



Flottenmanagement

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Voraussetzungen der
Gehaltsumwandlung

Bestandteile der TCO

Special

Gebrauchtwagen-
Vermarktung



Image:
Vorteile mit Audi



Individualität:
Lösungen von Nissan

**Optimale Gestaltung:
Dienstwagen-Überlassungsvertrag**

Kuckmal, kaum im Web, sindsie auch schon weg!

*Mit mobile.de verkaufen Sie schnell
und viel. Gebrauchte- und Neufahrzeuge.*

Typisch mobile.de Effekt: kaum inseriert, schon profitiert!



Testen Sie jetzt: 2 Monate kostenlos, unverbindlich
und effektiv! Jetzt anmelden unter www.mobile.de

Gilt exklusiv für neue Händler und solche, die in den letzten 2 Jahren keine mobile.de
Kunden waren.



Ihr Fahrzeugmarkt im Internet

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



MarktMacht

Der Fuhrparkleiter stellt in Deutschland eine immer größere Marktmacht dar: Seit Jahren schon steigt der relative Anteil gewerblicher Neuzulassungen im Vergleich zum Privatmarkt, die 50-Prozent-Marke ist längst überschritten. Mit ein Grund ist die erfreuliche Entwicklung bei der Gehaltsumwandlung (ab Seite 14), die vielerorts für alle Mitarbeitererebenen geöffnet wird. Aber auch die zunehmende Tendenz der Leasinggesellschaften, passgenaue Full-Service-Angebote auch für kleinere Fuhrparks zu offerieren, stützt den Trend. Denn noch längst nicht in jedem Unternehmen gibt es einen ausgewiesenen Fuhrpark-Experten, womöglich sogar einen hauptberuflichen: Gerade einmal 25,6 Prozent aller Unternehmen über 25 Mitarbeiter beschäftigen derzeit einen hauptamtlichen Fuhrparkleiter, so die Geschäftsführerin der dataforce, Angela Böhm in unserem Interview ab Seite 35. Und mindestens alle „Teilzeit-Fuhrparkleiter“ freuen sich über einen professionellen Dienstleister, der berät und (Verwaltungs-) Arbeit übernimmt.

Die gewerblich zugelassenen Fahrzeuge werden nicht nur immer mehr, sie sind im Durchschnitt auch viel besser ausgestattet. Denn zum einen macht die eine oder andere Sonderausstattung im Leasing oft nichts (wegen des höheren Wiederverkaufswertes) oder nur ein paar Euro monatlich aus, zum anderen ist der Dienstwagenfahrer generell anspruchsvoller. Moderne Umwelttechnik sollte in der Flotte Standard sein (siehe Seite 32); denn die Mehrkosten werden durch Vorteile in der Unternehmensdarstellung nach

außen sicher wieder ausgeglichen. Und letztlich steigert ein modernes und umweltgerechtes Fahrzeug auch den Restwert. So hat auch unser Redaktionsbeiratsmitglied Burkhard Langen kürzlich seinen ersten Erdgas-Touran übernommen, weitere stehen in den Startlöchern (Seite 92).

Apropos Wiederverkaufswert: Der Gebrauchtwagen-Vermarktung widmen wir in dieser Ausgabe unser großes Special. Denn hier sind es die zahlreichen Kleinigkeiten, die richtig Geld sparen: Die richtige Ausstattung, die Farbe, die professionelle und oft – überraschend preisgünstige – Fahrzeugaufbereitung am Ende der Haltedauer sowie die richtigen Partner für eine effiziente Vermarktung.

In dieser Ausgabe unseres Magazines finden Sie auch wieder den Modellplaner 2007 mit den Produktneuheiten der Hersteller. Alle genannten Termine beziehen sich auf die Verfügbarkeit im Markt. Unser Modellplaner gliedert sich praxisgerecht in drei Blöcke: Zunächst die fuhrparkrelevantesten deutschen Hersteller, die auch heute noch in vielen Car Policies die einzigen zugelassenen Fahrzeuge darstellen. Im zweiten Block finden Sie alle weiteren Hersteller aus Europa, im dritten Block schließlich die Hersteller aus Asien und den USA.

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 Remarketing Prozessunterstützung

■ INFORMATIONS- UND DOKUMENTENMANAGEMENT

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

Dieser Ausgabe liegt der „Modellplaner 2007“ bei. Sollte er fehlen, erhalten Sie kostenlosen Ersatz bei Nachricht an 0228/4595479 (Fax) oder post@flottenmanagement-verlag.de



30 Die Kosten, die ein Flottenfahrzeug verursacht, gehen über die Leasingrate hinaus. Welche Posten dort hineinfließen schließen wir auf.



38 Im fünften Teil der FM-Serie „Modellfuhrpark Kälte-Hunke“ ergreift Jürgen Hunke (re.) erste Veränderungsmaßnahmen im Fuhrparkmanagement.



82 Mit dem S80 bietet Volvo der fuhrparkrelevanten Konkurrenz in der Oberen Mittelklasse selbstbewusst die Stirn.



10 In der Fuhrparkbetreuung baut Hexal wesentlich auf die qualifizierte Beratung durch die MAHAG Gruppe: Im Interview (v. l.) Ingo Hinrichs (MAHAG), Dagmar Völker (Hexal), Hubert Hirzinger (Hexal) und Josef Holzer (MAHAG).



96 Wir halten Sie über die aktuellsten businessrelevanten Mobilfunktarife auf dem Laufenden.

Praxis

- 10 **Die Hand am Puls der Zeit**
Interview mit Hubert Hirzinger (Hexal), Ingo Hinrichs und Josef Holzer (beide MAHAG)

Leasing

- 14 **Ehrlich und transparent diskutieren**
Die Voraussetzungen für Gehaltsumwandlungsmodelle
- 18 **Der schnelle Fingerzeig**
Service-Handbücher der Leasinggesellschaften
- 22 **Kompetenz aus einer Hand**
Ein Tag mit Business Partner

Management

- 26 **Imagesache Fuhrpark**
Interview mit Ulrich Finke, Leiter Verkauf Großkunden bei der Audi AG
- 30 **Der Blick aufs Ganze**
TCO: Was der Betrieb von Flottenfahrzeugen wirklich kostet
- 32 **Umwelt im Fokus** Statistiken zum Schadstoffausstoß von Fahrzeugen
- 35 **Aus erster Hand**
Interview mit Angela Böhm, Geschäftsführerin Dataforce
- 38 **Pilot-Projekt Herne**
Bewegung im „Modellfuhrpark Kälte Hunke“, Folge Fünf
- 40 **Miete oder Pool?**
Schwankender Fahrzeugbedarf im Fuhrpark

- 44 **Individuell und lösungsorientiert**
Interview mit Siegfried Herrchen und Markus James bei der Direktion Nissan Fleet

Versicherung

- 47 **Safety first**
Ein Leitfaden zur optimalen Fuhrparkversicherung

Extra

- 49 **„And the winner is...“**
FM-Vergleichsserie gehobene SUVs

Recht

- 56 **Dienstwagenüberlassung optimal gestalten**
Präzise Regelung der Rechte und Pflichten bei der Fahrzeugüberlassung

Special Gebrauchtwagen-Vermarktung

- 61 **Einleitung**
- 62 **Werte-Haushalt**
Maßgebliche Restwert-Faktoren
- 64 **Steinschlagschaden oder Lackabplatzer?**
Einheitliche Bewertungskriterien für Leasingrückläufer
- 66 **Alles wieder im Lack**
Vorteile der Fahrzeugaufbereitung und von Smart-Repair
- 68 **Wenn der Hammer fällt**
Wie bei BCA aus Restwert realer Marktwert wird

- 71 **Zwei von fünf Kunden...**
Vermarktung über Internet-Portale

- 72 **Lohnenswerte Vorteile**
Interview mit Velemir Zivaljic und Desirée Walter, AUTOonline

Test

- 74 **Energie in Bewegung**
Ford S-MAX 2.0 TDCi

- 82 **Eleganter Auftritt**
Volvo S 80 D5

Fahrtelegramm

- 78 Mercedes GL / KIA Carens
- 80 VW Touran / Lexus GS 450 h
- 85 Skoda Superb

Fahrbericht

- 79 Seat Altea XL 2.0 TDI
- 81 BMW X5 3.0d

Transporter

- 88 Nissan Primastar

Motivation

- 89 **Back on the Track**
Opel Antara



26

Die Präsenz von Audi in der Flotte ist unübersehbar. Wir sprachen mit Ulrich Finke, Leiter Verkauf an Großkunden bei der Audi AG, auch über die Erfolgsfaktoren.



44

Siegfried Herrchen wirft im Nissan-Flotten-geschäft eine lösungsorientierte Produktpalette und eine optimierte Informationsversorgung der Leasinggesellschaften in die Waagschale.

Marktübersicht

- 90 **Mazda ja, aber welche?**
Flottenfahrzeuge von Mazda

Innovation

- 92 **Erster**
Computacenter fährt endlich mit Erdgas

Service

- 93 **Car Office**
Ein mobiler Schreibtisch

Reifen

- 94 **Konsequenter Wechsel**
Anforderungen von Run-Flat-Bereifung

Kommunikation

- 96 **Kostenfalle Mobilfunk**
Marktübersicht aktueller Tarifstrukturen

Wissen

- 98 **Radlauf**
Bedeutung der Radaufhängung für den Fahrkomfort

Rubriken

- 3 **Kommentar**
6 **Nachrichten**
86 **Salon**
100 **Gastkommentar / Impressum**

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

Ja, auch so etwas!

Fuhrparksoftware für alle Fälle!



Hiepler + Partner GmbH
Unternehmensberatung
Schloßstraße 21
41564 Kaarst

Telefon 02131-76 64-85
Telefax 02131-76 64-87
E-Mail: info@hiepler.com
www.hiepler.com

HIEPLER + PARTNER

FLEET+

+++ in Kürze +++

+++ Unterstützt +++

KIA wird zukünftig mit einer eigenen Bank vermehrt das Finanzierungs- und Leasinggeschäft angehen und damit seine Vertriebs- und Handelspartner unterstützen.

+++ Business-Line +++

Für gewerbliche Kunden bietet Peugeot den 407 SW mit reichhaltiger Business-Ausstattung und 1.100 Euro netto Kundenvorteil an. U.a. ein Navigations-/Telematiksystem mit Freisprecheinrichtung, Einparkhilfe und auch ein Gepäcktrennetz sind an Bord.

+++ Versicherung +++

DaimlerChrysler Fleet Management hat ein neues Versicherungspaket für Flotten entwickelt. Neben Stückprämien wurde eine Neupreisentschädigung innerhalb der ersten 12 Monate aufgenommen, das aktive Schadenmanagement ergänzt den Service.

+++ Mehr +++

Der Pick-up Hilux von Toyota erhält ab Januar einen neuen 3-Liter D-4D Dieselmotor mit 126 kW (171 PS). Die Ausstattungsliste wird zudem neue Farben enthalten, daneben ein DVD-Navigationsystem. Die Preise für die neue Motorisierung starten bei 22.328 Euro netto.

+++ Aktion +++

Land Rover Financial Services bietet den Discovery TDV6 S mit 190 PS bis Ende des Jahres in einer Firmen-Leasing Aktion für 479 Euro monatlich an, ohne Sonderzahlung und bei einer Laufzeit von 36 Monaten inklusive 45.000 km.

+++ Alu-Geschenk +++

Die ASL Auto Service-Leasing GmbH erfreut ihre Kunden mit einem kostenlosen Exklusiv-Service. Werden bei der Bestellung eines Neufahrzeuges „Winterreifen“ geordert, so sind diese auf qualitativ hochwertigen Alufelgen aufgezogen.

+++ Anzeiger +++

Das interantionale Verkehrszeichen für Erdgastankstellen ist nun auch für Deutschland freigegeben. Es wird verbindlich als Hinweis auf Erdgastankstellen an Raststätten und Autohöfen entlang der Autobahnen eingesetzt, derzeit betrifft es nur zehn. Zukünftig sollen Autohöfe verstärkt bei der Planung von Standorten berücksichtigt werden.

+++ Rabatt +++

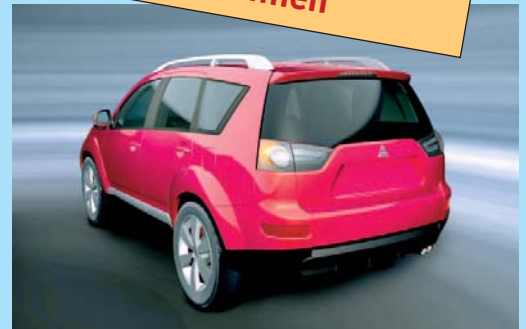
Bei Abschluss einer Ford Auto-Versicherung für einen Fokus mit Bio-Ethanol-Antrieb gibt die Ford Bank 10 Prozent Rabatt auf Teil- und Vollkasko während der gesamten Laufzeit des Versicherungsvertrages. Mittlerweile gibt es über 70 öffentliche Bio-Ethanol-Tankstellen.

Neuaufstellung

Mit dem neuen Mitsubishi Pajero (oben) und dem neuen Mitsubishi Outlander (unten) gehen ab Februar 2007 zwei Modellneuerscheinungen ins Rennen um die Kundenakzeptanz im Offroad und SUV-Segment. Mit Roadshow-Veranstaltungen werden die neuen Modelle offiziell dem Fachpublikum präsentiert. **Flottenmanagement-Abonnenten und -Leser haben die Möglichkeit drei Einladungen zu der Tagesveranstaltung am 5.2.2007 auf dem Gelände des ADAC-Fahrsicherheitszentrum Berlin-Brandenburg zu gewinnen, Anreise und Get together finden am Vortag statt.** Interessenten können sich ab sofort unter post@flottenmanagement-verlag.de melden. Um die erneuerte Modellpalette adäquat den Flottenkunden präsentieren zu können, erfolgte auch eine personelle und räumliche Neuaufstellung. Wie berichtet ergänzt seit dem 1.11.2006 Klaus Wick als Distriktmanager Großkunden und Gebrauchtwagen den Bereich Vertrieb bei Mitsubishi Motors, die nun in der Philipp-Reis-Str. 4 in 65759 Hattersheim residieren. Gemeinsam mit Alessandra Mast, Key Account Managerin des Leiters Groß- und Gewerbekunden Gert Schaub, wird Klaus Wick den Außendienst deutschlandweit forcieren. Dabei steht die Präsenz beim Interessenten und Kunden vor Ort im Vordergrund.



3 Einladungen zur Roadshow-Veranstaltung von Mitsubishi zu gewinnen



Angebote

Noch bis Ende des Jahres hat GE Commercial Finance Fleet Services den letzten Fleet Champ des Jahres 2006 im Angebot. Es handelt sich um den Audi A4 2.0 TDI DPF mit 103 kW/140 PS. Folgende Sonderausstattungen gehören zum Paket: Metallic-Lackierung in schwarz oder grau, die Pakete Business Comfort und Business Comfort Plus u.a. mit Navigationssystem und Leder-Multifunktionslenkrad, 6-fach CD-Wechsler. Bei einer jährlichen Laufleistung von 30.000 km und 48 Monaten Laufzeit liegt die Finanz-Leasingrate für die Limousine bei 289 Euro netto und für den Avant bei 299 Euro netto.

Korrektur

In das Taxi-Special der letzten Ausgabe hat sich leider der Fehlerteufel eingeschlichen. Die Taxipakete der Nissan-Modelle werden den Kunden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Kooperation

Durch die Kooperation von Hiepler + Partner und PS-Team Fahrzeuglogistik ergibt sich eine neue Dimension im professionellen Fuhrparkmanagement. Die Steuerung sämtlicher logistischer Prozesse rund um die Verwaltung des Fahrzeugs ist das Spezialgebiet der PS-Team Fahrzeuglogistik Deutschland GmbH & Co. KG. Mit der Verbindung beider Systeme können die gemeinsamen Kunden aktiv PS-Team-Dienstleistungen per Knopfdruck aus FLEET+ in Auftrag geben, der Fuhrparkverantwortliche bekommt laufend die Statusmeldungen seiner Aufträge übermittelt. Die entstehenden Abrechnungen gehen in elektronischer Form zu FLEET+ und von dort aus direkt weiter in die Buchhaltung. Somit lässt sich der gesamte Logistikprozess aus der Fuhrparkverwaltung steuern und überwachen.

Filter-Förderung

Das Ringen um die Förderung von Rußpartikelfiltern scheint ein Ende zu haben. Nun haben auch die Länderfinanzminister, in deren Hoheitsgebiet die Kfz-Steuer fällt, einer steuerlichen Förderung für die Nachrüstung von Diesel-Partikelfiltern zugestimmt. Jetzt muss das Gesetz nur noch von der Bundesregierung verabschiedet werden. Wer sein Fahrzeug in diesem Jahr hat nachrüsten lassen bzw. noch bis 2009 nachrüsten lässt, erhält einen einmaligen Nachlass von 330 Euro. Für Fahrzeuge ohne Filter wird ein Kfz-Steuer-Aufschlag von 1,20 Euro pro angefangene 100 Kubikzentimeter Hubraum erhoben. Für die meisten Fahrzeugmodelle gibt es inzwischen Nachrüstfilter, Auskunft geben die Hersteller bzw. renommierte Filterhersteller wie TwinTec oder HJS. Der Reifen- und Autoservice-Dienstleister Vergölst weist darauf hin, dass die Kosten für eine Umrüstung zwar meist den Bonus übersteigen, ein Filter hingegen steigert den Wiederverkaufswert des Fahrzeugs. Aufgrund zu erwartender Fahrverbote, die ab 1. März 2007 in einigen deutschen Großstädten drohen, sinken die Restwerte von Fahrzeugen ohne Filter. Unter anderem Vergölst und A.T.U. bieten für mehr als 450 verschiedene Fahrzeugmodelle Nachrüstlösungen an.

Rechnen Sie mit dem Vito.



Mercedes-Benz – eine Marke von DaimlerChrysler

Damit aus laufenden Kosten keine davonlaufenden werden.

► 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

Personalien



Dirk H. Pinkvos hat zum 1. Oktober die Nachfolge von Karl Heinz Schmidt als Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH angetreten, der in den Ruhestand verabschiedet wurde. Pinkvos verantwortete zuvor den Vertrieb des Großkunden- und Flottengeschäfts der Volkswagen Leasing GmbH.



Matthias Gauglitz wurde zum 1. November zum Geschäftsführer der DAD Deutscher Autodienst GmbH ernannt. In seinen Aufgabenbereich fallen Vertrieb und Marketing. Sein beruflicher Werdegang beinhaltet u.a. führende Positionen als Unternehmensberater wie auch als Leiter eines Kundencenters eines großen Versandhauses.



Thilo von Ulmenstein wurde zum Präsidenten der EUROPEAN fleet alliance bestellt. Er ist seit 2004 Geschäftsführer der FleetCompany, dem deutschen Repräsentanten der Allianz unabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften.



Klaus Wick ergänzt seit dem 1. November bei Mitsubishi Motors Deutschland den Vertrieb an Groß- und Flottenkunden als Distrikt Manager Großkunden und Gebrauchtwagen. Zuvor war Wick bei Volvo u. a. für den Bereich Fleetsales zuständig.



Peter Alexander Trettin übernimmt zum 1. Januar 2007 den Vorsitz der Geschäftsleitung der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation Deutschland. Er folgt Christoph Köpke, der in Ruhestand geht. Trettin verfügt als ehemaliger Leiter der Niederlassung Rhein-Ruhr über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb.



Erich Schmitt folgt Dr. Andreas Schleaf als Vorsitzender der Geschäftsführung der SEAT S.A. nach, welcher in den Ruhestand wechselt. Schmitt bleibt in seiner neuen Funktion weiterhin Mitglied des Vorstands der AUDI AG.



Desirée Walter unterstützt seit dem 1. August als Vertriebsleiterin den Bereich Flottenvermarktung bei AUTOonline. Zuvor war die studierte Betriebswirtin als Geschäftskundenbetreuerin für Nordrhein-Westfalen bei der Enterprise Autovermietung Deutschland GmbH tätig.



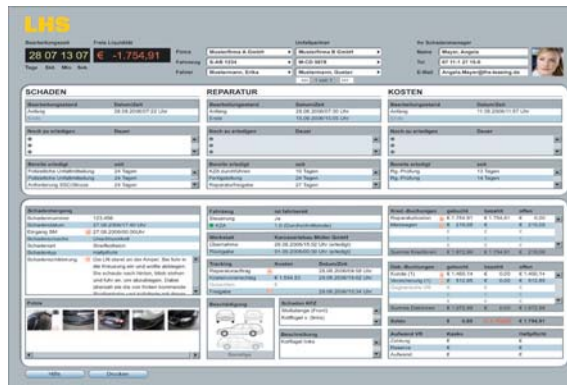
Erdgas-Vorteil

Laut einer Kostenrechnung des ADAC weist der VW Caddy EcoFuel die günstigsten Betriebskosten im Segment der Stadtlieferwagen und Kompakt-Vans auf. Die Berechnungsgrundlage berücksichtigt dabei den Wertverlust (ohne Zinsen), Aufwand für Ölwechsel, Inspektionen sowie übliche Verschleißteile und Kosten für Reifenersatz, Kfz-Steuer, Ölnachfüll- und Kraft-

stoffkosten. So kostet der mit Erdgas gefahrene Kilometer in einem Caddy Kombi bei einer Jahresfahrleistung von 30.000 Kilometer nur 21,2 Cent. Kaum teurer der Kilometer für den VW Caddy Life EcoFuel: 21,4 Cent. Neu auf den Gasfahrzeugmarkt kommt Anfang 2007 der Fiat Panda Panda, der das Angebot im Kleinwagensegment nach unten abrundet. Der 39 kW/52 PS starke 1,2-Liter-Motor arbeitet wahlweise mit Benzin und Erdgas, die Reichweite mit Erdgas soll rund 300 km betragen. Die Beliebtheit des alternativen Kraftstoffs bestätigt die Meldung des Gasversorgers Mainova, der von rekordverdächtigen Absatzzahlen berichtet: 68 Prozent mehr Erdgas als im Vorjahreszeitraum verkauften die vier Tankstellen in Frankfurt bis Ende September, mehr Fahrzeuge wurden gefördert.

Weiterentwickelt

Als Weiterentwicklung der Fuhrparkmanagement- und Full-Service-Dienstleistungen ergänzt die LHS die Aktive Schadensprozess-Steuerung um das Einzelschadenreporting. Im Schadenssystem ist für die Kunden eine frei wählbare E-Mail Adresse hinterlegt, auf die der Kunde nach jeder Schadenmeldung, ob telefonisch oder Online, einen Link zugesandt bekommt. Auf einer Gesamtübersicht des Schadens wird der jeweilige Bearbeitungsstand des Schadenfalls in Echtzeit dargestellt; so kann der Abwicklungs- und Reparaturprozess jederzeit aktuell nachvollzogen werden bzw. kann der Fuhrparkverantwortliche steuernd auf verzögernde Ereignisse Einfluss nehmen.



Prämiensystem

Mit einer Bonus-Malus-Regelung will die VR Leasing den Fuhrparkkunden entgegenkommen, um überhöhten Versicherungsprämien bei schlechter Schadenquote vorzubeugen. Grundlage bildet ein Standardtarif. Die Konditionen der Versicherungsprämien sind entsprechend der jeweiligen Pkw-Motorleistung gestaffelt. Mit der neuen Regelung kann der Kunde durch einen positiven Schadenverlauf den Jahresbeitrag für die Versicherung senken. Für jedes Kalenderjahr wird die Schadenquote aus dem Verhältnis von Schadenaufwand zu Jahresbeitrag ermittelt. Bereits bei einer Schadenquote unter 70 Prozent bekommt der Kunde einen Teil des Jahresbeitrags erstattet. Durch Senken der Schadenquote kann so der Beitrag um bis zu 20 Prozent im Jahr reduziert werden. Liegt die Schadenquote bei mehr als 70 Prozent, muss der Kunde mit einer Nachzahlung rechnen. Erste Umstellungen auf das neue System zeigen, dass die Chancen auf eine Reduzierung wesentlich größer sind als die Risiken. Voraussetzung für eine Umstellung ist ein Fuhrparkbestand von mindestens 30 Fahrzeugen.

Winterbereift

Budget rüstet seine komplette Mietwagenflotte deutschlandweit mit Winterreifen aus. Zwischen dem 1. Dezember 2006 und dem 28. Februar 2007 werden 100 Prozent aller Budget-Fahrzeuge gemäß der StVO rechtlich abgesichert fahren, noch im März 2007 sollen 80 Prozent der Fahrzeuge winterbereift unterwegs sein. Dafür fallen maximal 4,18 Euro netto Mehrpreis pro Tag an. Auch Hertz rüstet sich gegen Frost, Schnee und Eis. Der Autovermieter garantiert allen Kunden, die einen Pkw mit Winterreifen mieten möchten, ein entsprechend ausgerüstetes Fahrzeug bei vorheriger Reservierung per Internet oder Telefon. Der Standardpreis für die Zusatzleistung Winterreifen beträgt 12,93 Euro netto pro Tag bzw. maximal 86 Euro pro Anmietung extra.



Volkswagen Leasing – wir danken für **40 Jahre** gemeinsamen Erfolg.



Seit 40 Jahren steht die Mobilität der Kunden für die Volkswagen Leasing und die Händlerpartner des Volkswagen Konzerns im Zentrum ihrer Aktivitäten.

Heute hat die Volkswagen Leasing GmbH allein in Deutschland über 620.000 Verträge im Leasingbestand (Stand 12/2005) und ist ausgezeichnet als bestes Leasing- und Flottenmanagement-Unternehmen mit dem Flotten-Award 2006.

Unseren Kunden und Handelspartnern sagen wir Danke! Für Ihre Treue und Ihr langjähriges Vertrauen in unsere Leistungen. Und wir freuen uns, Ihnen auch weiterhin ausgezeichnete Produkte und Services zu bieten.



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

www.vw-leasing-fleet.de

Full-Service-Leasing könnten wir erfunden haben.

VOLKSWAGEN LEASING
Großkunden/Flotten



Interview mit Hubert Hirzinger (Vorstand der Hexal AG in Holzkirchen), Ingo Hinrichs (Teamleiter Großkundenverkauf MAHAG) und Josef Holzer (Großkundenbeauftragter der MAHAG)

Flottenmanagement: Herr Hirzinger, wie müssen wir uns die Dimensionen und die Zusammensetzung des Fuhrparks Hexal/Sandoz-Gruppe vorstellen, welche Aufgaben muss er erfüllen, welche Fahrzeug-Kategorien für welche Hierarchie-Ebenen kommen vor?

Hirzinger: Die Fuhrparkgröße der Hexal/Sandoz-Gruppe liegt inzwischen bei weit über 600 Fahrzeugen. Wir sind ein sehr stark marketing- und vertriebsorientiertes Unternehmen, daher entfällt das Gros der Fahrzeuge auf den Außendienst, der damit unsere Kunden besucht. Da der Außendienst auch für unser Unternehmen der Erfolgsfaktor schlechthin ist, kommt dem Fuhrpark eine zentrale Bedeutung zu. Schließlich ist das Auto im Außendienst tägliches Arbeitsmittel. Des weiteren nimmt in der Gesamtbetrachtung auch das professionelle Fuhrparkmanagement einen sehr hohen Stellenwert ein. Wir legen hier insbesondere Wert darauf, dass das Wechselspiel zwischen den intern Beteiligten und den outgesourceten Aktivitäten bestens funktioniert.

Flottenmanagement: Sicher sollen diese Außendienst-Fahrzeuge auch Motivationsinstrumente sein. Welche Fahrzeughersteller sind vertreten?

Hirzinger: Die Hexal/Sandoz-Gruppe gehört zum Novartis-Konzern, daher orientiert sich unsere Car Policy stark an den entsprechenden Novartis-Vorgaben. Die Novartis wiederum hat im Bereich Fahrzeughersteller sogenannte Preferred Supplier definiert. Das sind für Deutschland die VW/Audi-Gruppe und die BMW-Gruppe, die in unserer Car Policy gelistet sind. Darüber hinaus haben wir in unserer Dienstwagen-Richtlinie für Außen- und Innendienst bestimmte Fahrzeugkategorien und -klassen festgelegt. Gemäß dieser Richtlinie lösen wir die jeweiligen Bestellungen aus. Wesentliche Kriterien für die Fahrzeug-Auswahl war einerseits die Erzielung einer vernünftigen Standardisierung, andererseits aber auch aus wirtschaftlichen Aspekten ein gewisses Pooling zu erreichen. Nicht zuletzt haben wir im Hin-

blick auf die Mitarbeiter-Motivation ganz bewusst landspezifische Anbieter mit eingebaut, um attraktive Referenzmodelle anbieten zu können.

Flottenmanagement: Wenn Sie die Entwicklungshistorie der Car Policy in den Blick nehmen, welche wesentlichen Veränderungen gab es hier?

Hirzinger: Wir sind gerade wieder dabei, die Car Policy zu ändern, wir wollen sie noch näher an die Novartis-Konzern-Policy heranführen. Zudem haben wir einige Änderungen von Gesetzgeber-Seite aus zu berücksichtigen wie beispielsweise Führerschein-Kontrolle und jährliche Überprüfung des Fahrzeuges.

Flottenmanagement: Bei einem Fuhrpark in solchen Dimensionen kann der

Flottenbetreiber in aller Regel gegenüber Lieferanten und Dienstleistern eine gewisse Einkaufsmacht einsetzen. Wenn Sie gelegentlich auch Preise diktieren könnten, warum hat sich Ihr Unternehmen dennoch entschieden, Management und Verwaltung des Fuhrparks weitestgehend außer Haus zu geben?



Hubert Hirzinger:

„Nur das Wechselspiel Intern/Extern garantiert harmonische Abläufe.“

Die Hand am Puls der Zeit



Hirzinger: Wir sind eigentlich noch weit entfernt davon, Preise zu diktieren. Ein gewisse Einkaufsbedeutung durch das Pooling will ich nicht bestreiten, wir versuchen sie natürlich optimal zu nutzen. Aber es geht hier nicht allein um den Preis. Für mich ist die Service-Funktion zumindest gleich wichtig. Ich will einfach, dass das Management dieses Fuhrparks in der Größenordnung von über 600 Fahrzeugen professionell gestaltet ist. Wenn hier etwas aus dem Ruder laufen würde, wäre der Schaden für das Geschäft sicher wesentlich größer und könnte durch einen Einkaufsvorteil von wenigen Prozentpunkten gar nicht aufgefangen werden. Das Fuhrparkmanagement gehört eben nicht zu unseren Kernkompetenzen, auf die wir uns intern unbedingt fokussieren müssen.

Flottenmanagement: Welche Tätigkeiten sind inhouse verblieben und warum?

Hirzinger: Wir brauchen natürlich inhouse eine Kontaktperson wie Frau Völker für die Sicherstellung der internen Koordination, bei so einer großen Flotte sind täglich Probleme zu lösen. Auch sollte der externe Fuhrparkmanagement-Dienstleister, in diesem Fall die Firma MAHAG, immer einen Ansprechpartner im Unternehmen konsultieren können, sei es für große Themen im Zusammenhang mit der Car Policy, sei es für aktuelle Fragen oder das Tagesgeschäft. Nur das Wechselspiel Intern/Extern garantiert, dass die Dinge harmonisch ablaufen.

Völker: An erster Stelle steht hier sicher das Prozedere der Bestellung des Firmenwagens, ich stehe bereits hier jeweils in engem Kontakt zu Herrn Holzer von MAHAG. Wir prüfen mit dem Mitarbeiter, ob seine Bestellung vom Betrag her in den vorgegebenen Rahmen passt, dann löse ich die Bestellung aus. Auch bei sonstigen Problemen in der Kommunikation mit dem Mitarbeiter ist Herr Holzer stets bemüht, Abhilfe zu schaffen, wo immer es geht. Auch bei Unfällen und technischen Defekten bin ich für den Mitarbeiter erste Anlaufstelle. Darüber hinaus prüfe ich nach Rücksprache mit den Mitarbeitern, ob die vereinbarte Fahrleistung noch stimmt oder ein Ausreißer zur entsprechenden Vertragsanpassung zu melden ist.

Flottenmanagement: Wie ist die Geschäftsbeziehung zu MAHAG gewachsen?

Hirzinger: Ich befinde mich erst anderthalb Jahre im Haus, weiß aber aus Gesprächen, dass hier eine langjährige, fruchtbare Zusammenarbeit besteht, die mit dem dynamischen Wachstum der Hexal/Sandoz-Gruppe ausgebaut wurde. Das bleibt aber eine lebendige Geschichte. Auf Grund neuer Gegebenheiten positionieren wir uns immer wieder und suchen gemeinsam nach Lösungen für die Zukunft.

Flottenmanagement: Herr Hinrichs, das Unternehmen MAHAG Münchener Automobilhandel ist

Professionelle Gestaltung des Fuhrparkmanagements: v. li. Ingo Hinrichs (MAHAG), Dagmar Völker (Hexal), Hubert Hirzinger (Hexal), Josef Holzer (MAHAG) (ganz links)

„Abhilfe schaffen, wo immer es geht“:
Dagmar Völker (Hexal), Josef Holzer (MAHAG) (li.)

„Vor der Gefahr von Obliegenheitsverletzungen schützen“:
Ingo Hinrichs (MAHAG) (re.)

längst viel mehr als ein Automobilgroßhändler. Können Sie bitte einmal den Weg des Großkundenleistungszentrums der MAHAG-München skizzieren, wie motivieren Sie den Einstieg ins Fuhrparkmanagement-Geschäft, auf welche Dienstleistungen hat sich MAHAG hier spezialisiert?

Hinrichs: Die MAHAG als Großkunden-Leistungszentrum tritt schon seit geraumer Zeit nicht nur

Hexal / Sandoz

1986 gegründet, ist die Hexal AG mit Sitz in Holzkirchen bei München heute einer der größten deutschen Generika-Hersteller (Arzneimittel und weitere Produkte). Mit über 4.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie sechs Niederlassungen in Deutschland erwirtschaftete das Unternehmen nach eigenen Angaben einen stetig wachsenden Jahresumsatz in Höhe von zuletzt 2005 1.105 Millionen Euro. Im Februar 2005 wurde die Hexal AG vom international operierenden Novartis-Pharmazie-Konzern in Basel übernommen, bleibt aber als selbständiges Unternehmen bestehen. Schon im Mai 2003 waren verschiedene Generika-Unternehmen des Mutterkonzerns Novartis unter dem einheitlichen Namen Sandoz zusammengefasst worden.



Thema Fuhrparkmanagement in Holzkirchen:
Ingo Hinrichs (MAHAG), Dagmar Völker (Hexal),
Hubert Hirzinger (Hexal), Josef Holzer (MAHAG),
Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM, v.li.)

als Lieferant und Händler auf, sondern hat sich auch in Bandbreite für die Themen Fuhrparkmanagement und Fuhrparkverwaltung aufgestellt. Das Leasing allerdings stellen wir über unsere Partner, die Volkswagen Bank oder auch diverse neutrale Leasinggesellschaften, dar. Über reine Verwaltungs-Tätigkeiten hinaus legen wir momentan unseren besonderen Fokus darauf, unsere Flottenkunden vor der Gefahr von Obliegenheitsverletzungen zu schützen.

Wir widmen uns beispielsweise verstärkt dem Thema UVV, wonach ja jedes gewerbliche Fahrzeug in einem bestimmten Zeitraum überprüft werden muss. Darüber hinaus bieten wir gegenwärtig unsere Dienstleistung rechtssichere Führerscheinprüfung an. Die Erstprüfung gestalten wir, die Folgeprüfungen wickeln wir dann mit Partnern, wie beispielsweise dem TÜV, ab. Wir ergreifen hier in der Kundenberatung die Initiative, verweisen auf die Notwendigkeit, fein zu steuern, und entwickeln dann Konzepte zur Implementierung und setzen diese fallweise dann auch um. Das Kernproblem ist, dass bei vielen Fuhrparkmanagement-Dienstleistern ausschließlich die Fuhrparkverwaltung im Vordergrund steht. Entscheidend für das Dienstleistungskonzept der MAHAG-München ist aber, stets die Hand am Puls der Zeit zu haben, Trends zu erkennen und zu beobachten, so dass für die betreuten Unternehmen keine Situationen entstehen, die möglicherweise zu Unwägbarkeiten führen könnten, um rechtzeitig diese Unternehmen dahingehend beraten zu können.

Flottenmanagement: Welche Aufgabengebiete haben Sie bei Hexal/Sandoz vorgefunden?

Hinrichs: Der Fuhrpark der Hexal/Sandoz-Gruppe ist ein reiner Leasing-Fuhrpark. Neben der Verwaltung des Fuhrparks stellte sich hier auch die Frage, wie wird der Rücklauf der Fahrzeuge optimiert. Ein großes Thema war da natürlich auch die Schadenquote, die zwangsläufig auf die Versicherungsprämien durchschlug. Beides haben wir mit intelligenten Lösungsansätzen in den Griff bekommen. Darüber hinaus haben wir uns intensiv einer betriebswirtschaftlich vernünftigen und dem Markt angepassten Restwert-Gestaltung gewidmet, diese begründet und ebenfalls bei Hexal offene Ohren vorgefunden. Schließlich sind hier auch schon die Verhütung von Obliegenheitsverletzungen in Bezug auf die UVV-Prüfungen von Fahrzeugen, der UVV-Einweisung der Fahrzeugnutzer und rechtssichere Führerscheinprüfung umgesetzt worden. Desweiteren durften wir bei der Ausgestaltung des

Dienstwagenüberlassungsvertrages beratend mitwirken. Es kamen weitere Anstöße aus der Hexal/Sandoz-Gruppe ins Lastenheft wie beispielsweise die Verwirklichung von mehr Ökologie im Fuhrpark. Das wirkt sich z.B. in der Umrüstung der Fahrzeuge auf DPF aus. Hier war unsere Beratungs-Kompetenz erneut gefordert und im Gegensatz zu vielen Fuhrparkdienstleistern, verfügen wir inhouse auch über die fundierten technischen Möglichkeiten, nicht nur zu beraten, sondern auch umzusetzen.

Die MAHAG entwickelt sich als Großkundenleistungs-Zentrum stetig weiter, wir verzeichnen eine erfreuliche Zunahme der Anfragen hinsichtlich der Wahrnehmung der schon angeführten Obliegenheiten und daraus resultierend auch der Consulting-Tätigkeiten für die von uns betreuten aber auch anderer Unternehmen.



Josef Holzer:

„Wir sind seitens MAHAG für die großen Themen schnell aussagefähig.“

Flottenmanagement: Herr Holzer, Sie haben als direkter Kundenbetreuer der Hexal/Sandoz-Gruppe ständig „die Hand am Puls der Zeit“. Wie erleben Sie das, was bringen Sie hier ein?

Holzer: Zunächst haben wir für Hexal ein Konzept entwickelt, die Schadensquote deutlich zu senken. Vorausgehend war es so, dass alle Schäden, die im Laufe des Leasingzeitraumes entstanden sind, über die Versicherungen abgewickelt wurden. Das hatte zur Folge, dass die Schadensquote deutlich angestiegen war und die Wirtschaftlichkeit des Leasings damit in Frage gestellt wurde. Mithilfe der gemeinsam mit Hexal entwickelten Maßnahmen ist es uns gelungen, die Schadensquote signifikant zu senken und damit die Wirtschaftlichkeit zu steigern.

Dann bringen wir ein, dass wir für die großen Themen, die im Fuhrparkgeschäft zu behandeln sind, in den meisten Fällen sehr schnell aussagefähig sind und damit das Fundament der notwen-

digen Entscheidungen mit bauen helfen. Und drittens sind wir für alle persönlichen Belange der Dienstwagennutzer von Hexal zu erreichen, bieten eine dezidierte Beratung und lassen somit gar nicht erst den Eindruck eines Massengeschäfts aufkommen.

Dass sich die MAHAG vom ausschließlichen Fahrzeughandel hin zum Großkundenleistungs-Zentrum bewegt hat, begründet sich wesentlich in dem Willen des Fahrzeugherstellers, im Firmenkundengeschäft sehr gut und sehr stark aufgestellt zu sein. Eine entscheidende Folge war die Errichtung eines hervorragend funktionierenden Back-Office, in dem uns inzwischen neun Mitarbeiter in unserer täglichen Arbeit unterstützen. Wir betreuen bundesweit mehrere große Fuhrparks in den Dimensionen der Hexal/Sandoz-Flotte. Ich weiß aus gesicherter Quelle, dass viele Dienstleister in der Fuhrpark-Beratung gern schon so weit wären, wie wir heute schon sind. Alle unsere Großkundenbeauftragten, wie wir uns nennen, haben sich im Ausbildungsgang „Zertifizierter Fuhrparkmanagementberater“ qualifiziert. Die Sensibilität und die fachliche Qualifikation jedes einzelnen Großkundenbeauftragten ist sehr hoch. Denn der Kunde möchte heute über den Verkauf und die Erklärung eines Fahrzeugs hinaus auch so direkt wie möglich seine sämtlichen Fuhrpark-Probleme gelöst bekommen.

Flottenmanagement: Herr Hirzinger, wir bitten Sie noch um Ihre abschließende Bemerkung.

Hirzinger: Hexal ist ein Weltkonzern und wir müssen über vielen sich verändernden Gegebenheiten natürlich auch stets die Entwicklungen im Bereich des Flottenwesens beobachten. Für uns sind darüber hinaus die ökologischen Themen von weitreichender Bedeutung. Wir setzen dabei auf eine kooperative Zusammenarbeit mit den Experten der MAHAG und legen auf deren Urteil großen Wert. Wir adressieren die Themen und legen weiterhin großen Wert darauf, dass dann die Umsetzung mit den beratenden Experten erfolgen kann. Das ist für uns der Prüfstein, ob die Empfehlungen und Konzepte der Experten auch in der Echtumgebung funktionieren. Wir legen dabei einen sehr hohen Maßstab an.

MAHAG

Die Firmengruppe MAHAG Automobil-Handel Haberl GmbH & Co. KG mit Sitz in München entstand 1923 aus einem erfolgreichen Familienbetrieb heraus. Heute erwirtschaftet das Unternehmen, das längst viel mehr als ein Mehrmarken-Automobil-Großhändler ist, mit rund 2.000 Mitarbeitern bei jährlich ca. 20.000 verkauften Neufahrzeugen und rund 380.000 Werkstattdurchgängen etwa 800 Millionen Euro Umsatz. Dabei werden Zweidrittel des Gesamtvolumens im Großkundengeschäft generiert. Dieser Entwicklung trug die MAHAG auch mit der Einrichtung eines Großkunden-Leistungszentrums Rechnung, in dem vier Kompetenzteams bedarfsorientierte Fuhrparkmanagement-Konzepte in großer Bandbreite entwickeln und in der Betreuung des Kunden darstellen.

**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

Momentaufnahme:
Die Voraussetzungen
für Gehalts-
umwandlungs-
modelle

Ehrlich &

transparent diskutieren

Abrechnung der Brutto-Netto-Bezüge in Euro für August 2002 22.08.2002 Blatt 1

| Pers.-Nr | Abteilungs-Nr | Geb.dat | Eintritt | Austritt | St.KI | Kinderfreibetrag | St.Tg | Freibetr.jährl | Freibetr.mit | PGRS | Konfession | | | | |
|------------------|---------------|-----------------------|----------|----------|-------|------------------|-------|----------------|--------------|------|------------|----|------|-------|-------|
| 01012 | | | 010702 | | 1 | | | | | 101 | rk | | | | |
| Versicherungs-Nr | KK-Nr | Krankenkassennamen | | | KK % | AN-Typ | KV | RV | AV | GV | UM | PV | BGRS | SV Tg | Anz L |
| | 018 | EK BARMER ERSATZKASSE | | | 1450 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1211 | | |

Rudolf-Diesel-Str. 14
53859 Niederkassel WSB
18965


Herrn/Frau
53859 NIEDERKASSEL

Pers.-Nr. 01012 B/N

Statistische Werte:

| Anw Tg | Anw Std | Bez Std | Url Std | SV-AG-Anteil mitl |
|--------|---------|------------|-----------|-------------------|
| | | | | |
| Krh Tg | Krh Std | Zeitio Std | Url Ansp. | SV-AG-Anteil kurz |
| | | | | |

| Lohnart | Bezeichnung | Betrag |
|---------|---------------|--------|
| 001 | GEHALT | |
| 008 | AG-ANTEIL VWL | |



Die Gehaltsumwandlungsmodelle werden in der Öffentlichkeit immer wieder gern vereinfachend plakativ als Win-win-Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber dargestellt. „Viele Unternehmen beschwören einen neuen Spar-Trend, Dienstwagen gegen Gehaltsverzicht“, schrieb gerade wieder die renommierte Tageszeitung „Die Welt“. „Das klingt einfach: Die Vergütung in Form eines Dienstwagens entspricht einer für das Unternehmen kostenlosen Gehaltserhöhung.“

So geht denn auch die Standard-Definition schnell ein: Bei dem Modell „Firmenwagen statt Gehalt“ wird ein Teil des Bruttogehalts des Mitarbeiters mit den Leasingraten für ein Dienstfahrzeug verrechnet, das auch privat genutzt werden kann. Für den Arbeitnehmer ergeben sich damit eine günstige Finanzierung zum eigenen Fahrzeug

sowie steuerliche Vorteile durch den Bruttolohn-Verzicht. Der Arbeitgeber kann mit dem Angebot zum einen seine Mitarbeiter motivieren und zum anderen bei den Lohnnebenkosten sparen sowie Anschaffung und Unterhalt als Betriebsausgaben geltend machen.

Es wird auch immer wieder von Unternehmens- und Steuerberatern darauf hingewiesen, dass in Zeiten eklatanten Fachkräftemangels zielorientierte Personal-Strategien und gewinnende Arbeitnehmer-Programme notwendiger denn je seien. Der Gehaltsverzicht bei gleichzeitiger Gestellung eines Dienstwagens mit voller Kostenübernahme durch die Firma gehöre nach wie vor zu den besten Instrumenten.

Einen Teil des Bruttogehalts aufwenden und in ein geleastes Fahrzeug investieren, diese Art der Ge-

haltsumwandlung erlaubt das Finanzamt offiziell seit nunmehr neun Jahren. Und der Wille zur Umsetzung in den Unternehmen scheint zu wachsen. Das belegt auch eine Studie der Gütersloher Unternehmensberatung Ad Bonum Strategie und Marketing zur „Praxis der Dienstwagenvergabe in deutschen Unternehmen“. Danach wird inzwischen zunächst einmal allgemein anerkannt, dass Gehaltsumwandlung grundsätzlich, auf welchem Feld auch immer, Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer bringen würden.

Sämtliche befragten Unternehmen offerieren ihren Mitarbeitern in irgendeiner Form Gehaltsumwandlungsmodelle. So entfielen mit rund 97 Prozent die am häufigsten angebotenen Leistungen auf Versicherungen. Schon auf Platz

zwei rangierte mit immerhin 54 Prozent der befragten Unternehmen der Dienstwagen. Besonders häufig wird diese arbeitnehmerfreundliche Form der Mitarbeiter-Motivation unter anderem in mittelständischen Unternehmen angeboten (nämlich bei 64 Prozent der befragten Mittelständler). Das Feld scheint also bestellt, es ist gegenwärtig aber wohl noch ein hohes Maß an Akquisitionarbeit zu leisten.

Denn nur 60 Prozent der Mitarbeiter, denen diese Möglichkeit der Gehaltsumwandlung offen stehe, so die Studie weiter, würden von ihr Gebrauch machen, obwohl sie dadurch deutliche Vorteile bei der Finanzierung eines Fahrzeugs hätten und überdies Steuern sparen könnten. Als Grund für die zögerliche Annahme nennt die Studie die fehlende Transparenz der verschiedenen Programme und Kostenkalkulationen: Angestellte könnten schlecht abschätzen, ob sich die Gehaltsumwandlung für sie finanziell auch tatsächlich lohne.

Das ist allerdings wirklich nur ein Teilaspekt. Bei genauer Prüfung der Situation im jeweiligen Unternehmen stellt sich in der Realität vielmehr heraus, dass der wirtschaftliche Erfolg für beide Seiten, Arbeitnehmer und Arbeitgeber, von etlichen Parametern abhängig ist. So behält beispielsweise noch ein Großteil der Unternehmen die Gehaltsumwandlung lediglich leitenden Angestellten vor. Unter anderem kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass nur 6,8 Prozent der befragten Unternehmen ihre Autopolitik „nach unten“ geöffnet haben und auch Tarifangestellten Dienstwagen anbieten. Meist liegen auch Hinderungsgründe in einer zu eng gefassten Car Policy des Arbeitgebers begründet, hervorgerufen durch die Befürchtung, mit vielen individualisierten Fahrzeugen einen hohen Verwaltungsaufwand zu verursachen.

Alsdann lassen sich aufgrund der Vielzahl an Parametern, von denen eine Personalkosten-Kalkulation für ein Gehaltsumwandlungsmodell abhängt, über das Gesamteinspar-Potenzial in einem Unternehmen kaum allgemein gültige Aussagen treffen. So ist die Höhe des Skalen-Effekts unter anderem von der Anzahl der teilnehmenden Mitarbeiter und deren Gehaltsklassen ebenso abhängig wie von deren jeweils konkreter steuerlicher Situation. Auf einem entsprechenden Workshop der Sixt Leasing AG 2006 äußerten die Fuhrparkmanager großer Flotten dahingehend Bedenken, dass sich die Gehaltsumwandlungsmodelle lediglich bei einer einfachen Fahrstrecke zum Arbeitsplatz von bis zu 15 Kilometern rechnen, dabei seien heute 50 Kilometer schon keine Seltenheit mehr. „Idealerweise“, gibt auch Dr. Josef Gietl, Geschäftsführer der ECOVIS Bayern-Revision BLB Steuerberatung in München, zu, „sollte sich der Gehaltsverzicht zwischen dem geldwerten Vorteil und den Vollkosten eines vergleichbaren Privat-Pkws bewegen.“

Hinzu kommen „weiche Kriterien“ der Abneigung. Gehaltsumwandlungsmodelle gelten in vielen Personalabteilungen und Buchhaltungen als aufwendig, arbeitsintensiv und behaftet mit Ungewissheiten oder gar Ungereimtheiten. „Auch aus Angst oder Unsicherheit darüber, am Ende vielleicht doch in irgendeiner Form zuzahlen zu müssen, mag das eine oder andere Unternehmen schließlich doch die Finger davon lassen“, vermutet Sabine Heusinger, Manager External Communications bei der Athlon Car Lease Germany in Meerbusch.

„Das liegt aber auch nicht selten daran,“ steuert Christopher Gerber, Prokurist bei der LHS in Stuttgart bei, „dass schon der Einstieg in die Gespräche mit den interessierten Unternehmen falsch inszeniert wird. Wir seitens der LHS empfehlen, dass schon beim ersten Kontakt auch die Mitarbeiter aus der jeweiligen Lohnbuchhaltung an die Hand genommen werden. Es geht um eine exakte Definition der Ausgangslage im betroffenen Unternehmen. Wie bestücke ich also die erste Runde am Tisch, welche Lohnart, welche Abrechnungen muss ich einrichten? Es geht darum, das Thema von Anfang an ehrlich und transparent zu diskutieren.“

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.*



LHS

IHR PERSÖNLICHER FIRMIENWAGENVERGLEICH

| | |
|------------------|------------------|
| Modell | BMW 116i |
| Motor | Benzin |
| Zylinder | 4 |
| Hubraum | 1.596ccm |
| Leistung (kW/PS) | 85/115 |
| Vmax | 200km/h |
| Laufzeit | 36 Monate |
| Laufleistung | 20.000 km / Jahr |
| Ersteilt am: | 2.5.2006 |



Berechnungsgrundlage

| | |
|--|-------------------|
| Fahrzeug-Kosten | 20.200,00 € |
| Brutto-Listenpreis | 6.248,40 € |
| LHS-Rate / Jahr | 7.640,00 € |
| Kosten Privat-Kfz / Jahr (ADAC-Wert) | 6.500,00 € |
| Bruttoumwandlung / Jahr | Ja |
| Umwälzung USt. auf GWV auf Arbeitnehmer | 50.000,00 € |
| Einkommen | 0,00 € |
| Bruttogehalt / Jahr | III |
| Freibeträge / Jahr | 1 |
| Steuerklasse | Ja |
| Kinderfreibeträge | Baden-Württemberg |
| Kirchensteuerpflichtig | Baden-Württemberg |
| Bundesland | Baden-Württemberg |
| Umfeld | 20 km |
| Sitz des Arbeitgebers | Baden-Württemberg |
| Entfernung Wohnung - Arbeitsstätte (einfach) | 14,6% |
| Versicherungen / Sonstiges | Nein |
| Gesetzliche KV | |
| Zuschlag Pflegeversicherung | |

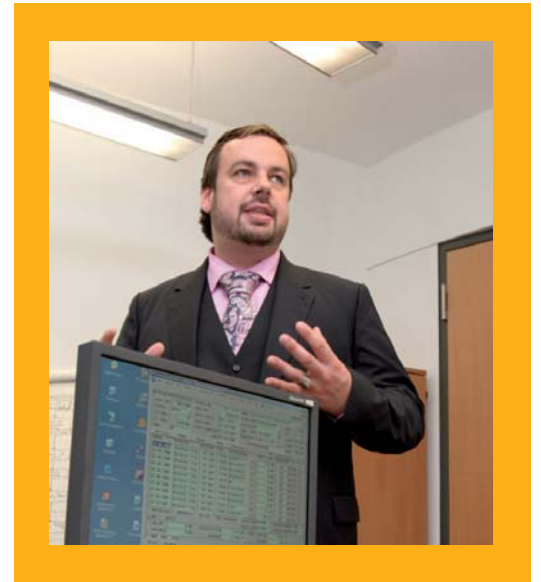
Das setzt aber nicht zuletzt auch voraus, dass sich die Ansprechpartner im Unternehmen einer intensiven Diskussion unvoreingenommen stellen. Wenn das Konzept gegenüber allen Seiten im Unternehmen schlüssig dargestellt und umfangreich über steuerliche Aspekte und Mehrwert aufgeklärt wird, würde sich wahrscheinlich in der Mehrzahl der Fälle ergeben, dass diese Form der Mitarbeiter-Motivation für mehr Angestellte interessant ist als dort ursprünglich angenommen. Die eingangs zitierte Studie belegt nämlich auch, dass der Wunsch nach einem Dienstwagen über

Potenzial von rund 120.000 Euro ermittelt, wenn in einer Firma 100 Mitarbeiter für 36 Monate einen Firmenwagen statt mehr Gehalt in Anspruch nehmen. Wollte der Arbeitgeber diesen Mitarbeitern eine der Höhe der Leasingrate entsprechende Gehaltserhöhung gewähren, müsste er mit erhöhten Personalkosten von rund 2,4 Millionen Euro rechnen. Danach entspricht für den Einzelnen eine Leasingrate von ca. 530 Euro einer Gehaltserhöhung von rund 17 Prozent bei einem Bruttogehalt von 3.700 Euro.

Zweites Beispiel: Bei einem angenommenen Bruttogehalt von 3.500 Euro, Steuerklasse drei, zwei Kindern, 15 Kilometer einfacher Entfernung zum

diesen Weg besonders stark in den unteren Hierarchie-Stufen ausgeprägt sei. So hat beispielsweise die E.ON Energie AG über eine offene Dienstwagen-Politik auf diesem Feld bereits bemerkenswerte Fortschritte erzielt. Hier kann jeder Mitarbeiter, unabhängig von seiner Position, entscheiden, ob er für einen Dienstwagen auf einen Teil seines Einkommens verzichtet. Der Run auf Firmenwagen entwickelte sich enorm, inzwischen laufen dort weit über 1.000 „Motivationsfahrzeuge“.

Als flankierende Argumentation im Einzelfall mögen auch noch einmal Zahlen helfen. So haben die Kienbaum Consultants International GmbH und die Athlon Car Lease GmbH, die für diesen Geschäftszweig eigens eine strategische Partnerschaft eingegangen sind, für den Arbeitgeber bei den Sozialabgaben ein durchschnittliches Einspar-



Christopher Gerber, Prokurist bei der LHS in Stuttgart: „Schon beim ersten Gespräch auch die Mitarbeiter aus der Lohnbuchhaltung an die Hand nehmen.“ (o.)

Bemerkenswerte Fortschritte mit der Gehaltsumwandlung bei der E.ON Energie AG: Schon weit über 1.000 „Motivationsfahrzeuge“, weil das Modell allen Mitarbeitern zur Verfügung steht (u.li.)

Wer es genau wissen will: Die großen Leasinggesellschaften bieten Vorteilsrechner auf ihren Internetseiten, wie beispielsweise bei der LHS (o.li.) und Sixt Leasing (u.re.)

Arbeitsplatz an 230 Arbeitstagen errechnete das Programm „Lease2Motivate“ (der Athlon Car Lease) beispielsweise für das Wunschfahrzeug BMW 320d (bei 30.000 Kilometern jährlicher Laufleistung für 36 Monate Laufzeit), dass der monatliche Benefit von 276,06 Euro einem Bruttoäquivalent von 510,90 Euro bzw. einer Gehaltserhöhung von 14,60 Prozent entspricht. Neben Kienbaum stellen auch mehrere große Leasinggesellschaften, wie beispielsweise ASL, Athlon Car Lease, LHS und Sixt Leasing, auf ihren Internetseiten solche frei zugänglichen Firmenwagenrechner zur Verfügung, mit denen sich sowohl Arbeitnehmer nach Eingabe persönlicher Eckdaten, als auch Arbeitgeber die jeweiligen Vorteile ausrechnen lassen können. So es denn welche gibt.



© Sixt Gehaltsoptimierer für Arbeitnehmer

So sparen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam.
Berechnen Sie jetzt, wie viel günstiger Leasing via Gehaltsumwandlung gegenüber einem privat geleasteten PKW ist.

