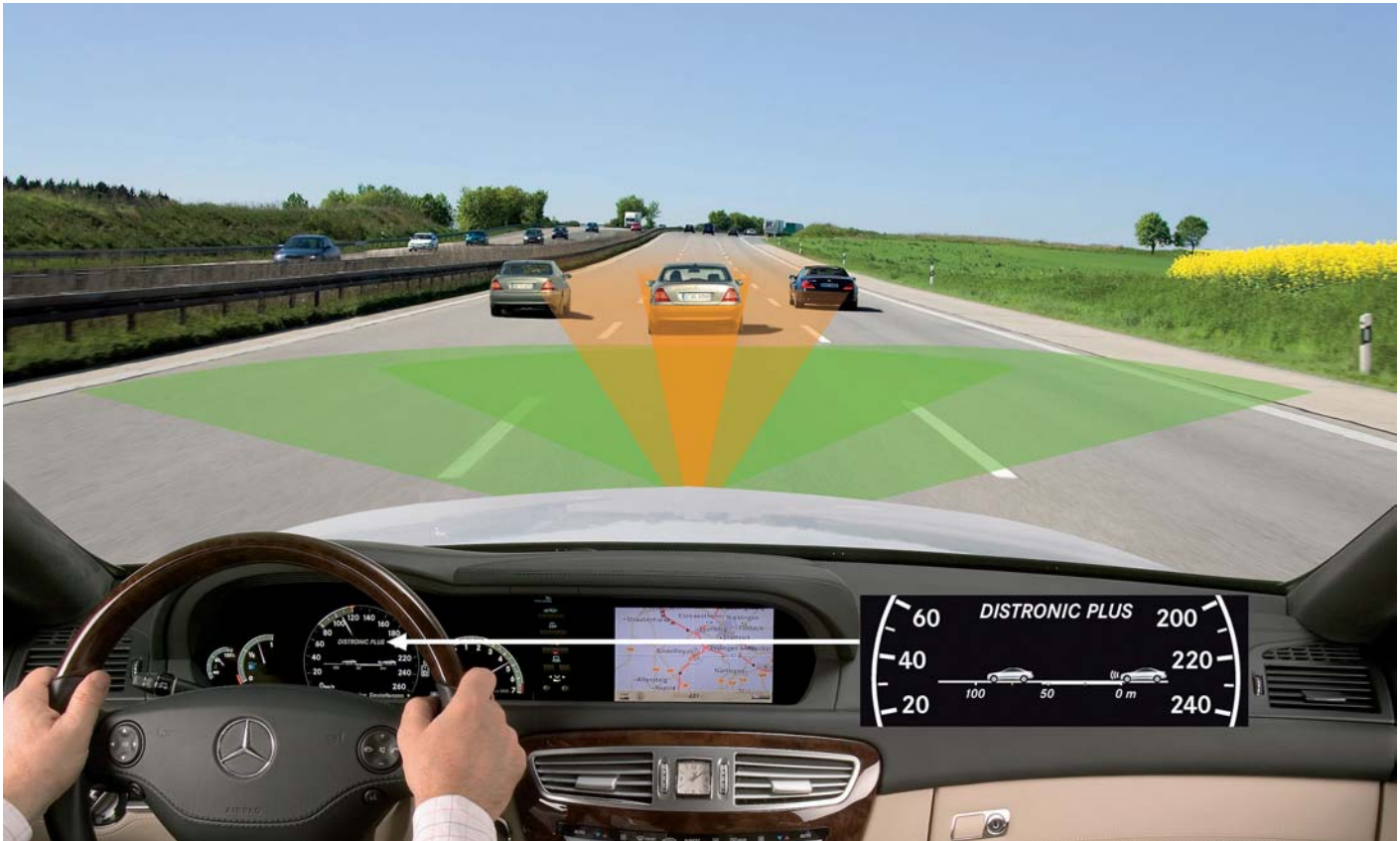
Falls doch stärker gebremst werden müsste, um eine Kollision zu verhindern, schaltet sich der intelligente Geschwindigkeitsregler mit einem deutlich vernehmbaren Warnton ab. Gleiches passiert, wenn die Geschwindigkeit zu stark abfällt – unter 30 km/h geht nichts mehr.

