



Flottenmanagement 6

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Leasingraten:
Stabilität erwartet

2008: Elektronische
Versicherungsbestätigung

Alternative Autogas:
3.000 Tankstellen

**Special
SUV**

Kompetenz:
Mitsubishi-Allradler für User Chooser



Bandbreite:
Nissan-Transporter für jeden Bedarf



Juristisch komplex:
Unfall im Ausland

Alles unter **Kontrolle.**

Die euroShell Card.
Alles andere wäre Leichtsinn.



euroShell
Card

Mit den euroShell Fuel Management Services online über alles informiert sein.

Das elektronische Informationssystem ersetzt unnötige Komplexität beim Karten- und Kraftstoffmanagement durch punktgenaue Informationen, um so auf unerwünschte Kartenverwendungen sofort reagieren zu können. Ihr Vorteil: Sie haben maximale Zuverlässigkeit und Transparenz zu jeder Zeit.

www.euroshell.de



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Anspruch und Wirklichkeit

Die „grüne IAA“ und die anhaltende CO₂-Diskussion wirkt nach in unseren Köpfen. Kraftstoff sparen, Klimaschutz und alternative Antriebe liegen im Trend wie nie zuvor.

Laut der aktuellen Fuhrparkmanagement-Studie von Dataforce planen bereits 42,2 Prozent der befragten Fuhrparkleiter, zunehmend in alternative Antriebe zu investieren (Seite 73). In Kooperation mit Vereinen wie dem „PRIMAKLIMA e.V.“ ist klimaneutrales Fahren jetzt schon möglich, und das völlig unabhängig von der eingesetzten Technik: Eine Spende an den Verein kann so bemessen werden, dass ein Teil oder der gesamte CO₂-Ausstoß des Fuhrparks durch Aufforstungsfläche gebunden und damit neutralisiert wird. Die Fleet Company aus Oberhaching beispielsweise unterstützt diesen Ansatz aktiv in Kombination mit regelmäßigen Fahrsicherheits- und Spritspartrainings (Seite 34). Für den grundsätzlichen Gedankenwandel in der Flotte spricht auch die rege Teilnahme an der LeasePlan-Tagung „Umweltinitiativen im Fuhrpark“, über die wir ab Seite 16 berichten.

Aber es gibt auch noch eine andere Wirklichkeit, nachzulesen in unserem SUV-Special. Der Anteil der weniger umweltfreundlichen SUV in deutschen Fuhrparks nimmt beständig zu: Laut Dataforce von 3,2 Prozent in 2001 auf bereits 7,5 Prozent bis September 2007. Klar: SUV wirken mächtig, bieten durch die erhöhte Sitzposition eine perfekte Übersicht, können ordentlich zuladen und man könnte, wenn man denn wollte, auch mal ins Gelände fahren oder schwere Hänger ziehen. Hohe Restwerte nach drei Jahren zeigen, dass diese Fahrzeugspezies auch im Zweitmarkt nicht minder beliebt ist (Seite 74). Erfreulich ist, dass sich dabei der Trend immer mehr in Richtung Kompakt-SUV ver-

schiebt, seit die Premiummarken hier das Feld aufrollen – sicher auch aus Kostengründen. Der neueste Kompakte, der Volkswagen Tiguan, hat auch unseren beliebten Kostenvergleich spontan, wenn auch knapp, vor Honda CR-V und Nissan X-Trail gewonnen. Dass der Sieg bei den Kosten nicht auf Kosten des Nutzwertes ging, zeigt unser Fahrbericht.

Letztlich folgen auch die SUV, wenn auch von einem höheren Verbrauchsniveau kommend, zunehmend dem Trend des Kraftstoffsparens (Seite 50).

Nicht sparen hingegen sollte man bei der Absicherung und Versicherung von Auslandsfahrten, seien sie nun dienstlich oder privat veranlasst (Seite 78). Eine runde halbe Million Verkehrsunfälle im europäischen Ausland, an denen deutsche Verkehrsteilnehmer beteiligt sind, sprechen hier eine klare statistische Sprache – fast jeden erwischt es früher oder später einmal. Wohl dem, der gut vorbereitet ist, alle notwendigen Dokumente im Fahrzeug mitführt und gegebenenfalls eine gute Zusatzversicherung hat – denn eine Harmonisierung des Unfall-Erschadigungsrechts in Europa ist noch mehr als weit weg. Hier versagt die sonst sprichwörtliche Regulierungswut des Europäischen Parlaments ganz eindeutig.

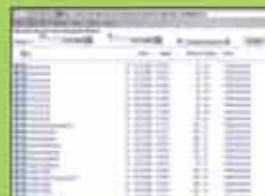
Ralph Wuttke
Chefredakteur



- preisgünstiger Diebstahlschutz
- einfache Disposition
- komfortable Arbeitszeiterrechnung

Die Fahrzeuge immer im Blick mit dem ecoGPS Web-Portal

Hier haben Sie von überall, geschützt durch ein Passwort, in Echtzeit Zugriff auf alle Bewegungsdaten Ihrer Fahrzeuge. Auch die Webverarbeitung der Daten in anderen Programmen ist problemlos möglich. Die Bewegungs-Historien und Sondere können milligenau nachverfolgt werden. Die Disposition der Fahrzeuge wird zum Kinderspiel.



Exakte Routen-Abfrage

Die Taktplan-Anfrage zeigt Ihnen alle Aktivitäten eines mit Ort, Datum, Uhrzeit, Start/Endzeit, Zählung an oder aus. Und das für ein abstraktes Start- und Ziel über 120 Tage.



Meteregenaue Ortung

Mit der Karten-Ansicht sehen Sie immer genau die Position des Fahrzeuges oder im Zweifelsfall den Anker-Ort.

Großartige Leistung zum kleinen Preis

Das sollen Sie sich wirklich genau ansehen. Im Gegensatz zu vielen anderen Lösungen sparen Sie mit ecoGPS mehrere hundert Euro, und das pro Fahrzeug. Denn Sie erhalten die Fahrzeug-Box zum unglaublich günstigen Preis von nur 300,- € inklusive Anschluss, Kit und Antennen. Die monatlichen Gesamtkosten betragen inklusive der Mobilfunkkosten in Deutschland und dem Zugang zum ecoGPS Internetportal: 14,71 € *.

*ecoGPS Talktarif im T-Mobile oder Vodafone-Netz



www.myOSCAR.de



- Senkung der Prozesskosten
- Bessere Ausnutzung der Ressourcen
- Transparenz des Fuhrparks

Was können unsere Telematiksysteme in Verbindung mit unseren Softwarelösungen leisten?

Bei Firmenflotten im Bereich Handwerk, Service, Außendienst sowie bei Logistikflotten bei Speditionen und Kurierdiensten werden unsere Systeme vorwiegend eingesetzt zur:

Disposition, Arbeitszeiterrechnung, eim-Abrechnung, RT-Datenerfassung

Bei Autovermietern, Leasingfirmen, großen Fahrzeugpools und gut geführten Autohäusern stehen im Mittelpunkt:

Ortung bei Diebstahl und Diebstahl, einfache eim-Abrechnung, eim-Optimierung von Fahrzeugrückgaben

Bei geschäftlich und privat genutzten Fahrzeugen oder Fahrzeugen die Mitarbeitern zur Verfügung gestellt werden, kommt es an auf:

Nachweise der Fahrten gegenüber dem Finanzamt, Führen eines Ressourcenkonflikten Fahrtenbuches zur Umgehung der 1% Regel

Die IGL Telematics ist in dem Bereich Hardware mit der Entwicklung und Herstellung von Telematiksystemen einer der Marktführer in Europa. Im Bereich Software Development Services & Solutions entwickelt und betreibt die IGL Internetportale für Fahrzeughersteller und Flottenbetreiber sowie die eigenen Portale myOSCAR und ecoGPS.

Mit mehr als 40 verschiedenen Telematiksystemen bieten wir für jede Aufgabenstellung zur Ortung auf Basis von GPS und GSM passende Lösungen an. Sie erhalten unsere Produkte und eine ausführliche Beratung über die regionalen Vertriebspartner:

Nord: cleverKOM/Teleduo, Norderstedt/Hamburg (040 526 300 33)
West: IGL Telematics, Aachen/Köln (0241 963 1430)
Süd/Ost: Q10 Telematic, Pullach/München (089 744 888 66)

und weitere 240 Händler/Autohäuser/Systemhäuser
Händlerverzeichnis unter www.myOSCAR.de und www.ecoGPS.de



IGL Telematics GmbH & Co. KG
Dennwartstr. 27
52068 Aachen

Tel.: +49 (0) 241-963 1430
Fax: +49 (0) 241-963 1439

Auch Unternehmenskultur braucht Fördermittel.

Das neue C-Klasse T-Modell als Firmenwagen.



Ein erfolgreiches Unternehmen lebt von begeisterten Mitarbeitern. Begeistern Sie mit der neuen C-Klasse als T-Modell. Einem Auto, das Raumangebot, Fahrdynamik und Design auf außergewöhnliche Weise verbindet. Dazu überzeugt das

Flottenpaket mit vielen Extras zu attraktiven Konditionen. Und kostenlosem ServiceVertrag. Ihr Mercedes-Benz Partner freut sich auf eine Probefahrt mit Ihnen. Kraftstoffverbrauch kombiniert: von 6,0 bis 10,2 l/100 km;



Mercedes-Benz

CO₂-Emission kombiniert: von 157 bis 242 g/km.*

www.mercedes-benz.de/grosskunden

*Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.



46

Als Marke mit Allrad-Kompetenz, die nicht polarisiert, will Mitsubishi in den Fuhrparks weiter an Boden gewinnen. Wir sprachen mit Gert Schaub, Bernd Große Holtforth und Alessandra Mast (v.re.)



32

Vergleichsweise niedrige Umrüstkosten und ein schon sehr gut ausgebautes Tankstellennetz: Ewald Schmitt und Uwe Ganser gehen im Interview darauf ein, mit welchen Initiativen die Deutsche AutoGas AG Firmenkunden überzeugen will.



88

Im Flottengeschäft ist das Coupé noch ein Grenzfall, die Audi-Interpretation A5 weist jedoch starke Anlagen zum Motivationsfahrzeug auf.

Im Fadenkreuz der Kritik wegen der CO₂-Werte und dennoch im Flottengeschäft weiter auf dem Vormarsch: Im Special SUV haben wir diese Fahrzeug-Kategorie aus sehr unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchtet.



40

Ein Tag bei der LöhrGruppe in Koblenz, einem im Flottengeschäft stark engagierten Volkswagen-Händler: Jürgen Flick (M.) und seine Kollegen gaben einen umfassenden Einblick in Aufstellung, Service und Strategien.



49

Praxis

- 12 **Das Ganze ist mehr**
Die Dahme-Nuthe Abwasserbetriebsgesellschaft setzt bei Unfallschäden auf das Leistungsspektrum der Lackiererei heller

Leasing

- 16 **Unmittelbar, heute, jetzt reagieren**
LeasePlan-Tagung „Umweltinitiativen im Fuhrpark“
- 19 **Erhöhung der inneren Effizienz**
Übernahme der LHS durch Alphabet
- 22 **Keine Dramatik in Sicht**
FM-Umfrage zur Leasingraten-Entwicklung

Management

- 28 **Lösungen auch über 3,5 Tonnen**
Interview mit Michael Briante, Vertriebsleiter Großkunden Nissan-Nutzfahrzeuge
- 32 **Autogas wird salonfähig**
Interview mit Ewald Schmitt und Uwe Ganser, Deutsche AutoGas AG
- 34 **Weniger Spritverbrauch für mehr Wald**
Kooperation FleetCompany / PRIMAKLIMA
- 36 **Konsequente Maßnahmen**
EfficientDynamics in vielen flottenrelevanten BMW-Modellen
- 38 **Ökologisch voran – Mitarbeiter der Arcandor AG testeten verbrauchsarme Flottenmodelle**
- 40 **Hoher Betreuungsstandard**
Ein Tag im VW Großkundenleistungszentrum der LöhrGruppe

- 44 **Erfolgreiche Fortsetzung**
Die zweiten FLEETdays der Hiepler + Partner Akademie
- 46 **Intensive Basisarbeit**
Interview mit Gert Schaub, Alessandra Mast und Bernd Große Holtforth von Mitsubishi Motors Deutschland
- 70 **Gipfeltreffen**
MAHAG-Talk am Nockherberg
- 72 **Problemlos**
Velemir Zivaljic, AUTOonline, über risikolosen grenzüberschreitenden Gebrauchtwagen-Handel
- 73 **Klare Trends**
Interessante Tendenzen aus der Fuhrparkmanagement-Studie 2007 von Dataforce
- 74 **Restwert-Könige II**
Teil 2 der restwertstabilsten Fahrzeuge
- 76 **Kosten im Griff**
1. Strategieforum von FleetCompany und TÜV Süd

Special SUV

- 49 **Der Zweck heiligt die Mittel**
Einleitung
- 50 **Spritsparkonzepte bei den Geländegängigen**
Geht die Gleichung Offroader gleich Schluckspecht generell auf?
- 51 **„And the winners are...“**
FM-Vergleichsserie SUV
- 58 **Geländegängig**
VW Tiguan 1.9 TDI

- 59 **Klarer Trend zum SUV**
Interview mit Martin Verrelli und Christian Hölzel von der EurotaxGlass's International AG
- 62 **Einzelne Personen sind Jäger**
FM-Umfrage zum Thema SUV
- 66 **Über Stock und Stein**
Mazda CX-7 2.3 I MZR DISI
- 67 **Reifen ist nicht gleich Reifen**
SUV-Reifen Marktübersicht

Recht

- 78 **Dienstwagenunfall im Ausland**
Rechtstipps zur Schadenregulierung

Versicherung

- 82 **Richtungsweisender Lösungsansatz**
Das PS-Team Lead Logistics hat die elektronische Versicherungsbestätigung mitentwickelt

Steuer

- 84 **Unternehmenssteuerreform 2008**
Auswirkungen auf das Fuhrparkmanagement

Marktübersicht

- 85 **Toyota/Lexus ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Toyota und Lexus

Test

- 88 **Emotion in Reinform**
Audi A5 3.0 TDI quattro
- 94 **Der Kombi**
Volvo V70 2.4 D

Damit Führerscheinkontrolle nicht zum Albtraum wird ...

... haben wir für die immer lästige und oft auch komplizierte Dokumentation der Führerscheinkontrollen ein effektives und vor allem einfaches System entwickelt: LapID.

Ein Chip, auf den Führerschein aufgebracht, mit einer Seriennummer, die dem Fahrer zugeordnet ist. Dazu kommen schon heute mehrere Hundert öffentliche Prüfstationen. Und eine Internetanwendung, die die Ergebnisse auf einem zentralen Server dokumentiert und für den Fuhrparkleiter bereitstellt. So einfach kann die Dokumentation sein. Sie prüfen den Führerschein einmalig und anschließend erledigen Ihre Mitarbeiter die Prüfungen praktisch im Vorbeigehen.

Weitere Infos unter www.lapid.de oder rufen Sie uns an – wir beraten Sie gern.



- Entlastung von regelmäßigen persönlichen Kontrollen
- Regelmäßige Kontrolle aller Fahrer, auch des Außendienstes
- Unabhängigkeit von den Arbeitszeiten des Fuhrparkleiters
- Erfüllung der Vorgaben zur regelmäßigen Führerscheinkontrolle für Dienstwagen und Poolfahrzeuge
- Geringe Betriebskosten und Kostensenkung durch weniger Kontroll- und Dokumentationsaufwand



28

2008 wird Nissan im Nutzfahrzeugbereich 60 Kompetenz Center ausbauen. Über die Angebote für das Flottengeschäft äußerte sich Michael Briante im Interview.



70

Das Angebot an Info-Tagungen und Seminaren für Fuhrparkmanager wächst: Wir berichten über die Veranstaltungen von FleetCompany/TÜV Süd, Hiepler+Partner, LeasePlan und MAHAG (Bild).



94

Der Volvo V 70 ist traditionell der schwedische Kombi im deutschen Flottengeschäft. Auf welchem Entwicklungsstand die sehr gepflegte Baureihe angekommen ist, steht im Test.

Fahrbericht

- 91 **Trendsetter**
Honda CR-V 2.2i CTDi DPF

Transporter

- 92 **Praktisch Praktik**
Skoda Praktik 1.4 TDI DPF

Fahrtelegramme

- 97 **Audi A4 / Mercedes Benz C 220 CDI T**

Wissen

- 98 **Klima-Wandel**
Sparpotenzial bei Klimaanlage

Kommunikation

- 100 **Zeit und Geld sparen**
Robert van Gestel und Elke Lash von der Minorplanet Systems GmbH über das Flottentelematiksystem VMI

Rubriken

- 3 **Kommentar**
8 **Nachrichten**
93 **Salon**
102 **Gastkommentar / Impressum**

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

+++ in Kürze +++

+++ Im Netz +++

Als zentrale Plattform für Großkunden ist das neue Onlineportal www.volkswagen-group-fleet.de konzipiert. Dort finden Flottenmanager News aus der Branche, Produkt- und Fachinformationen sowie Werkzeuge zur Organisation von Fuhrparks.

+++ AutomatiX +++

Am 12. Oktober kündigte Jaguar den Modelljahrgang 2009 des X-Type an. Neben einem neuen Karoseriendesign und veränderten Details im Innenraum, ist ab Frühjahr 2008 auch eine Sechsgangautomatik für den 2,2-Liter Turbodiesel erhältlich.

+++ Getriebe +++

Für die Modelle Mondeo, S-Max und Galaxy hält man bei Ford ab sofort eine neue Sechsgangautomatik bereit. Das Getriebe kann in Kombination mit dem ebenfalls neuen 2,3-Liter-Duratec-Benziner oder dem 2,0 Liter Duratorq TDCi-Diesel bestellt werden.

+++ Umbenennung +++

Nach der Namensänderung in Daimler AG wird auch die Vertriebsorganisation des Konzerns umbenannt. Seit 1. November trägt sie den Namen Mercedes Benz Vertriebsorganisation Deutschland (MBVD).

+++ Restwert-Star +++

Dem Transporter Fiat Ducato attestiert EurotaxSchwabe den geringsten Wertverzehr seiner Klasse. Der Verkäufer eines drei Jahre alten Fiat Ducato 2.3 mit einer Laufleistung von 90.000 Kilometern kann noch bis zu 50,9 Prozent des ehemaligen Neupreises erhalten.

+++ Umwelt-Label +++

Nach Polo, Passat und Passat Variant sind der Golf und Golf Plus nun die nächsten Modelle des Volkswagen Konzerns, die ab sofort mit BlueMotion Technologie bestellt werden können. Sie sollen somit die sparsamsten Wagen ihrer Baureihe sein.

+++ Lückenschluss +++

Die Unternehmen Shell und Erdgas Mobil haben einen Kooperationsvertrag geschlossen. Dadurch soll das Tankstellennetz ausgebaut werden, um vor allem an Autobahnen Lücken zu schließen und die Verfügbarkeit des Kraftstoffes zu erhöhen.

+++ Inklusive +++

Für Geschäftskunden von Mercedes Benz ist der Servicevertrag Flotte ab sofort inklusive. Das bedeutet, dass Kunden mit gültigem Mengenrabattabkommen für die A-, B-, C- und E-Klasse drei Jahre lang einen kostenlosen Servicevertrag erhalten.

+++ Sparsamer Diesel +++

Der VW Caddy steht seit November mit einer neuen Motorisierung bei den Händlern. Ein 2,0-Liter-Diesel mit 103 kW/140 PS soll bei einem Verbrauch von 6,4 Litern für mehr Fahrspaß sorgen. Der Motor ist bereits im Caddy Maxi im Einsatz.

Leichtgewicht

Das Headset BT2040 von Jabra ermöglicht es dem Telefonierenden erstmals auf Akkus zu verzichten, denn es lässt sich mit einer handelsüblichen Batterie bestücken. Das umständliche Suchen nach einer Auflademöglichkeit entfällt somit. Ein automatischer Energiesparmodus gewährleistet bis zu 6 Monate Standby – beziehungsweise acht Stunden Sprechzeit. Das Bluetooth-Gerät liegt mit nur 16 Gramm fast unmerklich im Ohr. Ebenfalls mit hohem Tragekomfort durch „Behind-the-Ear“-Design will das Bluetooth Headset BT2020 punkten. Es unterstützt Rufannahme, beziehungsweise Rufbeendigung, Wahlwiederholung sowie – abhängig vom Mobiltelefon – Sprachwahl, Anklappfunktion und Anrufabweisung. Das BT 2040 kostet 17 Euro netto, das BT 2020 ist für 32 Euro netto zu haben.



Zuwachs

Die AuDaCon AG hat an ihrem Hauptstandort Weikersheim drei neue Tochtergesellschaften gegründet. Ziel ist es, eine neue Unternehmensstruktur zu schaffen, haben doch wachsende Anforderungen es notwendig gemacht, verschiedene Tätigkeiten in eigene Gesellschaften zu überführen. Um dem wachsenden Bedarf im Bereich der Serviceleistungen gerecht zu werden, wurde die AuDaCon Consulting GmbH gegründet. Aus der bisherigen EDV-Abteilung ist die AuDaCon IT Solutions GmbH entstanden, und mit der AuDaCon Data Development GmbH will man die Datenverarbeitung im automotiven Bereich sicherstellen. Trotz der Trennung werden alle drei Gesellschaften ihren Sitz im AuDaCon Haus in Weikersheim haben.

Ladungssicherung

Wer sein Mobiles nicht nur sicher im Auto verstauen möchte, sondern es dabei auch noch gleich mit Ladestrom füttern will, kann auf die neuen Handyhalter aus dem



neuen Handyhalter aus dem Hause Bury zurückgreifen. Erhältlich sind die Halterungen für alle gängigen Modelle. Ab Ende des Jahres können sogar Besitzer des iPhone sich von Bury ausrüsten lassen. Und wer sich ein neues Telefon kauft muss lediglich den Halter austauschen, das Basis-Set kann, nach einmaliger Installation, weiterhin genutzt werden.

Netzwerk

Ein europaweit agierendes Netzwerk aus Reifendienstleistern wurde im Oktober dieses Jahres gegründet. Als deutsches Gründungsmitglied unterzeichnete die Top Service Team KG den Kooperationsvertrag zwischen Partnern aus Portugal, Spanien, Italien, Belgien, den Niederlanden und Großbritannien. Das neu formierte Netzwerk TEN (Tyre European Network) vereint mehr als 2.100 Reifenhändler mit insgesamt rund 6.000 Mitarbeitern und bietet grenzüberschreitenden Reifenservice für Flotten- und Fuhrparkbetreiber.



Raumwunder

Für den kommenden Fiat Fiorino hält Sortimo schon jetzt die Fahrzeugeinrichtung Globelyst bereit. Das System beinhaltet einen speziellen Rahmen auf dem sich Fachböden, Schubladen und Koffer in unterschiedlichen Breiten und Höhen frei miteinander kombinieren lassen. Mit einem Schnellwechselsystem können Werkzeug, Material und ähnliches schnell herausgenommen und nach Benutzung wieder an Ort und Stelle verstaut werden. Des Weiteren wurde der Fiorino mit neuartigen Bodenverzurrschienen ausgestattet, die ein sicheres Verladen von sperrigem Ladegut ermöglichen sollen.



Pioneer *sound.vision.soul*

Ich will viel mehr!

Unterwegs DVD-Filme mit vollem Sound genießen, digitale Musik hören, per Bluetooth frei telefonieren, iPod-Audio und -Video nutzen, Fernsehen via optionalen TV-Tuner empfangen, europaweit präzise ans Ziel kommen. Alles ist möglich, alles ist drin und alles wird auf brillanten LCD-Touchscreens zum maximalen Erlebnis – mit AVIC.



www.pioneer.de



AVIC-D3: maßgeschneiderte
Navigation & Entertainment

Personalien



Roland Punzengruber ist als Nachfolger Rudi Indermühles am 1. November 2007 neuer Vertriebsdirektor bei Citroën Deutschland geworden. Der gebürtige Österreicher gehört seit 1996 dem PSA-Konzern an und war zuvor Vertriebsdirektor der Citroën Österreich GmbH.



Holger Böhme wechselt von seinem Posten als Direktor Flotten Großkunden in die Position des Vertriebsvorstands der Renault Deutschland AG. Er folgt damit auf Achim Schaible, der sich einer neuen beruflichen Herausforderung im Automobilbereich widmen will.



Jörg Lubig verstärkt seit September 2007 den Vertrieb für Großkunden bei der TÜV Rheinland Kraftfahrt GmbH. Bei seinem vorigen Arbeitgeber Ford war er in dem Bereich Marketing und Vertrieb tätig.



Alastair MacLeod ist seit Oktober Chief Executive Officer bei EurotaxGlass's International. Sein Vorgänger Kevin Gaskell zieht sich aus der Firmenleitung zurück, steht dem Unternehmen aber weiterhin zur Verfügung.



Bernhard Schmitz, vormals im Bereich Marketing und Kommunikation der Ford Werke tätig, arbeitet seit Oktober 2007 als neuer Leiter Nutzfahrzeuge des Konzerns. Dort ist er zuständig für Marketing und Vertrieb der Baureihen Transit, Transit Connect, Ranger und Fiesta Van.



Andreas Gabriel trat zum November 2007 die Nachfolge von Dr. Rainer Landwehr an und ist somit neuer Geschäftsführer der Nissan Center Europe GmbH. Sein Vorgänger verlässt zum Jahresende des Unternehmens, um sich neuen beruflichen Aufgaben zu stellen.



Manfred Kantner ist seit November 2007 neuer Vorstandsvorsitzender der Fiat Group Automobiles Germany AG. Er gehörte der Gruppe seit April 2004 als Vorstandsmitglied für die Volumenmarke Fiat an.



Werner H. Frey rückte am ersten Dezember in die Position des Geschäftsführers bei Hyundai Motor Deutschland auf. Zuvor lenkte er die Geschicke der Fiat Group Automobiles Germany AG als Vorstandsvorsitzender.



Harald Frings ist seit 1. Oktober Geschäftsführer der neuen Hannover Leasing Automotive GmbH mit Sitz in Grünwald. Das neue Unternehmen bietet als Tochter der Hannover Leasing GmbH & Co. KG herstellerunabhängiges Full Service-Leasing und Fuhrparkmanagement für gewerbliche Flottenbetreiber. Frings ist in der Branche wohl bekannt als langjähriger Sprecher der Geschäftsführung der seinerzeitigen ASL Auto-Service Leasing GmbH in Oberhaching.

Spezialgebiet

Plötzlich lag eine sehr spezielle Anforderung auf dem Tisch. Im Zuge einer gewonnenen europaweiten Ausschreibung musste die DeTeFleetServices in Bonn für einen neuen Großkunden multifunktional einsetzbare Fahrzeuge bereitstellen. Sie sollten ebenso geländegängig wie autobahnfähig, für den Personen- wie auch den Lastentransport geeignet, sparsam im Verbrauch sein und mit niedrigen CO₂-Werten aufwarten. In den Augen der DeTeFleetServices-Geschäftsleitung entspricht der neue Mazda BT 50 diesem Anforderungsprofil in vollem Umfang. So konnte Dittmar Michelsen (ganz li.), Leiter Business Vertrieb bei der Mazda Motor Deutschland GmbH, bereits am 23. November an Horst Krastetter (2.v.re.), Sprecher der Geschäftsführung der DeTeFleetServices, in Bonn die ersten vier Exemplare des BT 50 übergeben.



Zusammenschluss

Die beiden Firmen GE Capital Services GmbH und ASL Auto Service-Leasing GmbH firmieren seit November unter dem Namen GE Auto Service Leasing GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Unterhaching wird am Markt unter dem Namen ASL – Part of GE Capital Solutions auftreten. Der Geschäftsführer Albert de Cillia zu der Verschmelzung: „ASL – Part of GE Capital Solutions wird mit 86.000 Leasing-Fahrzeugen unter den Top 3 im deutschen Flottenmarkt zu finden sein. Mit dem Zusammenführen der Stärken beider Firmen ist die Plattform für weiteres Wachstum geschaffen.“

Einsparpotenzial

Fast jeder Fuhrparkmanager kennt das Problem: Für die unterschiedlichsten Service- und Reparaturdienstleistungen fallen Unmengen von Rechnungen und Belegen an. Diese müssen nicht nur gesichtet, bearbeitet und archiviert, sondern auch noch im Idealfall auf ihr Einsparpotenzial durchleuchtet werden. All das soll die Software AuDaConINVOICE erleichtern. Damit können verschiedene Serviceprozesse bereits im Voraus kalkuliert und dann kostensparend abgewickelt werden.

Mobilitätsangebot

Großkundennutzer können seit Jahren auf die BMW Business Card als Betreuungsinstrument zurückgreifen. Neu hingegen ist seit November 2007 das Mobilitätsangebot. Es umfasst die Überlassung eines Ersatzfahrzeuges während der Wartung und einen Hol- und Bringservice im jeweiligen Stadtgebiet. Weitere Features sind eine bevorzugte Serviceterminvergabe und kostenlose Fahrzeugwäsche inklusive Innenraumreinigung. Das nach Kundenwünschen geformte Leistungspaket ist bundesweit einheitlich und gilt uneingeschränkt.

Einstecklösung



Eine Plug & Play Freisprechanlage der besonderen Art hat Funkwerk Dabendorf mit dem Ego Cup im Programm. Denn dieses für Einsteiger konzipierte Bluetooth-Gerät lässt sich einfach in den Getränkehalter des jeweiligen Fahrzeugs stecken. Lautsprecher und Mikrofon sind bereits in dem kompakten Gehäuse integriert. Der Vorteil des Systems liegt klar auf der Hand: Ohne große Umbaumaßnahmen lässt sich die Anlage in jedes beliebige Auto mit Getränkehalter transferieren. Sie ist ab sofort für 75 Euro netto erhältlich.

SIMPLY CLEVER



SCHON EINE FAHRT KANN ALLE IHRE FRAGEN BEANTWORTEN.

Kein Zweifel. Der neue Škoda Fabia ist wieder Gewinner des „Goldenen Lenkrades“. Überzeugen auch Sie sich von seiner Qualität, seinem Design und seinen cleveren Ausstattungsdetails. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Škoda-Partner, unter 0 18 05/42 22 (0,14 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, ggf. abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen) oder www.fabia.de



Auch die Dahme-Nuthe Wasser- und Abwasserbetriebsgesellschaft in Königs-Wusterhausen setzt bei Unfallschäden und Korrosionsbehandlung auf das ausgefeilte Schadenmanagement-Leistungs-Spektrum der Heller Lackiererei in Niederlehme

Das G



„Insbesondere von den kurzen Standzeiten angetan“: Lutz Heller, Arne Kling (beide heller), Sven Schulze, Rainer Werber (beide DNWAB, v.l.)

Die Unternehmensgeschichte der Heller Lackiererei GmbH in Niederlehme an der südöstlichen Peripherie von Berlin, nahe dem Flughafen Schönefeld gelegen, ähnelt in ihren Wesenszügen ein wenig der wohlbekannteren Legende „Vom Tellerwäscher zum Millionär“. Sie ist eine echte Selfmademan-Story, beginnend bei Null. „Wir haben nach der Wende 1992 mit einer Autolackiererei in einer ehemaligen Turnhalle angefangen“, blickt Unternehmensgründer Lutz Heller nicht ohne Stolz zurück, „wir haben das Gelände zum symbolischen Preis von seinerzeit noch einer Mark erworben und das Bürogebäude mit eigenen Händen aufgebaut.“

Heute steht heller für eine Hausphilosophie, die da lautet: „Das Ganze ist mehr.“ Das meint Lackierung im weitesten Sinne bis hin zu Booten und Flugzeugen, bis hin zur Erfüllung eines jeden Wunsches in Firmenfarben, das meint Unfallinstandsetzung und Karosseriebau, Schadenmanagement mit ausgefeilter Logistik und einem Kundenservice rund um die Uhr. Letzteres,

insbesondere auch für Fahrzeug-Flottenbetreiber interessante Angebot, beinhaltet jetzt im einzelnen:

- 24 Std.-Notrufnummer (montags bis samstags)
- Drei-Schicht-Betrieb
- Kostenvoranschlag binnen 24 Stunden
- Bundesweiter Kfz-Hol- und Bringdienst
- Ersatzfahrzeugstellung in allen Klassen (ohne Firmenwerbung)
- Einsatz geschlossener Trailer (auch für Transporter)
- Fahrzeuge bei Transport und auf dem Werksgelände versichert
- Instandhaltung und Reparatur nach Herstellerangaben
- Übernahme der Herstellergarantie für bearbeitete Teile
- Digitale Dokumentation von Schaden und Reparatur

Digitale Dokumentation von Schaden und Reparatur

„Wenn beispielsweise der Anruf von einer Leasinggesellschaft kommt, in Hamburg oder München steht ein verunfalltes Auto, und der Kunde braucht einen Ersatzwagen,“ schildert Lutz Heller den Ernstfall, „laden wir den Ersatzwagen in den Lkw und fahren hin. Und wir sagen dann nicht nur ‚wir kommen jetzt‘, sondern wir sind dann schon unterwegs und nehmen den Unfallwagen huckepack mit zu uns.“

„Auch gestohlene Fahrzeuge auf Korsika abgeholt“

Die Iveco-Niederlassung in Brandenburg und Sixt beispielsweise gehörten mit zu den ersten Kunden, seit 1995 holt heller für Sixt im gesamten Bundesgebiet Unfallautos ab und stellt auch das Schadenmanagement dar. „So etwas verbindet auf lange Zeit“, unterstreicht Lutz Heller. „Manchmal bin ich auch heute noch selbst im Einsatz, und es macht mir immer noch Spaß, weil ich in Regionen komme, die ich bisher nicht kannte. Es kommt gelegentlich vor, dass wir nach Paris, Italien, Polen oder Tschechien müssen. Wir sind auch schon in Norwegen gewesen und haben auch schon gestohlene Autos auf Korsika abgeholt.“

anzenze ist mehr



1



2



3



4



5



6

1. „Gerade auch in der Farbgenauigkeit scheidet sich die Spreu vom Weizen“: Der Computer gibt Auskunft, welche Zusammensetzung die Farbe haben muss

2. „Wir haben die Erfahrung gewonnen, dass partnerschaftliches Arbeiten auf Vertrauen baut, das mit der Qualität der Leistung wächst“: Sven Schulze, Rainer Werber, Lutz Heller (v.l.)