Fahrzeugdaten | **Gehaltsumwandlung** | Steuerdaten | Arbeitnehmerrechner | Arbeitgeberrechner

A. Berechnung des Geldwerten Vorteils

| | |
|---|--|
| Entfernung Wohnung - Arbeitsstätte einfach in km | 20 km |
| Beruflich veranlasste Zweitwohnung im Rahmen der doppelten Haushaltsführung | <input type="radio"/> ja <input checked="" type="radio"/> nein |
| Fahrten zum Arbeitsplatz (0,03% - Methode) | 72,00 € |
| Privatfahrten (1 Prozent x Gesamtpreis inkl. MwSt.) | + 120,00 € |
| Geldwerter Vorteil (inkl. Umsatzsteuer) | = 192,00 € |
| davon Umsatzsteuer (16%) | 26,48 € |

B. Änderung des Geldwerten Vorteils

| | |
|------------------------------------|--|
| Pauschale Zuzahlung für Treibstoff | <input type="radio"/> ja <input checked="" type="radio"/> nein |
|------------------------------------|--|

C. Berechnung der Gehaltsumwandlung

| | |
|---|-------------------|
| Umsatzsteuer auf geldwerten Vorteil aus Abschnitt (A) | 26,48 |
| Gesamtleasingrate exkl. MwSt. | 262,10 € |
| Zzgl. Pauschale Zuzahlung für Treibstoff | 122,92 € |
| Summe Gehaltsumwandlung | = 411,50 € |

ZURÜCK | WEITER

Bitte beachten Sie, dass die Berechnungen nur der Orientierung dienen und keine rechtsverbindliche Steuerrechnung

Überblick mit einem Klick.

Mit **@master**, 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.

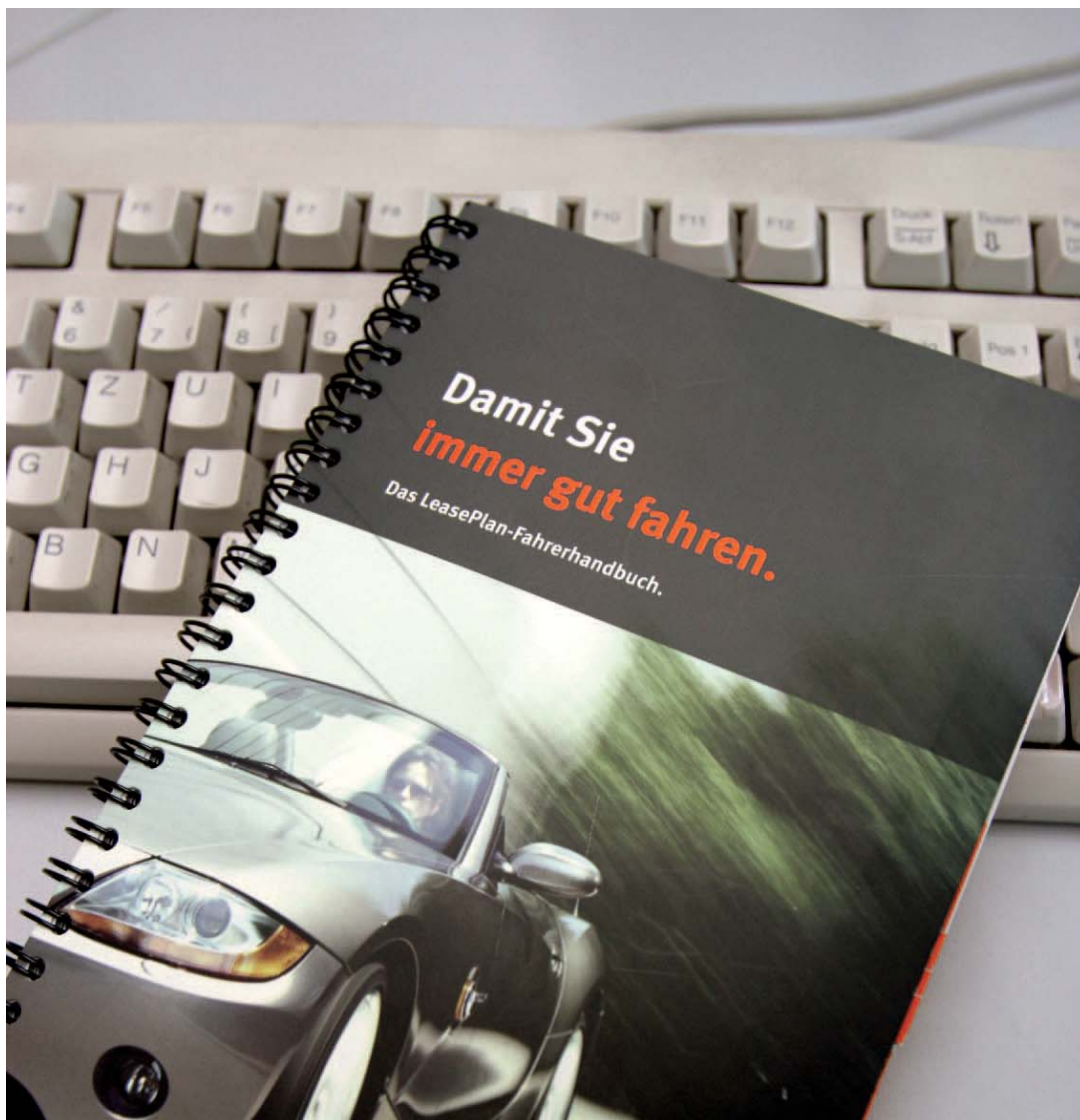
Weniger Zeitaufwand, bessere Entscheidungsgrundlagen, mehr Planungssicherheit – unser Service und unsere Fuhrparklösungen sorgen für zufriedene Mienen und ein entspanntes Lächeln bei unseren Kunden. Vielleicht auch bald bei Ihnen. 2006 wurde Masterlease erneut in der Kategorie „Leasing und Fuhrparkmanagement“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



Masterlease



Fahrzeugübergabe alles bis in die letzten Einzelheiten erklärt bekommt, beziehungsweise, dass er das nach drei Jahren noch weiß.“ Wann immer möglich, würden seitens LeasePlan für die Kunden auch Fahrereinweisungen veranstaltet, das sei aber insbesondere bei größeren Fuhrparks, wenn die Vertreter aus ganz Deutschland anreisen müssten, organisatorisch kaum darstellbar und dann auch kostenintensiv. „Da macht ein solches Service-Handbuch,“ ergänzt Heinen, „dass den Fahrer auch mit einer unvorhergesehenen, komplizierten Situation nicht völlig allein lässt, viel mehr Sinn.“

Bei einem Unfall am Wochenende beispielsweise kann er möglicherweise seinen Fuhrparkleiter gar nicht erreichen, aber die in jedem Handbuch aufgeführte Hotline der Leasinggesellschaft. Hier kann er auch Fingerzeige im Hinblick auf die richtige Verfahrensweise bei Werkstattbesuchen erhalten. Sehr wahrscheinlich sind seitens der Leasinggesellschaft mit den Reparatur-Betrieben gewisse Kosten-Grenzen vereinbart worden, bei deren Überschreitung die Werkstatt bei der Leasinggesellschaft erst die Freigabe einholen muss oder der Fahrer Rücksprache mit seinem Unternehmen halten muss. Selbst wenn die Inhalte des Handbuches in aller Regel auch auf der jeweiligen Homepage einzusehen sind, der Fahrer hat unterwegs nicht immer die Homepage dabei. Gar keine Frage, dass es als spezielles Service-Instrument gerade auch dann wichtig wird, wenn das Unternehmen des Dienstwagen-Nutzers den Leasinganbieter gewechselt hat.

Der schnelle Fingerzeig

Die Service-Handbücher der Leasinggesellschaften für Dienstwagenfahrer bleiben ein notwendiges Hilfsmittel für die Erleichterung von Abwicklungen

„Unmittelbar nach Aushändigung des Service-Handbuches ist schon eine gewisse Gewöhnungsphase auszumachen, die Firmenwagenfahrer müssen vertraute, liebgewonnene Wege verlassen“, hat Wolfgang Oswald, Regionaler Verkaufsleiter in der Abteilung Automotive Fleet bei der VR-Leasing in Eschborn festgestellt, „auch das ist ein Prozess, der erst einmal gelebt werden will. Durch zunehmende Telefonate spüren wir aber, dass sich die Zusammenarbeit verbessert. Regelmäßige Gespräche fördern dann auch das Vertrauen in das Hilfsmittel Handbuch und die Akzeptanz.“

Was enthalten die Service-Handbücher im einzelnen?

Grundsätzlich orientieren sich die Inhalte am Full Service-Dienstleistungs-Portfolio des jeweiligen Leasingpartners. Insbesondere werden natürlich die Leistungen der zugehörigen und mitgelieferten Service-Karte beschrieben. Das ergibt die grobe Struktur in den meisten Handbüchern. Gegebenenfalls werden die entsprechenden Module noch einmal in einigen Stichpunkten erläutert, aber natürlich prägnant zugeschnitten auf das Informationsbedürfnis des

Das papierlose Büro bleibt einstweilen wohl ein Traum. Die Fahrer-Direkt-Kommunikation online hingegen wird von vielen Leasinggesellschaften bereits dargestellt und vor allem in größeren Fuhrparks auch angewandt. Die entsprechenden Module erfahren in dem stetigen Bemühen, durch den direkten Draht zum Dienstwagennutzer die Abwicklungs-Prozesse zu verschlanken und zu optimieren, eine emsige Weiterentwicklung. Und dennoch bleibt darüber hinaus das Service-Handbuch für die Fahrer, wie es von etlichen Leasinggesellschaften mit der Fahrzeug-Übergabe ausgehändigt wird, ein für beide Seiten weiterhin unverzichtbares Hilfsmittel.

Grundsätzlich abgesehen davon, dass die Leasinggesellschaften legitimerweise auch dieses Objekt ansatzweise als Marketing-Instrument nutzen, um

Vorteile des Full Service-Leasings gegenüber Fahrern zu kommunizieren und damit im jeweiligen Unternehmen noch fester in den Köpfen zu manifestieren: Der Leitfaden für Dienstwagennutzer verfolgt aus Sicht der Verfasser die wesentliche Intention, im Falle eines Falles auch für die Leasinggesellschaft die Abwicklungen zu vereinfachen, zu erleichtern und damit für den Kunden zu beschleunigen. Speziell dann, wenn er, wie beispielsweise auch bei LeasePlan oder VR-Leasing, für die verschiedenen Gelegenheiten Formulare enthält, die der Fahrer bei Bedarf direkt einreichen kann.

„Es kommt hinzu,“ verdeutlicht Bettina Heinen, Marketingleiterin bei der LeasePlan Deutschland GmbH in Neuss, „dass es ja dem Dienstwagen-Nutzer gar nicht zuzumuten ist, dass er bei der

Jetzt

gratis bestellen!

Schützen Sie Ihre Fahrer. Engagieren Sie einen Bodyguard.

Die Story zur Fahrsicherheit von Alphabet.

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



Ja, schicken Sie mir ein Exemplar in folgender Sprache:

Firma _____

Vorname, Name _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

Land _____

Telefon _____

E-Mail _____

Damit Ihre Flotte noch sicherer durch den Verkehr kommt, gibt es jetzt die Fahrsicherheitstipps des Alphabet Bodyguards, um Ihre Fahrer und Fahrzeuge zu schützen – und Ihre Bilanz glänzend aussehen zu lassen. Bestellen Sie jetzt gratis! Sie werden sehen: Dieser Bodyguard lohnt sich.

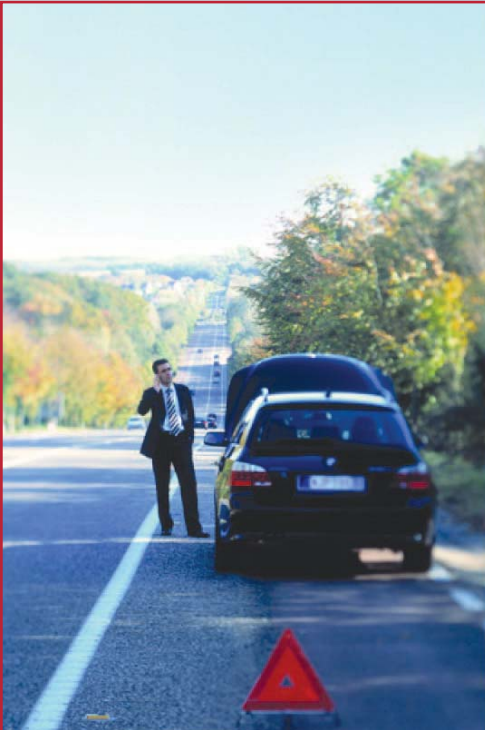
Einfach per Coupon bestellen:

Alphabet
A BMW Group Division
Heidemannstraße 164
80788 München

oder unter:

Tel: +49 89 382-52889
E-Mail: safety@alphabet.com
www.alphabet.com/safety





Zum Glück passiert nur selten etwas. Unsere Hilfe ist Ihnen aber immer sicher.

Verhalten im Schadenfall

1. Stellen Sie das Fahrzeug so ab, dass es den Verkehr nicht behindert, und sichern Sie die Stelle mit dem Warndreieck. Sichern Sie sich selbst durch Tragen der Warnweste.

2. Bei Bedarf. Leisten Sie erste Hilfe und rufen Sie die Feuerwehr: Telefon 112 und/oder die Polizei: Telefon 110.

3. Informieren Sie **GE Fleet Assistance, den 24-Stunden-Unfall-, Notfall und Pannenhilfsdienst**: aus dem Inland unter der kostenlosen Servicenummer **08 00 - 8 34 54 40**, aus dem Ausland unter der Nummer **+49 - 89 - 76 76 45 44**. Nennen Sie bitte: Ihren Namen, Ihren Aufenthaltsort, evtl. eine Telefonnummer,

unter der Sie zu erreichen sind, Art der Panne, des Unfalls oder der Verletzung, amtliches Kennzeichen Ihres Fahrzeugs und Ihre Leasingvertragsnummer.

4. Verlassen Sie die Unfallstelle bitte nicht, und warten Sie auf den Pannenhilfs- und Abschleppdienst und ggf. auf Feuerwehr oder Polizei.

5. Zeigen Sie dem Mitarbeiter des Pannendienstes Ihre Service Card. Sollte er sie nicht anerkennen, bitten Sie ihn, sich direkt mit GE Commercial Finance, Fleet Services unter der kostenlosen Servicenummer **08 00 - 8 34 54 40** in Verbindung zu setzen.

Pannen-/Unfallhilfe.

Das steht drin: Eine Seite zur Pannen-/Unfallhilfe mit allen wichtigen Servicenummern bei GE (o.)

bzw. welche Prioritäten im Schadensfall einzuleiten sind bei VR-Leasing (re.)

SCHADENSFALL

Schadensfall: Nur die Ruhe ...!

Bei einem Unfall sollten Sie vor allem die Ruhe bewahren. Und Folgendes tun:

Sofortmaßnahmen

- Sichern Sie die Unfallstelle.
- Versorgen Sie alle Verletzten.
- Rufen Sie die Polizei an.
- Achten Sie darauf, dass sich niemand in der Gefahrenzone (z. B. auf der Fahrbahn) befindet.

Was als Nächstes kommt

- Fertigen Sie eine Unfallskizze an, oder machen Sie ein Foto, wenn Sie eine Kamera zur Hand haben.

Auch daran sollten Sie denken

- Notieren Sie sich die Namen und Adressen von Zeugen, die den Unfall beobachtet haben.

Ein Leitfaden „Was tun bei einem Unfall?“ ist außerdem diesem Handbuch beigelegt.

In jedem Fall

Rufen Sie nach einem Unfall unsere Hotline an. Wir sagen Ihnen, wie es weitergeht. Bitte schicken Sie uns außerdem die Schadensmeldung zu.

Fahrers. „Man darf das Handbuch nicht überfrachten“, unterstreicht Bettina Heinen, „wichtig ist, dass sich der Fahrer dort sofort zurechtfindet.“

Das Handbuch der VR-Leasing „Ihr zuverlässiger Begleiter auf allen Straßen“ beispielsweise gefällt eingangs mit einer Checkliste, in der der Dienstwagennutzer abhaken kann, welche Service-Module mit dem Leasinggeber konkret vereinbart sind. Das schafft von vornherein eine gewisse Klarheit. Auf einer weiteren Seite ist nicht nur die Service-Hotline genannt, sondern auch noch einmal auf einen Blick gelistet, in welchen Fällen der Fahrer anrufen muss:

Zur Schadensmeldung bei

- Unfall Inland/Ausland
- Diebstahl Inland/Ausland

Er sollte sich melden bei:

- Pannenhilfe Inland/Ausland
- Mietwagen-Reservierung
- Glasschäden
- Auskunft zur nächstgelegenen Reifenstation
- Verlust der Tank- oder Service-Card

Darüber hinaus befasst sich eine Seite ausführlicher damit, welche Schritte der Dienstwagennutzer bei Defekt, Diebstahl oder Verlust der Tankkarte einzuleiten hat: „In diesen Ausnahmefällen bezahlen Sie an der Tankstelle bitte in bar und reichen anschließend den ausgefüllten Sammelbeleg zusammen mit der Tankquittung bei uns ein. Wir werden Ihnen anschließend die Tankkosten erstatten und den Bruttobetrag an Ihren Arbeitgeber weiterbelasten.“ Das geht bis zu Fahrsicherheits-Hinweisen: „Überprüfen Sie regelmäßig den Luftdruck Ihrer Reifen, checken Sie zudem regelmäßig die Profiltiefe, mindestens 1,6 Millimeter sind in fast allen Ländern Pflicht. Aber schon bei drei Millimetern (Sommerreifen) bzw. vier Millimetern (Winterreifen) sollten Sie die Reifen wechseln.“

Anderes Beispiel: „Das Logbuch für Ihr Fahrzeug“ der GE Commercial Finance Fleet Services in Neu-Isenburg wartet im Anhang mit sauber gegliedertem alphabetischen Stichwortverzeichnis auf. Das erspart nerviges Blättern, wenn auch bei anderen Publikationen ohne Inhaltsverzeichnis der Hintergrund sein mag, dass sich der Firmenwagenfahrer in einer stillen Minute einmal mit der Gesamtlektüre auseinandersetzt. Auch da spricht einiges für.

Interessant im GE-Produkt ist neben ausführlicheren Darstellungen zum Thema „Schaden-Service“ und dem Abdruck des kompletten, vertraglichen Leistungsumfangs der GE Fleet Assistance Pannen- und Unfallhilfe beispielsweise auch der Hinweis „Fahrzeuggückgabe“: „Bitte informieren Sie sich rechtzeitig, zu welchem Zeitpunkt das Fahrzeug an GE Commercial Finance Fleet Services zurückgegeben werden muss. Nach Rücksprache mit Ihrem Kundenberater können Sie Ihr Fahrzeug bequem abholen lassen. Bitte vergessen Sie nicht, das Fahrzeug vor Rückgabe zu waschen und zu saugen und alles, was Ihnen zum Fahrzeug ausgehändigt wurde (wie auch Service-Card, Tankkarten, Radiocodekarte, Sommer- und Winterreifen) zurückzugeben.“

Bei GE, VR-Leasing wie auch bei LeasePlan oder anderen sind die kompletten Inhalte der Handbücher auch auf den entsprechenden Internetseiten einzusehen, was auch der ersten Vorabinformation dienen mag. Nicht zuletzt findet sich hier aber auch immer die ganz aktuelle Version zum Ausdruck, die Printversion kann auch schon einmal innerhalb der Leasinglaufzeit im Detail überholt sein.



VOLLE TRANSPARENZ BEIM TANKEN

VR LEASING – Kraftstoffservice heißt:
Ohne Aufwand alle Kosten im Blick!

Bargeldlos tanken – für den CEO, den Außendienstmitarbeiter oder den Fernfahrer eine Selbstverständlichkeit. Aber: Die Verwaltung der Tankabrechnungen führt nicht selten zu einem erheblichen Verwaltungsaufwand – und damit zu erhöhten Kosten.

Nicht so beim Kraftstoffservice der VR LEASING. Wir übernehmen für Sie alle Aufgaben rund um die Tankkarte: die Abrechnung mit der Mineralölgesellschaft, die Zuordnung der Kosten zu jedem Fahrzeug, die Überprüfung der Kosten auf Plausibilität sowie ein regelmäßiges Reporting.

Möchten Sie mehr zum VR LEASING-Kraftstoffservice 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

Ein Tag mit Business Partner

Das Flottengeschäft beginnt mit den Anforderungen des Kunden. Die Normfest GmbH in Velbert beispielsweise ist ein alteingesessener, mittelständischer Lieferant von typischen Verbrauchsartikeln und Werkzeugen für das Kfz-Handwerk. Mehr als 40.000 Autohäuser und Werkstätten in Deutschland und Europa zählen die Velberter zu ihren Kunden. Im Direktvertrieb erwirtschaftet Normfest rund 43 Millionen Euro Jahresumsatz und unterhält derzeit einen Fuhrpark von 240 Pkw, 230 Fahrzeuge hiervon sind im Außendienst eingesetzt. Das Unternehmen befindet sich mit momentan zweistelligen Wachstumsraten auf Expansionskurs, mittelfristig soll der Fuhrpark auf 400 Fahrzeuge aufgestockt werden.

„Die Fahrzeug-Mischung unseres Fuhrparks wird, neben den betriebswirtschaftlichen Aspekten, auch ganz wesentlich aus Gesichtspunkten der Motivation heraus gestaltet“, beschreibt Uwe Herrendier, Leiter Verwaltung und Prokurist bei Normfest das Anforderungsprofil, „wobei unsere Car Policy noch insoweit einschränkt, als neben den deutschen Fahrzeugherstellern lediglich die Importmarke Volvo zugelassen ist. Wir haben für unsere Außendienstler gemessen am jeweiligen Erfolg hier wesentlich vier Hierarchie-Ebenen definiert, den Junior-, C-, B- und A-Verkäufer. Wir versuchen weitestgehend auch die Wünsche der Fahrer zu berücksichtigen und auf jeder Hierarchie-Ebene eine gewisse Auswahl zu bieten.“

Optimale Lösungen für das Segment

Bei Normfest kommen jetzt laut Herrendier verstärkt die Ford-Produkte Focus Turnier und S-MAX zum Einsatz, die für die Einsteiger im Unternehmen, die Junior-, C- und B-Verkäufer absolut deckungsgleich mit dem vorgegebenen Anforderungs-Profil seien und gut angenommen würden. „Die Ford-Fahrzeuge sind in ihren Segmenten schon aus wirtschaftlichen Aspekten heraus eine optimale Lösung, insbesondere punktet auch der neue S-MAX in Bezug auf Image, Technik und Verarbeitung“, ergänzt Uwe Herrendier. Darüber hinaus bestehen ohnehin langjährige, gute Kontakte zum Ford-Konzern berichtet Herrendier: „Wir sind ein eingespieltes Team. Business Partner – und zuvor FMS – weiß, worauf es bei uns ankommt. Über die Jahre sind Strukturen gewachsen, die uns jetzt zu Gute kommen.“

Kompetenz



1



2



3



4



5



1. Jürgen Rucht, Leiter Business Partner: „Bindeglied zwischen Kunde, Händler und Hersteller“

2. Seit mehr als 20 Jahren Ford-Kunde: die Normfest GmbH in Velbert

3. Klaus Sawallisch, Leiter Flottenverkauf bei Ford: „Der nächste Händler befindet sich nebenan.“

4. Firmensitz der Normfest GmbH in Velbert

5. Uwe Herrendier, Leiter Rechnungswesen und Verwaltung bei Normfest: „Die Ford-Produkte sind deckungsgleich mit dem Anforderungs-Profil.“

aus einer Hand



Bei Normfest laufen die Fahrzeuge seit Oktober 1992 im Full Service-Leasing über das nahezu komplette Dienstleistungs-Programm, die Laufzeit der Verträge bei jährlichen Fahrleistungen zwischen 40.000 und 45.000 Kilometern im Außendienst beträgt in der Regel 30 Monate. Das Full Service-Leasing wird für alle Fahrzeuge und Fabrikate von Business Partner, dem Fuhrparkmanagement-Dienstleister aus dem Hause Ford, dargestellt.

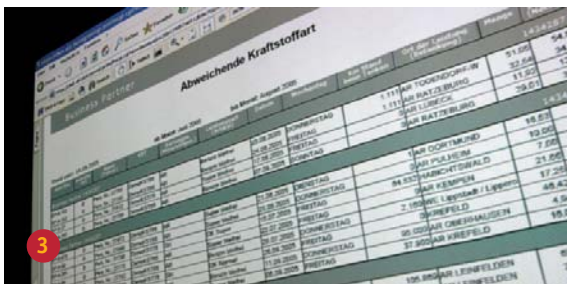
„Full Service-Leasing war notwendig, denn wir hatten bei Normfest nie wirklich eine eigene Fuhrpark-Verwaltung“, begründet Uwe Herrendier. „Heute nutzen wir alle Möglichkeiten, die uns geboten werden und gestalten zum Beispiel die Fahrzeugübergaben und -rückgaben dezentral.“ Auch bei Normfest erhält alles den Vorzug, was das Fuhrparkmanagement schlanker macht und Abwicklungs-Prozesse vereinfacht.

„Wir möchten schon mit unserem Auftritt beim Kunden deutlich machen, dass er die Kompetenz Ford aus einer Hand bekommt“, unterstreicht Jürgen Ruchti, Leiter des Fachbereichs Business Partner bei Ford Financial in Köln, seine strategische Antwort. „Wir sehen uns als Bindeglied zwischen Kunde, Händler und Hersteller. Ganz gleich, ob wir in der Unterstützung des betreuenden Händlers mit nach vorn gehen oder ob wir für spezielle Lösungen die enge Kooperation mit den Großkundenabteilungen aller unserer Konzernmarken nutzen. Der Kunde darf nie das Gefühl bekommen, er hätte es mit drei oder vier Gesprächspartnern zu tun. Wir treten beim Kunden gemeinsam auf und sprechen eine Sprache.“ Hier könne er insbesondere auch die kurzen Drähte innerhalb des Konzerns in die Waagschale werfen, über die eine regelmäßige, intensive Kommunikation und die Besprechung auf Zuruf im Team sorgfältig gepflegt würden.

Der Vorteil kurzer Wege

„Auch durch eine Reihe von gemeinsamen Aktivitäten befinden sich alle Beteiligten immer auf dem gleichen Wissensstand“, bestätigt Klaus Sawallisch, Leiter Flotten- und Behördenverkauf der Ford-Werke GmbH, „der Kunde hat hier den wesentlichen Vorteil, dass er mit einer herstellergebundenen Leasinggesellschaft operieren kann, die sich zudem auch schon deshalb sehr gut über den Service definieren kann, weil sich Ford nicht zuletzt auch auf eine sehr hohe Servicenetz-Dichte stützen kann. Hier profitiert der Kunde ebenfalls von kurzen Wegen – der nächste Händler befindet sich eben nebenan.“

„Unsere Repräsentanten verfügen über langjährige Beziehungen zu den Händlern“, ergänzt Jürgen Ruchti, „die Händler sind auch in Bezug auf das Business Partner-Dienstleistungs-Programm vielfach unsere Vertriebs-Mitarbeiter. Wir kommen ja



1. „Sorgfältige Pflege der Besprechung auf Zuruf im Team“

2. Business Partner-Betreuer der Kunden: Hans-Werner Bach (li.) und Oliver Franzmeier

3. Reporting-Tool Business Partner Access

4. Ford-Händler im Flottengeschäft: Reiner Stüber (li.) und Markus Lüttgen

5. Das Autohaus Jean Lüttgen GmbH in Bergisch Gladbach

6. Im Autohaus: Reiner Stüber, Jürgen Ruchti, Alexandra Kurth-Schiffbauer (Ford Bank), Erich Kahnt (FM), Markus Lüttgen (v.li.)

zum Beispiel selbst nicht jeden Tag nach Passau oder St. Peter Ording, und unsere Markenhändler vor Ort sind hier eine feste Größe.“

Der Fuhrparkmanagement-Dienstleister Business Partner ist als eigener Fachbereich von Ford Financial, Ende 2005 als Nachfolge-Organisation des Fleet Management System (FMS) etabliert worden. Business Partner bietet in Kooperation mit der ALD AutoLeasing D GmbH das komplette Programm an Full Service-Leasing- und Fuhrparkverwaltungs-Modulen – und das nicht nur für die Konzernmarken Ford, Mazda, Volvo, Jaguar und Land Rover sondern markenübergreifend für alle im Kunden-Fuhrpark vertretenen Fahrzeughersteller. „Ein wichtiger Hintergrund für die neue Ausrichtung besteht darin, dass die ALD mit uns und unseren Konzernmarken gute Wachstumschancen in Europa sieht“, erläutert Jürgen Ruchti.

Zum Dienstleistungs-Spektrum gehören Finanzleasing, Sale and Lease-Back, Mitarbeiter-Motivationsmodelle, Technik- und Reifenservice, Tank-Service, Versicherungs-Service und aktives Schadenmanagement. Im Rahmen des so genannten Rund-um-Service werden beispielsweise die Übernahme der Abwicklungen der Kfz-Steuer und der GEZ-Gebühren zur Verfügung gestellt. Bei Bedarf

wird das Reporting über das webbasierte „Business Partner Access“-System gewährleistet. Den kurzfristigen Fahrzeugbedarf zum Beispiel für Promotionaktionen und neue Mitarbeiter in der Probezeit kann der Kunde über den Business Partner-Mietwagenservice organisieren lassen.

Business Partner Access: schnell und komfortabel

In Köln und in den Regionen arbeiten derzeit 12 Mitarbeiter im Vertrieb, die sich neben der Beratung auch mit umfangreichen Ausschreibungen der Kunden befassen. Im Back-Office in Hamburg stellen drei spezielle Business Partner-Teams, derzeit rund 30 Mitarbeiter, die Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen in der täglichen Betreuung dar.

Das webbasierte Reporting-Tool „Business Partner Access“ wird ab einer Fuhrparkgröße von ca. 50 Fahrzeugen und mehr für den Kunden sehr interessant. Hier erhält der Flottenbetreiber schnell und einfach via Internet die relevanten Informationen tagaktuell, jederzeit und an jedem Ort. Durch Filter und Selektionsparameter kann er die Berichte auf seine spezifischen Anforderungen anpassen und sich auf die wichtigen Fakten konzentrieren, zum Beispiel: Kostenarten, Leasingraten, Benzinverbräuche, Laufleistungen, Mehr- oder Minderkilometer und Ausreißer-Reports. „Dabei bietet auch dieses System eine enorme Schnelligkeit,“ betont Jürgen Ruchti.

Die Verbrauchsangaben im Tankreport erscheinen aufgrund des Abrechnungsmodus der Mineralölgesellschaften monatsaktuell. Die Tankreports weisen unter anderem In-/Auslandsbetankungen, abweichende Kraftstoffarten und Fehlbetankungen (Bi Power oder Formel 1-Benzin) aus. „Dabei wird dann auch vieles sofort deutlich, was zum Gegensteuern mahnt“, schildert Jürgen Ruchti, „wenn an einer falschen Tankstelle vorgefahren oder Nachlässe nicht realisiert wurden, wenn es zu Doppelbetankungen oder Tankkarten-Missbrauch kam – das sind Dinge, die schnell ins Geld gehen.“

Versprechen zu hundert Prozent halten

Das sind Fakt, die auch der Händler im Hinterkopf hat, wenn er zum Kunden geht. Auch beim Autohaus Jean Lüttgen GmbH in Bergisch Gladbach kümmern sich der Inhaber, Markus Lüttgen, und sein Verkaufsleiter, Reiner Stüber, seit vielen Jahren intensiv um Firmenkunden. Inzwischen werden einige große Flotten quasi rund um die Uhr betreut. „Mein Firmen-Handy“, sagt Reiner Stüber, „ist immer auf Empfang.“

Worauf kommt es im Firmenkundengeschäft an? „Wir müssen jederzeit klare und verbindliche Aussagen treffen können“, sagt Markus Lüttgen. „Was wir versprechen, müssen wir zu hundert Prozent halten bzw. halten können. Bei uns im Bergischen gilt wirklich noch der Handschlag, wir dürfen hier erst gar kein Problem aufkommen lassen.“ Auch Lüttgen betont, dass der Kunde nur mit einem Ansprechpartner kommunizieren will, wer auch immer in der Kommunikationskette Händler-Business Partner-Ford eingebunden ist und die Problemlösung herbeiführt. „Der Händler“, pflichtet Jürgen Ruchti bei, „ist vielfach auch unser verlängerter Arm in die Region, hier kennt er sich natürlich besser als die Leasinggesellschaft. Das stellt das hohe Niveau der Betreuungsqualität sicher.“



AUTO
online

The Value Experts

Every car's a winner.



Vierspurig!

AUTOonline. Die 4 Dimensionen der Flottenvermarktung.

Vom individuellen Dienstwagen über eine einheitliche Flotte bis zum extravaganten Spezialfahrzeug, nur AUTOonline bietet Fuhrparkbetreibern eine Fahrzeugvermarktung, die jederzeit, standortunabhängig, automatisiert und marktübergreifend abläuft. Denn mit der Flotten-Plattform von AUTOonline verkaufen Sie Ihre Fahrzeuge schnell, bequem und sicher online an bundesweit mehr als 1.000 aktive Profi-Käufer – 365 Tage im Jahr, 24 Stunden am Tag.

Sichern Sie sich komfortabel und einfach Zeit-, Raum-, Prozess- und Markt-Optimierung. Vier Dimensionen, die das AUTOonline-System einzigartig machen. AUTOonline, für den Fortschritt in der Flottenvermarktung. Every car's a winner.

AUTOonline GmbH Informationssysteme

Hammfelddamm 6 · 41460 Neuss

Tel.: 02131-7180-266 · www.autoonline.de



Imagesache Fuhrpark

*Interview mit Ulrich Finke, Leiter Verkauf
Großkunden bei der Audi AG in Ingolstadt*

Flottenmanagement: Seit einiger Zeit schwimmt Audi oben auf der Erfolgswelle im Firmenkundengeschäft. Mit welchen Faktoren, mit welchen Programmen haben Sie dies erreicht, welche Modelle stehen hierbei im Vordergrund? Was ist das offene Geheimnis des Erfolges von Audi? Mit welchem Jahresabschluss rechnen Sie für 2006 im Firmenkundengeschäft?

Finke: Das Jahr 2005 war geprägt vom Erfolg unserer flottenrelevanten Fahrzeuge, den Volumenmodellen Audi A4 Avant und dem Audi A6 Avant. Mit diesen beiden Fahrzeugen sowie den Modellen A3, A3 Sportback und A8 konnten wir unsere Produktstrategie im Jahr 2006 erfolgreich fortsetzen. So erfolgreich, dass wir davon ausgehen, auch in diesem Jahr Marktführer im Premiumsegment des Flottenmarktes größer 10 Fahrzeuge zu bleiben. Ein wichtiger Garant für den Erfolg ist vor

allem auch unsere starke Handelsorganisation. In mehr als 180 Großkundenleistungszentren sorgen wir für eine exklusive und individuelle Betreuung der Großkunden und Flotten. Als richtungsweisend in der Erfolgsstory von Audi gelten Image und Identität.

Um Image greifbar zu machen, werden unter anderem Kundenzufriedenheit und Händlerzufriedenheit gemessen. Das lässt wiederum Rückschlüsse auf die Zufriedenheit mit dem Produkt und seiner Qualität zu. Wir freuen uns, dass Audi in der Gunst der Firmenkunden vorne liegt, denn der Faktor Image zählt sehr für die Außenwirkung der Firmenfuhrparks.

Flottenmanagement: Audi fährt man in sämtlichen Branchen. Womit können Sie eine derart große Schnittmenge zufriedenstellen? Mit welchen

Maßnahmen möchten Sie diese Passgenauigkeit auch für die Zukunft aufrechterhalten? Eine gute Position zu verteidigen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Welche Eckpunkte müssen Sie im Auge behalten, um nicht von der ewig lauernden Konkurrenz verdrängt zu werden?

Finke: Mit unserer Modellpalette vom A3 bis zum A8 sind wir so aufgestellt, dass wir die wesentlichen Bedürfnisse und Anforderungen an Funktionalität, Variabilität, Technologie vor allem aber auch an Qualität erfüllen können. Darüber hinaus steigen wir immer mehr in Nischensegmente ein, ob SUV oder Sportwagen. Unser Ziel ist es, auch zukünftig vorne dabei zu sein und Audi zur erfolgreichsten Premiummarke zu machen. Auch hier sehen wir den Vorteil in der Präsenz unserer bundesweit flächendeckend aufgestellten Handelsorganisation.



Zweithäufigst bestellter Dienstwagen im Audi-Ranking: der A6, hier als Avant

Der A3 an sich ist der drittbest verkaufte Firmenwagen bei Audi, hier in der jüngeren 5-türigen Sportback-Variante

Der Audi A4 führt die Rangliste als absoluter Topseller im Audi-Firmenkundengeschäft, vornehmlich als Kombi-Karosserieversion

Audi in der Oberklasse: A8 fährt man in der Vorstandsetage und als Sicherheitsfahrzeug, hier der S8

Flottenmanagement: Mit dem Audi Q7 hat Audi recht spät das immer beliebter werdende Segment SUV eingeführt, dafür mit einem paukenschlagartigen Erfolg auch im Firmenkundengeschäft. Hat man auf dieses Fahrzeug gewartet bzw. haben Sie den Markt beobachtet und die besten Eigenschaften vereint? Welche Schwerpunkte können Sie ausmachen, in denen der Audi Q7 bevorzugt eingesetzt wird, wer fährt das Fahrzeug?

Finke: Bei der Entwicklung des Audi Q7 haben wir die Gelegenheit genutzt, den Markt für diese Fahrzeuge zu beobachten. Das gab uns die Chance, eine völlig neue Generation des SUV zu begründen. Konkret reden wir beim Audi Q7 vom SUV der dritten Generation, das heißt die Ausgewogenheit zwischen Geländegängigkeit und Straßenkomfort konnten wir auf höchstem Niveau umsetzen. Sicherheits- und Komfortaspekte spielen heute eine große Rolle bei der Entscheidung für ein SUV. Beispielsweise wird die hohe Sitzposition oft als positiv empfunden, weil sie einen besseren Überblick bietet.

Was die Einsatztauglichkeit des Audi Q7 in den Flotten angeht, beobachten wir, dass Car Policies sich immer weiter öffnen und somit mehr Spielraum für Nischenprodukte lassen. Sie beziehen sich nicht mehr ausschließlich auf die reinen Funktionsfahrzeuge, was uns die Möglichkeit gab, in diese Kategorie einzusteigen. Die Absatzzahlen verdeutlichen, dass der Audi Q7 nun auch vermehrt in Flotten vorkommt. Wir beobachten, dass insbesondere Geschäftsführung, mittleres und oberes Management, die in diesem Segment Fahrzeuge wählen können, sich für den Audi Q7 entscheiden. Darüber hinaus ist der Audi Q7 bezogen auf das Preis-Leistungsverhältnis absolut konkurrenzfähig. Er bewegt sich nur unwesentlich oberhalb des Preisgefüges eines Kombis im C-Segment. Die Restwertprognosen fallen ebenfalls sehr positiv aus. Aufgrund des höheren Freizeitwertes – wenn nicht nur die Dienstfahrt im Vordergrund steht – macht es Sinn, ein Fahrzeug aus diesem Segment zu wählen.

Flottenmanagement: In der Motorenpalette finden sich immer stärkere Motoren. Wie argumentieren Sie im Hinblick auf die steigenden Kraftstoffpreise, welche Lösungen haben Sie von Herstellerseite parat? Wie begegnen Sie den Fuhrparks, die aus Kostengründen eher kleinere Motorisierungen wählen? Wie stellt sich Audi auf, wenn der Wunsch nach alternativen Antrieben auch im Firmenkundenbereich langsam aber sicher stärker wird?

Finke: Die immer stärker werdende Motorisierung ist bei Audi ein Merkmal der Premiumstrategie. Gleichwohl bieten wir für jedes Modell eine Bandbreite von Motoren an, darunter auch kleinere, sparsamere Motoren für das Flottensegment. Wir verzeichnen gerade beim Dienstwagen einen starken Trend zu Dieselfahrzeugen. Starke Dieselmotoren werden nach wie vor gefordert. Das haben wir im letzten Jahr bei der Einführung des 170 PS TDI Motors beobachtet, welcher auch im Flottenbereich erfolgreich angenommen wurde. Dem Wunsch nach alternativen Antrieben möchten wir nachkommen, in dem wir mittelfristig mit synthetischen Kraftstoffen und Biokraftstoffen die Emissionen senken werden. Ziel ist es, trotz des technischen Fortschritts auf eine gesicherte Kraftstoffversorgung setzen zu können. Eine unserer Stärken sehen wir in der Entwicklung von sauberen, leistungsstarken TDI-Motorisierungen. Schon heute verfügen alle Audi-Diesel-Neuwagen über serienmäßige Russpartikelfilter. Auch Nachrüstlösungen, für die gerade ein steuerlicher Vorteil sowie eine einmalige Förderung beschlossen wurde, bieten wir für fast alle Modelle an. Daneben planen wir den Einsatz eines Hybrid-Motors in einem Audi Q7, wie er schon als Studie auf der IAA 2005 vorgestellt wurde, für das Jahr 2008.

Flottenmanagement: Audimodelle sind beliebte Fahrzeuge für die Gehaltsumwandlung und als Motivation. Mit der Mehrwertsteuererhöhung wird durch die 1 Prozent-Methode auch der privat genutzte Dienstwagen teurer. Haben Sie Möglichkeiten, dem Kunden entgegenzukommen, spezielle Business- oder Sondermodelle, alternativ bestimmte Programme aufzulegen? Wenn ja, welche? Mit welchen Businesspaketen oder ähnlichem werden aktuell bzw. in naher Zukunft die Bedürfnisse der Firmenkunden zufriedengestellt? Welche Rolle spielen die sportlicheren S-Varianten, das A4 Cabriolet bzw. das Coupé TT im Firmenkundengeschäft?

Finke: In der Tat entsteht durch die Mehrwertsteuererhöhung auch im Firmenkundenbereich ein Effekt auf den geldwerten Vorteil. Wir können dies kompensieren, indem wir das Restwertniveau der Fahrzeuge und damit die Leasingkonditionen auch im kommenden Jahr konstant halten. Darüber



Zusammenkunft bei Audi in Ingolstadt (v. li.): Bernd Franke (FM), Ulrich Finke (Audi AG), Julia Rose (FM)

Mit dem Q7 stieg Audi im März 2006 ins Premium-SUV-Segment ein



Flottengeschäft Audi 2006 / Stand 9-06

| | |
|---|---|
| Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft) | 60.723 |
| Prozentuale Veränderung zum Vorjahr | Vorjahresniveau |
| Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts | |
| Kompaktklasse | 15,49 % |
| Mittelklasse | 37,17 % |
| Obere Mittelklasse | 37,09 % |
| Oberklasse | 2,56 % |
| Transporter | k. A. |
| Topseller im Flottengeschäft (prozentuale Anteile am Gesamtflottengeschäft) | |
| | 1. A4 (39,8 %), 2. A6 (37,1 %), 3. A3 (15,5 %) |
| Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate | |
| Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf | ein Drittel Kauf, zwei Drittel Leasing |
| Garantiebedingungen | 2 Jahre |
| Anzahl Vertragshändler, Service-Stützpunkte Business-Center | 578 Vertragspartner, ca. 2.100 Service-Partner, 180 Großkunden-Center |
| Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner) | Entsprechende Leistungen werden über Herstellerbank angeboten und beinhalten viele Varianten bis hin zum Full-Service Leasing |
| Ansprechpartner Großkundengeschäft | www.audi.de/grosskunden |
| Internetseite für Großkunden | www.audi.de/grosskunden |

hinaus bieten wir attraktive Ausstattungspakete zunächst im Audi A4 an, die sich speziell an die Bedürfnisse des Flottenfahrers richten. Diese Business Pakete erfreuen sich seit Mitte des Jahres einer sehr hohen Einbaurrate.

Gerade bei User-Chooser Modellen besteht durch Gehaltsumwandlung für den Nutzer die Möglichkeit, sich auch außerhalb der flottenrelevanten Modelle zu bewegen und sogenannte Fun-Cars oder auch SUVs zu nutzen. Im Flottenmarkt sind etwa 15.000 Cabriolets vertreten, und wir verzeichnen eine steigende Tendenz. Die S Varianten sowie der TT dienen der Abrundung unseres Modellangebots im Flottengeschäft, werden hier aber im Vergleich nur gelegentlich gewählt.

Flottenmanagement: Die Modellzyklen werden allgemein kürzer, Facelifts folgen in immer kleiner werdenden Abständen. Welche Vorteile sehen Sie darin für das Firmenkundengeschäft bei Audi, welche Nachteile ergeben sich daraus aber auch? Was kann Audi tun, damit der User-Chooser beim nächsten Modellwechsel der Konkurrenz nicht überschwenkt, womit können Sie nicht nur die Firma, sondern auch den User-Chooser an die Marke binden?

Finke: Wir stellen in der Tat fest, dass es im Flottensegment einen Novitäten-Effekt gibt. Gemeint ist die Tatsache, dass der User-Chooser bei der Wahl seines Dienstwagens wechselwillig ist. Am Ende der Laufzeit seines Fahrzeugs, also nach 24 bzw. 36 Monaten, orientiert sich der Nutzer dann nach dem neuesten Modell. Herausragendes Ziel der Marke Audi ist es deshalb, die derzeitige Strategie beizubehalten, um den Nutzer auch langfristig zufrieden zu stellen. Produktauffrischungen in einer Art und Weise, wie Audi es mit dem aktuellen Audi A4 erfolgreich geschafft hat, tragen zur optischen und technischen Attraktivität bei. In der Summe wollen wir einen Bindungs-Erfolg mit individueller Betreuung, attraktiven Produkten, wettbewerbsfähigen Konditionen und einer überzeugenden wie zuverlässigen Qualität erzielen.

Flottenmanagement: Wie nah dran am Firmenkunden, am Audi-Fahrer sind Sie, um stets schnell und handlungsfähig auf seine Bedürfnisse eingehen zu können? Wie ist das Key-Account-Netzwerk bis hin zum Händler und Service-Dienstleister aufgestellt, um die bestmögliche Mobilität der Fahrer zu gewährleisten? Wie eng arbeiten Sie mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften zusammen?

Finke: Vertriebsseitig greifen wir auf eine Außendienstmannschaft von 13 Großkundenbetreuern zurück, die bundesweit im Einsatz sind und die die Interessen der Großkunden in Verbindung mit der Handelsorganisation vertreten. Die bereits erwähnten 180 Großkundenleistungszentren sorgen für eine komplette Flächendeckung, die über die Ballungszentren hinausgeht. Damit können wir eine Rund-um-Versor-

gung der Stützpunkte und der Flottenkunden sicherstellen. Ein Großteil des Firmenkundengeschäfts wird über Leasingverträge abgebildet. Dort setzen wir natürlich den Fokus auf unsere eigene Gesellschaft, die Audi Leasing, wickeln aber auch bedingt durch die Marktsituation einen Teil der Geschäfte über die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften ab. Etwas mehr als die Hälfte der Geschäfte, die sich über Leasing darstellen lassen, laufen über Audi Leasing.

Flottenmanagement: Ein wichtiges Thema für die Kosten stellt der Restwert da, welcher stark von der Farbe,



Ulrich Finke:

„Wir beobachten, dass Car Policies sich immer weiter öffnen und somit mehr Spielraum für Nischenprodukte wie den Audi Q7 lassen.“

aber auch von der Ausstattung abhängt. Wie kann ein Hersteller Einfluss auf die Farbgestaltung, auf die Trends ebenfalls in Bezug auf Ausstattungen ausüben? Welche Anregungen nehmen Sie aus dem Kontakt mit den Kunden mit?

Finke: Dadurch, dass die Car Policies immer liberaler werden, überlappen private und dienstliche Nutzung mehr und mehr. Die Nutzung der Fahrzeuge in beiden Segmenten zeigt die Notwendigkeit auf, Markttrends zu beobachten, die im Privatkundengeschäft entstehen. Beispielsweise häuft sich die Bestellung von frischeren Farben im sportlichen Bereich. Diese Trends reichen bis ins Großkundengeschäft. Bevor wir Businesspakete anbieten, beobachten wir natürlich den Markt und die Fahrzeuge, die von den Großabnehmern zusammengestellt werden. Dabei stellen wir zwei Richtungen von Ausstattungsergänzungen fest, einmal die rein technische bzw. elektronische Unterstützung mit Navigationsgerät, Telefonvorbereitung. Die andere ist die rein komfortorientierte mit Sitzhöhenverstellung, Multifunktionslenkrad, Geschwindigkeitsregelanlage, also Features, die die Fahrt auf langen Dienstreisen angenehmer gestalten. Mit solchen Businesspaketen können wir auf Restwert-relevante Ausstattungen Einfluss nehmen. Neben Lackierungen erhalten nämlich auch technische Features wie Infotainment sowie komfortbezogene Ausstattungen immer stärkere Bedeutung für den Restwert.

Vergölst

Reifen + Autoservice



Ihre Flotte *in besten Händen*

- Perfekter Service rund ums Rad (Produkte aller namhaften Hersteller)
 - Professioneller Autoservice (Verschleißreparaturen mit Originalersatzteilen und HU/AU)
 - Scheibenreparatur und -austausch
 - NEU: Klimaanlage-Service
 - Deutschlandweites Servicenetz
 - Ein fester Ansprechpartner
 - Bargeldlose Zentralabrechnung mit einheitlichen Preisen und individueller Rechnungsform auch auf Datenträger
- Unsere Flottenspezialisten finden auch für Ihren Fuhrpark eine maßgeschneiderte Lösung.**

Diese Flotten setzen schon heute auf unseren perfekten Service:



www.vergoelst.de

Vergölst GmbH Kunden • Competence Center • Tel. (05 11) 93 82 05 55 • kundenservice@vergoelst.de



TCO: Was der
Betrieb von
Flottenfahrzeugen
wirklich kostet

Der Blick au



Die Total cost of ownership (TCO) ist in aller Munde, schon bei denen, die in der Business-Sprache ohnehin eine Vorliebe für Anglizismen hegen. Der Begriff wird aber auch deshalb im Zusammenhang mit Flottenfahrzeugen so strapaziert, weil er eben mehr beinhaltet als schlicht die Kosten, die auf den ersten Blick erkennbar sind. Eine Aufstellung der echten Gesamtkosten eines Dienstfahrzeuges ist komplex, da jeder die Grenze an unterschiedlichen Stellen zieht. Daher haben wir für Sie nachfolgend eine Grobgliederung erstellt.

a) Fahrzeugbezogene Kosten

Einkaufskosten

Dazu gehören im Falle **Kauf**:

- Anschaffungspreis (inkl. Sonderausstattung) minus Rabatt plus Finanzierungskosten
- Liefer-Überführungskosten (ggf.)

Im Falle **Leasing**:

- Die Finanz-Leasingrate (ggf. mal Laufzeit, je nach Betrachtungsweise)
- Liefer-Überführungskosten (ggf.)

Betriebskosten

Dazu gehören im Falle **Kauf**:

- Abschreibungskosten (AfA) über den Nutzungszeitraum
- Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer
- Tankkarten-Gebühr, GEZ-Gebühr
- Inspektions- und Wartungskosten
- Reparaturen
- Treibstoffkosten
- Reifenverbrauch, Kosten Reifen-Einlagerung

Es empfiehlt sich hier zunächst, sämtliche Posten jährlich zu kalkulieren, eine ebenfalls übliche Betrachtung pro Kilometer ist dann schnell errechnet.

Im Falle **Leasing**:

- Full Service-Leasingraten für Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer, Tankmanagement, GEZ-Gebühr, Wartung und Verschleißreparaturen sowie Reifenmanagement
- Kosten/Gutschriften für Mehr-/Minderkilometer
- Treibstoffkosten

Beim Leasing handelt es sich natürlich von vornherein um eine monatliche Gesamtbetrachtung der Kosten, was sich dann insbesondere im Hinblick auf

Das leidige Übel in den TCO: Eine zweistellige Zuwachsrate bei den Benzinpreisen von Jahr zu Jahr kann die ganze Budgetierung über den Haufen werfen (u.li.)

Genau auch das ist der Punkt: Welche Kosten beispielsweise sind nicht in der Full-Service-Leasingrate enthalten? (re.)

Auf Inspektion kommt jeder: Aber, wie hoch sind die Kosten für Wischerblätter, Nachfüllöle, „Scheibenklar“ oder Frostschutzmittel? (ganz re.)

Mist!: Das alte Handy passt nicht mehr in die Oberschale (u.)

| Kosten außerhalb der Full-Service Rate | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|
| Kostenart | 2007 | 2008 | 2009 |
| Mietpreis | 2.322.204 | 2.120.274 | 1.899.974 |
| Wartung | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Wartungsschulden | 2.170.254 | 2.000.254 | 1.800.254 |
| Wartung | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Total | 9.073.016 | 8.841.036 | 8.880.736 |

| Kosten Restwert | | | |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Kostenart | 2007 | 2008 | 2009 |
| Restwert | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Restwert | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Restwert | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Restwert | 2.290.254 | 2.290.254 | 2.290.254 |
| Total | 8.770.016 | 8.770.016 | 8.770.016 |



fs Ganze

die Budgetierung verschiedener Fahrzeugklassen für verschiedene Hierarchie-Ebenen im jeweiligen Unternehmen für die Betrachtung aller Kosten des Leasing-Fuhrparks empfiehlt.

Restwert(-Kosten)

Der Restwert an sich ist zunächst einmal eine mehr (im Falle Leasing) oder weniger (im Falle Kauf) garantierte feste Größe, die zwar indirekt die Kosten beeinflusst (Abschreibung bzw. Leasingrate), aber selbst kein Kostenpunkt ist. Es sei denn, er wird bei Fahrzeugrückgabe nicht erreicht, weil beispielsweise der Fahrzeugzustand mehr Abnutzungen oder Schäden aufweist als lauffestüblich sind. Gerade Manager von Leasing-Fuhrparks können hiervon ein Lied singen, wenn auch die von den meisten Leasinggesellschaften praktizierte „Faire Fahrzeugbewertung“ die Not etwas gelindert hat. Daher sollten diese Restwert-Kosten, die sich ja auch aus dem Fahrzeugbetrieb ergeben, schon separat analysiert werden. Sie können beispielsweise Hinweise auf Fehlverhalten der Dienstwagennutzer geben, das möglicherweise abgestellt werden kann.

Sofern im Falle Leasing zur vorsorglichen Abdeckung von Gebrauchsspuren und Kleinst-Schäden mit dem Leasinggeber bereits eine monatliche Rücknahme-Pauschale pro Fahrzeug vereinbart ist, ist das ein Kostenpunkt, der für sich im Auge behalten werden muss im Hinblick darauf, ob die Pauschale ausreicht. Im Falle Kauf-Fuhrpark sind die kalkulierten Restwerte natürlich ständig mit den tatsächlich erzielten zu vergleichen. In vier oder fünf Jahren können viele Annahmen durch die Zeit überholt sein (siehe auch Artikel „Werte-Haushalt“, S. 62).

b) Kosten Fuhrparkbetrieb

Was darüber hinaus bis hin zu den TCO fehlt, sind zunächst einmal Kosten, die sich wesentlich aus den Erfahrungswerten mit dem Fuhrpark-Betrieb zusammensetzen. Sie sind teils schwer im voraus treffsicher zu kalkulieren, nicht immer vorhersehbar, dürfen auf keinen Fall aber unterschätzt werden. Hier sollte eine sorgfältige statistische Erfassung auch Zeit bekommen, um aussagekräftige, realitäts-

nahe Mittelwerte zu generieren. Das ist in jedem Fuhrpark anders.

Zu diesen Kosten gehören auf jeden Fall:

- HU- und AU-Gebühren bei mehr als dreijähriger Nutzung der Fahrzeuge
- Unfallkosten
- Schadenmanagement-Kosten

Zu diesen Kosten können im einzelnen gehören:

- Maut- oder sonstige Straßengebühren bei europaweiten Einsatzgebieten bzw. international betriebenen Fuhrparks
- Technische Kleinteile und Nachfüll-Mittel aus gegebenem Anlass wie Ersatz der Frontscheibe oder Wischerblätter, Nachfüllöle (mit Literpreisen von 15 oder 20 Euro), Frostschutzmittel, „Scheibenklar“ etc., alles mal 200, 300 oder mehr Autos
- Fahrzeugpflegekosten im Hinblick auf die Rückgabe (im Falle Leasing) bzw. Wiedervermarktung (im Falle Kauf-Fuhrpark) wie Innen- und Außenreinigung
- Externe Führerscheinprüfung (beispielsweise über TÜV) „Dazu“, weiß Redaktionsbeirat Bernd Wickel, Fuhrparkleiter bei der ARZ Haan AG, beizusteuern, „kommen noch solche Nettigkeiten wie Probleme mit dem Funkfern Schlüssel, Antenne oder Kennzeichen gestohlen, zweiter Autoschlüssel verloren oder Eiskratzer in ‚einzelne Atome zerfallen‘. Das geht hin bis zu Wünschen, ‚die keinen Aufschub dulden‘: Die aktualisierte Navi-CD ist unbedingt fällig, das alte Handy passt nicht mehr in die Oberschale oder Nagel in Reifen eingefahren, was offenbar immer nur bei neuen Reifen passiert.“ Damit noch nicht genug. Schließlich sind noch die Kosten zu beobachten, die dadurch entstehen, dass das Unternehmen einen Fuhrpark betreiben muss:

c) Management- und Prozess-Kosten

Streng genommen gehören hierzu in letzter Konsequenz auch die Personalkosten für die Mitarbeiter im Unternehmen, die mit Management und Verwaltung des Fuhrparks befasst sind. Selbst bei Gesamtpersonalkosten (inklusive Nebenkosten) von 100.000 Euro pro Jahr für die Fuhrparkverwaltung, bedeutet das allein bei 200 Fahrzeugen schon 41,66 Euro pro Fahrzeug und Monat. Ohnehin gibt es ja selbst bei komplettem Outsourcing zu einer mindestens professionellen Koordination aller Fuhrpark-Aktivitäten inhouse keine Alternative. Hierfür lässt sich bei Bedarf auch eine entsprechende Verwaltungs-Pauschale pro Fahrzeug errechnen, die aber in jedem Fuhrpark anders ausfallen kann. Darüber hinaus sollten allerdings noch folgende Kosten betrachtet werden:

- Fahrendirektkommunikation (online oder auch nicht)
- web-basierte Angebotstools, • Reporting
- Kosten der Buchführung und Controlling
- Erstellung von Statistiken
- Sonstige Kosten für Online-Dienstleistungen

Fazit: Natürlich kann auch dieses Gerippe für die Kostenbetrachtung keinen Anspruch auf hundertprozentige Vollständigkeit erheben. Was hier noch fehlt, wird die individuelle Fuhrpark-Realität im Einzelfall ergänzen. Wichtig ist, dass die Sensibilität dafür geweckt ist.

UMWELT im Fokus

Ob nun EU-reguliert oder aus nationalem Antrieb: Umweltschutz ist auch ein (Rest)wertentscheidendes Thema im Automobilmarkt in Deutschland. Denn nicht zuletzt dadurch hebt sich eine reife Industriegesellschaft wie Deutschland und letztlich zumindest der „alte“ Teil der EU gegenüber den jungen, zugegebenermaßen dynamischeren, Staaten wie China, Indien, aber auch Osteuropa ab. Eine Bestandsaufnahme mit Ausblick.