Wobei inzwischen das Präteritum „ging“ zur Anwendung kommen muss, denn die erstmals in der aktuellen S-Klasse W 221 eingesetzte „DISTRONIC Plus“ kann mehr. Das System verfügt über einen Nahbereich-Radar, der alles erfasst, was sich zwischen 0,2 und 150 Metern vor dem Front-Stoßfänger befindet. Übrigens müssen sich die Strasse überquerende Passanten keine Sorgen machen,

die Strahlung ist völlig ungefährlich. Überdies erhöhten die Ingenieure die Bremsleistung – jetzt kann die Geisterhand bei Bedarf etwas kräftiger in die Eisen gehen und das Fahrzeug bis zum Stillstand herunterbremsen. Wieder anfahren wird der große Mercedes allerdings nicht von selbst – der Fahrer muss erst die Freigabe erteilen, indem er den kleinen Lenkstockhebel kurz antippt. Ebenfalls deaktivieren lässt sich der Temporegler per Bremspedal – das war vor dreißig Jahren nicht anders.

Immer mehr Helferlein

Angesichts der modernen Technik stellt sich natürlich die Frage, ob man zum Autofahren überhaupt noch einen Fahrer benötigt. Schließlich bieten Audi und Volvo bereits ein System an, das erkennt, ob sich Verkehrsteilnehmer der Nachbarspuren neben dem eigenen Fahrzeug befinden – auch dann, wenn sie sich im toten Winkel befinden. Eine kleine Kamera in den Außenspiegeln macht es möglich. Lexus steuert eine aktive Lenkung hinzu, und der Spurassistent tut seinen Dienst schon länger bei Citroën. Werden alle elektronischen Helferlein kombiniert, dürfte einem Nickerchen auf der Autobahn nichts mehr im Wege stehen.



FUGIT

Da wären allerdings noch einige juristische Hürden zu überwinden – denn wer zahlt, wenn die Technik versagt und einen Unfall verursacht? Außerdem: Wer will das Fahren wirklich der Elektronik überlassen? Da bleibt der Spaß früher oder später auf der Strecke. Aber schön zu wissen, dass man kann, wenn man will, und klar ist auch: Selbst die erste Generation des Radarpi-

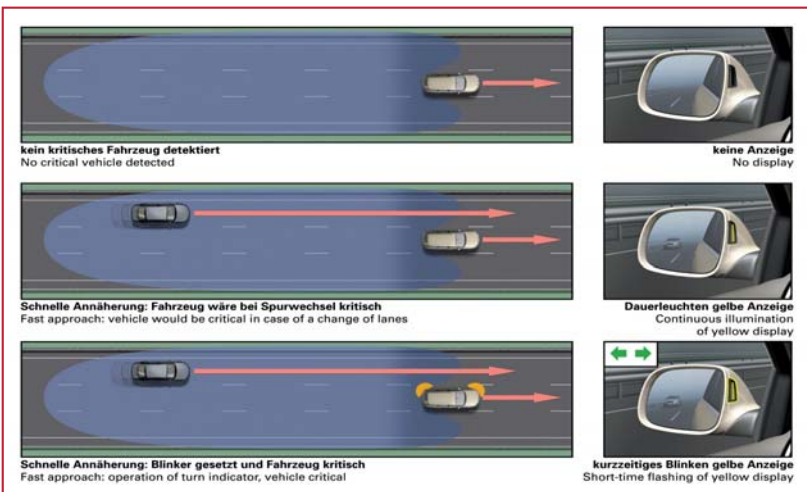
loten entspannt bei Müdigkeit auf der Autobahn, verführt jedoch auch zu nachlässiger Fahrweise. Kommen wird die weitere Automatisierung des Fahrens, ob man sie nun mag oder nicht – da bleibt allein der Trost, dass ihre Nutzung – derzeit – nur auf freiwilliger Basis stattfindet.

Der Radarsensorn ist gut versteckt. Für Passanten sind die Strahlen übrigens völlig harmlos. (o.li.)

Die Grafik zeigt die Radarkontrolle im prämierten side assist des Audi Q7 (u.li.)

Wie funktioniert eigentlich das Radar?