3.-4. Die Exaktheit der Vorarbeiten, ...

....Polieren (3.), Spachteln, Füllen, Spachteln (4)...

...fördert auch die optimierte Lackierung der Fahrzeuge

„Das Ganze ist mehr“: das meint auch Unfallinstandsetzung und Schadenmanagement mit ausgefeilter Logistik (5. + 6.)

7. Die Lackierarbeiten werden in drei Hochleistungs-Spritzkabinen mit angeschlossenem Trockner zur Verarbeitung umweltfreundlicher Wasserlacke ausgeführt.



7

Die Unfallinstandsetzung nach den jeweiligen Herstellervorgaben umfasst bei heller an acht Karosseriearbeitsplätzen das komplette professionelle Programm. Das beginnt beim lackierfreien Ausbeulen, geht über Arbeiten an Aluminiumkarosserien und Kunststoffteilen und reicht hin bis zu Karosserie-, Rahmenrichtarbeiten, Achsvermessung, Sandstrahlarbeiten und Glasreparaturen. An den 16 Lackierarbeitsplätzen können sämtliche Werkstoffe – Stahl, Aluminium, Kunststoff und Holz – mittels Niederdruckspritztechnik und unter Verwendung von Wasserlacken gefärbt werden. Desweiteren kommen im Lack- und Innenbereich auch smart-repair-Methoden zur Anwendung.

„Jede Lackiererei hat ihre eigene Handschrift“

Die Lackierarbeiten werden in drei Hochleistungs-Spritzkabinen mit angeschlossenem Trockner zur Verarbeitung der umweltverträglichen Wasserlacke ausgeführt. Darüber hinaus sind moderne Absaug- und Filteranlagen in Betrieb. „Das kommt nicht nur der Natur zugute, was allein schon ein

wichtiger Grund wäre so zu verfahren“ erklärt Vertriebsleiter Arne Kling, „sondern sorgt auch dafür, dass unsere Arbeiten gleichmäßig perfekt ausgestaltet sind, was wir zudem noch durch ein internes Qualitätsmanagement regelmäßig kontrollieren.“

Auch die bauliche Trennung von Vorbereitung, Spritzanlagen und Lackfinish fördert die optimierte Lackierung der Fahrzeuge. „Gerade bei den Vorarbeiten wie Schleifen, Spachteln, Füllen, Spachteln und in

der Farbgenauigkeit scheidet sich die Spreu vom Weizen,“ gibt Heller Einblick, „Jede Lackiererei hat ihre eigene Handschrift, das ist eben ein Handwerk und kein Industriezweig.“



Rainer Werber,
Geschäftsführer
DNWAB:

„Wir haben vor einigen Jahren das Leistungsvermögen der Heller Lackiererei mit Probe- und Unfall-Lackierungen getestet“

„Gutachter sagen ‚Ja und Amen‘, obwohl sie nicht hinaus gefahren sind“

Im Rahmen des Schadenmanagements wickelt heller das gleiche Programm ab wie ein Gutachter. „Dabei sind unsere Kostenvoranschläge kosten-

los, es gibt hier ja auch Unternehmen, die das berechnen“, schlüsselt der Firmenchef auf. „Wir bekommen auch schon einmal Gutachten zu sehen, in denen aus einem 4.000 Euro-Schaden 7.000 geworden sind oder aus 10.000 Euro 12.500 Euro. Gerade bei Aluminium-Karosserien kann ein Schaden auch beispielsweise bei 22.000 Euro liegen. Andererseits gibt es auch viele Gutachter, die zu allem ‚Ja und Amen‘ sagen, obwohl sie

nicht einmal zur Begutachtung hinaus gefahren sind.“

Ein vordringliches Ziel in der Abwicklung des Schadenmanagements bei heller ist die Gewähr-

leistung maximaler Transparenz. Die digitale Dokumentation von Schaden und Reparatur und der elektronische Datentransfer in alle betroffenen Richtungen sollen eine möglichst schnelle Reparaturfreigabe erreichen und vor unliebsamen Reklamationen schützen. „Wir haben ganz einfach die Erfahrung gewonnen, dass partnerschaftliches Arbeiten auf Vertrauen baut, das durch die Qualität der Leistung wächst“, bekennt Lutz Heller. „Das gilt gleichermaßen gegenüber unseren Kunden wie auch im Kontakt und im Umgang mit den Versicherungsgesellschaften.“

„1.000 oder mehr Euro Rückgabeschaden sind schnell beisammen“

Weitere Geschäftsfelder bei heller sind das Umlackieren innen und außen in den jeweiligen Firmenfarben des Kunden und in letzter Zeit mit stetig zunehmender Nachfrage auch die Fahrzeugaufbereitung, die unangenehmen Diskussionen bei der Fahrzeugrückgabe an die Leasinggesellschaft oder auch – im Falle eines Kauf-Fuhrparks – an den Fahrzeughändler vorbeugen soll. Das Szenario sei hinlänglich bekannt, es würde um Steinschläge, Kratzer oder die Verunreinigung von Polstern gefeilscht.

„Und ehe sich der Kunde versieht“, weiß Arne Kling, „sind schnell 1.000 oder deutlich mehr Euro als Rückgabeschaden beisammen. Dabei lässt sich manches mit ein paar professionellen Handgriffen für weniger Kosten wieder in einen der Laufleistung angemessenen und dann auch akzeptierten Zustand versetzen.“

Lutz Heller und Sven Schulze kennen sich seit ihrer Ausbildungszeit

Seit einigen Jahren gehört auch die Dahme-Nuthe-Abwassergesellschaft im nahe liegenden Königs-Wusterhausen zu den Kunden der Heller La-

ckiererei. Dahme-Nuthe ist ein kommunales Betriebsführungsunternehmen für Anlagen der Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung, das im Mai 1994 gegründet wurde.



Lutz Heller,
Geschäftsführer
heller:

„Jede Lackiererei hat ihre eigene Handschrift, das ist eben ein Handwerk und kein Industriezweig“

verband Komplexsanierung mittlerer Süden (KMS), die Stadt Mittenwalde, die Gemeinde Schönfeld und der Wasser- und Abwasserverband Alt-Schadow. Das Betriebsführungsgebiet der DN-WAB im Süden Berlins erstreckt sich damit auf eine Fläche von ungefähr 1.418 Quadratkilometern.

Zu den wesentlichen Bestandteilen des Leistungsspektrums und den Aufgaben zählen im einzelnen:

- Betriebsführung wasserwirtschaftlicher Anlagen zur Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung
- Gebühren- und Beitragsrechnung
- Kaufmännische Geschäftsführung
- Kundenservice für Hausanschlüsse und Wasserzählermanagement
- Ingenieurtechnische Dienstleistungen
- Projektbegleitung und -steuerung
- Wartung von Hauspumpwerken und Kleinkläranlagen
- 24-Stunden-Havarie- und Bereitschaftsdienst

Zu den betriebsgeführten Anlagen der Trinkwasserversorgung zählen unter anderem 22 Wasserwerke und über 54.000 Trinkwasserhausanschlüsse, zu den Anlagen der Abwasserentsorgung 12

Kläranlagen, nahezu 1.000 Abwasserpumpwerke und über 40.000 Abwasserhausanschlüsse.

„Sehr angetan von den kurzen Standzeiten“

Der Fuhrpark, dessen Management FM-Redaktionsbeirat Sven Schulze steuert, umfasst derzeit rund 150 Fahrzeuge. Neben 30 Pkw handelt es sich dabei wesentlich um die Kategorie Transporter und etliche Spezial- und Sonderfahrzeuge (28-bis 30-Tonner). Im Fuhrpark dominiert zu nahezu 100 Prozent die Marke Volkswagen.

„Lutz Heller und ich kennen uns schon aus gemeinsamen Ausbildungstagen“, erinnert sich Fuhrparkmanager Sven Schulze. „Wir haben dann seitens Dahme-Nuthe vor einigem Jahren das Leistungsvermögen der Heller Lackiererei mit Probe- und Unfall-Lackierungen getestet und waren insbesondere auch von den kurzen Standzeiten zwischen drei und fünf Tagen sehr angetan. Gegenwärtig liegt unser Auftragsvolumen bei heller

zwischen 15 und 20 Fahrzeugen pro Jahr, das sind aber nicht nur Unfallfahrzeuge, sondern viel häufiger Korrosions-Behandlungen.“ Bei Dahme-Nu-

the laufen die Transporter bei jährlichen Laufleistungen zwischen 10.000 und 15.000 Kilometern acht bis zehn Jahre, die Spezialfahrzeuge gar zwölf bis 13 Jahre. „Gerade die Transporter rosteten sehr zeitig, weil sie innen kaum lackiert sind und schnell von innen feucht werden“, berichtet Schulze. „Zu den Hauptproblem-Zonen zählen die Türscharniere, die Radläufe, die Quer- und Längsträger im Heckbereich, die Bodenbleche und bei den Spülfahrzeugen die Wassertanks.“



Arne Kling,
Vertriebsleiter heller:

„Wir sind auch schon in Norwegen gewesen oder haben gestohlene Autos auf Korsika abgeholt“

„Instandhaltung und Reparatur nach Herstellervorgaben“: die Fahrzeuge sind bei Transport und auf dem Werksgelände versichert (o.re.)

„An acht Karosseriearbeitsplätzen das komplette, professionelle Programm“: Sämtliche Werkstoffe können mittels Niederdruckspritztechnik und unter Verwendung von Wasserlacken gefärbt werden (u.re.)

Fachgespräch in Niederlehme: Arne Kling, Lutz Heller (beide heller), Rainer Werber, Sven Schulze (beide DNWAB), Erich Kahnt (FM, v.r.) (u.)





Perfekt auf Sie zugeschnitten.

Hat die Zukunft jetzt schon begonnen? Lösungsansatz Elektrofahrzeug OSCAR mit einem Verbrauch von 6 kWh/100 km und Reichweiten zwischen 100 und 300 km

Unmittelbar, heute, jetzt gegensteuern

Die Flottenbetreiber bewegen sich: LeasePlan-Tagung „Umweltinitiativen im Fuhrpark“

Die Resonanz war schon sehr beachtlich, das Thema zieht jetzt offensichtlich auch bei den Flottenbetreibern. Gunter Glück, Geschäftsleitungsmitglied Kundenbetreuung bei der LeasePlan Deutschland GmbH in Neuss, konnte zur Veranstaltung „Umweltinitiativen im Fuhrpark“ am 6. November in Hannover über 100 Gäste begrüßen: „Wir können nicht ohne Stolz darauf verweisen, dass hier heute mit rund 25.000 Einheiten ein Drittel der bei uns betreuten Fahrzeuge vertreten ist. Wir reden zwar nicht in der großen Politik mit, wir sind kein Mineralölkonzern und auch kein Fahrzeughersteller, aber wir haben in Deutschland 75.000 Fahrzeuge auf der Straße und sehen uns damit im Hinblick auf das Thema einfach in der sozialen Verantwortung.“

Das war die Überleitung zum ersten Gastbeitrag, in dem Professor Wolfgang Seiler vom Institut für Meteorologie und Klimaforschung in Garmisch-Partenkirchen ein Szenario des Kli-

mawandels zeichnete, das die von den Medien publizierten Aussichten in der wissenschaftlichen Tiefe seiner Darstellung eher noch dramatisierte. „Wir müssen uns einfach einmal klar vor Augen halten, dass ein Leben auf der Erde ohne eine Atmosphäre in ihrer gegenwärtigen chemischen Zusammensetzung gar nicht möglich wäre“, führte Seiler in das Thema ein. „Wir sind schon mit der Hypothek belastet, dass die Erdbevölkerung in den nächsten 50 Jahren noch um rund drei Milliarden Menschen wachsen wird und dass damit allein schon die landwirtschaftlichen Emissionen auf ungeahnte Werte klettern werden.“

Der Meeresspiegel steige gegenwärtig doppelt so schnell wie noch vor Jahren angenommen, durch die stetig steigenden Temperaturen gelange immer mehr Wasserdampf in die Atmosphäre, was wiederum die Intensität der Niederschläge stark erhöhe. Auch über Deutschland seien schon erste Tornados mit Todesfällen hinweggefegt. „Die Anzahl der Natur-Katastrophen mit erheblichen volkswirtschaftlichen Schäden hat sich von nahe Null in 1900 auf sage und schreibe 550 in 2000 erhöht“, warnte Seiler. „Etwa 70 Prozent der Klimaveränderung gehen eindeutig zu La-

sten der CO₂-Emissionen, die zwischen 1850 und heute um durchschnittlich 1,7 Prozent pro Jahr gestiegen sind. Bis 2030, das werden die meisten von uns noch erleben, ist mit einem weiteren Gesamtwachstum der CO₂-Emissionen um 55 Prozent gegenüber 2004 zu rechnen.“

Das allein zeige auf, dass „unmittelbar, heute, jetzt“ gegengesteuert werden müsse. Der wichtigste Ansatz zur Lösung des Problems sei die effiziente Energieeinsparung, wo immer es gehe. Mit 29 Prozent nehme der Verkehr einen relativ hohen Anteil am Energieverbrauch ein und müsse damit auch ausdrücklich im Fokus der Gegenmaßnahmen stehen. „Hier müssen wir auch zahlreiche Pilotprojekte schaffen“, forderte Seiler, „um noch mehr Aufmerksamkeit für das Thema zu fördern.“

In einem Nebenraum des Konferenzsaals im Hannoveraner Copthorne-Hotel hatte LeasePlan eine kleinere Ausstellung zum Thema organisiert, in deren Zentrum der AKASOL e.V. der Technischen Universität Darmstadt mit „OSCAR“ ein emissionsfreies, sogenanntes „1-Liter-Auto“ präsentierte. „Wir müssen einfach begreifen“, motivierte Diplom-Ingenieur Felix von Borck

BMW 3er

www.bmw-grosskunden.de



Freude am Fahren



Individuelle Fuhrparklösungen: Mit den 2-Liter-Dieselmotoren der BMW 3er Modelle.

Passend wie ein Maßanzug: die drei unterschiedlichen Leistungsstufen der BMW 3er 2-Liter-Dieselmotore. Erleben Sie gestiegene Leistungswerte dank innovativer BMW EfficientDynamics Maßnahmen für weniger Verbrauch und mehr Fahrfreude.

- 105 kW / 143 PS und 125 g/km CO₂-Ausstoß im BMW 318d.
- 120 kW / 163 PS und 131 g/km CO₂-Ausstoß im BMW 320d als Edition Fleet.
- 130 kW / 177 PS und 131 g/km CO₂-Ausstoß im BMW 320d.

Damit sind diese BMW 3er Dieselmotore bei einem kombinierten Kraftstoffverbrauch von nur 4,8 bis 4,9 l/100 km nicht nur Beste ihrer Klasse, sondern auch perfekt auf Ihre Ansprüche zugeschnitten. Vereinbaren Sie eine Probefahrt in einem unserer BMW Stützpunkte und erleben Sie, welches Modell Ihnen am besten passt.


Bilder von oben:

Gunter Glück, Geschäftsleitungsmitglied Kundenbetreuung bei der LeasePlan Deutschland GmbH: „Wir haben in Deutschland 75.000 Fahrzeuge auf der Straße und sehen uns damit im Hinblick auf das Thema einfach in der sozialen Verantwortung“

Für Fans der virtuellen Welt zum Üben für die Realität: SpritsparTrainer der Volkswagen AG

Professor Wolfgang Seiler, Institut für Meteorologie und Klimaforschung in Garmisch-Partenkirchen: „Mit 29 Prozent nimmt der Verkehr einen relativ hohen Anteil am Energieverbrauch ein und muss damit auch ausdrücklich im Fokus der Gegenmaßnahmen stehen.“

das Konzept seines Elektrofahrzeugs, „dass wir nicht zwangsläufig auf eine Katastrophe zu steuern und uns in den Weinkeller zurückziehen müssten, um das Böse zu erwarten. Denn wir können etwas tun.“

So lange Erdöl und Gas in ausreichenden Mengen zu bezahlbaren Preisen zur Verfügung stünden, würde weiter mit Otto- und Dieselmotoren experimentiert. Was aber käme danach? „Auch im Hinblick auf den nebenan stehenden Hybrid-Prius ist es ja wohl das bestgehütete Toyota-Geheimnis,“ pointierte von Borck, „dass auch er am Ende eines Tages an die Tankstelle muss. Auch finden Sie heute keinen Fahrzeughersteller mehr, der Ihnen sagt, dass wir in Zukunft wirklich Brennstoffzelle fahren werden. Damit ist jetzt sogar in den Entwicklungsabteilungen von Mercedes und Volkswagen auch wieder der Elektroantrieb im Kommen.“

Von Borck skizzierte die wichtigsten technischen Daten von „OSCAR“: 2,50 Meter lang, 1,10 Meter breit und 1,55 Meter hoch, Platz für zwei große Erwachsene und „Querparken erlaubt“. Die Höchstgeschwindigkeit liege immerhin bei 130 km/h und der Verbrauch ab Steckdose bei 6 kWh/100 km. „Die Reichweite unseres Prototypen können wir schon mit 100 bis 300 Kilometern angeben“, unterstrich von Borck. „Das ist schon weit genug für jeden Tag, denn wir haben festgestellt, dass 90 Prozent aller Tagesfahrten unter 90 Kilometern liegen und wiederum 90 Prozent aller Einzelfahrten über eine Strecke von weniger als 9 Kilometern gehen.“

Im Anschluss referierte Dipom-Ingenieur Otto Berthold seitens des „Initiativkreis Erdgas als Kraftstoff“ (IEK) als Zusammenschluss regionaler Erdgasversorger über „Neue Entwicklungen bei Erdgasfahrzeugen“. Derzeit gäbe es in Deutschland bereits 800 öffentlich zugängliche Erdgastankstellen, weitere 166 Erdgas-Autobahntankstellen seien fest vereinbart, das Ziel von rund 1.000 Stationen in Deutschland 2008 sei „realistisch und erreichbar“. „Darüber hinaus“, so Berthold weiter, „starten wir im nächsten Jahr in Berlin in Kooperation mit einem kanadischen Hersteller ein Pilotprojekt Erdgasbetankung zu Hause. Lediglich in punkto einheitliche Tankkarten-Regelung für Erdgas-Kraftstoff ist gegenwärtig noch keine befriedigende Lösung gefunden.“

Berthold verwies auch noch einmal auf weitere neue Erdgasfahrzeuge im kommenden Jahr: den Audi A4, die Mercedes B-Klasse, den Opel

Corsa und den VW Passat. „Im übrigen möchte ich noch einmal betonen, dass wir seitens des IEK jede Anschaffung eines Erdgasfahrzeuges in größeren Flotten mit 333 Euro bezuschussen, unabhängig von weiteren Zuschüssen durch lokale Gasversorger.“

Für die Toyota Deutschland GmbH in Köln erklärte Tim Fronzek, Advisor Advanced Technologies, den Prius und die Perspektiven mit Hybrid-Technologie, auch in der Modellpalette. „Wenn schon 2013 eine Euro 6-Norm kommt, wird die Lage in punkto CO₂-Emissionen erst richtig knifflig“, so Fronzek, „das wird dann mit herkömmlicher Antriebs-Technologie deutlich schwieriger zu meistern sein. Wenn die Obergrenzen für den durchschnittlichen CO₂-Ausstoß einer Modellpalette auf unter 200g/km sinken und etliche Großstädte zeitweise Fahrverbote aussprechen, verschärft sich die Situation noch einmal.“

In den USA wäre ermittelt worden, dass bereits 50 Prozent des Verkehrs auf Städte entfielen, in Europa liefe der Verkehr schon zu 10 Prozent im Stau ab. Vor diesem Hintergrund hätte Toyota seit 1997 weltweit rund 430.000 Toyota Prius produzieren können. „Uns liegen auch schon erste Erfahrungswerte mit dem Toyota Prius im Taxibetrieb in Berlin vor“, ergänzte Fronzek. „Danach liegen die Durchschnittsverbräuche zwischen 4,7 und 5,9 Litern auf 100 Kilometern und die Gesamtbetriebskosten zwischen 15 und 17 Prozent unter denen eines vergleichbaren Dieselfahrzeugs, und das bei Gesamtleistungen jenseits von 300.000 Kilometern. Wir denken, dass der Markt für das Thema Hybrid jetzt hinreichend sensibilisiert ist, wir rechnen mit der Einführung eines Toyota-Kombis oder -Vans mit Hybrid in 2009.“

Christa Gniza und Michael Salmikeit, Fleetmanager bei der DuPont Deutschland GmbH in Wuppertal mit 820 Außendienstfahrzeugen, 70 Transportern und 50 Sonderfahrzeugen, steuerten dann einen ersten Praxisbericht zum Thema Alternative Antriebe bei. Im Rahmen des „Programms 2015“ will das Unternehmen ab sofort alle Produkte konsequent fördern, die die CO₂-Emissionen „eklatant“ reduzieren. Soweit es den Fuhrpark betrifft, ist die Car Policy bereits entsprechend abgeändert, unter anderem sind künftig selbst für die Geschäftsleitung Oberklasse-Fahrzeuge und SUV ausdrücklich ausgeschlossen.

Damit die in aller Regel noch etwas teureren umweltfreundlichen Fahrzeuge besser ins Budget passen, sind die Referenzraten um fünf Prozent angehoben worden. Nach umfangreichen Tests mit den unterschiedlichen Konzepten lautet das vorläufige Ergebnis: Der Hybrid habe sich bei jährlichen Laufleistungen von durchschnittlich 45.000 Kilometern in diesem Unternehmen nicht bewähren können, aber Erdgasfahrzeuge würden bedingt jetzt dort eingesetzt, wo das Tankstellennetz zufriedenstellend sei.

Und am Ende des Tages konnte auch Gunter Glück seitens LeasePlan noch eine deutlichere Bewegung melden: „Ich erfahre soeben, dass IBM beschlossen hat, 4.000 Fahrzeuge CO₂-neutral stellen zu wollen.“



Treffen am Rande der IAA in Frankfurt: Markus Deusing (Alphabet) Erich Kahnt (FM), Emil-Karl Saenze (Alphabet), Karl-Heinz Kral (Alphabet) und Wolfram Uhlmann (LHS, v.l.)



Erhöhung der inneren Effizienz

Gespräch zur Übernahme der LHS und DSL Fleetservices durch die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Eine der beiden großen Fusionen, die zum Jahreswechsel 2006/2007 vor allem die Veränderungen auch in der deutschen Fuhrparkmanagement-Landschaft entscheidend geprägt haben, betraf die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH als hundertprozentige BMW-Tochter in München und die bis dato herstellerunabhängige LHS Leasinggesellschaft Deutschland mbH mit Sitz in Stuttgart. Mit der Übernahme der LHS und DSL Fleetservices durch Alphabet ist das gemeinsame Unternehmen vom Vertragsbestand her nunmehr mit rund 130.000 Einheiten hierzulande unter die Top Drei vorgerückt, im internationalen Geschäft werden jetzt weit mehr als 200.000 Verträge verwaltet.

Zu den Hintergründen der Übernahme erklärte Karl-Heinz Kral, Head of Alphabet, vor Jahresfrist: „Die Akquisition von LHS und DSL Fleetservices unterstreicht die Bedeutung Deutschlands als Kernmarkt für Alphabet. Positiv wirkt sich der Kauf vor allem auf die Betreuung der Kunden aus. Insbesondere wird durch den Erwerb der DSL Fleetservice das Leistungsangebot im Bereich Fuhrparkmanagement weiter ausgebaut. Gemeinsam wollen wir die Beziehungen

zu unseren Bestandskunden stärken und in Deutschland sowie auf internationaler Ebene neue Kunden gewinnen.“

Nun ist die wohlgemeinte Absicht sicher das eine, der Prozess des Zusammenwachsens zweier Unternehmen mit verschiedenartigem Charakter und unterschiedlichen Strukturen sowie die Umsetzung bis in die Details aber sicher ein anderes (weites) Feld. Denn im Gegensatz zur zweiten Fusion von zwei herstellerunabhängigen Gesellschaften müssen sich im Falle Alphabet, LHS und DSL Fleetservices herstellerabhängige und herstellerunabhängige Unternehmen miteinander neu ausrichten. Es sei an dieser Stelle aber auch darauf verwiesen, dass der Unternehmenszweck der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH schon bei ihrer Gründung 1997 erklärtermaßen die markenübergreifende Fuhrparkmanagement-Dienstleistung war.

Am Rande der IAA hatte Flottenmanagement die Gelegenheit, sich mit Spitzenvertretern der Fusionspartner über den Umsetzungs-Prozess und die Ziele des neuen Fuhrparkmanagement-Giganten zu unterhalten. Karl-Heinz Kral, Head



Emil-Karl Saenze, Leiter Vertrieb Deutschland bei Alphabet:

„Herstellerzugehörigkeit bedeutet nicht zwangsläufig, dass sich keine Beratungs-Neutralität darstellen ließe. Auch die vermeintliche Herstellerunabhängigkeit garantiert nicht den wirtschaftlichen Vorteil des Kunden.“



Wolfram Uhlmann, Geschäftsführer der LHS:

„Wenn sich der Kunde für einen Dienstleister entscheidet, möchte er in erster Linie Transparenz geboten bekommen, die er in eigener Regie nicht leisten kann“

of Alphabet, Emil-Karl Saenze, Leiter Vertrieb Deutschland bei Alphabet, und Wolfram Uhlmann, Geschäftsführer der LHS Leasing, stellen sich den Fragen.

Flottenmanagement: Wie motivieren Sie seitens der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH die Übernahme der zuvor herstellerunabhängigen Unternehmen LHS Leasing und DSL FleetserVICES?

Kral: Der stetig wachsende Drang zu weiteren Globalisierungen fördert auf Seiten der Flottenbetreiber mittelfristig auch stetig wachsende Anforderungen nach länderübergreifenden Harmonisierungen und Effizienz-Steigerungen im Fuhrparkmanagement. Wir denken, dass auch bei diesem Thema die Zeiten nationaler Stilblüten endgültig vorbei sind. Um die künftigen Anforderungen optimal bedienen zu können, müssen sich also auch die Fuhrparkmanagement-Dienstleister entsprechend aufstellen. Das heißt in letzter Konsequenz, sie müssen ihre innere Effizienz weiter erhöhen. Dazu gehört nicht zuletzt aber auch eine gewisse Eroberungsfähigkeit gegenüber dem Wettbewerb. Wir haben festgestellt, dass sich LHS und DSL FleetserVICES im gleichen Marktsegment mit ähnlichen Produkten bewegen und uns zur Integration dieser Unternehmen entschlossen, um die Stärken zu bündeln mit dem klaren Ziel, für die Kunden die erste Adresse im Fuhrparkmanagement-Markt zu werden.

Flottenmanagement: Alphabet ist hundertprozentige BMW-Tochter, die LHS ist ein anerkannt herstellerunabhängiges Unternehmen, für das

die Wahrung strikter Neutralität in der Beratung des Kunden ein heeres Gebot war. Zwar ist auch bei Alphabet das markenübergreifende Fuhrparkmanagement erklärter Unternehmenszweck seit der Gründung 1997, dennoch trägt diese Fusion doch zumindest den Charakter eines auffälligen Ansatzes mit einem gewissen Aha-Effekt, scheint sie doch in der Tendenz das herstellerabhängige Lager zu stärken. Wie sehen Sie das?

Saenze: Ich denke, wir müssen hier verschiedene Aspekte sauber sortieren. Eine Herstellerzugehörigkeit bedeutet nicht zwangsläufig, dass sich keine Beratungs-Neutralität darstellen ließe. Der Kunde fordert aber gerade diese Beratungs-Neutralität im Hinblick auf die Optimierung seines Fuhrparkmanagements als eine Dienstleistung, die wieder ein Produkt für sich und natürlich auch ein Alphabet-Produkt ist. Das hat zunächst einmal nichts mit BMW-Fahrzeugen zu tun. Wir sind auch nicht so blauäugig, dass wir glauben würden, ein eingefleischter Audi- oder Mercedes-Fahrer würde morgen BMW fahren. Vielmehr geht es doch darum, ob die vermeintliche Marken-Neutralität oder Herstellerunabhängigkeit letztlich auch ein wirtschaftlicher Vorteil für den Fuhrparkkunden ist.

Kral: Es gibt keinen Zweifel daran, dass die Dienstleistung Fuhrparkmanagement markenübergreifend sein muss. Ohnehin orientiert sich die Zusammensetzung eines Fuhrparks zuallererst am Unternehmenszweck und lässt sich äußerst selten mit einer Marke darstellen. Andererseits sind viele Leasinggesellschaften in Autohäusern gegründet worden, eine echte Herstellerunabhängigkeit gibt es also kaum. Hinzu kommt, dass global gesehen gegenwärtig der Trend zu beobachten ist, dass sich die Banken aus diesem Geschäft zurückziehen. Das Fuhrparkmanagement-Geschäft passt auch von seinem Charakter her schon sehr gut, um nicht zu sagen, viel besser zu den Automobilherstellern. Schließlich wird der Premium-Anspruch, der mit BMW verbunden wird, auch mit Alphabet verbunden und kann vom Kunden eingefordert werden.

Flottenmanagement: Mit welchen Anforderungen tritt heute der Flottenbetreiber an seinen Dienstleister heran, welchen Herausforderungen im Fuhrparkmanagement müssen Sie sich stellen?

Uhlmann: In den Unternehmen dominiert, im besonderen auch im Hinblick auf den Fuhrpark, der Kostendruck. Gerade bei Mittelständlern, einer hochinteressanten Zielgruppe, ist vielfach weder die Präsenz, noch die Transparenz vorhanden, Fuhrparkdaten und -kosten zwecks Optimierung und Harmonisierung des Fuhrparkmanagements zielführend erfassen zu kön-



Karl-Heinz Kral, Head of Alphabet:

„Wir haben festgestellt, dass sich LHS und DSL FleetserVICES im gleichen Marktsegment mit ähnlichen Produkten bewegen und uns zur Integration entschlossen, um die Stärken zu bündeln mit dem Ziel, erste Adresse im Fuhrparkmanagement-Markt zu werden“

nen. National agierende Unternehmen haben sich zwar häufig regelrechte Apparate aufgebaut, können aber die Frage, was sie erreichen wollen, mehr Informationen, mehr Entlastung, genauere Steuerung, im Grunde nicht wirklich beantworten. Wenn sich der Kunde für einen Dienstleister entscheidet, möchte er in erster Linie Transparenz geboten bekommen, die er in eigener Regie nicht leisten kann.

Saenze: Der Kunde wünscht sich Leistungen, die einen Effekt erzielen. Mit Augenmerk ist bei großen Flottenbetreibern die Neigung zu beobachten, Prozesse möglichst zu standardisieren, wo immer es geht. Bei mittleren und kleineren Fuhrparkkunden stehen maßgeschneiderte Konzepte und individuelle Betreuung stark im Vordergrund. Es stellt eine echte Herausforderung dar, standardisierte Paketlösungen in den Prozessen dann zu individualisieren.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich für die Ausrichtung des Gemeinschaftsunternehmens für die nächste Zukunft gesetzt?