Die bisherigen vier Euro-Normen seit 1992 (siehe Grafik 1) haben zu einer drastischen Verminderung des Ausstoßes von Kohlenstoff (CO), Stickstoffoxiden (NOx), organisch-flüchtige Substanzen (VOC Volatile organic bzw. HC) und Partikeln (PM) bei Neuwagen geführt. Im Jahr 2005 war Euro 4 mit 79,3 % der Neuwagen Standard; immerhin 20,7 % der Neuzulassungen erreichten aber auch 2005 in Deutschland nur Euro 3. Wie langsam sich die neuesten Euro-Normen jedoch im Bestand durchsetzen, zeigt ein Blick auf den Fahrzeugbestand in Deutschland 2005: Nur 54,4 % der zugelassenen Fahrzeuge entsprachen laut KBA Euro 4 oder zumindest Euro 3, immerhin 27,6 % aller Fahrzeuge entsprachen lediglich Euro 1 oder schlechter!

Dennoch ist derzeit der Pkw-Strassenverkehr beileibe nicht der Hauptverursacher der schädlichen Partikel-Emissionen, wie man auf Grund des einen oder anderen Presseberichts der Vergangenheit annehmen könnte: Von dem ohnehin nur geringen Anteil der Partikelemissionen in Deutschland aus Dieselmotoren stammte 2005 nur ca. ein Drittel aus dem Pkw. Allerdings: Während alle anderen Diesel-Nfz (hauptsächlich Lkw) ihre Emissionen bis zum Jahr 2020 voraussichtlich drastisch reduzieren werden, bleibt der Partikel-ausstoß von Diesel-Pkw annähernd gleich (siehe Grafik 2). Es gibt also noch immer viel zu tun.

Drastisch sinkender Schadstoffausstoß

Besonders deutlich erkennbar ist der Erfolg der Euronormen bei dem Ausstoß von Kohlenstoff aus Verbrennungsmotoren im Straßenverkehr (siehe Grafik 3): Wurden 1990 noch fast 7.000 Kilotonnen Kohlenstoff jährlich allein in Deutschland in die Luft geblasen, verur-

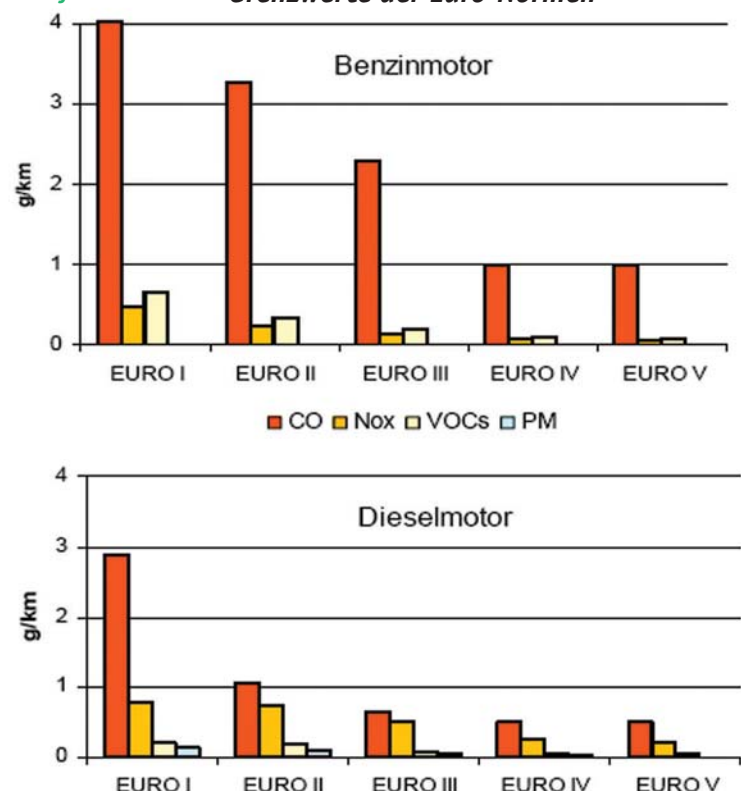
sachte der Kraftverkehr 2005 lediglich knapp 2000 Kilotonnen CO und ging damit um gut zwei Drittel zurück. Der Hauptgrund war hier die Einführung des G-Kat bei Ottomotoren; nahezu der gesamte CO-Rückgang der letzten 15 Jahre ist auf die Abschaffung des ungereinigten Ottomotors zurückzuführen. Bis 2020 wird ein Minus von 87 Prozent der schädlichen CO-Emissionen auf Basis des Jahres 1990 erwartet.

Noch stärker konnte die Emission von HC im gleichen Zeitraum reduziert werden: Hier ging der Ausstoß von rund 6.000 Kilotonnen pro Jahr bis 2005 auf rund ein Sechstel, nämlich nur 1.000 Kilotonnen zurück. Bis 2020 wird ein Absinken um insgesamt 93 Prozent erwartet (siehe Grafik 4).

Selbstverpflichtung verfehlt

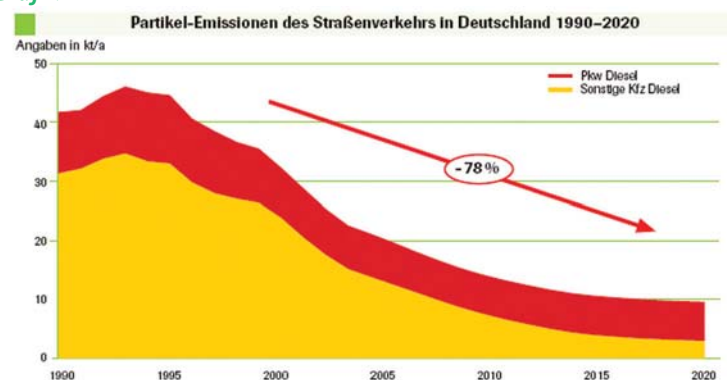
Dennoch steht zu erwarten, dass das Ziel der freiwilligen Selbstverpflichtung der Automobilindustrie, nämlich der Zielwert von 140 Milligramm pro Kilometer bereits im Jahre 2008 und 120mg/km bis zum Jahr 2012, verfehlt wird (siehe Grafik 5). Das macht ein erneutes Eingreifen der Politik wahrscheinlich: EU-Umweltkommissar Stavros Dimas hat bereits in Interviews erklärt, dass die Zeit reif sei für Strafen, sofern sich die Automobilindustrie nicht an die selbst gesteckten Zielvorgaben halte. Gleichzeitig hat die EU auch dem Stickoxid den Kampf angesagt: Die von der Kommission geplante Euro-6-Norm 2014 soll den Stickoxid-Ausstoß auf unter 80 Milligramm pro Kilometer absenken – von heute 250 mg/km. Technisch gesehen ist das alles auch kein Problem – es ist nur eine Frage der Kosten und damit eine Frage des Willens, für eine sauberere Umwelt auch etwas mehr Geld zu zahlen. Wobei letztendlich eine Vorreiter-schaft in Sachen Umwelttechnologie den hiesigen Unternehmen auch wieder zu Gute kommt.

Grafik 1 Grenzwerte der Euro-Normen



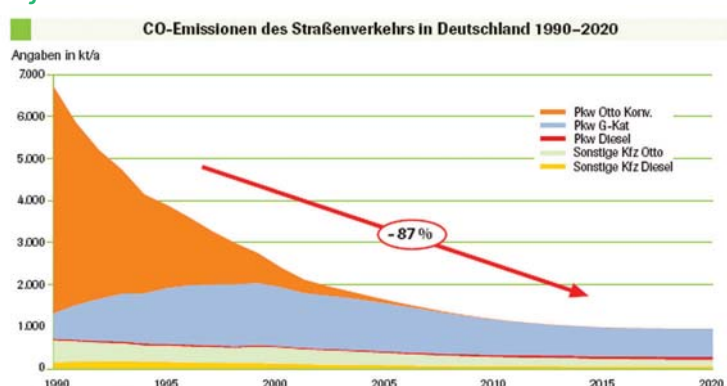
Quelle: Eurostat / EurotaxGLASS'S

Grafik 2



Quelle: VDA / EurotaxGLASS'S

Grafik 3



Quelle: VDA / EurotaxGLASS'S



Sixt Leasing befreit Sie!

Einsparpotenziale unter
www.sixt-leasing.de



Sparen 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

Vorreiter USA

Die Vorreiter allerdings – nicht nur in Sachen Stickoxid – sitzen derzeit ausgerechnet im Land der überzeugten Umweltverschmutzer Nr. 1, den USA. Beispielsweise in Kalifornien, das nach den letzten Gouverneurswahlen weitere drei Jahre von einem Österreicher regiert werden und damit fast schon naturgemäß für effektiven Umweltschutz eintreten wird. In den meisten Bundesstaaten der USA – allerdings traditionell eher keine Dieselfreunde – liegt der Grenzwert für NOx bereits ab 2007 bei nur 44mg/km und damit bei fast dem halben Wert, der in Europa für die 2012 in Kraft tretende Euro-6-Norm angedacht ist. Und technisch ist auch dieser Wert machbar.



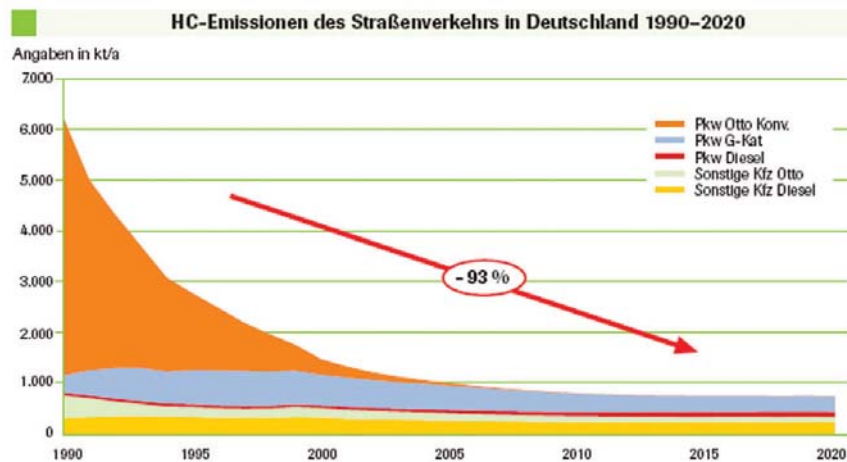
SUV-Boom steigert Verbrauch und Schadstoffe

Ein Grund für das Nicht-Erreichen der freiwilligen Zielwerte in 2008 könnte in dem Run auf SUV liegen: Denn den derzeitigen Boom von SUV, deren cW-Wert mitunter dem einer Waschmaschine sehr nahe kommt und deren Verbrauch design- und gewichtsbedingt deutlich über dem einer normalen Limousine liegt, konnte die Automobilindustrie 1995 noch nicht vorhersehen. Waren 1995 nämlich nur zwei Prozent aller Pkw in Deutschland dem Segment SUV zuzuordnen, verdreifachte sich der Anteil 2005 schon fast auf 5,7 Prozent. Bis 2010 wird laut B&D Forecast gar mit fast 10 % SUV-Anteil bei den deutschen Neuzulassungen zu rechnen sein. Kleine und kompakte SUV machen bei den Zulassungen nur den kleinsten Teil aus: Den Löwenanteil teilen sich mittlere und Full-Size-SUV brüderlich auf (siehe Grafik 6). Dabei fahren beileibe nicht alle SUV mit den CO-emissionsarmen Dieselmotoren. Im Gesamtmarkt Deutschland wurden 30 Prozent aller SUV als Benziner zugelassen, im Flottenmarkt waren es nur 18,3 Prozent – und immerhin bereits 1,2 Prozent alternativ betriebene Fahrzeuge, davon allerdings wiederum der Großteil als Hybrid, dessen Basis ein Ottomotor ist. Aber auch bei den normalen Fahrzeugen liegen größere Fahrzeuge, die naturgemäß dann auch mehr verbrauchen und mehr Schadstoffe produzieren, im Trend.

Fuhrparkleiter in der Pflicht

Die meisten Pkw-Neuzulassungen erfolgen derzeit gewerblich – Tendenz steigend. Damit ist es der Fuhrparkleiter, der die Weichen für umweltfreundliche Fahrzeuge auch im überwiegenden Teil des Privatmarktes stellt. Daher appellieren wir an Sie: Nehmen Sie diese Verantwortung wahr. Steigende Zulassungszahlen aus dem Bereich alternativer Antriebe zeigen, dass der Markt auf dem richtigen Weg ist. Und Umwelt-Engagement gibt immer auch vermarktete Bonuspunkte. Bei Großunternehmen in der Analystenkonferenz, bei kleineren Unternehmen über beispielsweise PR-Arbeit in regionalen Zeitschriften.

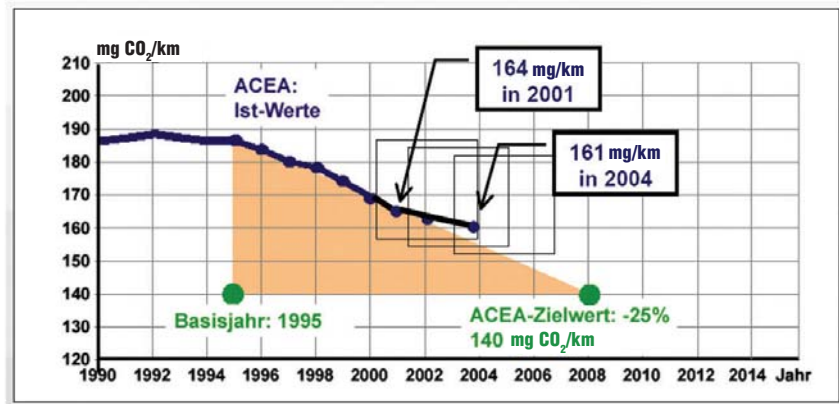
Grafik 4



Quelle: VDA / EurotaxGLASS'S

Grafik 5

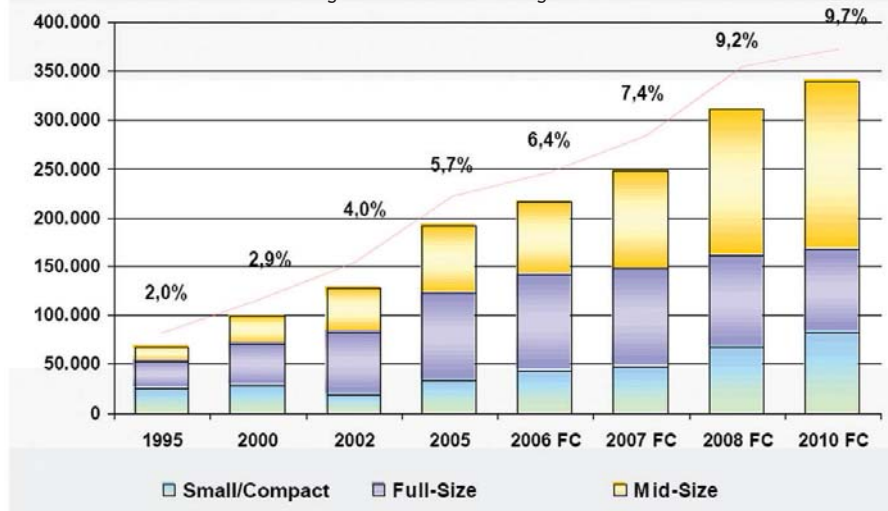
Die freiwillige Selbstverpflichtung der Industrie, bis 2008 140mg/km CO₂-Ausstoß zu erreichen, wird im Durchschnitt wohl verfehlt werden



Quelle: B&D Forecast / EurotaxGLASS'S

Grafik 6

Entwicklung der SUV-Neuzulassungen in Deutschland



Quelle: B&D Forecast / EurotaxGLASS'S

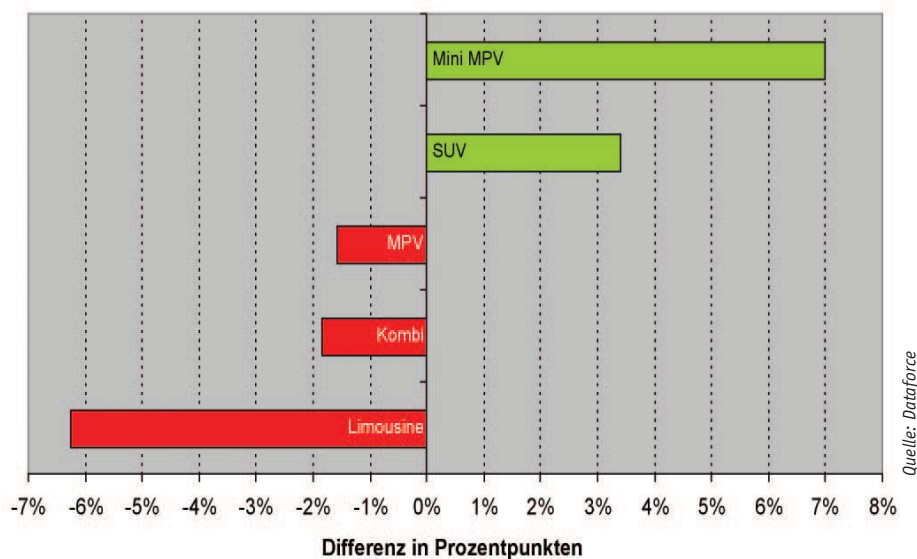
Dataforce ist seit Jahren das Institut der Branche, wenn es um flottenrelevante Marktzahlen geht.

Wir haben mit der Geschäftsführerin, Angela Böhm, über Historie, aktuelle Marktzahlen und Zukunftsprognosen gesprochen.

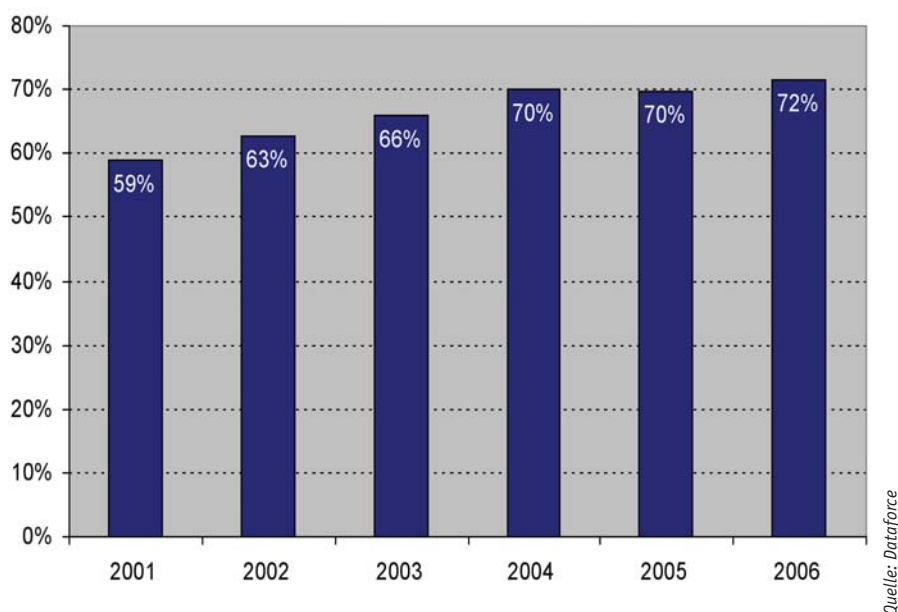


Aus erster Hand

Grafik 1: Marktanteilsveränderung 2006 gegenüber 2001 (Flotte)



Grafik 2: Diesel Anteil an Neuzulassungen (Flotte)



Flottenmanagement: Dataforce bietet aktuelle Marktzahlen speziell für den Flottenmarkt. Seit wann gibt es Dataforce, was war der Impuls für die Gründung?

Böhm: Dataforce wurde 1998 gegründet und ist die Ausgründung aus einer B2B-Marketingagentur, die sich schon immer mit dem Bereich Marketingunterstützung für den Automobilbereich beschäftigt und zu diesem Zweck eine Datenbank über die Fuhrparks in Deutschland aufgebaut hat. Auf dieser Basis konnten wir den Markt beschreiben, was davor ja nicht möglich war. Nach einigen Jahren wurde die Nachfrage auch von dritter Seite immer größer, so dass sich eine Ausgründung angeboten hat: Denn Dataforce ist nicht parteiisch, im Gegensatz zu einer Agentur, die nur für ihre Kunden arbeitet.

Zu der Zeit begann auch unsere Zusammenarbeit mit dem KBA, mit dem wir gemeinsam den Flottenmarkt analysieren. Da kamen Fragen auf, wie: Wie viele Flotten gibt es, wie viele Fahrzeuge sind auf Flotten zugelassen? Dabei wollten wir nicht nur die Vergangenheit betrachten, sondern durch monatliches Einpflegen der aktuellen Daten die Dynamik des Marktes abbilden. Dadurch wissen wir nun also monatlich, nach welchen Absatzkanälen die Zulassungen erfolgt sind: Dabei trennen wir nicht nur privat/gewerblich wie bisher, sondern auch, welche Fahrzeuge an Händler, an Vermieter, an Kleingewerbetreibende etc. gehen, und welche an die eigentlichen Flotten.

Flottenmanagement: Was ist der Tätigkeitsschwerpunkt von Dataforce?

Böhm: Wir haben zwei unabhängige Bereiche: Zum einen die statistischen Marktzahlen, zum anderen die Marktbefragung mit einem Panel von 50.000 Fuhrparkleitern, die wir jedes Jahr befragen. Dabei sprechen wir nicht nur mit Fuhrparkleitern ab zehn Fahrzeugen; hier starten wir bei fünf Kfz. Denn der Markt hat sich hier deutlich gewandelt: Auch ein Fuhrpark ab fünf Fahrzeugen ist für den Hersteller oder Händler heute ein lohnendes Geschäft. Und auch andere Dienstleister im Markt haben zunehmend Angebote für Flotten ab fünf Fahrzeuge, so beispielsweise Leasing- oder Tankkartenanbieter.

Ein weiterer Punkt ist die auftragsbezogene Marktforschung. Und wo wir denken, dass wir ein „Problem der Branche“ lösen können, führen wir auch eigenständige Untersuchungen durch, wie unsere User-Chooser-Studie, die Transporter-Stu-

die, die Fuhrparkmanagement-Studie oder die Versicherungsstudie.

Flottenmanagement: Woher bekommen Sie Ihre Marktzahlen?

Böhm: Die statistischen Zahlen sind Marktzahlen, die wir vom KBA mit der von uns entwickelten Methode ausgewertet bekommen. Die zweite Art ist unser Fuhrparkpanel, bei dem wir wie zuvor erwähnt jährlich rund 50.000 Fuhrparkleiter befragen.

Flottenmanagement: Wer sind üblicherweise Ihre Kunden?

Böhm: Zum einen sind das alle Akteure, die den Flottenmarkt als einen ihrer Märkte beschreiben: Hersteller, Importeure, Reifenhersteller, Versicherungen, Leasinggesellschaften, Tankkartenanbieter und so weiter. Zum anderen auch die Fuhrparkverantwortlichen selbst, für die wir Benchmarkstudien erstellen, in denen wir die Informationen durch unsere Veröffentlichungen wieder zurückgeben. Die Marktzahlen die wir erheben, bieten wir zwischenzeitlich in 13 verschiedenen europäischen Ländern plus China an. Es geht dabei wie in Deutschland auch immer um die Beschreibung des Marktes nach verschiedenen Segmenten und hier speziell um den Flottenmarkt. Es gibt zwar einige Unterschiede beim Leasing oder dem Vermietgeschäft in anderen Ländern, aber

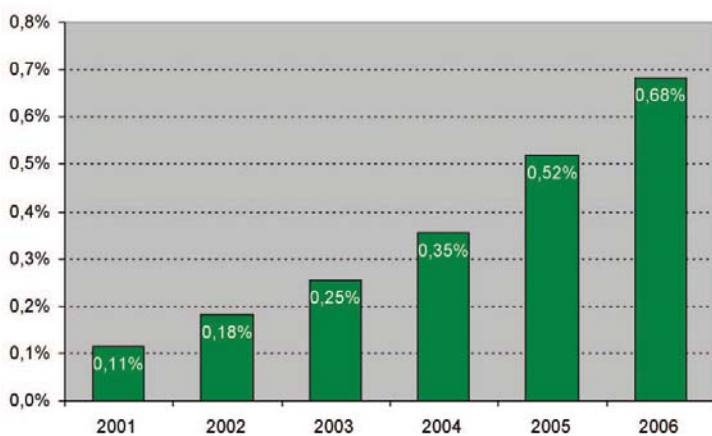
vom Grundprinzip ist die Arbeit und Auswertung ähnlich wie in Deutschland, mit eigenständigen regional zu bewältigenden Herausforderungen.

Flottenmanagement: Welche allgemeinen Trends haben Sie in den letzten fünf Jahren im deutschen Flottenmarkt ausgemacht?

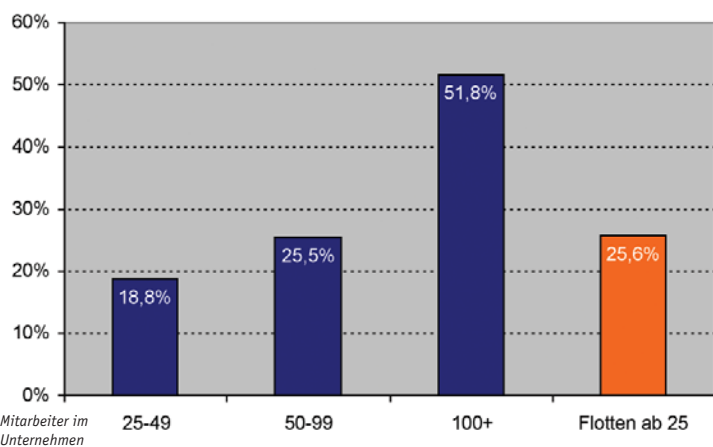
Böhm: Wir haben im Flottenmarkt in den letzten Jahren ein Wachstum feststellen können, so auch dieses Jahr – im Gegensatz zum Privatmarkt. Ansonsten gab es eine deutliche Verschiebung der Segmente: Vor fünf Jahren konnte man sich Geländewagen oder Vans in den Flotten kaum vorstellen. Generell fängt das Segment im Flottenmarkt auch höher an als im Privatmarkt: Das Mittelklasse-Segment ist nach wie vor das volumenstärkste, auch wenn es in den letzten fünf Jahren hier Einbußen gab. Diese werden im Flottenmarkt jedoch aufgefangen durch beispielsweise SUV oder Van (siehe Grafik 1).

Weiter ist zu erkennen, dass der Bereich der Utilities zunimmt: So sind die Stadtlieferwagen wie beispielsweise der VW Caddy, der Opel Combo oder der Berlingo in letzter Zeit häufig in der Flotte als Pkw zugelassen, und das mit stark steigenden Anteilen. Ein ganz starker Trend der letzten 5 Jahre war der Trend zum Diesel, da sind wir zwischenzeitlich bei rund 75 Prozent. Ebenfalls stark wächst der Bereich der alternativen Antriebe – wenn auch noch auf niedrigem Niveau (siehe Grafik 2).

**Grafik 2: Alternative Antriebe:
Anteil an Neuzulassungen (Flotte)**



**Grafik 3: Ein Mitarbeiter ist hauptamtlich
als Fuhrparkleiter beschäftigt (Flotten)**



Deutlich ausmachen können wir einen starken Trend zur Professionalisierung: Unser Fuhrparkpanel führen wir seit rund zehn Jahren. Anfänglich gab es für die Funktion des Fuhrparkleiters über 400 Jobbezeichnungen: Vom Assistent der Geschäftsführung über den Liegenschaftsverwalter bis hin zum Hausmeister haben verschiedenste Mitarbeiter den Fuhrpark (mit) verwaltet. Seit einigen Jahren sehen wir, dass sich der Bereich professionalisiert, was man auch an den zunehmenden Zertifizierungen des Berufsbildes durch beispielsweise die Dekra-Akademie u.a. sehen kann. Das Berufsbild des Fuhrparkleiters ist also eigentlich erst in den letzten Jahren entstanden, und auch die jetzigen Fuhrparkleiter haben oft völlig unterschiedliche Werdegänge im Unternehmen, bis sie die Position Fuhrparkleiter erhalten haben. Da der Fuhrpark im Unter-

nehmen auch zu einem immer größeren Kostenblock wird, steigt die Notwendigkeit, diesen kompetent zu verwalten, um auch Einsparpotenziale aufzudecken (siehe Grafik 3).

Was wir auch sehen, ist der Trend in Unternehmen zum Fullservice-Leasing, um einfach eine sichere Planungsgrundlage zu erhalten. Hier kommen jedoch auch Angebot und Nachfrage gut zusammen: Denn die Leasinganbieter bieten immer mehr standardisierte Angebote für die kleineren Flotten, so dass der Bedarf auch gut gedeckt wird. Insgesamt ist der Flottenmarkt ein Markt, den es vor 10 oder 15 Jahren so gar nicht gab. 1995 war die erste Messe, danach gab es überhaupt erst die ersten Medien in dem Markt. Zudem gab es bei der Dienstwagenberechtigung deutliche Verschiebungen: Früher hatte derjenige einen Dienstwagen, der ein Fahrzeug brauchte: Außendienst, Servicetechniker etc. Dazu kamen dann die leitenden Angestellten, bei denen der Dienstwagen ein Gehaltsbestandteil ist bzw. die zu Repräsentationszwecken oder von der Funktion her berechtigt sind, einen Dienstwagen zu fahren. Inzwischen gibt es immer mehr Mitarbeiter, die weder von der Funktion her noch von der Aufgabe berechtigt sind, einen Dienstwagen zu fahren, aber im Wege der Gehaltsumwandlung einen Dienstwagen erhalten können. Wir sehen hier noch erhebliches Potenzial: Auch heute noch denken 37% der von uns befragten Fuhrparkleiter, dass es keinen Bedarf gäbe, ein Gehaltsumwandlungsmodell anzubieten.

Immerhin noch 4% der befragten Fuhrparkleiter wussten gar nicht, was ein Gehaltsumwandlungsmodell überhaupt ist, 20% der Befragten empfanden den Aufwand intern als zu hoch. Lediglich 21% der befragten Fuhrparkleiter bieten derzeit ein Gehaltsumwandlungsmodell an. Das ist allerdings stark von der Fuhrparkgröße abhängig: Je größer der Fuhrpark, desto stärker ist auch das Angebot bzw. die Nachfrage für die Gehaltsumwandlung. Ob sich das Gehaltsumwandlungsmodell für den einzelnen überhaupt lohnt, ist nicht pauschal zu beantworten: Es ist abhängig von Gehalt, Entfernung zum Wohnort und überhaupt der individuellen steuerlichen Situation, die eine komplizierte Einzelbetrachtung für den Mitarbeiter erfordert. Auch die Modellrechnungen helfen da oft nicht weiter. Obendrein ändern sich die steuerlichen Rahmenbedingungen laufend.

Ich glaube, wenn die Gehaltsumwandlung leichter wird, kann es einen immensen Aufschwung geben bei den Dienstwagen: Es kommt hier allerdings auch nicht zu einer 1:1-Umwandlung, denn privat würde man sich vielleicht eher einen preisgünstigeren Wagen oder einen Gebrauchtwagen kaufen, als Dienstwagen wählt man ein höherwertiges, teureres Fahrzeug, das obendrein besser ausgestattet ist, da beispielsweise Navigation oder Leder den Restwert erhöhten und somit die Leasingrate senken.

Flottenmanagement: Welche Marken dominieren den deutschen Flottenmarkt? Gab es Verschiebungen in den letzten Jahren, wenn ja, welche?

Böhm: Im deutschen Flottenmarkt dominieren deutsche Hersteller. Allerdings hat sich der Anteil zu Gunsten der Importeure verschoben; hier konnte ein Anstieg um einige Prozentpunkte

festgestellt werden. Dabei zeigt sich: Je höher das Segment, desto deutscher der Fuhrpark. Das liegt sicher einerseits an den fehlenden Premium-Modellen vieler Importeure, andererseits aber auch an ausgereiften Angeboten der deutschen Hersteller: Hier arbeiten die Hersteller mit ihren Banken und den Leasinganbietern Hand in Hand zusammen. Die Fuhrparks in Deutschland werden zu einem großen Teil geleast, und da steht vor allem auch der Restwert im Vordergrund. Und hier haben die deutschen Hersteller derzeit die Nase deutlich vorn, was sich auf die Leasingrate auswirkt.

Flottenmanagement: Vom Minivan über Coupé-Cabriolets bis zum SUV: Die Hersteller bieten immer mehr Modellvarianten an. Welche Veränderungen können Sie im Flottenmarkt erkennen, welche Entwicklungen erwarten Sie?

Böhm: Ich glaube an eine zunehmende Individualisierung: Das sieht man an der Zunahme in den Bereichen MPV, die ihren Anteil in den letz-

ten Jahren verdoppelt haben, sowie den ganzen Cross-Over-Modellen. Es gibt ja den klaren Trend, Modelle zu entwickeln, die sich nicht in eine Schublade stecken lassen. Das kommt letztlich auch dem Grundmuster des Menschen entgegen: Man will sich auch mittels des Autos unterscheiden. Dafür gibt es ja diese Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten. Ganz klarer Gewinner aus meiner Sicht sind die MPVs. Der Kombi wird zwar noch länger die häufigste Ausführungsart sein, verliert aber seit Jahren stetig.

Flottenmanagement: Wie entwickelt sich der Markt der alternativen Kraftstoffe? Welche kurzfristigen und langfristigen Entwicklungen sehen Sie, und warum?

Böhm: Gerade Gas ist stark im Kommen. Auch das Tankstellen-Netz ist in den letzten Jahren deutlich dichter geworden. Was man dabei immer beachten muss: Es ist eine subventionierte Entwicklung.

Flottenmanagement: Welche Trends sehen Sie bei der Motorisierung der Fahrzeug-Flotten? Wie deutlich sehen Sie den Trend zu höherer Leistung in Ihren Statistiken?

Böhm: Dieser Trend ist sehr deutlich: Sowohl Hubraum als auch PS gehen deutlich nach oben. Z.B. ist der Anteil der Hubraumklasse 2.500-2.999 in Flotten fast dreimal so hoch wie im Privatmarkt. Den Grund sehe ich hier in dem Wunsch nach Individualisierung und in der Zunahme der User-Chooser-Fahrzeuge.

Flottenmanagement: Ausstattungsmerkmale wie Navigation und Einparkhilfe werden zunehmend Standard im Flottenmarkt. Welche Standards sehen Sie bei der Ausstattung der Flottenfahrzeuge?

Böhm: Navigation wird mittlerweile bei über 50 % der Fahrzeugflotten eingesetzt, ebenso wie Freisprecheinrichtungen. Auch hier ist deutlich der Trend zu erkennen: Je größer die Flotte desto höher die prozentuale Ausstattung der Fahrzeugflotten mit solchen sinnvollen Features. Dabei wird meist auf die serienmäßigen Angebote zurückgegriffen.

LHS

FULL-SERVICE-LEASING

25.000

SINNESZELLEN WANDELN SCHALL IN EINE FRAGE UM.
DER REST DES KOPFES FINDET DIE RICHTIGE ANTWORT.
DIE 24-STUNDEN LHS SERVICE-HOTLINE.

Mit der 24-Stunden LHS Service-Hotline steht Ihnen kostenfrei, rund um die Uhr und für alle Fälle ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Unsere Hotline ist mehrsprachig besetzt und Sie können sich auf nationale sowie internationale Betreuung im Schadensfall verlassen. Sie erreichen die 24-Stunden LHS Service-Hotline unter der Rufnummer 0 18 05/67 14 93. LHS – immer die 1. Wahl.

Nähere Informationen dazu unter: www.lhs-leasing.de

Pilotprojekt

Herne

Fünfte Folge der Artikelserie Modell-Fuhrpark Kälte-Hunke/Bonn: Seit Sommer 2004 verfolgt hier Flottenmanagement aufmerksam die Weiterentwicklung des Fuhrparkmanagements (siehe auch FM 4/5/6/2004 und 2/2006) beim mittelständischen Anbieter für Klima-, Lüftungs- und Regeltechnik. Die Dinge kommen in Bewegung...

...wollen aber wohl ihre Weile haben. Auch die geeigneten Lösungen für alle Fuhrparkmanagement-Probleme zu finden, lässt sich im Einzelfall nicht zwingend von einem auf das andere Jahr darstellen. Schon zweimal nicht, wenn auf Grund der Unternehmensgröße der Entscheider noch in die allermeisten Fragen permanent involviert ist und sich um unzählige Details kümmern muss. Da geht selbst im Zweifel sein Kerngeschäft vor.

„Wir befinden uns einfach in der glücklichen Lage, Berge hoch mit Arbeit gesegnet zu sein, gegenwärtig tragen viele Firmen Investitionen an uns heran“, zeichnet Jürgen Hunke die Momentaufnahme seines Ingenieurbüros für Klimatechnik in Bonn. „Wir sind finanziell sehr stark, das Fuhrpark-Geld fehlt uns im Moment nicht. Deshalb behalten wir das längerfristige Ziel weitestgehenden Outsourcings unseres Fuhrparkmanagements über Full Service-Leasing weiter im Hinterkopf, kommen momentan aber beispielsweise nicht dazu, das Konzept der notwendigen, ausgetüftelten Ausschreibung zu verfassen.“ Hierzu wären im Vorfeld auch noch etliche statistische Auswertungen des Fuhrparkgeschehens anzufertigen. Darüber hinaus würde gerade das hausinterne Software-Programm diskutiert, das den Anforderungen, auch im Hinblick auf aussagekräftige Fuhrpark-Statistiken, nicht mehr genüge. Hier stehe bisher fest, dass SAP als Ersatzlösung nicht in Frage komme.

Andererseits ist er mehr denn je sensibilisiert für Fuhrpark-Fragen. Er weiß, dass er hier momentan lediglich die Politik der kleinen Schritte verfolgen kann, aber er geht sie, meist aus gegebenen Anlässen oder der Situation heraus. Im Vergleich zu 2004 hat sich sein Standpunkt in Bezug auf die Fahrzeugauswahl deutlich verändert. „Von dem Postulat, nur deutsche Fahrzeuge einzusetzen, werden wir uns in absehbarer Zeit verabschieden“, offenbart er, „wir sind sicher, dass wir nicht einen einzigen Auftrag weniger bekommen werden, wenn wir im Transporterbereich mit einer europäischen Importmarke beim Kunden vorgehen. Wir sehen auch bei den Kollegen in der Branche kaum noch deutsche Autos.“



Dahinter steckt auch, dass Jürgen Hunke mit einem seiner Lieferanten überhaupt nicht mehr zufrieden ist. Hingegen hätten ihm besonders die Auftritte, Ausschreibungen und Angebote der Franzosen gefallen. Die Vertreter von Citroën, Peugeot und Renault seien schnell gewesen und hätten sich flexibel gezeigt. „Wir werden ab dem kommenden Jahr den testweisen Einsatz im Teil-Fuhrpark

unserer Niederlassung in Herne starten, hier laufen derzeit fünf Fahrzeuge (von 38).“

Stichwort Service: Zwischenzeitlich hat er in Verhandlungen mit einer Vertragswerkstatt die Ölpreise auf die Hälfte reduzieren können. Darüber hinaus will der Firmenchef künftig Inspektionen nicht mehr über die Vertragswerkstätten, sondern über Freie Werkstattketten mit Herstellerfreigaben abwickeln. Die Auswertung entsprechend ein-



Den neuesten VW Passat im Fuhrpark: Jürgen Hunke und Thorsten Rahn neben den Firmenwagen der Außendienstler und Ingenieure (li.)

Die Dinge kommen in Bewegung, fünfte Diskussionsrunde bei Kälte Hunke in Bonn: Jürgen Hunke, Thorsten Rahn (beide Kälte-Hunke), Michael Nickenig (Top Service Team KG) und Erich Kahnt (FM, v.r.) haben die Themen Reifenmanagement und Inspektionen bei Freien Werkstätten auf dem Tisch.

Den Gummi im Blick: Jürgen Hunke ist am Vor-Ort-Service interessiert

Hohe Zufriedenheit mit Sprinter und Service: Hinter dem Mercedes-Angebot kann das Unternehmen für Klimatechnik stehen.

Seit über 50 Jahren am Telefon: Der Firmengründer Franz Hunke (u. li.)

geholter Vergleichsangebote auf dem Papier habe ergeben, dass er hier je nach Fahrzeugtyp zwischen 21 und 39 Prozent der Kosten einsparen könne.

„Meistens kann die Vertragswerkstatt gar nichts dafür“, summiert Hunke, „wenn beispielsweise der Hersteller vorschreibt, dass nach 120.000 Kilometern die Nockenwelle oder das Getriebe ausgetauscht werden müssen, dann ist das so. Aber sorry, über freie Werkstätten ist für uns auf diesem Feld schon eine jährliche Ersparnis von rund 10.000 Euro drin. Im übrigen habe ich die Erfahrung gemacht, dass beim Wiederverkauf der Fahrzeuge kaum jemand nach den Inspektions-Papieren gefragt hat.“ Wahrscheinlich würde bei einem Ingenieurbüro stillschweigend vorausgesetzt, dass die Serviceintervalle selbstverständlich eingehalten würden.

In diesem Zusammenhang ergriff Jürgen Hunke im Gesprächstermin am 6. November auch gern die Gelegenheit, sich von Key Account Manager Michael Nickenig das Dienstleistungsangebot der Top Service Team KG aus Rösrath-Hoffnungsthal präsentieren zu lassen. Nickenig stellte sein bundesweit agierendes Unternehmen als Zusammenschluss von 19 herstellerunabhängigen und inhabergeführten Reifenfachhändlern mit über 350 Niederlassungen vor, die neben allen Formen des Reifenmanagements auch umfassende Service-

Leistungen rund ums Fahrzeug darstellen könnten. „Wie könnten Sie uns denn glücklich machen?“, fragte Hunke.

„Wir setzen den Akzent auf möglichst schlanke Abwicklungen für den Kunden“, erwiderte Nickenig. „Ich will hier als besonders griffiges Beispiel einmal unseren Radwechsel beim Kunden vor Ort unterstreichen, der an einem oder spätestens zwei Tagen erledigt ist und einen enormen Zeitgewinn

einspielt. Zudem können wir dank unserer Herstellerunabhängigkeit ganz flexibel auf Kundenwünsche eingehen. Wenn beispielsweise in einer bestimmten Region oder in einem Teil-Fuhrpark schon Ganzjahresreifen angesagt sind, können wir problemlos die Versorgung übernehmen, weil wir eben nicht das tun müssen, was ein einzelner Reifenfabrikant vorgibt. Bei jährlichen Laufleistungen von 40.000 Kilometern und mehr raten wir allerdings von Ganzjahresreifen ab.“



Darüber hinaus sei bei der Top Service Team KG beizeiten erkannt worden, dass es einen Bedarf der Kunden über das Reifenmanagement hinaus gebe, der qualifiziert, quasi im Vorbeigehen, zusätzlich abgedeckt werden könnte. „Wir sind perfekt auf ergänzenden Auto-Service eingerichtet. Dazu gehören einfache Inspektionsarbeiten mit Herstellerfreigabe, die ja nicht so diffizil sind. Dazu gehören ebenso Inspektion der Bremsen, Batterie-Kontrolle oder HU- und AU-Abnahme sowie weitere Prüf- und Kontrollarbeiten.“

„Das klingt interessant für uns,“ fand Hunke, „schon deshalb, weil es mit der Eigenverantwortung unserer Fahrer nicht so weit her ist. Die fahren in der Regel fröhlich vor sich hin, bis irgendetwas nicht mehr funktioniert.“ Der Unternehmer forderte von der Top Service Team KG den Entwurf eines umfassenden Dienstleistungsangebotes mit Konditionen an. Man wird sich wieder unterhalten.

Ansonsten hat Jürgen Hunke, um den Fuhrpark und das Management desselben voranzubringen, sein „Testfeld“ Herne im Blick. Was dort für fünf Fahrzeuge funktionieren wird, könnte richtungweisend für den gesamten Fuhrpark werden.



Gerade auch das Management des schwankenden Fahrzeugbedarfs am Fuhrpark-Rand ist nicht einfach zu entscheiden

„Mietwagen-Management am Fuhrpark-Rand? Mein Gott, man kann auch aus allem eine Wissenschaft machen!“, äußerte sich dieser Tage ein Fuhrparkleiter, „wenn wir einen Mietwagen brauchen, dann buchen wir einfach das Wunschfahrzeug zu den gerade günstigsten Konditionen...“

Ist das so einfach? Das mag sich ja noch so handhaben lassen, wenn ein Mietwagen nur ganz gelegentlich benötigt wird, so dass sich kaum der Zeitaufwand für eine sorgfältige Betrachtung lohnt. Aber die Fuhrparkwirklichkeit vor allem bei Betreibern größerer Flotten ist in der Regel eine andere: Mitarbeiter bekommen eine Probezeit, bestehen sie vielleicht nicht und scheiden wieder



Miete oder Pool?

aus. Ein Mitarbeiter wird mit Zeitvertrag, beispielsweise für ein Jahr eingestellt, der Vertrag wird nicht verlängert. Gerade im Bereich Außendienst, in dem Erfolg oder Misserfolg relativ schnell messbar sind oder gemessen werden, kann die Fluktuation höher sein als im Bereich Innendienst. Betriebszugehörigkeiten können hier auch häufiger unterhalb der generellen Laufzeiten der Fahrzeuge liegen. Darüber hinaus kann ein zeitlich befristeter, zusätzlicher Bedarf für Messebesuche entstehen, plötzlich sind drei Fahrzeuge mehr erforderlich als geplant.

Auch der schwankende Fahrzeugbedarf am Fuhrparkrand lässt sich über die Jahre sicher statistisch auswerten. Dann stellt sich zunächst einmal auch die Frage, bietet es sich eher an, einen kleinen Teil-Fuhrpark von Poolfahrzeugen auf den Parkplatz zu stellen, oder bleibt der Bedarf für sogenannte Spitzenzeiten, sonstige Gelegenheitsfälle oder andere Unwägbarkeiten so schwer kalkulierbar, dass nur die Langzeitmiete das geeignete Instrument der Abwicklung ist. Immerhin ist eine Langzeitmiete über ein Quartal oder ein halbes Jahr im Vergleich zu anderen Beschaffungs- und Finanzierungs-Formen pro Monat betrachtet ein relativ teures Fahrvergnügen. Ein Mittelklassewagen beispielsweise kostet dann, unabhängig von individuell vereinbarten Großkundenverträgen, im Halbjahr je nach Fahrzeugtyp schon seine 3.000 bis 4.000 Euro.

Andererseits empfehlen sich Poolfahrzeuge wirklich erst dann, wenn ein recht hoher Auslastungsgrad gewährleistet ist, was wiederum die besagte sorgfältige, statistische Auswertung voraussetzt. Fuhrpark-Experten sind sich einig darin, dass der Auslastungsgrad eines Fahrzeug-Pools mindestens zwischen 60 und 80 Prozent liegen sollte. Auch werden Laufleistungen von weniger als



20.000 Kilometer im Jahr als sicheres Indiz dafür gewertet, dass die Einrichtung eines Fahrzeug-Pools nicht der Weisheit letzter Schluss gewesen sein kann. Im übrigen: Dort, wo Fahrzeuge geleast werden, ist das Unternehmen im Falle der Poolfahrzeuge auf den Betrieb weiterer Autos mit einer Leasinglaufzeit von mindestens 24 Monaten festgelegt, die können dann nicht einmal so eben schnell zurückgegeben werden.

In der Praxis, dort wo routinierte Fuhrparkmanager am Werk sind, kommen im Grunde alle Spielformen vor, nur Poolfahrzeuge, nur Langzeitmiete oder beides.

Bei der Dahme-Nuthe Wasser Abwasserbetriebsgesellschaft mbH in Königs-Wusterhausen (Brandenburg) ist schon vor langer Zeit gegen die Langzeitmiete entschieden worden, hier stellen die Poolfahrzeuge

Für die Langzeitmiete sprechen: höhere Flexibilität, weniger Verwaltungsaufwand und die Entlastung der Bilanz (o.)

Für den Fahrzeug-Pool sprechen: die Fahrzeug-Auswahl entspricht der Car Policy, Leasing-Rückläufer können im Pool genutzt werden, der Betrieb lässt sich kostengünstiger darstellen (u.)



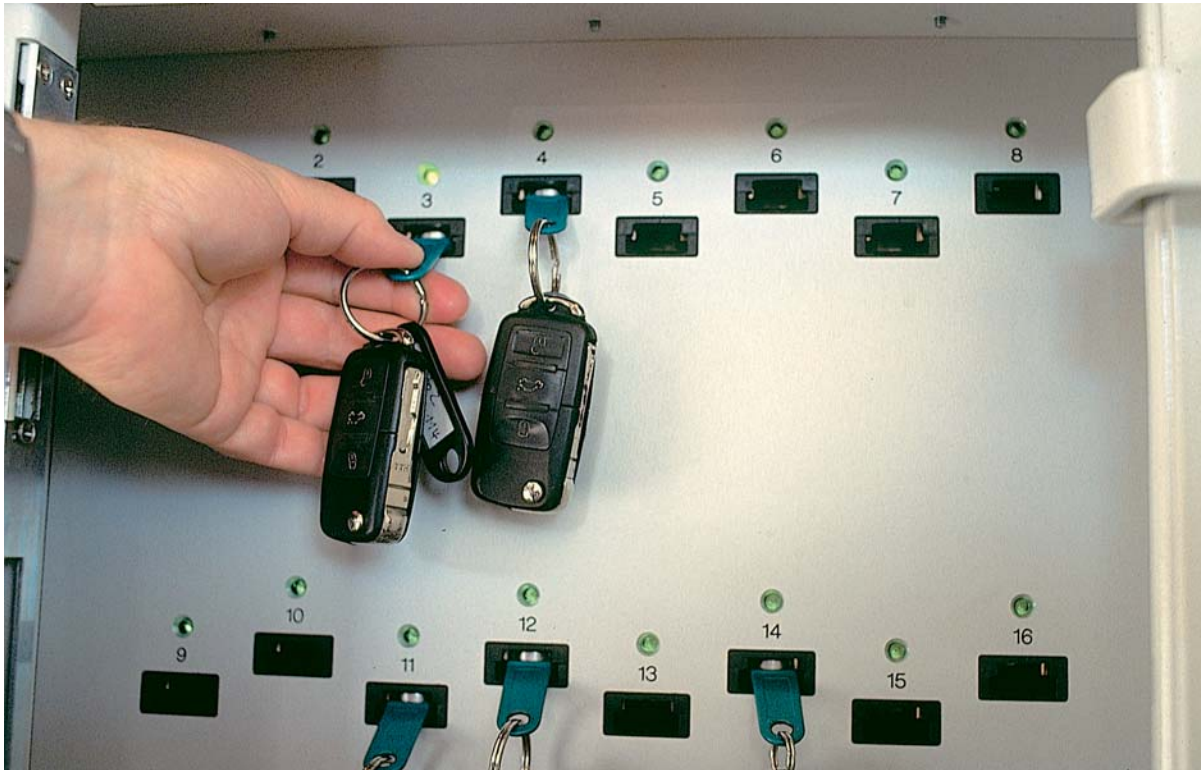
Mehr Auto für Ihr Budget.



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.



Der Fahrzeug-Pool erfordert die Installation entsprechender Software zum Management der Schlüsselvergabe (li.)

Unnötige Langzeitmieten lassen sich durch Nutzung von Werkstatt-Ersatzwagen vermeiden (u.)

ge zur variablen Verwendung immerhin rund acht Prozent des Fuhrparks dar. Bei der Lafarge Roofing GmbH in Oberursel mit einem Fuhrpark von rund 600 Fahrzeugen wird der schwankende Bedarf im Moment noch ausschließlich über Langzeit- und Kurzzeitmieten abgedeckt. Es kommt etwa drei- bis viermal im Jahr vor, dass für Mitarbeiter mit Probezeit ein Fahrzeug außer der Reihe über Langzeitmiete organisiert werden muss. Darüber hinaus ist ungefähr 400 mal im Jahr die Kurzzeitmiete über ein bis vier Tage fällig.

„Ansonsten“, gibt Fuhrparkmanager Claus-Peter Gotta Einblick, „nutzen wir immer wieder auch Leasing-Rüchläufer, die schon nicht mehr genutzt werden, deren Verträge aber noch beispielsweise für rund vier Wochen laufen.“ Überlegungen seien aber soweit gediehen, für die Zukunft die Anschaffung des einen oder anderen Poolfahrzeugs in betracht zu ziehen. Die Installation einer entsprechenden Software zur Regelung der Vergabe und die Organisation der Schlüsselübergabe befänden sich im Planungsstadium, überdies würden für diesen Teilbereich Fahrzeuge mit alternativen Antrieben quasi zu Testzwecken ins Auge gefasst. „So könnten wir sogar zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen,“ ergänzt Gotta, „aber das hängt letztlich noch davon ab, in welchem Umfeld diese Fahrzeuge stationiert werden.“

Bei der Apetito AG in Rheine wiederum laufen bei mehr als 200 Fahrzeugen zwei Poolfahrzeuge. Sie kommen ständig dann zum Einsatz, wenn Mitarbeiter keinen eigenen Dienstwagen zur Verfügung haben. Die Unternehmens-Organisation wird verwaltungstechnisch zwar wesentlich in Rheine dargestellt, ein Produktions-Standort liegt aber im 70 Kilometer entfernten Hilter im Teutoburger Wald. „Ich muss einmal eben rüber“ beschreibt Fuhrparkleiter Stephan Faut das Anforderungs-Signal für die Poolfahrzeuge, „eine weitere Aufstockung dieses Teil-Fuhrparks macht aber keinen Sinn mehr. Es gibt ja auch Pausen in den Produktionszeiten, in den Ferien und an Weihnachten stehen die Autos dann ungenutzt auf dem Hof. Ansonsten kommen auch bei uns Langzeitmieten in Frage.“

Auch bei der ARZ Haan AG in Haan stehen am Rande einer 180 Wagen-Flotte zwei Poolfahrzeuge auf dem Hof zur Erledigung spontan anfallender Erfordernisse wie die Überbrückung von längerfristigen Werkstattaufenthalten oder auch die Fahrt zur Bank. „Natürlich lassen sich kürzere Fahrten auch mit dem Privatwagen darstellen,“ sagt Fuhrpark-Manager Bernd Wickel, „aber das zieht immer wieder zeitaufwendige Abrechnungs-Vorgänge nach sich. Ein wesentlicher Vorteil der Poolfahrzeuge besteht aber auch darin, dass ich sie zur besonderen Verwendung jedem Mitarbeiter sofort in die Hand geben kann, während ja die anderen Fahrzeuge durch einen Dienstwagen-Überlassungsvertrag personengebunden sind.“

Zusammengefasst heißt das: Ein ernsthaft betriebenes Management für den schwankenden Fahrzeugbedarf am Fuhrpark-Rand muss sich also zwangsläufig mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen im Vergleich Fahrzeug-Pool/Langzeitmiete auseinandersetzen.

Für die Einrichtung eines Fahrzeug-Pools sprechen grundsätzlich:

- Statistische Auswertungen des schwankenden Fahrzeugbedarfs im Fuhrpark oder Erfahrungswerte zeigen, dass der ständige Betrieb von Fahrzeugen zur besonderen Verwendung mit einer Auslastung von 80 Prozent und mehr oder einer jährlichen Fahrleistung von 20.000 Kilometern und mehr notwendig ist.
- Der Betrieb eines vergleichbaren Poolfahrzeugs lässt sich im Zweifel pro Monat kostengünstiger darstellen.
- Die Fahrzeugauswahl entspricht von vornherein der Car Policy des Unternehmens, auch kann die Quasi-Winterreifen-Pflicht unproblematischer dargestellt werden.
- Leasingfahrzeuge von vorzeitig ausge-



schiedenen Mitarbeitern (deutlich unterhalb der Leasing-Laufzeit) können im Pool weiter genutzt werden, die Problematik vorzeitiger Rückgabe stellt sich nicht.

Für die Langzeitmiete sprechen grundsätzlich:

- die höhere Flexibilität, der Bedarf kann taggenau abgedeckt werden.
- Stets neue Fahrzeuge, sicherheitstechnisch immer auf dem aktuellsten Stand.
- Weniger Verwaltungsaufwand, auch liegt für den Betrieb weniger Verantwortung beim Fuhrparkleiter (Beispiel Führerscheinkontrolle bereits durch den Vermieter).
- Mietwagen entlasten die Bilanz, weil sie Kapitalbindung vermeiden.

So viel Check sollte doch wenigstens sein, und das ist noch längst keine Wissenschaft.

Innovationen kommen und gehen. Diese kann gleiten.

DER NEUE CITROËN C6. Er kann gleiten, begeistern und erstaunen. Oder einfach nur zeigen, was er hat: eine hydropneumatische Federung mit elektronisch geregelter Abstimmung und Dämpfung. Das Head-Up-Display, das Daten auf die Windschutzscheibe projiziert. Den AFIL-Spurassistenten, der bei Fahrbahnabweichung warnt. Eine aktive Motorhaube zum Fußgängerschutz. Mitlenkende Bi-Xenon-Scheinwerfer und außerdem die Dinge, die man in einem Wagen dieser Klasse erwarten darf. Der CITROËN C6 ist von 150 Fuhrparkmanagern zum „Firmenauto des Jahres 2006“ in der Kategorie „Fahrzeuge über € 40.000,-“ (Importeurswertung) gewählt worden!



Jetzt **Business Leasing PLUS Angebote** für Firmenkunden! Nähere Informationen unter 08 00/4 45 11 11.

FIRMENAUTO
des Jahres
2006



CITROËN empfiehlt TOTAL

www.citroen-c6.de

CITROËN C6

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Individuell &

Interview mit Siegfried Herrchen, Director Fleet, und Markus James, Business Manager Leasinggesellschaften Direktverkauf, bei der Direktion Nissan Fleet in Brühl

Flottenmanagement: Herr Herrchen, wir haben uns an selber Stelle vor knapp drei Jahren zum Gespräch getroffen, wie hat sich das Nissan-Flottengeschäft in Deutschland seither entwickelt?

Herrchen: Wir haben vor gut drei Jahren die entsprechende Abteilung mit nahezu Verdreifachung des Personals neu aufgestellt und konnten seither unser Volumen erheblich steigern. Das hat aber auch damit zu tun, dass wir vorher als Flottenabteilung quasi nicht präsent waren. Diese erhebliche Steigerung ist also nachvollziehbar. Nach einer Verdoppelung des Volumens stellte sich wesentlich auch die Aufgabe der Konsolidierung auf gleich hohem Niveau.