Bis zu 150 Meter weit tasten die 77 Gigahertz-Strahlen die Fahrbahn ab – und zwar über die Breite einer dreispurigen Autobahn. Anhand der Wellen-Reflexion kann ermittelt werden, ob und in welcher Entfernung sich Fahrzeuge vor dem eigenen Wagen befinden. Schrumpft der Abstand des Vordermanns allerdings auf 30 Meter und weniger, kann dieser mit 77 Gigahertz nicht mehr erfasst werden. In diesem Fall schafft das vor einem Jahr erstmals in der Mercedes S-Klasse eingesetzte System der zweiten Generation Abhilfe: Nämlich mit dem sogenannten Nahbereich-Radar, welcher mit 24 Gigahertz in einem Winkel von 80 Grad sendet. Mit dessen Hilfe werden Gegenstände ermittelt, die sich ab 20 Zentimeter vor dem Stoßfänger befinden. Im Bedarfsfall werden stattliche Bremskräfte aufgebaut – mit bis zu vier m/s^2 (vormals zwei m/s^2) verzögert die neueste Generation des intelligenten Tempomat; das entspricht 40 Prozent der maximal möglichen Verzögerungsleistung. Eine selbsttätige Vollbremsung dagegen ist nicht vorgesehen, zum einen soll der Fahrer nicht vollends aus der Verantwortung genommen werden, zum anderen gibt es juristische Gründe, die gegen eine vollautomatische Vollbremsung sprechen.



G A S T K O M M E N T A R

Winterreifenpflicht ab 2006

Die hätten wir im Einzelhandel gerne, jedoch ist die gesetzliche Formulierung der STVO § 2, 3 a: „Eine für die Wetterverhältnisse geeignete Bereifung“, eine Aussage, über die sich jederzeit diskutieren lässt.

Ist ein Winterreifen mit 2,5 mm Profil besser geeignet als ein Sommerreifen mit 8 mm? Ist ein Allwetter-Reifen, welcher die Eigenschaften eines Sommer- und Winterreifens hat, tatsächlich annähernd so gut wie ein reiner Winterreifen? Ist „M+S“ die richtige Kennzeichnung für einen Winterreifen oder doch eher die „Schneeflocke“, welche durch Traktionstests untermauert wird?

Wir würden eine eindeutige Definierung des Reifens von unserer Gesetzgebung begrüßen, jedoch ist es offensichtlich weitaus schwieriger, „geeignete Bereifung“ zu definieren, als zum Beispiel KFZ-Brief und -Schein durch die Zulassungsbescheinigung Teil I und II zu ersetzen (wobei hier jetzt nicht mehr alle zulässigen Reifendimensionen aufgeführt werden, sondern nur noch im COC).

Aufgrund unserer Erfahrungen als Marktführer im After Sales Reifengeschäft hat sich bislang der Allwetter-Reifen bei Flotten noch nicht so durchgesetzt, dass man von einem Trend sprechen könnte. Vielmehr sehen wir einen deutlichen Anstieg sowohl in der Nachfrage als auch im Bezug von so genannten „second brand“ Reifen. Die Zweitmarken der namhaften Hersteller sind eine echte Preis-Leistungsalternative bei den Flotten geworden. Auch nutzen Leasinggesellschaften und Autovermieter diesen preislichen Vorteil in der Angebotsphase im Markt.

Tatsache ist doch, dass der Fahrzeugnutzer Winterreifen mit einem Restprofil von 4 mm grundsätzlich nicht mehr auf sein Fahrzeug montieren lässt. Bei einer monatlichen Laufleistung von durchschnittlich 3.000 km wäre der Reifen mitten in der Wintersaison verschlissen und dies würde weitere Montagekosten verursachen. Also werden in der Regel neue Reifen gekauft.

Vorzeitigen Verschleiß stellen wir auch oft bei Transportern fest. Vom Sprinter über Traffic, von Combo bis Caddy, die Fahrzeuge sind häufig bis unters Dach voll beladen und stoßen oft an das zulässige Gesamtgewicht. Die Reifen leiden unter der Last und sind lange vor dem eigentlichen Verschleiß einseitig abgefahren oder haben Sägezahnbildung und sind demzufolge nicht mehr verkehrstauglich.