Kral: Den Markterfordernissen folgend streben wir eine vollkommen dezentrale Ausrichtung auch in den Prozessen mit größerer Kundennähe an. Intern wollen wir als Mannschaft zu einem Team zusammenwachsen, Argumente zusammentragen und die folgerichtigen Entscheidungen treffen. Systementwicklungen werden etwas länger dauern, hier müssen wir noch den einen oder anderen Schritt tun. Das wollen wir aber nach drinnen und nach draußen mit Offenheit angehen und die Mitarbeiter und Kunden dabei mitnehmen.



Fahrspaß gibt's jetzt auch in öko.

Das Mazda6 Autogas-Umrüstungsangebot.



Drei Jahre
Garantie
3
bis 100.000
Kilometer
mazda
Mazda Bank

ZOOM-ZOOM

Bei diesem Angebot lohnt es sich, Gas zu geben. Mazda rüstet Ihren Mazda6 mit 2.0 I MZR Motorisierung auf fortschrittlichen und wirtschaftlichen Erdgasbetrieb um. Der Preis inklusive TeleflexGFI-Technik, Montage und Garantievericherung beträgt nur € 2.368¹⁾. Eine zukunftsweisende Investition mit echtem Sparpotenzial.

Weitere begeisternde Infos erhalten Sie beim Mazda Firmenkundencenter unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)²⁾ oder im Internet.

www.mazda-firmencenter.de

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 8,0 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 191 g/km.
1) INTAX-Komplettpreis (inkl. MwSt.) bei Neufahrzeugkauf beim Mazda Vertragshändler bis zum 31.12.2007: umfasst Teleflex-Gasanlage, Montage und anlagenbezogene Garantievericherung (anstelle der Mazda Herstellergarantie). Abbildung zeigt Sonderausstattung.
2) Mo.-Fr., 9.00-18.00 Uhr, 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz; Kosten für Anrufe aus dem Mobilfunknetz können abweichen.

Flottenmanagement-Umfrage bei großen Leasinggesellschaften zum Thema „Restwerte- und Leasingraten-Entwicklung bis 2010“

Keine Dr

Das ist gegenwärtig auch so ein Thema, das „nicht mehr weg geht“. Im September rüttelte eine neue Studie des Center of Automotive Research (CAR) der Fachhochschule Gelsenkirchen als Ergebnis einer Befragung von 56 herstellerebenen, freien und Händler-Leasinggesellschaften noch einmal wach. Danach befänden sich die Pkw-Restwerte im „freien Fall“, was unter anderem Auswirkungen auf die Leasinggesellschaften haben müsste. Der Restwertverfall läge in den vergangenen zwei Jahren zwischen acht und zehn Prozent. Vier von fünf Befragten sähen die Ursache in der Rabattpolitik der Fahrzeughersteller.

Da Leasinggesellschaften einen wichtigen Teil ihrer Gewinne über den Verkauf der ehemaligen Leasingfahrzeuge erzielen, treffe sie die Rabattschlacht besonders hart. Leasing-Rückläufer müssten mit spürbaren Wertverlusten verbucht werden, die Gesellschaften verlören im Schnitt fünf bis zehn Prozent ihrer Marge. Die Folge: Die meisten Befragten wollten die Leasingraten anheben, die Hälfte müsste einige Fahrzeuge bei laufenden Verträgen bilanziell abwerten. So weit die Studie. Diese Meldung war Flottenmanagement Anlass genug, ebenfalls vier Fragen zum Thema an die Leasingbranche weiterzugeben, hier die Antworten:

Flottenmanagement: *Es ist dieser Tage häufiger die Rede von einem deutlicheren Verfall der Restwerte, Ende offen. Wie prognostizieren die Experten Ihres Unternehmens die mittelfristige Restwerte-Entwicklung bis 2010?*

Alphabet: Mittelfristig wird die korrekte Einschätzung der Restwerte auch weiterhin von signifikanter Bedeutung sein. Effiziente Remarketingstrategien und eine Diversifikation der Vermarktungskanäle werden daher umso mehr an Bedeutung gewinnen.

Athlon Car Lease: Wir beobachten schon seit 2003 verstärkt den Restwerte-Verfall und haben seinerzeit bereits schrittweise die Restwerte der aktuellen Situation angepasst. Ein weiterer Restwerte-Verfall bis 2010 ist aus heutiger Sicht nicht zu erwarten. Einzelne Segmente werden durch die CO₂-Debatte oder Kraftstoffpreise möglicherweise unter Druck geraten.

DaimlerChrysler Bank: Wir rechnen in den nächsten Jahren mit einer Stabilisierung. Der Markt hat den größten Verfall bereits hinter sich.

Deutsche Leasing: Nach Einschätzung der Deutschen Leasing werden die Restwerte auch künftig noch leicht fallen.

LeasePlan: Unserer Meinung nach sind die Restwerte der Leasinggesellschaften sehr stabil geblieben. Einen Verfall hat es hingegen bei den tatsächlichen Verkaufserlösen gegeben. Wir nehmen jedoch an, dass aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks unter den Leasinggesellschaften die Restwerte überwiegend nicht den tatsächlichen Verkaufserlösen angepasst werden. Wir gehen insgesamt davon aus, dass die in den Leasingverträgen vereinbarten Restwerte stabil bleiben.

LeaseTrend: Einerseits wird die zukünftige Restwertentwicklung natürlich durch den jetzigen Marktverlauf beeinflusst. Durch die rückläufigen Verkaufszahlen von Neufahrzeugen in Deutschland wird natürlich versucht, die Restwerte durch die Herstellerleasinggesellschaften entsprechend stabil zu halten, um günstige Leasingraten darzustellen. Andererseits mussten wir bereits in den letzten beiden Jahren einen starken Verfall der Restwerte sehen. Wir gehen davon aus, dass die Restwerte, gerade bei markt gängigen Mittelklassefahrzeugen, sich stabil entwickeln werden. Durch die Vielzahl von neu präsentierten Fahrzeugmodellen in dieser Klasse wird sich auch das Absinken der Restwerte in Zukunft wieder relativieren.

Sixt Leasing: Die Restwertentwicklung bis 2010 wird sich analog der letzten Jahre am Lebenszyklus der Fahrzeuge orientieren. Mit Einführung eines neuen Modells steigen die Restwerte für das geplante Modell, die des alten Modells hingegen sinken. So befinden wir uns in einem stetigen Kreislauf, der eine langfristig ausgewogene Restwertbasis sichert und der Marktlage angepasst ist. In der Vergangenheit hat der Preisdruck die Restwerte allerdings künstlich hoch gehalten, so dass keine marktkonforme Niveaueinpassung erfolgt ist. Der aktuelle Abwärtstrend der Restwerte reflektiert daher lediglich eine Anpassung an die tatsächlichen Marktverhältnisse.

VR-Leasing: Wir können momentan das Nachgeben der Restwert-Situation bestätigen. Das Angebot an Gebrauchtwagen hat zugenommen, folglich sinken die Preise. Einen Grund für diese Zunahme sehen wir unter anderem in dem stetig steigenden Angebot von jungen Gebrauchtwagen aus den Kanälen der Autovermietungen. Auch seitens der Händler wird zunehmend mit Tageszulassungen geworben, die mit diesem Angebot auf den derzeit sehr hohen Wettbewerbs- und Absatzdruck im Neuwagenbereich reagieren. Auf diese Weise überträgt sich der Druck des einen Marktes auf den nachgelagerten Gebrauchtwagenmarkt. Dieser Druck ist beispielsweise messbar anhand der Einschätzungen von marktbeachtenden Institutionen wie Eurotax Schwacke oder Jato, anhand derer sich die Marktreaktion



der Preissenkung dokumentieren lässt. Bei der Einschätzung der Marktsituation verlassen sich Leasinggesellschaften jedoch nicht ausschließlich auf diese Beurteilungen, da hierin weitestgehend der Inlandsmarkt berücksichtigt wird. Um dem Preisdruck zu entgehen, suchen sich Verkäufer (beispielsweise von Leasingrückläufer) Märkte, auf denen sich höhere Preise erzielen lassen, beispielsweise im direkten und indirekten Auslandsgeschäft. Zudem lassen sich Größeneffekte im Wiederverkäufermarkt erzielen. Diese Einflussgrößen sehen wir nur mittelbar in den Einschätzungen über den Gebrauchtwagenmarkt wiedergegeben. Hinsichtlich der künftigen Entwicklung erwarten wir mittelfristig keine Veränderungen, solange sich die Rahmenbedingungen nicht deutlich wandeln.

Flottenmanagement: *Welche wesentlichen Faktoren bestimmen gegenwärtig aus Ihrer Sicht*

ammatik in Sicht



die Restwerte-Entwicklung und warum?

Alphabet: Die nachfrageorientierte Ausstattung je Fahrzeug wird wichtiger den je. Mittelfristig wird selbstverständlich der Umweltverträglichkeitsaspekt (Verbrauch, DPF) an Wichtigkeit im Gebrauchtwagenmarkt zunehmen.

Arval: Heute reagiert der Gebrauchtwagenmarkt schneller auf Entwicklungen im Neuwagenmarkt, als dies noch vor zehn Jahren der Fall war. Negative Einflussfaktoren sind zunächst die kürzeren Lebenszyklen bei den Modellen und – bei vielen Herstellern – die steigenden Nachlässe im Neuwagenbereich. Trends bei Ausstattung und Farbe wirken sich ebenfalls schneller aus. Nicht zuletzt spielen neue Anforderungen hinsichtlich Schadstoffausstoß und Kraftstoffverbrauch eine immer größere Rolle. Verbrauchsgünstige Motoren werden in Zukunft sicherlich stärker positiv bewertet. Andererseits können sich politische Vorgaben, die heute

noch gar nicht feststehen – zum Beispiel bei der Besteuerung – unmittelbar nach ihrem bekannt werden noch während der Laufzeit eines Leasingvertrages auf den Restwert auswirken. Aus all diesen Trends erwächst ein erhöhtes Risiko für Leasinggeber, die gegenüber dem Kunden ja häufig das Restwertrisiko übernehmen.

Athlon Car Lease: An erster Stelle steht ganz klar das Nachlassverhalten in direkten Prozent und auch das versteckte „Preis reduzieren“ durch Paketbildungen, Eroberungsprämien, Modelloffensiven, die immer in der einen oder anderen Form einen Preisvorteil für den Kunden bringen und gleichzeitig das vorher gekaufte Auto überteuert aussehen lässt. Die Sättigung des Marktes sehen wir als einen weiteren Faktor für die gegenwärtige Restwerte-Entwicklung.

DaimlerChrysler Bank: Der Automobil- und Fleet Management-Markt insgesamt ist durch

einen Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Kunden fordern in diesem Preiswettbewerb hohe Rabatte und bekommen sie vielfach auch. Rabatte wirken sich negativ auf den Wiederverkaufspreis aus.

Deutsche Leasing: Wesentlicher Treiber ist die Überproduktion von Fahrzeugen, die die Hersteller dazu bewegt, Fahrzeuge mit teilweise erheblichen Quersubventionen in den Markt zu drücken. Preisreduzierungen über Ausstattungspakete und/oder gesteigertes Nachlassverhalten auf die UPE wirken direkt – wenn auch zeitversetzt – auf den späteren Marktwert des Gebrauchtfahrzeuges.

LeasePlan: Ein wesentlicher Faktor für die Entwicklung der Verkaufserlöse liegt im deutschen Autoleasingmarkt vor allem in der Volumenkonzentration auf wenige Modelle. Die Leasingrückläufer bilden mit ihren Laufzeit- und Laufleistungskombinationen sowie mit ihren Ausstattungsmerkmalen eine sehr homogene Ware. Hinzu kommt, dass durch neue Medien wie das Internet der Gebrauchtwagenmarkt für alle Marktteilnehmer sehr transparent geworden ist. Unsere Vermarktungsstrategie wird dadurch selbstverständlich beeinflusst.

LeaseTrend: Zum einen führen die rückläufigen Verkaufszahlen von neuen Fahrzeugen in Deutschland zu einem gewissen Druck, die Restwerte stabil zu halten, um günstige Leasingraten anbieten zu können. Andererseits ist momentan ein Überangebot an Leasingrückläufern am Markt und der Abverkauf durchaus schwierig, was natürlich zu einer Senkung der Verkaufspreise führt.

Sixt Leasing:

- Das Marktvolumen der einzelnen Modelle
- Die Phase des Produktlebenszyklus, in dem sich das Modell befindet. Beispiel: Die Audi A4-Limousine steht kurz nach dem Modellwechsel; der Restwert des alten Modells sank entsprechend.
- Die Steuerpolitik, insbesondere hinsichtlich der Umweltfaktoren
- Das Verhalten der Hersteller in Bezug auf die Vergabe von Rabatten
- Die allgemeine Gebrauchtwagensituation

VR-Leasing: Neben stetig steigendem Angebot von Tageszulassungen und Mietwagenrückläufern beeinflusst ein derzeit starker Eurokurs die Restwertentwicklung. Hierdurch wird der Absatz in Märkte, auf die sich solche Wechselkurschwankungen negativ auswirken, erschwert. Die Konsequenz einer sinkenden Nachfrage auf



Norbert Zumblick, Commercial Director Arval Deutschland GmbH: „Ein Leasinggeber kann dem Kunden helfen, hinsichtlich der Fahrzeugwahl und Leasingvertragsdauer die bestmögliche Entscheidung zu treffen.“



Jörg Martin Grünberg, Vorstand Sixt Leasing AG: „Um Restwerte zu stützen, empfehlen wir unseren Kunden eine sinnvolle Modell- und Ausstattungswahl.“



Harald Braunschuh, Managing Director Automotive, VR-Leasing AG: „Wir empfehlen preissensiblen Kunden bei der Konfiguration solche Ausstattungsmerkmale zu berücksichtigen, die auf dem Gebrauchtwagenmarkt verstärkt nachgefragt werden.“



Holger Rost, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG: „Entscheidend für den kalkulierten Restwert ist es, ein Auto zu bestellen, das auch den zweiten Markt ‚trifft‘.“

dem Exportmarkt ist ein steigendes Angebot auf dem Binnenmarkt mit dem Marktmechanismus sinkender Preise. Auf diese Situation reagieren die Hersteller mit steigenden Nachlässen, um die Preisdifferenz zwischen Neu- und Gebrauchtwagenmarkt zu reduzieren und den Absatz zu steigern. Somit ist der Neu- und Gebrauchtwagenmarkt zu einem Käufermarkt tendiert. Weiterer Preisdruck kann durch das Angebot alternativer Antriebe entstehen, der jedoch momentan noch nicht signifikant ist. Allein im Segment großmotoriger, hubraumstarker Fahrzeuge, wie sie im Oberklasse-Segment zu finden sind. Wachsendes Umweltbewusstsein und besonders steigende Kraftstoffpreise haben die Nachfrage bereits sinken lassen, was die Restwertsituation bei diesen Fahrzeugen im besonderen Maße beeinflusst.

Flottenmanagement: Was kann eine Leasinggesellschaft tun, um Restwerte zu stützen, was empfehlen Sie ihren Kunden?

Alphabet: Eine Leasinggesellschaft kann durch Ihre langjährigen retrospektiven Erfahrungen, genauso wie mit prospektiven Expertisen Ihren Kunden beratend zur Seite stehen, um gemeinsam die wirtschaftlich sinnvollsten Entscheidungen in Bezug auf die Marken- und Modellwahl zu treffen.

Arval: Ein Leasinggeber kann zum einen dem Kunden helfen, hinsichtlich der Fahrzeugwahl und Leasingvertragsdauer die bestmögliche Entscheidung zu treffen. Angebote für Full Service-Leasing enthalten die wesentlichen Kostenarten und sind dank der Rest-

wertgarantie bei Kilometerverträgen auch aussagekräftig. Darüber hinaus muss ein Leasinggeber bei der Vermarktung der Rückläufer die Organisation und den Mix der Verkaufskanäle so optimieren, dass er den besten Preis erhält. Auf den Gebrauchtwagenmarkt und somit das Restwertniveau nimmt ein Leasinggeber damit keinen Einfluss. Dessen Entwicklung hängt von zahlreichen Faktoren ab, darunter auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, und stellt deshalb für Leasinggesellschaften weitgehend ein externes Datum dar.

Athlon Car Lease: Entscheidend für den kalkulierten Restwert ist es, ein Auto zu bestellen, das auch den zweiten Markt „trifft“. Wir erleben allzu oft, dass es nicht eine Frage des Preises, sondern eine Frage von Modell, Farbe, Ausstattung etc. ist. Hochpreisige oder mit übermäßigen Ausstattungen versehene Fahrzeuge haben es weiterhin schwer, attraktive Restwerte zu erzielen. Die Leasinggesellschaften können Ihren Kunden bei der Auswahl von Marke, Modell, Motorisierung, Ausstattungen und Farben beratend zur Seite stehen.

DaimlerChrysler Bank: DaimlerChrysler Fleet Management verfügt über ein umfangreiches Fahrzeug Know-how und besitzt einen guten Zugang zu Wiedervermarktungskanälen. Selbstverständlich spielt ein professionelles Risikomanagement hier eine große Rolle. Es ist nicht unsere Strategie, Marktanteile zu kaufen. Die Auswahl der Fahrzeuge für einen Kunden erfolgt im Wesentlichen anhand folgender Parameter: Einsatzzweck der Fahrzeuge, Motivation, Gesamtkosten im Rahmen eines Total

cost of ownership-Ansatzes. Vor allem die Gesamtkostenbetrachtung, bei welcher der prognostizierte Restwert eine erhebliche Rolle spielt, ist für die von uns empfohlene Fuhrparkstruktur eines Kunden von Bedeutung.

Deutsche Leasing: Leasinggesellschaften sollten das heutige Nachlassverhalten nicht weiter anheizen. Nur so sind modellspezifische Restwert Risiken, neben den makroökonomischen, überhaupt beherrschbar. Der richtige Modellmix und die richtige Ausstattung der Fahrzeuge spielen herausragende Rollen. Das Erzielen von signifikant besseren Marktpreisen beim Verkauf der gebrauchten Fahrzeuge ist auch öfter von theoretischer Natur. Dazu sind die Märkte im Zeitalter von Internetbörsen und Auktionen europaweit zu transparent. Vielmehr gilt es, an dieser Stelle fehlende Erlöse wesentlich über bessere Prozesse und damit geringere Kosten in der Verwertung auszugleichen.

LeasePlan: Durch unser internationales Vermarktungssystem sind wir in der Lage, durch die Ausnutzung der besten Märkte die optimalen Verkaufserlöse für unsere Fahrzeuge zu erzielen. Dabei nutzen wir alle zur Verfügung stehenden Vertriebskanäle. Unsere Kunden beraten wir dahingehend, alle vermarktungsrelevanten Faktoren zu beachten. Dies bezieht sich zum einen auf die optimale Fahrzeugausstattung je nach Modell und Fahrzeugklasse, beispielsweise Farbe und die optimale Ausstattung mit Sonderzubehör.

Zum anderen werden aber auch weitere Faktoren künftig an Re-

levanz für die Erzielung höchster Verkaufserlöse zunehmen, beispielsweise die Emissionswerte eines Modells.

LeaseTrend: Voraussetzung ist natürlich immer eine vernünftige Kalkulation, welche tatsächlich auch den Wertverzehr der Fahrzeuge widerspiegelt. Dann ergeben sich keine bösen Überraschungen am Ende der Laufzeit. Ebenso wichtig ist es, marktgängige Modelle mit marktkonformen bzw. gewünschten Sonderausstattungen zu wählen. Auch die Farbwahl ist von wesentlichem Einfluss. Wir beraten in dieser Hinsicht unsere Kunden individuell.

Sixt Leasing: Um Restwerte zu stützen, sollte eine Leasinggesellschaft den oben genannten restwertbeeinflussenden Faktoren positiv entgegenwirken. Mögliche Ansatzpunkte sind:

- Empfehlung/Vorgabe von Mindestausstattungen wie Klimaanlage, Radio, Metallic-Lackierung
- Empfehlung/Begrenzung bei der Farbwahl, also Ausschluss von Farben, die am Markt schwer vermarktbar sind (wie pink, gelb)
- Modell-Mix zur Sicherstellung eines ausgewogenen Marktvolumens der einzelnen Modelle
- Frühzeitige Identifikationsmarktbeeinflussender Faktoren beispielsweise durch die Steuerpolitik im Rahmen intensiver Marktanalysen
- Berücksichtigung der Gebrauchtwagen-Altersklassen bei der Wahl von Laufzeit und Laufleistung

Unseren Kunden empfehlen wir analog der oben genannten Punkte eine sinnvolle Modell- und Ausstattungswahl.

Der neue Aktionstarif mit bis zu **50%** Kostenvorteil auf Wartung und Verschleiß



z. B. Golf 1,9 l TDI, 77 kW

bisher 55,- Euro

jetzt ab **27,50 Euro**



Weitere Beispiele:	Polo 1,4 l, 59 kW	Passat Variant 2,0 l TDI, 103 kW
bisher	50,- Euro	55,- Euro
jetzt	25,- Euro	27,50 Euro

Berechnungsgrundlage der monatlichen Dienstleistungsrate: keine Sonderzahlung, 36 Monate Laufzeit, Fahrleistung 30.000 km p. a. (bei allen teilnehmenden Volkswagen Partnern)
Die abgebildeten Fahrzeuge enthalten Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. CO₂-Emissionen kombiniert Golf 1,9 l TDI (165 g/km), Polo 1,4 l (138 g/km), Passat Variant 2,0 l TDI mit DPF (158 g/km)



Jetzt bei Ihrem Volkswagen Partner: Im Rahmen der neuen ServiceOffensive erhalten Sie auf die Dienstleistungsraten für Wartung und Verschleiß für alle Volkswagen Pkw-Modelle einen Kostenvorteil von bis zu 50% (bis 31.12. 2007).

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH



Bettina Heinen, Marketingleiterin der LeasePlan Deutschland GmbH:
„Unsere Kunden beraten wir dahingehend, alle vermarktungsrelevanten Faktoren zu beachten.“



Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Auto-Leasing GmbH:
„Der richtige Modellmix und die richtige Ausstattung der Fahrzeuge spielen herausragende Rollen.“

VR-Leasing: Ein Parameter für die Wertentwicklung von Leasingfahrzeugen ist die Ausstattung der Fahrzeuge. So empfehlen wir preissensiblen Kunden bei der Konfiguration der Fahrzeuge solche Ausstattungsmerkmale zu berücksichtigen, die auf dem Gebrauchtwagenmarkt verstärkt nachgefragt werden. Je nach Fahrzeug können beispielsweise Automatikgetriebe, Klimaanlage oder Navigationssystem als wertstabilere Faktoren berücksichtigt werden, was sich jedoch nicht für alle Fahrzeugmodelle gleichermaßen pauschalisieren lässt. Es zeigt sich allerdings häufig, dass die individuellen Anforderungen des Fahrzeugnutzers höher priorisiert werden als der positive Restwert-Effekt. Dies lässt sich auch an der Rückkaufbereitschaft der Lieferanten erkennen, die im besonderen Maße auch auf die Konfiguration des Fahrzeuges abstellt.

Flottenmanagement: Einmal unterstellt, die Restwerte-Entwicklung bessert sich auf Dauer nicht, für welchen Zeitraum müsste Ihr Unternehmen eine Anhebung der Leasingraten einkalkulieren?

Alphabet: Die Aktivitäten eines Qualitätsdienstleisters im Flotten- und Fuhrparkmanagement sind von einer vorausschauenden, permanenten Überprüfung der Gegebenheiten abhängig und stets ins Gleichgewicht mit Wirtschaftlichkeitserwägungen zu setzen.

Arval: Der Gebrauchtwagenmarkt ist externer Einflussfaktor, der sich weitgehend der Verantwortung des Leasinggebers entzieht. So wie schwankende Rohstoffpreise in der Industrie an den Verbraucher weitergegeben werden, so muss auch der Entwicklung auf dem Gebrauchtwagenmarkt in Form

von kalkulatorischen Restwerten Rechnung getragen werden. Bestehende Verträge, bei denen der Leasinggeber das Restwertisiko trägt, werden davon natürlich nicht beeinflusst.

Athlon Car Lease: Durch fehlende Investitionsbereitschaft und Kaufkraftschwund der Gebrauchtwagenkäufer wird sich das Niveau dauerhaft nicht verbessern. Jede Leasingrate im Rahmen der Kalkulation eines Fahrzeuges hängt unter anderem vom Restwert ab. So lange die Restwerte niedrig sind, sind die Leasingraten höher.

DaimlerChrysler Bank: Bezugnehmend auf unsere Antwort zur Frage Nr. 3, handelt es sich bei unseren kalkulierten Restwerten um marktgerechte und nicht um vertriebspolitische Restwerte. Daher ist eine außerordentliche Anhebung der Leasingraten aufgrund des Restwertverfalls nicht erforderlich.

Deutsche Leasing: So lange wir weiter davon ausgehen, dass tendenziell ein weiterer Verfall stattfinden wird, werden wir unsere Restwerte weiter dem Markt anpassen. Inwieweit dies mit einer Erhöhung von Leasingraten einhergehen muss, ist eine andere Frage.

LeasePlan: Durch unser internationales Vermarktungssystem sind wir auch für die nächsten Jahre gut aufgestellt und gehen davon aus, keine signifikante Anpassung unserer Restwerte vornehmen zu müssen.

LeaseTrend: Die durchschnittlichen Restwerte sind bereits in den letzten Jahren gesunken. Dies führte bereits in der Vergangenheit zu einer Anpassung der Leasingraten. Wir gehen nicht davon aus, dass sich diese Situation weiter dramatisch entwickelt.

Sixt Leasing: Der Restwert ist ein externer Faktor, der nur begrenzt durch die Leasinggesellschaft beeinflusst werden kann. Sollten also unabhängig vom Lebenszyklus der Fahrzeuge die Restwerte sinken und sollten auch die in Frage 3 genannten Ansatzpunkte dieser Entwicklung nicht entgegenwirken, bedarf es auch bei den Leasinggesellschaften einer Anpassung der Leasingraten an die Marktlage.

VR-Leasing: Die Prognose über den Restwert am Ende der Leasingdauer ist einer der maßgeblichen Faktoren in der Kalkulation der Leasingrate. Unabhängig davon, wer das Prognoserisiko trägt, ob Leasinggeber oder Leasingnehmer, ist es wesentliches Ziel der Leasinggesellschaften, die künftige Wertentwicklung möglichst genau vorherzusagen, um das wirtschaftliche Risiko zu reduzieren und zu attraktiven Konditionen anbieten zu können. Hierfür beobachten wir permanent die Restwertentwicklung am Gebrauchtwagenmarkt und nehmen hersteller- und modellspezifische Anpassungen der Restwerte vor, sobald Veränderungen festgestellt werden. Der Zeitpunkt dieser Veränderungen lässt sich angesichts der Komplexität der Marktentwicklungen kaum vorhersagen, dies liegt allein im Geschick der Prognose.

FM-Leasingbarometer 2006/2007 für Flotten-Renner der Mittelklasse

36 Mte. 30.000 km p.a./ Schnitt 5 Leasingraten für ein Fahrzeug in Euro	Okt. 2006	Restwertverlust mtl.	Abweichung auf Restwertverlust %	Jan. 2007	Restwertverlust mtl.	Abweichung auf Restwertverlust %	Apr. 2007	Restwertverlust mtl.	Abweichung auf Restwertverlust %	Okt. 2007	Restwertverlust mtl.	Abweichung auf Restwertverlust %
Audi A4 Avant 2,0 TDI	375	369	+1,7	377	369	+2,2	382	380	+0,6	387	380	+1,8
BMW 320d touring	394	401	-1,7	403	408	-1,3	406	408	-0,5	418	413	+1,2
Mercedes C200T CDI	447	411	+8,5	450	411	+9,4	463	411	+12,6	441	375	+17,6
Opel Vectra Caravan 1,9 TDI	379	371	+2,3	349	374	-6,5	350	403	-13,1	352	408	-13,7
VW Passat Variant TDI	352	341	+3,4	355	345	+3,0	353	368	-4,1	354	366	-3,3
Schnitt alle 5	389	379	+2,6	387	381	+1,6	391	394	-0,8	391	389	+0,5



■ Zieht auch die Blicke der Kollegen an: Der **CITROËN C4 Picasso**
Der VisioVan

Unternehmer-Sonderleasing

ab € 199,-*

im Monat ohne Anzahlung**

Denn wer schon optisch überzeugt, kommt einfach schneller ins Geschäft. Doch das Design des CITROËN C4 PICASSO zieht nicht nur neidische Blicke auf sich. Selbst das Licht fühlt sich angezogen und flutet durch sein riesiges Panorama-Glasdach mit der einzigartigen Weitwinkel-

Panorama-Frontscheibe nach innen. So schenkt er den Passagieren auf allen Plätzen lichten Raum mit beispielloser Rundumsicht. Und mit unserem Unternehmer-Sonderleasing jetzt für nur € 199,- im Monat ohne Anzahlung sehen Fuhrparkmanager besonders gut aus.

*Zzgl. Überführung und MwSt. **Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Firmenkunden für alle CITROËN C4 PICASSO 5-Sitzer bei € 0,- Anzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 15.000 km/Jahr Laufleistung. Kraftstoffverbrauch kombiniert von 8,9 bis 5,7l/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert von 211 bis 150 g/km (RL 80/1268/EWG). Abbildung zeigt den CITROËN C4 PICASSO EXCLUSIVE.

www.citroen-c4picasso.de oder Info-Hotline: 08 00/4 45 11 11 (kostenlos)

CITROËN



NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Interview mit Michael Briante, Leiter Vertrieb & Marketing
Nissan-Nutzfahrzeuge LCV bei Nissan in Brühl

Lösungen auch

Flottenmanagement: Die Transporter-Baureihen von Nissan sind in allen wesentlichen Teilen weitestgehend baugleich mit den äquivalenten Baureihen eines deutschen Herstellers und eines weiteren Importfabrikates. Wenn also ein Flottenbetreiber vom Nutzwert dieser Baureihe voll überzeugt ist, wird er die Kaufentscheidung nach anderen Gesichtspunkten fällen. Welche Argumente sprechen dann dafür, auf Nissan zurückzugreifen?

Briante: Wir möchten hier zwei Gründe hervorheben. Einerseits sind wir in dieser Dreiergruppe der Hersteller, der als einziger drei Jahre Garantie ab Werk bietet. Das verbessert in jedem Fall die Kostenbilanz der Fahrzeuge. Andererseits spielen Softskills eine besondere Rolle. Das könnte beispielsweise die regionale Nähe zu einem Nissan-Händler sein und somit eine über lange Zeit gewachsene Kundenbeziehung. So wie wir im Flottenmarkt gewachsen sind, sind teilweise auch die Kunden mit gewachsen. Natürlich ist die Übernahme identischer Fahrzeuge aus dem Renault-Programm, also anerkannt guter Produkte, für uns auch ein Türöffner in diesen Markt gewesen.

Flottenmanagement: Ob der Fuhrparkleiter sich für Nissan entscheidet, hat nicht zuletzt auch etwas mit der Struktur seiner Car Policy zu tun. Wie überzeugen Sie einen Flottenbetreiber, der bisher Nissan nicht in der Car Policy gelistet hatte, davon, Ihr Transporter-Programm zum Anlass zu nehmen, seine Car Policy zu erweitern?

Briante: Hier nutzen wir wiederum die Baugleichheit der Fahrzeuge als erneutes Vorteil. Wir können darauf verweisen, dass sich unsere Fahrzeuge mit anerkannten Qualitäten am Markt bereits bewährt haben. Der Flottenbetreiber würde sie wiedererkennen, ohne zu wissen, dass Nissan solche Fahrzeuge im Angebot hat. Ein weiterer Vorteil für uns ist, dass

wir als Hersteller Nissan-Nutzfahrzeuge auch über die 3,5 Tonnen-Klasse hinaus dem Fuhrparkbetreiber Lösungen anbieten können, die bis in den mittelschweren Lkw-Bereich hinein reichen. Das macht Nissan gewissermaßen zu einem Vollsortimenter vom Kleinst-Nutzfahrzeug bis zum 15-Tonner, was die Marke bei Flottenbetreibern sicher zusätzlich ins Gespräch bringt.