Das ist uns in dieser Zeit im gewerblichen Bereich viel besser gelungen als im Privatmarkt. Neben dem Aufbau der Abteilung kam natürlich die Verbesserung der Qualität der Serviceleistungen für diese Zielgruppe hinzu, sei es in Bezug auf Vollkostenrechnungen, sei es in Bezug auf attraktive Leasing-Konditionen, Full Service-Betrachtungen oder Restwerte. Auch in der Entwicklung von Ausschreibungen waren Manpower, die Erhebung unzähliger technischer Daten sowie die Hand in Handarbeit aller Abteilungen gefordert.

Flottenmanagement: Auf den ersten Blick fällt auf, dass Nissan im Flottengeschäft Stärken natürlich im SUV- bzw. klassischen Geländewagen-Segment, aber auch im Kleinwagen- und Mini-Van-Bereich ausspielen kann. Die aktuelle Transporter-Palette liegt kostengünstig, darüber hinaus wartet Nissan mit speziellen Taxi-Angeboten auf. Mit welchen Modellen kommen Sie in welchen Branchen schon deutlich zum Zuge?

Herrchen: Wir sind im klassischen Offroad-Bereich seit vielen Jahren mit hohem Bekanntheitsgrad aufgestellt. Ich denke, dass beispielsweise unser Pick Up, Pick Up Navara oder ein Patrol in der Öffentlichkeit vielfach bekannter sind als die Marke Nissan selbst. Diese Produkte verkörpern einfach schon ein stärkeres Marken-Image. Es ist ein großer Vorteil, dass wir auf jeden Fall in diesem Segment Prädikats-Merkmale ausspielen können. Dank unserer Kooperation mit Renault im Transporter-

bereich profitieren wir bereits von erheblichem Know-how im Nutzfahrzeuggeschäft. Hierfür haben wir begleitend auch eine eigene Abteilung Business-Unit ins Leben gerufen, die das gesamte Nissan-Programm vom Cabstar bis hin zum 15 Tonnen-Lkw betreut. Zudem gehen wir Anfang 2007 in Deutschland mit 50 Kompetenz-Centern und neuen Händlerverträgen für den Transporterbereich an den Start, die die von den Nutzfahrzeugkunden geforderten Standards vortrefflich umsetzen werden. Abgesehen davon verfolgen wir die vordringliche Zielsetzung, auch in den klassischen Flotten-Segmenten stärker Fuß zu fassen. Dazu brauchen wir die entsprechenden Fahrzeuge, die

sich aber auch auf dem Weg zu uns befinden. Der Micra ist immer schon ein solches Fahrzeug gewesen, der Note ist ein weiterer, sehr großer Schritt in diese Richtung. Ab Frühjahr 2007 werden wir dann mit dem QashQai (gesprochen Käschi, Red.) ein sehr attraktives C-Segment-Auto bereit stellen, das auch dem zunehmend gefragten Lifestyle-Anspruch gerecht wird.

Flottenmanagement: Über die letzten fünf Jahre betrachtet, ist

auch im Flottengeschäft ein leichter Trend hin zu den Importmarken nicht von der Hand zu weisen. „In Deutschland fahren wir deutsch“ kann nicht mehr uneingeschränkt unwidersprochen bleiben. Was spielt sich aus Ihrer Sicht hier ab?

Herrchen: Sie drücken das optimistisch aus, immerhin befinden sich im hiesigen Flottengeschäft noch nahezu 80 Prozent des Marktes fest in deutscher Hand. Das ist schon eine Domäne der einheimischen Hersteller, die Sie in dieser Ausprägung in keinem anderen europäischen Land finden. Das macht es für uns schon nicht leicht. Einen Wettbewerb, an dem wir heute nicht teilnehmen können, die Kunden, die wir heute nicht gewinnen können, verlieren wir nicht an andere Importmarken, sondern meistens an die deutschen Hersteller. Wohl ist ein gewisser Zuwachs für die Importmarken auf deutlich geringerem Niveau zu verzeichnen, der aber zumeist mit Veränderungen von persönlichen Beziehungen einhergeht. Ein Management, das beispielsweise nicht mehr so verwurzelt mit dem örtlichen Opel- oder VW-Händler ist, oder gar ein Verschwinden dieser Händler vor Ort, also der Zwang sich neu zu orientieren, sind für uns größere Türöffner als die Beteiligung an jeder neuen Ausschreibung. Hinzu kommt: Wer sich seit Jahren einer bestimmten Marke verbunden fühlt, betreibt auch keine so intensive Marktbeobachtung. Er beschäftigt sich vielleicht mit zwei oder drei Marken, die ihm gerade ins Auge fallen. Und das sind dann nicht unbedingt die vie-

len Importmarken. Viele Flottenbetreiber leben in ihrer Welt, sich mit Autos zu beschäftigen, gehört eben nicht dazu. Wir erleben immer wieder bei Fuhrparkbetreibern und Entscheidern, dass Nissan kaum bekannt ist, dass es heißt, wir wussten gar nicht, dass ihr so exzellente Autos baut.

Flottenmanagement: Nun ist für Nissan im Flottengeschäft auch die Konkurrenz innerhalb der Importmarken sehr hart, da sind ja 25 Marken unterwegs. Mit welchen Maßnahmen abseits der Modellpolitik wollen Sie Nissan deutlicher ins Bild bringen?

Herrchen: Wir werten aus, wo erobern wir? Die Analysen zeigen interessanterweise, dass wir durchweg in ‚deutschen‘ Fuhrparks erobern. Wer viel hat, dem können wir offenbar auch etwas wegnehmen. Darüber hinaus kommt es auf unser Modell-Angebot an. Im Offroad-Segment sind wir natürlich schon stark, aber wir haben auch darauf zu achten, dass wir diese Position noch ausbauen. Hier versuchen beispielsweise die Koreaner mit einfacheren, aber preisgünstigeren Einstiegs-Varianten eine Alternative vorzutauschen. Wir dürfen hier unterstreichen, dass die hohe Qualität unserer Fahrzeuge auch ihren Preis hat. Das wird auch verstanden. Nehmen Sie den Nissan Navara, der momentan in ganz Europa ausverkauft ist, was monatelange Lieferfristen zur Folge hat. Aber, die Besteller warten gern auf ihn.

Flottenmanagement: Können Sie uns bitte einmal teilhaben lassen an einem fiktiven Kundengespräch, mit welchen Problemen tritt der Flottenbetreiber an Sie heran, was wird dort im einzelnen zur Sprache gebracht, wie argumentieren Sie?

Herrchen: Wir sind ja kein typischer Anbieter von C- und D-Segment-Fahrzeugen und verfügen daher hier auch nicht über typische Standards. Unsere Fahrzeuge sind in der Regel eben nicht direkt vergleichbar. Wir bauen individuelle Fahrzeuge wie

Siegfried Herrchen:

„Im klassischen Offroad-Bereich seit vielen Jahren mit hohem Bekanntheitsgrad aufgestellt.“



lösungsorientiert



„Beinahe in der Öffentlichkeit bekannter als die Marke selbst“: Nissan Navara (li.)

„Sehr attraktives C-Segment-Auto für den zunehmend gefragten Lifestyle-Anspruch“: Nissan QashQai (Mitte)

„Dank Kooperation mit Renault erhebliches Know-how im Transporterbereich“: Nissan Interstar (re.)



Erneutes Treffen in Brühl: Bernd Franke (FM), Siegfried Herrchen (Nissan), Markus James (Nissan) und Erich Kahnt (FM, v.r.) (li.)

„Ein weiterer, sehr großer Schritt in Richtung Flotte“: Nissan Note (o.re.)

„Individuelles Fahrzeug, das nicht in die Schemen klassischer Segmente passt“: Nissan X-Trail (u.re.)



Navara, Pathfinder, X-Trail oder jetzt auch Note, die nicht ohne weiteres in die Schemen C- oder D-Segment passen. Unsere Fahrzeuge haben von allem etwas. Infolgedessen fallen auch die Gespräche mit Flottenbetreibern immer individuell aus. Im Offroad-Bereich sind sie lösungsorientiert. Es geht um Anhängelasten, um Transport-Kapazität, um Wintertauglichkeit, um Robustheit. Im Pkw-Bereich spielen Qualität und Zuverlässigkeit der Nissan-Produkte eine große Rolle. Und ein wenig auch das Abheben von der Masse. Es gibt einfach Menschen, die nach 30 Jahren einfach keine Lust mehr haben, immer wieder das gleiche zu fahren. Es gibt darüber hinaus auch Firmen, die selbst Lifestyle-Produkte herstellen, wo sich bereits Kleidung, Meeting-Raum oder Gebäude vom Durchschnitt abheben. Hier ist auch eine hohe Bereitschaft auszumachen, sich mit anderen Autos zu befassen. Hinzu kommt der gesamte Bereich individueller Berufsgruppen, in denen auch Prestige einen untergeordneten Stellenwert hat. Das sind unsere Türöffner.

Klassische Branchen für das Nissan-Flottengeschäft sind Land- und Bauwirtschaft. Hier geht es meistens nicht um große Flotten, sondern um mittelständische Betriebe, ein übrigens viel gesünderes Geschäft. Diese Unternehmen kaufen zwar nicht einmal 20 Fahrzeuge, aber immer wieder drei. Und sie greifen dabei weitestgehend nicht einmal auf die speziellen, stärker rabattierten Business-Versionen Navara oder Pathfinder mit dem Notwendigsten für den Job zurück, sondern kaufen das Endprodukt in Vollausstattung. Der Hintergrund ist hier offenbar, dass auch am Wochenende ein vernünftig ausgestattetes Fahrzeug zur Verfügung stehen soll.

Flottenmanagement: Viele Flottenbetreiber verlangen heute auf dem Weg zum Outsourcing möglichst komplette Lösungen, die weit über eine höher rabattierte Fahrzeugbeschaffung hinausgehen. Was legen Sie dort auf den Tisch?

Herrchen: Hier befinden wir uns gerade wieder mitten in der Arbeit. Wesentliche Voraussetzung, um auf diesem Feld etwas bieten zu können, ist aber ein gewisses Volumen. Das können wir jetzt

vorweisen, für die Zukunft stehen auch die geeigneten Fahrzeuge bereit. Wir haben mit Markus James in diesem Jahr einen Mitarbeiter gefunden, der sich genau den Themen Direktgeschäfte mit den Leasinggesellschaften und Vollkostenrechnungen widmet. Hier gilt es in der Betreuung auch beispielsweise, das für die Kostenbetrachtung Full Service-Bereich notwendige

Markus James:

„Bereitstellung wichtiger Kennzahlen für die Leasinggesellschaften im Hinblick auf bessere Kundenangebote“



Material zu erarbeiten und zusammenzustellen. Darüber hinaus haben wir in diesem Jahr für alle Kunden ab Fuhrparkgröße 10 Einheiten, die mit uns ein Rahmenabkommen vereinbart haben, zusätzlich eine Servicecard eingeführt. Darüber erhalten sie auf

alle Stundenverrechnungssätze, Teile und Zubehör einen Nachlass von zehn Prozent, wir sprechen gegenüber dem Händler diese Empfehlung aus. Dazu stellen wir immer wieder Sonderangebote für Flottenbetreiber, wie im Augenblick den Nissan Note „Business“: drei Jahre Laufzeit bei 70.000 Kilometer Gesamtlauflistung für eine Rate von 170 Euro, inklusive Inspektion und Öl.

James: Das große Problem vieler Importmarken im Verhältnis zu den Leasinggesellschaften ist, dass ihre Aktivitäten dort weitestgehend lediglich auf konkurrenzfähige Nachlässe reduziert werden. Mit wesentlichen Bestandteilen einer Full Service-Rate etwa wie Höhe der Service-Kosten, Reifenmanagement oder auch Restwerte setzen sich viele Leasinggeber noch kaum auseinander. Wir befinden uns gegenwärtig in der Situation, dass wir gute Nachlässe auf Markt-Niveau offerieren können, allerdings in anderen Punkten der Leasing-Kalkulation auch schon einmal aus der Kalkulation herausfallen, weil die Leasinggesellschaften für Nissan einfach nicht sensibilisiert sind. Es zählt daher zu meinen wesentlichen Aufgaben, die Informationsversorgung der Leasinggesellschaften stark zu verbessern und durch die Bereitstellung wichtiger Kennzahlen diese unnötigen Zuschläge überflüssig zu machen. Im Hinblick auf bessere Angebote für die Kunden wird uns dieser Weg enorm nach vorne bringen.

Flottenmanagement: Ebenfalls zunehmend gefordert sind internationale, grenzüberschreitende Lösungen. Wie oft kommt das bei Ihnen vor?

James: Wir beobachten in der Tat eine Anhäufung von Anfragen international agierender Firmen, deren Mehrzahl sich jedoch noch direkt an die Nissan-Zentrale in Paris richtet, insbesondere bei mehreren Firmen-Standorten in verschiedenen Ländern. In solchen Fällen koordiniert die Zentrale die Informationsbeschaffung in den einzelnen Ländern, so dass wir länderspezifisch unsere Konditionen und Serviceleistungen erfassen können. Nissan Europe reicht dieses Informationspaket dann direkt an den Kunden weiter. Kommt das Geschäft zum Tragen, sind wir natürlich mit der Ausführung befasst. Schließlich gehören auch geeignete Handelsorganisationen zum Erfolg dazu. Übrigens unterhalten wir zwischenzeitlich mit einigen Leasinggesellschaften auch europäische Abkommen.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal zwei, drei Jahre vorausschauen, wie ordnen Sie die Perspektiven für Nissan ein?

Herrchen: Unser höchstrangiger CEO, Carlos Ghosn, hat einmal vorgegeben: Nissan wird nie wieder langweilige Autos bauen. Dass Nissan qualitativ hochwertige Autos auf die Räder stellt, ist seit langem bekannt. Allerdings haben diese Fahrzeuge nicht immer vom Design her jedermann vom Hocker gerissen. Mit einem Nissan Note, einem Pathfinder oder QashQai, ab Februar in allen Modellvarianten inklusive der im Flottenmarkt so wichtigen Diesel-Automatik-Versionen verfügbar, ist mit Sicherheit auch dieses Gegenargument vom Tisch. Unsere Strategie ist selbstverständlich auf Wachstum ausgelegt, nun befinden wir uns auf dem Weg dahin. In vielen deutschen Großstädten wurden neue Nissan-Standorte errichtet, weil hier der gewerbliche Bereich extrem stark vertreten ist, was wiederum starke Händler erfordert. Wir werden unseren Focus also auch weiterhin darauf legen, leistungsstarke Partner zu gewinnen, die unseren Anspruch beginnend bei den Konditionen bis hin zu Werkstatt-Öffnungszeiten und Ersatzwagen-Gestellung umsetzen können. Ab Januar 2007 werden wir aus einer neuen eigenen Gesellschaft heraus operieren, dem Nissan Center Europe, wozu dann auch Österreich und die Schweiz gehören werden. Ich werde mich in diesen beiden Ländern auch auf vier neue Außendienstler stützen können und sich bietende Synergie-Effekte, beispielsweise im Hinblick auf Fahrzeug-Pools, jederzeit voll nutzen.

Safety first

Bei Versicherungen kann vieles zu teuer sein: Das Überversichern ebenso wie das Unterversichern – vor allem aber ist es teuer, am Bedarf vorbei zu versichern. Denn dann zahlt man unter Umständen zu viel für Unnötiges und spart das am Notwendigem ein, was zusätzlich teuer kommt. Generell aber gilt: Sicherheit geht vor. Ein Leitfaden.

Pflichtversicherungen

Die einzige verpflichtende Versicherung für Fahrzeuge ist, wie bereits der Name impliziert, die Haftpflichtversicherung. Alle Fahrzeuge, außer solche von Bund, Ländern und Gemeinden mit mehr als 100.000 Einwohnern, bauartbedingt auf 6 km/h beschränkte Fahrzeuge sowie selbstfahrende Arbeitsmaschinen bis 20 km/h benötigen eine Haftpflichtversicherung. Abgedeckt werden hier Sach-, Vermögens- und Personenschäden bis zur vereinbarten Versicherungssumme, mindestens jedoch in jeweils gesetzlich vorgeschriebener Höhe.

Optionale Versicherungen

Vollkasko • Bei den für Flottenfahrzeuge üblichen Neuwagen lohnt sich eine Vollkasko-Versicherung. Denn damit werden auch selbstverschuldete Unfälle, Beschädigung oder Diebstahl vollständig abgedeckt. Wichtig ist hier, dass möglichst auch alle Zubehörteile wie Navigationssystem oder Spezialaufbauten mitversichert sind. Abhängig von der Fuhrparkgröße und -zusammensetzung kann das Unfall- und Diebstahlsrisiko auch von dem Unternehmen selbst getragen werden. Dazu sollten jedoch mindestens 100 Fahrzeuge bei einem homogenen Fuhrpark oder etwa 500 Fahrzeuge in einem heterogenen Fuhrpark vorhanden sein. Alternativ können die teuersten Fahrzeuge bei größeren Fuhrparks auch separat versichert werden, bei der homogenen Masse der preisgünstigen Fahrzeuge kann auf die Vollkasko verzichtet werden. Empfehlenswert ist dann jedoch der Aufbau eines Fonds für den Fall des Falles aus den gesparten Versicherungsbeträgen.

GAP-Versicherung • Die Vollkasko ersetzt bei Unfall oder Diebstahl zwar den Zeitwert des betroffenen Fahrzeuges, nicht jedoch den Buchwert laut Leasingvertrag – und der fällt gerade im ersten



Jahr meist deutlich höher aus. Um diese Lücke (englisch „gap“) zu schließen, gibt es die GAP-Versicherung.

Verkehrsrechtsschutz • Hauptsächlich für kleinere Fuhrparks interessant, die keinen eigenen Anwalt im Haus haben. Übernommen werden dabei nicht nur der Rechtsanwalt, sondern auch die Kosten für Gericht, Sachverständige, Gutachten und sonstige prozessrelevante Nebenkosten.

Schuttbrief-Versicherung mit Assistenzleistungen • Ein Unfall kostet zunächst einmal vor allem eines: Zeit, die der Fahrer oft nicht hat. Schön ist es da, wenn er dann eine zentrale Telefonnummer anwählen kann, wo man sich um seine Anliegen kümmert: Abtransport des defekten oder verunfallten Fahrzeuges zur Werkstatt, Stellung eines Leihwagens und Übernahme oder zumindest Vorlage der Kosten. Ein Schuttbrief spart nicht nur meist Kosten, er sichert vor allem auch schnelle Mobilität.

Dienstreise-Kasko • Wenn Mitarbeiter häufiger ihren Privatwagen für Dienstreisen nutzen, entsteht im Falle eines Unfalles oft die Frage, welcher Schaden dem Mitarbeiter – beispielsweise auch durch steigenden persönlichen Schadenfreiheitsrabatt – ersetzt werden muss. Eine Privatkas-

ko sorgt hier für klare Verhältnisse: Denn diese ersetzt die entsprechenden Schäden; der Schadenfreiheitsrabatt des Mitarbeiters bleibt unangetastet.

Zusatzversicherung für Auslandsreisen • Da die gesetzlichen Bestimmungen im Ausland oft abweichend sind, empfiehlt es sich je nach Einsatzland, eine zusätzliche Versicherung für alle Eventualitäten im Ausland abzuschließen.

Werkverkehrs-Versicherung • Hier gibt es viele Varianten, von der pauschalen Versicherung bis hin zur Versicherung einzelner Spezialfahrzeuge. Individuelle Beratung ist hier dringend zu empfehlen.

Verschiedene Prämienmodelle • Grundsätzlich gibt es für die Flottenversicherung drei verschiedene Prämienmodelle. Kleinere Fuhrparks gehen oft den traditionellen Weg über Schadenfreiheitsrabatte, die teilweise von den dienstwagenberechtigten Mitarbeitern selbst eingebracht und bei deren Ausscheiden auch wieder übernommen werden können. Vorteil: Der Mitarbeiter reduziert bei unfallfreiem Fahren weiter seinen persönlichen SF und senkt nebenbei die Kosten seines Arbeitgebers. Nachteil: Im Schadensfall steigt auch nach Ausscheiden des Mitarbeiters dessen persönlicher



Gabelstapler, die auch kurzfristig das Betriebsgelände verlassen, müssen versichert sein.

Schadenfreiheitsrabatt, die Mehrkosten muss das Unternehmen in aller Regel übernehmen. Außerdem kann das Unternehmen durch SF-Tausch – niedrige SF-Sätze werden hier eher den teuren Fahrzeugen zugeordnet – eine Menge Geld sparen, was aber bei persönlich zugeordneten SF-Rabatten nicht funktioniert.

Sehr beliebt bei mittleren und großen Flotten sind die sogenannten Stückprämien: Hier wird ein pauschaler Preis pro Fahrzeug vereinbart, der unabhängig von Fahrzeugart, Fahrzeuggröße und Fahrer ist. Basis für die Berechnung sind hier nicht individuell erworbene Schadenfreiheitsrabatte, sondern der Schadenverlauf der letzten Jahre im Unternehmen. Vorteil: Einfache Kalkulation und klare Verhandlungsgrundlagen auch bei angestrebtem Versicherer-Wechsel. Nachteil: Für kleinere Fuhrparks in der Regel nicht erhältlich.

Die pauschalste Berechnungsmethode der Versicherer ist die Jahrespauschalprämie. Hier wird – wie bei der Stückprämie auf Basis der Vorjahresschäden – eine einzige pauschale Summe vereinbart, in der alle Fahrzeuge enthalten sind. Es gibt keine Einzelpolicen, und Veränderungen im Fahrzeugbestand wirken sich erst ab einer vereinbarten Quote auf die Prämie aus. Vorteil: Nach der einmaligen Verhandlung (pro Jahr) fällt keinerlei Verwaltungsaufwand an; übliche Veränderungen im Fuhrpark führen nicht zu einer Veränderung der Kalkulationsgrundlage.

Achten Sie beim Rahmenvertrag auf das Kleingedruckte

Sinnvoll ist beispielsweise zu vereinbaren, dass Fahrzeuge bereits ab Gefahrenübergang und nicht erst ab der Zulassung versichert sind. Ebenfalls wichtig, vor allem bei größeren Flotten: Was passiert, wenn zwei eigene Fahrzeuge, beispielsweise auf dem Betriebsgelände, in einen Unfall verwickelt werden? Ebenfalls geklärt werden sollte, ob beispielsweise in der Kasko weitgehend der Verzicht auf Einwand der groben Fahrlässigkeit vereinbart ist, wann

Selbstbeteiligungen ausgeschlossen werden (z.B. bei Glasschäden) und welche sonstigen Einschlüsse gemacht werden (bspw. Gabelstapler, die auch kurzzeitig das Betriebsgelände verlassen).

Historie sollte dokumentiert sein

Wer immer eine günstige pauschalierte Versicherung aushandeln möchte, sollte qualifizierte Zahlen und Statistiken für die letzten drei, besser für die letzten fünf Jahre zur Hand haben. Denn kein Versicherer versichert heute noch die berühmte Katze im Sack – oder nur sehr teuer. Eine saubere Dokumentation aller Vorschäden führt zu einer korrekten Risikoberechnung und zu qualifizierten Angeboten der Versicherer. Die entsprechenden Zahlen können Sie bei Ihrem Versicherer anfordern: Dieser muss Ihnen detaillierte Auskünfte mindestens über Schadendatum, Unfallart und geleistete Zahlungen zur Verfügung stellen. Nebenbei kann die Risikoanalyse der Versicherer den ein oder anderen Tipp für die Senkung der Schadenquote bringen.

Selbstbeteiligung zur Kostensenkung

Sowohl beim Versicherer als auch beim Versicherten beliebt ist die Senkung der Prämie durch Selbstbeteiligungen. Der Versicherer spart dabei vor allem Verwaltungskosten, die naturgemäß bei dem Versicherten hängen bleiben. Eine üppige Selbstbeteiligungsregelung kann sich unternehmensintern in mehrere Richtungen auswirken: Der Fahrer, der häufiger Parkrempler verursacht, bekommt dann ggf. nicht mehr jeden Schaden aufwändig repariert und lackiert. Das spart Kosten, allerdings ist vorab die politische Frage zu klären, ob ein Außenauftritt mit einem nicht 100prozentig sauber reparierten Fahrzeug gewünscht ist. Wenn zusätzlich zur Selbstbeteiligungs-Regelung die Kosten derselben auf die Kostenstelle der jeweils verursachenden Abteilung statt der allgemeinen Kostenstelle „Fuhrpark“ zugeordnet werden, kann jedoch oft ein interner Umdenkprozess in Gang gesetzt werden, der die jeweiligen Abteilungsleiter dazu bringt, zu pfleglichem Umgang mit dem fahrbaren Material aufzurufen.

Bonusprogramme

Stets beliebt und immer zu empfehlen ist die Vereinbarung mit dem Versicherer, sich eingesparte Schäden beziehungsweise niedrige Schadenquoten nachträglich honorieren zu lassen. Das spart Geld auf beiden Seiten, wirkt sich nicht nur rückwirkend, sondern auch auf die Kalkulation der Folgejahre aus, und vielleicht gibt es intern ja die Motivation, dass die Abteilung mit der niedrigsten Schadenquote oder der höchsten Einsparung eine Bonus-Veranstaltung erhält. Ein abteilungsinternes Kart-Rennen vielleicht? Bonus können Sie auf jeden Fall einfordern, wenn Ihre Schadenquote unter 70 Prozent der eingezahlten Beiträge liegt. Dann sind Sie ein „gutes“ Risiko, und können sich zumindest einen Teil der Differenz erstatten lassen. Dies allerdings sollte schon vorher vereinbart sein.

Schnelle Schadenregulierung im Fokus

Ein Unfallschaden kostet mehr, als nur den unmittelbaren Ausgleich des Schadens: Denn Mitarbeiterausfall, fehlende Mobilität und versäumte Termine kommen oftmals noch viel teurer. Daher sollte eine schnelle, unkomplizierte Schadenabwicklung und 24-Stunden-Hotline zum Standard gehören. Je mehr Abläufe bei der Schadenabwicklung Ihr Versicherer übernimmt, desto mehr kann dort optimiert werden und desto geringer fällt der unternehmensinterne Aufwand und die Abstimmungszeit aus.

Zum Abschluss noch ein grundsätzlicher Tipp für die Verhandlung der Versicherungssumme: Es ist ein verdammt trockenes Thema und es macht kaum einem Fuhrparkleiter wirklich Spaß. Aber es gilt dennoch: Je informierter und vorbereiteter Sie in das Verhandlungsgespräch gehen und je mehr Sie genau wissen, was Sie möchten, desto niedriger die Kosten und desto günstiger der Vertrag.

Individuelle Beratung und Betreuung

Peter Meier, Vorstandsmitglied der Nürnberger Versicherungsgruppe, über die Zukunft der Flottenversicherung in Deutschland.



FM: Herr Meier, der Flottenversicherungsmarkt war immer schon ein Wechselspiel zwischen Zuschuss-Geschäft und Konsolidierung. Wo steht der Markt im Augenblick?

Meier: Mittelfristig wird dieser Markt vor der Konsolidierung stehen, er ist zur Zeit aber immer noch oder wieder vom Preis diktiert. Die großen Volumina sowie die Verschiebung der Neuwagenzulassungen von privaten zu gewerblichen Nutzern forcieren diesen Trend. Positiv zu beurteilen sind die Bemühungen Risk-/Schadenmanagementmaßnahmen zu etablieren, sowie durch Fuhrpark-Services mehr Transparenz zu erreichen.

FM: Wie unterscheiden sich derzeit die großen Anbieter im Flottenversicherungsmarkt, was können ggf. kleine Anbieter (noch) besser?

Meier: Hier muss sicherlich nach der Art der jeweiligen Flotte differenziert werden. Pkw-Leasing-Flotten sind anders zu beurteilen als groß- oder mittelständische gewerbliche Flotten. Als NÜRNBERGER Versicherungsgruppe legen wir Wert auf individuelle Beratung und Betreuung. Spezialisten im Bundesgebiet betreuen unsere Flotten ganzjährig vor Ort und konzipieren spezielle Deckungskonzepte nach dem individuellen Bedarf. Im mittelständischen gewerblichen Bereich sehen wir uns als Komplettdienstleister, der z.B. auch Verkehrshaftung oder Inhaltsversicherungen mit anbietet.

FM: Auf was sollte der Fuhrparkleiter achten, wenn er einen Flottenvertrag abschließen möchte?

Meier: Sicherlich auf Kompetenz, wenn es um spezielle notwendige Deckungserweiterungen geht, aber auch auf einfache Verwaltungs- und Abrechnungssysteme. Neben Stückprämienmodellen bieten wir Jahrespauschalprämien an, die auch die Schwankungen innerhalb der Fuhrparkbestände berücksichtigen.

FM: Gibt es feste Kennzahlen, bei welcher Flottengröße sich welche Vertragsart rechnet?

Meier: Dies hängt von der individuellen Zusammensetzung der Flotte ab. 5-10 Sattelzugmaschinen sind sicherlich anders zu bewerten als 15 Mittelklasse-Pkw.

FM: Welche zukünftigen Entwicklungen machen Sie im Markt der Flottenversicherung aus? Wo stehen wir in einem, wo in zwei oder drei Jahren?

Meier: Die Transparenz innerhalb der Fuhrparks wird sich deutlich erhöhen und zu einer vollständigen Kostenanalyse entwickeln, die die versicherungstechnischen Bereiche beinhaltet.

WINTRAC 4 XTREME

GIUGIARO DESIGN



XTREME DESIGN 4 SUV



REDESTAIN
DESIGNED TO PROTECT YOU
www.redestain.de

REDESTAIN GMBH, RHEINSTRASSE 103, POSTFACH 1370, 56179 VALLENDAR, TEL. 0261-80 76 0, FAX 0261-80 76 20.



Sonderwertung Reichweite in Kilometer

| | |
|--|-------|
| 1. KIA Sorento 2.5 CRDi | 1.012 |
| 2. Mercedes ML 320 CDI | 1.011 |
| 3. BMW X5 3.0d DPF | 989 |
| 4. Volvo XC 90 D5 DPF | 975 |
| 5. Audi Q7 3.0 TDI quattro DPF | 952 |
| 6. VW Touareg 3.0 TDI 16V DPF | 943 |
| 7. Land Rover Discovery TD V6 | 936 |
| 8. Toyota Land Cruiser 100 | 905 |
| 9. Lexus RX 400h | 802 |
| 10. Porsche Cayenne | 757 |
| 11. Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD Laredo | 765 |
| 12. Nissan Murano 3,5 | 666 |
| 13. Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo | 600 |
| 14. Chevrolet Captiva 3.2 | 565 |
| 15. Opel Antara 3.2 V6 | 560 |
| 16. Ford Maverick 3.0 V6 | 534 |
| 17. Mazda Tribute 3.0 V6 | 516 |
| 18. Cadillac SRX 3.6 V6 | 510 |



Sonderwertung Treibstoffkosten in Euro /100 km

| | |
|---|-------|
| 1. KIA Sorento 2.5 CRDi (Diesel) | 8,37 |
| 2. Volvo XC 90 D5 DPF (Diesel) | 8,69 |
| 3. Lexus RX 400h (Benziner/Hybrid) | 9,64 |
| 4. BMW X5 3.0d DPF (Diesel) | 9,96 |
| Land Rover Discovery TD V6 (Diesel) | 9,96 |
| Mercedes ML 320 CDI (Diesel) | 9,96 |
| 7. Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD Laredo | 10,81 |
| 8. Audi Q7 3.0 TDI quattro DPF (Diesel) | 11,13 |
| 9. VW Touareg 3.0 TDI 16V DPF (Diesel) | 11,24 |
| Toyota Land Cruiser 100 (Diesel) | 11,24 |
| 11. Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo (B) | 11,90 |
| 12. Chevrolet Captiva 3.2 (Benziner) | 13,69 |
| 13. Ford Maverick 3.0 V6 (Benziner) | 13,80 |
| Opel Antara 3.2 V6 (Benziner) | 13,80 |
| 15. Mazda Tribute 3.0 V6 (Benziner) | 14,04 |
| 16. Nissan Murano 3,5 (Benziner) | 14,64 |
| 17. Porsche Cayenne (Benziner) | 15,71 |
| 18. Cadillac SRX 3.6 V6 (Benziner) | 17,49 |

weise ebensowenig sinnvoll beim Netto-Listenpreis eine Untergrenze ziehen wie bei der Motorleistung eine nach oben. Der Cadillac und der Porsche bieten eben mehr als 180 kW/245 PS unter der Haube, der Ford, KIA, Mazda und Mitsubishi kosten eben noch keine 30.000 Euro. Schließlich

spielt gerade bei User Choosern auch die Vorliebe für eine bestimmte Marke eine Rolle bzw. mag es wegen der Besteuerung des geldwerten Vorteils oder einer Zuzahlungs-Regelung wichtig sein, den Fahrspaß für ein überschaubares Budget zu bekommen.

And the winner is....

Volvo XC 90 D5 DPF



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 schützt 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 Haftungstransfer 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

Auch der Volvo XC 90 D5 DPF, der in dieser Kategorie schon mit einem Netto-Listenpreis von knapp 36.000 Euro recht attraktiv liegt, ist ein solches „alternatives Fahrzeug“. Nach den Vorgaben des FM-Vergleichs (für jeweils ein Fahrzeug) überzeugte er voll in allen Kosten-Kriterien (mit Schaltung und mit Automatik), wesentlich auf Grund des sehr günstigen Durchschnittsverbrauchs von werksseitig angegebenen 8,2 Litern Diesel/100 km, aber auch die Full-Service-Leasingraten unterbieten die 1.000 Euro-Grenze noch deutlich. Zudem besticht er mit den längsten Inspektionsintervallen (60.000 km oder vier Jahre). Mit 1.837 Litern maximalem Ladevolumen liegt auch das Raumangebot noch weit über Klassen-Durchschnitt. Lediglich bei der Motorleistung fällt er mit 136 kW etwas ab, obwohl auch das für alle Lebenslagen noch genug sein dürfte. Kurzum, der Volvo gewinnt klar.

Sein Verfolger, der KIA Sorento 2.5 CRDi (übrigens in Fuhrparks zehn Fahrzeuge und mehr schon mit rund 400 Neuzulassungen pro Jahr vertreten), lässt die Bestwerte in allen Kosten-Kriterien notieren, ist aber nicht mit Automatik zu haben. Nach Herstellerangaben wartet er mit dem günstigsten Verbrauch auf und bietet zudem die längste Reichweite. Auch sind die Garantiebedingungen voll konkurrenzfähig. Identische Vorzüge zeichnen auch den drittplatzierten Mazda Tribute 3.0 V6 aus, der wiederum nur mit Automatik lieferbar ist. Auf den nächsten Rängen folgen die deutschen Hersteller. Was ansonsten auffällt: Der Audi Q7 3.0 TDI quattro DPF und der Mercedes ML 320 CDI platzieren sich in allen Sonderwertungen in der Spitze. Der Land Rover Discovery TD V6 markiert den herausragenden Bestwert beim maximalen Ladevolumen, der Porsche Cayenne den bei der Zuladung. Aber auch das gehört zum inhomogenen Gesamtbild der Kategorie, SUV ist längst nicht gleich SUV.

...der Volvo XC 90 D5 DPF in der 26. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie gehobene SUVs

And the

winner is...



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

Das SUV (Special Utility Vehicle), diese schon optische Mischung aus Kombi-Limousine und Offroader mit dem unübertrroffenen Nutzwert für die meisten Lebenslagen eines Autofahrers, gewinnt (natürlich) auch im Flottengeschäft eine wachsende Bedeutung. Jedenfalls meldete das Marktforschungs-Institut Dataforce schon für die Monate Januar bis August 2006 für Fuhrparks zehn Fahrzeuge und mehr eine Zuwachsrate der entsprechenden Neuzulassungen von satten 20 Prozent.

Kein Kunststück, denn jetzt ist unter anderem ja auch Audi mit dem Q7 dabei (lt. Dataforce im ersten Halbjahr 2006 auf Platz fünf). Ob es nun die extravagante Optik, die raffinierte Kombination aus Komfort und vielseitigem Verwendungszweck oder beides ist: In wenigen Tagen werden sich

wohl auch in den größeren Flotten erstmals mehr als 10.000 Firmenwagenfahrer innerhalb von 12 Monaten für ein SUV entschieden haben.

Und das lässt sich auch leicht nachvollziehen. Für in etwa den Preis einer Kombi-Limousine der Oberen Mittelklasse (siehe auch FM-Vergleich 5/2006), für diese Kategorie verzeichnete Dataforce übrigens im ersten Halbjahr ein Minus, kann der User-Chooser hier einfach deutlich mehr Auto fürs Geld wählen. Und das heißt beispielsweise abseits des Spaßfaktors auch: Rund 2.000 Liter maximales Ladevolumen und, dank stabiler Gelände-Fahrwerke, teils 600 bis 700 Kilogramm Zuladung (um nicht zu sagen Nutzlast), lassen sich für rund neun Liter Durchschnittsverbrauch mit Allradantrieb auch vor allem im Winter entspannter bewegen. Das SUV mag als prädestiniertes Allwet-

ter-Fahrzeug durchaus auch für Vielfahrer im Ausendienst eine Alternative sein.

Die junge Fahrzeug-Kategorie insgesamt zeigt ein gegenwärtig noch inhomogenes Bild, weil die Grenze zwischen einem gleich von Haus aus so gewollten SUV mit stärkerem Akzent auch auf fließenden und schwungvollen Linien im Design und der luxuriösen, abgerundeten Variante eines ursprünglich knallharten Geländewagens inzwischen nur noch schwer zu ziehen ist. Der eine Hersteller kommt aus dieser, der andere aus einer anderen Richtung. Auch hat noch nicht jeder Hersteller eine Dieselvariante im Programm.

Daher war die Auswahl der Vergleichskandidaten diesmal nicht so einfach, sollte möglichst viel berücksichtigt werden. Es lässt sich dann beispiels-



Sonderwertung Motorleistung in kW / PS

| | |
|------------------------------------|----------|
| 1. Cadillac SRX 3.6 V6 | 190/ 258 |
| 2. Porsche Cayenne | 184/ 250 |
| 3. Nissan Murano 3.5 | 172/ 234 |
| 4. Audi Q7 3.0 TDI V6 DPF | 171/ 233 |
| 5. Chevrolet Captiva 3.2 | 169/ 230 |
| 6. Opel Antara 3.2 V6 | 167/ 227 |
| 7. Mercedes ML 320 CDI | 165/ 225 |
| VW Touareg 3.0 TDI V6 DPF | 165/ 225 |
| 9. BMW X5 3.0d DPF | 160/ 219 |
| Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD Laredo | 160/ 219 |
| 11. Lexus RX 400h | 155/ 211 |
| 12. Toyota Land Cruiser 100 | 150/ 204 |
| 13. Ford Maverick 3.0 V6 | 149/ 203 |
| Mazda Tribute 3.0 V6 | 149/ 203 |
| 15. Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo | 148/ 202 |
| 16. Land Rover Discovery TD V6 | 140/ 190 |
| 17. Volvo XC 90 D5 DPF | 136/ 185 |
| 18. KIA Sorento 2.5 CRDi | 125/ 170 |



Sonderwertung Zuladung in kg

| | |
|--|-----|
| 1. Porsche Cayenne | 785 |
| 2. Toyota Land Cruiser 100 | 740 |
| 3. Audi Q7 3.0 TDI V6 DPF | 695 |
| 4. Land Rover Discovery TD V6 | 686 |
| 5. Mercedes ML 320 CDI | 645 |
| 6. VW Touareg 3.0 TDI V6 DPF | 633 |
| 7. Cadillac SRX 3.6 V6 | 604 |
| 8. Chevrolet Captiva 3.2 | 598 |
| Opel Antara 3.2 V6 | 598 |
| 10. BMW X5 3.0d DPF | 590 |
| 11. KIA Sorento 2.5 CRDi | 575 |
| 12. Volvo XC 90 D5 DPF | 553 |
| 13. Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD Laredo | 540 |
| 14. Mazda Tribute 3.0 V6 | 452 |
| 15. Nissan Murano 3,5 | 440 |
| 16. Lexus RX 400h | 431 |
| 17. Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo | 400 |
| 18. Ford Maverick 3.0 V6 | 395 |



Sonderwertung Maximale Ladevolumina in Liter

| | |
|---------------------------------------|-------|
| 1. Land Rover Discovery TD V6 | 2.476 |
| 2. Toyota Land Cruiser 100 | 2.212 |
| 3. Mercedes ML 320 CDI | 2.050 |
| 4. Audi Q7 3.0 TDI V6 DPF | 2.035 |
| 5. Cadillac SRX 3.6 V6 | 1.968 |
| 6. Nissan Murano 3,5 | 1.965 |
| 7. Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD Laredo | 1.909 |
| 8. Volvo XC 90 D5 DPF | 1.837 |
| 9. Ford Maverick 3.0 V6 | 1.810 |
| 10. Porsche Cayenne | 1.770 |
| 11. KIA Sorento 2.5 CRDi | 1.751 |
| 12. BMW X5 3.0d DPF | 1.550 |
| 13. VW Touareg 3.0 TDI V6 DPF | 1.525 |
| 14. Chevrolet Captiva 3.2 | 1.420 |
| Opel Antara 3.2 V6 | |
| 16. Lexus RX 400h | 1.180 |
| 17. Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo | 1.049 |
| 18. Mazda Tribute 3.0 V6 | 842 |

Kostenvergleich gehobene SUVs

| Ein Service von Flottenmanagement | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ein Service von Flottenmanagement | |
|--|---|--|--|--|-----------------------------------|--|---|---|--|--|---|---|---|---|---|---|--|---|--|--|
| Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) | Volvo XC 90 D5 DPF | KIA Sorento 2.5 CRDi | Mazda Tribute 3.0 V6 | Opel Antara 3.2 V6 | Ford Maverick 3.0 V6 | BMW X5 3.0 d DPF | Mercedes Benz ML 320 CDI DPF | Mitsubishi Outlander 2.0 Turbo | Audi Q7 3.0 TDI quattro DPF | Chevrolet Captiva 3.2 | Nissan Murano 3,5 | Land Rover Discovery TD V6 | Jeep Grand Cherokee 3.0 CRD DPF Automatik Laredo | Lexus RX 400h (Hybrid) | Toyota Landcruiser 100 | VW Touareg 3.0 TDI V6 DPF | Cadillac SRX 3.6 V6 | Porsche Cayenne | Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) | |
| Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten) |
| Schaltgetriebe 20.000 km | 981,02 | 918,25 | - | - | - | - | - | 942,58 | - | - | - | 1.017,71 | - | - | - | 1.050,79 | - | 1.231,69 | - | Schaltgetriebe 20.000 km |
| 30.000 km | 1.112,64 | 1.028,79 | - | - | - | - | - | 1.097,94 | - | - | - | 1.244,25 | - | - | - | 1.206,41 | - | 1.444,95 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 1.397,78 | 1.266,12 | - | - | - | - | - | 1.426,30 | - | - | - | 1.453,59 | - | - | - | 1.541,86 | - | 1.898,10 | - | 50.000 km |
| Automatik 20.000 km | 1.020,52 | - | 807,69 | 1.012,31 | 878,68 | 1.148,21 | 1.163,86 | - | 1.179,08 | 1.154,84 | 1.073,43 | 1.067,22 | 1.235,03 | 1.348,72 | 1.409,13 | 1.060,62 | 1.336,79 | 1.296,73 | - | Automatik 20.000 km |
| 30.000 km | 1.159,82 | - | 973,88 | 1.182,87 | 1.036,12 | 1.294,87 | 1.310,75 | - | 1.333,88 | 1.322,12 | 1.257,63 | 1.215,21 | 1.386,70 | 1.488,77 | 1.567,65 | 1.219,91 | 1.543,96 | 1.514,51 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 1.461,57 | - | 1.322,89 | 1.544,19 | 1.367,25 | 1.613,65 | 1.630,91 | - | 1.668,73 | 1.675,80 | 1.649,36 | 1.532,90 | 1.713,67 | 1.793,72 | 1.913,13 | 1.563,49 | 1.980,26 | 1.977,70 | - | 50.000 km |
| Fullservice-Leasingrate mtl. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Fullservice-Leasingrate mtl. |
| Schaltgetriebe 20.000 km | 838,82 | 781,22 | - | - | - | - | - | 730,87 | - | - | - | 854,68 | - | - | - | 867,09 | - | 952,30 | - | Schaltgetriebe 20.000 km |
| 30.000 km | 899,39 | 823,29 | - | - | - | - | - | 780,44 | - | - | - | 950,85 | - | - | - | 930,91 | - | 1.025,95 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 1.042,33 | 923,59 | - | - | - | - | - | 897,07 | - | - | - | 1.046,06 | - | - | - | 1.082,66 | - | 1.199,71 | - | 50.000 km |
| Automatik 20.000 km | 864,49 | - | 571,64 | 774,26 | 646,63 | 985,18 | 1.000,83 | - | 997,04 | 922,79 | 825,40 | 886,85 | 1.058,16 | 1.195,35 | 1.225,43 | 871,58 | 1.040,23 | 1.010,84 | - | Automatik 20.000 km |
| 30.000 km | 925,82 | - | 619,88 | 825,87 | 688,12 | 1.050,37 | 1.066,25 | - | 1.060,88 | 974,12 | 885,62 | 944,71 | 1.121,45 | 1.243,77 | 1.292,15 | 936,41 | 1.099,21 | 1.085,76 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 1.071,54 | - | 732,84 | 949,14 | 787,20 | 1.206,12 | 1.223,38 | - | 1.213,69 | 1.095,75 | 1.020,31 | 1.082,03 | 1.271,55 | 1.385,35 | 1.453,93 | 1.090,95 | 1.238,95 | 1.263,06 | - | 50.000 km |
| Treibstoffkosten mtl. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Treibstoffkosten mtl. (Athlon) |
| Schaltgetriebe 20.000 km | 142,20 | 137,03 | - | - | - | - | - | 211,71 | - | - | - | 163,03 | - | - | - | 183,70 | - | 279,39 | - | Schaltgetriebe 20.000 km |
| 30.000 km | 213,25 | 205,50 | - | - | - | - | - | 317,50 | - | - | - | 249,10 | - | - | - | 275,50 | - | 419,00 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 355,45 | 342,53 | - | - | - | - | - | 529,21 | - | - | - | 407,53 | - | - | - | 459,20 | - | 698,39 | - | 50.000 km |
| Automatik 20.000 km | 156,03 | - | 236,05 | 238,05 | 232,05 | 163,03 | 163,03 | - | 182,04 | 232,05 | 248,05 | 180,37 | 176,87 | 163,37 | 183,70 | 189,04 | 296,56 | 285,89 | - | Automatik 20.000 km |
| 30.000 km | 234,00 | - | 354,00 | 357,00 | 348,00 | 244,50 | 244,50 | - | 273,00 | 348,00 | 372,00 | 270,50 | 265,25 | 245,00 | 275,50 | 283,50 | 444,75 | 428,75 | - | 30.000 km |
| 50.000 km | 390,03 | - | 590,05 | 595,05 | 580,05 | 407,53 | 407,53 | - | 455,04 | 580,05 | 620,05 | 450,87 | 442,12 | 408,37 | 459,20 | 472,54 | 741,31 | 714,64 | - | 50.000 km |
| Technische Daten* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Technische Daten |
| Antriebsart | Allrad permanent | Allrad zuschaltbar | Allrad zuschaltbar | Allrad permanent | Allrad zuschaltbar | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad zuschaltbar | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Allrad permanent | Antriebsart |
| Außenmaße (LxBxH) | 4.798/1.898/1.743 | 4.590/1.865/1.805 | 4.429/1.828/1.762 | 4.575/1.850/1.704 | 4.441/1.825/1.762 | 4.667/1.872/1.715 | 4.786/1.911/1.815 | 4.545/1.750/1.670 | 5.086/1.983/1.737 | 4.649/1.849/1.726 | 4.770/1.880/1.685 | 4.835/1.915/1.887 | 4.750/1.870/1.740 | 4.760/1.845/1.680 | 4.890/1.940/1.880 | 4.754/1.928/1.726 | 4.950/1.844/1.722 | 4.782/1.928/1.699 | - | Außenmaße (LxBxH) |
| Motorleistung kW | 136/185 | 125/170 | 149/203 | 167/227 | 149/203 | 160/218 | 165/224 | 148/202 | 171/233 | 169/230 | 172/234 | 140/190 | 160/218 | 155/211 | 150/204 | 165/225 | 190/258 | 184/250 | - | Motorleistung kW |
| Beschleunigung 0-100 km/h | 10,9 | 12,0 | 10,5 | 8,8 | 10,5 | 8,8 | k. A. | 7,7 | 9,1 | 8,8 | 11,5 | 11,5 | 9,0 | 7,6 | 11,5 | 9,6 | 8,1 | 9,1 | - | Beschleunigung 0-100 km/h |
| Höchstgeschwindigkeit | 195 | 182 | 174 | 203 | 188 | 210 | 215 | 220 | 210 | 204 | 200 | 180 | 200 | 200 | 180 | 203 | 201 | 214 | - | Höchstgeschwindigkeit |
| Durchschnittsverbr. in Liter | 8,2 | 7,9 | 11,8 | 11,6 | 11,6 | 9,4 | 9,4 | 10,0 | 10,5 | 11,5 | 12,3 | 9,4 | 10,2 | 8,1 | 10,6 | 10,6 | 14,7 | 13,2 | - | Durchschnittsverbr. in Liter* |
| Reichweite km | 975 | 1.012 | 516 | 560 | 534 | 989 | 1.011 | 600 | 952 | 565 | 666 | 936 | 765 | 802 | 905 | 943 | 510 | 757 | - | Reichweite km |
| Kofferraumvolumen in Liter | 1.837 | 1.751 | 842 | 1.420 | 1.810 | 1.550 | 2.050 | 1.049 | 2.035 | 1.420 | 1.965 | 2.476 | 1.909 | 1.180 | 2.212 | 1.525 | 1.968 | 1.770 | - | Kofferraumvolumen in Liter |
| Zuladung kg | 553 | 575 | 452 | 598 | 395 | 590 | 645 | 400 | 598 | 598 | 440 | 686 | 540 | 431 | 740 | 633 | 604 | 785 | - | Zuladung kg |
| Diepartikelfilter | Serie | | Benziner | Benziner | Benziner | Serie | Serie | Benziner | Serie | Benziner | Benziner | 599 Euro | Serie | Benziner | - | Serie | Benziner | Benziner | - | Diepartikelfilter |
| Dichte Servicenetz | 313 | 520 | 916 | 1.500 | 1.926 | 800 | 591 | 680 | 2.100 | 519 | k. A. | 140 | 100 | 630 | 630 | 2.500 | 63 | 86 | - | Dichte Servicenetz |
| Garantiebedingungen | 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre bzw. 100.000 km, 3 Jahre gegen Korrosion | 2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion | 2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion | 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion nach Anzeige | 2 Jahre, 30 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre bzw. 100.000 km, 12 Jahre gegen Korrosion | 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre bzw. 100.000km, 3 Jahre gegen Lackmängel | 3 Jahre bzw. 100.000 km, 6 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre bzw. 100.000 km, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 J. gegen Korrosion | 2 Jahre | 3 Jahre bis 100.000 km, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 J. gegen Korrosion | 3 Jahre bis 100.000 km, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 J. gegen Korrosion | 2 Jahre, 12 Jahre gegen Korrosion | 3 Jahre bzw. 100.000 km | 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 10 Jahre gegen Korrosion | - | Garantiebedingungen |
| Inspektionsintervalle | 60.000 km / 4 Jahre | 15.000 km | 20.000 km / 1 Jahr | 50.000 km / 2 Jahre (Ölwechsel 25.000 km) | 20.000 km / 18 Monate | nach Anzeige | nach Anzeige | 15.000 km / 1 Jahr | 30.000 km / 2 Jahre | 15.000 km / 1 Jahr | 20.000 km / 1 Jahr | 24.000 km / 1 Jahr | 40.000 km (Ölwechsel 20.000 km) | 30.000 km / 2 Jahre Ölwechsel 15.000 km | 30.000 km / 2 Jahre (Ölwechsel 15.000 km) | 50.000 km / 2 Jahre | k. A. | 30.000 km / 2 Jahre | - | Inspektionsintervalle |
| Ausstattungsplus/Serie | Diepartikelfilter, Klimaautomatik, Niveauregulierung automatisch, Zusatzheizung | Klimaanlage Radio mit CD-Player | Klimaanlage Radio mit CD-Player Tempomat | Acoustic Parking System, Klimaautomatik, Radio mit CD-Player Regensensor | Klimaanlage, Radio mit CD-Player | Diepartikelfilter, Klimaanlage, Radio mit CD-Player | Klimaautomatik, Radio mit CD, Reifendruckverlustwarnung, Tempomat | Klimaautomatik | Acoustic Parking System, Diepartikelfilter, Klimaautomatik, Radio mit CD-Player, Licht- u. Regensensor | Acoustic Parking System, Klimaanlage, Audio mit CD-Player, Regensensor | Glasschiebedach elektr., Klimaautomatik, Navigationsgerät, Rückfahrkamera, Xenon-Scheinwerfer | Klimaanlage, Radio mit CD-Player | Alarmanlage, Klimaanlage, Radio mit CD-Player, Reifendruck-Kontrollsystem, Tempomat | Klimaautomatik, Radio mit CD-Player, Regensensor, Xenon-Scheinwerfer | Klimaautomatik, Niveauregulierung, Regensensor | Diepartikelfilter, Klimaanlage, Radio mit CD-Player | Acoustic Parking System, Klimaautomatik, Radio/CD-Player, Niveauregulierung automatisch hinten, Xenon-Scheinwerfer | Klimaanlage, Radio mit CD-Player, Regensensor | - | Ausstattungsplus/Serie |
| Listenpreis (netto; ohne Sonderausstattung) | 35.862 | 25.841 | 26.052 | 31.983 | 27.802 | 42.284 | 43.200 | 27.060 | 42.155 | 30.164 | 38.784 | 33.879 | 36.121 | 42.888 | 51.724 | 38.750 | 37.888 | 42.256 | - | Listenpreis (netto; ohne Sonderausstattung) |

Plätze 1 bis 3 = Plätze 16 bis 18 (bzw. 14 bis 16 bei Automatik) * Herstellerangaben

Perfektes Flottenmanagement

Steigen Sie jetzt ein.

Erstklassiger Reifen- und Autoservice
für alle Leasingkunden und Eigenfuhrparks



Gerne beraten wir Sie! Vertriebsleiter Ansgar Blömer, Tel. 0 22 05 / 90 10 4-41 oder E-mail: bloemer@top-service-team.de

Über 350 mal in Deutschland und Österreich!

Reifen-Müller
Die Radgeber. 15x für Berlin & Brandenburg

HELM Reifen Helm
Wir sind die Meister fürs Auto.

EMIGHOLZ www.emigholz.de

REIFEN + AUTOSERVICE
EHRHARDT
Autos in guten Händen.

**REIFEN
STIEBLING**

gummi berger Ihre Reifen- und Autoservice-Spezialisten

Reifen Jhle
Autoservice mit Profil

TOP SERVICE TEAM
NABHOLZ
REIFEN + FAHRWERK-SERVICE

Alles rund ums Rad
REIFEN John

REIFEN LORENZ
AUTO SERVICE

REIFEN WAGNER TOP SERVICE TEAM
Service persönlich

Autos in guten Händen!
**REIFEN
CASTEEL**

**REIFEN
& AUTO-
SERVICE**

REIFEN KIEFER

REIFEN FENEBERG

rieger+ludwig
REIFENZENTRALE

REIFENHAUS CASPAR
WREDE
Seit 1928

REIFEN POTT
Auto Service

reifen prüssing

ESKA
REIFENDIENST
8 x IN BAYERN.

Dienstwagenüberlassung optimal gestalten



Die Gründe für die Stellung von Firmenfahrzeugen als Geschäftswagen sind vielfältig. Firmenwagen können entweder ein reines Arbeitsmittel oder auch ein nicht ganz unwichtiger Gehaltsbestandteil für Führungskräfte und Mitarbeiter bestimmter Hierarchiestufen sowie für Außendienstler sein. Die Motivation der Mitarbeiter spielt dabei für das Unternehmen meist eine ebenso wichtige Rolle wie die angemessene Repräsentation des Unternehmens nach außen selbst. Spezielle gesetzliche Regelungen oder Mindestinhalte für die Stellung von Dienstwagen gibt es jedoch nicht. Das hat Vor- und Nachteile, gibt aber auch hinreichend Anlass und Spielraum zur individuellen Regelung der Fahrzeugüberlassung. Die hinter den formalen Rechten und Pflichten der Dienstwagennutzung stehende und damit letztlich stets zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu regelnde Kernfrage ist, wer zu welcher Zeit welche Kosten der Dienstwagenüberlassung zu tragen hat. Damit guter Rat am Ende nicht sprichwörtlich zu teuer wird, weil fehlende Regelungen und Unklarheiten zu Lasten des Unternehmers gehen, sollten bereits vor der Dienstwagenüberlassung möglichst präzise und klare vertragliche Regelungen getroffen werden. Denn Verträge über die Stellung eines Dienstwagens beinhalten häufig nicht unerhebliches Streitpotenzial. Ein klares Wort zur rechten Zeit schützt im Streitfall sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer. Der nachfol-

gende Beitrag stellt dar, was bei Dienstwagenüberlassungsverträgen beachtet werden sollte.

Unternehmensentscheidung zur Dienstwagenüberlassung • Im Vorfeld der Dienstwagenüberlassung steht in der Regel die unternehmensinterne Entscheidung, welcher Arbeitnehmer unter welchen Bedingungen ein Geschäftsfahrzeug erhalten und nutzen kann. Festgelegt werden entsprechende Regelungen zumeist in einer sog. „Car Policy“ des Unternehmens. Rechtlich ist damit kein bestimmtes Regelwerk gemeint, da bereits der englische Begriff nicht mit einer bestimmten Rechtsbedeutung unterlegt ist und im Übrigen auch keinerlei Entsprechung in deutschen Rechtsregeln findet. Dennoch ist die „Car Policy“ für Fuhrparkmanager faktisch eine wichtige Quelle zur Klärung der Frage, welche Kriterien bei der Dienstwagenüberlassung überhaupt gelten, insbesondere wenn es darum geht, das richtige Fahrzeug für den jeweiligen Mitarbeiter auszuwählen. Die „Car Policy“ beinhaltet üblicherweise die in Betracht kommenden Fahrzeugmarken sowie -typen, Leistungs- und Ausstattungsmerkmale. Üblich ist aber auch durchaus die Festlegung bestimmter Preisobergrenzen, innerhalb deren Grenzen der Mitarbeiter die Wahl der Ausstattung – und in manchen Unternehmen sogar die Fahrzeugauswahl – selbst bestimmen kann.