„Sicherheit geht vor“

Demzufolge möchte der Fuhrparkleiter die Gewissheit, einen Reifenpartner zu haben, der die benötigte Reifenverfügbarkeit bundesweit sicherstellen kann und somit in der Lage ist, die Mobilität der Flotte zu gewährleisten. Pauschalen für Reifenmontage und bundesweite Reifeneinlagerung verstehen sich bereits seit längerem von selbst. Dass die passende Stahlfelge bzw. eine kostengünstige Alufelge verfügbar sein muss, sollte nicht unerwähnt bleiben. Ein wichtiger, aber oft vernachlässigter Kostenfaktor bleibt die Zeit, die der Fahrzeugnutzer in der Werkstatt für die Reifenrüstung verbirgt. Eine Tatsache, die bei Preisvergleichen noch etwas vernachlässigt wird. A.T.U. bietet für Flotten feste Montagetermine, um den Zeitausfall so gering wie möglich zu halten, auch haben wir mit der Möglichkeit Termine über unsere Internetplattform zu vereinbaren, wahre Pionierleistung erbracht. Weiterhin gehören Hol- und Bringservice oder Leihfahrzeuge zu häufigen Maßnahmen, um die Wartezeiten eines teuren Monteurs zu vermeiden. Ein auf die Bedürfnisse des Kunden maßgeschneidertes Reporting rundet das Dienstleistungsportfolio ab.

Wir rüsten unsere eigenen Dienstfahrzeuge generell mit Winterreifen unter dem ADAC-Motto von 0 bis 0 (von Oktober bis Ostern) aus, da uns die Sicherheit unserer Mitarbeiter am Herzen liegt. Wir empfehlen allen Flottenkunden ihre Mitarbeiter anzuweisen, die Umrüstung bereits im Oktober zu erledigen, da dieses Jahr mit einem Absatzplus von bis zu 20 % gerechnet wird. Falls ein ähnlich strenger und lang anhaltender Winter wie letztes Jahr auf uns zukommt, könnte die Reifenverfügbarkeit bei vielen Anbietern, die keine eigene Lagerhaltung betreiben, knapp werden.

Manfred Koller,
Bereichsleiter Fleet bei A.T.U.

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)

eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat:

Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Peter Pfister, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Zeno Alberti, Stefan Wluka, Lisa Görner (Korrektur), Daniela Fischer, Christian Löffler
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Daša Rašková, Detlef Hochgeschur

Fotos: Jean-Marie Alexandre

Produktion: Jean-Marie Alexandre

eMail: jalexandre@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bfranke@flottenmanagement-verlag.de

Leserservice: Nathalie Anhäuser

eMail: nanhaeuser@flottenmanagement-verlag.de

Auflage:
22.500 Exemplare
(2. Quartal 2006)



Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2006: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen und werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
Gerichtsstand ist Bonn.

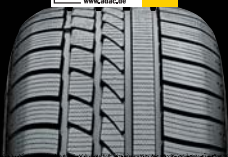


Wir freuen uns auf Ihren Besuch
in Halle 3 Stand 104!

hankookreifen.de



Zähm' das Biest.



ICEBEAR
W300

Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Reifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.

Hankook
driving emotion

brandNeu → für alle auf dem Markt verfügbaren Bluetooth-Freisprecheinrichtungen



System9 = basePlate + activeCradle

brandNeu und **neuArtig**: Ausrüstung für Ihre Bluetooth-Freisprecheinrichtung.

Die **basePlate** ermöglicht einen Außenantennenanschluss. Die Verbindung zu Ihrem Gesprächspartner ist optimal. Der **activeCradle** Handyhalter lädt Ihren Handyakku auf.

Sie können endlos im Fahrzeug telefonieren. Beide Komponenten sind in Handumdrehen miteinander verbunden. Dank unserer patentierten Klick-Montage.

System9 - Einfach. Frei. Sprechen.

Haben wir Sie **neuGierig** gemacht?

brand**Aktuelle** Informationen: bei Ihrem Fachhändler oder direkt bei uns.

+49 (0) 180 - 584 24 68

(0,12 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG)



www.bury.com

BURY
TECHNOLOGIES