Michael Briante:

„Gerade im Business-to-Business-Geschäft können wir die sehr unterschiedlichen Anforderungsprofile mit zahlreichen individuellen Branchen-Lösungen bedienen.“



Flottenmanagement: Wenn Sie einmal Ihr Flottengeschäft sortieren, ist der Transporterhersteller Nissan vom Grenzwert her betrachtet eher der Alleinausstatter für kleinere Flotten, oder sehen Sie in Ihrem Angebot auch die passende Ergänzung für Großflottenbetreiber, die Ihren Fuhrpark nicht allein auf einen Hersteller stützen wollen? Wenn Letzteres,

bei welchen Großflotten haben Sie Chancen, wo kommen Sie zum Zuge?

Briante: Unser Fokus liegt schon traditionell eindeutig auf den kleineren bis mittleren Flotten. Wir

Michael Briante:

„Bei den kleineren Flotten ließe sich sogar noch der Bogen zum Cheffahrzeug spannen.“



konzentrieren uns lieber auf ein Geschäft, in dem wir erfahrungsgemäß erfolgreich sind. Die Akquise von Großkunden käme in unserer jetzigen Situation einfach verfrüht, wir sind noch nicht so weit. Wir können mit unseren

Händlern durch die jeweilige Nähe zum Kunden viel besser die bereits angesprochenen Stärken im regionalen Bereich erfolgreich umsetzen. Nicht zuletzt stellen die kleineren Flotten im Endeffekt auch das größere Marktsegment dar, in dem sich zudem noch profitabler agieren lässt. Für große Flotten sind ganz spezielle Strukturen erforderlich. Gerade bei Transporter-Großflotten spielt manchmal die Marke eine untergeordnete Rolle, es geht nahezu ausschließlich um den Preis-Nutzwert des Fahrzeuges. Bei den kleineren Flotten ließe sich sogar noch der Bogen zum Cheffahrzeug spannen. Wenn der Chef mit dem neuen Nissan zufrieden ist, wird er möglicherweise auch die alten Transporter gegen solche von Nissan austauschen. Für seine beiden regional arbeitenden Außendienstler könnten wir dann noch zwei andere Fahrzeuge aus unserer Modellpalette platzieren. Diese Nissan-Stärken wollen wir uns in kleineren und mittleren Flotten zu Nutze machen, die oft bei den großen Herstellern etwas weniger im Fokus stehen.

Flottenmanagement: Lässt sich eigentlich das Nissan-Transporter-Flottengeschäft auch einkreisen auf bestimmte Branchen, wenn ja, wo sind sie schon sehr erfolgreich und warum?

Briante: Es lässt sich im Gegenteil nicht auf bestimmte Branchen eingrenzen. Dadurch, dass wir über die 3,5 Tonner-Grenze hinausgehen und eine Vielzahl von Aus- und Umbauten anbieten, die gerade die Volumenhersteller nicht im Programm haben, eröffnen sich uns sogar noch neue Branchen. Beispielsweise sei hier einmal die Hubarbeitsbühnenbranche erwähnt.



über 3,5 Tonnen

Flottenmanagement: Wie hat sich das Nissan-Transporter-Flottengeschäft innerhalb der letzten drei Jahre entwickelt, über welche Trends können Sie berichten, in welchen Kategorien ist Nissan schon besonders stark, wo sehen Sie noch Nacharbeit vor sich?

Briante: Das ist der Kernpunkt, es hat sich noch nicht zufriedenstellend entwickelt. Deshalb haben wir entschieden, das Transportergeschäft neu aufzustellen. Seit März dieses Jahr arbeiten wir hier in einer eigenen, Business-Unit, einer Direktion, die direkt unserem Geschäftsführer unterstellt ist. Damit wird dem Transportergeschäft jetzt mehr Beachtung geschenkt. Diese Business-Unit hat die Aufgabe, auf zwei Wegen das Netz zu professionalisieren. Wir werden einmal deutschlandweit etwa 60 Transporter-Stützpunkte einrichten, die sogenannten Van-Kompetenz-Center mit dem klaren Fokus, im gewerblichen Bereich eben noch professioneller am Markt aufzutreten, die Nutzfahrzeugkompetenz zu erhöhen und die Erfolge auszubauen. Parallel dazu bauen wir auf der zweiten Schiene mit unserem Kooperationspartner Volvo ein Truck-Netz auf, in dem wir praktisch das Volvo LKW-Programm nach unten erweitern mit dem Ziel, in Fuhrparks Fuß zu fassen, die ein Pkw-Hersteller heute zwangsläufig so nicht unbedingt kennt. Wir wollen diese Chance nutzen, uns komplett als Vollsortimenter aufzustellen. Der Fuhrparkbetreiber hat damit die Möglichkeit, mit Nissan vom Micra-Kleinwagen bis zum Atleon 15-Tonner die komplette Palette abzudecken.

Flottenmanagement: Wie hart erfahren Sie die Konkurrenz innerhalb des „eigenen Hauses“ Renault-Nissan, wie grenzen Sie sich ab gegen die fran-



„Uns eröffnen sich sogar noch neue Branchen“: Auch den Nissan Interstar gibt es mit einer Vielzahl von Aus- und Umbauten (o.)

„Vollsortimenter vom Kleinst-Nutzfahrzeug bis zum 15-Tonner“: das Modellprogramm startet mit dem Nissan Kubistar (Mitte)

„Wir profitieren von der technischen Kompetenz im Konzern“: der 2,8-Tonner Nissan Primostar ist auch bei den Flottenbetreibern bereits bekannt, die noch nicht wissen, dass es ihn von Nissan gibt (u.)

zösische Konkurrenz, oder stellt sich diese Frage draußen im Markt so nicht?

Briante: Ich glaube, die Frage stellt sich so nicht. Es gibt ja Händler, die beide Marken vertreten. Interessanterweise hören wir von dort oftmals die Aussage, dass ein Kunde, der sich für Nissan interessiert, nicht an Renault denkt und umgekehrt. Das bedeutet aber auch, dass diese Händler, obwohl es sich um gleiche Produkte handelt, dennoch unterschiedliche Kunden ansprechen können. Natürlich haben wir den Vorteil genutzt, dass vorhandene gute Produkte mit dem Nissan-Branding ausgestattet werden konnten, um in den deutschen Markt wieder hinein zu kommen. Ein Nachteil aber ist auch, dass die technische Hoheit über das Produkt nicht in unseren Händen liegt und wir somit nicht immer den Einfluss nehmen können, den wir uns vielleicht wünschen. Sicher haben sich unsere Kollegen bei Renault über die Erfordernisse und lokalen Gegebenheiten des deutschen Marktes sehr gut orientiert, aber es ist einfach nicht dasselbe, als würden wir eigene Produkte einsetzen.

Flottenmanagement: In welchen Punkten können Sie möglicherweise von der Konzernzugehörigkeit profitieren?

Briante: Gerade von dieser technischen Kompetenz, vom Nutzwert der Fahrzeuge, von der Produktionsqualität profitieren wir selbstverständlich, das war der Schlüssel in den Markt. Der Austausch Renault/Nissan beruht durchaus auf Gegenseitigkeit, er geht über den Transporterbereich hinaus und ist permanent. Beide Marken entwickeln gemeinsam beispielsweise Motoren, Getriebe, Achsen oder auch Bodengruppen.

Flottenmanagement: Mit welchen wesentlichen Anforderungen tritt der Flottenbetreiber heute an seinen Transporterhersteller heran, was müssen Sie alles leisten oder darstellen können?

Briante: Flottenbetreiber kommen natürlich mit individuellen Problemen und verlangen die indi-



In medias res in Brühl: Michael Briante (Nissan), Erich Kahnt (FM, v.l.)

viduelle Lösung, und sei es nur die Farbe, die mit dem Firmen-Logo übereinstimmen muss. Ich verharre noch einmal im Bereich der kleineren und mittleren Flotten, auf den wir uns fokussieren wollen. Wir bieten beispielsweise spezielle Lösungen für die Bäckereikette ebenso an wie für Frischobst-Händler. Gerade im Business to Business-Geschäft fallen die Anforderungsprofile sehr unterschiedlich aus. In Kooperation mit namhaften Aufbauherstellern bieten wir zahlreiche individuelle Branchen-Lösungen an.

Flottenmanagement: Wie groß ist eigentlich die Nachfrage nach speziellen Branchenlösungen ab Hersteller geworden?

Briante: Stark im Kommen, das ist die Rückmeldung unserer Händler. Wenn der Kunde beispiels-

weise ein Angebot für ein Bäckerfahrzeug abfordert, erscheint unser Händler professioneller und beweist Kompetenz, wenn er die Lösung aus einer Hand bieten kann und diesem Kunden ein voll umgebautes Fahrzeug anbieten kann, welches wir in Zusammenarbeit mit namhaften Umbauern entwickelt haben. Der Kunde wiederum fühlt sich besser betreut und empfindet es als angenehmer, nur ein Gespräch führen zu müssen. Dieser klaren Tendenz werden wir in Zukunft noch mehr Rechnung tragen.

Flottenmanagement: Abseits der geeigneten Modellpalette, die sich aus dem Nissan-Programm sicher zusammenstel-

len lässt, verlangt der Flottenbetreiber heute auch ein gewisses Rahmenprogramm an Wartungs-Erleichterungen, Service während der Laufzeiten bis hin zu Full Service-Leasing-Programmen. Was



Michael Briante:

„Wir werden deutschlandweit etwa 60 Transporter-Stützpunkte einrichten, um mit diesen Van-Kompetenz-Centern im gewerblichen Bereich noch professioneller am Markt aufzutreten.“

kann Nissan hier von Haus aus bieten, wie gestaltet Nissan das Verhältnis zu den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften?

Briante: Da Nissan schon seit Jahren über ein Flotten-Programm verfügt, gibt es auch seit Jahren Kontakte und Verträge mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften. Nicht selten bringt der Flottenkunde auch eine solche, gefestigte Geschäftsbeziehung mit. Aber auch über unsere Nissan Bank können wir Full Service-Programme darstellen. Hier findet der Kunde die gleichen Voraussetzungen wie bei anderen Herstellern. Darüber hinaus können wir uns mit der Neustrukturierung unseres Netzes jetzt auf insgesamt 370 Vertragshändler stützen, dazu kommen 260 Service-Stützpunkte. Damit erreichen wir jetzt eine Abdeckung mit deutlich mehr als 600 Nissan-Stationen. Aus den 370 Vertragshändlern kristallisieren wir 60 heraus, die wir zu neuen Kompetenz-Centern ausbauen wollen. Parallel dazu wird es 50 Truck-Händler mit einem Programm von 3,5 Tonnen bis 15 Tonnen geben.

Flottengeschäft Nissan 2007

Verkaufte Einheiten	2.400 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	- 9 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleintransporter	k. A.
Transporter bis 2,8 t	k. A.
Transporter bis 3,5 t	k. A.
Topseller im Flottengeschäft	
	1. Navara LKW
	2. Primastar
	3. Interstar
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
Anteile Leasing / Kauf	80 % / 20 %
Garantiebedingungen	3 Jahre / 100.000 km
Inspektionsintervalle	20.-30.000 km / jährlich
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Nissan Bank, sowie alle großen nationalen Leasinggesellschaften
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Herr Siegfried Herrchen
Internetseite für Flottenkunden	www.nissan-fleet.de



Einfach mehr Kontrolle: Aral CardPlus.



Keine Chance für Ausreißer: Jetzt behalten Sie Ihren Fuhrpark noch besser im Griff.

Mit Aral CardPlus haben Sie alle Tankkarten Ihres Fuhrparks im Griff: Online steuerbare Berechtigungen, individuelle Kontrolle aller Bezahlvorgänge und sofortige Benachrichtigung bei Verstößen. Und zusätzliche Services wie übersichtliche Analysen und europaweite Flexibilität gibt's gleich inklusive. Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

Interview mit Ewald Schmitt (Vorstand) und Uwe Ganser (Key Account Manager) bei der „Deutsche AutoGas AG“ in Frankfurt/Main

Autogas W

Flottenmanagement: CO₂-Debatte, Klima-Gipfel und die „grüne IAA“ haben bewirkt, dass das Thema CO₂-Reduzierung jetzt auch unter den Flottenbetreibern, wie der Bundespräsident gesagt hat, „nicht mehr weggeht“. Bei programmierten Fahrzeug-Laufzeiten von 36, 42 und mehr Monaten muss hier stärker präventiv gedacht werden als im flexibleren Privatkundenmarkt. Andererseits ist auch unter den Flottenbetreibern auf Grund der Bandbreite alternativer Antriebe die Irritation groß, in welche Richtung sich letztlich das Ganze bewegt. Wie beurteilen Sie die Gesamt-Situation für alternative Antriebe auf dem deutschen Markt, wie ist hier gegenwärtig das Segment Autogas-Antrieb aufgestellt?

Ganser: Im Moment wird in der Bundesrepublik eine sehr vielfältige Diskussion über alternative Antriebe geführt. Die verschiedenartigen Konzepte eröffnen verschiedenartige Möglichkeiten. Wir wissen, dass wir mit den Angeboten

der Deutsche AutoGas AG bestimmte Segmente abdecken und einen bestimmten Marktanteil besetzen können. Eines zeichnet sich in der Perspektive aber klar ab: Die Tankstelle, wie wir sie heute kennen, wird künftig in dieser Form nicht mehr dominieren. Infolge von Umwandlungs- und Umstrukturierungs-Prozessen werden viele andere Formen der Betankung hinzukommen. Durch die letztes Jahr verabschiedete Steuerbefreiung für Autogas bis 2018 ist unser Produkt zumindest für diesen Zeitraum eine hochinteressante Alternative gerade für Vielfahrer geworden. Im Flotten-Segment beginnen die jährlichen Laufleistungen bei 20.000, 30.000 Kilometern, was die Amortisations-Zeiten für die Umrüstung auf Autogasbetrieb deutlicher verkürzt. Je höher die jährliche Laufleistung, um so schneller wird die Amortisation erreicht.

Schmitt: Hinzu kommt, das hat auch noch einmal die letzte IAA gezeigt, dass die Umrüstung auf Autogas im Gegensatz zu allen anderen al-

ternativen Antrieben sofort möglich ist. Wenn wir die Aussage des Bundespräsidenten richtigerweise dahingehend interpretieren, dass angesichts der klimatischen Herausforderung sofortiger Handlungsbedarf besteht, passt eben auch in dieser Beziehung der AutogasAntrieb mit 20-prozentiger Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und 80-prozentiger Schadstoff-Reduzierung trefflich ins Bild. Auch erfassen die Ökobilanzen großer Konzerne heute viele Aspekte, der Fuhrpark ist ein sehr wichtiger, wenn die Entscheider präventiv denken wollen. Wer die Thematik verantwortungsbewusst angeht, kann durchaus zur Entscheidung Autogas finden.

Flottenmanagement: Der Autogas-Antrieb genießt gegenüber anderen alternativen Antriebsformen auch die beiden wesentlichen Vorteile, dass er im mit Abstand größten Fahrzeugangebot nachgerüstet werden kann und diese Nachrüstung selbst zudem noch technisch weniger aufwändig, will sagen, vergleichsweise kostengünstiger dargestellt werden kann. Auch ist wohl die Anzahl der Umrüster deutlich größer als für andere „Alternative“. Wie aber sieht es nach der Umrüstung mit den für den Flottenbetreiber sehr wichtigen Garantiebedingungen ab Werk aus, unter welchen Voraussetzungen bleiben sie erhalten, in welchen Fällen ist mit Einschränkungen zu rechnen?

Ganser: Die Deutsche AutoGas AG bietet hier über unseren Versicherungspartner die Car Garantie mit einem speziellen Tarif, die quasi wie eine Vollkasko-Versicherung greift, wenn der Fahrzeughersteller oder der Händler keine Garantie anbieten. Wir befinden uns in dieser Beziehung allerdings auch schon in der zweiten Phase der Verhandlungen mit verschiedenen Fahrzeugherstellern, in denen wir erreichen wollen, dass die Garantie direkt ab Werk gewährleistet ist. Ungeachtet dessen können wir versichern, dass uns keine Schäden bekannt sind, die durch den Autogas-Antrieb verursacht wurden.

Flottenmanagement: Flottenbetreiber sind ja auch Rechner mit spitzem Bleistift, und noch ist in diesen Kreisen auch die Mentalität stark verbreitet, „Einsatz umweltschonender Fahrzeuge grundsätzlich ja, aber welche Förder-Maßnahmen können genutzt werden?“. Beim konkurrierenden Erdgasantrieb engagieren sich bundesweit viele regionale Gasversorger, wie sind hier die Partnerunternehmen der Deutschen AutoGas AG aufgestellt, in welchen Preisregionen bewegt sich eigentlich eine Umrüstung auf Autogas-Antrieb?

Schmitt: Wir müssen uns hier zunächst einmal die vergleichsweise deutlich günstigere Kostenstruktur der Umrüstung auf Autogas vor Augen



Wollen das Thema Autogas „aus der Nische heraus fahren“: Stefan Steidle und Uwe Ganser (beide Key Account Manager Deutsche AutoGas AG, Ewald Schmitt (Vorstand Deutsche AutoGas AG), v.li.

ird salonfähig

halten. Bei Vierzylinder-Fahrzeugen bewegen wir uns im Preisbereich von rund 2.000 Euro netto, bei Sechszylindern etwa bei rund 2.500 Euro netto, das betrifft das Gros der Flottenfahrzeuge. Die Kosten einer Umrüstung für den Erdgasbetrieb beispielsweise sind nahezu doppelt so hoch. Diese Kosten lassen sich gerade bei einem Flottenfahrzeug allein schon über die Laufleistung und damit verbundenen Treibstoffkosten innerhalb eines Jahres amortisieren. Wenn Sie jetzt aber noch berücksichtigen, dass über 90 Prozent der Flottenfahrzeuge im Dieselbetrieb laufen und der Diesel im Vergleich zum adäquat motorisierten Basis-Benziner für die Umrüstung in der Anschaffung zwischen 2.500 und 3.000 Euro teurer ist, senkt das die Amortisationszeiten noch einmal erheblich. Hinzu kommt noch, dass die jährliche Kfz-Steuer für Dieselfahrzeuge deutlich höher ist als für Benziner. Schließlich bietet unser Versicherungspartner,

die Nürnberger, zwischen 15 und 30 Prozent günstigere Tarife für Autogas-Fahrzeuge an. Wenn Sie diese Vorteile alle summieren, bedarf es gar keiner weiteren Förderung mehr. Hier ist einfach das Konzept in sich stimmig.

Flottenmanagement: Für bundesweit betriebene Flotten und Vielfahrer unter den Dienstwagen-Nutzern, die Außendienstler mit 30.000, 40.000 und mehr Kilometern im Jahr, ist auch das Versorgungsnetz ein entscheidender Punkt. Welchen Stand beim Ausbau des Autogas-Tankstellennetzes in Deutschland können sie melden, wie sieht die mittelfristige Planung bis 2010 aus?

Ganser: Zur Zeit sind in Deutschland ungefähr 3.000 Autogas-Tankstellen in Betrieb, das kann nur als übergreifendes, flächendeckendes Versorgungsnetz eingestuft werden. Bis 2010

Flottenmanagement: Was können Sie uns zur Entwicklungsgeschichte der Deutschen AutoGas AG sagen, welche Aufgaben nimmt ihr Unternehmen wahr, welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Schmitt: Die Ziele sind ganz klar definiert, wir werden Marktführer in der Umrüstung auf Autogas und Marktführer in der Bestückung von Neufahrzeugen mit Autogas-Anlagen. Im Sinne dieser Ziele werden wir auch die bereits laufenden Gespräche mit den Fahrzeugherstellern gestalten. Wir wollen in dem Markt von einer Million umgerüsteter Fahrzeuge bis 2018 einen entscheidenden Anteil besetzen.

Ganser: Darüber hinaus werden wir in Deutschland ein flächendeckendes Netz von Werkstatt-Partnern mit einheitlichem Erkennungswert installieren, so dass der Kunde sofort weiß, hier bekommt er eine qualitativ hochwertige Umrüstung auf Autogas. Wir bieten mit unseren Partnern eine nach der neuesten europäischen ECE 115-Norm zertifizierte deutsche Anlage. Das wird auch vielen Flottenbetreibern die Sicherheit geben, ein absolut rechtssicheres Produkt einsetzen zu können. Das ist bei vielen anderen alternativen Antrieben nicht gegeben. Wir wollen damit erreichen, dass das Thema Autogas aus der Nische oder dem Hinterhof heraus findet und salonfähig wird.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal die Entwicklung und die Trends seit der Jahrtausendwende betrachten, wie wird der Autogas-Antrieb von den Flottenbetreibern angenommen, lässt sich das auch schon auf bestimmte Branchen herunterbrechen, die besonders affin für die Umrüstung auf Autogas sind?

Ganser: Wir denken, es gibt kein festgeschriebenes Klientel für den Einsatz von Autogas. Al Gore hat den Friedens-Nobelpreis für sein Umwelt-Engagement bekommen, das ist in den Köpfen drin. Wir erleben heute schon, dass sich ganz verschiedenartige Unternehmen mit ihrer Öko-Bilanz auseinandersetzen und in irgendeiner Form auch nach Alternativen für den Fuhrpark suchen, das wird inzwischen auch weit verbreitet als Imagefrage gesehen. Es ist ganz einfach eine Grundsatzentscheidung, ob das Unternehmen durch den Einsatz von Autogas-betriebenen Fahrzeugen sofort den CO₂-Ausstoß um 20 Prozent, die Schadstoff-Belastung um 80 und die Feinstaub-Belastung um 100 Prozent reduzieren und dabei noch deutlich kostengünstiger fahren will. Sie können in Dieselfahrzeuge so viele Filter einbauen, wie Sie wollen, dann bekommen Sie das noch nicht hin. Auch wir seitens der Deutschen AutoGas AG finden aber, das Thema Umwelt geht jetzt einfach alle an.



Gespräch in Bad Kreuznach: Uwe Ganser, Ewald Schmitt (beide Deutsche AutoGas AG), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide FM, v.l.)

„Das Thema wird salonfähig“: Der Autogas-Antrieb ist gerade auch für Vielfahrer im Flottenbereich eine interessante Alternative (re.)

„Umrüstung beim Sechszylinder für rund 2.500 Euro netto“: Audi A6 Avant mit Autogas-Anlage (u.)



rechnen wir mit einem Netz von 4.000 bis 5.000 Tankstellen. Auch bei den großen Mineralölkonzernen wird längst darüber nachgedacht, schon einmal 50 oder 100 Autogas-Mustertankstellen einzurichten. Der Hintergrund: Es ist ja hinlänglich bekannt, dass sich mit Benzin kein Geld mehr verdienen lässt, die entscheidende Einnahmequelle an der Tankstelle ist längst der Shop-Umsatz. Und das heißt auch, jeder Kunde, der andernorts tankt, ist ein verlorener Kunde. Aber schon jetzt lässt sich von Schleswig-Holstein nach Bayern problemlos mit Autogas fahren. Im übrigen verhandeln wir gerade mit einem großen Navigationshersteller darüber, unseren Autogas-Tankstellenfinder mit in das Verzeichnis aufzunehmen.



Weniger Sprit-Verbrauch für mehr Wald



CO₂-Neutralstellung der FleetCompany-Flotte vor Ort: 600 Euro für die Aufforstung durch PRIMAKLIMA; Roland Vogt (Geschäftsführer FleetCompany), Peter Hasenkamp (Vorsitzender PRIMAKLIMA e.V.), Thilo von Ulmenstein (Geschäftsführer FleetCompany), Horst Emse (PRIMAKLIMA e.V., v.l.)

Der Fuhrparkmanagement-Dienstleister Fleet Company GmbH in Oberhaching und der gemeinnützige Verein PRIMAKLIMA-weltweit-e.V. in Düsseldorf haben einen intelligenten Denkansatz zur CO₂-Neutralstellung von Fahrzeugflotten verwirklicht, den FleetCompany über das Dienstleistungsmodul „Green Fleet®“ anbietet.

Es ist schon so, dass dieser Tage auch in weiten Kreisen der Flottenbetreiber die Sensibilität für das Thema Umwelt wächst, überwiegend auch begründet in einer gewissen Unsicherheit, wie denn mittelfristig die richtungweisende Bestückung des Fuhrparks aussehen müsste. Bei Fahrzeuglaufzeiten von 42 und mehr Monaten wird natürlich präventiv gedacht, wobei aber die gegenwärtige Überflutung mit Informationen über neue technische Innovationen die Entscheidungsfindung offenbar nicht erleichtert. Der CO₂-reduzierte Fuhrpark wird zwar allorts diskutiert, aber noch kaum umgesetzt. In der Zusammensetzung eines Fuhrparks spielen eben auch Nutzwert der Fahrzeuge, Mitarbeiter-Motivation und Image tragende Rollen. Alles muss passen und ist zusammen nicht leicht unter einen Hut zu bringen.

Dabei bietet sich jetzt schon ein relativ einfaches Mittel an, den CO₂-Ausstoß der Fahrzeuge deutlicher zu reduzieren, unabhängig von technischen Weiterentwicklungen, die Fahrweise nämlich. Schon vor zehn Jahren wies ein Entwicklungs-Ingenieur von Volkswagen darauf hin, dass es ungefähr zehn bis 15 Jahre brauche, den Durchschnittsverbrauch über die technische Konzeption auch nur um einen halben Liter zu senken, dass aber der Fahrer durchaus ein bis zwei Liter sofort in der Hand habe. Denn in aller Regel schenken vom Termindruck geplagte Dienstwagennutzer, deren Treibstoffverbrauch ja das Unternehmen zahlt, diesem Punkt kaum Beachtung.

Das ist auch der Background, vor dem die in Oberhaching bei München ansässige FleetCompany GmbH ihr neues Dienstleistungs-Modul „Green Fleet®“ entwickelt hat. Der 1999 von der ASL Part of GE Capital Solutions und der TÜV Süd Auto Service ins Leben gerufene, international agierende Fuhrpark-Dienstleister bietet damit zum einen ein Spritspar-Training zur Reduktion des Energieverbrauchs und damit von CO₂-Emissionen an, dessen Konzeption bei dauerhaftem Erfolg den Flottenbetreiber wie den Dienstwagennutzer belohnen soll. Zum anderen wird nahegelegt, alle nicht vermeidbaren CO₂-Emissionen durch die Aufforstung entsprechender Waldflächen „entsorgen“ zu lassen – finanziert durch einen Teil der mit Hilfe des Spritspar-Trainings nachweislich eingesparten Kosten – und so die CO₂-Neutralstellung der Flotte zu erreichen, die dann durch den Kooperationspartner PRIMAKLIMA-weltweit-e.V. in Düsseldorf hergestellt wird.

Dieser gemeinnützige Verein engagiert sich seit 1991 mit Spendenmitteln stark für die Aufforstung von Wäldern, weil nach Ansicht von PRIMAKLIMA neben anderen Bemühungen, den Energieverbrauch zu senken, in der Entsorgung von CO₂ durch Speicherung von Kohlenstoff in extra dazu aufgeforsteten Wäldern eine unverzichtbare Handlungsoption für den Klimaschutz steckt. Dass dieser Weg effektiv sei, müsse nicht mehr bewiesen werden: die vorhandenen Wälder entsorgen gemäß Aussage des UN-Gremiums IPCC zur Zeit mehr als ein Drittel der globalen energiebedingten CO₂-Emissionen.

Mit seinem CO₂-Rechner ermittelt PRIMAKLIMA beispielsweise die aus dem Energieverbrauch einer Fahrzeugflotte entstehenden CO₂-Emissionen, berechnet dann die Größe der Aufforstungsfläche, die zur biotischen Entsorgung dieser Menge innerhalb einer gewünschten Zeitspanne nötig ist und die Kosten, die das Unternehmen für die Aufforstung beisteuern müsste. Die Umsetzung des Projektes hat dann die CO₂-Neutralstellung der Flotte durch Emissionsreduktion und Entsorgung der nicht vermeidbaren Emissionen zur Folge.

Das FleetCompany-Modul „Green Fleet[®]“, das der Fuhrpark-Dienstleister in einem Pilotprojekt mit einem großen deutschen Paket-zusteller bereits erfolgreich gestartet hat, ist die Basis für eine klassische Win-Win-Situation. „Auch bedingt durch zahlreiche elektronische Bauteile können die heutigen Fahrzeuge ja mit weit weniger Drehzahl beschleunigt werden“, referiert Roland Vogt, Managing Director der FleetCompany, „wir konnten im Rahmen des Pilotprojektes nach entsprechender theoretischer Unterweisung den Teilnehmern des Spritspar-Trainings schon nach der zweiten Fahrt 20 Prozent weniger Verbrauch bei gleichzeitiger Temposteigerung von zehn Prozent auf der Teststrecke nachweisen.“

Die Fleet Company belässt es allerdings nicht bei einem einmaligen Spritspar-Training, sondern begleitet beim Modul „Green Fleet[®]“ den Flottenbetreiber und seine Dienstwagennutzer abseits der praktischen Übungen mit einem permanenten Reporting. Auch jeder Fahrer erhält einmal im Monat eine Auswertung. „Wenn wir starten,“ so Roland Vogt weiter, „stellen wir oft fest, dass die Verbrauchswerte 30 und mehr Prozent über den Herstellerangaben liegen. Nach unserer Schulung fährt die Flotte dann beispielsweise nur noch etwa zehn Prozent über den Norm-Werten.“

Es sei vielfach auch gar nicht bewusst, was alles den Spritverbrauch nach oben treibe. „Wer beispielsweise täglich im innerstädtischen Bereich nur fünf Kilometer Weg zum Arbeitsplatz hat, fährt praktisch immer mit kaltem Auto. Das kann den Verbrauch bis zum Doppelten der Herstellerangaben steigern. Ein anderer Fahrer ist möglicherweise mit dem Firmenwagen und Wohnwagen einen Monat lang in Urlaub gefahren, was den Schnitt ebenfalls nach oben treibt. In letzter Konsequenz fließen unsere Erkenntnisse auch in die Car Policies der Fuhrparkbetreiber ein, abseits der Umstellung auf verbrauchsgünstigere Fahrzeuge kann das bis zur Reifen-Auswahl gehen.“

Für die erzielte, auf die ganze Flotte bezogene Einsparung erarbeitet die FleetCompany mit dem Flottenkunden einen Verteilerschlüssel für die Aufteilung des Gewinns. Eine gängige Empfehlung des Fuhrparkmanagers ist,



Präsentation des Dienstleistungsmoduls „GreenFleet[®]“ der FleetCompany in Düsseldorf: Karl Peter Hasenkamp (PRIMAKLIMA), Roland Vogt (FleetCompany), Horst Emse (PRIMAKLIMA), Thilo von Ulmenstein (FleetCompany), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide FM, v.l.)

30 Prozent in Belohnungsprämien für die besten Fahrer und 25 Prozent in den Klimaschutz bei PRIMAKLIMA zur CO₂-Neutralstellung der Flotte zu investieren. „Das PRIMAKLIMA-Siegel bestätigt die für einen bestimmten Zeitraum erreichte Klima-Neutralität“, verweist Karl Peter Hasenkamp, Vorsitzender des Vereins. „Damit hat der Flottenbetreiber gegenüber uns imagefördernd für ihn seine aktuelle CO₂-Bilanz offengelegt und nachvollziehbar dargestellt, dass er dank direkter oder indirekter Emissionsvermeidung und biotischer Entsorgung für den attestierten Zeitraum nicht mehr zur langfristigen Erhöhung der atmosphärischen Treibhausgaskonzentration beiträgt.“

„Dabei macht das Ganze offenbar noch Spaß“, ergänzt Roland Vogt für die FleetCompany. „Wir haben schon während unseres Pilotprojektes die Erfahrung gemacht, dass im Laufe der Zeit die eingesparten Beträge gar nicht mehr so das Gesprächsthema sind. Stattdessen entwickelt sich unter den Fahrern ein regelrechter sportlicher Wettbewerb, der nachher entscheidend zum angestrebten Gesamt-Ergebnis beiträgt.“

www.volkswagen.de



Deutschlands beliebtester Arbeitsplatz.

Der Touran als Firmenwagen. Jetzt wahlweise mit vorausschauendem Bi-Xenon-Kurvenfahrlicht.

Wie Sie auch arbeiten möchten, der Touran macht es möglich: Sie wollen es entspannter angehen lassen? Kein Problem mit dem variablen Innenraumkonzept und bis zu 1.989 Litern Ladevolumen für mehr Flexibilität und Komfort. Noch bequemer wird es mit einem der optionalen Radio-Navigationssysteme, denn damit kommen Sie mühelos ans Ziel. Wenn Sie dann durchstarten wollen, hilft die breite Auswahl an Motorvarianten – zum Beispiel der erdgasbetriebene Touran EcoFuel mit 2,0-l-Motor und 80 kW (109 PS). Weitere Informationen unter 01802-99 55 11 (0,06 € pro Anruf*).