Rechtliche Ausgestaltung der Dienstwagenüberlassung • Die meisten Unternehmen regeln die Dienstwagenüberlassung unmittelbar im Arbeitsvertrag. Vielfach werden dann lediglich die Eckpunkte der Fahrzeugüberlassung geregelt. Zumeist wird festgelegt, dass der Arbeitnehmer überhaupt einen Dienstwagen zur Nutzung erhält und ggf. um welches Fahrzeugmodell es sich dabei handelt. Kommt es später zum Streit zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, bietet aber jeder ungeregt gebliebene Punkt möglicherweise zusätzlichen Zündstoff. Die Verwendung von Formularverträgen kann hilfreich sein, wenn es darum geht, diesen Streit zu vermeiden. Zu kurz kommen dann aber regelmäßig die individuellen Bedürfnisse beider Arbeitsvertragsparteien. So ist es z.B. wenig ratsam, sich bei der Erteilung der Erlaubnis zur privaten Nutzung des Geschäftsfahrzeuges auf die in vielen Arbeitsverträgen enthaltene pauschale Formulierung zu beschränken, dass der Arbeitgeber „dem Arbeitnehmer das Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung zur Verfügung stellt“. Dies kann nämlich bei der späteren Beendigung von Arbeitsverhältnissen erhebliche Probleme bereiten.

Bessere – d.h. in dieser Hinsicht etwas genauere – Arbeitsverträge werden individuell ausgehandelt und regeln neben der Art des Firmenwagens zumindest auch, wie die private Nutzung des Geschäftsfahrzeugs im Einzelnen ausgestaltet ist und

wie diese zu versteuern ist. Eine solche konkrete Regelung des Mindestinhalts der Dienstwagenüberlassung ist unbedingt empfehlenswert. In keinem Falle sollte ein Dienstwagen außerhalb einer solchen schriftlichen Dienstwagenüberlassungsabrede im Arbeitsvertrag einfach stillschweigend überlassen werden. Um hier spätere Streitigkeiten um den Dienstwagen zu vermeiden oder zumindest in Grenzen zu halten, sollte die Überlassung von Fahrzeugen also bereits im Arbeitsvertrag klar und eindeutig geregelt werden.



Service-Überprüfungen sollen in Abstimmung mit dem Arbeitgeber durchgeführt werden

Für die Praxis empfiehlt es sich, die Überlassung eines Firmenwagens neben dem Arbeitsvertrag detailliert in einem separaten Dienstwagenüberlassungsvertrag zu vereinbaren. Dieser stellt regelmäßig eine zusätzliche eigenständige vertragliche Vereinbarung als Ergänzung zum Arbeitsvertrag dar. Im Zusammenhang mit der Bezeichnung der Vertragspartner der Dienstwagenüberlassungsvereinbarung selbst kann bei Bedarf auch direkt ein sog. Konzernvorbehalt vereinbart werden, sofern ein Vertragswechsel auf eine konzernzugehörige Gesellschaft in Betracht kommt, die an Stelle oder neben dem Arbeitgeber die vertragliche Position des Arbeitgebers im Arbeitsverhältnis übernimmt oder die fahrzeugbezogenen Arbeitgeberrechte und -aufgaben im Rahmen des Fuhrparkmanagements wahrnimmt.

Obwohl bei der Fahrzeugüberlassung an den Arbeitsvertrag angeknüpft wird, sollten die im Arbeitsvertrag bereits vorhandenen Eckpunkte in der Vereinbarung über die Dienstwagenüberlassung wiederholt und konkretisiert werden. Ist eine unternehmensinterne „Car Policy“ vorhanden, kann diese bei der Vertragsgestaltung ebenfalls berücksichtigt werden, etwa dergestalt, dass die Kriteri-

en und Modalitäten der konkreten Fahrzeugauswahl und konkreten Ausstattung in den individuellen Dienstwagenüberlassungsvertrag mit aufgenommen werden.

Ferner sollten dann auch weitergehende und eindeutige Regelungen zur Fahrzeugüberlassung getroffen werden, die neben dem Fahrzeugtyp und der Versteuerung der Privatnutzung auch Haftungsfragen, die Kostentragungspflicht und die Rückgabeverpflichtung einschließen. Regelungen dieser Art können entweder eine umfassende Fahrzeugüberlassung oder nur eine ggf. zeitweise dienstlich notwendige Überlassung eines Geschäftsfahrzeuges für bestimmte Zwecke oder Zeiträume beinhalten.

Wichtige Regelungspunkte bei der Dienstwagenüberlassung • Besonders wichtig und daher regelungsbedürftig sind die wesentlichen Rechte und Pflichten, die vom Arbeitnehmer im Rahmen der Dienstwagenüberlassung zu erfüllen sind. Insbesondere der Rechte- und Pflichtenkatalog im Rahmen von Kraftfahrzeug-Leasingverträgen sollte möglichst vollständig festgehalten werden, wobei als An-

haltspunkt für den jeweiligen Regelungsbedarf stets der entsprechende Teil der Leasingvereinbarung mit herangezogen werden kann.

Hier sollte nicht nur geregelt werden, dass der Fahrzeugnutzer den Geschäftswagen regelmäßig reinigt und die Wartungsintervalle entsprechend dem Serviceplan des Fahrzeugherstellers einhält. Vielmehr empfehlen sich beispielsweise Regelungen, die dem Charakter des Fahrzeugleasings noch mehr gerecht werden. So kann der Mitarbeiter verpflichtet werden, dem Arbeitgeber Mitteilung zu machen, sobald der

nach dem Leasing-Vertrag vereinbarte Kilometerstand vor Ablauf der Leasing-Zeit erreicht wird oder es kann eine absolute Kilometerstandzahl als Grund für eine solche Meldepflicht gewählt werden. Dies ist für die spätere Berechnung der Leasingmehrkosten und für deren Aufteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer relevant.

Außerdem kann auch bestimmt werden, dass der Fahrzeugnutzer selbst dafür Sorge zu tragen hat, dass sich das Fahrzeug stets in betriebs- und verkehrssicherem Zustand (Reifen, Lenkung, Bremsen, Beleuchtung etc.) befindet. Fällige Wartungen wie Inspektionen, Service-Überprüfungen, TÜV- und Abgasuntersuchungen sollten zwar unaufgefordert, aber in Abstimmung mit dem Arbeitgeber durchgeführt werden. Die Durchführung von Reparaturen kann hingegen von der Zustimmung des Arbeitgebers abhängig gemacht werden, es sei denn, die Reparatur ist für die Sicherstellung der Verkehrssicherheit dringend erforderlich.

Regelungsbedürftig sind auch die Fälle, in denen ein Mitarbeiter in Folge einer längeren Erkrankung ausfällt, eine Mitarbeiterin in Mutterschutz und/oder Elternzeit geht oder ein Mitarbeiter von Vollzeit in Teil-

NEU

Megaplatz auf kleinstem Raum!

Verstopfte Straßen, kaum Parkmöglichkeiten für größere Fahrzeuge – das ist heute der Alltag in Städten und Ballungsräumen. Wir von Sortimo fühlen uns seit mehr als 30 Jahren verpflichtet, für jede Anforderung die optimale Fahrzeugeinrichtung anzubieten.

Sortimo Globelyst ist unsere professionelle Fahrzeugeinrichtung, die mit **weniger Eigengewicht** und nie gekannter Variabilität neue Maßstäbe setzt und sich jeder Situation gewachsen zeigt.



Die innovative Laderaumerweiterung Sortimo TOOLBACK – von Sortimo und Clever-Parts gemeinsam entwickelt – macht selbst Ihren Smart fortwo zu einem **vollwertigen Kundendienstauto** oder Servicemobil. So haben Sie Ihr Material und Werkzeug immer sicher verstaut.

Alles nur Spielzeug, meinen Sie? Von wegen – gleich drei verschiedene Einrichtungsvarianten stehen zur Verfügung. Viel Spaß bei Ihrem nächsten Auftrag in der City! Mit Sortimo TOOLBACK werden Sie ihn spielerisch leicht bewältigen!

Kontakt: smart@sortimo.de

Sortimo International GmbH · 86441 Zusmarshausen
Tel. 08291 850-0 · Fax 08291 850-250 · www.sortimo.com

Sortimo®

zeitarbeit (wie z.B. Alterszeit) wechselt. Sinnvoll sind ferner Regelungen zum Verhalten bei Unfällen und bei Fahrzeugverlust sowie die Aufnahme von Mitteilungspflichten bei Fahrerlaubnis- bzw. Führerscheinverlust.

Regelung der Privatnutzung

• Von großer praktischer Bedeutung ist die Regelung der Privatnutzung des Geschäftswagens. Fehlt eine entsprechende konkrete Absprache im Überlassungsvertrag, so ist mit überwiegender Ansicht in der Rechtsprechung davon auszugehen, dass der Arbeitnehmer das Fahrzeug ausschließlich zu dienstlichen Zwecken bzw. für dienstlich veranlasste Fahrten nutzen darf. Unter solche dienstlich veranlassten Fahrten fallen dann nicht einmal die täglichen Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte. Nutzt der Mitarbeiter das Fahrzeug dennoch privat, verstößt er gegen arbeitsvertragliche Pflichten und riskiert damit arbeitsrechtliche Schritte des Arbeitgebers wie z.B. eine Abmahnung oder Schadenersatzansprüche. Sofern also der Arbeitgeber auch die private Nutzung des Geschäftswagens zulassen möchte, sollte dies vereinbart und genau geregelt werden.

Fehlt eine Regelung zur privaten Nutzung durch Familienangehörige des Mitarbeiters, geht dies nicht unbedingt zu Lasten des Fahrzeugnutzers. Denn die Gestattung der Privatnutzung durch Familienangehörige ist heutzutage absolut üblich. Diese Praxis ist nach der Rechtsprechung (vgl. LAG Hamm, BB 1992, 2434) bei der Auslegung der Überlassungsvereinbarung zu berücksichtigen, so dass auch ohne eine entsprechende Vereinbarung die private Nutzung durch Familienangehörige nicht als rechtsmissbräuchlich einzustufen ist.

Allerdings ist selbst für den Fall der erlaubten privaten Nutzung des Firmenwagens eine ganze Reihe von Beschränkungen denkbar und sinnvoll. Beispielsweise kann die Zahl der bei Privatnutzung erlaubten Fahrer auf bestimmte Personen wie den Ehepartner beschränkt und darüber hinaus die Nutzung durch weitere Familienangehörige oder Dritte grundsätzlich als unzulässig ausgeschlossen werden. Ähnliches gilt für private Urlaubsfahrten ins Ausland oder die grundsätzliche Frage, ob und in welcher Höhe sich der Mitarbeiter finanziell an den Kosten der privat gefahrenen Kilometer zu beteiligen hat. Aber auch ohne eine entsprechende Kostenbeteiligungsregelung hat der Arbeitnehmer bei erlaubter Privatnutzung des Fahrzeugs die hierdurch anfallenden Mehrkosten zu tragen. Eine Regelung über Pflicht zur Führung eines Fahrtenbuchs kann ebenfalls hier vereinbart werden.

Versteuerung der Privatnutzung • Die Regelung der Versteuerung der Privatnutzung des Fahrzeuges gehört in den Dienstwagenüberlassungsver-



Wichtiger Regelungspunkt ist das Verhalten bei Unfällen

trag. Diese richtet sich nach den jeweils geltenden steuerlichen Vorschriften. Zur Berechnung des geldwerten Vorteils werden dem steuerpflichtigen Arbeitsentgelt des Mitarbeiters derzeit monatlich folgende Beiträge hinzuaddiert:

- 1 % des inländischen Listenpreises einschließlich der Mehrwertsteuer,
- 0,03 % des inländischen Listenpreises einschließlich der Mehrwertsteuer pro Entfernungskilometer (einfache Wegstrecke) zwischen Wohnung und Arbeitsstätte.

Diese Regelungen sollten in einem Dienstwagenüberlassungsvertrag nicht fehlen:

- * Pkw-Kategorie
- * Fahrzeugausstattung und Extraausstattung
- * Private Nutzung
- * Auslandseinsatz
- * Nutzung durch Dritte
- * Besondere Regelung bei Leasing-Fahrzeugen
- * Wartung und Pflege, Reparaturen
- * Treibstoffkosten und Fahrtenbuch
- * Ersatzfahrzeug, Austausch des Dienstwagens durch den Arbeitgeber
- * Haftung
- * Versicherung
- * Versteuerung der Dienstwagennutzung
- * Verhalten bei Unfällen
- * Verhalten bei Fahrzeugverlust
- * Mitteilungspflichten bei Fahrerlaubnis- bzw. Führerscheinverlust
- * Beendigung der Dienstwagenüberlassung
- * Widerrufsvorbehalt bzw. Widerrufsrecht für die Fahrzeuggewährung
- * Rückgabe des Dienstwagens
- * Regelungen zur Fahrzeugrückgabe in besonderen Fällen, wie z.B. bei Krankheit, während des Urlaubs, während der Mutterschaft bzw. in der Elternzeit, bei Freistellung von der Arbeitsleistung sowie nach der Kündigung des Arbeitsverhältnisses.
- * Besonderheiten bei Reduzierung der Arbeitszeit auf Teilzeit

Zu beachten ist, dass die 1%-Regelung durch das Gesetz zur Eindämmung missbräuchlicher Steuergestaltung zwar seit dem 01.01.2006 nur noch auf Fahrzeuge des notwendigen Betriebsvermögens, also bei einer betrieblichen Nutzung von mehr als 50 % anwendbar ist. Allerdings gilt diese Neuregelung nicht für Arbeitnehmer, die von ihrem Arbeitgeber einen Pkw überlassen bekommen. Ebenso gilt sie nicht für Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH, die ihr Fahrzeug überlassen bekommen. Auch gilt diese Neu-

regelung nicht für Berufsgruppen wie z.B. Handelsvertreter, Taxifahrer und ähnliche Berufe, die auf Grund ihres Berufsbildes überwiegend ihren Pkw betrieblich nutzen.

Im Hinblick auf die zum 01.01.2007 anstehende Erhöhung der Mehrwertsteuer von 16% auf 19% ist bei der Nutzungswertbesteuerung zu berücksichtigen, dass für den gesamten Nutzungszeitraum der „historische“ Bruttolistenpreis maßgeblich ist. Änderungen der Mehrwertsteuer wie die Erhöhung auf 19%, die nach Auslieferung des Dienstwagens eintreten, beeinflussen die Höhe des geldwerten Vorteils nicht. Wird also ein Pkw bis zum 31.12.2006 an den Arbeitgeber ausgeliefert, den dieser seinem Arbeitnehmer als Geschäftswagen zur Verfügung stellt, so ist für die gesamte Dauer der Nutzung für Zwecke der Lohn- und Einkommensteuer des Arbeitnehmers der Bruttolistenpreis zum Zeitpunkt der Anschaffung maßgeblich.

Dennoch ergeben sich für Arbeitgeber unter umsatzsteuerlichen Gesichtspunkten durch die Mehrwertsteuererhöhung Veränderungen. Da die Gestattung der Privatnutzung eine umsatzsteuerpflichtige Leistung des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer mit lohnsteuerlichem Wert darstellt, welche monatlich erbracht wird, ist der im jeweiligen Monat geltende Umsatzsteuersatz maßgeblich. Ab dem 01.01.2007 tritt hier also insofern mit der Mehrwertsteuererhöhung auf 19% eine Verteuerung um 3 Prozentpunkte ein.

Haftung und Versicherung • Der Fahrzeugüberlassungsvertrag sollte auch Regelungen zu Haftung und Versicherung vorsehen. Geregelt werden sollte, wie das Fahrzeug versichert werden muss und ob und ggf. in welcher Höhe sich der Arbeitnehmer daran zu beteiligen hat. Ferner kann vereinbart werden, in welchen Fällen der Mitarbeiter selbst für Schäden haftet und ob der Arbeitnehmer Zusatzversicherungen abschließen muss.

Ersatzfahrzeug – Austausch des Dienstwagens durch den Arbeitgeber • Bedenkenswert ist zudem eine Regelung, die dem Arbeitgeber das Recht vorbehält, das Fahrzeug jederzeit durch ein anderes gleichwertiges Fahrzeug auszutauschen.



WIE MAN GROSSEN ZIELEN AUF AUGENHÖHE BEGEGNET. DER NEUE SEAT ALTEA XL.

Der neue SEAT Altea XL hat alles, was erfolgsorientierte Unternehmen schätzen. Er ist dynamisch. Souverän im Auftritt. Und er besitzt innere Größe. Mit 532 Litern Gepäckraumvolumen – erweiterbar auf 1604 Litern gehört er zu den Geräumigsten seiner Klasse. Und mit bis zu 32 Ablagefächern und der verschiebbaren Rücksitze auch zu den Flexibelsten. So verbindet er auf einzigartige Weise die Vorteile eines Kompaktvans mit denen eines Kombis. Für zusätzliche Mitarbeitermotivation sorgen seine kraftvollen und zugleich sparsamen Motoren. Die TDI-Diesel mit Partikelfilter, die Benziner mit FSI-Technologie. Und weil man sich im Geschäftsleben immer gut absichern sollte, rundet ein umfangreiches, beim Euro NCAP mit 5 Sternen ausgezeichnetes Sicherheitspaket den XL-Auftritt gebührend ab. Fragen Sie Ihren SEAT Partner. Oder richten Sie Ihre Anfrage an firmenkunden@seat.de.

TDI-Dieselmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9–8,1, außerorts 4,7–5,5, kombiniert 5,4–6,4; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 145–172. FSI-Motoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 10,6–12,7, außerorts 6,1–6,7, kombiniert 7,8–8,9; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 187–214.



SEAT
auto emoción

Für den Fall der Freistellung des Mitarbeiters kann hier das Recht des Arbeitgebers vorgesehen werden, an Stelle des überlassenen Fahrzeugs ein anderes Fahrzeug zur ausschließlichen privaten Nutzung zur Verfügung stellen, das auch von geringerem Wert sein kann. Die Fortgeltung des bereits geschlossenen Überlassungsvertrages für das neue Fahrzeug sollte dann gleich mit geregelt werden.

Beendigung der Überlassung und Widerrufsvorbehalt • Die Rückgabe des Fahrzeuges ist ein besonders wichtiger und daher zu regelnder Punkt. Der Mitarbeiter sollte verpflichtet werden,

bei Beendigung des Anstellungsverhältnisses das Fahrzeug herauszugeben, da spätestens dann die Gebrauchsüberlassung endet. Zusatzausstattungen, die der Mitarbeiter auf seine Kosten mit Zustimmung des Arbeitgebers in das Fahrzeug hat einbauen lassen, sollten vor der Rückgabe des Fahrzeuges sachgerecht entfernt werden, wobei die Kosten für diese Arbeiten auf den Mitarbeiter abgewälzt werden können.

Ein gesondertes Widerrufsrecht für die Fahrzeuggewährung stärkt im Übrigen die Position des Arbeitgebers. Ist entsprechendes vereinbart, kann sowohl die dienstliche als auch die privaten Nut-

zung des Fahrzeuges vom Arbeitgeber mit einer angemessenen Ankündigungsfrist von zwei Wochen widerrufen werden. In diesem Fall hat der Mitarbeiter dann das Fahrzeug unverzüglich herauszugeben, wobei für die bisherige Privatnutzung dem Mitarbeiter eine zeitanteilige Nutzungsausfallentschädigung in Höhe des geldwerten steuerlichen Basis-Nutzungsvorteils von derzeit 1% des Bruttolistenpreises pro Monat für den entsprechenden Zeitraum gezahlt werden muss.

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

+++ Rechtsprechung +++

Aberkennung des Rechts, von der tschechischen Fahrerlaubnis Gebrauch zu machen, bestätigt

Das Verwaltungsgericht Gießen hat die Befugnis der Fahrerlaubnisbehörden bestätigt, nach Erteilung einer Fahrerlaubnis durch einen Mitgliedstaat der EU an deutsche Staatsbürger in Fällen missbräuchlicher Umgehung deutscher Vorschriften für die Wiedererteilung der Fahrerlaubnis deren Fahreignung zu überprüfen und ggf. die Ausnutzung der ausländischen Fahrerlaubnis in Deutschland zu unterbinden. Es liegen ausreichende Anhaltspunkte dafür vor, dass die Kläger in Deutschland keine Fahrerlaubnis erhalten hätten und sie diese deshalb trotz fehlenden Wohnsitzes im Ausland erworben hätten. Dies widerspricht auch der Zielsetzung der EG-Richtlinie, die Sicherheit im Straßenverkehr zu verbessern.

(VG Gießen, Urteil vom 07.11.2006, Az. 6 E 1359/06)

Keine Anerkennung polnischer Fahrerlaubnis in den Fällen des sog. „Führerscheintourismus“

Eine von der Republik Polen ausgestellte Fahrerlaubnis ist grundsätzlich auch von den deutschen Behörden anzuerkennen. Der jüngste Beschluss des Gerichtshofes vom 6. April 2006 (C-227/05) lässt noch offen, ob der Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung der von den Mitgliedstaaten ausgestellten Fahrerlaubnisse tatsächlich stets uneingeschränkte Geltung beanspruchen kann. Jedoch lassen sich der Judikatur des Gerichtshofes Anhaltspunkte dafür entnehmen, dass es dem Fahrerlaubnisinhaber im Einzelfall verwehrt sein kann, sich auf die in einem anderen Mitgliedstaat erworbene Fahrerlaubnis zu berufen. So kann die Anerkennung wegen rechtsmissbräuchlicher Umgehung der inländischen Vorschriften im Ergebnis versagt sein, wenn die polnischen Behörden die an die physische Fahreignung gestellten Mindestanforderungen nicht geprüft haben und wesentlicher Beweggrund des Antragstellers die mehrfache Versagung der Neuerteilung im Inland ist. (OVG Berlin-Brandenburg, Beschluss vom 08.08.2006, Az. OVG 1 S 122.05)

EU-Führerscheintourismus greift nicht bei Entzug der Fahrerlaubnis – Eilverfahren erfolglos

Der Senat hält auch unter Berücksichtigung des EuGH-Beschlusses vom 6. April 2006 – C-227/05 (Rechtssache Halbritter) – daran fest, dass sich im Verfahren des vorläufigen Rechtsschutzes nach § 80 Abs 5 VwGO nicht abschließend feststellen lässt, ob inländische Behörden unter Berufung auf fortbestehende und vom Fahrerlaubnisinhaber nicht ausgeräumte Zweifel an seiner Fahreignung das Gebrauchsmachen von einer EU-Fahrerlaubnis untersagen dürfen. Wenn sich das Berufen des Fahrerlaubnisinhabers auf die europarechtliche Freizügigkeitsverbürgung jedoch als missbräuchlich darstellt (sog. Führerscheintourismus) sind bei der in derartigen Fällen weiterhin durchzuführenden Interessenabwägung die Belange der Sicherheit des Straßenver-

kehrs dem Aufschubinteresse des Verkehrsteilnehmers übergeordnet. (Oberverwaltungsgericht für das Land Nordrhein-Westfalen, Beschluss vom 13.09.2006, Az. 16 B 989/06; Städte- und Gemeinderat 2006, Nr.11, 25).

Führerscheinkontrolle vor dem Verleihen des eigenen KFZ an den Fahrer

Wer als Halter sein Fahrzeug einem anderen überlässt, muss sich zuvor grundsätzlich davon vergewissern, dass der andere im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis für das Fahrzeug ist. Er ist deshalb verpflichtet, sich den Führerschein zeigen zu lassen.

Dies gilt aber dann nicht, wenn der Fahrzeughalter von einer früheren Kontrolle sichere Kenntnis davon hat, dass der andere über die erforderliche Fahrerlaubnis verfügt. In diesem Fall darf der Halter auf das Fortbestehen der einmal erteilten Fahrerlaubnis vertrauen, wenn nicht besondere Umstände auf einen zwischenzeitlichen Entzug hindeuten.

(KG, Urteil vom 16.09.2006, Az. 3-1 Ss 340/05 86/05)

Fahrtenbuchanordnung bei mangelnder Mitwirkung des Halters an der Aufklärung eines Verkehrsregelverstößes

Entzieht sich nach einem Verkehrsregelverstoß der Fahrzeughalter einer möglichen Mitwirkung an der Feststellung des verantwortlichen Fahrzeugführers vor Ablauf der Verjährungsfrist, indiziert dies die Kausalität der Verweigerung für die Unmöglichkeit rechtzeitiger Feststellung auch, wenn weitere Ermittlungstätigkeit der Behörde unterblieben ist. Die Frage, welche Ermittlungstätigkeiten bei vorliegendem Radarfoto eine Bußgeldbehörde zur Fahrerfeststellung in welchem zeitlichen Rahmen unter Beachtung der Recht- und Zweckmäßigkeit anzuordnen hat, ist im Einzelfall zu beantworten.

(Niedersächsisches OVG, Beschluss vom 31.10.2006, 12 LA 463/05)

Aufklärungspflicht des Autovermieters, wenn im örtlich relevanten Markt für die „normale“ Anmietung günstigere Tarife angeboten werden

Der Autovermieter, der dem Unfallgeschädigten einen Tarif anbietet, der deutlich über dem „Normaltarif“ auf dem örtlich relevanten Markt liegt, muss den Mieter darüber aufklären, dass dadurch die Gefahr besteht, dass die Haftpflichtversicherung nicht den vollen Tarif übernimmt. Unter „Normaltarif“ ist nicht ein bestimmter (allgemeiner) Tarif auf dem örtlich relevanten Markt, sondern der Tarif gemeint, der nicht für Unfallersatzwagen, sondern im Rah-

men einer „normalen“ Vermietung verlangt wird. Die Aufklärungspflicht ist also bereits dann zu bejahen, wenn im örtlich relevanten Markt für die „normale“ Anmietung günstigere Tarife angeboten werden. (BGH, Beschluss vom 05.10.2006, Az. XII ZR 50/04)

Für Anmietung eines Unfallersatzwagens sind 30% Aufschlag auf Normaltarif angemessen

Der Geschädigte in einem Verkehrsunfall verstößt nicht automatisch gegen seine Schadensminderungspflicht, wenn er ein Kraftfahrzeug zu einem „Unfallersatztarif“ anmietet, der gegenüber einem Normaltarif teurer ist, solange der erhöhte Tarif dem Geschädigten nicht ohne weiteres erkennbar ist. Angemessen ist allerdings nur ein Zuschlag von 30% auf den gewichteten Normaltarif. Der Zuschlag ist gerechtfertigt, weil das Unfallersatzgeschäft strukturell eine gegenüber dem normalen Vermietungsgeschäft erhöhte Kosten- und Risikostruktur aufweist. Bei der Ermittlung des gewichteten

Normaltarifs im Rahmen der Schadensberechnung nach § 287 ZPO kann auf die Schwacke-Liste zurückgegriffen werden.

(LG Köln, Urteil vom 16.03.2006, Az. 27 O 286/05)

Anmietung eines Ersatzwagens zum „Unfallersatztarif“ nur im Ausnahmefall erlaubt

Ein Unfallgeschädigter muss bei der Schadensbehebung grundsätzlich von mehreren möglichen den wirtschaftlichsten Weg wählen, so dass er einen Ersatzwagen nur zu dem für ihn erreichbaren günstigsten Tarif mieten kann. Die Anmietung zu einem „Unfallersatztarif“, bei dem allein wegen des Verkehrsunfalls auf den normalen Mietpreis ein Aufschlag erhoben wird, ist nur ausnahmsweise erlaubt.

(LG Coburg, Urteil vom 27.10.2006, 32 S 75/06)



Bei Fahrerwechsel ist Führerscheinkontrolle Pflicht

Keine Annahme von Fahruntüchtigkeit bei fehlenden Feststellungen über den Trinkverlauf

Für eine Verurteilung wegen Trunkenheit im Straßenverkehr im Sinne des § 316 StGB sind konkrete Feststellungen zur Fahruntüchtigkeit erforderlich. Daran fehlt es, wenn im Urteil Angaben zum Trinkverlauf und insbesondere zum Trinkende fehlen. Diese Angaben sind grundsätzlich dazu erforderlich, um bestimmen zu können, wann die Resorption des aufgenommenen Alkohols abgeschlossen ist. Darauf kommt es nach der Rechtsprechung an, weil die Resorption bis zu zwei Stunden dauern kann und deshalb die ersten zwei Stunden nach Trinkende grundsätzlich von einer Rückrechnung auszunehmen sind.

(BGH, Beschluss vom 25.09.2006, Az. 4 StR 322/06)

Mehrwert

...ist der Sinn und das Ziel aller Themen, die Flottenmanagement im Special Gebrauchtwagen-Vermarktung beleuchtet.



Mehrwert bei der Vermarktung bedeutet niedrigere Kosten als insgesamt veranschlagt. Alle hierfür notwendigen Überlegungen, von der Auswahl möglichst restwertstabiler Fahrzeuge inklusive ihrer Ausstattungen über Pflegemaßnahmen während der Haltedauer sowie rettende und budgetchonende Schönheitsreparaturen bis hin zur Vermarktung zu optimalen Marktpreisen stellen wir hier zusammen.

Schon in der Leasingrate des avisierten Fahrzeugs drückt sich die Restwertbedeutung aus: wird es gut bewertet, liegt sie niedriger – auch bei zusätzlicher restwertsteigernder Ausstattung wie Metalllackierung oder Freisprecheinrichtung, weil auf den Leasinggeber ein geringeres Vermarktungsrisiko zukommt. Je aufwändiger sich das Remarketing gestaltet, um so schlechter der Restwert, um so höher die Leasingrate. Welche Faktoren darüber hinaus restwertbegünstigend wirken, fokussieren wir im Artikel ab Seite 62.

Einmal in Betrieb, fährt ein Dienstwagen als Arbeitsmittel nicht selten 100.000 Kilometer in drei Jahren, mitunter mehr und länger. Das hinterlässt Gebrauchsspuren. Umso mehr, wenn der Wagen sogar von mehreren Mitarbeitern als Poolfahrzeug genutzt wird, im Service, als Lastenesel und oft unter Zeitdruck unterwegs ist. Damit diese Spuren kein überraschendes Loch in das Budget der Kostenstelle, vielleicht sogar in das private Budget des Dienstwagenfahrers reißen, führen wir auf, welche Schäden bei der Leasingfahrzeugrückgabe wie hoch zu Buche schlagen (Seite 64). Bevor es jedoch so weit kommt, können Kleinschäden wie die am häufigsten im Fuhrparkalltag vorkommenden Parkschäden, Lackabplatzer, Brandlöcher im Polster, kleine Dellen und Kratzer per Fahrzeugaufbereitung und Smart-Repair kostengünstig und zeitlich unaufwändig vor der Leasingrückgabe behoben werden (ab Seite 66).

Die zeitliche und räumliche Unabhängigkeit von Internetportalen machen sich mittlerweile nicht nur die Kaufinteressenten, sondern auch Verkäufer zu Nutze. Mobile.de ist einer der führenden deutschen Anbieter, der Flottenkunden Händlern gleichstellt und ihnen auch einen geschlossenen Bereich zur Verfügung stellt. Dadurch kann der Verkäufer nicht für Gewährleistungsansprüche herangezogen werden. Näheres lesen Sie auf Seite 71.

Über die Hintergründe des Restwerts, der gleichzeitig zu einem realen Marktwert wird, haben wir beim Remarketingspezialisten BCA unter anderem bei einer Auktion von Leasingfahrzeugen in Neuss erfahren (ab Seite 68). Ein Gebrauchtwagen ist aber nicht immer nur die einfache Limousine oder der Kombi. Wenn es um Sonderfahrzeuge oder auch um Unfallfahrzeuge geht, führt kaum ein Weg an AUTOonline vorbei. Nach einer Modifikation des Geschäftsbereichs und einer Neuaufstellung der Dienstleistungen präsentiert Velemir Zivaljic im Interview auf Seite 72 den Vertriebsbereich Flottenvermarktung.

Werte

*Was von Wert ist und was nicht:
Die Flottenbetreiber sollten noch mehr
als bisher das Bewusstsein für
maßgebliche Restwert-Faktoren schärfen*

Gerade hat Michael Velte, Vorsitzender des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagement-Gesellschaften (VMF), wieder Alarm geschlagen. Die elf VMF-Mitglieder, die jedes Jahr etwa 150.000 Leasingrückläufer vermarkten müssten, könnten „ihre vor drei, vier Jahren kalkulierten Restwerte beim Gebrauchtwagenverkauf nur noch sehr schwer oder gar nicht mehr realisieren. In den vergangenen zwei Jahren sind die Restwerte, wichtigste Grundlage für die Leasingraten, im Durchschnitt um sechs Prozentpunkte abgesackt.“

Beispiel: Für einen drei Jahre alten E-Klasse-Mercedes mit einer Gesamtlauflistung von 70.000 Kilometern wären 2003 noch bis zu 56 Prozent des Neupreises zu erzielen gewesen, heute seien es nach Händler-Schätzungen gerade noch 48 Prozent. Das bedeute, zwischen Annahmen und heutiger Realität klafften teilweise Lücken von 4.000 Euro und mehr – pro Fahrzeug.

„Es zeigt sich,“ bestätigt auch Georg Schumm, Leiter von LHS Autoland in Filderstadt bei Stuttgart, „dass die Restwerte, mit denen viele Autohersteller vor zwei oder drei Jahren kalkuliert haben, völlig unrealistisch sind. Die Verluste müs-

sen heute alle tragen, die Werke genauso wie die Finanziers.“ Und damit letztlich indirekt auch die Leasingnehmer. Denn die Leasingraten werden künftig sicher auch diese Entwicklung abbilden, will sagen, sie werden längerfristig wohl steigen. Diese Perspektive zwingt geradezu auch die Flottenbetreiber, die Beschaffung noch mehr unter dem Gesichtspunkt zu betrachten, welche Faktoren haben wesentlich günstigere Restwerte zur Folge, welche deutlich schlechtere? Was hier renommierte Marktforschungs-Institute wie Eurotax Schwacke, Bähr & Fess Forecasts oder auch die Wiedervermarktungs-Profis großer Leasinggesellschaften momentan ermitteln, lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Design, Markt-Situation, Segmente

Grundsätzlich sollte der Fahrzeughersteller ein gutes Image bieten. In dieser Beziehung gelten gegenwärtig insbesondere die Produkte der deutschen, sogenannten Premiumanbieter als weniger problematisch. Unbedingt abzuraten ist von Exoten. Das Design der Fahrzeuge sollte vom Betrachter als modern und aktuell, nicht aber als modisch empfunden werden, weil Moden sich schnell ändern. Autos mit Spaß- und Emotions-

faktor gelten als besonders restwertstabil, zu fordern ist aber der Originalzustand ohne nachträgliche Karosserieveränderungen (optisches Tuning).

Eine starke Neuwagen-Nachfrage der ins Auge gefassten Fahrzeugtypen ist immer von Vorteil. Es ist allerdings im Hinblick auf eine günstige Restwertgestaltung darauf zu achten, dass es sich nicht gerade um Auslaufmodelle handelt und nicht um Fahrzeuge, deren Absätze mit extremen Nachlässen oder gar Dumping-Preisen angekurbelt werden müssen. Das schlägt voll auf die Wiederverkaufswerte durch. Beispielsweise beeinträchtigt ein großes Fahrzeugangebot derselben Marke oder desselben Typs in der Nähe des Herstellerwerkes, wie etwa Jahreswagen- oder Mietwagenangebote, eine günstige Wiedervermarktung. Ein Auslaufmodell wiederum lohnt sich erst dann, wenn der Neupreis mindestens 15 Prozent unter dem Angebotspreis seines Nachfolgers liegt.

Ist der Neuwagen repräsentativ für sein Segment, lässt sich auch der Gebrauchtwagen besser vermarkten. So weit es die einzelnen Segmente selbst betrifft, genießen momentan vor allem Kompakt-



- Haushalt



Restwertfördernde Merkmale:
Xenon-Licht in der Oberen
Mittelklasse (ganz li.),
Fahrzeug entstammt der SUV-
Kategorie (BMW X3) oder
ist scheckheft-gepflegt (u.)

Vans, SUVs oder auch Cabrios mit festem Klappdach eine besonders hohe Wertstabilität.

Gewährleistungs-Zusagen, Garantien, Inspektionsintervalle

Mindestanforderung sind hier die zweijährige Neuwagen-Garantie und eine möglichst hohe gegen Durchrostung, am besten 12 Jahre oder gar mehr. Besonders gefragt sind auch ausgedehnte Service-Intervalle, von 30.000 Kilometer an aufwärts für Benziner und von 50.000 Kilometer für Diesel-Varianten.

Fahrzeugausstattung

Gefragter sind Fahrzeuge mit relativ großem Laderaum und kräftigem Dieselmotor mit Rußpartikelfilter, Vorlieben für zu viel Hubraum und PS rächen sich aber später. Die Klimaanlage ist ein

Muss, allerdings erhöht eine Klimaautomatik bei Fahrzeugen mit weniger als 44 kW/60 PS Motorleistung überproportional den Kraftstoffverbrauch. Abzuraten ist auch von Fahrzeugen, die für ihre Klasse übertrieben ausgestattet sind und somit auf dem Gebrauchtwagen-Markt einen höheren prozentualen Wertverlust erleiden (Beispiel: Ledersitze oder Xenon-Licht bei einem VW Polo). Der Wert einer hohen Sonderausstattung verfällt deutlich schneller als der Wert des Autos selbst.

Farben

Gängige bzw. „unmögliche“ Farben: Die gewählten Farben sollten im Straßenbild vorkommen, darüber hinaus sollte die Farbe zur Marke und zum Segment „passen“. Bei größeren Fahrzeugen sind gedeckte Farben zu wählen, Kleinwagen dürfen „bunter“ sein. Über die meisten Kategorien be-



trachtet, sind derzeit rot und grün out. Achtung: Unattraktive Farben können im Restwert sage und schreibe zwischen fünf und acht Prozent kosten!

Sonderfahrzeuge...

...oder Fahrzeuge mit umfangreichem Innenausbau (wie etwa auf der Ladefläche von Transportern) haben einen schweren Stand bei der Wiedervermarktung. Schädlich sind auch Hinweise auf die Einsatzart als „Arztwagen“ oder „Polizeiwagen“, weil das jeweils auf verschleißfördernden Kurzstreckenbetrieb schließen lässt.

Pflegezustand

Es ist selbstverständlich, dass der Pflegezustand, in dem die Fahrzeuge zurückgegeben werden, eine größere Rolle spielt. Abgesehen vom Outfit gehört hierzu insbesondere auch der lückenlose Nachweis vorgeschriebener Service-Arbeiten, vor allem bei hochpreisigen Gebrauchtwagen.

Was der Flottenbetreiber, für den es zum Leasing keine Alternative gibt, aber nicht in der Hand hat, ist ein gegenwärtiger Trend, der paradoxerweise im wachsenden Erfolg der Leasinggesellschaften begründet liegt: Je mehr Kunden leasen, desto weniger kaufen Gebrauchtwagen und desto mehr wächst das Angebot an gepflegten, gut eingefahrenen Leasing-Rüchläufnern. Und auch das senkt auf Dauer die Preise.

Checkliste günstige Restwert-Faktoren

| | |
|----------------------------------|---|
| Markt-Situation | <ul style="list-style-type: none"> starke Neuwagen-Nachfrage keine extrem rabattierten Neuwagen Auslaufmodelle mit Neupreis mind. 15% unter Preis für den Nachfolger |
| Markenwahl | <ul style="list-style-type: none"> gutes Marken-Image Premiumanbieter, deutsche oder gängige Import-Marken keine Exoten |
| Segmente | <ul style="list-style-type: none"> Neuwagen repräsentativ für Segment insbesondere Kompakt-Vans, SUVs, Cabrio-Coupés |
| Gewährleistung, Garantien | <ul style="list-style-type: none"> mind. 2 Jahre Neuwagen-Garantie, mind. 10 Jahre gegen Durchrostung |
| Inspektionsintervalle | <ul style="list-style-type: none"> ab 30.000 km für Benziner, ab 50.000 km für Diesel |
| Fahrzeugausstattung | <ul style="list-style-type: none"> kräftiger Diesel mit Rußpartikelfilter vernünftige Limits nach oben für Hubraum und Motorleistung großes Raumangebot bzw. Ladevolumen über 44 kW/60 PS Klimaanlage ansonsten: keine übertriebene Ausstattung für die Klasse, aber bspw. Ledersitze u. Xenon-Licht ab Obere Mittelklasse |
| Farben | <ul style="list-style-type: none"> gängige Farben im Straßenbild, „passend“ zu Marke und Segment größere Fahrzeuge in gedeckten Farben falsche Farben kosten zwischen 5% und 8% |
| Pflegezustand | <ul style="list-style-type: none"> sehr gepflegter äußerlicher Zustand lückenloser Nachweis vorgeschriebener Services |

Steinschlagschaden *oder* Lackabplatzer?

Fahrzeugzustand ist gleich Fahrzeugzustand, oder auch nicht: Die standardisierte „Faire Fahrzeugbewertung“ der Leasinggesellschaften hat einheitliche Bewertungskriterien für Leasingrückläufer manifestiert.

Die „Faire Fahrzeugbewertung“ bei der Rücknahme von Leasingfahrzeugen (TÜV-zertifiziert) wird seit etwa fünf Jahren von den meisten großen Leasinggesellschaften praktiziert und hat dieser noch in den neunziger Jahren neuralgischen Kippkante in den Beziehungen Leasinggeber/Leasingnehmer jede Menge Zündstoff genommen.

Bis zu ihrer Einführung war es immer wieder einmal vorgekommen, dass sich „Schwarze Schafe“ die Kunden über sehr geschönte Restwerte und infolgedessen besonders niedrige Leasingraten „gekauft“ hatten, um ihnen dann bei der Fahrzeugrückgabe ein böses Erwachen dahingehend zu bescheren, dass natürlich die Gebrauchtwagen vom Zustand her nicht den einkalkulierten Restwerten entsprechen konnten. Die Folgen waren ärgerliche Nachbelastungen für die Kunden. Nicht zuletzt hat hier die „Faire Fahrzeugbewertung“ für einen einheitlichen Standard bei der Begutachtung und Bewertung von Gebrauchtwagen geführt und damit auch für eine höhere Kundenbindung gesorgt. Auch der Kunde kann jetzt bei einem Wechsel des Anbieters aus diesem Grund nichts mehr gewinnen, er erlebt bei Rückgabe nahezu überall dasselbe Prozedere. Fahrzeugzustand bleibt gleich Fahrzeugzustand.

Die „Faire Fahrzeugbewertung“ beinhaltet wesentlich folgende Stationen:

- Nach Vertragsende gibt der Kunde das Fahrzeug an vorher vereinbartem Ort zurück. Die meisten Leasinggeber bieten nach Absprache auch Abholung an.
- Im Beisein des Kunden wird ein Übernahmeprotokoll mit augenscheinlichen Schäden dokumentiert, danach erfolgt die Bewertung durch qualifiziertes technisches Personal mit Untersuchung und Beurteilung der Fahrzeuge nach festgelegten Kriterien innen und außen.
- Der Kunde wird innerhalb festgelegter Zeit über die Höhe evtl. Rücknahmeschäden informiert und hat die Widerspruchs-Möglichkeit. Sollten sich die Parteien nicht einigen, beauftragt die Leasinggesellschaft eine Sachverständigen-Organisation zur Erstellung eines für beide Seiten bindenden Gutachtens.
- Das Bewertungsergebnis wird Bestandteil der Fahrzeugakte und muss mindestens sieben Jahre archiviert werden.

Ein wesentlicher Bestandteil der „Fairen Fahrzeugbewertung“ sind die Schadenkataloge der Leasinggesellschaften, die hauptsächlich unterscheiden zwischen „akzeptierten, laufleistungsanalogen Schäden“ (gemessen an der Gesamtleistung üblichen Gebrauchsspuren) und dem direkten Gegenteil davon. Beispiele für beides:

Laufleistungsanaloge Schäden (akzeptiert)

- Felgen: Raddeckel Kratzer und Schrammen, Rostansatz (Salz), beschädigte Lackoberfläche



- Lackierung: Steinschlagschäden kleiner gleich drei Stück pro Quadratdezimeter im Frontbereich, Abschürfungen, Kratzer Türgriff, Lackabschürfungen Türkante und Stoßfänger, Lackveränderungen, Kratzer an der Oberfläche, Waschstraßen-Beeinträchtigungen

- Karosserie: Einzelne Beulen und Dellen ohne Lackabspalterungen, zwei Zentimeter im Durchmesser

Nicht laufleistungsanaloge Schäden (nicht akzeptiert)

- Felgen: Deformierung, Verformung, Bruch, Absplitterung, Anfahrschäden, eingedrücktes Felgenhorn
- Lackierung: Lackschäden, die eine Beilackierung erfordern; Lackabplatzer, Roststellen, die bis zur Grundierung reichen; Beseitigung von Aufklebern u. Beschriftungsfolien; Lackschäden durch Harz- und Säureeinwirkung, Farbunterschiede als Folge von Teillackierungen

- Karosserie: Hagelschäden, nicht behobene Unfallschäden, alle anderen Karosserieschäden

So weit nur ein Auszug, bei der Deutschen Leasing etwa ist das entsprechende Dokument inklusive aussagekräftiger Beispiel-Abbildungen 12 DIN A4-Seiten stark.

Nach Aufnahme der Schäden fertigen die Leasinggesellschaften auf Basis des Übernahmeprotokolls ein sogenanntes Minderwert-Gutachten an, in dem die Abzüge vom Restwert durch die Leasinggesellschaft (der Minderwert) mit den anzusetzenden Reparaturkosten verglichen werden. Schließlich ist es nicht unbedingt notwendig, jede kleine Delle vor der Wiedervermarktung zu reparieren. Daher steht sich der Leasingnehmer mit der Akzeptanz eines solchen Minderwertgutachtens (siehe beispielhafte Tabelle der Deutschen Leasing für einen Mittelklassewagen) allermeistens besser.

Beispiel-Minderwert-Gutachten / Deutsche Leasing/carexpert

| Bauteil / Mittelklassewagen | Beschädigung | Reparaturkosten-Ansatz in Euro ca. | Minderwert in Euro |
|-----------------------------|-----------------|------------------------------------|--------------------|
| Motorhaube | Steinschlag | 440,- | 0 |
| Tür vorn links | Gebrauchsspuren | 0 | 0 |
| Tür hinten links | Gebrauchsspuren | 0 | 0 |
| Seite rechts | Kratzer | 480,- | 135,- |
| Tür hinten rechts | Delle | 460,- | 125,- |
| Tür vorn rechts | Delle | 460,- | 125,- |
| Kotflügel rechts | Gebrauchsspuren | 0 | 0 |
| Dach | Gebrauchsspuren | 0 | 0 |
| LM-Felge vorn rechts | Gebrauchsspuren | 0 | 0 |
| Stoßfänger hinten | Kratzer | 450,- | 100,- |
| Summe | | 2.290,- | 485,- |

Qualität und Leistung erleben.



CHANGE

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 Oberklasselimousine. Lernen Sie den neuen Toyota Avensis kennen. Detail für Detail. 0180/5 35 69 69 (0,12 €/min).



Nichts ist unmöglich. **TOYOTA**



Alles wieder im

Kratzer, Dellen, Parkrempler: Für solche „Kleinigkeiten“ genügt es, die Fuhrparkfahrzeuge zur Aufbereitung oder Smart-Repair zu geben. Wir sagen warum und wohin.

Dem geschulten Gutachter entgeht keine noch so kleine Macke, wenn der Restwert bestimmt werden soll – sei es bei der Leasing-Rückgabe oder für die Vermarktung des Gebrauchten. Auch wenn gemäß der Fairen Fahrzeugbewertung, deren Maßstäbe sich u.a. die Mitgliedsunternehmen des VMF auf die Fahne schreiben, bei üblichen Gebrauchsspuren wie kleinen Steinschlagschäden oder Kratzern beide Augen zugedrückt werden und keine Berechnung erfolgt. Doch Beschädigungen, die darüber hinaus gehen, schlagen in Form von Restwertverlust zu Buche, mit dem die Leasinggesellschaften wiederum den Fuhrparkbetreiber belasten. Nicht erst, wenn es kein Zurück mehr gibt, sollte gerechnet werden. Oftmals können wertstei-

gernde Ausbesserungen und Aufbereitung zeitnah und unter dem Strich kostengünstiger ausgeführt werden, als mit Teillackierungen oder Austausch-Teilen. Das betrifft sowohl die Karosserie als auch den Fahrzeuginnenraum. Doch wie funktioniert dies? Wir haben recherchiert, um mehr über Techniken, Möglichkeiten sowie Kosteneinsparungen herauszufinden. Außerdem führen wir hier und im Kasten eine Auswahl der Betriebe an, die mit mehreren Filialen aufgestellt sind.

Welche Anbieter?

Die wohl am häufigsten vorkommenden Bagatellschäden betreffen kleine Beulen, Kratzer, Lackplatzer und lassen sich per Smart-Repair, der Small to Medium Area Repair Technic, oder per Spot-Repair beheben. Viele Fahrzeughersteller verfügen über Werkstätten, die diese Services durchführen. Als bundesweit aufgestellter Filialist bietet beispielsweise A.T.U. seit Juli 2006 in 560 Stationen die Dienstleistungen Smart-Repair an.

Darüber hinaus setzt Volkswagen seit diesem August Clever Repair-Mobile ein, die sämtliche benötigten Werkzeuge für Glas-, Steinschlag-, Leder-, Stoff- sowie Kunststoffreparaturen innen und außen, auch für kleinere Lackierungsarbeiten, an Bord haben. Damit können Arbeiten direkt beim Kunden durchgeführt werden. Bis Jahresende sollen 30 VW Caddys mit der mobilen Reparaturtechnik unterwegs sein.

Als Partner des Plus Services, einer Konzerngesellschaft des TÜV Süd, arbeitet das Autopflegezentrum (APZ) nun als Dienstleister in Sachen Fahrzeugaufbereitung und Smart-Repair mit, um für die Flottenkunden des Plus Services den Fahrzeugdurchlauf bis zum Ende aus einer Hand liefern zu können. Das Autopflegezentrum, Mitglied im Bundesverband Fahrzeugaufbereitung, ist darüber hinaus für gewerbliche Kunden bundesweit mit 120 mobilen und festen Teams aufgestellt, inklusive Hol-/Bringservices und Ersatzwagen-Option.



Spot-Repair für kleinere Lackschäden und Kratzer erspart den großflächigen Teiletausch (großes Bild)

Kleine Steinschlagschäden in der Scheibe repariert der Mechaniker in 30 Minuten (li.o.)

Auch Macken in der Felge lassen sich „unsichtbar“ machen (li. Mitte)

Brandlöcher im Sitz verschwinden, indem sie gefüllt und farblich angepasst werden (li.u.)

Kleine Dellen ohne Lackschäden werden von innen ausgebeult (re.)

gewandt wird, lassen sich Parkdellen, Hagelschäden usw. bis zu einer Größe von ca. 5 cm Durchmesser – lackierfrei – beheben. Vorausgesetzt, die Lackoberfläche ist intakt. Die Delle wird von der Unterseite des Bleches her mit Spezialwerkzeugen bearbeitet und punktuell herausgedrückt. Anhand der Reflexionen einer fluoreszierenden Lampe auf der Oberseite des Bleches lässt sich genau feststellen, an welchem Punkt das Werkzeug eingesetzt werden muss. Diese Reparaturmethoden sind laut A.T.U. seit geraumer Zeit von nahezu allen namhaften Versicherern anerkannt und kommen u.a. auch bei Hagelschäden zur Anwendung. Die Preislisten starten anbieterabhängig ab 50 Euro netto. Bei Schäden im Innenraum an Kunststoff, Leder und Stoff können z.B. Brandlöcher in Stoff oder Ledersitzen behoben werden oder Bohrlöcher von Handyhalterungen aus Armaturentafeln beispielsweise durch Stopfen oder Kleben beseitigt werden. Aber auch gerissene Bezüge lassen sich wieder instandsetzen. Kosten hierfür werden in den uns vorliegenden Preislisten ab 40 Euro netto abhängig von Größe und Material angesetzt. Im Übrigen können auch beschädigte Felgen, sofern es sich nur um optische Macken und keine Deformationen handelt, wieder aufbereitet werden.

Welche Einsparungen?

Nehmen wir jetzt einmal an, das zurückzugebende Mittelklasse-Firmenfahrzeug verunzieren folgende durchaus üblichen Minderwert-relevante Beschädigungen wie auch schon in der Tabelle auf Seite 64 angegeben: ein Kratzer an der rechten Seite (135 Euro), zwei Dellen in den Türen (je 125 Euro), ein Kratzer im Stoßfänger (100 Euro). Insgesamt würden dem Fuhrparkleiter 485 Euro an Minderwert in Rechnung gestellt werden. Lässt er das Fahrzeug nun vor der Rückgabe von einem Aufbereiter mit Smart-Repair Instand setzen, sind schnell einige hundert Euro eingespart. Ein Anbieter, den Computacenter-Fuhrparkleiter Burkhardt Langen beauftragt, berechnet für diese Arbeiten ca. 255 Euro, 230 Euro, die der Fuhrparkleiter dem Fahrer einspart, weil er für diese Schäden sowieso aufkommen muss.

Ist im Unternehmen eine Kfz-Werkstatt untergebracht, wäre es eine Überlegung Wert, einen Mitarbeiter für dieses Spezialgebiet ausbilden zu lassen. Der Werkstatt-ausrüster Würth beispielsweise bietet Schulungen und Lehrgänge an.

Reinigung

Im Laufe eines Fahrzeuglebens beziehungsweise der Leasingdauer verbringt der Dienstwagenfahrer viel Zeit im Fahrzeug. Viele Fuhrparkleiter sehen deshalb schon in den Überlassungsverträgen vor, dass die Fahrzeuge von ihren Besitzern regelmäßig saubergehalten werden sollen. Schließlich ist und bleibt der Dienstwagen ja auch ein Repräsentationsobjekt. Doch Außenwäsche allein reicht nicht, Innen- und Kofferraum saugen gehört auch dazu. Was jedoch macht man gegen hartnäckige Flecken in Polstern und auf dem Fahrzeugboden?

Dass Zigarettenrauch sich nicht nur in die Polster, sondern auch an den Innenraumhimmel, in Kunststoffoberflächen und Verkleidungen setzt, ist bekannt, doch was hilft hier gegen?

Mit der professionellen Reinigung beherrschen die anerkannten Pflegebetriebe einen weiteren Bereich der Fahrzeugwerterhaltung. Nach Bedarf werden Textilien und Dachhimmel shampooiert sowie mit Nass-Trocken-Reinigungsgeräten behandelt, die Kosten liegen ganz unterschiedlich. Ganz hartnäckige Verunreinigungen lassen sich per CO2-Reinigung mühelos entfernen. Mithilfe von Trockeneispellets, die auf die schmutzige Fläche, egal welches Material, gestrahlt werden, lösen sich die Schmutzpartikel, das Gas verflüchtigt sich. Steht das Remarketing von gekauften Fuhrparkfahrzeugen an, lohnen sich darüber hinaus Motorwäsche und Lackpolitur vor allem, wenn die Veräußerung nicht nur an Händler, sondern an privat erfolgt, denn eine optische Wertsteigerung zahlt sich in barer Münze aus.

Durchblick

Kleine Macken in den Scheiben führen nicht zwingend zum Komplett-Austausch. Liegt der Schaden nicht im Sichtbereich des Fahrers, weiter als 10 cm vom Rand entfernt und beträgt seine Größe weniger als eine 2-Euro-Münze, kann mittels einer Füllung das Loch in kurzer Zeit ausgebessert werden. Führend in diesem Bereich und deutschlandweit mit 180 Betrieben aufgestellt präsentiert sich Carglass. Die Glass Medic-Reparatur führen die Mitarbeiter auch vor Ort beim Kunden durch, sie kostet bei Teil- und Vollkaskoversicherungen keinen Cent extra und stuft die Schadenfreiheitsklasse nicht hoch.

Fazit: Natürlich sieht das Leistungsportfolio der Unternehmen, die sich auf die Fahrzeugaufbereitung spezialisiert haben, noch umfangreicher aus. Von Lackaufpolierung über Lackversiegelung scheint nichts zu aufwändig. Doch wenn es lediglich auf die Werterhaltung während der Laufzeit und der Vermeidung von Wertminderung bei Rückgabe oder Remarketing ankommt, zeigen die angesprochenen Maßnahmen allein bei einem Fahrzeug schon enormes Einsparpotenzial auf. Rechnen lohnt sich immer.

Lack

Welche Schäden?

Grundsätzlich wird zwischen drei Produktgruppen unterschieden: Lackschäden, Dellen, Löcher in Kunststoff oder Textilien. Klassische Parkschäden u.a. im Bereich der Stoßfänger, Radläufe, Außenspiegel usw. können mit Hilfe spezieller Reparaturtechniken in nahezu Originallack-Qualität mit einer Kostenersparnis von bis zu 80 Prozent der konventionellen Instandsetzungskosten, die durch Austausch entstehen würden, wieder hergestellt werden. Mit der Methode lassen sich Schäden bis ca. handtellergroß, andere bemessen entsprechend der Kratzerlänge, innerhalb kurzer Zeit beheben. Veranschlagt werden je nach Anbieter, Aufwand und Größe Kosten ab 65 Euro aufwärts. Mit einem speziellen Verfahren, das auch bei der Neuwagenproduktion an-

Anbieter Fahrzeugaufbereitung / Smart Repair

- www.apz-online.biz
- www.atu.de
- www.autolackdoc.de
- www.bvjf.de
- www.bundesverband-fahrzeugaufbereitung.de
- www.carglass.de (Glas)
- www.car-top.de
- www.dekra.de
- www.dent-wizard.de
- www.mister-ice.de
- www.plus-service.de
- www.smartrepair-verzeichnis.de
- www.wuerth.de



Was passiert
eigentlich mit den
Leasingrückläufern?
Ein Tag bei BCA in Neuss
gibt Aufschluss.

Wenn der

Wissen Sie eigentlich, wohin Ihre Fuhrparkfahrzeuge gehen, nachdem die Rückgabe mit dem Leasinggeber abgewickelt wurde? Wenn Sie jetzt meinen, das interessieren Sie nicht, sollten wir eine essenzielle Verbindung herstellen. Denn dort, wo die Fahrzeuge wiedervermarktet werden, entstehen und bestätigen sich die realen Restwerte, die die Leasingraten schließlich mitbestimmen. Die Leasingraten, wegen denen Ihre Entscheidung vielleicht auf das eine oder andere Fahrzeug gefallen ist.