Das Auto.

Kraftstoffverbrauch in m³/kg je 100 km: innerorts: 12,0/8,1; außerorts: 6,6/4,5; kombiniert: 8,6/5,8; CO₂-Emission kombiniert: 155 g/km.

*Aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, ggf. abweichende Preise für Anrufe aus den Mobilfunknetzen.

Konsequente Maßnahmen

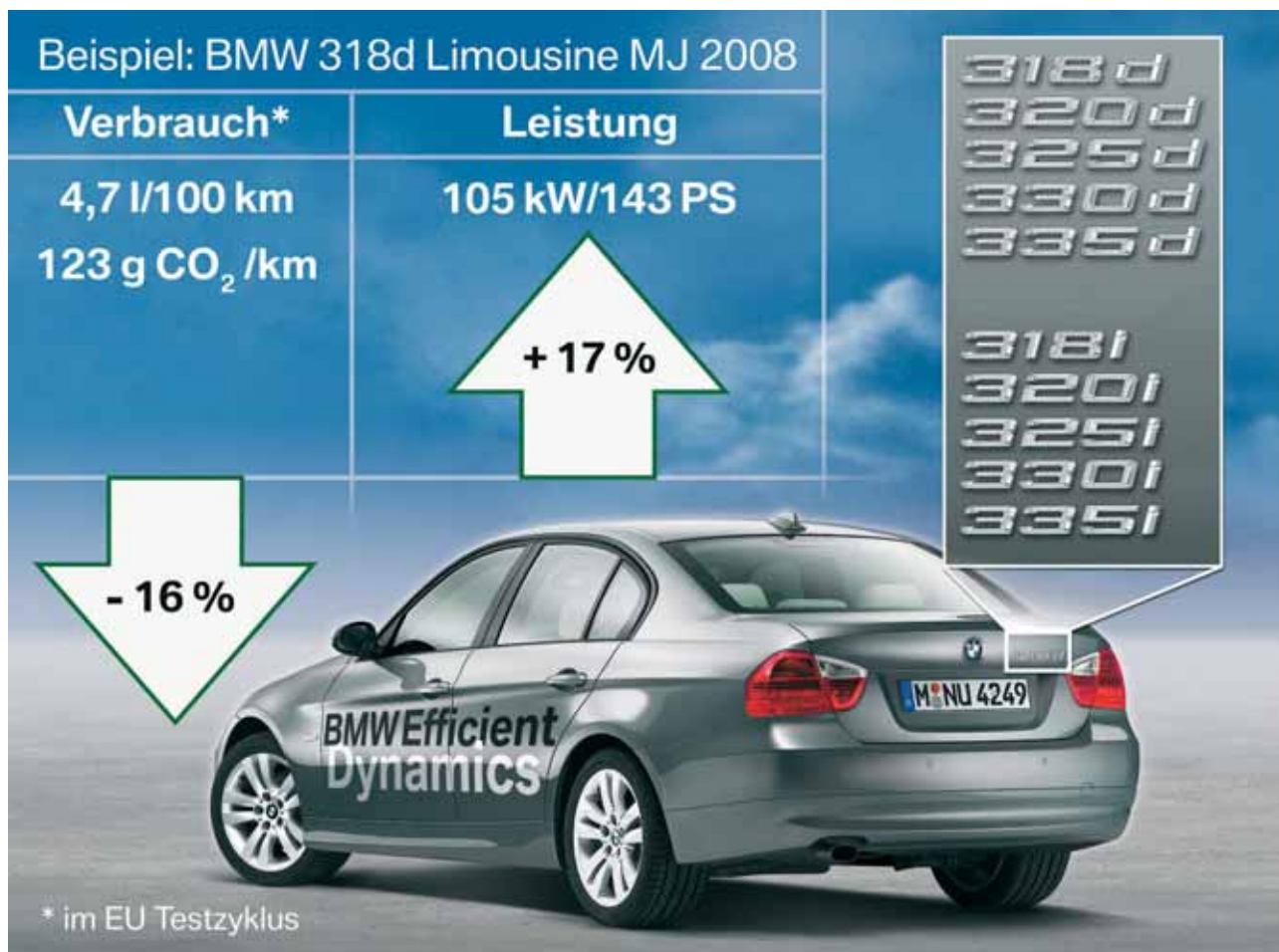
Mit EfficientDynamics realisiert BMW in vielen flottenrelevanten Modellen Spritersparnis und CO₂-Reduzierung.

„Is it getting better?“ singen Bono und Mary J. Blige zu Beginn der Präsentation der BMW EfficientDynamics für den Flottenmarkt. Einen umfassenden Beitrag zur Verbesserung der Umwelt durch Reduzierung der Schadstoffemissionen wollen die Bayerischen Motorenwerke schon heute leisten, wenn sie etwa 60 Prozent der flottenrelevanten Modelle dank diverser Maßnahmen (siehe Kasten) wirtschaftlicher und auch umweltfreundlicher fahren lassen. Deshalb steht nun die erste Ergebnisstufe der vor fünf Jahren eingeleiteten Entwicklung in den Fahrzeugen des Modelljahres 2008 zum Verkauf bereit, weitere sollen sukzessive folgen.

Im Alltagsnutzen bedarf es für den Fahrer keiner gravierender Umstellung seiner Fahrgewohnheiten, denn das Gros der Innovationen betrifft die Motortechnologie. Ein Beispiel dafür ist ein effizienterer Vierzylinder-Diesel mit Twin-Turbo-Aufladung für den niedrigen sowie den höheren Drehzahlbereich, der inklusive der Edition Fleet in vier Leistungsstufen angeboten wird. Aerodynamikoptimierung, Leichtbaukomponenten oder der Einsatz von energiesparenden Verbrauchern wie Klimaanlage, Servolenkung oder LED-Leuchten zählen zu den weiteren Neuerungen.

Durch die Bremsenergieerückgewinnung wird die freiwerdende Energie zur Bordstromerzeugung genutzt und ohne Kraftstoffaufwand in der Batterie gespeichert. Aktiv Spritsparen kann der Fahrer, in dem er die Schaltpunktanzeige mit Gangempfehlung beachtet, oder durch Auskuppeln des Schalthebels beim Fahrzeugstopp, wenn der Motor durch die Auto Start Stop Funktion automatisch abgeschaltet wird und beim Einkuppeln wieder anspringt. Und das alles bei gesteigerter Motorleistung und gewohntem BMW-Ambiente.

„Wichtig für das Firmenkundengeschäft ist hierbei, dass nicht



Stefan Teuchert: „Das Kostenargument durch die Spritersparnis wiegt in Flotten schwer“ (o.)

3 Prozent Verbrauchsvorteil durch die Auto Start Stop Funktion (u.)



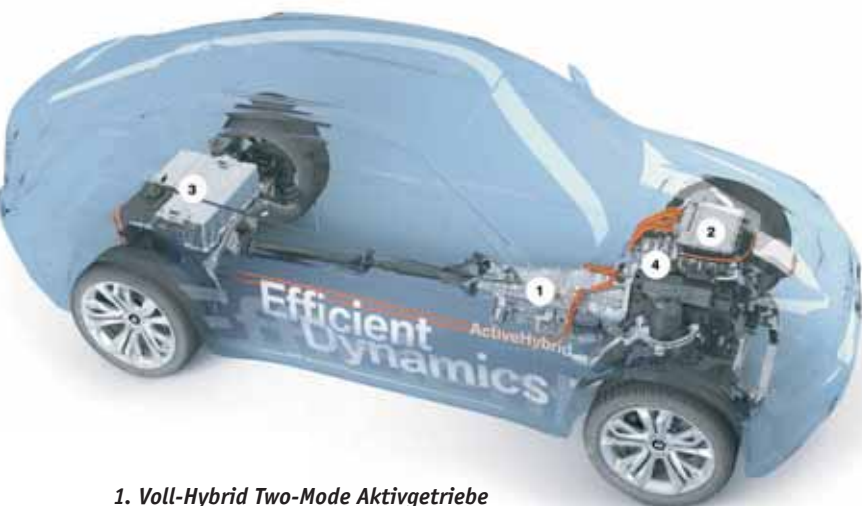
nur eine einzelne Motorisierung optimiert wurde, sondern EfficientDynamics serienmäßig in den meisten Modellen der 1er, 3er, 5er, X3er und X5er Reihe umgesetzt werden“, so Stefan Teuchert, Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden. Bei 24 Modellen (darunter fünf MINI Modelle) liegt der CO₂-Ausstoß bei maximal 140 g/km. Die Verbräuche und damit auch die CO₂-Emissionen konnten um rund 20 Prozent gesenkt, die Leistung dennoch gesteigert werden. Denn: „Der Fahrspaß muss zur Marke passen“, proklamiert Teuchert.

Und durch die Verbrauchsreduktion hält er einen weiteren Trumpf in der Hand, der da TCO heißt. Da der Ölpreis stetig auf neue Rekordniveaus steigt, zahlt sich eine Kraftstoffeinsparung von 1 Liter (320d Touring, im Vergleich zum Modelljahr 2006) auf Dauer aus. Die Flotte stellt dabei einen hohen Multiplikationsfaktor dar. Stefan Teuchert spricht aus Erfahrung: „Der Kostenaspekt bewirkt eine Eigendynamik und überzeugt langfristig.“ Zur Abrundung bietet BMW selbstverständlich auch EfficientDynamics Fahrer-Training an, durch das auch noch mal der eine oder andere Liter Kraftstoff eingespart werden kann.

Langfristig ist auch das Konzept der EfficientDynamics ausgelegt. Neben den jetzt und in naher Zukunft eingesetzten Maßnahmen soll mittelfristig ein Hybridantriebsstrang Verwendung finden und den

ahmen

Der Weg zu Null Emissionen führt bei BMW über das Hybridfahrzeug



1. Voll-Hybrid Two-Mode Aktivgetriebe
2. Leistungs- und Steuerelektronik
3. Hochleistungs-Energiespeicher
4. Hocheffizienter Verbrennungsmotor

Übergang zur Serienreife des praktisch emissionsfreien Wasserstoffs bereiten. Und mit dem Multiplikationsfaktor der Flotte gewichtet sich der Beitrag von BMW zur Ressourcenschonung und zum Umweltschutz stärker. Bis Ende des Jahres sollen rund 400.000 BMW mit Efficient Dynamics auf dem europäischen Markt unterwegs sein.

Serienmäßige Maßnahmen BMW EfficientDynamics

- Bremsenergie-Rückgewinnung (alle 1er, 3er, 5er, 6er, X5er)
- Auto Start Stop Funktion (alle Vierzylinder-Modelle mit Handschaltung des 1er und 3er)
- Schaltpunktanzeige (alle 1er, 3er, 5er, 6er mit Handschaltung)
- Elektrische Lenkung (alle 1er und 3er, außer 335i, 335d und Allradmodelle)
- Varioserv-Lenkhelpumpe (alle 5er und X3er, 630i, 635d)
- Klimakompressor abkoppelbar (alle 1er, 3er (außer 335i, 330d, 325d), 5er, 6er, X5er)
- Bedarfsgerecht agierende elektr. Wasserpumpe (alle Modelle mit 6- und 4-Zylinder-Otto-Motor der 1er, 3er, 5er, 6er, X3er (außer X3 2.0i) und X5er Reihe)
- aktive Aerodynamik (alle 1er, 3er (außer 335i, 335d), 5er, 635d, X3er (außer X3 2.0i und 3.0 sd) mit Ausnahme der Allradmodellen)
- Rollwiderstandsreduzierte Reifen (alle 1er, 3er, 525i, 525d, 520i, 520d, X3er (außer 3.0sd) und X5er)

Jabra

Weihnachtsgeschenke - Investieren Sie clever!

Sicher und rechtmäßig telefonieren beim Autofahren!



Florian Kehrmann
Handball Weltmeister 2007



Jabra BT5020 Weihnachtspaket:

Enthält gratis USB-Adapter,
-Ladekabel und Zweifach-
verteiler für bequemes und
schnelles Aufladen im PKW



Jabra JX10 Cara Stainless Steel Weihnachtspaket:

Enthält gratis einen edlen
Kugelschreiber von Parker

Jabra BT3010 Weihnachtspaket:

Enthält gratis USB-Ladekabel
und Kfz-Adapter für den
Zigarettenanzünder



Jabra ist eine eingetragene Marke von GN A/S

www.jabra.com

Ökologisch voran

Mitarbeiter der Arcandor AG testeten verbrauchsarme Flottenmodelle.



Dietmar Köcher, Leiter Konzernfuhrpark Arcandor AG, hat die Themen Schadstoffemissionen und Ökobilanz im Blick



Sieben auserwählte Arcandor Mitarbeiter durften verbrauchoptimierte Flottenfahrzeuge testen

Wenn in einer Fahrzeugflotte rund 2.500 Fahrzeuge betrieben werden, hängt daran auch ein beträchtlicher Faktor, der die Umwelt betrifft. „Auch ein Konzern muss sich der Umweltthematik stellen und seine soziale Verantwortung beweisen“, begründet der Personalvorstand der Arcandor AG, Dr. Matthias Bellmann, die Idee zum Testlauf von sieben verbrauchs- und umweltfreundlichen Fuhrparkfahrzeugen.

Vor dem Hintergrund der aktuellen CO₂-Debatte diskutierten er und der Leiter Konzernfuhrparkmanagement Dietmar Köcher die Verbindung von Umweltaspekten und Dienstwagengeschäft und beschlossen, dass die Vorteile umweltfreundlicher Fahrzeuge in der Fahrpraxis herausgearbeitet werden sollten. Aussagekräftige Berichte der Tester zur Bedien- und Nutzerfreundlichkeit der Pkw, zur Alltagstauglichkeit und möglicherweise auch zum Kraftstoffverbrauch, könnten die Wahl zukünftiger Flottenfahrzeuge für den Arcandor Fuhrpark beeinflussen.

Der Fuhrparkleiter gibt dabei zu bedenken: „Prinzipiell ist der Betreiber von Dienstfahrzeugen – oder wie in unserem Fall einer Großflotte – gut beraten, sich Themen wie Schadstoffemissionen, Verkehrsfläche pro Fahrzeug oder etwa Besteuerung nach Ökobilanzen frühzeitig anzunehmen, da die Gründe für eine Umstellung der Flotte auch von den Nutzern über einen längeren Zeitraum besser verstanden und akzeptiert werden können.“

Die Umsetzung des Testlaufs fand dann Ende Oktober statt. Für den Zeitraum von zwei Wochen stellte die Firma Löhr & Becker AG zwei VW Passat Variant BlueMotion, einen Audi A3 und einen A4 Avant mit dem 1.9 TDI e Motor, einen VW Touran EcoFuel, einen VW Caddy EcoFuel und einen Toyota Prius zur Verfügung, die von per Los ausgewählten Mitarbeitern Probe gefahren werden durften.

Die Durchführung dieses Projekts von der Information und der Gewinnausschreibung im Firmen-Intranet bis hin zum Privileg der Gewinner, direkt vor dem Haupteingang der Arcandor AG in Essen parken zu dürfen, erzeugte die notwendige Aufmerksamkeit der Belegschaft für Nachhaltigkeit speziell im Bereich des Fuhrparks. Wichtige Botschaft obendrein für jeden, der die umweltfreundlichen Fahrzeuge direkt vor der Konzernzentrale sieht: sie sehen nicht nur „normal“ aus, nein, sie können auch chic und emotional sein, wie besonders die Beispiele VW Passat, Audi A3 und A4 belegen.

Was einige Fahrer nach ihren zweiwöchigen Tests bemerken, unterstreicht, dass auch im Privaten eine Beschäftigung mit dem Thema Kraftstoffverbrauch und Umweltschutz stattfindet, wenn die Verbrauchsvorteile der getesteten Pkw diskutiert werden. Der Multiplikator durch Familie, Bekannte, Verwandte und Kollegen sollte darüber hinaus nicht unterschätzt werden. Im Tenor stand die Praktikabilität

der Fahrzeuge außer Frage, niedrige Durchschnittsverbräuche beeindruckten die Tester ebenso wie der günstige Erdgaspreis, auch wenn die Reichweite eines Gasfahrzeugs noch verbesserungswürdig erschien.

Die BlueMotion-Fahrzeuge spielten ihre Verbrauchsvorteile bei jedem Einsatz aus, der Passat zeigte dem Tester auf dem Bordcomputer einen Durchschnittsverbrauch von 5,6 Liter Diesel an. Das Hybridfahrzeug Prius überzeugte speziell im Stadtverkehr und kam laut seiner Testerin auf durchschnittlich 5,3 Liter Superbenzin auf 100 km.

Dr. Stefan Brungs, Managing Director Volkswagen Group Fleet International, kommentiert das Engagement des VW-Konzerns: „Die hier bereitgestellte Fahrzeugflotte ist ein sichtbares Zeichen des Konzerns zum Thema Klimawandel und der daraus folgenden Notwendigkeit zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes von Fahrzeugen. Gerade im Bereich der Fahrzeugflotten lässt sich durch die Umstellung des Fuhrparks eine deutliche Verbrauchsreduzierung erzielen.“

Dietmar Köcher nennt die Grundvoraussetzungen der Flottenfahrzeugwahl: „Die Arcandor AG pflegt bei der Wahl ihrer Dienstfahrzeuge einen vernünftigen Mix aus Wirtschaftlichkeit, Attraktivität und Akzeptanz in der Belegschaft.“ Dass die getesteten Modelle genau diese Attribute vereinen, bestätigen schließlich auch die Erfahrungsberichte der Mitarbeiter.

**MINIMALER VERBRAUCH.
MAXIMALE WIRTSCHAFTLICHKEIT.**



DER RENAULT MÉGANE GRANDTOUR. Mit nur 4,7 l Verbrauch auf 100 km ist der 1.5 dCi FAP-Motor Bester im Segment der Diesel-Kombis mit Rußpartikelfilter. Falls Ihre Mitarbeiter noch mehr Kraft wünschen, bietet sich der Renault Mégane Grandtour 2.0 dCi mit 150 PS (110 kW) an. Auch er ist mit 5,4 l Verbrauch dabei alles andere als verschwenderisch. Damit Ihre Umweltbilanz ebenfalls gut aussieht, verfügt der Renault Mégane Grandtour darüber hinaus über extrem niedrige Emissionswerte. Gesamtverbrauch (l/100 km): kombiniert von 5,4 bis 4,7. CO₂-Emissionen: kombiniert von 144 bis 124 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG).



Hoher Betreuung

Ein Tag bei der LöhrGruppe in Koblenz, einem stark im Flottengeschäft engagierten Volkswagen-Händler

Autos, so weit das Auge reicht, und eine Unternehmensgeschichte, so lange es Autos gibt – die LöhrGruppe mit Sitz in Koblenz ist geradezu ein Autohandel-Imperium mit jetzt 115-jähriger Tradition.

Highlights aus der Firmengeschichte: Carl Löhr und Otto Becker begannen im vorletzten Jahrhundert als Fahrradhändler, Löhr ließ 1897 das erste Auto in Koblenz zu. Sein Sohn, Otto Löhr, gewann 1937 die 24 Stunden von Le Mans im Gesamtklassement und war nach dem zweiten Weltkrieg schon 1948 einer der ersten VW-Großhändler in Deutschland. 1951 kam die Marke Porsche hinzu, 1957 zog das Unternehmen nach Koblenz-Lützel mit Bahnanbindung um und leistete die Endmontage des VW Käfers. 1988 wurde das weltweit erste Audizentrum errichtet.

Heute ist die stetig expandierende LöhrGruppe als Mehrmarken-Handel an 24 Standorten in einem Gebiet präsent, das sich von der Ahr im Norden über Trier im Südwesten bis an den Oberrhein bei Worms erstreckt. Dazu gehören auch vier Großkunden-Leistungszentren des Volkswagen-Konzerns in Koblenz, Trier, Mainz und Worms. Die LöhrGruppe ist darüber hinaus auch Mitgründer der Fleetcar & Service Community, einem bundesweiten Zusammenschluss der 20 größten Leistungszentren in Deutschland. In einem solchen Imperium, in dem auch die Betreuung der Firmenkunden von einer ganzen Abteilung in separatem Gebäude dargestellt wird, kann sich dort auch das Flottengeschäft bis zu einem gewissen Grad hin zum Selbstläufer entwickeln?

Stetige Optimierung des Kontaktmanagements

„Die Produktpalette des Volkswagen-Konzerns mag das Flottengeschäft bis zu einem gewissen Grad erleichtern“, wehrt Jürgen Flick, Leiter Vertrieb Groß- und Firmenkunden, diesen Gedanken ab. „Dennoch ist das Flottengeschäft auch bei uns weit davon entfernt, als Selbstläufer zu funktionieren. Ein wesentlicher Punkt im Flottengeschäft ist nämlich die stetige Optimierung des Kontaktmanagements auf allen Schienen. Denn der Firmenkunde ist in aller Regel viel besser informiert, kennt insbesondere auch die Angebote der Mitbewerber und hat damit zunächst einmal auch andere Möglichkeiten, professionell vorzugehen. Daher ist die Kontaktpflege unser Credo.“



ungsstandard



Wirkliches Fuhrparkmanagement sei viel umfassender, beinhalte die ständige Beratung, die Koordinierung und Optimierung von Prozessen, ausgefeilte Finanzdienstleistungen und Versicherungskonzepte bis hin zum Schadenmanagement, umfassenden Werkstatt-Service, alles jeweils zugeschnitten auf den sehr individuellen Kundenbedarf. „Es geht ganz wesentlich darum zu erkennen, ‚Was erwartet der Kunde von seinem Mobilitätsdienstleister?‘“, fasst Flick zusammen. „Aus diesen Anforderungen entwickeln wir ein Betreuungskonzept, das von uns ständig begleitet wird.“

„Es kann sein, dass ein Firmenkunde überhaupt nur samstags Zeit hat, die Gespräche zu füh-

Bild links: Pflegen in Koblenz den Teamgeist im Sinne eines hohen Betreuungstandards: Nathalie Bach (Vertrieb Groß- und Firmenkunden), Anke Wirth (Vertrieb Groß- und Firmenkunden), Jürgen Flick (Leiter Vertrieb Groß- und Firmenkunden), Ralf Schwammkrug (Geschäftsführer Volkswagen Zentrum) und Ralf Fondel (Verkaufsleiter Neuwagen), (v.li.)

Bilder unten von links: 50 Jahre ist es her: Endmontage des VW Käfers im Industriegebiet Koblenz-Lützel mit Bahnanbindung

„Ein wesentlicher Punkt im Flottengeschäft ist die Optimierung des Kontakt-Managements“: Nathalie Bach, Jürgen Flick, Anke Wirth (alle Vertrieb Groß- und Firmenkunden/Fuhrparkmanagement), Erich Kahnt (FM, v.li.)

„Der Firmenkunde möchte von uns erfahren, was uns von anderen Autohäusern unterscheidet“: Verkaufsräume des Volkswagen Zentrums in Koblenz

„Die weitaus meisten Kundenanforderungen stellen wir hier inhouse dar“: Wolfgang Göth (Geschäftsführer Volkswagen Nutzfahrzeug Zentrum Koblenz, li.) und Jürgen Flick

ren“, nennt Flick Beispiele. „Oder er hat ganz bestimmte Anforderungen an die Ausstattungen seiner Transporter, die spezielle Aus- und Umbauten erfordern wie Plastikböden, Standheizung oder GPS-Ortungsgeräte. Der Einsatz auf der Baustelle verlangt andere Konzepte als ein Kurierdienst. Viele Firmenkunden sind in ihrem Fuhrparkmanagement schon recht professionell aufgestellt, es werden sehr spezielle Fragen zu Problemlösungen gestellt und sehr treifsichere Antworten erwartet.“

Erster Informant des Kunden

Innerhalb der LöhrGruppe wird das Großkundengeschäft mit eigener Abteilung seit zehn Jahren professionell betrieben. Hier wird auch der Teamgeist groß geschrieben, Jürgen Flick erfährt die Unterstützung durch zehn zertifizierte Flottenmanagement-Berater. „Wir stellen die Betreuung auf die vier Säulen Verkauf, Dienstleistungen, Service und Großkundenakte,“ strukturiert der Vertriebsleiter, „und achten streng darauf, dass das Zusammenspiel harmonisiert und gut funktioniert. Dabei sehen wir uns im Rahmen aller Aktivitäten immer wieder gefordert, die Interessen des Kunden gezielt zu beherzigen und Betreuung und Lösungen im einzelnen kreativ auszugestalten. Wir haben einen hohen Betreuungsstandard entwickelt, und diese Konstanz gibt immer wieder auch den Ausschlag für die LöhrGruppe.“

Oft sei das Unternehmen in vielerlei Beziehung auch der erste Informant des Kunden. Er wüßte sehr wohl Hinweise just in time zu schätzen, die ihm einen konkreten Handlungsbedarf aufzeigen würden. In diesem Zusammenhang verweist Jürgen Flick auf eigene Vortragsreihen zum Thema umweltfreundliche Fahrzeuge im Umfeld der letzten „grünen“ IAA. Er könne



feststellen, dass die Kunden zwischenzeitlich etwas sensibler dafür geworden seien.

Im Augenblick würde verstärkt nach der Umwelt-Plakette gefragt, die ab 1. Januar 2008 verbindlich eingeführt werde. Auch in punkto der Unfallverhütungs-Vorschriften (UVV) habe die jetzt komplexere Thematik einen wachsenden Informationsbedarf ausgelöst. „Nicht selten gewinnen wir aber auch Kunden mit auf den ersten Blick scheinbar banalen Instrumenten wie einer Probefahrt oder dem Hol- und Bring-Service“, ergänzt er.

Kundenerwartungen punktgenau erfüllen

Seitens der Volkswagen AG in Wolfsburg wird die LöhrGruppe durch Uwe Wagner und Christian Heinrich, Bezirksleiter Volkswagen AG, Verkauf an Großkunden, betreut. Bei verschiedenen Großkunden wird eine enge Zusammenarbeit abgestimmt. „Ansonsten nutzen wir regelmäßig unsere Kontakte zur Volkswagen Leasing, der mit Abstand größten Leasinggesellschaft in Deutschland“, verdeutlicht Jürgen Flick. „Wir schätzen uns glücklich, auch hier auf eine professionelle Unterstützung zählen zu können.“

Szenenwechsel, Fortsetzung des Fachgesprächs mit den Verkäufern im Volkswagen Zentrum ein paar Häuserblocks weiter: Worin unterscheidet sich der Firmenkunde wesentlich vom Privatkunden, wie aufwendig ist seine Betreuung?

„Wenn er vorbeischaud, gestalten sich die Gespräche mit dem Firmenkunden weniger aufwendig und verlaufen dann auch planmäßiger, die Spielregeln stehen“, weiß Geschäftsführer Ralf Schwammkrug. „Der Firmenkunde steckt in der Regel viel tiefer in der Thematik drin, er kennt alle Produkte, alle Finanzdienstleistungen, er hat die Abschreibung über vier oder fünf Jahre im Kopf, nicht selten ist er Zentral-Ein-

käufer seines Unternehmens. Er hakt gewissermaßen eine Checkliste ab, vergleicht, welche Ausstattungen die Firmenfahrzeuge hatten, wie Navigationsgeräte oder Bluetooth, mit dem, was er künftig haben möchte. Wir sprechen über Wartung, Service, Winterreifen-Kalkulationen, der Rest ist Rechenexempel.“

„Der Firmenkunde kommt mit einer sehr viel höheren Erwartungshaltung zu uns“, ergänzt Ralf Fondel, Verkaufsleiter im Volkswagen Zentrum. „Er möchte von uns erfahren, was uns von anderen Autohäusern unterscheidet. Wir stellen uns immer wieder sehr gern der Herausforderung, diese Erwartungen punktgenau zu erfüllen. Wenn der Kunde beispielsweise mit der Schlechtwetter-Meldung kommt und Winterreifen fordert, kann es nicht tagelang dauern, bis sein Fuhrpark damit ausgerüstet ist. Wenn er eine Sonderlackierung in Firmenfarben oder eine bestimmte Folienbeklebung wünscht, dann bekommt er sie hier.“

Aktuelle Trends? „Sehr stark nachgefragt wird bei uns derzeit unser neues Wartung und Verschleiß-Paket der Volkswagen Leasing mit 50-prozentiger Preisreduzierung, mit diesem Angebot liegen wir schon sehr weit vorn“, stellt Ralf Fondel heraus. „Auch der VW Tiguan als sehr individuelles Fahrzeug wird jetzt von User Choosern begeistert aufgenommen. Wir konnten in den Gesprächen mit einigen Großkunden bereits feststellen, dass er hier und da offensichtlich als Alternative im Fuhrpark gesehen wird.“

Geschwindigkeit im After Sales-Bereich

Quer über den Hof liegt das Volkswagen Nutzfahrzeug Zentrum, das mit rund 40 Mitarbeitern zudem als Behörden-Leistungszentrum für das Land Rheinland-Pfalz fungiert und insbesondere auch auf Feuerwehr-Fahrzeuge und alle er-

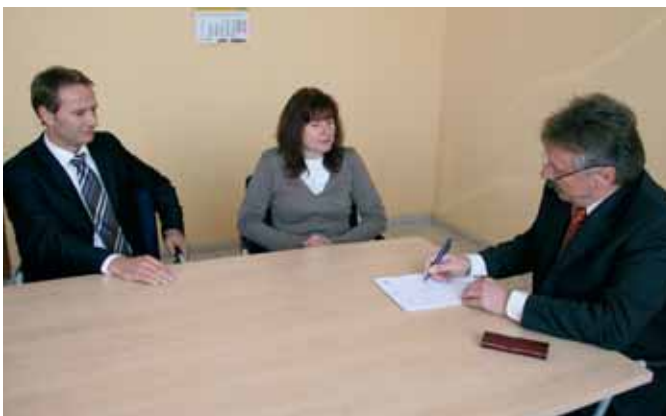
denklichen Sonder-Aufbauten spezialisiert ist. „Wenn ein Kunde beispielsweise einen VW T5-Doppelkabine hinten abgeschnitten braucht“, führt Geschäftsführer Wolfgang Göth an, „stellen wir das her. Wir bauen hier gemäß Kundenwunsch viele Sonderfahrzeuge zunächst als Einzelstücke oder in Kleinserien auf, gewissermaßen Prototypen, die wir hernach auch bundesweit anbieten können. Wir achten auch sehr stark auf Nischen.“

Auch Wolfgang Göth bestätigt die Erwartungshaltungen der Firmenkunden. „Der Flottenkunde wünscht in aller Regel das Rundum-Sorglos-Paket, den Full Service aus einer Hand. Er erwartet einen Ansprechpartner für alle Themen. Die weitaus meisten seiner Anforderungen, von der Bestellung bis hin zur Lieferung mit Lkw vor Ort, stellen wir hier inhouse dar.“ Darüber hinaus sei besondere Leistungsfähigkeit im After Sales-Bereich gefordert, hier zähle die Geschwindigkeit. „Wenn der Anruf kommt, das Auto stehe in Chemnitz, heißt es zackig reagieren“, schildert Göth. „Dann fahren wir mit dem Schleppwagen hinaus, denn es kann sein, dass die nächstliegende Werkstatt vor Ort das technische Problem zwei Wochen lang nicht lösen kann.“

„Ich muss mich auf die Betreuung blind verlassen können“

Ein Firmenkunde der LöhrGruppe, die Vulkaneifelbau GmbH & Co. KG, ist in unmittelbarer Nachbarschaft angesiedelt. Der Fuhrpark am Standort des bundesweit operierenden Gleisbau-Unternehmens umfasst 25 Fahrzeuge, wesentlich die VW-Modelle T5, Caddy, Golf, Golf Variant und die Audi-Modelle A4 und A6. Die Fahrzeuge kommen in drei Jahren auf eine Gesamtlauflistung von 100.000 Kilometern oder mehr.

„Ich bin im Autobereich nicht so gut informiert, daher brauche ich jemand, auf den ich mich blind verlassen kann“, sagt die Geschäftsführerin Carmen Dietrich-Stuch. „Ich erwarte in meinem Autohaus kompetente Ansprechpartner, die jederzeit ein offenes Ohr für mich haben, und, wenn eben möglich, meine Anliegen ‚gestern‘ erledigen, denn unsere Fahrzeuge müssen ununterbrochen funktionieren. Diese Erwartungen sind von der LöhrGruppe stets zu unserer Zufriedenheit erfüllt worden, wir schätzen die Konstanz in der Betreuung und die Tatsache, dass wir immer dieselben Ansprechpartner haben.“



„Ich brauche jemand, auf den ich mich blind verlassen kann“: Carmen Dietrich-Stuch (Mitte) ist als kaufmännische Leiterin der Vulkaneifelbau GmbH & Co. KG zufriedener Firmenkunde der LöhrGruppe (li.o.)

Das Volkswagen Nutzfahrzeug Zentrum in Koblenz ist auch Behörden Leistungszentrum für das Land Rheinland Pfalz und spezialisiert auf Feuerwehr-Fahrzeuge und andere Sonder-Aufbauten (u.li.)

„Der Flottenkunde wünscht den Full Service aus einer Hand“: Firmenkunden-Flotte vor dem Nutzfahrzeug Zentrum (u.re.)





FLOTTER SERVICE

Einer für alle: der A.T.U-Flotten-Service





Erfolgreiche Fortsetzung

Auf dem besten Wege, sich mit der fuhrparkrelevanten Vortragsreihe FLEETdays zu etablieren, befindet sich die Hiepler + Partner Akademie. Schon im November, sechs Monate nach dem Auftakt, fand die zweite Veranstaltung vor einem interessierten Publikum von rund 40 Fuhrparkentscheidern im Sartorius College Göttingen statt. Zwei neue Partner, die PS-Team Fuhrparklogistik und der Telematikdienstleister Digicore tragen zukünftig das Konzept der FLEETdays mit und präsentierten sich auch im Umfeld der Veranstaltung. Die Kooperation mit den Unternehmen aus der Fuhrparkbranche hilft, bei den zukünftigen FLEETdays ein noch breiteres Spektrum an Themen bieten zu können. Zum Aufgebot der aktuellen Referenten gehörten die branchenbekannten Experten und Praktiker Alexander Wohlfeld (VR Leasing), Heinz Mähner (Ernst & Young), RA Peter Bürgel, Michael Vollrodt (GKK Gutachtenzentrale), Ass. Jur. Joachim Otting und Thorsten Ludwig (DEKRA). Im Mittelpunkt standen aktuelle und teils auf Publikumswunsch zu vertiefende Themen aus dem Fuhrparkalltag.

Motivationsleasing

Im Zuge stetig steigender Kosten veranschaulichte Alexander Wohlfeld, Automotive Fleet Leiter Vertrieb Süd bei der VR Leasing AG, dass sich durch das Konzept „Auto statt Geld“-Motivation Bruttogehaltsverzicht nach reiflicher Überlegung der Optionen und unternehmensspezifischer Kalkulation durchaus eine Möglichkeit der Personalkostenreduktion ergibt. Zwar stelle dies immer eine Gratwanderung zwischen Prozesskostenoptimierung und Motivation dar, aber „der Dienstwagen als Motivation zieht immer noch“, so Wohlfeld. Er empfahl jedoch dringend, sich vom Leasinggeber oder Dienstleister beraten zu lassen, denn „einige Fallstricke gilt es unbedingt zu vermeiden“.

Dass dies funktioniert, stellte Heinz Mähner, zertifizierter Fuhrparkmanager bei Ernst & Young, mit Beispielen und Rechenexempeln aus seiner Fuhrparkpraxis dar. Mit 2,5 Mitarbeitern

Wir waren dabei und berichten exklusiv von den zweiten FLEETdays der Hiepler + Partner Akademie, die eine Fülle interessanter Referate im Angebot hatten.

betreuen sie die rund 750 Dienstwagennutzer, die Plattform im firmeneigenen Intranet unter anderem mit Kalkulatoren der zwei Leasinggesellschaften und fahrerbezogenen Autokonten hilft dabei ungemein.

Halterhaftung

Peter Bürgel, Fachanwalt für Verkehrsrecht, vertiefte das Thema der Halterhaftung: Neben dem Fahrer kann auch der Halter beziehungsweise der Fuhrparkverwalter zur Rechenschaft und Verantwortung gezogen werden. Die Wahl der Fahrer spielt eine große Rolle genau wie die Dokumentation sämtlicher Kontrollen, deren Delegation (Führerschein, Fahrzeugzustand) und Anweisungen (Ladungssicherung, Lenkzeiten). Wer nachweisen kann, dass er nach bestem Wissen und Gewissen seinen Pflichten nachgekommen ist, hat bessere Karten. „Oft urteilen Gerichte mit Augenmaß, das heißt, die Umstände werden berücksichtigt“, weiß der Rechtsanwalt. Kommt ein deutscher Fahrer mit einem ausländischen Führerschein an, legt er nahe, einen Gültigkeitsnachweis durch eine deutsche Führerscheinstelle von ihm einzufordern.

Schadengutachten

Ein Schaden bedeutet neben Ärger auch noch Kosten. Um zumindest Ärger und Kosten durch langwierige komplizierte Prozesse zu vermeiden, hilft es, einen neutralen Gutachter zu beauftragen, referiert Michael Vollrodt von der GKK Gutachtenzentrale. Als Pionier der Flottenbegutachtung arbeiten die Schadenexperten mit einheitlichen Schadenkatalogen für Pkw und Nfz, können Online-Kalkulationen bei Kleinschäden per „Fern“-Diagnose, also durch Digitalfotos, innerhalb eines halben Tages erstellen und ermöglichen eine schnelle Fuhrparkanalyse anhand sämtlicher relevanter Daten über die GKK-eigene Software. „Derzeit geht der Trend in großen Flotten zur Bemühung zweier Partner in der Scha-

denbegutachtung und des -managements und der Zustandsbewertung“, so Vollrodt.

Schadenrecht

Wie kompliziert das Versicherungsgeschäft vonstatten geht, verdeutlichte der Verkehrsrechtsexperte Ass. Jur. Joachim Otting in seinem Vortrag und mahnt mit Nachdruck die Fuhrparkbetreiber an, sich nicht um ihr Recht bringen zu lassen, wenn der Aufwand es lohnt. Als Beispiele nennt er die beständig problematischen Fälle, in denen fiktive Abrechnungen, Sachverständigenansprüche oder die Unterdrückung von Großkundenrabatten im Schadenrecht von Versicherungen beanstandet und manchmal sogar mit Strafanzeigen beantwortet werden. Ebenso gut könne man darüber nachdenken ob nicht einzelne Abrechnungen von Versicherungen, die bewusst geltendes Recht ignorieren, strafrechtlich relevant sind. Er appelliert an beide Seiten: „Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und bleiben Sie auf zivilrechtlichem Boden statt strafrechtliche Verfahren anzustreben.“

Ladungssicherung

Weniger erschrecken, mehr wachrütteln wollte Thorsten Ludwig, Kfz-Sachverständiger bei der DEKRA, mit seinem Vortrag über Ladungssicherung. Nicht nur der Fahrer, auch der Fuhrparkleiter respektive Fahrzeughalter und auch der Verlader steckt mitten in der Verantwortung, wenn die Polizei ordnungswidrige Ladungssicherung feststellt oder deshalb Sach- oder Personenschäden zu beklagen sind. „Mit einer Unterschrift des Fahrers kommt der Fuhrparkleiter beziehungsweise der Verlader jedoch nicht einfach aus der Verantwortung“, weiß Ludwig.

Dabei können sämtliche Waren mit geringem Aufwand gesichert werden. Der Experte empfiehlt, ladungsspezifische Sicherungsschulun-

Rund 40 interessierte Teilnehmer aus dem Flottengeschäft verfolgten die Vorträge (li.)

Produktives Ambiente gepaart mit guter Laune: Nikolai Csima, Joachim Otting, Marc-Oliver Prinzing (v.l.) (li.o.)

Moderator und Organisator Marc-Oliver Prinzing leitete geschickt von einem Referat zum nächsten über (re.)

Theorie und Praxis der Gehaltsumwandlungsmodelle: Alexander Wohlfeld (li.) und Heinz Mähner (re.) (re. Mitte)

Rechtsthemen wie die Halterhaftung vorgetragen von Peter Bürgel stehen bei den Fuhrparkleitern hoch im Kurs (ganz re.)



gen durchzuführen und die individuelle Ladungssicherung zertifizieren zu lassen.

Wie wichtig die Sicherung ist, veranschaulicht er mit Filmaufnahmen und Fotos aus der Nfz-Praxis, die ganz einfach die Gesetze der Physik bei Beschleunigung und in Kurven aufzeigen, zum Beispiel wie schnell Plane oder Fahrzeugwand verrutschte Last nicht mehr auffängt. Ladungssicherung wird auch für Pkws normiert werden, ist sich Thorsten Ludwig sicher. Eines leuchtet auch ohne OWI-Strafen ein: „ungesicherte Gegenstände werden bei einem Bremsmanöver im Fahrzeug zu Geschossen, auch in einem Kombi. Die UVV sehen jetzt schon in dienstlich genutzt

ten Fahrzeugen Ladungssicherungselemente vor. Sie auch zu verwenden dient der Sicherheit eines jeden Beteiligten.

Nach zwei informativen Vortragstagen ziehen Marc-Oliver Prinzing und sein Team von Hiepler + Partner zufrieden Bilanz: „Die gestiegene Zuhörerzahl spricht für sich, auch das rege durch Fragen geäußerte Interesse zeigt, dass die Themen den Nerv der Fuhrparkmanager getroffen haben. Wir arbeiten daran, das Angebot der Hiepler + Partner Akademie weiter auszubauen. Neben der Planung der nächsten FLEETdays im Mai 2008 veröffentlichen wir monatlich aktuelle flottenrelevante Rechtsbeiträge zusammen mit

Joachim Otting in der Zeitschrift „Radschlag“ und unter www.hiepler.com.”

Referenten-Kontakt für weitere Informationen:

Gehaltsumwandlung: Alexander Wohlfeld, alexander.wohlfeld@vr-leasing.de; Heinz Mähner, heinz.maehner@de.ey.com

Halterhaftung: Peter Bürgel, buergel@ra-abs.de

Schadengutachten: Michael Vollrodt, vollrodt@gutachtenzentrale.de

Schadensrecht: Joachim Otting, joachim.otting@rechtundraeder.de

Ladungssicherung: Thorsten Ludwig, thorsten.ludwig@dekra.com

DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de

Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: das beste Rezept für himmlische Weihnachten.

Wir wünschen Ihnen ein erholsames Fest, ein gesundes Jahr 2008 und allzeit gute Fahrt im heiligen Blechle.

LeasePlan



Bilder von oben:

Ein neues Businesspaket für den Grandis sorgt für weitere Attraktivität

Die neue Sportlimousine Lancer im Portfolio von Mitsubishi

Quotenbringer bei Mitsubishi: der neue Pajero

Das Flotten-Team: Sonja Sponick, Alessandra Mast (vorne), Thorsten Jörg, Elke Fähnrich, Gert Schaub (Mitte), Bernd Große Holtforth, Joachim Schwäch (hinten)

Der Outlander ist ein beliebtes User-Chooser Fahrzeug als Alternative zum Kombi



Intensive

Flottenmanagement: Mitsubishi hat sich dieses Jahr im Flottenmarkt ganz gut nach vorn gekämpft, Dataforce bescheinigt Spitzenergebnisse in mindestens vier von neun Monaten. Ist das eine allgemeine Entwicklung zum Vorteil der Importeure? Welche Ursachen sehen Sie speziell bei Mitsubishi? Welche Fahrzeuge standen dabei im Vordergrund? Und welche organisatorischen Maßnahmen im Flottenvertrieb tragen jetzt Früchte?

Schaub: Wir profitieren im gewerblichen Bereich eindeutig von den neuen Modellen Pajero und Outlander, so dass sich dies als Steigerung um 60 Prozent zum Vorjahr in den Statistiken von Dataforce niederschlägt. Mit dem in der Kategorie Nutzfahrzeug gelisteten L200 waren wir im Flottengeschäft in den letzten Jahren immer mit guten Steigerungsraten vertreten. Aber nun zahlt sich unsere langjährige Basisarbeit in Verbindung mit den neuen Pkw-Modellen, die ein Stück weit besser in die Fuhrparks passen, aus. Wir haben zwei Jahre lang intensiv Geschäftsbeziehungen aufgebaut, Rahmenverträge abgeschlossen, unsere Händler qualifiziert und mit Aktionen unterstützt. Viele sind personell gar nicht aufgestellt, alleine das Flottengeschäft und die Akquise anzugehen. Mit unserem Groß- und Gewerbekundenprogramm haben wir Schulungen veranstaltet, sind aber auch mit einem Coach zu den Händlern gegangen und haben mit den Verkäufern und den Inhabern wesentliche Prozesse der Akquise und des Kontaktmanagements durchéxerziert und haben dabei die emotionalen und sozialen Aspekte der Vertriebsarbeit auf Käufer- und Kunden-



Basisarbeit

seite in den Vordergrund gestellt. Viele haben dabei festgestellt, dass es gar nicht schwer ist, Mitsubishi in Firmen vorzustellen und unterzubringen, denn die Marke wirkt neutral und hat ein positives Image.

Große Holtforth: Wie bei vielem gilt: die Fahrzeuge müssen gefahren werden, um zu begeistern. Dann merkt der Kunde beispielsweise beim Outlander, dass das Fahrzeug vom Platz, vom Sicherheitsfaktor Allrad, vom Preis und von der Variabilität her eine echte Alternative zum Kombi darstellt. Der Marke Mitsubishi hilft es auch, dass die Kundenzufriedenheit und -loyalität hoch liegt. Wir müssen uns zu Nutzen machen, dass laut einer Studie 85 Prozent der gewerblichen Kunden den Service als wichtigstes Attribut einer Fahrzeugmarke ansehen.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung messen Sie dem neuen Lancer, der ja gerade als Limousine vorgestellt wurde, im Flottenge-

schäft bei? Hilft das Design der Limousine, die ja in Deutschland weniger als Firmenfahrzeug vorkommt, als Vorbote für das Fließheck Sympathien zu wecken?

Gert Schaub:

„Wir profitieren derzeit davon, dass die deutschen Hersteller mittlerweile auch SUV-Modelle im Programm haben und diese auch in den Fuhrparks platzieren wollen.“



Mast: Von beispielsweise A4, C-Klasse und 3er BMW werden in Deutschland zahlreiche Limousinen im Flottenmarkt verkauft, und wir haben einige Interessenten, die darauf warten, einen Lancer-Testwagen Probe zu fahren. Wir warten

aber auch mit Spannung auf die Einführung des Sportback, also der Fließheckvariante, die im Herbst 2008 starten wird. Nicht zuletzt wegen seines gelungenen Designs können wir uns vorstellen, dass im allgemeinen Trend zum Downsizing einige Dienstwagenfahrer oder Fuhrparkverwalter auf den Lancer umsteigen.

Schaub: Er ist eindeutig größer geworden, fährt mit 4,57 m Länge auf C-Klasse Format und ist mit Sicherheit eine preiswerte Alternative für die gängigen Flottenfahrzeuge der Klasse. Der Lancer bietet hochmodernen Fahrkomfort und hat einen ausreichend großen Laderaum. Schließlich fährt ein Vertreter heutzutage keine komplette Bemusterung mehr zum Kunden, sondern zumeist einen Laptop, das zudem, beispielsweise auf Raststätten, im Kofferraum sicherer verwahrt ist. Motorisiert ist der Lancer mit dem bekannten 2-Liter VW-Diesel, der ausgesprochen verbrauchsarm arbeitet. Einen Vorteil hat der Dienstwagennutzer natürlich bei der Besteuerung, denn der Bruttolistenpreis liegt definitiv unter dem eines vergleichbaren deutschen Fahrzeugs.

Flottenmanagement: SUVs boomen trotz der CO₂-Diskussion. Wie zwiespaltig erleben Sie die Fuhrparkentscheider wirklich? Geht es ihnen um Downsizing oder können Sie mit einem im Spritverbrauch und im CO₂-Ausstoß vergleichsmäßig günstig dastehenden Outlander weiterhin überzeugen?

Schaub: Wir profitieren derzeit davon, dass die deutschen Hersteller mittlerweile auch SUV-Modelle im Programm haben und diese auch

Interview mit Gert Schaub, Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen (rechts), Alessandra Mast, Vertrieb Großkunden (vorne), und Bernd Große Holtforth, District Manager Vertrieb Großkunden (hinten li.), bei Mitsubishi Motors Deutschland in Hattersheim.

in den Fuhrparks platzieren wollen. Dadurch haben sich die Car Policies dieser Gattung eher geöffnet. Mit renommierten (Vergleichs)Tests, von denen der Outlander zahlreiche gewonnen hat, können wir argumentieren, nicht zuletzt, weil wir zudem ein exzellentes Markenimage im Vierradbereich tragen, welches auch in den Köpfen der Menschen haftet. Zudem weist der Outlander unwesentlich höhere CO₂-Ausstoßwerte auf als beispielsweise ein Passat Variant und steht auch im Vergleich der SUV-Konkurrenz günstig da. Die moderne Allrad-Technik hält den Verbrauch niedrig, was uns als gutes Argument dient. Mit sauberem Gewissen eine andere Fahrzeugkategorie als den Mittelklasse-Kombi fahren zu können, macht mit Sicherheit einen Teil des Hypes um solche SUV aus. Die Flotten reagieren noch nicht ernsthaft auf den CO₂-Ausstoß, zum einen, da bei ihnen Ersatzbedarf besteht, zum anderen, weil es noch keine verbindlichen Werte und Sanktionen gibt. Dennoch, nach den Werten wird im Erstgespräch

schon gefragt. Auch wenn es sich gegenseitig bedingt, die Größe Spritverbrauch ist heutzutage essenzieller, weil sie akut Kosten verursacht.

Flottenmanagement: Für Groß- und Gewerbekunden bieten Sie unterschiedliche „Drive“ Programme an. Worin bestehen die Unterschiede, auf welche unterschiedlichen Wünsche, Bedürfnisse und Anforderungen der Fuhrparks reagieren Sie?

Schaub: Mit einem Drive-Programm sind wir gestartet als Einstiegs-Subvention für kleinere Fuhrparks, haben es aber erweitert für die mittleren und großen, weil diese andere Preisvorstellungen haben. Wir haben diese Programme konstruiert, um dem Händler zeitnahe Lösungen an die Hand zu geben, mit denen er bedarfsgerecht auf Flottenanfragen reagieren beziehungsweise die Produkte kundengerecht anbieten kann. So verkürzen wir die Wege und erleichtern auf beiden Seiten den Aufwand.

Flottenmanagement: Wesentlich für die Wahl eines Fahrzeugs neben dem Imagefaktor und der Zuverlässigkeit sind Leasingrate und Restwert beziehungsweise die TCO. Bei welchen Fuhrparkkunden können Sie die herstellerverbundene MKG Bank lohnend ins Spiel bringen, wo arbeiten Sie mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften vorteilhafter zusammen?

Schaub: In den großen Fuhrparks spielt Leasing mit Managementleistungen, Full Service und Reportings eine wichtige Rolle. Dazu ist in bestimmten Branchen und Bereichen eine Finanzierungsform relativ festgelegt, beispielsweise verleasen wir den Colt häufig an Pflegedienste. Für uns ist Leasing aber nicht das bedeutendste Geschäftsfeld. Zum einen zielen wir konzentriert in Flotten bis 50 Fahrzeuge, bei denen der Inhaber selbst entscheidet, zum anderen war bei einigen unserer Volumengeschäfte mit bis zu 100 Fahrzeugen-Leasing überhaupt kein Thema. Bei allen Fuhrparkgrößen mit eigener Verwaltung ist die Kombination aus individueller Betreuung durch den Mitsubishi



Update in Hattersheim: (v.l.) Bernd Franke (FM), Bernd Große Holtforth (Mitsubishi), Julia Rose (FM), Gert Schaub, Alessandra Mast (beide Mitsubishi)

Vertriebspartner und MKG Bank als Finanzpartner eine gute Wahl, auf der auch unser Fokus liegt. Natürlich stehen wir mit den Leasinggesellschaften ebenso in Kontakt und platzieren dort unsere Produkte zu den Konditionen unserer Groß- und Gewerbekundenprogramme. Bei den Leasinggesellschaften läuft zum einen die Nachfrage nach unseren Fahrzeugen auf, andererseits besteht derzeit aufgrund des Restwertverfalls bei den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften die Notwendigkeit, das



Alessandra Mast:

„Wir können uns vorstellen, dass einige Dienstwagenfahrer im Zuge des Downsizing auf den Lancer umsteigen“

Rückläufer-Portfolio mit interessanten Fahrzeugen zu bestücken. Darüber hinaus bedarf es des ständigen Informationsflusses bezüglich der Produktpalette und der Raten-relevanten Änderungen, zum Beispiel welche Modelle einen DPF haben und auch, dass wir die Inspektionsintervalle verlängert haben.

Flottenmanagement: Wie sind die Mitsubishi-Vertriebspartner auf Flottenkunden vorbereitet und eingestellt? Welches Werkzeug, welchen Handlungsspielraum geben Sie Ihnen an die

Hand? Setzen Sie eher auf Breite als auf Tiefe, qualifizieren Sie lieber viele als einzelne zentral aufgestellte Händler? Welche Dienstleistungen organisieren Sie von Hattersheim aus?

Schaub: Neben den oben schon erwähnten Maßnahmen erarbeiten wir gerade ein Regionalprogramm für die Händler. Innerhalb eines Radius vereinen wir zwei bis drei aktive Mitsubishi-Händler für bestimmte Flottendienstleistungen, beispielsweise mit einem gestellten Testfahrzeugpool, einem Kunden-Kontakt-Programm mit generiertem Firmen-Adressenpool, und wir begleiten sie mit einem Coaching, das klassisches Marketing bein-

haltet genauso wie Akquise-Techniken. Das Programm ist mittelfristig angelegt und soll den Händler motivieren, sich mehr im Gewerbekundengeschäft zu engagieren, auch wenn das sehr zeitaufwändig ist. Aber dafür nehmen wir ihm im Gegenzug Organisations-Arbeit ab. Wir möchten den Vertriebspartner dahingehend qualifizieren, dass er auch im Volumengeschäft erfolgreich sein kann. Dennoch hat das Key Account Management von Hattersheim aus einen wichtigen Stellenwert. Es genügt nicht, bei Firmen gelistet zu sein, es ist unabdingbar, gerade bei großen Fuhrparks, wenn ein persönlicher Ansprechpartner vor Ort verfügbar sein kann und die Kontaktpflege betreibt. Herr Große Holtforth arbeitet eng mit den Flottenkunden und den Händlern zusammen und tritt auch mit ihnen auf.

Flottenmanagement: Wie soll es zukünftig voran gehen mit dem Mitsubishi Flottengeschäft? An welchen Punkten arbeiten Sie noch, was soll verfeinert oder weiter ausgebaut werden? Welche flottenrelevanten Neuheiten können Sie ankündigen?



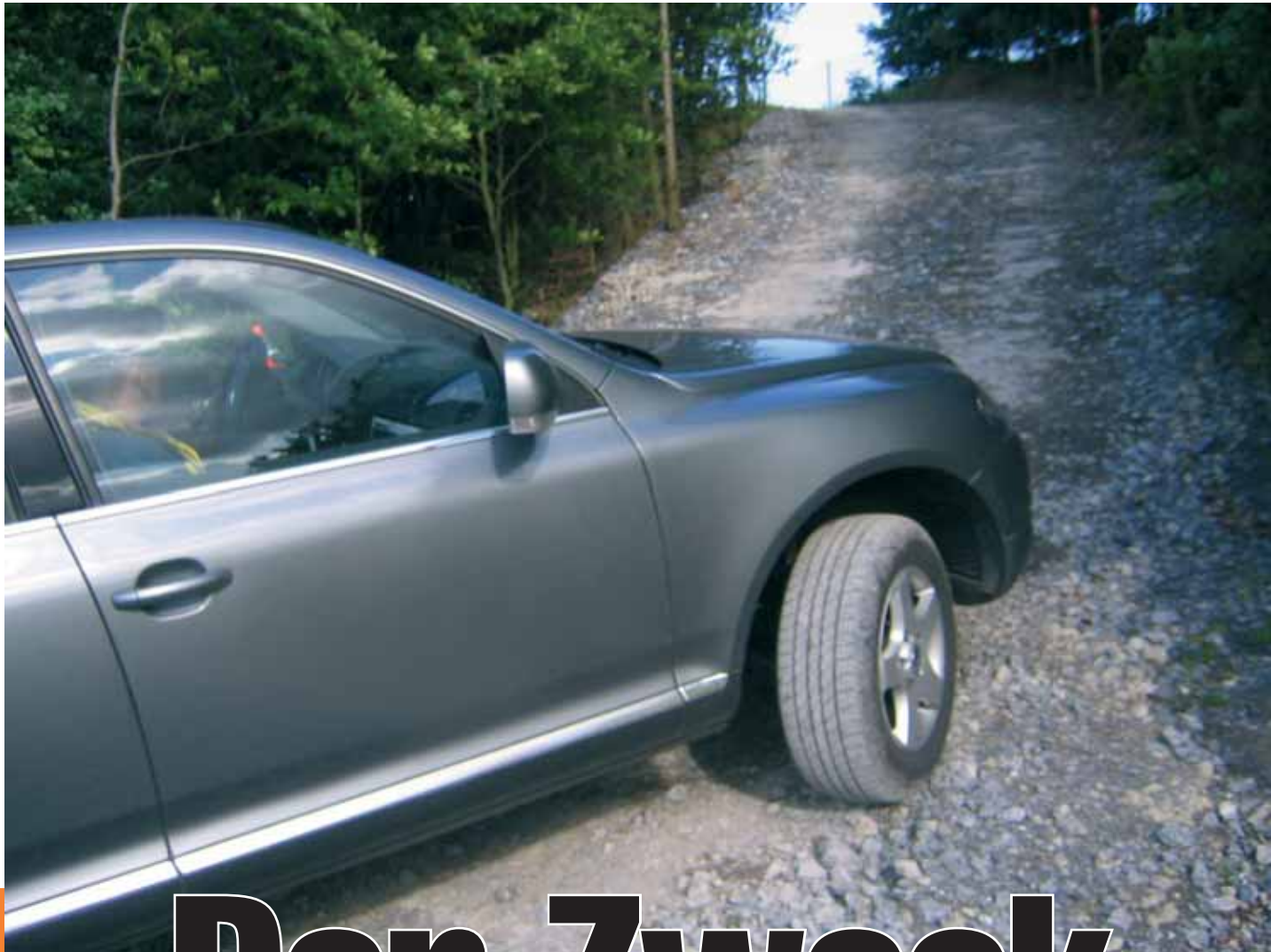
Bernd Große Holtforth:

„Mitsubishi hilft es, dass die Kundenzufriedenheit und -loyalität hoch liegt. Laut einer Studie sehen 85 Prozent der gewerblichen Kunden den Service als wichtigstes Attribut einer Fahrzeugmarke an“

Mast: Natürlich wollen wir weiter organisch wachsen. Ganz aktuell bringen wir ein neues Businesspaket für den Grandis auf den Markt mit fest eingebautem Navigationsgerät, Freisprecheinrichtung und Park-Pilot, das von einem externen überregional agierenden Dienstleister eingebaut wird. Regelmäßig, alle drei bis vier Monate, konzipieren wir neue Aktionen für ein Modell, das die Händler als Highlight zur Akquise einsetzen können. Wir haben zudem den Outlander mit einem Fahrerschulpaket entwickelt und planen, neben dem bereits im Taxigeschäft recht erfolgreich platzierten 7-Sitzer Grandis, auch den Lancer in seinen bei-den Karosserievarianten hierfür auszurüsten. Bald wird wieder eine eigene Dieselmotor-Entwicklung zur Verfügung stehen, die dann auch in Kombination mit einem Automatik-Getriebe angeboten wird. Etwas weiter in der Zukunft wird es noch ein neues Fahrzeug im C-Segment geben, die Realisierung des Konzepts, das auf der IAA stand.

Flottengeschäft Mitsubishi 2007

Verkaufte Einheiten	5.000 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 60 %
Verteilung des Flottengeschäfts	Verteilung des Flottengeschäfts
Kompaktklasse	14 %
Mittelklasse	47 %
Oberklasse	16 %
Transporter	23 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Outlander 2. L200 3. Pajero
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Lancer Sportback, I-Car
Anteile Leasing / Kauf	20 % / 80 %
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervalle	3 Jahre 100 TKM/ ab MJ08 alle 20 TKM
Anzahl Vertragshändler	600
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	MKG Bank
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Gert Schaub, Alessandra Mast, Bernd Große Holtforth
Internetseite für Flottenkunden	www.mitsubishi-fleet.de



Der Zweck heiligt die Mittel

Allen politischen Unkenrufen zum Trotz sind die SUVs im Flottenmarkt eine nach wie vor boomende Fahrzeug-Kategorie. Im Rahmen dieses Specials will Flottenmanagement aufzeigen, dass es dafür auch genügend gute Gründe gibt.

Nutzwert ist ein ganz elementares Auswahl-Kriterium für Fuhrpark-Fahrzeuge, das wird von Flottenbetreibern und ihren Fuhrparkmanagern oft genug propagiert. Mitarbeiter-Motivation ist eine andere, ähnlich hochrangige Anforderung. Und das sei an dieser Stelle dann auch noch einmal gesagt: Sehr viele alternativ angetriebene Fahrzeuge, die jetzt mehr denn je in die Zeit gelobt werden, bieten das eben nicht, oder zumindest doch nicht beides gleichzeitig. Das ist auf dem Weg in die Flotten nicht selten sogar ihr größtes Manko.

Ganz anders steht in dieser Beziehung die Special Utility Vehicle-Kategorie da, deren größter

Vorzug gerade ist, dass dieses eine Fahrzeugkonzept im Flottenmarkt ganz offenbar beiden Anforderungen genügen kann. Und hier ist auch eine beispielhafte Nutzer-Klientel schnell gefunden: Der Außendienstler mit seinen 30.000 Kilometern jährlich, der im bayerischen Wald oder im Voralpenland drei Monate lang auch über Eis und Schnee zuverlässig zum Kunden finden muss, für den gibt es kaum ein Fahrzeug, das besser geeignet ist als ein SUV. Genau das macht das SUV aus: die Kombination aus Komfort, Raum und Allwettertauglichkeit auf Grund des Allradantriebs als intelligente Antwort auf einen gegebenen Einsatzzweck.

Das kann gegenwärtig noch einen bis eineinhalb Liter Sprit mehr kosten auf 100 Kilometern im Vergleich zu einer adäquat motorisierten Kombi-Limousine, das ist es dann aber auch, und Spritpar-Konzepte sind bei diversen Fahrzeugherstellern bereits in der Pipeline (Seite 50). Das Fahrzeugangebot insgesamt ist jeden-

falls so deutlich gewachsen, dass diesmal der FM-Vergleich SUVs in zwei Klassen zu unterteilen war (Seite 51). So ist beispielsweise Volkswagen mit dem neuen Tiguan bei den Kompakt-SUVs in eine bisherige Domäne der japanischen Hersteller eingebrochen, der Mazda CX-7 ist auf Grund seiner vergleichsweise günstigen Kostenstruktur eine interessante Alternative bei den großen SUVs. Flottenmanagement ist beide schon gefahren (Seiten 58, 66).

Die ungebrochene SUV-Nachfrage im Flottenmarkt schlägt auch bis zu den vergleichsweise überdurchschnittlich guten Restwerten durch (Seite 59). Abseits dieser Argumente wollten wir im Rahmen einer Umfrage von Fuhrparkmanagern wissen, aus welchen Motiven heraus SUVs bestellt werden (Seite 62). Dass der Allradantrieb noch lange keine Winterreifen ersetzt und ein gelegentlicher Geländebetrieb noch eine ganz andere „Besohlung“ erfordern kann, zeigen wir dann im Rahmen einer Marktübersicht SUV-Reifen auf (Seite 67).

Spritsparkonzepte bei den Geländegängigen



Eine Möglichkeit bei den SUVs Kraftstoff zu sparen sind Hybridmotoren

Seit der Range Rover in den Siebzigern die Sport Utility Vehicles auf deutschen Straßen populär machte, werden Besitzer dieser Fahrzeuge mit einem altbekannten Vorurteil konfrontiert. „Das sind doch alles Spritschleudern“, ist allenthalben von mehr oder weniger informierter Seite zu hören. Doch wie begegnen die Hersteller diesem Vorwurf, gerade in Zeiten, in denen die Begrenztheit der Erdölreserven immer häufiger Thema von Politik und Wirtschaft ist, die Treibstoffpreise weiter steigen – es werden schon 1,50 Euro pro Liter Super gesehen – und die Diskussion um eine CO₂-basierte Steuer den Käufer verunsichert?