Wir befinden uns im Hafengelände von Neuss, auf 75.000 m² Lagerfläche stehen über 1.000 Fahrzeuge bei der BCA Autoauktionen GmbH, dem Auktionator, der die erwähnten Leasingrückläufer wieder an den Mann bringt. BCA gibt es schon seit 60 Jahren, 1946 fand in Großbritannien die erste Autoauktion seinerzeit in einem Zirkuszelt statt. Seit dem ist viel passiert, die Gebrauchtwagenspezialisten veranstalten mittlerweile in elf europäischen Ländern Auktionen und verauktionsieren dabei in 41 eigenen Auktionszentren jährlich ca. 1,3 Millionen Fahrzeuge aller Art. In 2005 wurden alleine in Deutschland 90.000 Fahrzeuge verauktioniert; Tendenz steigend.

Hier in Neuss steht die BCA-Deutschland-Zentrale, einer von derzeit sechs Standorten in Deutschland, an denen Gebrauchtwagen aus Inzahlungnahmen, Leasing- und Mietwagenrückläufern etc. unter den Hammer kommen. Apropos Hammer: der fällt bei der heutigen Auktion von Leasing-

fahrzeugen sprichwörtlich minütlich. Durchschnittlich 45 Sekunden brauchen die zwei Auktionatoren bis ein Fahrzeug den Besitzer wechselt, ganze 230 Stück im Verkaufswert von 2,3 Millionen Euro werden durch die Halle gefahren und versteigert.

Zum Ersten...

In einer Geschwindigkeit, die selbst Dieter-Thomas Heck vor Neid erblassen ließe, beten sie die technischen Daten herunter, teilen den Startpreis mit und warten auf Gebote. Meist nicht lange: „Ihre Wahl war gut, aber die Konkurrenz schläft nicht, legense noch einen drauf.“ Und die Gebote hageln im Sekundentakt, in 100-Euro Schritten, mal aus der Halle, mal per Internet, denn das Geschehen wird live an die Bieter ins Internet übertragen. Die Monitore geben Auskunft zum aktuellen Preis. „Zum ersten, zum zweiten...“ da kann es schon passieren, dass noch jemand dazwischen geht, kein noch so verstohlenes Handzeichen entgeht den Herren auf dem Podium „...und zuuuuummmm Dritten.“

Und im selben Minutentakt fahren die Fahrzeuge vor, werden von allen Seiten begutachtet, die Daten aus dem Auktionskatalog, auch Online abrufbar, abgeglichen, hier und da telefonieren die Interessenten und geben im Anschluss möglicherweise noch ein Gebot ab. Das aktuelle, hauptsächlich deutsch geprägte Fuhrparkbild, bestätigt sich im Angebot, überwiegend deutsche Fabrikate rollen durch die Halle, viel Kompakt-

und Mittelklasse ist dabei, Audi A4 Avant, VW Golf Variant, Ford Focus, BMW 320d, Opel, Mercedes, mal in zwei, mal in dreifacher Ausführung, meist in gedeckten Farben. Auch in den Laufzeiten und Laufleistungen spiegelt sich die Fuhrparkverwendung wider: unter 90.000 km seltener, ebenso über 200.000 km, viele drei bis vier Jahre, aber auch mehr Jahre alt. Alles unter Ausschluss der Sachmängelhaftung, etwaige darüberhinaus gehende Reklamationen werden vollständig von BCA gehandelt.

Zum Zweiten...

Leasingfahrzeuge sind beliebt, zum einen entstammen sie dem Angebot der großen Leasinggesellschaften ASL, Athlon, LeasePlan und Masterlease, kehren scheckheftgepflegt und oft mit vielen Autobahnkilometern auf dem Tacho zurück. Zum anderen steuern Fuhrparkbetreiber wie Finanzierungsbanken Fahrzeugmasse bei. Highlight der Auktion war ein BMW Z8, der für 77.000 Euro (Gutachtenwert 64.000 EUR) unter den Hammer kam. Und wer über die erzielten Preise nachdenkt, sollte beachten: Die Bieter wissen ganz genau, was ihre Kunden wiederum bereit zu zahlen sind. In den Leasing/Flottenauktionen finden in der Regel mehr als 80 Prozent der Fahrzeuge einen Abnehmer. Viele Händler kaufen gezielt zu, um ihr Gebrauchtwagenangebot aufzufüllen, andere verfügen über gute Absatzmärkte in osteuropäischen Ländern. Hauptsache der Preis stimmt – für beide Seiten. Wie stark das Interesse und damit die Preise für bestimmte Fahrzeuge



1



2



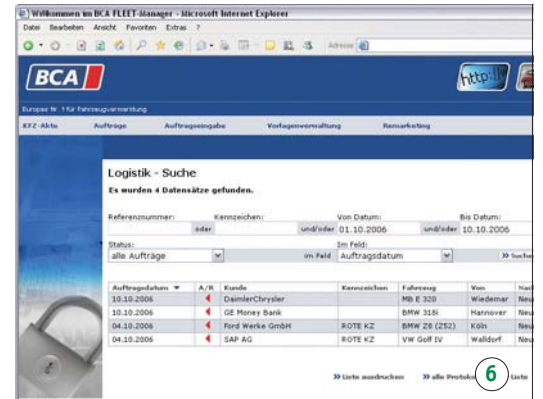
3



4



5



6

Hammer fällt

gelenkt werden können, verdeutlicht National Sales Manager Paul Wagner: „Eine zielgruppenspezifische Kundenauswahl ist von großer Bedeutung für die zu erzielenden Preise.“ In dieser Beziehung können die Vermarktungs-Profis auf jahrelange Erfahrung und die Kaufhistorie eines Händler-Stamms von 7.500 geprüften, aktiven Kontakten in Deutschland und über 22.000 in Europa zurückgreifen.

Vor den Terminen lädt der BCA-eigene Kundenservice unterstützt von 12 regionalen Händlerbetreuern gezielt Kunden ein, so dass wie an je-

nem Dienstag in Neuss etwa 150 Händler vor Ort, dazu 150 online der Auktion aktiv beiwohnen. „Und je mehr Käufer, umso bessere Preise“, weiß Peter Dietrich, Geschäftsführer der BCA Autoauktionen GmbH, und freut sich, dass seit einem Jahr über die patentiert BCA-Software LiveOnline der Käuferkreis auch bis ins Ausland vergrößert werden konnte. „Bei jeder physischen Auktion werden etwa 25 Prozent der Fahrzeuge an Online-Käufer veräußert, wir erreichen also auch diejenigen, die aus individuellen Gründen nicht persönlich anwesend sein können.“

Dass der Online-Handel die realen Auktionen ganz

1. 230 Fahrzeuge stehen bereit, unter dem Hammer zu kommen
2. „Was ist mir der Wagen wert“ – das Überprüfen die Händler anhand der technischen Daten
3. Kommt kein Gebot mehr aus der Halle oder dem Netz, fällt der Hammer nicht nur sprichwörtlich
4. Handzeichen für ein höheres Gebot: geschäftiges Treiben wie an der Börse
5. Das derzeitige Höchstgebot für den Smart stammt von einem Live Online-Bieter
6. Die Logistbeauftragung- und überwachung ist eine der vielen Funktionen der Online Fleet Manager Software

Schraube locker?

Dann nichts wie ab damit
in unseren neuen Servicekoffer.



Wilhelm Bott GmbH & Co. KG · Bahnstr. 17 · D-74405 Gaildorf



Übersichtlichkeit und Ordnung ist längst nicht alles, was unsere Fahrzeugeinrichtungen auszeichnet. Die Module sind zudem crash-getestet, absolut ladungssicher und ganz nach Ihren Wünschen zusammenstellbar.

Überzeugen Sie sich selbst: Bei einem unverbindlichen Beratungsgespräch mit Vorführfahrzeug. Wir freuen uns auf Sie.

+49 (0) 79 71/251-0 · www.bott-group.com



1. Einblicke hinter die Kulissen von BCA gewährten Paul Wagner (v. l.) und Detlef Hochgeschurz (beide BCA), Julia Rose und Bernd Franke (beide FM)

2. BCA-Geschäftsführer Peter Dietrich will Deutschland zum Drehkreuz des europäischen Gebrauchtwagenhandels entwickeln

3. Die Remarketingverantwortlichen der Leasinggesellschaften verfolgen die Gebote auf ihre Fahrzeuge (v.li.): Dirk Haubold, Berthold Müller (beide LeasePlan), Alois Schwarz (ASL), Jörg Lingenberg, Ralph Schroers (beide Athlon)

verdrängt, glaubt Detlef Hochgeschurz, National Sales Key-Account Manager bei BCA, wiederum nicht. „Wichtig ist, dass hinter dem virtuellen Ort immer noch echte Menschen mit Erfahrung und hohem Kfz-Sachverstand stehen, die man fragen kann. Ein Fahrzeug kann nicht durch die Datenleitung vom Verkäufer zum Käufer gelangen, d.h. es wird immer beispielsweise die Frage nach der Logistik auftauchen. Zum anderen wollen die Händler gerade ältere Autos anschauen, bevor sie darauf bieten, und das geht nur vor Ort. Hier können sie die Käufe auch direkt auf den mitgebrachten Hänger laden.“

Zum Dritten

Nicht nur für die Leasinggesellschaften, auch für die Fahrzeughersteller hat die Gebrauchtwagenvermarktung über BCA eine entscheidende Bedeutung. Die Zahl der Fahrzeuge samt Daten, die seit Jahren durch die Hände des Dienstleisters gehen, birgt statistisches Potenzial, das Rückschlüsse über Image, über den Erfolg von Marketingkampagnen, über Präferenzverschiebungen innerhalb Europas und vieles mehr liefern kann. So können frühzeitig Restwerte verifiziert oder korrigiert werden. Die Profis von BCA gelten demnach auch als Anlaufstelle in Sachen Beratung.

Die Bedeutung der Sparte Flotten und Leasing bei BCA wächst stetig. Das führt dazu, dass rein rechnerisch an jedem Tag an einem der Standorte in Deutschland eine BCA-Auktion stattfindet.

Full Service Remarketing

Neben den Leasing- und Vermietgesellschaften gehören ebenso Kauffuhrparks zur Klientel des Gebrauchtwagenvermarkters. Mit einem Full Service-Remarketing-Programm, der Online Anwendung „Fleet Manager“, welche von der Fahrzeugeinstellung von Neuwagen, Abholung bzw. Tausch des Gebrauchtwagens, An- und Abmeldung, Begutachtung bis zur Vermarktung der Ausläufer durch Bereitstellung einer virtuellen Fahrzeugakte alle Vorgänge steuert und überwacht, erhält der Fuhrparkleiter individuelle Dienstleistungen aus einer Hand und mit großer Sicherheit.

„Wir übernehmen beim Verkauf das volle Inkassorisiko, unabhängig ob Online oder physisch verkauft wird. Das bedeutet, wenn der sprichwörtliche Hammer gefallen ist, zahlen wir unmittelbar den Kaufpreis an den Verkäufer, übernehmen die Fakturierung an die jeweiligen Käufer und organisieren die Logistik. Damit bieten wir für Firmen die erforderliche Revisionsicherheit und die Transparenz aller Prozesse, inklusive Liquidität, dafür ohne Risiko. Wenn Fahrzeuge in großen Stückzahlen vom Kunden zurückkommen, können wir eine kostenfreie und versicherte Lagerung auf 200.000 m² gewährleisten, das spart Kfz-Versicherungskosten und -Steuern. Nicht zuletzt fungieren wir beratend, was die Art des Verkaufs – ob über unsere Online-Plattform oder Auktionen – und die Mindestverkaufspreise angeht, damit für alle Flottenfahrzeuge die besten Preise erzielt werden können“, erläutert Detlef Hochgeschurz das Flottenangebot.

Die physischen Auktionen standen am Anfang und sind heute eine Kernkompetenz, durch sie ist BCA groß geworden. Doch im Internet-Zeitalter spielt auch der Online-Handel eine immer größere Rolle. Mit acht Jahren Online-Erfahrung haben sich die Vermarkter europaweit etabliert. In einem ganzheitlichen Konzept kann der Kunde wählen zwischen der physischen Auktion, dem Biet- oder Festpreisverkauf, einem offenen oder geschlossenen Käuferkreis, auf eigenen von BCA gebrandeten Plattformen.

BCA geht aber auch zum Kunden: In professionell durchorganisierten Vor-Ort Auktionen werden zum Beispiel auch im DaimlerChrysler Flottencenter in Wiedemar die Fahrzeuge verauktionsiert. Oder warum nicht auch einmal bei einem Möbelhaus eine größere Anzahl von Firmenfahrzeugen unter den Hammer bringen?

„Deutschland hat als Vermarktungsplatz einige Vorteile, nicht nur die zentrale Lage innerhalb Europas mit ausgebauter Infrastruktur, als zweitgrößter Gebrauchtwagenmarkt, auch herrscht hier eine besondere Dichte an Kfz-Händlern, werden hohe Restwerte erzielt. Wir möchten hier gerne eine Drehscheibe für den internationalen Gebrauchtwagenhandel schaffen“, so Peter Dietrich. Letztere ist das mittelfristige Ziel des Geschäftsführers im zusammenwachsenden Europa. Zum Wohle aller, der Firmenkunden, der Leasinggeber, der Fahrzeughersteller, der Kfz-Händler und nicht zuletzt BCA.

Zwei von fünf Kunden...

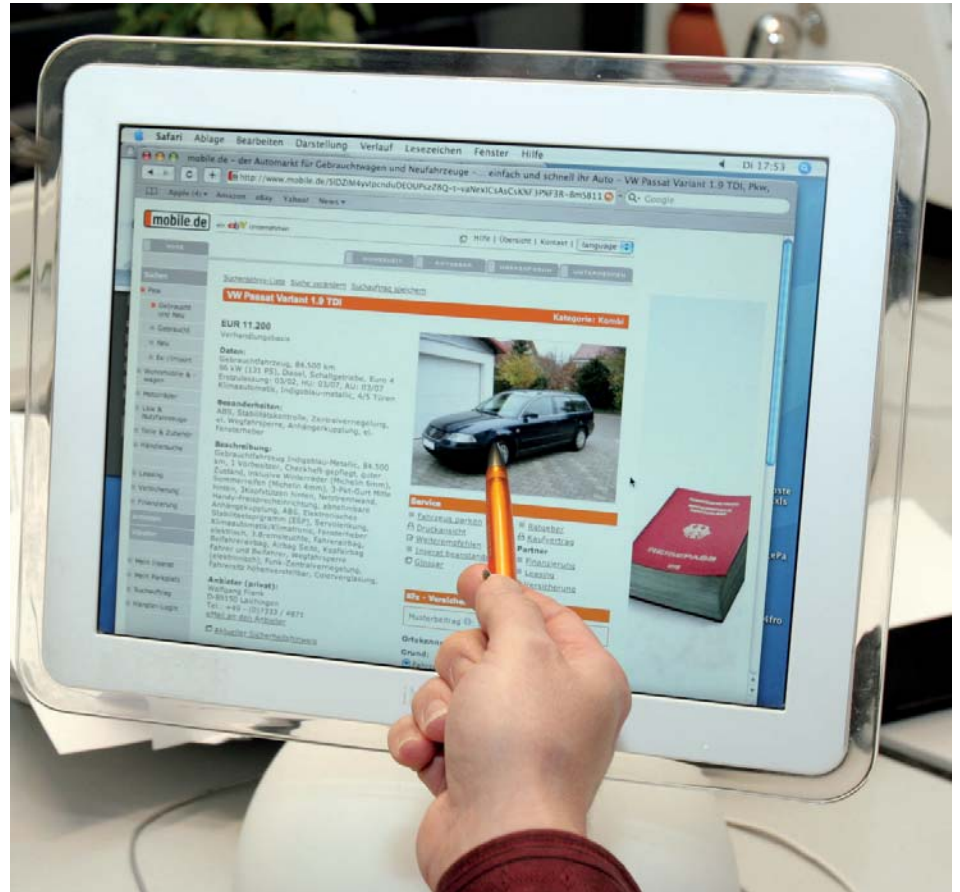
...für die europaweite Vermarktung der Gebrauchtfahrzeuge können Flottenbetreiber über die großen Internet-Portale wie **mobile.de** und **AutoScout24.de** gewinnen.

Ein Schuss ins Geratewohl, den auch ein Gebrauchtwagen-Interessent so hätte abgeben können: Gesucht wurde ein VW Golf-Diesel mit einer Motorleistung zwischen 44 kW/60 PS und 55 kW/75 PS im Preisbereich zwischen 6.000 Euro und 8.000 Euro und einer Erstzulassung zwischen 2000 und 2003 in einem Umkreis von 50 Kilometern rund um die Postleitzahl 53332 (Bornheim im Rheinland). Eingegeben über zwei der größten deutschen Gebrauchtwagen-Börsen im Internet, **mobile.de** und **AutoScout24.de**, dauerte die Beantwortung insgesamt keine drei Minuten: Vier Golf IV 1.9 SDI (50 kW/68 PS) mit Gesamtlauflängen zwischen 65.500 und 121.000 Kilometern und Preisen zwischen 6.750 Euro und 7.800 Euro brutto, in Bonn, Halver, Mönchengladbach und Troisdorf. So schnell geht das.

Sehr detaillierte Angebote mit Bildern auf einen Klick nach spezifizierter Suche bis hin zu Ausstattungsvorgaben, das Tempo dieses Mediums an sich und die Vernetzung mit der letzten Wohnstube machen die Gebrauchtwagen-Internet-Portale natürlich auch für Verkäufer, und damit nicht zuletzt auch für Flottenbetreiber interessant. Eine Umfrage des Center Automotive Research (CAR) in Gelsenkirchen ergab, dass das Internet für die Kontaktaufnahme zwischen Käufer und Verkäufer unverzichtbar geworden ist. „Knapp 40 Prozent aller Kaufinteressenten gelangen online zu Anbietern gebrauchter Autos“, weiß CAR-Chef Ferdinand Dudenhöfer, „Die meisten Gesuche werden über die Internet-Börsen **mobile.de** und **AutoScout24.de** weitergeleitet. Allein beim Marktführer **mobile.de** dürften rund 60 Prozent aller Gebrauchtwagen auf dem deutschen Markt in der Datenbank stehen.“

Bei **mobile.de** haben nach Unternehmensangaben die Käufer die Auswahl unter rund einer Million Fahrzeugen allein in Deutschland. Die Handelsform ist ausschließlich das Anzeigenformat. Über Inserats- und Suchfunktion werden Verkäufer und Käufer mit den Kontaktdaten zusammengebracht. Das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage soll allen Beteiligten den schnellen Erfolg garantieren. Das Angebot ist inzwischen in sechs verschiedenen Sprachen verfügbar und trägt damit der Vielzahl von Zugriffen aus dem europäischen Ausland Rechnung. So können Händler und Flottenbetreiber neue Märkte erobern und den Verkaufserfolg deutlich steigern.

Neben dem öffentlichen Bereich bietet **mobile.de** einen geschlossenen Bereich, den registrierte Händler oder Flottenbetreiber für den B2B-Handel nutzen können. Hier erhalten Leasinggesellschaften, Hersteller, Vermieter oder Firmen mit großen Fuhrparks Nachfragen von mehr als 27.500 angeschlossenen Kfz-Händlern. Um unter Ausschluss von Privatkunden handeln zu können, stellt **mobile.de** Geschäftskunden darüber hinaus Suchmöglichkeiten nach Verkäuferzielgruppen, Nettopreis-Inseraten und Anzeigen mit Händlerpreisen zur Verfügung. Mit Hilfe dieser erweiterten Suchfunktionen finden Händler die passenden Fahrzeuge für den Lagerbestand oder direkt für ihre Kunden und Interessenten. Außerdem wird der Suchauftrag von gewerblichen Kunden vielfach genutzt, um Fahrzeuge anzukaufen, wenn beispielsweise eine Leasingge-



Das Tempo des Mediums an sich: Detaillierte Angebote auf einen Klick bei Marktführer **mobile.de**



B2B-Plattform in der Testphase: Bei **AutoScout24.de** steht die europaweite Einrichtung unmittelbar bevor

sellschaft oder auch ein Flottenkunde Fahrzeuge im geschlossenen Bereich für den Vorverkauf anbieten, deren Verträge in den nächsten Wochen auslaufen bzw. die demnächst zum Ersatz anstehen.

Für Flottenkunden beträgt die Grundgebühr 39 Euro. Das Einstellen von 1 bis 10 Fahrzeugen kostet 99 Euro, danach zahlen Geschäftskunden bei **mobile.de** monatlich für Inserate und eingestellte Bilder (max. fünf) gestaffelte Preise. Das Preissystem richtet sich nach dem tatsächlichen Inseratsvolumen, also der Nutzungsintensität. Darüber hinaus können Händler und Flottenbetreiber **mobile.de** in einer Testphase von zwei Monaten unverbindlich kostenlos nutzen und in diesem Zeitraum beliebig viele Fahrzeuge inserieren, Durchschnittspreise ermitteln, das Händlerforum nutzen und viele weitere Dienste in Anspruch nehmen. Ist ein Vertrag geschlossen, kann der Nutzer mit 14-tägiger Frist zum Monatsende kündigen.

Auch bei **AutoScout24.de** wird der Flottenbetreiber Händlern gleichgestellt. Die AutoScout24-Inseratsgestaltung ermöglicht den jeweiligen Nutzern ebenfalls exklusiv, die Angebote beispielsweise durch Einfügen von Firmen-Logos, Fettschrift oder Untertiteln bis zu sieben zusätzlichen Zeilen für Detailinformationen von denen privater Anbieter abzuheben, was die Nachfrage und den Wiedererkennungseffekt steigern sollen. Eine B2B-Plattform für Firmenkunden befindet sich bei **AutoScout24** gerade in Italien in der Testphase, die europaweite Einrichtung steht unmittelbar bevor. Hierüber sollen Firmenkunden künftig sowohl sofort verkaufen, als auch über Auktionen versteigern können. Eine detaillierte Ausstattungsbeschreibung mit bis zu neun großformatigen Fotos (Innen- und Außenansichten) und einem grafischen Schadensbericht sollen den Absatz zusätzlich fördern helfen.



Flottenmanagement: Herr Zivaljic, seit mehr als einem Jahr können über die AUTOonline-Plattform Fleetonline nun Flottenfahrzeuge, also nicht nur Unfallfahrzeuge vermarktet werden. Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Geschäftszweig, bisher gemacht, wie hat er sich entwickelt?

Zivaljic: In der Anfangszeit haben wir das Geschäftsmodell Restwertbörse 1:1 auf die Flottenbörse übertragen, mussten aber schnell feststellen, dass die Geschäfte unterschiedlich funktionieren. Heute tauchen wir mit unseren Dienstleistungen auf eine ganz neue Art und Weise wirklich in die Fuhrpark-Prozesse ein. Dadurch können wir den Vermarktungsprozess des Kunden nicht nur vereinfachen, sondern gleichzeitig noch profitabler machen. Dies gelingt uns insbesondere über unsere neue, kompetente und abgestimmte Betreuung durch Außen- und Innendienst. So werden die Vermarktungsprozesse individuell begleitet.

Beispielsweise achten wir darauf, ob Zahlungseingänge erfolgen oder die Abholung zeitnah geschieht. Wir kommunizieren eng mit dem Fuhrparkleiter, damit alles in seinem Interesse und mit der gebotenen Schnelligkeit geschieht. Für den Kunden ist es essentiell, dass die Prozesse im Ganzen funktionieren, der erzielte Verkaufswert ist nicht das alleinige ausschlaggebende Erfolgskriterium unserer Kunden. So setzen wir die individuellen Definitionen der Kunden um, beispielsweise die maximale Vermarktungsdauer inklusive Begutachtung, Vermarktung und Abholung. Wir konzentrieren uns auf Kauffuhrparks, in denen das Kerngeschäft nicht Automobil ist, daneben mittelständische Leasinggesellschaften, die die transparenten und reversionssicheren Prozesse schätzen. Der Erfolg gibt uns Recht, dass wir gerade hier mit

Lohnenswerte

Interview mit Velemir Zivaljic, Leiter Flottenvermarktung bei AUTOonline in Neuss

Vorteile

unseren schlanken Prozessen wettbewerbsfähig sind.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bietet AUTOonline dem Fuhrparkleiter an?

Zivaljic: Unsere Leistung geht weit über das Angebot eines Online-Marktplatzes im B2B-Geschäft hinaus. Wir begleiten den Fuhrparkleiter bei der Ausschreibung seiner Flottenfahrzeuge. Der Fuhrparkleiter kann seine Fahrzeuge mit unserer Software in Eigenregie vermarkten. Er kann hierüber Sachverständige beauftragen, die das Gutachten samt Fahrzeugfotos automatisiert über die Schnittstelle ihrer eigenen Gutachtensoftware in die Börse einstellen. Auf Wunsch übernehmen wir die Einstellung für den Kunden als Service, d.h. der Kunde übermittelt uns die zu vermarktenden Fahrzeuge einzeln oder in Masse. Nach einem vereinbarten Angebotszeitraum braucht der Fuhrparklei-

ter nur noch dem Verkaufspreis online zuzustimmen. In der Restwertbörse wie im Flottenmarkt können die Käufer die Gebote anderer Kaufinteressenten bis zum Auktionsende nicht einsehen. Dies hilft dem Käufer unabhängig von anderen Geboten einen Preis anzubieten, der seiner Vermarktungssituation entspricht. Er kann so sein individuelles Angebot abgeben. Nach Ablauf der Einstellung bestätigt der Fuhrparkleiter das attraktivste Gebot, für das er das Fahrzeug dann tatsächlich verkauft. Nach unserer Erfahrung geschieht dies bei fast allen Einstellungen. Anschließend erhalten Ver- und Aufkäufer automatisch eine E-Mail inklusive aller relevanten Daten, die gleichzeitig als reversionssicherer Vertrag gilt. Diese kann individualisiert werden, beispielsweise mit Kontaktdaten, Überweisungsart und -daten. Auf Wunsch lässt sich auch eine separate Rechnung mit dem Aufkäufer als Lieferanten generieren. Da gehen wir gerne auf Kundenwünsche ein. Eine

Velemir Zivaljic, Leiter Flottenvermarktung bei AUTOonline, und Desirée Walter, Vertriebsleiterin Flottenvermarktung bei AUTOonline, kommunizieren eng mit den Fuhrparkleitern (li.)

(v.r.) Desirée Walter und Velemir Zivaljic (beide AUTOonline) erläutern Bernd Franke und Julia Rose (FM) die jüngsten Entwicklungen von AUTOonline (re.)

Besonderheit stellt die AUTOonline-Abholgarantie dar, d.h. es verbleibt kein Risiko beim Fuhrparkmanager, dass das Fahrzeug nicht abgeholt wird. Darin unterscheiden wir uns von anderen Anbietern.

Flottenmanagement: Wie können Sie die Fuhrpark-Vermarktungsprozesse optimieren, welchen speziellen Anforderungen von Firmenkunden können Sie nachkommen, mit welchen finanziellen Vorteilen bzw. Sicherheiten gegenüber herkömmlichen Vermarktungsmethoden kann der Fuhrparkleiter rechnen?

Zivaljic: Mit der Optimierung erhöhen wir die Vermarktung in Bezug auf Zeit, Raum, Prozesse und die Märkte. „Zeit und Raum“ bedeuten eine Vermarktung sofort bei der Rückgabe des Fahrzeugs und an dessen ursprünglichem Standort ohne aufwändige Transporte durch den Fuhrparkbetreiber. Die Prozesse werden durch einen höchsten Grad an Automatisierung und Standardisierung durch unsere Software garantiert. Hier passen wir unseren Service individuell an die Prozesse der Firmenkunden an. Im Markt übernehmen wir die Aufgabe, die passenden Händler für das Fahrzeugangebot unserer Kunden zu finden und über das Ausschreibungssystem attraktive Geschäfte für beide Seiten zu vermitteln. Eine entscheidende Rolle spielt die stetig wachsende Zahl der heute mehr als 1.800 Profi-Käufer. Alle werden vor ihrer Zulassung von uns sorgfältig nach unterschiedlichen Kriterien geprüft, deshalb garantieren wir auch für sie.

Die zunehmende Anzahl der Gebote pro eingestelltem Fahrzeug und die attraktiven Marktpreise, meist deutlich über dem technischen Gutachtenwert, belohnen die Bemühungen um passende Einstellungen und Händler. Der Vorteil für unsere Fuhrparkkunden liegt in einem attraktiven Verkaufspreis, dem deutlichen Mehrwert durch „schlanke Prozesse“ und der Minimierung des Arbeitsaufwands. Die Kosten pro Fahrzeug sind klar strukturiert: für die Einstellung werden 17,50 Euro fällig, beim tatsächlichen Verkauf noch einmal 79 Euro, unabhängig vom Fahrzeugwert, d.h. unsere Kunden bekommen einen Rundum-Service für unter 100 Euro.

Flottenmanagement: In der Regel verbindet man mit dem Begriff Gebrauchtwagen den einfachen Pkw. Für welche ungewöhnlicheren Flottenfahrzeuge können Sie ebenfalls gute Vermarktungschancen generieren, bspw. Sonder- und Spezialfahrzeuge, behindertengerechte Umbauten, Fahrzeuge mit Hybrid-, Erdgas- oder Autogasantrieb, Taxen etc.?

Walter: Tatsächlich verzeichnen wir für ungewöhnliche Fahrzeuge ein enormes Interesse. Ein



behindertengerecht umgebauter T4 brachte z.B. ein Vielfaches des geschätzten Wertes ein, weil unsere Händler wiederum Verbindungen zu Märkten besitzen, auf denen solche Fahrzeuge sehr gefragt sind. Es gibt kein Fahrzeug, für das die Händler nicht irgendwo einen Abnehmer kennen, dementsprechend gut fallen die Preise aus. Über unseren Händlerraußendienst finden wir zusätzlich Händler-Profis für diese „Spezialitäten“. Aus diesem Grund profitieren z.B. auch Kommunen von der Plattform, denn die Einstellung bei AUTOonline gilt gleich einer öffentlichen Ausschreibung, ist also revisionssicher, kann die vor Ort oft mühselig organisierte Ausstellung ersetzen und weitaus mehr Interessenten anlocken. Über AUTOonline erfolgt eine zeitnahe Vermarktung ohne Stand- und Wartezeiten. Zu den alternativen Antrieben können wir noch keine verlässlichen Aussagen treffen, da die Stückzahl nicht sehr hoch ist.



Velemir Zivaljic:

„Unter dem Strich stehen attraktive Verkaufspreise und schlanke Prozesse.“

Flottenmanagement: Der derzeitige Finanzierungstrend im Fuhrpark geht stark in Richtung Leasing. Welche Faktoren sprechen dafür, dass es dennoch weiterhin einen gewissen Prozentsatz an Kauffuhrparks geben wird? Was könnte Ihrer Erfahrung nach dazu führen, dass eine Abkehr vom Leasing erfolgt und wieder mehr Fahrzeuge gekauft werden könnten?

Zivaljic: In den letzten Jahren hat Leasing als Finanzierungsform weiter an Bedeutung gewonnen. Auf der anderen Seite kennen wir auch Unternehmen, die über eine Abkehr vom Full-Service-Leasing nachdenken, um damit mehr Flexibilität bzw. passgenaue Prozesse für ihr Unternehmen zu erhalten. Eine große Sorge für Entscheider sind oft das Restwert-Risiko und die Vermarktung. Mit einem Dienstleistungspartner, der dieses Risiko zuverlässig minimiert, rückt die Flexibilität wieder in den Vordergrund, z.B. um betriebswirtschaftlich optimierte Laufzeiten nutzen zu können. Allerdings ist AUTOonline so

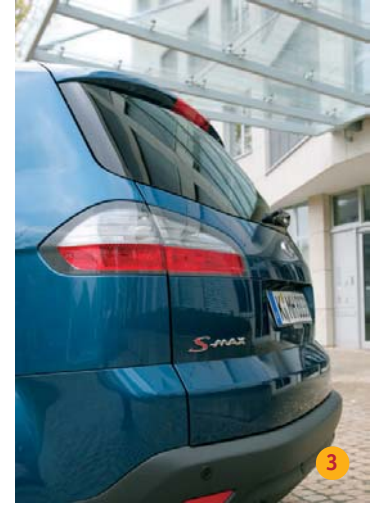
aufgestellt, dass wir nicht nur den Kauffuhrpark in der Vermarktung unterstützen können, sondern auch für Leasinggesellschaften und Autovermieter interessante Alternativen der Vermarktung und neue Wege eröffnen können.

Flottenmanagement: Gibt es Fälle, in denen auch Leasingfahrzeuge von Fuhrparkmanagern über AUTOonline vermarktet werden können?

Zivaljic: Die Vermarktung von Fahrzeugen mit Unfall- oder Brandschäden gehört zu unserer Kernkompetenz in der Restwertbörse. In diesem Bereich sind wir Marktführer und unterstützen viele Leasinggesellschaften mit unseren Dienstleistungen. Wir verfügen über den Käuferpool, der diese Problemfahrzeuge sucht, und arbeiten in transparenten, revisionssicheren Prozessen. Je nach Vertragsgestaltung ist es auch dem Leasingnehmer überlassen, ein verunfalltes oder ausgebranntes Leasingfahrzeug selbst zu vermarkten, wenn er dadurch einen Mehrwert erzielen kann. Das wissen wir aus Gesprächen mit den Versicherungen, mit denen wir eine lange Kundenbeziehung über die Restwertbörse pflegen.

Flottenmanagement: Welchen Ausblick auf die Entwicklung von AUTOonline können Sie für 2007 geben?

Zivaljic: Ein wichtiges Thema für 2007 lautet Inkasso: auf Wunsch koordinieren wir die Zahlungsprozesse, überweisen in vereinbarten Zeiträumen die Verkaufsbeträge aus den gewählten Geboten und geben die Fahrzeuge frei. Damit erhält der Fuhrparkkunde zusätzliche Sicherheit, die Prozesse verschlanken sich abermals. Im Zuge der Internationalisierung und einem damit verbundenen Volumendruck werden wir den Flottenbereich für gewisse ausländische Händler öffnen, denn über die Vermarktung mit gesicherten Prozessen bei AUTOonline im Ausland können wir den Wettbewerb für bestimmte Fahrzeuge internationalisieren. Für uns als Dienstleister ist die Softwareoptimierung auf die Anforderungen des Kunden elementar, deshalb bilden wir uns ständig fort, um unsere Dienstleistung an die unterschiedlichen Strukturen anpassen zu können. Weiterhin werden wir unsere Dienstleistungen kleinen und mittleren Fuhrparks anbieten. Selbst bei geringen Absatzmengen können unsere Dienstleistungen schon zur prozessualen und finanziellen Verbesserung führen. Eine weitere Innovation betrifft den geschlossenen Käuferbereich, indem wir einen geschlossenen Online-Marktplatz für ausgewählte Käufer in der AUTOonline-Infrastruktur Fuhrparkbetreibern zur Verfügung stellen werden. Dies löst dann die manuellen und sehr aufwändigen Fax-Bieter-Verfahren ab. Über eine pauschale Lizenzgebühr erhalten die Fuhrparkkunden oder Leasinggesellschaften ein sicheres, bewährtes und ausbaufähiges System.



Das Crossovermodell S-MAX bereichert das Fahrzeugangebot bei Ford und stellt die neue Designphilosophie vor. Unser Testobjekt war motorisiert mit dem 140 PS-TDCi.

Ford hatte sich ins Lastenheft ein Plus an Emotionalität im Design der zukünftigen Baureihen geschrieben. Was in der Studie Iosis bereits anklang, manifestierte sich im ersten Produkt des Kinetic Design, dem Crossover Modell S-MAX. Positioniert oberhalb des Mondeo und unterhalb des Galaxy will er die Vorteile beider Fahrzeugsegmente vereinen und zugleich Sportlichkeit ausdrücken.

Der S-MAX wurde zeitgleich mit dem Galaxy und auf der selben Plattform entwickelt, dennoch unterscheiden sie sich wesentlich in ihrem Auftritt. Mit einer um knapp 7 cm niedrigeren Höhe und 5,2 cm kürzeren Karosserie fällt es dem S-MAX leicht, das S in seinem Namen in „sportlich“ umzudeuten. Dabei misst er sogar weniger in der Länge als manch Mittelklassekombi-Modell, z.B. der Opel Vectra Kombi, der noch aktuelle Mondeo Turnier sowie der Saab 9-5 Sport-Combi.

Neue Wege will man bei Ford auch in der Innenraumgestaltung gehen: Weg von der reinen Funktionalität, hin zu mehr Behaglichkeit. Der Fahrerbereich enthält viele dynamische Elemente, von der harmonisch fließenden Mittelkonsole über den Handbremshebel in Form eines Flugzeug-Schubhebels bis zu den neugestalteten Luftauslassdüsen und der schräg angestellten, breitflächigen Windschutzscheibe. Mehr Soft-Touch-Materialien sorgen für angenehme Haptik und Wertigkeit, was leider die Chromoptik des Dekors (Ausstattung Titanium) wiederum vermissen lässt.

In den wohlausgeformten und fest konturierten Sitzen mit langer Beinauflage kommt wieder die Sportanmutung zum Ausdruck. Dank der elektrischen Einstellmöglichkeiten lässt sich die Sitzposition individuell gut festlegen. Nur die Nackenstützen geben einen eigenwilligen Winkel vor, der Abzüge in der Flottenmanagement-B-

Energie in Bewegung

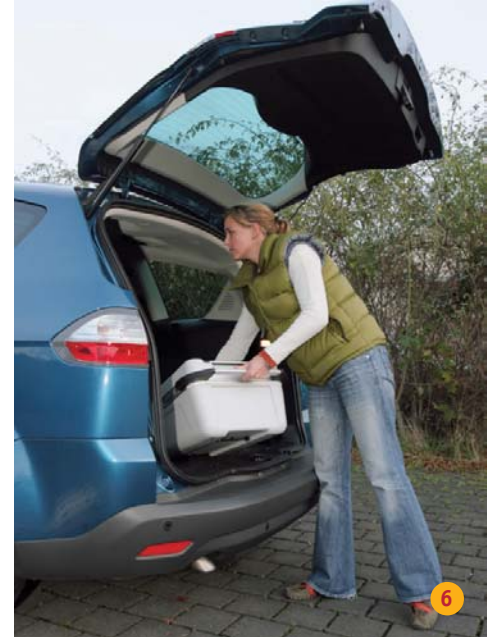




4



5



6



7

1. Futuristische Anmutung der Mittelkonsole in Chromoptik
2. Die fließenden Linien im Innenraum evozieren Emotionen
3. Das neue Ford-Heck
4. Da geht ordentlich was rein
5. Auf drei Einzelsitzen in der zweiten Reihe genießen alle Hinterbänkler großzügige Platzverhältnisse
6. Leichte Beladung möglich
7. Oberhalb des Focus und unterhalb des Galaxy platziert sich das Crossover-Modell



Note bedingt. Größtenteils bekannte Pfade schreitet Ford bei der Vorgabe der Funktionen der Bedienhebel bzw. Anordnung der Instrumente.

Mit dem Bediensystem HMI (Human Machine Interface) tastet sich Ford im S-MAX Richtung Premium vor. Logisch aufgebaut wie das Bedienmenü der meisten Handys ermöglicht es eine intuitive Bedienung, hierüber erhält der Nutzer sämtliche wichtigen Bordcomputerinformationen. Über die Mobilfunkvorbereitung können Handys mit Bluetooth-Schnittstelle betrieben werden, Telefonfunktionen sowie weitere Anwendungen wie Klimaanlage, Audio-/Navigationssystem lassen sich per Sprachsteuerung einstellen. Ford setzt auch im S-MAX weiterhin auf die Touchscreen-Bedienung des Navis, leider lässt sich dies nicht intuitiv umsetzen.

Van-typisch viel Platz bietet die zweite Reihe des Testwagens. Für mehr Beinfreiheit kann jeder der drei Sitze einzeln um bis zu 15 cm verschoben werden, auch die Rückenlehnen lassen sich in der Neigung anpassen. Somit erhalten alle drei Mitfahrer unabhängig von ihrer Größe gute Voraussetzungen, komfortabel hinten zu sitzen. Mit dem FoldFlat-System schafft Ford Platz für bis zu 2.000 Liter Kofferraum bei mit drei Handgriffen zur Ladefläche umgestalteten Rücksitzen, allerdings bilden diese eine Stufe zum übrigen Teil der Fläche. Die breite Kofferraumöffnung, eine hoch öffnende Klappe und eine sehr niedrige Ladekante vereinfachen das Zuladen in den Fond.

Der vierzylindrige Diesel mit 2 Litern Hubraum stellt den stärkeren der zwei derzeit angebotenen Selbstzünder dar. Mit 103 kW/ 140 PS hält er ausreichend Kraft für den mehr als 1,5 Tonnen schweren Van bereit. Optimal entfaltet er seine Leistung zwischen 1.750 und 2.240 Umdrehungen pro Minute, entsprechend quitiert er zu niedrige Drehzahlen mit unruhigem Motorlauf. Wenn er mit Drehzahlen bei Laune gehalten wird, entwickelt er die zum Konzept passende Spritzigkeit und Sportlichkeit und bewegt sich bis zu 200 km/h schnell. Auf kurzen Schaltwegen rasten die Gänge knackig ein, doch Vorsicht: die

Gassen der ersten vier liegen recht dicht bei einander. Im lang übersetzten sechsten Gang fährt es sich gleichmäßig und sparsam. Insgesamt lag der Durchschnittsverbrauch auf unserer Teststrecke unter 7 Liter auf 100 km. Aufgrund des Kombi-artigen tiefer liegenden Schwerpunkts fällt das Kurvenverhalten des S-MAX insgesamt sportlicher aus als bei einem Van. Er taucht bei schnellerer Einfahrt tief in die Federn, neigt sich aber nur mäßig zur Seite. Ebenfalls eher sportlich straff fällt die Federung aus, vor allem bei Querrillen äußerst sich diese Abstimmung etwas ruppiger. Die elektrohydraulische Lenkung gibt sich bei Fahrbahnunebenheiten und Spurrillen gelegentlich sensibel, in der Kurvenagilität doch präzise steuerbar.

In der Ausstattungsliste steht so ziemlich alles, was das Autofahrerherz begehrt. Von Sicherheitsentwicklungen wie Abstandsradar (1.185 Euro netto), mitlenkenden Scheinwerfern (392 Euro netto), Reifen mit Notlauf Eigenschaften inklusive Reifenkontrollsystem (345 Euro netto) über Praktisches wie einem ausziehbaren Ladeboden (319 Euro netto) oder dritter Sitzreihe mit zwei Einzelsitzen (ab 668 Euro netto) enthält das Angebot an Optionen viele Möglichkeiten, den S-MAX zu einem individuellen Dienstwagen zu gestalten.

Motorenseitig steht ein kleinerer Diesel mit 96 kW/130 PS zur Auswahl (ab 23.254 Euro netto). Die 15 Prozent der Benziner, die im gewerblichen Bereich gewählt werden, fallen auf einen 2 Liter Duratec-Motor mit 107 kW/145 PS (ab 21.228 Euro netto) sowie die Spitzenmotorisierung, den fünfzylindrigen 2,5 Liter Duratec mit 162 kW/220 PS (ab 25.711 Euro netto). Im nächsten Jahr sollen für Benziner und Dieselmotoren Automatikgetriebe angeboten werden.

Fazit: Mit dem S-MAX konnte Ford die Auswahl oberhalb des Focus entscheidend attraktiver gestalten, was sich bereits in den Zahlen (20 Prozent relevanter Flottenmarkt) und auch in den ersten Reaktionen aus den Flotten auf den Crossover Van äußerte. Beispielsweise wird er gerne im etablierten Außendienst eingesetzt.



Motorenpalette Ford S-MAX

| | 2.0 | 2.5 | 2.0 TDCi DPF | 2.0 TDCi DPF |
|-----------------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Motor/Hubraum in ccm | Otto / 1.999 | Otto / 2.521 | Diesel / 1.997 | Diesel / 1.997 |
| Leistung kW (PS) bei U/min | 107(145) bei 6.000 | 162 (220) bei 6.000 | 96 (130) bei 4.000 | 103 (140) bei 4.000 |
| Drehmoment (Nm) bei U/min | 185 bei 4.500 | 320 bei 1.500-4.800 | 320 bei 1.750-2.240 | 320 bei 1.750-2.240 |
| Verbrauch auf 100 km (EU) | 8,1 S | 9,4 S | 6,4 D | 6,4 D |
| Höchstgeschwindigkeit | 197 km/h | 230 km/h | 191 km/h | 196 km/h |
| 0 auf 100 km/h | 10,9 s | 7,9 s | 10,9 s | 10,2 s |
| Laderaum in Liter (VDA) | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Nutzlast in kg | 735 | 739 | 762 | 762 |
| Typklassen HP/VK/TK | 17 / 16 / 18 | 16 / 18 / 22 | 18 / 18 / 22 | 18 / 18 / 22 |
| Schadstoffklasse | EU4 | EU4 | EU4 | EU4 |
| CO ₂ - Ausstoß in g/km | 194 | 224 | 169 | 169 |
| Preis in Euro (netto) | 21.228 | 25.711 | 23.254 | 23.685 |

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|----------|--------|--------|
| 20.000 km | 494,90 | 583,70 | 464,19 | 469,07 |
| 30.000 km | 632,76 | 743,57 | 578,26 | 583,79 |
| 50.000 km | 905,47 | 1.062,29 | 803,40 | 810,21 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|---|---|---|---|
| 20.000 km | - | - | - | - |
| 30.000 km | - | - | - | - |
| 50.000 km | - | - | - | - |

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 20.000 km | 316,67 | 376,86 | 343,64 | 348,52 |
| 30.000 km | 365,46 | 433,37 | 397,46 | 402,99 |
| 50.000 km | 460,04 | 545,37 | 502,11 | 508,92 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|---|---|---|---|
| 20.000 km | - | - | - | - |
| 30.000 km | - | - | - | - |
| 50.000 km | - | - | - | - |

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 20.000 km | 178,23 | 206,84 | 120,55 | 120,55 |
| 30.000 km | 267,30 | 310,20 | 180,80 | 180,80 |
| 50.000 km | 445,43 | 516,92 | 301,29 | 301,29 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|---|---|---|---|
| 20.000 km | - | - | - | - |
| 30.000 km | - | - | - | - |
| 50.000 km | - | - | - | - |

Ford S-MAX 2.0 TDCi

| | |
|--------------------------|----------------------|
| Motor | Vierzylinder-Diesel |
| Hubraum in ccm | 1.997 |
| kW bei U/min | 103 (140) bei 4.000 |
| Nm bei U/min | 320 bei 1.750-2.240 |
| Abgasnorm | EURO 4 |
| Partikelfilter | Serie |
| Antrieb / Getriebe | Front- / man. 6-Gang |
| Höchstgeschw. km/h | 196 |
| Beschleunigung 0-100/h | 10,2 |
| EU-Verbrauch | 6,4 l auf 100 km |
| EU-Reichweite | 1.094 km |
| Testverbrauch | 6,8 l auf 100 km |
| Test-Reichweite | 1.029 km |
| CO ₂ -Ausstoß | 169 g/km |
| Tankinhalt | 70 Liter |
| Zuladung | 762 kg |
| Laderaumvolumen | 854-2.000 Liter |
| Anhängel. geb./ungeb. | 1.750 / 750 kg |

Kosten

| | |
|-------------------------|---------------------|
| Steuer pro Jahr | 308 Euro |
| Typklassen HP / VK / TK | 18 / 18 / 22 |
| Ölwechsel / Menge | 20.000 km / 5,5 L |
| Wartung | 40.000 km / 24 Mon. |

Garantie

| | |
|-----------|----------------------------|
| Technik | 2 Jahre/ opt. verlängerbar |
| Mobilität | 2 Jahre |

Sicherheit / Komfort

| | |
|----------------------------|---|
| Automatik | - |
| Front-/Seiten-Airbag | Serie |
| Kopfairbag | Serie |
| Vorhang-Airbags | - |
| ESP | Serie |
| Reifendruck-Kontrolle | 172 Euro |
| Einparkhilfe vorne/hinten | 422 Euro |
| Kurvenlicht | 392/mit Bi-Xenon Serie |
| Klimaanlage | Serie |
| Glas-/Schiebedach, elektr. | 678 Euro |
| Scheinwerfer-Waschanl. | 194 Euro/ mit Bi-Xenon |
| Tempomat | 392 Euro |
| Bi-Xenon-Scheinwerfer | 806 Euro ab Trend |
| Ladungssicherung: | Trennnetz 129, Trenngitter ab 216, Gepäcknetz ab 26 u.a. Sicht-Paket I +II |
| Optionspakete: | (u.a. mit Regensensor, Lichtsensor, ab 233 Euro), Sitz-Paket (elektr. Einstellung, Sitzheizung vorne, Lendenwirbelstütze, ab 418 Euro), Technik-Paket (u.a. elektr. Feststellbremse, Alarmanlage, Tempomat, ab 599) |

Kommunikation

| | |
|--------------------------|---------------|
| Bordcomputer | Serie |
| Navigationssystem | ab 1.522 Euro |
| Radio | Serie |
| Telefonvorb. (Bluetooth) | ab 250 Euro |

| | |
|----------------------|------|
| Firmenfahrzeuganteil | 20 % |
| Dieselanteil | 74 % |

Basispreis netto

| | |
|---------------------|---|
| Ford S-MAX 2.0 TDCi | 23.685 Euro (alle Preise netto) |
|---------------------|---|

Bewertung

- + • schönes Design • gutes Raumverhältnis
- • derzeit noch kein Automatikgetriebe
- umständlich zu bedienendes Navi

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

WIRD ER EINMAL BEGEHRICHKEITEN 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.

DER NEUE VOLVO S80 BIETET IHNEN NEBEN INTELLIGENTEN SICHERHEITSTECHNOLOGIEN VOR ALLEM SKANDINAVISCHEN LUXUS UND EINEN ERSTKLASSIGEN FULL SERVICE OHNE AUFPREIS. MIT DEM RUNDUM-SORGLOS-PAKET VOLVO PRO GENIESSEN SIE KOSTENFREIE WARTUNGEN UND REPARATUREN FÜR VOLLE 3 JAHRE BZW. BIS ZU EINER GESAMTLAUFLEISTUNG VON 60.000 KM. VOLVO CAR GERMANY, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 9393-200 ODER -201.

Volvo. for life



Mit seinen 2,5 Tonnen Leergewicht, bis zu sieben Sitzplätzen und vorbildlicher Sicherheitsausstattung bis hin zum – in dieser Klasse erstmals eingesetzten – PreSafe-System meldet Mercedes Anspruch auf die Spitzenposition für echte Luxusgeländewagen an. Da der GL ursprünglich auf den amerikanischen Markt zugeschnitten war, herrscht Luxus pur im Innenraum: Platz auf allen Plätzen, bequeme Sitze, elektronische Helferlein an allen Ecken. Und das alles kombiniert mit einer ruhigen Formensprache und einem kraftvoll-dynamischen Auftritt.

Gar nicht amerikanisch hingegen ist der Verbrauch, speziell bei den flottenrelevanten Dieselmotoren, denn diese kommen aus dem deutschen Regal: 9,9 Liter Diesel für einen 2,5-Tonner mit 510 Newtonmetern Drehmoment sind wirklich Klasse, und auch der etwas spritzigere GL 420 CDI mit brachialen 700 Newtonmetern begnügt sich mit durchschnittlichen 11,7 Litern. In der Praxis machen beide Motoren Spaß; hier möge der Preisunterschied von 13.600 Euro netto (nicht ausstattungsberichtigt) entscheiden. Die europäische Version des GL wurde übrigens mit Airmatic, adaptiver Dämpfung zur Reduktion der Wankbewegungen und serienmäßiger Off-Road-Technik angereichert. Dadurch bietet der GL europäisch-typische Fahrdynamik und damit Fahrspaß – Onroad wie Offroad.

Die Kombination von amerikanischem Full-Size-Format (5,09 Meter Länge!) mit modernen europäischen Dieselmotoren inklusive serienmäßigem Partikelfilter hat seinen Reiz, aber auch seinen Preis. Für den Grundpreis von 54.900 Euro netto ist dafür aber auch schon fast alles drin: Von permanentem Allradantrieb, butterweich schaltender 7-Gang-Automatik, Reifendrucksensor, Klimaautomatik sowie dem kompletten Sicherheitspaket bis zu Kleinigkeiten wie vollelektrischen Vorder-



sitzen, Fondpanoramadach und Regensensor – die Aufpreisliste ist beim GL recht kurz.

Die Sitze wandeln sich auf Knopfdruck in eine ebene Ladefläche (unten)



Mercedes GL 320 CDI 4Matic DPF

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | 6-Zyl.-Diesel / 2.987 |
| kW/PS bei U/min: | 165/224 bei 3.800 |
| Drehmoment bei U/min: | 510 Nm bei 1.600-2.800 |
| Getriebe: | 7-Gang-Automatik |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | 9,5 / 210 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 9,9 L / 1.010 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 700 kg / 300-2.300 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | 22 / 28 / 28 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | k. A. |
| Dieselanteil: | 80 % |
| Basispreis (netto): | 54.900 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 1.252,57 / 0,50 |

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

KIA verjüngt seine Modellpalette gerade drastisch: Nach dem frischen Carnival bekommt der Kunde nun auch den Kompaktvan Carens in neuer Kleidung.



Stattliche Erscheinung – der neue KIA Carens



In Europa wachsen und wachsen sie: Koreanische Autohersteller, allen voran KIA. Und das Wachstum ist nur berechtigt, denn was die Marke jüngst auf die Räder stellte, verdient Respekt. Mit einer Länge von 4,55 m ist der Carens am oberen Ende seines Segments angekommen, was viel Platz in der Fahrgastzelle verspricht. Dass sich bis zu sieben Sitze an Bord befinden, ist heute Klassenstandard.

Insbesondere bei der Verarbeitungsqualität überrascht der Koreaner mit erfreulich großen Sprüngen im Vergleich zu früher: Nebst hübscher Optik präsentiert sich das Cockpit nun in funktioneller Aufmachung inklusive ordentlicher Ergonomie.

Ähnliches kann man auch vom Common-Rail-Diesel sagen, der zwar allein regiert in seinem Reich, dieser Aufgabe jedoch in kultivierter Weise nachkommt. Dazu gesellen sich Durchzugskraft

CARENS-TAG

und sparsamer Verbrauch, den das Werk auf rund sechs

Liter beziffert. Ebenfalls enthalten: Der Rußpartikel-Filter. Ab 18.578 Euro netto ist der Carens CRDi zu haben, dafür gibt es die LX-Ausstattung mit Front-, Kopf- wie Seitenairbags, Antiblockiersystem, elektronischem Stabilitätsprogramm, elektrischen Fensterhebern rundherum, Leichtmetallrädern, Klimaanlage und fernbedienbarer Zentralverriegelung. Allein beim Image gibt es noch einiges zu tun, doch das Problem wird sich beizeiten von alleine lösen.

KIA Carens 2.0 CRDi

| | |
|----------------------------------|--------------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | Diesel / 1.991 |
| kW/PS bei U/min: | 103/140 bei 4.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 305 Nm bei 1.800-2.500 |
| Getriebe: | 6-Gang, manuell |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | 11 / 187 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 6,1 L / 902 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 414-598 kg / 322-1.650 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | 18 / 22 / 18 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | ca. 5% |
| Dieselanteil: | 22 % |
| Basispreis (netto): | 18.578 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 613,39 / 0,25 |

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



Der Seat Altea XL ist nicht einfach nur 18,7 Zentimeter länger. Wir haben uns die Neuerungen im Detail angesehen



Der aufmerksame Betrachter erkennt den neuen Altea XL nicht nur an dem rückwärtigen Namenszusatz, sondern bereits an den weit in die Heckklappe gezogenen und nunmehr geteilten Heckleuchten sowie der insgesamt weicheren Linienführung. Ansonsten unterscheiden sich Altea und Altea XL optisch nicht, sieht man von den 18,7 zusätzlichen Zentimetern ab, die jedoch nur im direkten Vergleich auffallen. Der gewohnt sportlich-stylische Auftritt bleibt dem Altea also auch in der XL-Version erhalten.

Dabei hat der Fahrer die Wahl, wem oder was er den zusätzlichen Raum im Fahrzeug zukommen lassen möchte: Denn die komplette Rücksitzbank ist um 16 Zentimeter verschiebbar – wahlweise zwei Zentimeter nach hinten für mehr Beinfreiheit im Fond oder um vierzehn Zentimeter nach vorn für rund 100 Liter Extra-Stauraum.

Auch die Sicherheitsausstattung lässt keine Wünsche offen: Fünf Sterne im NCAP

Nicht nur XL



Crashtest, vier Sterne für Kindersicherheit und als eines der wenigen Fahrzeuge in seinem Segment drei Sterne für den Fußgängerschutz sprechen eine deutliche Sprache. Erreicht wird das durch bis zu acht Airbags (Serie sind sechs) sowie die Fahrassistenzsysteme ABS, TCS, ESP, hydraulischer Bremsassistent und schließlich das Driving Steering Recommendation System in Verbindung mit der ausgefeilten Karosserie-Struktur.

Die viele Technik nimmt dabei keineswegs den Fahrspaß – im Gegenteil: Das „Agil-Fahrwerk“ liebt schnelle Kurven und zeichnet sich durch minimale Kurvenneigung und ein stets gutmütiges und beherrschbares Fahrverhalten aus. Die elektromechanische Servolenkung bietet dabei jeweils die Lenkunterstützung, die zur Geschwindigkeit passt.

Dem sportlichen Fahrer sei das 6-Gang-Getriebe empfohlen, dessen kurze Schaltwege auch härtere Gangart ermöglicht. Für die gemütlichere Langstreckenfahrt ist ein DSG-Getriebe, allerdings nur für die beiden 2-Liter-Modelle und nur in der Ausstattung Stylance, erhältlich. Den 2-Liter-Benziner gibt es ausschließlich mit DSG.

Gar nicht durstig präsentieren sich konzerntypisch die Dieselmotoren, die es wahlweise auch mit Partikelfilter



gibt: 5,4 Liter schlabbert der 1,9-Liter Einstiegs-motor, der ab 17.663 Euro netto zu haben ist. Der sportlichere 2-Liter-Diesel genehmigt sich durchschnittliche 5,9 Liter (6 Liter mit DSG) und das Spitzenmodell mit 170 PS begnügt sich mit 6,2 Litern – moderate Fahrweise vorausgesetzt. Da langen die beiden Benziner mit 7,8 bzw. 8,9 Liter Normalbenzin schon eher zu.