Eines ist sicher unbestritten. SUVs haben, bedingt durch ihre Bauart, zunächst einmal einen relativ hohen Verbrauch. Das Gewicht liegt oft zwischen zwei bis zweieinhalb Tonnen. Um dieses Tonnage zu bewegen, sind PS-starke Motoren nötig. Außerdem liegen die Wagen recht hoch, was zusätzlich einen erhöhten Luftwiderstand und damit einen weiteren Mehrbedarf an Kraftstoff bedeutet.

Von Seiten der Hersteller gibt es deshalb mittlerweile verschiedene Strategien um die Verbrauchs- und Emissionswerte zu senken. Auch in diesem Segment wird das Thema Hybrid immer wichtiger. Sowohl bei Audi (Q7; ab Mitte 2008), als auch bei BMW (X6; 2009), Porsche (Cayenne; 2009), Mercedes-Benz (ML 450; 2009) und VW (Touareg; 2008) wird man bald einen SUV mit Hybridtechnologie anbieten. Lexus offeriert als Pionier auf diesem Sektor mit dem RX 400h bereits heute ein Serienfahrzeug mit Hybridantrieb. Bei Peugeot und anderen Herstellern wie Landrover setzt man heute und in naher Zukunft auf effiziente Diesel. „Unser 4007 ist der erste Schritt in Richtung grüner SUV“, so der PSA-Konzern Vorstandsvorsitzende Christian Streiff über den ersten Geländewagen aus seinem Hause. Nach Herstellerangaben verbraucht der 156 PS-Diesel 7,2 Liter bei einem CO₂-Ausstoß von 191 g/km. Im C-Crosser von

bei den Geländegängigen

Mit bis zu 15 Litern Durchschnittsverbrauch erfüllen viele SUV das Klischee der sprithungrigen Geländewagen. Aber geht die Gleichung Offroader gleich Schluckspecht generell auf?



Ein ganzes Bündel von verbrauchsreduzierenden Maßnahmen steckt hinter Begriffen wie Efficient Dynamics

Citroën ist derselbe Motor verbaut, seine Werte sind dementsprechend identisch. Mitsubishi's Outlander verfügt mit seinem 2,0 DI-D Aggregat ebenfalls über einen wirtschaftlichen Diesel: Die 103 kW/140 PS starke Maschine verbraucht gerade einmal 6,7 Liter bei 177 g/km CO₂-Emission. Auch die Fabrikate von Mercedes-Benz sollen über besonders ökonomische Diesel verfügen. „Den größten kurzfristig umsetzbaren Stellhebel mit Breitenwirkung sehen wir bei der Dieselmotorisierung“, lässt der Konzern verlauten und verweist in diesem Zusammenhang beispielsweise auf den M 320 CDI mit einem Verbrauch von 9,5 Litern. Desweiteren sollen zukünftig die Emissionen in der R-, M-, und GL-Klasse durch das sogenannte Bluetec Verfahren gesenkt werden.

In vielen Konstruktionsbüros setzt man auf ein ganzes Bündel an Maßnahmen, um unter anderem auch die Offroader sparsamer und umweltfreundlicher zu machen. Bei BMW hört dieses

Optimierungspaket auf den Namen „Efficient Dynamics“: In Brems- und Schubphasen wird Energie gewonnen, die das Bordnetz versorgt. Nebenaggregate schalten sich automatisch aus, wenn sie nicht benötigt werden, und der Klimakompressor wird, sofern die Klimaanlage nicht in Gebrauch ist, abgekoppelt. Weitere Lösungsansätze, wie man sie unter anderem bei Mercedes-Benz verfolgt, sind eine Optimierung der Aerodynamik, rollwiderstandsoptimierte Reifen oder eine Start-Stop Automatik.

Möglichkeiten, einen SUV ökonomischer und ökologischer zu gestalten, gibt es also genug. Aber: Auch mit einem vergleichsweise sparsamen High Tech-Geländewagen ist man nicht gezwungen, das Gaspedal bis zum Anschlag durchzutreten oder auch auf Asphalt den 4-Rad-Modus zu aktivieren. Sprit spart eben nicht nur der Wagen, sondern vor allem der Fahrer.

Verbrauchs-Vergleich SUV / Kombi

Große SUV	Verbrauch	Obere Mittelklasse Kombis	Verbrauch
Audi Q7 3,0 TDI DPF	10,5 L	Audi A6 3,0 TDI DPF Quattro	8,1 L
BMW X5 3,0 d	8,1 L	BMW 530xd Touring	7,2 L
Volvo XC 90 D5 DPF	8,2 L	Volvo XC 70 D5 AWD Kinetic	7,3 L
Mercedes ML 280 DI	9,4 L	Mercedes E 280 T CDI 7G-Tronic Classic	7,6 L
Durchschnittsverbrauch:	9,05 L	Durchschnittsverbrauch:	7,55 L
Kleine SUV	Verbrauch	Mittelklasse Kombis	Verbrauch
BMW X3 2.0d	6,5 L	BMW 320d DPF Touring	4,9 L
Honda CR-V 2.2i CDTi DPF Comfort	6,5 L	Honda Accord Tourer 2.2i CDTi	5,9 L
Opel Antara 2,0 CDTi Edition	7,5 L	Opel Vectra 1,9 CDTi Caravan	5,8 L
Toyota RAV 4 2.2D-4D 4x4	6,6 L	Toyota Avensis 2,0 D-4D Combi	5,9 L
VW Tiguan 2,0 TDI DPF 4 Motion	7,2 L	VW Passat Variant 2,0 TDI 4 Motion	6,7 L
Durchschnittsverbrauch:	6,86	Durchschnittsverbrauch:	5,84



And the winners are...

... der **Volvo XC 90 D5** bei den großen SUVs und der **VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion** bei den kompakten in der 32. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsreihe SUV. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

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

Allen politischen Unkenrufen zum Trotz boomt die SUV-Kategorie weiterhin, sowohl von den Verkaufszahlen her, als auch in punkto Bandbreite des Angebots. Der SUV verkörpert einfach das etwas andere Fahrzeug, das sich aus der Masse abhebt und im Zweifel, dank des Allradantriebs, zumindest auf dem Papier als Symbiose aus Kombi und Geländewagen immer noch den umfangreichsten Nutzwert bietet, und sei es nur als treffliches Zuggpferd für einen Bootsanhänger.

Welches Hobby der Firmenwagenfahrer, dem der SUV erlaubt ist, privat auch immer pflegen mag, mit dem SUV kann er das sicher ebenso gut darstellen wie seinen beruflichen Alltag. Das ist das entscheidende Plus dieser Fahrzeugkategorie, die Variabilität der Einsatzmöglichkeiten. Was spielen da eineinhalb Liter mehr

Durchschnittsverbrauch gegenüber einer adäquat motorisierten Kombi-Limousine für eine Rolle? Das ist halt der Preis dafür, bei weitem nicht alle SUV können automatisch wirklich als Spritfresser eingestuft werden, und die meisten sind ja auch mit Selbstzündern erhältlich. Das Angebot in dieser Kategorie jedenfalls ist seit dem letzten FM-SUV-Vergleich genau vor Jahresfrist noch gewachsen, was bei der jetzigen Auswertung die Splitting in die beiden Klassen große SUV und kompakte SUV angebracht erscheinen ließ.

Große SUV

Schwieriger gestaltete sich hier die Einstufung des neuen Mazda CX-7 (siehe auch Seite 66), der zwar vom Netto-Listenpreis ohne weiteres in die kleinere Klasse passt, aber von Auftritt, Ausstattung, den Leistungs- und



Große SUVs, Sonderwertung Kofferraumvolumen in Liter

1. Audi Q7 3.0 TDI DPF	775
2. BMW X5 3.0 d	620
3. VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF	555
4. Porsche Cayenne	540
5. Mercedes ML 280 CDI	500
6. Volvo XC 90 D5 DPF	483
7. Mazda CX-7	455
8. Lexus RX 400h	439
9. Cadillac SRX 3.6 V6	238







Große SUVs, Sonderwertung Zuladung in kg

1. Cadillac SRX 3.6 V6	737
2. Porsche Cayenne	710
3. Audi Q7 3.0 TDI DPF	695
4. Mercedes ML 280 CDI	645
5. BMW X5 3.0 d	605
6. Mazda CX-7	575
7. VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF	569
8. Volvo XC 90 D5 DPF	495
9. Lexus RX 400h	430



Große SUVs, Sonderwertung Motorleistung in kW/PS

1. Porsche Cayenne	213/290
2. Mazda CX-7	191/260
3. Cadillac SRX 3.6 V6	190/260
4. Audi Q7 3.0 TDI DPF	176/240
5. BMW X5 3.0 d	173/235
6. VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF	165/225
7. Lexus RX 400h	155/211
8. Mercedes ML 280 CDI	140/190
9. Volvo XC 90 D5 DPF	136/185







Ein Service von Flottenmanagement				
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Volvo XC 90 D5 DPF	BMW X5 3.0 d	Mercedes ML 280 CDI	Mazda CX-7
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	1.028,73	1.059,04	1.034,80	797,72
30.000 km	1.172,06	1.201,02	1.189,95	949,13
50.000 km	1.483,08	1.511,32	1.529,10	1.270,69
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	878,70	924,01	878,10	603,85
30.000 km	947,06	998,52	954,95	658,38
50.000 km	1.108,05	1.173,79	1.137,40	786,07
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl. lt. LeasePlan				
Schaltgetriebe 20.000 km	150,03	135,03	156,70	193,87
30.000 km	225,00	202,50	235,00	290,75
50.000 km	375,03	337,53	391,70	484,62
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	4.807/1.898/1.784	4.854/2.197/1.766	4.780/1.911/1.815	4.680/2.055/1.645
Motorleistung kW/PS	136/185	173/235	140/190	191/260
Beschleunigung 0-100 km/h	10,9	8,1	9,8	8,0
Höchstgeschwindigkeit	195	210	205	210
Durchschnittsverbr. in Liter	8,2	8,1	9,4	10,2
Reichweite km	829	1.049	1.010	676
Max. Ladevolumen in ccm	483	620	500	455
Zuladung kg	495	605	645	575
CO₂-Ausstoß g/km	217	214	249	243
Dichte Servicenetz	386	800	591	827
Garantiebedingungen	2 Jahre gegen Lackmängel, 2 Jahre gegen Rost	2 Jahre erweiterte Sachmängelhaftung	2 Jahre, Lackmängel über Neuwagengarantie, 30 Jahre gegen Rost	3 Jahre/100.000 km, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	30.000 km / 1 Jahr	Service-Anzeige	25.000 km / 1 Jahr	15.000 km / 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit EBV, DSTL Fahrdynamikregelung, Klimaautomatik	ABS mit CBC und Bremsassistent, Bergabfahrtskontrolle, autom. Differenzialsperre, DSC, DTC, Klimaautomatik	ABS, ASR, Aufprallsensorik, BAS, Downhill-Speed	ABS, TCS, DSC, Klimaautomatik mit Pollenfilter
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	38.303	44.118	41.350	26.723

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 7 bis 9 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)







    					Ein Service von Flottenmanagement
VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF Audi Q7 3.0 DPF Lexus RX 400h Cadillac SRX 3.6 V6 Porsche Cayenne					Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
					Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
1.112,32	1.132,72	1.210,69	1.396,52	1.308,03	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
1.275,97	1.292,29	1.358,02	1.595,59	1.514,74	
1.630,78	1.637,35	1.677,29	2.018,88	1.959,89	
-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	
					Fullservice-Leasingrate mtl.
933,95	957,68	1.059,49	1.135,13	1.062,81	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
1.008,47	1.029,79	1.131,27	1.203,59	1.146,99	
1.184,91	1.199,81	1.299,34	1.365,49	1.346,92	
-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	
					Treibstoffkosten mtl. <i>lt. LeasePlan</i>
178,37	175,04	151,20	261,39	245,22	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
267,50	262,50	226,75	392,00	367,75	
445,87	437,54	377,95	653,39	612,97	
-	-	-	-	-	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	
					Technische Daten*
4.754/1.928/1.726	5.086/2.177/1.737	4.760/1.845/1.680	4.950/1.845/1.721	4.798/1.928/1.699	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in Liter Reichweite km Max. Ladevolumen in ccm Zuladung kg CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Inspektionsintervalle
165/225	176/240	155/211	190/258	213/290	
8,9	8,5	7,6	8,1	8,1	
205	210	200	201	227	
10,4	10,5	8,1	14,0	12,9	
961	952	802	542	775	
555	775	439	238	540	
569	695	430	737	710	
275	282	192	332	310	
2.500	2.124	2.500	63	85	
2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Rost	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	3 Jahre, 6 Jahre gegen Rost	3 Jahre gegen Lackmängel, 10 Jahre gegen Rost	
60.000 km / 4 Jahre	30.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 1 Jahr	15.000 km / 1 Jahr	30.000 km	
Berganfahr- und Bergabfahrassistent, ESP mit ABS, EDS, ASR	ABS mit EBV, ASR, ESP, Audi Parking System, Komfortklimaautomatik, EDS	ABS, Bremsassistent, Stabilitätsprogramm, VSC	ABS mit Panic Break Assist, Colorglas, Einparkhilfe, ESP, Klimaautomatik	ABS mit Bremsassistent, PSM mit MSR, PTM, ABD und ASR	
					Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)
39.118	43.025	42.857	37.857	43.475	

Ein Service von Flottenmanagement						
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4 Motion	Honda CR-V 2.2i CTDi DPF Comfort	Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF SE	Toyota RAV 4 2.2 D-4D 4x4	Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	BMW X3 2.0 d
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 20.000 km	697,73	710,82	687,46	719,19	815,99	913,00
30.000 km	802,75	811,16	792,47	820,96	918,85	1.027,96
50.000 km	1.028,54	1.028,52	1.018,86	1.041,79	1.142,22	1.279,09
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	577,71	602,46	569,10	609,17	704,30	801,31
30.000 km	622,75	648,66	614,97	655,96	751,35	860,46
50.000 km	728,52	757,66	723,00	766,77	863,03	999,90
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	120,02	108,36	118,36	110,02	111,69	111,69
30.000 km	180,00	162,50	177,50	165,00	167,50	167,50
50.000 km	300,02	270,86	295,86	275,02	279,19	279,19
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Technische Daten*						
Außenmaße (LxBxH)	4.427/1.809/1.688	4.525/1.820/1.675	4.630/1.785/1.742	4.395/1.815/1.685	4.460/1.800/1.680	4.569/1.987/1.674
Motorleistung kW/PS	103/140	103/140	110/150	100/136	103/140	130/177
Beschleunigung 0-100 km/h	10,5	10,3	11,2	10,5	10,8	8,9
Höchstgeschwindigkeit	186	187	188	180	187	206
Durchschnittsverbr. in Liter	7,2	6,5	7,1	6,6	6,7	6,5
Reichweite km	889	892	915	909	895	1.030
Kofferraumvolumen in Liter	470	556	605	450	541	480
Zuladung kg	650	473	545	530	630	450
CO₂-Ausstoß g/km	189	173	190	175	177	172
Dichte Servicenetz	2.500	320	265	630	750	800
Garantiebedingungen	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, bis 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 J. erw. Sach- mängel, Lack; 3 J. erw. Sachm., Rost 12 J. erw. Sachm. Service-Anzeige
Inspektionsintervalle	60.000 km / 3 Jahre	20.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre	15.000 km / 1 Jahr	
Ausstattungsplus/Serie	ABS, ESP, Bremsassistent, Klimaanlage, Auto- Hold-Funktion	ABS mit EBD, Brems- assistent, TSA, VSA	ABS mit EBD, Bergan- fahr- u. -abfahr- assistent, Bordcom- puter, ESP, Klima- automatik mit Pollenf.	ABS mit EBD, Bremsassistent, Berganfahrkontrolle, IADS, Klimaanlage	ABS mit EBD, Bremsassistent, Klimaautomatik, MASC	ABS mit CBC und Bremsassistent, Bergabfahrtskontrolle, Bordcomputer, aut. Differenzialsperre
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	24.202	24.706	25.916	24.034	24.361	31.849

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 9 bis 12 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

						Ein Service von Flottenmanagement
KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	Opel Antara 2.0 CDTI Edition	Hyundai Santa-Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	Land Rover Freelander TD 4 E	Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzer LS	Citroën C-Crosser FAP Tendance	Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
						Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
961,88 1.078,13 1.327,20	809,16 923,06 1.168,12	1.026,59 1.150,07 1.417,38	901,80 1.032,26 1.314,56	998,01 1.109,85 1.350,51	1.026,67 1.138,68 1.381,88	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Fullservice-Leasingrate mtl.
830,19 880,63 998,01	684,13 735,56 855,59	893,23 950,07 1.084,02	760,10 819,76 960,36	874,65 924,85 1.042,15	906,65 958,68 1.081,86	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Treibstoffkosten mtl.
131,69 197,50 329,19	125,03 187,50 312,53	133,36 200,00 333,36	141,70 212,50 354,20	123,36 185,00 308,36	120,02 180,00 300,02	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
						Technische Daten*
4.990/1.865/1.805 125/170 12,0 182 7,9 1.012 441 561 209 628 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion 15.000 km / 1 Jahr	4.576/1.850/1.704 110/150 10,3 180 7,5 866 370 538 204 1.444 2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion 15.000 km / 1 Jahr	4.675/1.890/1.795 114/155 11,3 180 7,0 1.071 528 702 185 600 3 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion 30.000 km / 2 Jahre	4.500/1.910/1.740 112/152 11,7 181 7,5 906 405 615 194 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 6 Jahre gegen Korrosion 24.000 km/ 1 Jahr	4.635/1.850/1.720 110/150 10,6 186 7,6 895 465 660 197 570 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion 15.000 km/1 Jahr	4.646/1.806/1.713 115/156 9,9 200 7,0 833 184 585 191 732 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion 20.000 km /1 Jahr	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in Liter Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg CO₂-Ausstoß Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Inspektionsintervalle
ABS mit elektr. Bremskraftverteiler, ESP, Klimaanlage	ABS, Bergabfahrassistent, Bremsassistent, ESP mit CBC	ABS mit EBV, Bordcomputer, ESP, Klimaanlage mit Pollenfilter, Traktionskontrolle	ABS u. ETC, Bremsassistent, DSS, Klimaanlage	ABS, ESP, Bergabfahrassistent, Bremsassistent, Klimaanlage	ABS mit EBV, Bremsassistent, Bord- computer, ESP mit ASR, Klimaautomatik mit Pollenfilter	Ausstattungsplus/Serie
26.340	26.303	26.714	27.773	24.866	28.227	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)



Große SUVs, Sonderwertung Reichweite in km

1. BMW X5 3.0 d	1.049
2. Mercedes ML 280 CDI	1.010
3. VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF	961
4. Audi Q7 3.0 TDI DPF	952
5. Volvo XC 90 D5 DPF	829
6. Lexus RX 400h	802
7. Porsche Cayenne	775
8. Mazda CX-7	676
9. Cadillac SRX 3.6 V6	542

Fahrdaten her eher ein Großer ist. Letzteres gab letztlich den Ausschlag. Für kostenbewusste Flottenbetreiber ist er damit auf Grund der vergleichsweise sehr günstigen Leasingraten bei den großen SUV ein recht interessantes Angebot, da sie auch in den Gesamtkosten die relativ hohen Spritkosten (Super) mehr als kompensieren.

Bei einer mittleren jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometern ist der Mazda CX-7 der einzige Vergleichskandidat, der hier für unter 1.000 Euro monatlich läuft. Mit 191 kW/260 PS gehört er zu den Stärksten im Feld und punktet auch deutlich bei den Garantiedingungen und der Dichte des Service-Netztes. Alles zusammen genommen, erreichte er so auf Anhieb den vierten Rang.



Kompakte SUVs, Sonderwertung Kofferraumvolumen in Liter

1. Honda CR-V 2.2i CDTi DPF	556
2. Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	541
3. Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	528
4. Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF	503
5. BMW X3 2.0d	480
6. VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion	470
7. Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzler LS	465
8. Toyota RAV 4 2.2 D-4D 4x4	450
9. KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	441
10. LandRover Freelander TD4 E	405
11. Opel Antara 2.0 CDTI Edition	370
12. Citroën C-Crosser FAP Tendance	184



Große SUVs, Sonderwertung Treibstoffkosten in Euro/100 km

1. BMW X5 3.0 d	10,15
2. Volvo XC 90 D5 DPF	10,28
3. Lexus RX 400h	10,56
4. Mercedes ML 280 CDI	11,78
5. VW Touareg 3.0 V6 TDI DPF	13,03
6. Audi Q7 3.0 TDI DPF	13,16
7. Mazda CX-7	14,17
8. Porsche Cayenne	17,92
9. Cadillac SRX 3.6 V6	19,45

Den Gesamtsieg indessen konnte, wie vor Jahresfrist, der Volvo XC 90 D5 mit Dieselmotor verbuchen, der in allen Kosten-Kriterien unter die ersten Drei vorstieß. Dank seines für einen Zweittoner relativ günstigen Durchschnittsverbrauchs von 8,2 Litern bewegt sich auch der CO₂-Ausstoß noch in einem für diese Kategorie tolerierbaren Rahmen.

Auf dem Ehrenplatz rangiert mit dem BMW X5 3.0d der erste deutsche Vertreter, der mit den günstigsten Treibstoffkosten überhaupt aufwartet. Bei einer jährlichen Laufleistung von 50.000 Kilometern befindet er sich in den Gesamtbetriebskosten nur noch etwa 30 Euro monatlich über dem Volvo. Der BMW bietet darüber hinaus die höchst-



Kompakte SUVs, Sonderwertung Zuladung in kg

1. Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	702
2. Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzler LS	660
3. VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion	650
4. Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	630
5. LandRover Freelander TD4 E	615
6. Citroën C-Crosser FAP Tendance	585
7. KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	561
8. Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF	545
9. Opel Antara 2.0 CDTI Edition	538
10. Toyota RAV 4 2.2 D-4D 4x4	530
11. Honda CR-V 2.2i CDTi DPF	473
12. BMW X3 2.0d	450

te Reichweite aller Teilnehmer, das zweithöchste Kofferraum-Volumen und mit 605 Kilogramm Zuladung auch noch einen passablen Wert.

Er wiederum schlägt den Mercedes ML 280 CDI, der in den Full Service-Leasingraten nahezu auf einer Höhe mit dem Volvo liegt und bei den Treibstoffkosten auch noch in etwa auf einer Höhe mit dem Schweden und dem Lexus RX 400h. Er ist der einzige Vergleichskandidat neben dem BMW mit über 1.000 Kilometern Reichweite.

Kompakte SUV

Diese Klasse erscheint auf den ersten Blick deutlich homogener, alle Hersteller haben hier eine Diesel-Version im Angebot. Die Leistungsdichte ist höher und damit wohl auch die Konkurrenz noch etwas härter als bei den großen SUV. Durch die Präsentation des brandneuen VW Tiguan in einer bislang als japanischer Domäne betrachteten Klasse, hat sich die Lage im Wettbewerb bis hin zum Kopf-an-Kopf-Rennen in einzelnen Kriterien noch einmal verschärft. So kommt es auch bei den Auswertungen des Flottenmanagement-Vergleichs relativ selten vor, dass beispielsweise bei mittlerer, jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern die ersten Vier bei den Gesamtbetriebskosten innerhalb von nur 30 Euro monatlich liegen – hier gerade einmal in der Reihenfolge Nissan X-Trail, VW Tiguan, Honda CR-V und Toyota RAV 4.

Dass der VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4 Motion in diesem wichtigen Kriterium immer unter den ersten Drei rangierte, was den Produkten deutscher Hersteller seltener gelingt, war schon ein erster Fingerzeig auf das zu erwartende Gesamtergebnis. Kurzum, er kam, sah und siegte. Er ist schon vom Netto-Listenpreis her interessanterweise hinter dem Toyota RAV 4 das zweitgünstigste Angebot in der Klasse, eine echte Kampfansage aus Wolfsburg. Da er zudem künftig keinerlei Restwert-Probleme haben dürfte, erreichte er auch gleich die



Kompakte SUVs, Sonderwertung Reichweite in km

1. Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	1.071
2. BMW X3 2.0d	1.030
3. KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	1.012
4. Toyota RAV 4 2.2 D-4D 4x4	909
5. LandRover Freelander TD4 E	906
6. Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	895
7. Honda CR-V 2.2i CDTi DPF	892
8. VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion	889
9. Opel Antara 2.0 CDTI Edition	866
10. Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzler LS	855
11. Citroën C-Crosser FAP Tendance	833
12. Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF	815



Kompakte SUVs, Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. BMW X3 2.0d	6,5
Honda CR-V 2.2i CDTi DPF	6,5
3. Toyota TAV 4 2.2 D-4D 4x4	6,6
4. Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	6,7
5. Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	7,0
6. Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF	7,1
7. Citroën C-Crosser FAP Tendance	7,2
VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion	7,2
9. LandRover Freelander TD4 E	7,5
Opel Antara 2.0 CDTi Edition	7,5
11. Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzer LS	7,6
12. KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	7,9

zweitgünstigsten Full Service-Leasingraten hinter dem Nissan X-Trail, für wirklich nur eine Handvoll Euro mehr.

Mit einer Zuladung von 650 Kilogramm fährt der Tiguan auch bei den Ladedaten noch einmal auf das Podium und profitiert zudem von exzellenten Werten im Servicebereich: Die erste Inspektion ist erst nach 60.000 Kilometern oder drei Jahren fällig, das ist der Spitzenwert im Segment, und kann quasi bei der Werkstatt „um die Ecke“, bei einer der rund 2.500 Stationen des Volkswa-



Kompakte SUVs, Sonderwertung Motorleistung in kW/PS

1. BMW X3 2.0d	130/177
2. KIA Sorento 2.5 CRDi VGT LX	125/170
3. Citroën C-Crosser FAP Tendance	115/156
4. Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD GLS	114/155
5. LandRover Freelander TD4 E	112/152
6. Chevrolet Captiva 2.0 4WD 5 Sitzer LS	110/150
Nissan X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF	
Opel Antara 2.0 CDTi Edition	
9. Honda CR-V 2.2i CDTi DPF	103/140
Mitsubishi Outlander 2.0 DI-D Inform	
VW Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion	
12. Toyota TAV 4 2.2 D-4D 4x4	110/136



...Volvo XC90 D5

And the winners are...



...VW Tiguan 2.0 TDI

gen-Servicenetzes in Auftrag gegeben werden. Bei der japanischen Konkurrenz setzt sich, vom VW Tiguan nur ganz knapp geschlagen, der Honda CR-V 2.2i CTDi DPF Comfort als Zweitplatziertes durch. Er rangiert in allen Kostenkriterien unter den ersten Drei, insbesondere auch auf Grund der günstigsten Treibstoffkosten aller Teilnehmer. Zudem bietet der Honda das beste Kofferraum-Volumen und gute Garantiebedingungen. Das ist auch eine Stärke des drittplatzierten Nissan X-Trail, der darüber hinaus wiederum mit den günstigsten Leasingraten aller Vergleichskandidaten aufwartet. Aber, wie gesagt, die Konkurrenzdicke in dieser Klasse ist besonders hoch, hier mögen im Einzelfall auch die Vorliebe für eine bestimmte Marke oder die Vorgaben der Car Policy letztlich den Ausschlag geben.

LeasePlan Full-Service-Leasing

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

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

Außerdem ist der 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
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de



Geländegängig

Satte 10.000 Euro netto günstiger als der große Bruder Touareg präsentiert sich der neue VW Tiguan. Mittleres Gelände bereitet dabei auch ihm keine Probleme.



Auf Fahreigenschaften im Gelände kommt es bei modernen SUV eigentlich gar nicht an – weniger als 5 Prozent der Fahrzeuge sehen jemals mehr als einen gewöhnlichen Feldweg. Daher gibt es den Tiguan auch in zwei Varianten: Bis 18 Grad oder bis 28 Grad möglichen Neigungswinkel. Für die Straße und jeden Waldweg reicht die getestete 18-Grad-Version dabei jederzeit aus.

Interessant macht den Tiguan seine gelungene Mischung aus Van und Kombi: Die hohe Sitzposition sorgt für überlegenen Rundum-Blick, die Fahreigenschaften entsprechen eher einem Pkw. Für die trotz des höheren Schwerpunkts exzellente Bodenhaftung auch in schnellen Kurven sorgen der permanente Allrad-Antrieb und das serienmäßige ESP. Dazu passt der kraftvolle und lauffruhige TDI-Motor, der ab 1.750 Umdrehungen das maximale Drehmoment von 320 Newtonmetern zur Verfügung stellt. In Kombination mit dem Tiptronic-Getriebe chauffiert es sich entspannt durch Stadt, Land

oder auch das Gelände. Wer lieber mit der Hand schaltet, spart dabei 1.458 Euro netto. Das lässige Einparken im Großstadt-Dschungel übernimmt die aus dem Touran hinreichend bekannte Einparkhilfe (562 Euro netto) – einfacher und besser geht es nicht mehr.

Auch optisch verkörpert der Tiguan jene Dynamik, die er auf der Straße leistet: Prägnante Front- und Heckleuchten über mächtigen Stoßfängern in Wagenfarbe lassen den 4,43 Meter langen SUV mit der markanten Seitenlinie kraftvoll wirken.

Die Dachhöhe erfreut nicht nur großgewachsene Menschen, dank dieser ist – bei umgeklappten Rücksitzen – auch ein Ladevolumen von

bis zu 1.510 Litern drin. Ebenso sehen lassen können sich die 656 Kilo Zuladung und die Anhängelast von 2.500 Kilo – der Bestwert im Segment. Der Innenraum präsentiert sich äußerst flexibel: Die Rücksitzbank ist im Verhältnis 60:40 teilbar sowie um 16 Zentimeter in der Längsrichtung verschiebbar – auch hier ist dem Tiguan wieder der Dank der „langen“ Mitfahrer sicher.

Dass, wie bei einem Volkswagen üblich, ein solides Sicherheitspaket integriert ist, versteht sich von selbst und sei daher nur am Rande erwähnt. Der Tiguan ist ab sofort verfügbar, die Preise beginnen ab 22.250 Euro für den kleinen Benziner, die Dieselmotorisierungen starten ab 24.000 Euro netto.

Bilder oben von links:
Sehr gelungene Heckansicht

Ergonomisch und aufgeräumt präsentiert sich das Cockpit

Neueste Generation des Radio- und Navigationssystems mit großem Touchscreen

Das große Panorama-Schiebedach kostet extra

Hohe Variabilität im Innenraum und praktische Mittelarmlehne auch im Fond (u.li.)

VW Tiguan 1.9 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	103/140 / 4.200
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang Tiptronic
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 199 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,7 / 182
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,5 L / 853 km
Zuladung / Ladevolumen:	656 kg / 505-1.510 L
Typklasse HP / VK / TK:	20 / 18 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	ca. 10 %
Dieselanteil:	ca. 80 %
Basispreis (netto):	25.458 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	724,82 / 0,29

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

Klarer Trend zum SUV



Martin Verrelli, General Manager Market Intelligence Unit (o.)

Christian Hölzel, Manager Consultancy Fleet & Finance (u.)



Interview mit Martin Verrelli, General Manager Market Intelligence Unit, und Christian Hölzel, Manager Consultancy Fleet & Finance, der EurotaxGlass's International AG.

Flottenmanagement: Immer mehr Dienstwagenberechtigte fahren SUV, laut Dataforce überschreiten die SUV in deutschen Fuhrparks schon bald die 10%-Marke, aktuell liegen wir bereits bei 7,5 Prozent (siehe Grafik 1). Hat das auch etwas mit den Restwerten zu tun?

Verrelli: Ganz klar ja. Auf Grund der Tatsache, dass die SUV in der Tat eine sehr gute Restwertprognose haben, sind vor allem kompakte SUV einfach günstiger in der Leasingrate. Wenn ich einen Q7 mit der A6- oder A8-Limousine vergleiche, schneidet der Q7 in der Restwertprognose einfach besser ab, allerdings nur mit der Dieselmotorisierung. In Deutschland liegt der Dieselanteil bei den großen SUV aus gutem Grund bei über 90 Prozent.

Es gibt allerdings auch viele Car-Policies, die SUV von vornherein ausschließen, da die Gesamtkosten – die TCO – bei SUV doch oft deutlich höher ausfallen, als bei klassischen Kombis oder Limousinen – aber eben nicht immer (siehe Grafik 2).

Flottenmanagement: Wenn Sie die Restwerte von SUV mit denen der klassischen Diesel-Kombis vergleichen – wer ist da nach drei Jahren der Gewinner?

Verrelli: Wenn wir nur die reinen Restwerte vergleichen, dann gewinnen die Audi Q7, BMW X3, Opel Antara, Volvo XC 70 oder XC 90 und auch der VW Touareg klar gegen die vergleichbaren Diesel-Kombis. Allerdings liegen umgekehrt die

DREI STICHE FÜR IHR FLOTTENMANAGEMENT.