Ab Januar im Markt, bietet der Altea XL deutlich mehr Platz bei gleichem Fahrspaß – für gerade einmal rund 600 Euro (netto) Aufpreis. Die umfangreiche Serienausstattung umfasst unter anderem Klimaanlage, MP3-Radio, Reifendruckanzeige, Dachreling sowie Geschwindigkeitsregler und Bordcomputer.

Wie im Flugzeug: Klappstisch mit Getränkehalter im Fond (o.re.)

Die geteilten Heckleuchten sind der deutlichste optische Unterschied (li.)

Gewohnt hochwertiger und ergonomischer Innenraum (Mitte)

Seat Altea XL 2,0 TDI

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | 4-Zyl. Diesel / 1.968 |
| kW/PS bei U/min: | 103/140 / 4.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 320 Nm bei 1.750-2.500 |
| Getriebe: | 6-Gang, manuell |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | 10,0 / 201 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 5,9 L / 932 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 620 kg / 532-1.604 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | 18 / 19 / 23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 25 % |
| Dieseleanteil: | 40 % |
| Basispreis (netto): | 21.422 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 619,15 / 0,25 |

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



Extrapackung Emotion

Die Entscheidung für einen Touran fiel bislang, so die VW-Marktforschung, vorwiegend rational. Die Neuaufgabe bekam den notwendigen Schuss Emotion, um das Modell – ohnehin Nr. 1 im Flottenmarkt in seinem Segment – noch erfolgreicher zu machen.

Bereits auf den ersten Blick ist der neue Touran an dem Wappenkühlergrill in Chromoptik und den prägnanteren Scheinwerfern über dem ebenfalls erneuerten Stoßfänger zu erkennen. Der kleine Längenzuwachs von 16 Millimetern fällt da schon weniger auf. Der neue Touran liegt satt auf der Straße, das ESP fängt den Wagen auch in kritischen Situationen sicher wieder ein. Vier Diesel von 66 kW (90PS) bis 125 kW (170 PS), ein normaler und zwei TSI-Benziner sowie die Erdgas-Variante Ecofuel (80 kW / 100 PS) bieten für jeden Zweck die

passende Motorisierung – VW-typisch niedrige Verbräuche inklusive (Diesel: 5,9–6,9 Liter Werksangabe, je nach Motorleistung und Getriebe). Für fast alle Motorvarianten ist das empfehlenswerte DSG-Getriebe erhältlich.

Neben der umfangreichen Serienausstattung mit beispielsweise ESP inklusive ABS mit Bremsassistent, ASR, EDS, MSR, Gesspannstabilisierung, Airbags rundum, Multifunktionsanzeige und Geschwindigkeitsregler begeistert vor allem die weltweit einmalige sensorgesteuerte automatische Einparkfunktion „Park Assist“: Für

577 Euro netto gibt es nicht nur Parksensoren vorn und hinten, der Touran erkennt auch automatisch Parklücken – sowohl auf der rechten wie auf der linken Fahrbahnseite zwischen 0,5 und 1,5 Meter Seitenabstand zum Fahrzeug. Hat das System eine passende Parklücke geortet (ja, es wird auch gleich automatisch gemessen, ob der Touran hineinpasst!) wird diese angezeigt. Der Fahrer fährt an der Parklücke vorbei, dann erscheint die Meldung „Lenkeingriff aktiv“ und der Touran lenkt wie von Geisterhand gesteuert vollautomatisch in den Parkplatz. Der Fahrer muss nur noch Gas geben und bremsen – akustisch gesteuert durch die Parksensoren. Denn das nimmt ihm das System aus juristischen Gründen nicht ab. Ein cooles System zu kleinem Preis (die üblichen Parksensoren sind ja inklusive), das den Fuhrparkleiter motivieren sollte: Denn die Parkschäden könnten deutlich abnehmen.

VW Touran 2.0 TDI DSG

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | 4-Zyl. Diesel / 1.968 |
| kW/PS bei U/min: | 103/140 bei 4.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 320 Nm bei 1.750-2.500 |
| Getriebe: | 6-Gang Automatik |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek. / V-max. in km/h: | 10,3 / 198 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 6,7 L / 895 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 648 kg / 695-1.989 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | 14 / 16 / 22 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 34 % |
| Dieselparteil: | 80 % |
| Basispreis (netto): | 24.340 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 630,07 / 0,25 |

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

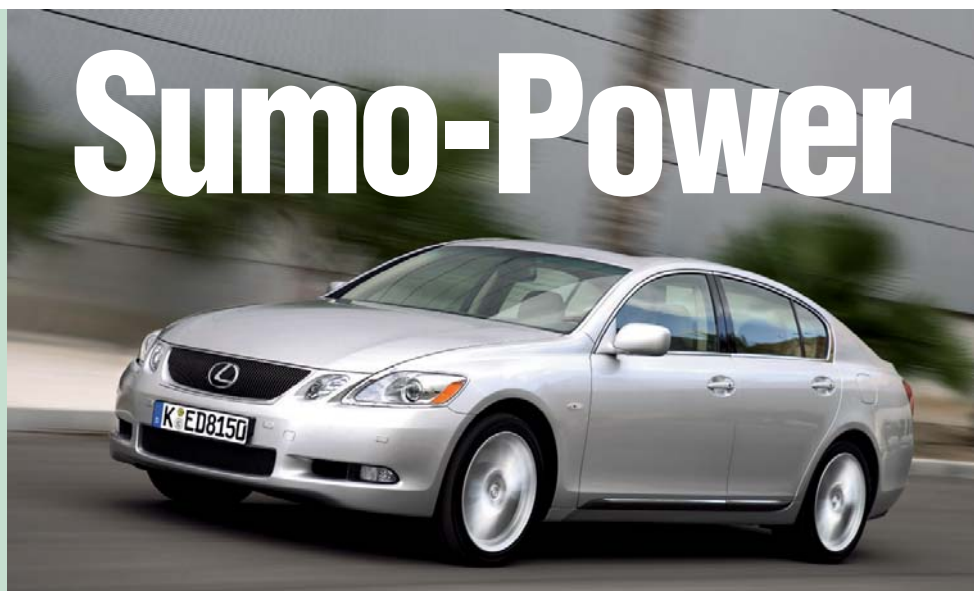
Kraft ohne Ende verspricht der neue Lexus 450h – ein Versprechen, das angesichts einer Beschleunigungsleistung von 5,9 Sekunden von 0 auf 100 für den 2-Tonner als gehalten gelten darf. Die Gesamtleistung des Hybriden von 345 PS sorgt, unterstützt von dem elektronisch gesteuerten stufenlosen Getriebe, für mühelosen Vortrieb bis zur abgeregelten Höchstgeschwindigkeit von 250 km/h. Der stärkste und schnellste je gebaute Hybrid wird dabei mit einem Normverbrauch von nur 7,9 Liter angegeben und kombiniert damit laut Hersteller das Fahrgefühl eines sportlichen Oberklasse-8-Zylinders mit dem Verbrauch einer 4-Zylinder-Mittelklasselimousine.

Dass im Hybrid-Top-Modell auch ansonsten der Luxus dominiert versteht sich von selbst: Neben edlem Interieur gibt es die komplette Sicherheitsausstattung mit Airbags rundum, elektronischem Fahrdynamik-Management VDIM mit ABS, EBD, Bremsassistent, Schleudertrauma-Schutzsystem, Reifendrucküberwachung, Xenon-Licht, Leder-Komfortsitze mit Memoryfunktion und vieles mehr. So viel Luxus hat seinen Preis: Knapp 50.000 Euro netto. Dafür ist die Aufpreisliste mit maximal 9.000 Euro netto Mehrkosten für unter anderem DVD-Navigation und adaptive Geschwindigkeitsregelung angenehm kurz. Und die Exklusivität durch niedrige Stückzahlen in Deutschland gibt es gratis dazu.



Edles Interieur in moderner Optik – was will man mehr?

Sumo-Power



Lexus GS450h

| | |
|--------------------------------|---|
| Motor / Hubraum in ccm: | Hybrid: 6-Zyl.-Benzin / 3.456 plus Elektromotor |
| kW / PS bei U/min: | Gesamt: 254 kW (345 PS) 218 kW (296 PS) / 6.400 plus E-Motor 147 kW (200 PS) bei 5.613-13.000 |
| Getriebe | stufenloses Getriebe |
| Drehmoment bei U/min: | k. A. da kombinierter Hybrid |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek. / V-max. km/h: | 5,9 / 250 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 7,9 / 822 |
| Zuladung / Ladevolumen: | 350-415 / 280 |
| Typklasse HP / VK / TK: | 20 / 29 / 27 |
| Firmenfahrzeuganteil %: | k. A. |
| Basispreis (netto): | 49.655 Euro |
| Betriebskosten pro Monat/km**: | 1.728,10 / 0,69 |

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

Sportliche Eleganz

Der neue BMW X5 überzeugt mit frischem Design, konsequenter Sicherheitstechnik und natürlich der BMW-typischen Freude am Fahren.



Stolze 18,7 Zentimeter in der Länge und 6,1 Zentimeter in der Breite ist der neue BMW X5 gewachsen – das bringt Platz auf Oberklasse-Niveau im Innenraum für die erste und zweite Sitzreihe und die Option auf zwei Sitze in der dritten Reihe. Die Außenansicht bleibt dabei, dank kraftvoller Linienführung, hinreichend dezent.

In der Praxis überzeugt der kraftvolle Diesel, der in Kombination mit der serienmäßigen 6-Gang-Automatik kaum hörbar seinen Dienst verrichtet. Lediglich bei starker Beschleunigung ist ein Grummeln zu hören, das aber niemals störend wirkt. Die 520 Newtonmeter schieben das Sports Activity Vehicle kräftig an, in schnellen engen Kurven auch gern mal etwas über die Vorderräder, was die Elektronik jedoch nicht zuletzt durch die radselektive Kraftübertragung des X-Drive-Systems schnell einregelt. Überzeugt hat dabei vor allem das Adaptive-Drive-System, in dem über das ultraschnelle Bordnetzwerk FlexRay permanent die Daten über Geschwindigkeit, Lenkwinkel, Längs- und Querbeschleunigung, Aufbau- und Radbeschleunigung sowie die Höhenstände abgestimmt werden, die in die Steuerung von Stabilisatoren und Stoßdämpfern übernommen werden (2.764 Euro netto).

Besonders gut gefallen hat uns die neue joystick-artige Shift-by-wire-Schaltung: Ein kleiner Hebel wählt Automatik oder Rückwärtsgang, auch eine separate Einstellung für „manuelles“ Schalten ist verfügbar. Insgesamt herrscht im Cockpit eine hervorragende Ergonomie, auch das iDrive lässt sich problemlos intuitiv bedienen. Ganz neu sind acht frei programmierbare Favoritentasten: Ein dauerhafter Druck – ähnlich einer Radioprogrammierung – und die aktuelle Funktion ist gespeichert. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Navigation, Klimaanlageabstimmung, Kommunikations- oder Entertainment-Funktionen speichern möchten: Das Favoritentaste merkt sich jede Funktion und zeigt diese bei leichter Tastenberührung im Display an, ein Knopfdruck aktiviert die Funktion. Ein System, das hoffentlich in allen Modellen Einzug halten wird.

Lobenswert am neuen X5 ist auch, dass er – erstmalig in dieser Klasse – serienmäßig auf Runflat-Reifen steht. Ein echtes Plus an Sicherheit für ein gut 2 Tonnen schweres Fahrzeug, das schließlich auch gelegentlich offroad bewegt werden will. Dabei sorgen die verstärkten Flanken der Runflat-Reifen nebenbei auch noch für kürzere Federungswege im Reifen und damit für bessere Bodenhaftung.

Insgesamt präsentiert sich der neue X5 als exklusives Sport-SUV, dem in Sachen Funktionalität und Agilität so schnell keiner etwas vormacht. Das hat auch seinen Preis: Den Diesel gibt es ab 43.613 Euro netto, der 120 PS stärkere 8-Zylinder Benziner steht für gut 14.000 Euro mehr in der Liste. Hohe Restwerte und 8,7 Liter Durchschnittsverbrauch (Diesel) sind vielleicht gute Argumente, den Fuhrparkleiter zu überzeugen.

von oben: Auch von hinten macht der neue X5 eine gute Figur

Shift by wire – schnelles Schalten wie mit dem Joystick

Ergonomie im edlen Ambiente – das ist Oberklassenniveau

Viel Platz gibt's auch im Fond

Den riesigen Innenraum sieht man ihm von außen nicht an



BMW X5 3.0d

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | 6-Zyl.-Diesel / 2.993 |
| kW/PS bei U/min: | 173/235 / 4.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 520 Nm bei 2.000-2.750 |
| Getriebe: | 6-Gang Automatik |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | 8,3 / 216 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 8,7 L / 977 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 635 kg / 620-1.750 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | noch nicht bekannt |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 50 % |
| Dieselananteil: | 90 % |
| Basispreis (netto): | 43.613 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 992,13 / 0,40 |

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



Volvo stellt mit dem S 80 eines der neuesten Fahrzeuge im Bereich der fuhrparkrelevanten Oberen Mittelklasse. Wie er dort Boden wettmachen kann, haben wir getestet.

AUF

Volvo steht für Understatement, Volvo steht für schnörkellose Eleganz. So erstaunt es kaum, dass mit der Einführung der zweiten Generation des S 80 die Veränderungen minimal ausfallen, kein gewagter Designschritt schränkt den business-gerechten Auftritt ein. Weniger harte Kanten, mehr dynamische Linien dominieren nun das Design der Obere Mittelklasse-Limousine. Und zugenommen hat der S 80 lediglich 44 Millimeter im Radstand, 28 Millimeter in der Breite und 39 Millimeter in der Höhe. Neu hingegen ist, dass er sich mit den Ford-Modellen S-MAX, Galaxy und Mondeo die Plattform teilt.

Wie sieht's innen aus?

Der Innenraum steht ganz im Zeichen unaufdringlichem Chics, wie man es von Volvo gewohnt ist. Stil- und klassengemäße Materialien vermitteln ein behagliches Ambiente. Ein neu konzipiertes Display gibt Auskunft über die wichtigsten Fahrinformationen wie Geschwindigkeit, Drehzahl, Tankanzeige, Bordcomputerdaten. In der Mittelkonsole befinden sich die Bedienelemente für Klimaautomatik, Audio- und Freisprechanlage, überschaubar und intuitiv zu erschließen.

Auf Langstrecke ausgerichtet bietet sich ein vorzüglicher Sitzkomfort durch lange Auflagenflächen, feste Materialien und angemessenen Seitenhalt. Mitfahrer im Fond dürfen sich über eine großzügige Kopf- und Beinfreiheit freuen, erstere laut Volvo die beste seiner Klasse. In der Optionsliste finden sich Luxusfeatures wie Sitzbelüftung für die Frontsitze,



ter

TRITT

Sitzheizung auch für das Fondgestühl, DVD-Spieler und Anschlussmöglichkeiten für Unterhaltungselektronik sowie weitere Extras, mit denen sich der Volvo vor der Premiumkonkurrenz aus deutschen Landen nicht verstecken braucht.

Etwas unterhalb des Klassenschnitts platziert sich das Fassungsvermögen im Kofferraum. Hier stehen 480 Liter zur Verfügung. Wer etwas mehr Stauraum benötigt, kann die Fondsitze einbeziehen und die geteilten Rücklehnen umklappen. Dafür punktet der S 80 mit einer überdurchschnittlichen Zuladung von 546 kg.

Und auf der Straße?

Als derzeit stärksten Diesel setzen die Schweden im S 80 einen Fünfzylinder-Dieselmotor der jüngsten Generation mit 136 kW/185 PS ein, welcher mit einem sonoren Geräusch kundtut, dass er kräftig arbeiten kann. Er bringt ein Drehmoment von 400 Nm an die Vorderräder, bei zu kühnem Gaspedalgebrauch neigt er dazu, in Kurven über diese zu schieben. Von 0 auf 100 km/h bewegt sich die mehr als 1,6 Tonnen schwere Limousine in 9

Sekunden, sie erreicht ihr Geschwindigkeitsmaximum bei 225 km/h. In höheren Geschwindigkeitsbereichen verringert sich allerdings die Agilität aufgrund eines langübersetzten sechsten Gangs. Im Motorenprogramm der großen Volvo-Limousine steht ein weiterer Diesel mit 120 kW/163 PS, darüber hinaus drei Benziner mit Leistungen zwischen 147 kW/200 PS und 232 kW/315 PS. Der preisliche Einstieg erfolgt bei 30.517 Euro netto für den kleinen Diesel.

Gut abgestimmt zeigt sich die Kombination Antrieb und Getriebe passend zum Charakter der Oberen Mittelklasse-Limousine. Die verbaute Sechsgang-Automatik schaltet unauffällig und hält die Geräuschkulisse, wenn nicht gerade im Volllastbereich, im angenehmen Rahmen. Im Testlauf belief sich die durchschnittlich konsumierte Dieselmenge auf 8,2 Liter. Die Fahrwerksausrichtung hat den Fokus auf Komfort gelegt, so dass er durch Kurven zwar sicher, aber mit Seitenneigung steuert, als Option kann das Four-C-Fahrwerk gewählt werden, das auch sportlichere Fahrweisen unterstützt. A propos „steuern“, die Lenkung arbeitet nicht ganz direkt mit großen Winkeln, was ein Korrigieren in Kurven zur Folge hat.

Mit Sicherheit

Große Stärken spielt der Volvo in der Sicherheitsausstattung aus: Neben den serienmäßigen Features wie Front- und Seitenairbags, dem Anti-Schleudertrauma-System WHIPS, DSTC, ABS und neuerdings dem Fahrer-Informationssystem IDIS, welches hilft, eine Reizüberflutung des Fahrers in kritischen Fahrsituationen zu vermeiden, können u.a. als Extras das Abstandsregelungssystem ACC (1.293 Euro netto), der Bremsassistent Pro (ab Ende 2006) sowie das Toter-Winkel-Überwachungssystem BLIS (ab 526 Euro netto) als moderne Ergänzung bestellt werden. Damit stehen die Schweden der Konkurrenz in nichts Wesentlichem nach.



1. Der Auftritt des neuen S 80 wirkt imposant

2. Geräumiger Fond auch für großgewachsene Passagiere

3. Die Außenspiegel können optional mit Kameras des Toter-Winkel-Überwachungssystem BLIS versehen werden

4. Insgesamt weniger Kanten, so auch am Heck

5. Wenig optische Veränderungen, großer Wiedererkennungswert

6. Fließendere Linien prägen das Profil des S 80

7. Stilvolles, behagliches Ambiente in der Oberen Mittelklasse



Als quasi unverzichtbares Zubehör in dieser Klasse gelten Freisprecheinrichtung und Navigation. Die im Testfahrzeug verbaute Handyvorbereitung mit Bluetoothschnittstelle hat den Vorteil, dass jedes bluetoothfähige Mobiltelefon unkompliziert angebunden werden kann. Jedoch hängt es vom Modell ab, ob alle Funktionen wie Telefonbuchnutzung, Sprachwahl etc. verwendet werden können. Bedienbarkeit und Sprachqualität können als gut bezeichnet werden. Erforderlich für das eingebaute Navigationsgerät ist nach wie vor die Fernbedienung oder die Nutzung des Hebels hinter dem Lenkrad – eher umständlich. Leider benötigt das System längere Berechnungszeit für ausgewählte Strecken.

Fazit: Der S 80 kann selbstbewusst als neuer in seiner Klasse gegen die hauptsächlich deutsche Konkurrenz im Fuhrparkbereich antreten und dort Achtungserfolge erzielen. Das kultivierte Fahrverhalten, ein gutes Preis-Leistungsverhältnis mit umfangreicher Serien- und Komfortausstattung, ein Diesel als Einstiegsmotorisierung sowie Übernahme der Wartung und Verschleißreparaturen innerhalb der ersten 3 Jahre bzw. 60.000 km sollten es Wert sein, über eine schwedische Alternative nachzudenken. Schließlich hat er im Flottenmanagement-Vergleich aus dem Nichts den ersten Platz bei den Limousinen der Oberen Mittelklasse errungen.



Motorenpalette Volvo S 80

| | 2.5 T | 3.2 | 2.4 D | D5 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Motor/Hubraum in ccm | Otto / 2.521 | Otto / 3.192 | Diesel / 2.400 | Diesel / 2.400 |
| Leistung kW (PS) bei U/min | 147(200) bei 4.800 | 175 (238) bei 6.200 | 120 (163) bei 4.000 | 136 (185) bei 4.000 |
| Drehmoment (Nm) bei U/min | 300 bei 1.500-4.500 | 320 bei 3.200 | 340 bei 1.750-2.750 | 400 bei 2.000-2.750 |
| Verbrauch auf 100 km (EU) <small>*Automatik</small> | 9,2 S / 9,9* | 9,5 S | 6,3/7,2 D* | 6,4/7,3 D* |
| Höchstgeschwindigkeit | 230 km/h | 240 km/h | 215 km/h | 220 km/h |
| 0 auf 100 km/h | 9,9 s | 9,0 s | 9,5 s | 8,5 s |
| Laderaum in Liter (VDA) | 480 | 480 | 480 | 480 |
| Nutzlast in kg | 532 | 494 | 549 | 546 |
| Typklassen HP/VK/TK | 18 / 22 / 22 | 18 / 22 / 22 | 19 / 24 / 22 | 19 / 24 / 22 |
| Schadstoffklasse | EU4 | EU4 | EU4 | EU4 |
| CO ₂ - Ausstoß in g/km | 219 | 234 | 167 | 169 |
| Preis in Euro (netto) | 30.991 | 33.879 | 30.517 | 31.551 |

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|----------|----------|--------|--------|
| 20.000 km | 753,15 | 808,36 | 652,04 | 669,42 |
| 30.000 km | 905,98 | 980,96 | 769,81 | 789,03 |
| 50.000 km | 1.224,34 | 1.298,83 | 969,82 | 992,40 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|----------|---|----------|----------|
| 20.000 km | 795,51 | – | 694,56 | 711,54 |
| 30.000 km | 957,89 | – | 822,56 | 841,29 |
| 50.000 km | 1.296,17 | – | 1.041,98 | 1.064,55 |

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 20.000 km | 541,51 | 589,82 | 533,75 | 548,86 |
| 30.000 km | 588,58 | 639,41 | 591,83 | 608,23 |
| 50.000 km | 695,42 | 752,67 | 673,24 | 691,11 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|---|--------|--------|
| 20.000 km | 567,76 | – | 558,93 | 574,03 |
| 30.000 km | 616,34 | – | 619,16 | 635,06 |
| 50.000 km | 727,01 | – | 703,03 | 720,90 |

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 20.000 km | 211,64 | 218,54 | 118,67 | 120,56 |
| 30.000 km | 317,40 | 341,55 | 177,98 | 180,80 |
| 50.000 km | 528,92 | 546,16 | 296,58 | 301,29 |

Automatik (mtl.)

| | | | | |
|-----------|--------|---|--------|--------|
| 20.000 km | 227,75 | – | 135,63 | 137,51 |
| 30.000 km | 341,55 | – | 203,40 | 206,23 |
| 50.000 km | 569,16 | – | 338,95 | 343,65 |

Volvo S 80 D5

| | |
|--------------------------|-------------------------|
| Motor | Fünfzylinder-Diesel |
| Hubraum in ccm | 2.400 |
| kW bei U/min | 136 (185) bei 4.000 |
| Nm bei U/min | 400 bei 2.000-2.750 |
| Abgasnorm | EURO 4 |
| Partikelfilter | Serie |
| Antrieb / Getriebe | Front- / 6-Gang-Automa. |
| Höchstgeschw. km/h | 220 |
| Beschleunigung 0-100/h | 9,0 |
| EU-Verbrauch | 7,3 l auf 100 km |
| EU-Reichweite | 959 km |
| Testverbrauch | 8,2 l auf 100 km |
| Test-Reichweite | 853 km |
| CO ₂ -Ausstoß | 193 g/km |
| Tankinhalt | 70 Liter |
| Zuladung | 546 kg |
| Laderaumvolumen | 480 Liter |
| Anhängel. geb./ungeb. | 2.000 / 750 kg |

Kosten

| | |
|-------------------------|---------------------------|
| Steuer pro Jahr | 370 Euro |
| Typklassen HP / VK / TK | 19 / 24 / 22 |
| Ölwechsel / Menge | 30.000, 1x jährl. / 6,0 L |
| Wartung | 30.000 / 1x jährlich |

Garantie

| | |
|-----------|--------------------------|
| Technik | 2 Jahre o. km-Begrenzung |
| Mobilität | unbegrenzt |

Sicherheit / Komfort

| | |
|--|---|
| Automatik | 1.725 Euro |
| Front-/Seiten-Airbag | Serie vorne |
| Kopfairbag | Serie |
| Vorhang-Airbags | – |
| ESP | Serie |
| Reifendruck-Kontrolle | – |
| Einparkhilfe vorne/hinten | – / 431 Euro, Serie ab Momentum, beides ab 215 Euro je nach Ausstattung |
| Kurvenlicht | 1.340 inkl. Bi-Xenon |
| Klimaanlage | Serie |
| Glas-/Schiebedach, elektr. | 853 Euro |
| Scheinwerfer-Waschanl. | 241 Euro / inkl. Bi-Xenon |
| Tempomat | Serie |
| Bi-Xenon-Scheinwerfer | 853 Euro |
| Ladungssicherung: | u.a. Sicherungsband 30 Euro, Sicherungsnetz 60 Euro |
| Optionspakete: | Volvo Pro Modul 2 |
| kostenlos (Wartungen, Verschleißreparaturen für 3 Jahre oder 60.000 km kostenfrei) | |

Kommunikation

| | |
|--------------------------|------------|
| Bordcomputer | Serie |
| Navigationssystem | 2.026 Euro |
| Radio | Serie |
| Telefonvorb. (Bluetooth) | 302 Euro |

| | |
|----------------------|------|
| Firmenfahrzeuganteil | 50 % |
| Dieselanteil | 70 % |

Basispreis netto

| | |
|---------------|---|
| Volvo S 80 D5 | 31.551 Euro (alle Preise netto) |
|---------------|---|

Bewertung

- + • gutes Preis-Leistungsverhältnis
- geräumiger Innenraum
- • umständlich zu bedienendes Navigationsgerät

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

Immer noch superb



im Vergleich zur handgeschalteten Version dagegen etwas ein.

Besonders üppig präsentiert sich nach wie vor die Beinfreiheit im Fond – so luftig sitzt man nicht einmal in einer Standard-Oberklasse.



Schlichte Eleganz – das Interieur des Superb

Der Superb-Jahrgang 07 ist wirklich nur auf den zweiten Blick zu erkennen – und selbst dann schwierig. Was bietet die gestraffte Limousine denn? Vor allem den Erhalt klassischer Werte.

Der etwas geliftete Kühlergrill verrät: Dieser Superb wurde in den letzten Tagen zugelassen. Zuvor waren es die sichtbaren Auspuffrohre, welche zum Entwicklungskriterium der Modell-Linie erhoben wurden. Und sonst? Es blieb beim Alten und Guten. Das Motorenprogramm hat sich nicht geändert – statt 2,0 TDI mit 170 PS müssen oder vielmehr dürfen Skoda-Fahrer auf 163 V6-PS schwören, die zwar nicht ganz so bullig daherkommen, aber mehr Prestige bieten. Wer sie in Verbindung mit dem Schaltgetriebe genießt, darf sich auf eine leichtgängige Kupplung freuen. Dagegen überzeugt die Fünfstufenautomatik mit weichen Übersetzungsänderungen.

Als angemessener Benziner für die Businessklasse im Light-Format darf der 2,8-Liter gelten; kultivierter Lauf und leises Geräusch kennzeichnen den Sechszylinder. An Performance büßt das Modell mit dem Wandlernetriebe

Übrigens: Als Einstiegsdiesel fungiert auch heute noch der 1,9 TDI mit 105 PS und einem Basispreis von günstigen 23.090 Euro. Im Gegenzug gibt es freilich ABS, Front-, Kopf- und Seitenairbags, Bordcomputer, elektrische Fensterheber rundherum, Klimaanlage, Radio mit CD und Zentralverriegelung samt Funkfernbedienung. Superbe Leistung.

Skoda Superb 2,5 TDI

| | |
|----------------------------------|---------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | Diesel / 2.496 |
| kW/PS bei U/min: | 120 / 163 bei 4.000 |
| Drehmoment bei U/min: | 350 Nm bei 1.250 |
| Getriebe: | 6-Gang, manuell |
| Schadstoffklasse: | Euro 4 |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | 9,2 / 223 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 6,9-7,1 L / 899 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 483-585 kg / 462 L |
| Typklasse HP/VK/TK: | 17 / 24 / 23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | k. A. |
| Dieselanteil: | k. A. |
| Basispreis (netto): | 24.043 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 692,99 / 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



Mit der SCOUT-Stirnlampe von Prince 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 _____

Position _____

Straße, Nr. _____

PLZ/ Ort _____

Tel. _____ Fax _____

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

Name, Vorname _____

eMail _____

Bank _____

Kontonummer _____ BLZ _____

Datum, 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



Neuer Typ

Im Frühjahr 2007 startet der Verkauf der neuen Kompakt-Baureihe Toyota Auris (als Corolla-Nachfolger), der im Toyota Designzentrum in Südfrankreich gestaltet wurde. Speziell für diese Schrägheck-Limousine wurde eine komplett neue Bodengruppe entwickelt. Der Auris misst 4,22 Meter in der Länge, 1,76 Meter in der Breite und 1,52 Meter in der Höhe, der Radstand beträgt 2,60 Meter. Er wird als Drei- und Fünftürer ausgeliefert werden, wobei der Kunde die Wahl zwischen zwei Diesel- und zwei Ottomotoren hat. Die Selbstzünder mit 2,0 bzw. 2,2 Liter Hubraum bieten 93 kW/126 PS bzw. 130 kW/177 PS, die Benziner (1,4- und 1,6-Liter) liegen bei 71 kW/97 PS oder 91 kW/124 PS. Beide Diesel sind serienmäßig mit einem Sechsgang-Schaltgetriebe kombiniert. Für den Auris 1.6 VVT-i hat Toyota ein neues automatisiertes Schaltgetriebe konstruiert, das sich alternativ zum Automatikmodus auch über Schaltwippen am Lenkrad bedienen lässt. Die Europa-Premiere ist am 5. Dezember auf der Bologna Motor Show.

Aufbau Ost

Auf der Istanbul Motor Show feierte Fiat die Weltpremiere der neuen Stufenhecklimousine für das C-Segment, des Fiat Linea. Er ist 4,56 Meter lang, 1,73 Meter breit, 1,50 Meter hoch und steht auf einem Radstand von 2,60 Metern. Das Kofferraumvolumen bietet 500 Liter Fassungsvermögen. Zu den besonderen Ausstattungs-Features werden auch Infotelematik-Systeme gehören. Gezeichnet von den Designern der Centro Stile Fiat, entsteht er als Gemeinschaftsproduktion mit Tofas (Joint Venture zwischen Fiat Auto und der an der Istanbuler Börse notierten Koc Holding) im türkischen Werk des Joint Ventures in Bursa. Die geplante Produktion liegt bei rund 60.000 Einheiten pro Jahr. Der Linea wird ab der zweiten Jahreshälfte 2007 inner- und außerhalb Europas vertrieben und anschließend auch in anderen Ländern gebaut werden.



New Generation

Der Mini 2007 steht am Start. Zunächst gehen der Cooper (88 kW/120 PS) und der Cooper S (128 kW/175 PS, neu entwickelter 1,6 Liter-Turbomotor) in das Rennen um Marktanteile. Im ersten Halbjahr 2007 folgt die neue Basisversion Mini One (70 kW/95 PS). Dann wird auch die Turbodiesel-Technik die Motorenauswahl erweitern. Abseits kosmetischer Operationen (u.a. neuer Hexagon-Kühlergrill) wurde die neue Mini-Generation vor allem in den Bereichen Motor, Getriebe, Fahrwerk, Lenkung und Bremsanlage optimiert. Zudem wurden Karosserie-Struktur und Interieur (Cockpit, Anzeigeninstrumente) deutlicher überarbeitet. Die Gesamtlänge ist um 60 Millimeter gewachsen, bei der B-Säule ist er 18 Millimeter höher. Cooper und Cooper S sind serienmäßig mit Sechsgang-Schaltung ausgerüstet. Es kommt eine neue elektromechanische Lenkung zur weiteren Verbesserung der Wendigkeit zum Einsatz. Zur serienmäßigen Sicherheitsausrüstung gehören ABS, EBD, Kurvenbremsregelung Cornering Brake Control (CBC) und sechs Airbags.



Nächste Runde

Ein neues Design und höhere Motorleistungen zählen zu den wesentlichen Merkmalen der jüngsten Auflage des Toyota-Transporters, dessen Vorgänger an rund 365.000 europäische Kunden ging. Die Antriebs-Aggregate wurden umfangreich überarbeitet (u.a. größerer Ladeluft-Kühler). Die Basisversion des Hiace 2.5 D-4D liefert jetzt 70 kW/95 PS bei 3.600/min. und übertrifft den Vorgänger um fünf kW (Drehmomentzuwachs 38 Nm auf 230 Nm zwischen 1.400/min. und 2.800/min.). Bei der stärkeren Version mit gleichem Hubraum stieg die Leistung um 11 kW/15 PS auf nunmehr 86 kW/117 PS (Drehmomentzuwachs um 34 Nm auf 294 Nm zwischen 1.600/min. und 2.400/min.). Für letztere gibt Toyota einen auf 8,5 Liter gesunkenen Durchschnittsverbrauch und eine Höchstgeschwindigkeit von jetzt 152 km/h an. Beim Interieur konzentrierten sich die Entwickler auf ein besonders funktionales Umfeld für den Fahrer. Zur verbesserten Sicherheitsausrüstung zählen ABS sowie serienmäßige Fahrer-, Beifahrerairbags und Gurtstraffer. Der neue Hiace ist als 2,8- und 3,0 Tonner mit Ladelängen von 2.365 und 2.780 mm erhältlich, die Preise beginnen bei netto 18.600 Euro.





Neuland

Die Kombination klassische Silhouette einer Limousine mit der 4x4-Fahrwerks-Technik wagt nun auch Citroën mit dem Oberklasse SUV C-Crosser. Das Platzangebot des 4,64 Meter langen, 1,81 Meter breiten und bis zur Dachreling 1,73 hohen Mehrzweck-Fahrzeugs reicht bis zu sieben Sitzen. Die dritte Sitzreihe lässt sich vollständig im Fahrzeugboden versenken. Die zweite ist um 80 Millimeter verschiebbar, um je nach Situation mehr Beinfreiheit für die Insassen oder mehr Platz im Kofferraum zu haben. Darüber hinaus ist sie mit Hilfe von Bedienelementen im Kofferraum elektrisch 2/3 zu 1/3 einklappbar. Das Fahrwerk besteht im Hinblick auf einen guten Kompromiss zwischen Komfort und Straßenlage aus McPherson-Federbeinen an der Vorderachse und einer Mehrlenker-Hinterachse und steht auf spezifischen 18 Zoll Michelin-Reifen. Zur Markteinführung im Sommer 2007 wird der C-Crosser mit einem neuen 2,2 Liter-HDi-Diesel mit FAP-Rußpartikelfilter (115 kW/156 PS, Drehmoment 380 Nm) in Kombination mit Sechsgang-Schaltgetriebe angeboten. Er kann auch mit 30 Prozent Biodiesel betrieben werden.

Erweiterung

Mit dem neuen kompakten, coupé-ähnlichen C 30, der ab Januar auf den Markt kommen soll, startet Volvo jetzt einen Angriff auf die Golf-Klasse. Das Cockpit-Design und die hier verwendeten Materialien erinnern stark an die Baureihe S 40/V 50. Volvo-typisch ist die Sicherheitsausstattung des Fronttrieblers mit Seitenaufprallschutz SIPS, sechs Airbags und dem Schleudertrauma-Schutzsystem WHIPS. Insgesamt stehen acht Motoren zur Auswahl, fünf Benziner mit Hubräumen zwischen 1,6 Liter (74 kW/100 PS) und 2,5 Liter beim T5 (162 kW/220 PS, Drehmoment 320 Nm zwischen 1.500/min. und 4.800/min.) sowie drei Selbstzünder mit Hubräumen zwischen 1,6 Liter (80 kW/109 PS) und 2,4 Liter beim D5 (132 kW/180 PS, Drehmoment 350 Nm zwischen 1.750/min. und 3.250 Nm). Die Preise liegen zwischen netto 16.034 Euro (für den 1,6 Liter-Benziner) und 24.569 Euro (für den T5). Der preisgünstigste Diesel liegt bei netto 18.060 Euro (C 30 1.6 D).



Nachschlag

Mit dem neuen, ebenfalls 4,64 Meter langen SUV mit HDi-Dieselmotor und serienmäßigem Rußpartikelfiltersystem FAP stößt auch Peugeot erstmals ins Allrad-Segment vor. Die Doppelnull im Namen 4007 soll ein neues, über die klassischen Baureihen von Peugeot hinaus gehendes Konzept verdeutlichen, 4 für die Größenklasse, 7 für die Generation. Der aktuelle 2,2 Liter-HDi mit Additiv-Technologie leistet 115 kW/156 PS, bietet ein Drehmoment von 380 Nm und kann mit 30 Prozent Biokraftstoff betrieben werden. Um das Leistungs-Potenzial optimal auszunutzen, verfügt er über ein besonders abgestuftes Sechsgang-Schaltgetriebe. Das speziell abgestimmte Fahrwerk wirkt mit einer elektronischen Allradsteuerung. Einzelne Komponenten wie Lenkung, Hinterachse, Radaufhängung, Bremsen und Reifen wurden im Hinblick auf maximale Effizienz überarbeitet. Der 4007 aus der Kooperation von PSA und Mitsubishi kommt in Deutschland ab September 2007 in den Handel.

Nachfolger

Auf dem Dach eines Parkhauses in Stuttgart wurde der neue smart fortwo präsentiert. Weil er ab 2008 auch in den USA verkauft wird, erfüllt er jetzt auch die strengen amerikanischen Crash-Vorschriften. Ebenso wurden im Frontbereich die neuen Bestimmungen zum Fußgängerschutz umgesetzt. Optional sind neu entwickelte Head-Thorax-Seitenairbags erhältlich, die beim Seitencrash weitreichenden Schutz für Kopf und Brust bieten sollen. Zudem legten die Ingenieure im Interieur Ihr Augenmerk auf die Verbesserung des Sitzkomforts. Die neu entwickelten Benzinmotoren bieten deutlich mehr Leistung: den Einliter-Dreizylinder gibt es jetzt mit 45 kW/61 PS, 52 kW/71 PS oder 62 kW/84 PS, die Leistung des smart fortwo cdi erhöhte sich um zehn Prozent auf 33 kW/45 PS. Alle Motoren sind mit ebenfalls neu entwickeltem, automatisiertem Fünfgang-Schaltgetriebe gekoppelt. Darüber hinaus sollen die Verbrauchswerte für die Benziner auf unter fünf Liter und für den Diesel auf unter 3,5 Liter/100 km gefallen sein.



Mit dem überarbeiteten Primastar erhält Nissan einen attraktiven Transporter, der nicht nur als schlichtes Arbeitsgerät fungiert, sondern auch in optischer Hinsicht punkten kann. Ein Fahrbericht.

Dass die Fahrer von Transportern heute keine Not mehr hinter dem Steuer leiden, ist wohl eine Binsenweisheit. Komfortmerkmale wie beispielsweise die Klimaanlage sind bei Kleinbussen oder leichten Lkw ebenso selbstverständlich wie Sicherheitsfeatures, zu denen ABS, Airbags und ESP zählen. Auch den Primastar zeichnen diese Features aus. Die Basis des Primastar ist baugleich mit Renault Trafic sowie Opel Vivaro. Kenner finden den einen oder anderen Schalter aus dem Renault-Baukasten im Innenraum. Hohe Eigenständigkeit dürfte in diesem Segment indes keine tragende Rolle spielen.

Eher schon, ob der Antrieb stimmt. Beladene Transporter, die Steigungen heraufkriechen, sind nicht gerne gesehen – also steht als Spitzenmotor ein 2,5-Liter-Commonrail zur Wahl, welcher dem Kastenwagen mit 150 PS Leistung und 320 Newtonmetern Drehmoment (bei 1.500 Touren) gehörig Beine macht. Übrigens: Das Werk bietet für den starken Selbstzünder auch ein automatisiertes Schaltgetriebe an – da freuen sich Langstreckenfahrer. Wer mit Performance und Firmenskapital eher sparsam umgeht, fährt mit dem 90 PS Basisdiesel zwar langsamer, aber besser.

Größere Schleppaktionen sind für den Primastar kein Problem: Bis zu 1,2 Tonnen darf er einladen – damit ist er für verschiedene Ladewecke hervorragend gerüstet

Eine hohe Flexibilität garantieren übrigens auch die zahlreichen Varianten: Den Lieferwagen gibt es in zwei Längen sowie zwei Höhen, so dass sämtliche Bedürfnisse abgedeckt werden können. Außerdem ist er nicht nur als Kastenwagen mit reiner Ladefläche für Sachgut zu haben, sondern ebenso als Kombi mit bis zu neun Sitzplätzen und viel Komfort.

Großzügige, getönte Verglasung schützt die Passagiere vor zu grellem Lichteinfall. Der Einstieg ge-



Auch hinten ist freie Sicht ein Muss (o.li.)

Große Klappen und viel dahinter... (o.re.)

Ergonomischer Innenraum (u.li.)

lingt problemlos mittels Schiebetüre. Die Pkw-artige Ausstattung macht dieses leichte Nutzfahrzeug zudem interessant, selbst Dinge wie beispielsweise das Bildschirm-Navigationssystem können auf Wunsch geordert werden. Der Innenraum besticht durch ergonomisches Design in für die Klasse hochwertiger Optik.

Für die japanischen Transporter spricht nicht zuletzt das umfangreiche Garantieangebot: Hier gibt es drei Jahre (allerdings bis 100.000 Kilometer), während man beim Wettbewerb häufig mit zwei Jahren vorlieb nehmen muss. Wem das nicht reicht, kann selbstverständlich eine Anschlussgarantie abschließen. Die Preise starten mit 19.250 Euro (Kastenwagen). Für den Kombi werden mindestens 21.150 Euro fällig, und wer in den Genuss des komfortablen Avantour kommen will, muss Nissan nicht weniger als 24.110 Euro (netto) überweisen.

Nissan Primastar 150 dCi L1H1

| | |
|----------------------------------|--------------------|
| Motor / Hubraum in ccm: | Diesel / 2.464 |
| kW/PS bei U/min: | 107/146 / 3.5000 |
| Drehmoment bei U/min: | 320 Nm bei 1.750 |
| Getriebe: | 6-Gang |
| Schadstoffklasse: | 98/69/ EG III; B |
| 0-100 in sek / V-max. in km/h: | k.A. / 170 |
| EU-Verbrauch / Reichweite: | 8,7 L / 1.034 km |
| Zuladung / Ladevolumen: | 846 kg / k. A. |
| Typklasse HP/VK/TK: | 20 / 20 / 23 |
| Firmenfahrzeuganteil gesamt*: | 93-95 % |
| Dieselananteil: | 100 % |
| Basispreis (netto): | 21.810 Euro |
| Betriebskosten pro Monat / km**: | 749,74 / 0,30 |

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

Back on the Track



*Ob Großstadt-Dschungel
oder ab ins Grüne, dem
Allradvergnügen lässt sich
wieder mit einem Opel
frönen: dem Antara*

Nun spielt auch Opel wieder mit in der Liga der Allradfahrzeuge. Fünfzehn Jahre nach dem Produktionsbeginn des überaus erfolgreichen Fronteras (und drei Jahre nach dessen Ende) stehen heute die gefälligen, emotionalen runden Designformen optisch beim Antara im Vordergrund. Schließlich geht es beim SUV heute mehr um Emotionen als um die raue Geländetauglichkeit.

Nicht, dass der Antara dies nicht drauf hätte. Ausgestattet mit permanentem Allradantrieb stellt der kompakte Allrounder je nach Bedarf 100 Prozent Traktion an der Vorderachse bis hin zu in 50:50 an beide Achsen zur Verfügung. Abseits der Straßen verträgt er holprige Pisten, Stock, Stein und Pfützen bis zu 45 cm Tiefe ohne Murren und Unsicherheiten, auch wenn es die Insassen auf den harten Sitzen – mit prima Seitenhalt – ordentlich durchschüttelt. Serienmäßig an Bord ist auch ein Bergabfahrassistent. Ich könnte, wenn ich wollte, und dann auch durch's Gelände – das ist es doch, was das SUV interessant macht.

Dennoch, 80 Prozent der SUVs werden in Deutschland hauptsächlich auf der Straße gefahren, und dort macht der Antara ebenfalls eine gute Figur. Eigentlich zählt er laut Opel auch ins Cross Over-Segment. Die hohe Sitzposition, gute Rundumsicht und eine umfangreiche Sicherheitsausstattung hinterlassen ein gutes Gefühl im Straßenverkehr. Fahrwerksabstimmungen auf Pkw-Komfort-Niveau lassen vergessen, dass es auch mal andere Geländewagen gab. Hiermit fährt es sich überaus angenehm.

Da es sich beim Antara um ein Kompakt-SUV handelt, hat es den Vorteil von Wendigkeit auf urbanem Gebiet. Das Raumangebot im Inneren macht alles andere als einen kompakten Eindruck, so-

wohl Front- als auch Fondpassagiere freuen sich über ausreichend Platz. Lediglich im Kofferraum steht weniger Stauraum als im Klassendurchschnitt zur Verfügung, bis zur Abdeckung sind es 370 Liter, bei umgelegter Rückbank maximale 1.420 Liter. Hier verbaut Opel serienmäßige Schienen, nutzbar unter anderem für das praktische FlexOrganizer-System.

Die Motoren kommen aus dem bekannten Opel-Angebot, zwei (2.4 und 3.2-Liter)-Benziner mit 103 kW/140 PS und 167 kW/227 PS, ein 2.0-Liter-Dieselmotor mit 110 kW/150 PS und ein nach der Markteinführung folgender 93 kW/127 PS starker Selbstzünder treiben das erste deutsche Cross Over Modell von Opel an.

Die Ausfahrt mit dem stärkeren Diesel zeigte ein drehfreudiges SUV, fast so wie ein Benzin, zugleich moderat im Verbrauch mit werksseitig angegebenen 7,5 Litern. Mit 110 kW/150 PS steht einiges an Kraft zur Verfügung, doch weniger dürfte es kaum sein, um das 1,9-Tonnen schwere Gefährt auch bergauf mühelos anzutreiben. Sowohl auf der Straße als auch im Gelände ließ er sich sicher bewegen, er scheint tatsächlich in beiden Terrains zuhause zu sein. Nur für den ganz harten Offroad-Einsatz fehlen dann doch die Sperren und Untersetzungen.

Hat dieses Fahrzeug jetzt Flottenrelevanz? Nun, auch dieses SUV kann die Begehrlichkeiten befriedigen und das zu einem Preis, der durchaus erschwinglich scheint: ab 23.147 Euro netto geht's für den kleinsten Benzin, der 150 PS-Diesel steht ab 28.677 Euro netto in der Liste. Und Car Policy-Hürden muss er als Opel markentechnisch kaum mehr erklimmen.

Bilder von oben:

Behagliches Ambiente und unverkennbar Opel

Gefällige runde Formen folgen auf die Kantigkeit des Vorgängers Frontera

Da passt was rein: maximal 1.420 Liter





Mazda5



Mazda6

Marktübersicht flotten-
relevanter Fahrzeuge
von Mazda



Mazda6 Sport Kombi

Mazda ja, aber welche?



Tribute



Mazda3



Mazda2

Modelle

(Laufzeit 36 Monate
ohne Anzahlung)

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



Mazda2 1.25 Comfort

Otto- 4-Z

55/75

10.517

167,19

1.220,74

138,63

359,37

4.785

182,94

Mazda2 1.4 CD Exclusive

Diesel- 4-Z

50/68

12.586

200,08

269,02

84,77

353,79

5.727

218,93

Mazda2 1.6 Top

Otto-4-Z

74/100

13.793

219,27

275,29

149,63

424,92

6.276

239,92



Mazda3 1.4 Sport Comfort

Otto- 4-Z

62/84

13.276

214,36

268,52

147,43

415,95

5.841

234,24

Mazda3 Sport Exclusive

Otto- 4-Z

77/105

16.379

264,47

320,49

151,83

472,32

7.207

289,00

Mazda3 1.6 CD DPF Sport Comfort

Diesel- 4-Z

80/109

16.638

268,64

344,41

90,42

434,83

7.321

293,56

Mazda3 2.0 Sport Active

Otto- 4-Z

110/150

18.103

292,31

350,80

148,81

499,61

7.966

319,42



Mazda6 Sport 1.8 Comfort

Otto- 4-Z

88/120

18.362

286,28

345,53

171,63

517,16

7.528

313,77

Mazda6 Sport 2.0 CD DPF Exclusive

Diesel- 4-Z

89/121

20.259

315,84

397,27

113,02

510,29

9.218

346,18

Mazda6 Sport 2.0 Exclusive

Otto- 4-Z

108/147

21.466

334,66

395,11

176,04

571,15

8.801

366,80

Mazda6 Sport 2.0 CD DPF Exclusive

Diesel- 4-Z

105/143

22.586

352,13

433,56

113,02

546,58

10.277

385,95

Mazda6 Sport 2.3 Top

Otto- 4-Z

122/166

23.621

368,26

430,61

191,44

622,05

8.444

403,63



Mazda6 Sport Kombi 1.8 Comfort

Otto- 4-Z

88/120

18.534

288,96

348,22

148,81

497,03

8.433

316,72

Mazda6 Sport Kombi 2.0 CD DPF Comfort

Diesel- 4-Z

89/121

20.431

318,53

399,96

114,91

514,87

9.756

349,13

Mazda6 Sport Kombi 2.0 Exclusive

Otto- 4-Z

108/147

21.638

337,35

397,84

176,04

573,88

9.845

369,75

Mazda6 Sport Kombi 2.0 CD DPF Exclusive

Diesel- 4-Z

105/143

22.759

354,82

436,25

114,91

551,16

10.867

388,90

Mazda6 Sport Kombi 2.3 Top

Otto- 4-Z

122/166

23.793

370,95

433,30

193,64

626,94

9.398

406,58



Mazda5 1.8 Comfort

Otto- 4-Z

85/116

16.983

259,47

322,73

148,81

471,54

8.364

278,55

Mazda5 2.0 CD DPF Comfort

Diesel- 4-Z

81/110

18.966

307,52

389,94

115,52

505,46

8.629

328,82

Mazda5 2.0 Exclusive

Otto- 4-Z

107/145

19.483

297,67

362,16

180,44

542,60

9.595

319,55

Mazda5 2.0 CD DPF Exclusive

Diesel- 4-Z

105/143

21.034

341,06

422,49

115,52

538,01

9.571

364,69



Tribute 4x4 Comfort

Otto- 4-Z

110/150

20.448

334,11

411,46

228,85

640,31

8.077

364,73

Tribute V6 4x4 Exclusive

Otto- 4-Z

149/203

26.052

425,67

507,35

259,65

767,00

9.504

464,68

Stetig aufwärts geht der Trend für Mazda auf dem relevanten Flottenmarkt in Deutschland. Nicht nur das erste Halbjahr 2006 war laut Dataforce-Statistik mit einem Plus von stolzen 71 Prozent ziemlich erfolgreich, auch in den folgenden Monaten Juli und August stiegen die Flottenzulassungen des japanischen Importeurs weiter. Das gute Mittelfeld in den Top 10 der Importeurswertung hat Mazda sich redlich verdient und einen grandiosen Aufstieg im Vergleich zum Vorjahr hingelegt, schon zum Halbjahr konnten die Zahlen fast verdoppelt werden.

Relativ übersichtlich stellt sich die größtenteils runderneuerte Modellpalette dar, dennoch werden mit dem Mazda2, 3, 5, 6 und einem SUV viele fuhrparkrelevante Bereiche vom Kleinwagen 2 über den Erfolgsschlager schlechthin, den Mazda6, bis hin zum Schiebetür-Van Mazda5 abgedeckt.

Mazda fahren fängt bei rund 167 Euro in der Finanz-Leasingrate bei 20.000 Jahreskilometern (36 Monate Laufzeit) an. Dafür erhält man den kleinsten Mazda, einen 2er mit 55 kW/75 PS, der sich dank seines Ladevolumens von immerhin 1.044 Litern als recht flexibel erweist. In der Golfklasse bietet sich der Mazda3 in zwei Karosserieformen an, wir haben uns für die in Deutschland bevorzugtere und zugleich auch günstigere Fließheckvariante entschieden, die in unserer Kalkulation für mindestens 214 Euro monatlich (20.000 km jährlich über drei Jahre) zu haben ist.

Die Modelle 6 in Limousinen und Kombi-Ausführung sowie der japanische 5er liefern sich in Sachen Preis-Leistung ein hartes Kopf an Kopf-Rennen. Zwischen 259 Euro und 370 Euro sind die Fahrzeuge mit Benzin-Motorisierungen von 85 kW/116 PS und 122 kW/166 PS oder Dieselmotoren von 81 kW/110 PS bis 105 kW/143 PS erhältlich. Vorteile beim Kombi und beim Van bestehen in den Ladevolumina von 1.662 Litern beziehungsweise 1.678 (der Unterschied gestaltet sich extrem gering), der 5er punktet zudem durch eine hohe Zuladung von 615 bis 625 kg je nach Motorisierung. Auch preislich hat der Van die Nase vorn.

A propos Preis, kostenmäßig lohnt sich auch der kleine Mazda2 schon ab 20.000 km Laufleistung als 1.4-Liter Diesel, er produziert bei dieser Jahressumme rund 5,50 Euro günstigere Gesamtkosten als der 1.25-Liter Benziner, bei 30.000 km fallen sie mit 26,31 Euro schon deutlicher aus. Beim 3er steht der Break-Even bei etwas mehr als 30.000 km. Eindeutigkeit herrscht bei 50.000 km jährlicher Beanspruchung: der lohnenswerte Unterschied beträgt jetzt mehr als 42 Euro.

Die oben erwähnten knappen Preisunterschiede bei dem 6er und dem 5er ziehen sich auch durch die Gesamtkosten. Während allerdings die Limousine als 2.0-Liter Diesel am günstigsten bei 20.000 km steht, kommen beim Kombi und Van die 1.8-Liter Benziner preislich besser weg. Bei höherer Laufleistung erweist sich schließlich der kleine-

re Selbstzünder bei allen drei Fahrzeugen als finanziell vorteilhafter. Gut abgeschnitten hat der Mazda 6 Kombi bei einer Bewertung durch Eurotax Schwacke: In seiner Klasse konnte er als bester Importeur und als drittbester nach dem Audi A4 Avant und der Mercedes C-Klasse T mit 54,3 Prozent Restwert nach 36 Monaten und 30.000 km Jahreslaufleistung punkten.

An künftigen Neuvorstellungen stehen bei Mazda für den deutschen Markt mit dem Cross-Over Modell CX-7 der Nachfolger des Tribute sowie mit dem BT 50 ein neuer Pick-up an. In Japan werden zudem einige Brennstoffzellen-betriebene Fahrzeuge fleißig getestet. Übrigens: Die Mazda-Nomenklatur hat bei der Vier eine Lücke, die wohl niemals gefüllt wird. Denn im Japanischen heißt Vier „shi“ und bedeutet auch „Tod“.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: **1,3 %**
 Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: **36 %**
 Anzahl Servicebetriebe: **780 Standorte**
 Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag:
Vereinbarung einer bestimmten Stückzahl von Neufahrzeugen, Verpflichtung des Kunden zum gewerblichen Eigengebrauch
 Mazda Business Partner: individuelle Pakete von Finanz-Leasing über Full Service-Leasing bis hin zum kompletten Fuhrpark-Management

| 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 |
|------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------|------------------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|---------------------|---------------|---------------------------|----------------------------|------------------------|-------------|
| 251,49 | 207,90 | 459,30 | 4.312 | 201,32 | 298,86 | 346,44 | 645,30 | 3.681 | 714 | 15,1 | 163 | 1.044 | 385 |
| 305,86 | 127,13 | 432,99 | 5.160 | 240,92 | 360,85 | 211,84 | 572,69 | 4.405 | 1.000 | 15 | 160 | 1.044 | 385 |
| 310,94 | 192,10 | 503,04 | 5.655 | 264,02 | 364,04 | 373,94 | 737,98 | 4.828 | 661 | 11,4 | 181 | 1.044 | 385 |
| 303,40 | 221,10 | 524,50 | 5.244 | 259,09 | 357,25 | 368,44 | 725,69 | 4.447 | 820 | 14,3 | 169 | 1.285 | 450 |
| 360,02 | 227,70 | 587,72 | 6.470 | 319,66 | 419,68 | 379,44 | 799,12 | 5.487 | 797 | 11,2 | 182 | 1.285 | 460 |
| 389,32 | 135,60 | 524,92 | 6.572 | 324,70 | 457,47 | 225,96 | 683,43 | 5.574 | 1.146 | 11,5 | 185 | 1.285 | 475 |
| 392,91 | 260,70 | 653,61 | 7.151 | 353,30 | 455,80 | 434,43 | 890,23 | 6.065 | 696 | 9,1 | 202 | 1.285 | 455 |
| 390,03 | 257,40 | 647,43 | 6.702 | 366,47 | 473,73 | 428,93 | 902,66 | 5.600 | 820 | 11 | 194 | 501 | 445 |
| 447,61 | 169,50 | 617,11 | 8.306 | 381,57 | 520,00 | 282,45 | 802,45 | 7.091 | 1.066 | 10,6 | 192 | 501 | 465 |
| 444,30 | 264,00 | 708,30 | 7.835 | 428,41 | 536,91 | 439,93 | 976,84 | 6.547 | 800 | 9,9 | 210 | 501 | 470 |
| 487,38 | 169,50 | 656,88 | 9.260 | 425,41 | 563,84 | 282,45 | 846,29 | 7.905 | 1.066 | 9,5 | 203 | 501 | 475 |
| 482,98 | 287,10 | 770,08 | 7.381 | 502,38 | 612,73 | 478,42 | 1.091,15 | 5.964 | 736 | 9 | 211 | 501 | 475 |
| 392,98 | 260,70 | 653,68 | 7.599 | 349,10 | 456,36 | 434,43 | 890,79 | 6.487 | 810 | 11,2 | 192 | 1.262 | 465 |
| 450,55 | 172,33 | 622,88 | 8.836 | 373,35 | 511,77 | 287,16 | 798,93 | 7.611 | 1.049 | 10,9 | 190 | 1.262 | 455 |
| 447,35 | 264,00 | 711,25 | 8.872 | 407,55 | 516,05 | 439,93 | 955,98 | 7.573 | 800 | 9,9 | 206 | 1.262 | 465 |
| 490,33 | 172,33 | 662,66 | 9.843 | 415,88 | 554,31 | 287,16 | 841,47 | 8.478 | 1.049 | 9,8 | 201 | 1.262 | 460 |
| 485,93 | 290,40 | 776,33 | 8.328 | 483,78 | 594,13 | 483,92 | 1.078,05 | 6.900 | 727 | 9,2 | 209 | 1.262 | 490 |
| 360,80 | 260,70 | 621,50 | 7.599 | 303,98 | 421,24 | 434,43 | 855,67 | 6.581 | 759 | 11,4 | 182 | 1.678 | 620 |
| 431,24 | 177,98 | 609,22 | 7.776 | 357,22 | 497,64 | 296,58 | 794,22 | 6.638 | 952 | 12,9 | 179 | 1.678 | 615 |
| 403,05 | 270,60 | 673,65 | 8.719 | 348,73 | 467,22 | 450,93 | 918,15 | 7.549 | 731 | 10,8 | 196 | 1.678 | 625 |
| 466,12 | 177,98 | 644,10 | 8.624 | 396,19 | 534,61 | 296,50 | 831,19 | 7.362 | 952 | 10,4 | 197 | 1.678 | 620 |
| 469,08 | 343,20 | 812,28 | 7.157 | 415,77 | 569,12 | 571,91 | 1.141,03 | 5.930 | 586 | 10,7 | 171 | 461 | 422 |
| 546,36 | 389,40 | 935,76 | 8.532 | 544,33 | 653,01 | 648,90 | 1.301,91 | 6.969 | 516 | 10,5 | 174 | 461 | 452 |

Erster



Ein Jahr nach Planungsbeginn verrichtet nun der erste Erdgas-betriebene Volkswagen Touran im Fuhrpark von Computacenter seine Dienste.

bald das Angebot erweitern. Die Tankstelle in Rheinbach jedoch gehört keinem Tankkartennetz an, so dass hier über Kreditkarte oder Bargeld abgerechnet wird. Wie das Abrechnungssystem im Hause Computacenter aussehen wird, damit muss sich Ralf Oehrle noch beschäftigen, schließlich fällt dieses Thema in sein Finanz-Ressort. Und er weiß, dass sein Fahrzeug nicht das einzige mit Erdgas bleiben wird, fünf weitere Touran sind bestellt, die dann vor allem von den Service-Technikern im Außendienst genutzt werden. Zusätzlich zu den Gasversorgern schießt der IEK nun bereits ab Bestellung pro Fahrzeug einmalig 300 Euro hinzu.

Oehrle nutzt den Touran im Gehaltsumwandlungsmodell und profitiert voll von beiden Zuschüssen der Gasversorger. Fest vorgenommen hat er sich, ausschließlich auf Gas zu fahren, denn nur so zahlt sich der günstige Kraftstoff aus. „Das Gute daran ist, dass meine Fahrstrecken kaum variieren. Bei den Service-Technikern muss man etwas großzügiger sein, denn bei ihnen geht es vor allem um die Mobilität. Und wenn im angesteuerten Gebiet partout keine Erdgas-Tankstelle zu finden ist, werden sie mit Super Plus fahren müssen.“

Insgesamt lief die Umstellung auf den Ottomotorisierten Van problemlos. „Natürlich arbeitet der Wagen in einem anderen Drehzahlbereich, aber das ist nur eine Gewöhnungssache. Einmal konnte ich erleben, dass, als das Gas aufgebraucht war, der Kraftstoff während der Fahrt automatisch auf Benzin umgeschaltet wurde, aber auch davon merkte man physisch nichts. Lediglich die Anzeigen machen darauf aufmerksam“, erzählt er.

Schlussendlich ist auch Familie Oehrle begeistert von dem neuen Fahrzeug. Für den bald erwarteten Nachwuchs ist der Siebensitzer mit den versenkbaren Einzelsitzen in der letzten Reihe prädestiniert. Die zwei Söhne finden den Touran toll, weil sie auf den hinteren Plätzen ihre Spielsachen in „geheimen Fächern“ in Boden und Seitenwand verstecken können oder in getrennten Reihen sitzen können. Und vom Spareffekt werden sie mittelbar auch profitieren.

Am 27. Oktober war es endlich soweit: mit dem VW Touran EcoFuel stand das erste Erdgasfahrzeug für den Fuhrpark des IT-Dienstleisters Computacenter bereit. Und da bei diesen Fahrzeugen ja nicht nur der Umweltgedanke, sondern auch das Sparen im Vordergrund steht, lag es nahe, durch die Abholung in Wolfsburg auch Überführungskosten einzusparen.

Neben der Gewöhnung und dem Einfahren des Neuwagens konnte sich Ralf Oehrle sodann mit den Besonderheiten des Erdgas-Tankens vertraut machen. Nach einer ausführlichen Erklärung durch die VW-Mitarbeiter ging es los auf die rund 430 Kilometer lange Strecke Richtung südliches NRW. Erste Station wurde bald eine Tankstelle, um die Erdgas-Tanks zu füllen. „Obwohl ich nie zuvor ein Erdgasfahrzeug betankt hatte, hat es auf Anhieb funktioniert. Die Erklärungen an der Säule sind anschaulich dargestellt“, erinnert sich Ralf Oehrle ganz entspannt, „außerdem schienen die Mitarbeiter der Tankstelle in Braunschweig in Geduld geübt, dort kommen so einige Selbstaholer aus Wolfsburg mit ihren neuen Erdgasfahrzeugen vorbei.“

Mittlerweile hat er in fast drei Wochen mit dem Touran 2.000 Kilometer zurückgelegt. Die meisten Strecken führten ihn von zu Hause zur Arbeitsstelle nach Kerpen und wieder zurück, etwa 100 Kilometer pro Tag. Praktischerweise befindet sich eine Erdgastankstelle in der Nähe des Computacenter-Standortes, eine weitere an der Route in Rheinbach, so dass der Weg zur Tankstelle keinen zusätzlichen zeitlichen Aufwand darstellt. „Mit dem Wagen bin ich kürzlich in unserer Geschäftsstelle in Ludwigshafen gewesen, da musste ich in Gensingen von der Autobahn, um zu tanken. Ein weiteres Mal in Ludwigshafen hat genügt,

denn mit dem energiereicheren H-Gas, das dort erhältlich ist, bin ich bis nach Hause ausgekommen.“ Ausgerüstet mit dem Verzeichnis aller aktuellen und sich in Planung befindlichen Erdgastankstellen in Kombination mit dem Navigationsgerät ließen sich die Stationen bisher gut finden.

Noch liegt der Verbrauch laut Oehrles Berechnungen bei 8 bis 9 kg, die Reichweiten begrenzen sich im reinen Erdgasbetrieb auf maximal 250 km. Allerdings fährt er 140 km/h auf der Autobahn, wenn möglich, gibt er zu. Nach Rücksprache mit Fuhrparkleiter Burkhardt Langen und Volkswagen erfuhr er, dass das Fahrzeug nach etwa 5.000 km „eingefahren“ ist, das heißt, der Verbrauch pendelt sich nach unten ein, auch die derzeitige Anzugschwäche soll sich legen. Dann erst will er hochrechnen, wie viel er mit dem alternativen Kraftstoff bei seiner Jahresfahrleistung von 30.000 km einsparen kann. Die Vergleichszahlen, an denen der Touran EcoFuel sich messen lassen muss, stammen von einem Dieselfahrzeug.

Seine Kraftstoffkosten kann der Computacenter-Mitarbeiter an der Tankstelle in Kerpen bequem mit der Routex-Tankkarte begleichen, eine Shell-Karte soll

Übergabe in der Autostadt: Ralf Oehrle (links) empfängt vom Leiter Verkauf an Großkunden Frank Oborny persönlich nicht nur die symbolischen Schlüssel des Touran EcoFuels (o.)

Fünf weitere Touran EcoFuel hat Fuhrparkleiter Burkhardt Langen bereits für den Außendienst bestellt (re.)





In der Box steckt ein kleiner, aber praktischer und stabiler Schreibtisch für Laptop und Unterlagen (li.)

Mit wenigen Handgriffen angeschnallt und alles ist bremsicher verstaut (u.)



Car-Office

Sortimo hat mit dem Automanager den mobilen Schreibtisch für unterwegs entwickelt, den man sogar abschließen und mitnehmen kann.

Laptop, Unterlagen, Ordner – diese nötigen Utensilien befinden sich oft im Dienstwagen. Schnell noch vor dem Termin auf die Präsentation geschaut, doch wohin mit dem Laptop? Um nicht nur einen praktischen mobilen Arbeitsplatz, sondern auch eine sichere Verstaueung unterwegs gewährleisten zu können, hat Sortimo den Automanager entwickelt.

Was aussieht wie eine Katzentransportkiste entpuppt sich als praktische Box aus Plastik und Aluminium mit den Maßen 590 mm x 460 mm x 295 mm. Von der Grundfläche ist sie genau so groß, dass sie bequem auf den Beifahrersitz passt. Jetzt noch schnell durch die zwei seitlichen Schlaufen angeschnallt, damit die Kiste mit einem Eigengewicht von 6 kg plus Inhalt bei einer Vollbremsung nicht zum gefährlichen Geschoss wird, zum anderen, damit die Sitzbelegungserkennung nicht ständig piept und auch, damit das Laptop stabil steht. Wichtig: bei abschaltbarem Beifahrer-Airbag sollte dieser deaktiviert werden, zu empfehlen ist ebenfalls, den Sitz so weit wie möglich nach hinten zu schieben.

Und fertig ist der mobile Schreibtisch: Klappt man den Deckel auf, blickt man direkt auf die bewegliche und seitlich verschiebbare Platte, auf die das Laptop mit Fixierfüßen (unbedingt anbringen, da

sonst das Laptop beim Transport der Kiste rutscht und da die Schraube in der Mitte hässliche Kratzer auf der Unterseite des Computers hinterlassen kann) individuell und vor allem rutschfest abgestellt wird. Darunter steht noch Platz für zwei liegende Aktenordner (oder 25 Flottenmanagement-Hefte) zur Verfügung, sofern das Gesamtgewicht nicht 12 Kilo überschreitet. Alternativ ist dieser Stauraum auch für die Unterbringung eines mobilen Druckers oder ähnlichem gedacht.

Zur Stromversorgung ist der Automanager serienmäßig mit einem 12 V Anschluss ausgestattet. Dieser besteht aus einer Spiralkabel-Zuleitung inklusive 12 V Stecker und einem MagCode Steckersystem sowie zwei 12 V Normbordspannungssteckdosen im Boden der Box. Um dahin zu gelangen, müssen nur vier Schrauben der Abdeckung gelöst werden. Zum Anschluss von Laptops befindet sich im Zubehörprogramm ein Spannungswandler. Eine Übersicht, für welche Geräte der Wandler Adapter bereithält, erhalten Sie über Sortimo. Ist alles ordnungsgemäß eingerichtet und gesichert, steht der komfortablen Arbeit unterwegs nichts mehr im Wege. Wie die Praxis gezeigt hat, steht das Laptop sicher auf der Plat-

te. Je nach Ausformung der Sitze lässt diese sich bequem zum Fahrersitz drehen, bei schalenartigen Sitzen muss eine kleine Hürde beim Eindrehen der Platte genommen werden. Je nach Bedarf lässt es sich näher oder weiter entfernt platzieren, maximale Auszugsdistanz sind 35 cm. Unter der Platte sorgen Raster in rund 7 cm Abstand dafür, dass nichts wackelt. So arbeitet es sich weitaus bequemer als mit dem Laptop auf dem Schoß und vor das Lenkrad geklemmt, jedoch für Haltungsschäden durch die schräge Ausrichtung übernimmt niemand die Haftung.

Um den wahrscheinlich wertvollen Inhalt sorgt man sich bei Sortimo. Dafür hält das Zubehörprogramm eine Diebstahlsicherung in Form eines Stahlseils vor, mit der der Automanager zusätzlich mit dem Sitz verbunden werden kann, um zumindest das unbefugte Herausnehmen zu erschweren. Die Box selbst lässt sich seitlich an den Verriegelungsmechanismen abschließen.

Unsere Tests zeigten, dass der Automanager sowohl im Kleinwagen als auch im Van problemlos und schnell untergebracht werden kann und sich genauso einfach wieder entfernen lässt. Das mobile Office kostet 480 Euro netto und ist direkt bei Sortimo oder den 43 deutschlandweiten Niederlassungen und Stationen erhältlich, ab Anfang 2007 auch in schwarz.

Konsequenter Wechsel

Run-Flat-Bereifung: Empfehlungen und Gepflogenheiten.

Sicherheit: ein Thema, das bei Fuhrparkleitern immer groß geschrieben wird. Auch deshalb steigt der Prozentsatz der Fahrzeuge, die mit Run-Flat-Reifen ausgestattet bestellt werden, stetig. Diesen Effekt können viele Leasinggesellschaften bestätigen: durchschnittlich 13 Prozent der Leasingfahrzeuge werden mit den verstärkten Reifen bestellt. Serienmäßig verbaut werden diese speziellen Reifen bisher bei den meisten Modellen von BMW und beim Mini. Und beide Marken finden sich in nicht unerheblicher Stückzahl in deutschen Fuhrparks. Optional stehen sie bei Audi (als Pax-Reifen), Fiat, Ford, Jaguar, Lexus, Mercedes, Opel, Toyota, Renault, Volkswagen und Volvo in der Liste. So ein Reifendruckkontrollsystem an Bord ist, können Reifen mit Notlaufeigenschaften auch nachträglich montiert werden.

Besonderheiten

Steht der (saisonale) Reifenwechsel erstmalig an, empfiehlt der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV) dringend, bei den Fahrzeugmodellen, die mit *serienmäßiger* Run-Flat-Bereifung fahren, auch die Zweitbereifung mit Notlaufeigenschaften auszuführen. „Hier ist davon auszugehen, dass das Fahrwerk ausschließlich auf die Verwendung von Run-Flat-Reifen ausgelegt ist und die Montage „normaler“ Serienreifen – das gilt für Sommer- wie Winterreifen – zum Teil deutlich veränderte Fahreigenschaften verursacht“, gibt Hans-Jürgen Drechsler, Geschäftsführer des BRV bekannt.

Auf Anfrage äußert sich BMW, als im Einsatz von Run-Flat-Bereifung führender Fahrzeughersteller, jedoch weitaus gemäßiger: „Prinzipiell müssen bei einem Wechsel auf Nicht-Run-Flat-Bereifung keine frapierend veränderten Fahrzeugeigenschaften in Kauf genommen werden. Natürlich gehen aber die Run-Flat-spezifischen Vorteile in Sachen Präzision und Sicherheit verloren“, teilte uns Pressesprecher Johannes Riegsinger mit.

Natürlich bleibt es zulässig, „normale“ Serienreifen auf diese Modelle zu montieren, da laut Strassenverkehrsordnung lediglich die Dimensionsbezeichnungen (im Kfz-Brief bzw. Certificate of Conformity-Papier) Auskunft über Zulässigkeit bzw. Unzulässigkeit geben – und diese unterscheiden derzeit nicht zwischen Run Flat und herkömmlich.

Als Besonderheit sei anzumerken, dass der 1er BMW, die neue BMW 3er Generation (E90) und der BMW X5 ausschließlich mit serienmäßiger Run Flat-Bereifung ausgestattet werden.

Die Empfehlung des BRV, ausgesprochen an den Reifenhandel ebenso wie an die Leasinggesellschaften, dient in erster Linie der Absicherung gegen Sachmängelhaftungsansprüche und sieht vor, dass sich der Reifenhandel mittels eines Formulars vom Kunden bestätigen lassen kann, dass die Montage von „normalen“ Serienreifen auf dessen eigenes Risiko erfolgt. Ausschlaggebend dafür waren Unsicherheit und sich häufende Anfragen von Reifenhändlern.

Handhabung im Full Service-Leasing

Doch wenn man davon ausgeht, dass die Entscheidung für eine Run-Flat-Bereifung der Fuhrparkfahrzeuge im Einklang mit dem Mehrwert an Sicherheit steht, so folgt daraus, gerade über den Winter beziehungsweise mit dem nächsten Reifensatz dieses Sicherheitsdenken konsequent fortzuführen. Bedenken sollte man aber von vorneherein, dass für Run-Flat-Bereifung inklusive Ersatz- und Winterbereifung eine 15 bis 30 Prozent (je nach Leasinggesellschaft und abhängig von der Reifengröße bzw. Winter- oder Sommerbereifung) höhere Reifenrate angesetzt wird. Beeinflusst wird der Wert zusätzlich von der Reifenanzahl, Art der Felge und Laufzeit des Fahrzeugs, da dies die Häufigkeit der Inanspruchnahme der Dienstleistungen betrifft, wie VR Leasing mitteilte.

Einige Leasinggesellschaften kalkulieren automatisch bei der Bestellung von Fahrzeugen mit Run-Flat-Technologie auch den Ersatz in dieser Form ein. Konsequenterweise handeln auch die angeschlossenen Reifenketten entsprechend. Bei VR Leasing gilt generell, dass Fahrzeuge die ab Werk mit Run-Flat Bereifung ausgeliefert werden, auch entsprechende Winter-



Prinzipiell möglich, aber nicht unbedingt ratsam: der Run-Flat-Reifen muss danach ausgetauscht werden (großes Bild)

Die den Leasinggesellschaften angeschlossenen Reifendienstleister sind mit der Run Flat-Technologie vertraut (u.li.)

Pannenservice: Mit Run-Flat-Reifen werden solche Szenen Vergangenheit (re.)



mit der Reifenindustrie zusammen Reifenschulungen für Fuhrparkmanager an“, so Jesko Möller, Leiter Mobility Service bei Alphabet.

Und wenn doch...

Dem ausdrücklichen Kundenwunsch nach herkömmlicher Serienbereifung kommen die Leasingdienstleister generell nach. Arval betont jedoch, dass sie den Kunden auf die Probleme hinweisen, nämlich dass Unterschiede in Gewicht und Flankenhärte des Reifens Einfluss auf die Fahreigenschaften haben könnten. VR Leasing rät zwar aus Sicherheitsgründen davon ab, lässt Ausnahmefälle aber in enger Absprache mit dem Reifenhandel betreuen, um sicherzustellen, dass der Fahrer ein TireMobility-Kit zusammen mit der normalen Winterbereifung erhält und damit andererseits nicht versehentlich doch Run-Flat-Reifen verbaut werden.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Kommt es an einem Run-Flat-Reifen zu einem Schaden, bleibt während des Pannensfalls eine größere Fahrsicherheit, zudem kann der Fahrer das Fahrzeug komfortabel, also ohne Reifenwechsel oder Pannenservice zum nächsten Reifenhändler bewegen. Gerade in der ungemütlichen und dunkleren Winterzeit ein angenehmes Argument und generell eine zeitunabhängige Lösung im regelmäßigen Termindruck. Ohne Ersatzrad stehen zudem mehr Gepäckraum und eine höhere Zuladung zur Verfügung, ein geringeres Gesamtgewicht zahlt sich in Spritersparung aus. Sollte dennoch, aus welchem Grund auch immer, die Run-Flat-Bereifung nicht weiter fortgeführt werden, müssen Sie dringend darauf achten, dass beim Wechsel zu einer herkömmlichen Bereifung unbedingt ein Reifenfüllmittel oder ein Ersatzrad samt Wagenheber an Bord genommen wird.

Alles in allem gilt: Wägen Sie Mehrkosten und den Mehrwert an Sicherheit und Mobilität vor der Entscheidung für Run-Flat-Reifen gut gegeneinander ab. Möglicherweise kostet Sie diese Technologie unter dem Strich gar nicht mehr. Nur: seien Sie auch konsequent bei der Winter- und Ersatzbereifung.

bereifung erhalten. Ausnahmen die z.B. durch die Liefersituation bedingt sind, werden über die Werkstatt-Hotline betreut. Je nach Fall kommen hier dann normale Reifen in Kombination mit TireMobility Kits oder ggf. eine andere Reifengröße zum Einsatz.

Wird nicht automatisch die adäquate Ersatzbereifung bei der Bestellung eines Fahrzeugs mit Run-Flat-Reifen eingerechnet, weist beispielsweise Athlon den Fuhrparkleiter oder Fahrer in einem Fenster darauf hin: „Sie haben für Ihr Fahrzeug Sommerreifen mit Notlaufeigenschaften gewählt. Bitte beachten Sie, dass die zu diesem Fahrzeug gehörenden Winterreifen nicht über Notlaufeigenschaften verfügen.“ Sobald ein Fahrer bei Athlon ein Fahrzeug mit serienmäßiger Run-Flat-Bereifung bestellt, wird er beim Nachbezug aller weiterer Reifen mit Run-Flat-Reifen versorgt.

Daneben werden alle zum Thema relevanten Informationen der Fahrzeughersteller und Reifenketten unverzüglich an die Kunden weiter gegeben,

dies teilten uns zum Beispiel die Hansa Automobil Leasing GmbH und Arval ausdrücklich mit. Entscheidet sich ein GE-Kunde für die Run-Flat-Technologie, wird er im Gespräch mit dem Kundenberater über die Empfehlung des Bundesverbandes BRV umfassend informiert. Die ALD, ebenso Business Partner, haben in ihrem System hinterlegt, welche Fahrzeuge mit Run-Flat-Reifen ausgestattet sind und berücksichtigen dies entsprechend, der Fuhrparkleiter wird automatisch mit dem Bestellvorgang darüber informiert.

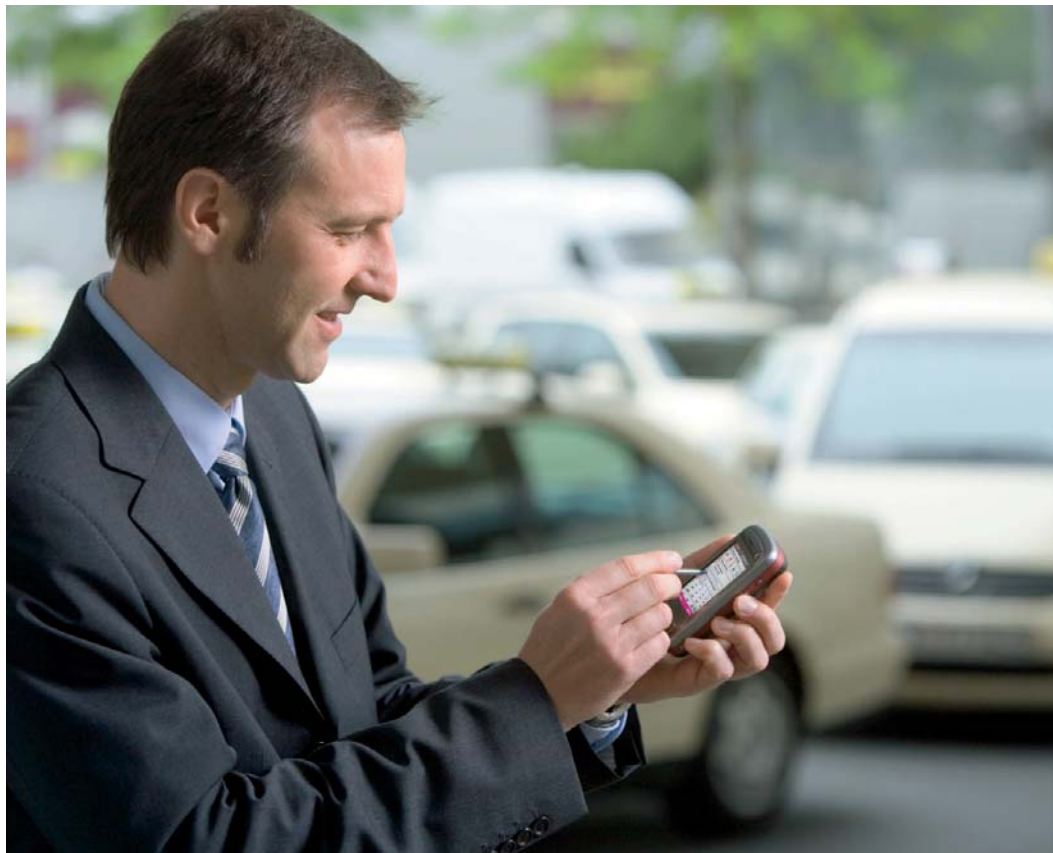
Als BMW-Tochter nimmt sich Alphabet dem Thema besonders an, schließlich liegt der Run-Flat-Bereifungsanteil beim Neuwagengeschäft bei 44 Prozent, innerhalb des BMW Produktportfolios sogar bei 67 Prozent: „Unsere Kundenhotline ist gesondert auf die Run-Flat-Thematik geschult, weiterhin übernehmen die Fahrzeughersteller sowie der ausliefernde Händler und die Reifenindustrie die Kommunikation gegenüber den Kunden. Für Fuhrparks mit einem hohen Anteil an Run-Flat bereiften Fahrzeugen bieten wir

Run-Flat-Technologie

Ein Reifen mit Notlaufeigenschaften unterscheidet sich dadurch von einem herkömmlichen Reifen, dass seine Seitenwand verstärkt aufgebaut ist. Diese Stabilität gewährleistet bei Druckverlust, dass der Reifen nicht zusammenfällt. Run-Flat-Reifen dürfen nur in Verbindung mit Reifendruckkontrollsystemen montiert werden, denn nur darüber kann ein Druckverlust angezeigt werden. Er äußert sich nämlich anders als bei herkömmlichen Reifen nicht in abrupt veränderten Fahreigenschaften. Neben diesem immensen Sicherheitsfaktor zeichnen ihn folgende weitere Vorteile aus: Im Falle eines „Plattfußes“ kann das Fahrzeug noch je nach Beladung und Fahrzeuge noch mit bis zu 80 km/h und maximal 250 km weit gesteuert werden – ausreichend um das Ziel oder die Reifenwerkstatt des Vertrauens zu erreichen. Das bedeutet, kein riskanter Reifenwechsel an viel befahrenen Straßen bei Wind, Wetter und Dunkelheit. Reifen mit Notlaufeigenschaften werden von Bridgestone, Continental, Dunlop, Goodyear, Michelin (PAX-System mit Stützring), Nokian und Pirelli angeboten.

Selbsttragender Reifen in einem abgestimmten System von Reifen, Felge und Frühwarnsystem beim 3er BMW

Moderne Kommunikation ist toll: Schnell und problemlos ist jedermann überall erreichbar, Daten fliegen hin und her oder werden via Kabel übertragen und was das alles kostet, merkt man dann hinterher. Denn in derselben Geschwindigkeit, in der die Netze ausgebaut und neue Dienstleistungen hinzukommen, ändern sich auch die Tarifstrukturen.



Kostenf

Oft bleiben Grundsatzentscheidungen für mobile Kommunikation – sei es die Netzauswahl selbst, die Handys oder die Entscheidungen über die Art der Freisprecheinrichtung – in der Hand des Fuhrparkleiters. Nur leider ist dies nicht seine Kernkompetenz; schließlich sollte sich der Job ja eigentlich um Autos drehen. Daher bleibt eine einmal getroffene Entscheidung für ein Netz, einen Tarif, eine Rahmenvereinbarung oft über Jahre unangetastet. Und genau das ist falsch.

Regelmäßige Überprüfung

Kaum ein Fuhrparkleiter käme auf die Idee, die Fahrzeugversicherung, die Leasingtarife oder den Flottenrabatt nicht mindestens einmal jährlich auf den Prüfstand zu stellen. Warum also nicht auch die mobile Kommunikation? Denn hier dauert „eine Generation“ gerade mal ein halbes Jahr! Und temporäre Preiskriege, Sondertarife und die schiere Zahl der Netzanbieter plus Provider sorgen für eine hohe Undurchschaubarkeit der Tarife. Unsere Tabelle soll Ihnen einen ersten Überblick geben; je nach Gesprächsvolumen sind die Firmenverträge natürlich separat verhandelbar.

Was ist wichtig?

Das ist die erste, zentrale Frage. Regional kann es noch immer zu unterschiedlicher Netzabdeckung kommen. T-Mobile bietet traditionell eine hohe Netzabdeckung auch im ländlichen Bereich, E-Plus ist in den Städten extrem stark. Wichtig ist auch,

| Tarif | T-Mobile Business Smart | T-Mobile Business Active | T-Mobile Business Profi | E-Plus Clever One Business S, M, XL 1-4 Karten | E-Plus Clever One Business S, M, XL ab 5 Karten | E-Plus Professional Plus S, M, XL |
|--|---|--------------------------|-------------------------|--|---|-----------------------------------|
| Einmaliger Anschlusspreis/Karte | 24,95 | 24,95 | 24,95 | 24,99 | 24,99 | 24,99 |
| Grundgebühr | 0 | 8,70 | 25,46 | 0 | 0 | ab 8,70 |
| Mindestumsatz | - | - | - | ab 14,99 | ab 14,99 | 2,90 ⁴ |
| Inlandsgespräche | | | | | | |
| zum dt. Festnetz | 0,29 | 0,41 | 0,14 | ab 0,01 | ab 0,01 | ab 0,10 |
| netzintern | 0,29 | 0,29 | 0,14 | 0,01 | 0,01 | ab 0,10 |
| zur Mobilbox | 0,29 | kostenlos bis 31.3.07 | kostenlos bis 31.3.07 | 0,01 | 0,01 | ab 0,10 |
| andere dt. Mobilfunknetze | 0,29 | 0,68 | 0,45 | ab 0,18 | ab 0,18 | ab 0,22 |
| ins Ausland | | | | | | |
| Zone 1: innerhalb der EU und Kroatien | 0,68 | 0,68 | 0,68 | 0,70 | 0,70 | 0,70 |
| Zone 2: restl. Länder Europas, USA, Kanada | 1,48 | 1,48 | 1,48 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Zone 3: übrigen Länder | 2,99 | 2,99 | 2,99 | 1,80 | 1,80 | 1,80 |
| Versand von SMS in alle deutschen Netze | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 |
| Versand von SMS ins Ausland | 0,39 | 0,39 | 0,39 | 0,39 | 0,39 | 0,39 |
| Mindestlaufzeit des Vertrages | keine | keine/12/24 Monate | keine/12/24 Monate | 24 Monate | 24 Monate | 24 Monate |
| Taktung | 10 Sekunden | 10 Sekunden | 10 Sekunden | 60/1 Sekunden | 60/1 Sekunden | 60/1 Sekunden |
| Mntl. Aufpreis 10 oder 1-Sekunden-Takt | -/2,32 | -/2,32 | -/2,32 | -/3,48 | -/3,48 | -/3,48 |
| Mobiles Internet² | ja | ja | ja | ja | ja | ja |
| Grundgebühr | ab 9,99 | ab 9,99 | ab 9,99 | siehe Flatrate | siehe Flatrate | siehe Flatrate |
| Kosten für Volumenübertragung | 19,99 ab 200 MB | 19,99 ab 200 MB | 19,99 ab 200 MB | - | - | - |
| | 1,99/MB wenn mehr | 1,99/MB wenn mehr | 1,99/MB wenn mehr | | | |
| Flatrate möglich | ja, 5 GB | ja, 5 GB | ja, 5 GB | ja | ja | ja |
| Monatliche Kosten Flatrate | 49,99 | 49,99 | 49,99 | 49,95 | 49,95 | 49,95 |
| Home-Zone | T-Mobile@Home | T-Mobile@Home | T-Mobile@Home | keine | keine | keine |
| monatl. Grundpreis | ab 4,99 | ab 4,99 | ab 4,99 | - | - | - |
| Vorteile | 0,039/Minute | 0,039/Minute | 0,039/Minute | - | - | - |
| Kontakt | Daniel Kreuzberg, Vertrieb Geschäftskunden Mittelstand, Tel. 0228/936 32 307, Fax 0228/936 88 34-21, daniel.kreuzberg@t-mobile.de | | | Christof Hamel, Teamleiter Technisches Consulting Business Sales, Tel. 0211/448-20 83, Fax 0211/448-30 30, christof.hamel@eplus.de | | |
| Internetadresse | www.t-mobile.de | | | www.eplus.de | | |

In der Tabelle sind Bruttopreise angegeben

¹Inklusivminuten werden angerechnet auf Inlandsgespräche. Außerhalb der Inklusivminuten gelten folgende Verbindungspreise/Minute

alle Mobilfunk

Die richtige Freisprecheinrichtung

Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, werden Sie nun denken. Richtig: Freisprecheinrichtungen sind ohnehin Vorschrift; Handys dürfen während der Fahrt schon lange nicht mehr ans Ohr gehalten und eigentlich sogar nicht einmal in die Hand genommen werden, um nach der Uhrzeit zu schauen.

Allerdings gibt es auch bei Freisprecheinrichtungen grundsätzliche Fragen zu klären: Sollen die festinstallierten Systeme der PKW-Hersteller genutzt werden, Nachrüstsysteme mit Handschale oder gar nur Ohrstecker mit Bluetooth-Anschluss? Alle diese Systeme bieten ihre individuellen Vor- und Nachteile. Allerdings ist gerade für Vieltelefonierer ein fest installiertes System mit Ladeschale zu empfehlen – damit dem Handy nicht unterwegs der Saft ausgeht. Außerdem bieten die fest installierten Systeme meist auch einen Anschluss für die Außenantenne – das bedeutet weniger Strahlung im Innenraum sowie bessere Sende- und Empfangsqualität für das Gespräch. Die Systeme der Hersteller bieten volle Integration in die Bordelektronik, oft inklusive Steuerung über das Lenkrad oder gesprochene Befehle. Dafür ist der Fahrer meist auf ein spezielles Handy-Modell festgelegt. Nachrüstlösungen mit flexiblen Wechselschalen für verschiedene Handy-Typen eignen sich besonders für Poolfahrzeuge: Denn während der Fahrer fast alle Vorteile des Festeinbaus genießen kann, ist er in der Wahl seines Handys frei. Und wer hat heute noch drei lange Jahre das gleiche Handy? Reine Bluetooth-Lösungen mit Earsets sind eher eine Notlösung.

Die Wahl der Freisprecheinrichtung ist nicht nur Komfort-Sache.



ob es firmenpolitisch gewünscht und machbar ist, alle Mitarbeiter auf einen einzigen Mobilfunkanbieter einzuschwören. Denn für das Unternehmen macht das durchaus Sinn: Die günstigsten Handy-zu-Handy-Telefonate gibt es nun einmal im selben Netz. Allerdings: Sind Privatgespräche erlaubt oder geduldet, kann ein exotischer Tarif, firmenintern ganz toll, schnell zu hohen Privattelefonie-Kosten führen, wenn außerhalb der Firma alle in anderen Netzen unterwegs sind.

Flatrate vereinfacht Abrechnung

Eine gute Alternative zum normalen Tarif ist die Handy-Flatrate: Hier sind in der Regel für einen festen monatlichen Betrag alle Telefonate im eigenen Netz sowie zum Festnetz abgegolten. Das ist nicht nur prima für die unternehmensinterne Kommunikation, sondern ist auch ein handfester Vorteil für den Mitarbeiter: Denn dieser darf nun – es kostet ja nichts – auf jeden Fall beliebig viele Privatgespräche im eigenen Netz und zu Festnetzanschlüssen führen. Auch am Wochenende und an Feiertagen. E-Plus bietet hier beispielsweise unter dem Markennamen „Base“ eine Flatrate für 25 Euro an.

Mobiles Internet erwünscht?

Im Zeitalter von Heimbüros, Außendienst und flexiblem Mitarbeiterereinsatz stellt sich die Frage, ob mobiles Internet für – zumindest ausgewählte – Mitarbeiter notwendig oder erwünscht ist. Aller-

dings ist gerade dies eine Kostenfalle, denn bei volumenabhängigen Tarifen kommen sehr leicht höhere Beträge zusammen. Dabei weiß das Unternehmen nicht immer, ob der Mitarbeiter nur dienstlich im Web unterwegs gewesen ist. Auch hier bietet sich eine Flatrate an, die allerdings – ebenso wie die Telefonflatrate – nur für Verbindungen innerhalb Deutschlands gilt.

Starke Preisunterschiede

Unsere Tabelle zeigt, wie unterschiedlich die Tarifstrukturen im deutschen Mobilfunkmarkt sind. So kann ein Telefonat vom Handy in das deutsche Festnetz 1 Cent kosten (Clever One, E-Plus) oder auch 41mal so viel, nämlich 41 Cent pro Minute (Business Active, T-Mobile). Bei Telefonaten in das eigene Handy-Netz reicht die Preisspanne von 1 Cent bis 29 Cent, Handygespräche in fremde Netze kosten je nach Tarif von 18 Cent bis 68 Cent. Nachrechnen/Nachverhandeln lohnt sich hier also.



| E-Plus Base Handy- Flatrate 25 | O ₂ Business Profi | O ₂ Business | Vodafone BusinessBasic | Vodafone BusinessActive | Vodafone BusinessClassic | Vodafone BusinessTraveller |
|--------------------------------------|--|--|---|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 25 ⁵ | 24,94 | 24,94 | - | - | - | - |
| 25 ⁶ | 23,20 | 9,28 | 6,96 | 13,92 | 23,20 | 44,95 |
| - | - | - | 5,8 | 11,60 | 17,40 | - |
| 0,00 | 0,11 | 0,34 | 0,41 | 0,29 | 0,14 | 0,19 |
| 0,00 | 0,11 | 0,23 | 0,29 | 0,22 | 0,14 | 0,19 |
| 0,00 | 0,11 | 0,23 | 0,29 | 0,22 | 0,14 | 0,19 |
| 0,25 | 0,40 | 0,52 | 0,68 | 0,57 | 0,45 | 0,49 |
| 0,99 | 0,69 | 0,81 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,49 |
| 0,99 | 0,69 | 0,81 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,49 |
| 1,89 | 1,74 | 1,85 | 1,84 | 1,84 | 1,84 | 1,49 |
| 0,19 ³ | 0,19 | 0,19 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,19 |
| 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 |
| 12 Monate | 3/24 Monate | 3/24 Monate | 24 Monate | 24 Monate | 24 Monate | 24 Monate |
| 60/1 Sekunden | 60/10 Sekunden | 60/10 Sekunden | 60/1 Sekunden | 60/1 Sekunden | 60/1 Sekunden | 60/1 Sekunden |
| -/- | -/3,48 | -/3,48 | 2,32/4,64 | 2,32/4,64 | 2,32/4,64 | -/- |
| ja siehe Flatrate | ja 9,28 | ja 9,28 | ja 4,64 | ja 4,64 | ja 4,64 | ja 4,64 |
| - | 11,43 ab 30 MB, 12,11 Ct./10 KB wenn mehr | 11,43 ab 30 MB, 12,11 Ct./10 KB wenn mehr | 9,86 ab 30 MB 1,86/MB wenn mehr | 9,86 ab 30 MB 1,86/MB wenn mehr | 9,86 ab 30 MB 1,86/MB wenn mehr | 9,86 ab 30 MB 1,86/MB wenn mehr |
| ja 49,95 | nein | nein | nein | nein | nein | nein |
| keine | - | - | - | - | - | - |
| - | O ₂ Genion 2,90 | O ₂ Genion 2,90 | ja 5,00 | ja 5,00 | ja 5,00 | ja 5,00 |
| - | 3 Ct., Flat 7,50 + 2,90 od. 1,74 ins dt. Festnetz | 3 Ct., Flat 7,50 + 2,90 od. 1,74 ins dt. Festnetz | 4 Ct. ins dt. Festnetz | 4 Ct. ins dt. Festnetz | 4 Ct. ins dt. Festnetz | 4 Ct. ins dt. Festnetz |
| | Mareike Jung, Tel. 089/22 42 34 68, Fax 089/ 22 42 42 87, mareike.jung@o2.com www.o2.com | | Unter der Zentralnummer 02102/98 98 0 gibt man seine Postleitzahl an und erhält die Handynummer eines regional zuständigen Mitarbeiters. www.vodafone.de | | | |

²ich habe für Laptop eine HSDPA-Card und rechne aber über Handyrechnung ab

³ Zu E-Plus Netz kostenlos

⁴Nur bei S-Tarif

⁵Bis 31.12.2006 kostenlos

⁶Bis 31.12.2006 20 Euro



Während die Passagiere komfortabel reisen, leisten Fahrwerke Schwerstarbeit

Radlauf

Wer Fahrkomfort sagt, meint häufig Federungskomfort. Und die Handlichkeit eines Wagens hängt nicht unbedingt vom Gewicht ab – daher leisten Fahrwerke Schwerstarbeit, während die Passagiere genüsslich reisen. Fachmagazine übernehmen häufig, womit die Hersteller werben: wenn beispielsweise von der neuen „Raumlenker-Achse“ die Rede ist. Im Folgenden werden die verschiedenen Arten der Radaufhängung beleuchtet.

Man liest es in jedem Datenblatt: „McPherson-Federbein“ und Einzelradaufhängung. Doch was heißt das? Und wie wirkt sich eine „Multilenker-Achse“ auf die Fahrdynamik aus? Die folgende Abhandlung bringt etwas Licht und vor allem Entwirrung in das Dunkel und des Knotens dieser Thematik, welche zwar komplett zum Kapitel „Fahrwerk“ gehört, jedoch in verschiedene Unterbereiche aufzuteilen ist.

In der Hauptsache handelt es sich um zwei Komplexe: Federung und Radaufhängung. Zur Federung gehört die Dämpfung als Unterkapitel, und bei der Radaufhängung kommt freilich auch die Achsen-Art zum Tragen. Diesmal ist vor allem letztere Gegenstand der Sache. Aber was ist eigentlich die Radaufhängung? Nun, die reine Funktion ist zunächst schlicht: so geht es um die Verbindung zwischen Fahrzeug und Rädern. Wie diese allerdings beschaffen ist, gestaltet sich vielfältig, komplex und technisch mitunter aufwändig.

Relativ einfache Lösungen stellen Starrachsen dar. Sie verbinden beide Räder einer Achse mittels Querträger. Als Federung fungieren Schrauben- oder Blattfedern. Federn beide Räder gleichmäßig ein, verändert sich der Radsturz nicht – wird jedoch nur ein Rad, zum Beispiel wegen Un-

ebenheiten, in der vertikalen Lage verändert, kommt es aufgrund der Abhängigkeit beider Räder durch den Querträger zu Sturzveränderungen. Um die ungefederten Massen geringer zu halten und den Fahrkomfort mithin zu verbessern, wird die Antriebsachse im nächsten Schritt von der Starrachse entkoppelt (De Dion-Achse). Gelenkwellen übertragen die Antriebskraft, und Schubstreben stabilisieren die Konstruktion in der Längsrichtung.

Die Nachteile jener einfachen Lösungen liegen auf der Hand: wenig Flexibilität bei der Sturzbeeinflussung, hohe ungefederte Massen, wodurch der Fahrkomfort stets verbesserungswürdig bleibt. Recht verbreitet – selbst bei modernen Autos – sind halbstarre Lösungen.

Die Verbundlenkerachse beispielsweise: Hier ist ein Querträger mit zwei Längslenkern verschweißt, die wiederum in festem Verbund mit beiden Rädern stehen. Wird ein Hindernis mit einem Rad überfahren, verdreht sich der torsionselastische Träger und vermindert Radsturzveränderungen, um Reifenverschleiß zu minimieren



und ein hohes Maß an Fahrstabilität zu garantieren. Von anderem Kaliber freilich ist die Einzelradaufhängung. Die ungefederten Massen werden auf ein Minimum reduziert, und beide Räder können völlig unabhängig voneinander ein- und ausfedern.

Es gibt keine durchgehende Achse, stattdessen einen mit Gummilagern an der Karosserie befestigten Fahrschemel, welcher wiederum mit verschiedenen ausgeführten Querlenkern verbunden ist. Solche Konstruktionen verringern Vibrationen und Geräusche. Außerdem können Sturzveränderungen nicht nur vermieden, sondern sogar gezielt eingesetzt werden, um mehr Agilität bei Kurvenfahrten zu erreichen.

Eine häufig angewandte Form der Radaufhängung ist die sogenannte McPherson-Achse. Es handelt sich um eine Weiterentwicklung der Doppelquerlenkerlösung, wobei der obere Lenker durch einen Stoßdämpfer ersetzt wurde, was zusammen mit der ihn umgebenden Schraubenfeder ein voll integriertes Federbein bildet.

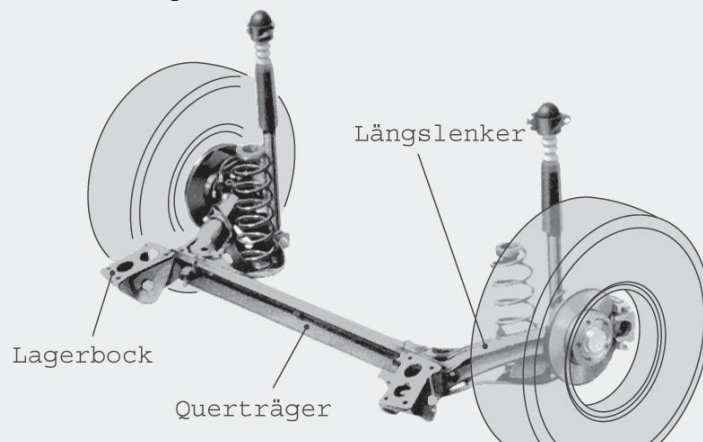
Das obere Ende des Dämpferrohrs ist fest mit dem Fahrzeug verbunden – durch elastische Gummilager. Für eine stabile Kurvenfahrt sorgen sogenannte Schräglenker-Achsen, da die Schräglenker beim Ein- und Ausfedern sowohl Spur als auch Sturz ändern. Der entstehende negative Sturz erhöht die Seitenführung bei zügig gefahrenen Kehren.

Weitaus komplizierter im Aufbau sind Multi- oder Raumlener-Konstruktionen. Sie garantieren aber auch ein deutlich höheres Maß an Fahrstabilität. Mit ihrem Latein am Ende nämlich sind sämtliche Radaufhängungen dann, wenn äußere Kräfte wie Seitenwind oder abrupte Kursänderungen unerwünschte Lenkbewegungen verursachen. Die bewegliche Lagerung der einzelnen Komponenten begünstigen solche Erscheinungen. Dank mehrerer Stablenker, die in Zug- und Druckrichtung verschoben werden können, bleibt die Radführung auch im Falle von äußeren Lenkbewegungen stabil. Während sich ein Stab verlängert (Zug) – er ist an einem elastischen Angelpunkt befestigt –, verkürzt sich sein „Gegenspieler“ (Druck), was die Bedingungen gleich hält.

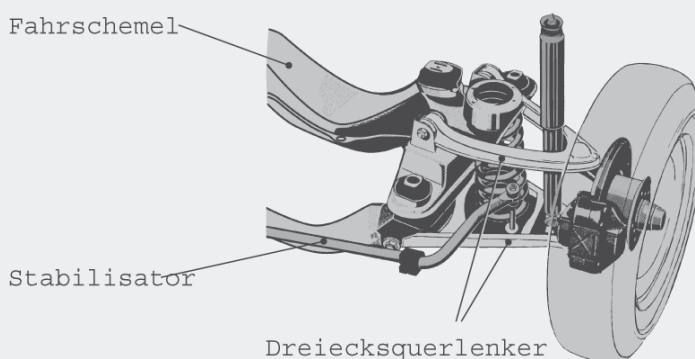
Bei der Raumlenerachse sind die Komponenten der Querlenker nicht starr verbunden, sondern bestehen aus einzeln beweglichen Stablenkern, die in vorher bestimmter Position „im Raum“ liegen.

Neben der Entwicklung ausgeklügelter Techniken bei der Radaufhängung spielen auch Materialien eine große Rolle. Daher hat der Leichtbau auch bei den Fahrwerken Konjunktur. Außerdem gilt es, Geräuschminimierung zu betreiben und möglichst zu verhindern, dass äußere Einflüsse, die durch Bewegung verursacht werden, in die Fahrgastzelle transportiert werden. Entkoppelung ist das entscheidende Stichwort. Fakt ist aber, dass speziell in den letzten zehn Jahren große Verbesserungssprünge in der Fahrdynamik erzielt wurden, weniger in Sachen Federungskomfort.

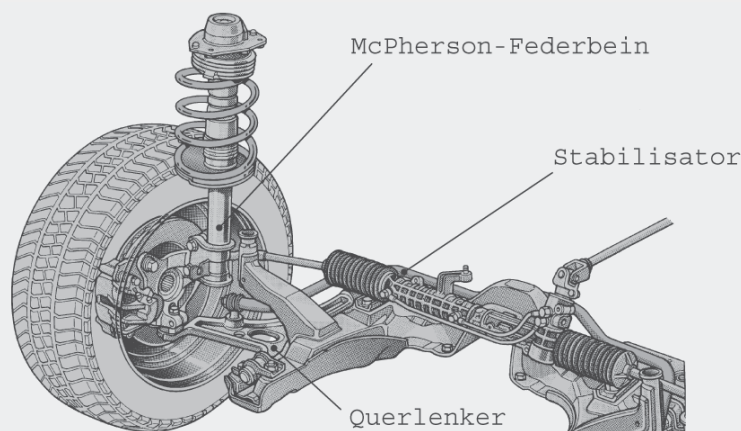
Noch immer häufig vertreten – die halbstarre Verbundlenkerachse



Heute Standard – Einzelradaufhängung mit Querlenker



McPherson-Federbeine kommen an der Vorderachse zum Einsatz



Quelle: Verlag Europa-Lehrmittel, Fachkunde Kraftfahrzeugtechnik, 28. Auflage, 2004

Technisch aufwändig

Im Jahre 2006 ist das Bild bei den Fahrwerken einfach, während die Konstruktionen kompliziert sind. Moderne Fahrzeuge verfügen an der Vorderachse meist über Quer- oder Doppelquerlenker – und zwar vom Kleinwagen über Luxuskarossen bis zum Sportflitzer. Hinten kommen meist Mehrlenker, seltener auch Verbundlenker (halbstarre Achsen) zum Einsatz.

Starrachsen sind heute selten geworden – allenfalls wenige Geländewagen sind damit noch gesegnet, jedoch meist nur hinten. Der Fahrkomfort leidet unter hohen ungefederten Massen, aber die Lösungen sind gleichermaßen einfach wie robust.

Die Einzelradaufhängung ist zwar technisch viel aufwendiger, jedoch in sämtlichen Punkten der Starrachse weit überlegen. Daher werden auch modernere Geländewagen immer häufiger mit Einzelradaufhängung ausgerüstet, zumal die Räder bei einseitigen Unebenheiten länger Bodenhaftung behalten. Die Qualität des Fahrwerks übrigens resultiert aus der individuellen Konstruktion, Abstimmung und Fertigung – da spielt das technische Prinzip eine nur untergeordnete Rolle. Dieser Umstand ist vergleichbar mit dem des Ottomotors: Der Benziner aus dem Panda ist jenem einer S-Klasse ja auch unterlegen.

Der Fahrkomfort hängt natürlich auch von der Federung und Dämpfung ab. Blattfedern verhalten sich beispielsweise deutlich störrischer als Schraubenfedern, welche heute fast ausschließlich zum Einsatz kommen.

G A S T K O M M E N T A R

Raus aus der Nische

Vor wenigen Jahren noch wurde ein Erdgasfahrzeug allenfalls von ausgesprochenen Enthusiasten gefahren, die mit der Nutzung eines solchen Fahrzeuges neben günstigen Kraftstoffkosten und geringen Emissionen auch ein Vehikel zur öffentlichen Darstellung der inneren Einstellung sahen. Damals wurden Einschränkungen hinsichtlich Alltagstauglichkeit noch hingegenommen. Seit dieser Zeit hat sich jedoch viel getan. Auf der Fahrzeugseite gibt es mittlerweile rund 30 Erdgas-Modelle auf dem Markt, so dass für jeden Bedarf das richtige Fahrzeug verfügbar ist.

Bei Volkswagen wurde seit 1992 auf Erdgas umgerüstet. Ende 2002 ging der Golf Variant BiFUEL in Serie. Zum Projektstart des Golf Variant BiFUEL waren in Deutschland rund 100 Erdgastankstellen bundesweit verfügbar. Als Folge hatte der Golf einen großen Benzintank, bot aber auch die Möglichkeit günstiges Erdgas zu fahren. Seit Mai dieses Jahres sind nun von Volkswagen der Touran und der Caddy EcoFuel erhältlich, die für den Betrieb mit Erdgas optimiert wurden. Ein „Reservetank“ mit 13 Liter Fassungsvermögen für Benzin an Bord, sichert die Mobilität auch in Regionen, die derzeit noch keine gute Infrastruktur bezüglich Erdgas aufweisen.

Die Zahl der Erdgastankstellen ist erfreulicherweise gestiegen – aktuell gibt es bundesweit 705 Erdgastankstellen, Tendenz weiter steigend. Wie Eon Ruhrgas vor wenigen Tagen mitteilte, wird Eon in den nächsten Jahren 150 weitere Erdgastankstellen an Autobahnen einrichten. Dieser Entschluss zeugt einerseits von der Zukunftsfähigkeit des Kraftstoffes Erdgas, andererseits von der guten Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren zwischen Automobilwirtschaft, Gaswirtschaft und politischen Entscheidungsträgern.

Wo vor sechs Jahren noch das „Henne-Ei-Prinzip“ die Erdgas-Diskussionen prägte, sind sich mittlerweile alle Entscheidungsträger einig – die Automobilhersteller entwickeln weitere Konzepte zum Thema konsequenter Erdgasantriebe, die Gaswirtschaft treibt den Ausbau des Tankstellennetzes weiter voran. Die steuerliche Förderung des Erdgaskraftstoffes bis 2018 schafft Planungssicherheit, um die Millioneninvestitionen durch eine breite Kundennachfrage abzusichern.

Die weitere Reduktion der CO₂-Emissionen ist ein Anliegen, das auf europäischer Ebene massiv vorangetrieben wird und in deren Umsetzung die Automobilhersteller konsequente Lösungsansätze verfolgen. Auch wenn hier die Ansichten differieren, ob die Weiterentwicklung der Otto- und Dieselmotoren, die Einführung des Wasserstoff- oder Hybridantriebes zukünftig der beste Weg sind – Fakt ist, dass Erdgasfahrzeuge bereits heute allein durch die Nutzung des alternativen Kraftstoffes rund 20-25% weniger CO₂ emittieren.

Die genannte CO₂-Reduzierung ist auch entscheidend, warum sich die bisherigen Serienlösungen der Autohersteller maßgeblich an Erdgas und nicht an Flüssig-



gas orientieren. Bei Flüssiggas liegt das CO₂-Minderungspotenzial lediglich bei 12%. Und: eine Biokraftstoffalternative für Flüssiggas ist – anders als bei Erdgas – nicht in Sicht. Die konsequente Serienfertigung einer solchen Technologie ist mit hohen Investitionen verbunden, die nur dann sinnvoll sind, wenn auch eine langfristige Strategie verfolgt wird. Gerade diese Langfristigkeit ist beim Flüssiggas in Zweifel zu stellen. Die dennoch vorhandene Nachfrage wird damit auch zukünftig über den Nachrüstmarkt bedient.

Die Entwicklung hin zum aufgeladenen Erdgasmotor wird künftig weitere Minderungspotenziale sichern. Hierzu zeigte Volkswagen auf den diesjährigen Automobilmessen in Genf und Leipzig bereits ein überzeugendes Konzept, das auf dem doppelt aufgeladenen TSI-Motor beruht. Neben einer weiteren Senkung der Verbrauchs- und Emissionswerte wartet er mit überzeugenden Fahrleistungen auf.

Und last but not least ist die erfreuliche Entwicklung von Biogas ein weiterer Meilenstein, die CO₂-Emissionen von Erdgasfahrzeugen auf nahezu Null zu bringen. Auch die Gaswirtschaft stützt dieses Thema und hat im Rahmen einer Selbstverpflichtung bis zum Jahre 2010 eine 10%-ige Beimischung von Biogas zugesagt. Bis zum Jahr 2020 sollen dann über vier Millionen Erdgasfahrzeuge mit Biogas versorgt werden können.

Peter Weisheit, Produktmarketing Aggregatsstrategie Ottomotoren und alternative Antriebe bei der Volkswagen AG

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 Irmischer, 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 (Korrektorat), Daniela Fischer, Christian Löffler
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer,

Fotos: Jean-Marie Alexandre

Produktion: Jean-Marie Alexandre

eMail: jalexandre@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Dáša Rašková (Modellplaner 2007)

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

(3. 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. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigelegt 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.



RENAULT
CRÉATEUR D'AUTOMOBILES



Warum uns das deutsche Reinheitsgebot inspiriert.

Wir sind der Meinung, dass man auch die Atemluft so rein wie möglich halten sollte. Deshalb ist der Renault Mégane Grandtour in der 1,9 Liter dCi Turbodiesel-Version* jetzt serienmäßig mit einem selbstreinigenden Rußpartikelfilter ausgestattet. Die bei der Kraftstoffverbrennung entstehenden Rußpartikel-Emissionen werden dadurch um bis zu 98% reduziert. Und Sie genießen nicht nur während der Fahrt eine angenehme Atmosphäre. Weitere Infos unter www.renault.de.

*Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 7,4, außerorts 4,9, kombiniert 5,8, CO₂-Emissionen 154 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG).

Kein Kombi, ein Grandtour: der Renault Mégane Grandtour.

SIMPLY CLEVER



Der neue **Škoda** Octavia Combi RS TDI

**HÄTTEN SIE VON EINEM DIESEL ERWARTET,
DASS ER UNWIRTSCHAFTLICH MIT IHREN
GLÜCKSHORMONEN UMGEHT?**



Der neue **Škoda** Octavia Combi RS TDI. **Der Turbo für den Alltag.** Škoda bietet jetzt mehrfachen Grund zur Euphorie. Denn der neue Škoda Octavia RS 2,0 TDI mit Dieselpartikelfilter und sechs Gängen kombiniert ein großzügiges Raumangebot mit satten 170 PS* (125 kW), die Sie in 8,6 Sekunden von 0 auf 100 km/h beschleunigen. Starten Sie doch einmal selbst mit ihm durch. Eine Probefahrt wird Sie davon überzeugen, wie perfekt Wirtschaftlichkeit eines Diesels und atemberaubende Dynamik harmonisieren können. Mehr Informationen bei Ihrem Škoda-Partner, unter 0 18 05/25 85 85 (0,12 €/Min.) oder unter www.octavia-rs.de *Kraftstoffverbrauch in l/100 km gemäß Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (5,8), innerorts (7,8), außerorts (4,6), CO₂-Emission, kombiniert in g/km: 157.