1a	MITSUBISHI PAJERO
	
Karosserievarianten	3- oder 5-Türer
Preis	Ab 28.563,- €*
Antrieb	Super Select Allradantrieb (2WD/4WD)
Anhängelast	3,3 t (5-Türer)
Sitzplätze	Bis zu 7
Partikelfilter	Bei DI-D serienmäßig
Rallye Dakar Siege	12

1b	MITSUBISHI OUTLANDER
	
Karosserievarianten	5-Türer
Preis	Ab 24.361,- €*
Antrieb	AWC (All Wheel Control), 2WD/4WD
Partikelfilter	Bei DI-D serienmäßig
Laderaumvolumen	1.691 l
Sieger bei AutobilD Vergleichstest (9/07)	

1c	MITSUBISHI L200
	
Karosserievarianten	3 (Einzelkabine, Club Cab, Doppelkabine)
Preis	Ab 19.235,- €*
Wendekreis	Klassenbester (11,8 m)
Antrieb	Zuschaltbarer Allradantrieb
Zuladung	Bis ca. 1.005 kg
Meistverkauftes Fahrzeug seiner Klasse 2006	

Mit den aktuellen Allrad-Modellen haben's Flottenmanager in der Hand. Der neue Pajero ist immer Trumpf – selbst in der Wüste ist der 12-fache Dakar-Sieger nicht zu schlagen. Ebenso gute Karten hat der neue Outlander als hochwertiger und leistungsstarker SUV. Dazu sticht der L200 als Allrad-Pick-up des Jahres 2007 (Leserwahl Auto BILD allrad 6/2007). Testen Sie jetzt die flotte Allrad-Flotte. Zu Konditionen mit denen Sie überall ankommen.

Details unter www.mitsubishi-motors.de oder unter 01803-21 21 88 (Festnetzpreis 9 Cent/Minute, andere Preise aus den Mobilfunknetzen möglich).
*Unverbindliche Preisempfehlung netto.

DRIVE ALIVE



Grafik 1: Prozentuale Entwicklung des Anteils des SUV-Segementes im Flottenmarkt

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (Jan-Sep)
SUV	3,2%	4,2%	5,4%	6,4%	5,8%	6,8%	7,5%

Quelle: Dataforce

Restwerte beispielsweise eines Mazda Tribute oder Toyota RAV 4 teilweise deutlich unter denen der vergleichbaren „herkömmlichen“ PKW (siehe Grafik 2). Das Feld zeigt sich also sehr uneinheitlich.

Flottenmanagement: Der Passat Diesel Variant war 2006/2007 das meistverkaufte Flottenfahrzeug überhaupt, und hat dafür ja auch unsere Flottina gewonnen. Wie schneidet der Passat gegen die SUV im Restwertvergleich ab?

Hölzel: Da der Passat im Produktlebenszyklus schon etwas weiter hinten ist, ist er natürlich nicht mehr so stark wie vergleichbare SUV Modelle, wie beispielsweise der X3, der zusätzlich noch eine Ausnahmestellung inne hat. Beim Passat liegt dies aber eher am Produktlebenszyklus – wenn der neue Passat erscheint, wird das sicher wieder anders aussehen.

Verrelli: Allerdings muss man auch kein großer Prophet sein, um vorherzusagen, dass der neue Tiguan sicher auch einen exzellenten Restwert haben wird, der wahrscheinlich auch über dem des Passats liegen wird.

Flottenmanagement: Welche Trends sehen Sie bei der Restwertentwicklung im Bereich SUV

der verschiedenen Größenklassen? Was ist an neuen Fahrzeugen zu erwarten, wie wird sich das auf die Restwerte auswirken? Der Trend geht ja laut Dataforce hin zu kompakten SUV (siehe Grafik 3)

Verrelli: Aktuell sehen wir wider Erwarten keine negativen Entwicklungen bei den SUV. Damit meine ich: Keine negativen Entwicklungen, die über den normalen Produktlebenszyklus hinaus gehen. Das nun jeder die Welt retten – Stichwort CO₂ – und keiner mehr SUV fahren will, sehen wir nicht. Es erscheinen nun in den nächsten Monaten eine Reihe neuer SUV im kompakten Bereich, die bei den TCO auch deutlich besser als ihre großen Brüder dastehen werden.

Das könnte dazu führen, dass sich die Nachfrage zu den kompakten SUV verschieben und sich das Restwertniveau bei den großen SUV etwas normalisieren wird. Allerdings wird die Nachfrage im Neuwagenbereich auch eher zu den kompakten SUV tendieren, so dass das Angebot im Gebrauchtwagenmarkt der großen SUV parallel dazu auch abnehmen wird.

Die kompakten SUV werden sicher auch einen Teil der klassischen Diesel-Kombis ablösen, da sie auch unter dem Gesichtspunkt der TCO güns-

tiger oder nur unwesentlich teurer sind. Ein Audi Q7 ist bereits heute in den Gesamtkosten inklusive Kraftstoff in drei Jahren rund 10.000 Euro günstiger als ein A8 mit gleichem Motor!

Flottenmanagement: Ist der Gebrauchtwagenmarkt noch viele Jahre aufnahmefähig, oder sehen Sie schon die Gefahr, dass die Restwerte bei SUV kippen, wenn immer mehr dreijährige Gebrauchte aus Leasingrückläufern auf den Markt drängen?

Verrelli: Nein, das sehen wir eher nicht. Aber durch die CO₂-Besteuerung, je nachdem wie diese sich entwickelt, und durch steigende Benzinpreise könnten sich die Restwerte vor allem bei den großen SUV normalisieren. Selbst der Vorgänger des aktuellen X5 erzielt derzeit ja noch Restwerte jenseits von gut und böse, und gebrauchte X5 stehen selten mehr als 2 Wochen beim Händler. Wir reden hier eher von einem Normalisieren der Restwerte als von einem Absinken.

Flottenmanagement: Wie kann der Fuhrparkleiter durch Ausstattungsvorgaben den Restwert der SUV erhöhen? Was sollte hinein, was darf nicht, welche Farben laufen gut, welche Ausstattungen?

Verrelli: Es sollte auf jeden Fall ein Diesel sein. Benziner, wie beispielsweise der Porsche, sind schwer zu verkaufen. Hybrid-Versionen stehen restwerttechnisch sehr gut da, obwohl diese Fahrzeuge im Langstrecken-Einsatz natürlich

Grafik2: Restwerte und Gesamtkosten

Marke	TYPNatCode	Modell	Kraftstoff	Nettopreis	Laufz.	km	Wartung	Reifen	Verbrauch Land
Audi	10110618	A6 Avant 2.7 TDI DPF multitronic	Diesel	36.596,64	36	120.000	5.944,11	2.910,47	5,9
Audi	10110414	A8 3.0 TDI DPF quattro	Diesel	56.302,52	36	120.000	8.107,22	4.351,15	6,5
Audi	10110257	Q7 3.0 TDI DPF quattro tiptronic	Diesel	42.689,08	36	120.000	7.587,06	3.722,15	8,3
BMW	10130277	320d DPF Touring	Diesel	28.865,55	36	120.000	5.623,52	1.838,17	4,2
BMW	10130267	318d DPF Touring	Diesel	26.554,62	36	120.000	4.699,08	1.412,32	4,2
BMW	10138280	X3 2.0d	Diesel	31.428,57	36	120.000	5.170,72	2.778,79	5,9
BMW	10139269	530d Touring Automatik	Diesel	42.487,39	36	120.000	7.507,99	4.512,55	5,3
BMW	10130687	X5 3.0d	Diesel	44.117,65	36	120.000	7.775,10	4.139,15	6,9
Mazda	10375808	6 Sport Kombi 2.0 CD DPF Active	Diesel	23.865,55	36	120.000	4.331,74	1.415,09	5,2
Mazda	40370090	Tribute 4x4 Comfort	Benzin	20.448,28	36	120.000	4.376,37	1.597,16	8,5
Mercedes-Benz	10382539	E 280 T CDI Classic DPF BusinessEDITION	Diesel	42.800,00	36	120.000	6.487,06	2.715,11	5,6
Mercedes-Benz	10389040	S 320 CDI DPF 7G-TRONIC	Diesel	58.550,00	36	120.000	8.167,10	4.748,49	6,4
Mercedes-Benz	40380885	ML 320 CDI 4Matic 7G-TRONIC DPF	Diesel	44.200,00	36	120.000	7.622,92	2.276,18	7,5
Opel	10414541	Vectra 1.9 CDTI Caravan Edition	Diesel	24.932,77	36	120.000	4.701,98	1.849,16	4,8
Opel	40411180	Antara 2.0 CDTI Edition	Diesel	26.302,52	36	120.000	4.285,20	1.900,95	6,7
Toyota	10507950	Avensis 2.2 D-CAT Combi Sol	Diesel	24.579,83	36	120.000	5.006,70	2.617,43	5,3
Toyota	10507930	Avensis 2.0 D-4D Combi Sol	Diesel	22.394,96	36	120.000	3.807,25	1.415,09	5,1
Toyota	40501633	RAV 4 2.2 D-4D 4x4	Diesel	24.033,61	36	120.000	4.157,63	1.739,92	5,8
Volvo	10519709	V70 2.4 D DPF Kinetic	Diesel	31.243,70	36	120.000	5.481,32	1.838,17	5,5
Volvo	10511210	XC 70 D5 AWD Kinetic	Diesel	36.000,00	36	120.000	6.352,20	1.963,95	5,8
Volvo	40510569	XC 90 D5 Kinetic	Diesel	36.579,83	36	120.000	6.374,11	2.320,91	6,8
VW	10522345	Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortl.	Diesel	25.210,08	36	120.000	4.532,02	1.849,16	5,0
VW	40520969	Touareg 3.0 V6 TDI DPF	Diesel	39.117,65	36	120.000	7.202,15	2.276,18	8,6
VW	40520949	Touareg 2.5 R5 TDI DPF	Diesel	36.050,42	36	120.000	5.863,12	2.276,18	8,3

Grafik 3: Prozentuale Entwicklung des Anteils der SUV-Segmente

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (Jan.-Sep.)
Kompakt-SUV	23,3%	26,0%	26,1%	32,0%	34,0%	31,0%	34,7%
Fullsize-SUV	72,1%	73,6%	73,7%	67,9%	65,9%	68,9%	65,1%
SUV	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: Dataforce

keinerlei Vorteile bringen. Hybridfahrzeuge haben derzeit eben einen Image-Vorteil.

Bei den Farben würde ich dunkle Metallic-Farben nehmen, Hände weg von Silber! Weiß ist sicher auch eher ein Modetrend, von dem sich schwer sagen lässt, wie Fahrzeuge in dieser Farbe langfristig verkaufbar sind. Bei großen SUV muss Leder, Automatik und Xenon hinein, sowie jedwede verfügbare Einparkhilfe, ob Pieper oder Kamera. Bei den kleineren Kompakten sollte man auf eine Klimaautomatik achten, und auch die kleinen SUV verkaufen sich mit Lederausstattung leichter.

Flottenmanagement: Bei den TCO liegen die SUV doch meist noch ein gutes Stück über den Mittelklasse-Diesel-Kombis, trotz deutlich höherer prozentualer Restwerte. Erwarten Sie, dass sich die Schere hier künftig weiter schließen wird? Wird in den TCO ein 3er BMW gleichauf liegen mit einem X3, ein Audi A4 mit einem Q5, ein VW Passat mit einem Tiguan?

Verrelli: Es wird immer ein bisschen teurer sein, ein SUV zu fahren – schließlich verbraucht auch ein kompaktes SUV mehr Kraftstoff als ein

Mittelklasse-Diesel-Kombi und fügt auf Grund des Gewichts im Falle eines Unfalles auch anderen Verkehrsteilnehmer mehr Schaden zu – ein Grund für höhere Versicherungsprämien.

Vieles hängt natürlich von der künftigen Gesetzgebung ab. Wenn die CO₂-Besteuerung kommt, oder künftig Gewicht oder Verkehrsfläche steuerlich mit berücksichtigt wird, könnten zukünftig die Restwerte leiden, was zu höheren TCO führt. In Deutschland ist aber eine moderate Besteuerung zu erwarten, da wir ja eine starke Autolobby haben, die uns vor dem Schlimmsten schützt. Nicht zuletzt hängt ja auch jeder siebte Arbeitsplatz in Deutschland von der Automobilindustrie ab. Man darf auch nicht übersehen, wie sauber Autos, gerade die deutschen Autos, schon geworden sind, wenn man die vergleichbare Entwicklung der anderen Industriezweige anschaut. Daher werden vernünftige Politiker sicher auch vernünftige Entscheidungen hinsichtlich des Automobils treffen.

Flottenmanagement: Die durchschnittlichen Kraftstoffverbräuche von SUV liegen deutlich über denen der vergleichbaren Diesel-Kombis. Wird sich das, bei erwartungsgemäß steigenden

Kraftstoffkosten, negativ auf die Restwerte der SUV auswirken? Wie sehen Sie die SUV in der damit zusammenhängenden CO₂-Diskussion? Wie sehen Sie die Zukunft von Hybrid-SUV – auch im Hinblick auf die Restwerte und TCO?

Verrelli: Momentan sehen wir keinerlei negativen Tendenzen bei Diesel-SUV. Die Kraftstoffkosten werden sicher weiter ansteigen, aber irgendwo wird es eine Grenze geben, wo die erdölproduzierenden Länder einen Einbruch der Verkaufszahlen erwarten müssen.

Hölzel: Nicht absehbar ist auch, inwieweit der Staat mit zusätzlicher Besteuerung weiter eingreifen wird.

Verrelli: Den Zusammenhang große SUV und CO₂-Diskussion sehen wir schon, das kann zu Image-Problemen der Fullsize-SUV führen. Das ist sicher ein Grund, warum sich das Interesse in Richtung Kompakt-SUV verschieben wird, nicht zuletzt, weil es jetzt auch zunehmend ein Angebot der Premiumhersteller gibt.

Wir erwarten allerdings auch, dass sich die CO₂-Diskussion in den nächsten zwei Jahren versachlichen wird, so dass da die Emotion etwas herausgenommen wird. In SUV ist ein Hybrid-Antrieb sicher gut aufgehoben, da verrückterweise die SUV meist im Stadtverkehr eingesetzt werden – und genau hier entfaltet der Hybridantrieb seine größten Vorteile. Im Langstreckenbereich sehen wir ganz klar weiterhin den Diesel als den wirtschaftlichsten Motor.

SUV gegen Dieselkombi

Verbrauch Stadt	Restwert %	Restwert	Wertverlust absolut	Verbrauch kombiniert	Kraftstoffpreis netto	Kraftstoffkosten	Gesamtkosten über Laufz.
10,2	48,2%	17.647,00	18.949,64	7,5	1,05	9.450	37.254,22
12,1	39,5%	22.227,00	34.075,52	8,5	1,05	10.710	57.243,89
14,6	49,3%	21.050,00	21.639,08	10,5	1,05	13.230	46.178,29
6,1	58,1%	16.765,00	12.100,55	4,9	1,05	6.174	25.736,24
5,8	57,9%	15.378,00	11.176,62	4,8	1,05	6.048	23.336,02
9,6	61,5%	19.328,00	12.100,57	7,2	1,05	9.072	29.122,08
9,3	57,5%	24.412,00	18.075,39	6,8	1,05	8.568	38.663,93
10,2	55,5%	24.496,00	19.621,65	8,1	1,05	10.206	41.741,90
7,6	39,3%	9.370,00	14.495,55	6,1	1,05	7.686	27.928,38
13,6	32,7%	6.681,00	13.767,28	10,4	1,17	14.601	34.342,41
10	50,1%	21.092,00	21.708,00	7,2	1,05	9.072	39.982,17
11,6	43,9%	25.714,00	32.836,00	8,3	1,05	10.458	56.209,59
12,7	49,8%	22.017,00	22.183,00	9,4	1,05	11.844	43.926,01
7,5	37,6%	9.370,00	15.562,77	5,8	1,05	7.308	29.421,91
8,8	39,0%	10.252,00	16.050,52	7,5	1,05	9.450	31.686,67
7,6	39,8%	9.790,00	14.789,83	6,2	1,05	7.812	30.225,96
7,3	40,0%	8.950,00	13.444,96	5,9	1,05	7.434	26.101,30
8,1	36,7%	8.824,00	15.209,61	6,6	1,05	8.316	29.423,16
9	35,5%	11.092,00	20.151,70	6,8	1,05	8.568	36.039,19
10	43,4%	15.630,00	20.370,00	7,3	1,05	9.198	37.884,15
10,6	50,5%	18.487,00	18.092,83	8,2	1,05	10.332	37.119,85
7,9	44,2%	11.134,00	14.076,08	6,0	1,05	7.560	28.017,26
14,1	46,7%	18.277,00	20.840,65	10,4	1,05	13.104	43.422,98
13,2	45,2%	16.303,00	19.747,42	10,1	1,05	12.726	40.612,72

Quelle: EurotaxGlass Market Intelligence Unit

Einzelne Personen sind Jäger



Flottenmanagement-Umfrage unter Fuhrparkmanagern zum Thema SUV

Die Fahrzeugkategorie SUV geriet vor Jahresfrist mit Beginn der CO₂-Debatte sofort ins Fadenkreuz der Kritik. Bei um die zwei Tonnen Leergewicht und augenscheinlichen CW-Werten auf dem Niveau von Kleintransportern bedurfte es einfach keiner gründlichen Tests und tiefergehender Analysen mehr, um auf den ersten Blick sagen zu können, dass diese Fahrzeuge auf dem jetzigen Entwicklungsstand wohl weit neben dem liegen würden, was Brüssel für die nähere Zukunft vorschreiben wird.

Indessen, Deutschland ist relativ groß und, so gesehen, Brüssel wohl auch weit. Denn sowohl die jüngsten Statistiken des KBA, als auch die des Marktforschungs-Institutes Dataforce für den hiesigen Flottenmarkt weisen eindrücklich nach, dass der SUV im Verkauf weiter deutlich ins Plus fährt. Für den Jahresvergleich Januar bis September 2006/2007 meldet Flensburg „plus 4,8 Prozent“ für die Kategorie im Gesamtmarkt und Frankfurt gar „plus 18 Prozent“ bei den Firmenkunden. Und das nach dem Klima-Gipfel.

Nach einer Umfrage des Motor-Informations-Dienstes (mid) im August geht es dabei den Käufern am wenigsten um die Offroad-Eigenschaften der Fahrzeuge. Die wesentlichen Kaufmotive lägen vielmehr in dem, was der Anblick der SUV subjektiv auslöse beziehungsweise darin, was diese Kategorie suggeriere. Danach stünden die SUV für „Freiheit und Abenteuer auch in urbanem Gebiet“, für „man könnte, wenn man wollte“ (im Hinblick auf den Allradantrieb). Mit dem bulligen Design der SUV würde „souveränes Auftreten“ verbunden. Darüber hinaus steigerten offensichtlich die große Karosserie, die hohe Sitzposition und die gute Übersicht über den Verkehr das subjektive Sicherheitsempfinden.

Bei „plus 18 Prozent“ im Flottenmarkt wollten wir von Fuhrparkmanagern erfahren, warum SUV im Fuhrpark gefahren werden, und ob der SUV hier und da sogar schon als Alternative zur herkömmlichen Kombi-Limousine gesehen würde. Im einzelnen stellte Flottenmanagement folgende Fragen.

Natürlich kommen SUV bei weitem nicht in jeder Flotte vor, es gibt Car Policies, in denen sie ebenso wie etwa Sportwagen ausgeschlossen sind. So weit sie in Unternehmen zugelassen sind, erhielt Flottenmanagement folgende Antworten:

1. Wie hoch ist der Anteil von SUV-Fahrzeugen in Ihrem Fuhrpark, welche Fahrzeughersteller sind hier mit welchen Modellen vertreten?

SUV-Fahrzeuge kommen an den Fuhrparkrändern vor mit Anteilen von bis zu etwa fünf Prozent. Darin sind dann stark vertreten die Produkte deutscher Fahrzeughersteller, im besonderen vorweg die X-Baureihen von BMW, aber auch der Audi Q7 und der VW Touareg. An Importfabrikaten wurden wiederholt der Volvo XC 90, der Nissan X-Trail, aber auch schon der Peugeot 4007 genannt.

2. Wer darf in Ihrem Fuhrpark SUV fahren, warum ist aus Unternehmenssicht diesem Kreis der Firmenwagenfahrer SUV gestattet?

Recht unterschiedlich fielen die Motivationen für die Zulassung von SUV aus. Einerseits ist es schon der klassische Mitarbeiter-Motivationsgedanke, dann aber im Unternehmen beschränkt auf Hauptabteilungsleiter, Direktoren, Geschäftsführer oder Vorstand. Recht selten kommt es vor, dass die Car Policy allen Mitarbeitern den Zugriff auf den SUV erlaubt, dann meist gekoppelt mit einer speziellen Zuzahlungs-Regelung. Bei der TUI beispielsweise wird diese Gruppe von Fahrzeugen als durchaus passend zum Image eines Reisekonzerns empfunden.

Darüber hinaus kommt schon auch der zweckgebundene Einsatz von SUV vor. So meldete DeTeFleetServices die ausschließliche Verwendung von SUV im betrieblichen Bereich bei speziellen Anforderungen wie etwa der Wartung entlegener Antennen-Standorte im Gebirge.

weiter auf Seite 64

BUSINESS CLASS - AUCH ZWISCHEN DEN TERMINEN.



DER NEUE VOLVO V70. GEMEINSAM MEHR BEWEGEN.

Volvo. for life



SEITDEM WIR 1953 MIT DEM KOMBI EINE VÖLLIG NEUE AUTOMOBILKLASSE BEGRÜNDET HABEN, WURDE DIESES FAHRZEUGKONZEPT VON UNS JAHR FÜR JAHR VERBESSERT UND WEITERENTWICKELT. DER NEUESTE VOLVO V70 BIETET IHNEN NICHT NUR ELEGANTES SKANDINAVISCHES DESIGN IN EINEM GROSSZÜGIG GESTALTETEN INNENRAUM, SONDERN NATÜRLICH AUCH HOCHWERTIGE MATERIALIEN, EINE UMFANGREICHE MOTOREN-PALETTE UND HERAUSRAGENDE VOLVO SICHERHEITSSYSTEME. DAMIT IHR LEBEN UND IHRE GESCHÄFTE NOCH ANGENEHMER UND RUNDER LAUFEN. DER NEUE VOLVO V70 AB **26.680,67 EUR ZZGL. MWST. (UNVERBINDLICHE PREISEMPFEHLUNG)**. INTERESSIERT? RUFEN SIE UNS AN. VOLVO CAR GERMANY GMBH, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 93 93-200 ODER -201.

3. Aus welchen Motiven heraus wählt dieser Kreis der Firmenwagenfahrer den SUV aus?

Die Motive der Mitarbeiter für die Bestellung eines SUV sind ebenfalls vielschichtig und wesentlich persönliche. Statusgedanken spielen eine Rolle, Gewohnheiten und in Einzelfällen auch Hobbies (Hans-Joachim Schwandt für TUI: „Einzelne Personen sind Jäger.“). Gelegentlich wird die praktische Sitzhöhe im SUV ins Feld geführt oder das gute Kosten-/Nutzwert-Verhältnis in Verbindung mit einer internen Zuzahlungsregelung.

4. Gilt in Ihrem Unternehmen der SUV auch als Alternative zum herkömmlichen Kombi, oder stellt sich die Frage so nicht?

Unsisono wird das SUV noch nicht als Alternative zur klassischen Kombi-Limousine gesehen.

5. Erfahren Sie von Ihren Firmenwagenfahrern etwas darüber, dass sie ihren SUV gelegentlich auch im Gelände bewegen?

Dass die Dienstwagennutzer SUV auch im Gelände einsetzen, ist so gut wie nicht bekannt. Seitens der Arcandor AG wird speziell darauf verwiesen, dass es sich für das Unternehmen gerade auch wegen der Geländegängigkeit verbieten würde, solche Modelle in die Dienstwagenordnung aufzunehmen, weil durch Geländeeinsätze der Fahrzeuge Folgekosten für das Unternehmen vorprogrammiert seien.

Die Antworten zeigen allerdings auch, dass diese Fahrzeugkategorie im Firmenkundengeschäft noch stark polarisiert. Es gibt etliche Car Policies, in denen SUV ausdrücklich ausgeschlossen sind. „Das deckt sich auch mit meiner persönlichen Auffassung,“ erklärt beispielsweise Michael König, Fuhrparkmanager bei Sharp Electronics, „dass solche Fahrzeuge neben dem erhöhten Gefährdungspotenzial gegenüber Fußgängern und Radfahrern im Vergleich zu Limousinen und Kombis auch noch unökonomisch und unökologisch sind.“

„Bei uns stehen die SUV in der Kritik“, pflichtet Christian Scholz für Kloepferholz bei. „Durch das höhere Gewicht und den höheren Luftwiderstand haben die SUV einen höheren Verbrauch als Limousinen und Kombis mit vergleichbaren Fahrleistungen. Daher sind in unserem Fuhrpark SUV bis auf weiteres nicht vorgesehen.“



Die Mercedes M-Klasse gehört ebenfalls zu den stärker vertretenen Produkten im Firmenkundengeschäft. (o.)

Der Volvo XC 90 zählt zu den am häufigsten geordneten Importfabrikaten (u.)

„Geländeeinsätze sind so gut wie nicht bekannt“: Der BMW X3 des Marktführers im Flottengeschäft (ganz u.)



Jetzt
nachrüsten und
330 €
Steuern sparen.



Würde man zweitklassige Dieselpartikelfilter nur immer so schnell erkennen.

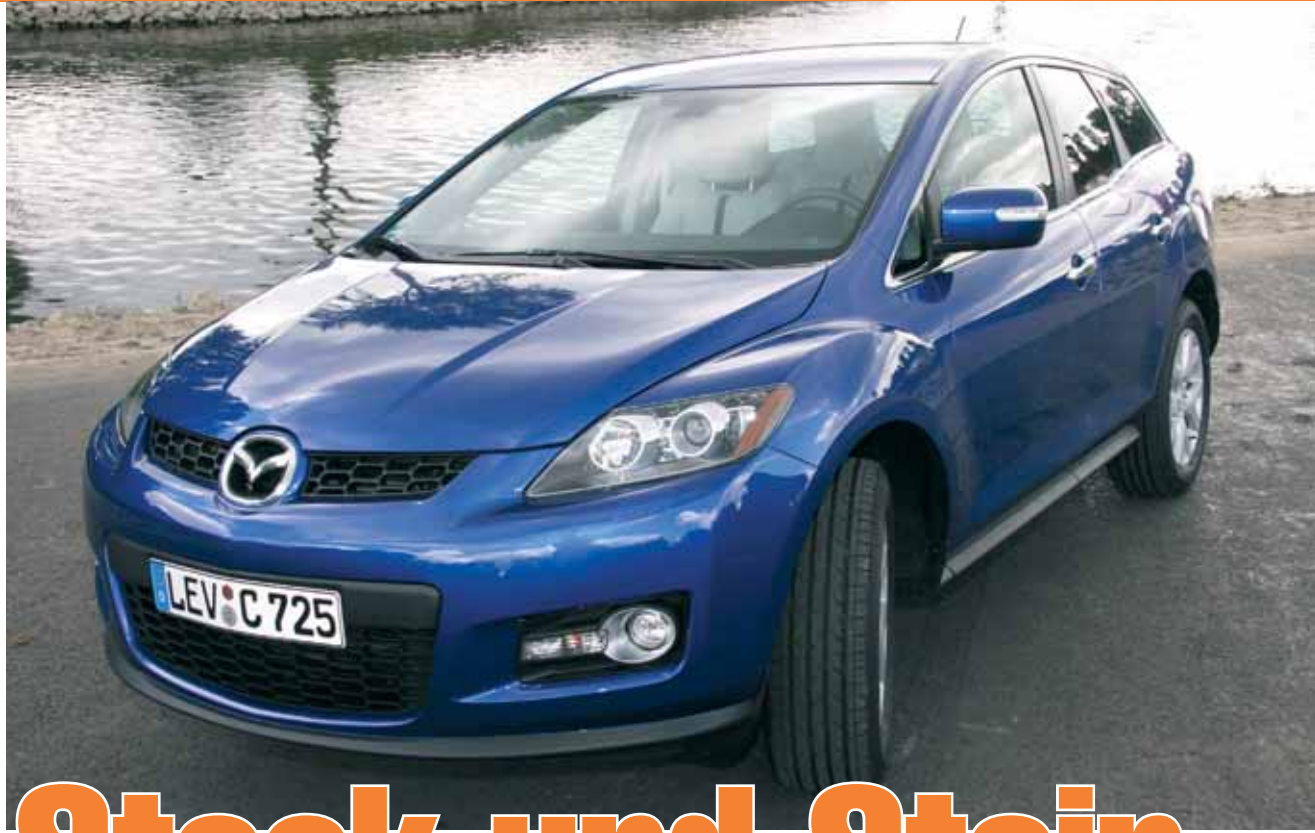
**Besser gleich Original Dieselpartikelfilter von Volkswagen.
Damit Ihr Volkswagen ein Volkswagen bleibt.**

Ein Feinstaubfilter sollte vor allem eines perfekt können: Feinstaub filtern. Bei Ihrem Volkswagen Service bekommen Sie deshalb einen erstklassigen Dieselpartikelfilter, der genau auf Ihren Volkswagen abgestimmt ist. Und der seinen Job so viel besser macht als viele Nicht-Originalteile, dass sogar die Deutsche Umwelthilfe (DUH) nach einem Test überzeugt war.* Denn Volkswagen Original Partikelfilter reduzieren den Partikelaustritt um bis zu 70 % und bescheren Ihnen eine Steuerförderung von 330 Euro. Mehr über die Nachrüstmöglichkeiten Ihres Fahrzeuges erfahren Sie unter 0800-Volkswagen bzw. 0800-86 55 79 24 36 oder bei allen teilnehmenden Volkswagen Partnern.





Eine Symbiose zwischen Sportwagen und SUV will der Mazda CX-7 sein, der das europäische Modellprogramm der Japaner wieder mit einem geländegängigen Wagen bereichert. Ob das Crossover-Konzept stimmig ist, haben wir getestet.



Über Stock und Stein

Der CX-7 tritt die Nachfolge des Mazda Tribute an, wenngleich er auch kein reiner Offroader ist, sondern mit seiner sportlichen Komponente vor allem Fahrspaß auf dem Asphalt vermitteln will. Und die Symbiose zweier Fahrzeugkategorien wird gleich bei der ersten Betrachtung deutlich. Die seitliche Fensterfront verjüngt sich Richtung Heck und erzeugt zusammen mit dem abfallenden Dach und der in einem flachen Winkel stehenden Windschutzscheibe ein stromlinienförmiges Erscheinungsbild. Überhaupt ist das äußere Design eher auf Sportlichkeit getrimmt. Die „Gelände-Gene“ zeigen sich zunächst vor allem in einer Bodenfreiheit von 205 mm.

Nimmt man hinter dem Lenkrad Platz, sticht zunächst die bereits erwähnte üppig dimensionierte Windschutzscheibe ins Auge. Das Cockpit selbst präsentiert sich aufgeräumt und übersichtlich. Ohne, dass man in einer Flut von Schaltern und Knöpfen den Überblick verliert, lassen sich von hier Klimaautomatik, Bordcomputer und die Geschwindigkeits-Regelanlage bedienen. Was sich nicht bedienen lässt, ist das Navi, denn es ist selbst als optionales Ausstattungsmerkmal nicht zu haben. Auf die To-Do Liste sollte man bei der Modellpflege auch eine Rückfahrkamera setzen, denn die Sicht nach hinten ist durch die kleiner werdenden Fenster

stark eingeschränkt. Dagegen sind Raumangebot und Beinfreiheit, sowohl vorne als auch hinten, großzügig bemessen. Selbst Fahrer und Passagiere jenseits der 1,90 Meter können problemlos auf den qualitativ gut verarbeiteten und komfortablen Sitzen die Reise antreten. Und während die Beifahrer sich von dem optionalen Bose-Sound-System (781 Euro netto) berieseln lassen können, geben der Mann (oder die Frau) hinter dem Lenkrad sich dem Fahrerlebnis hin. Dies wird bestimmt durch eine direkte Lenkung und die straffe Federung. Zusammen mit dem durchzugstarken Antrieb vermittelt der Nippon-Wagen sportlichen Fahrspaß. Auch die Sechsgang-Schaltung trägt mit kurzen Schaltwegen ihr Scherflein dazu bei. So angesteuert, schiebt der 2.3 I MZR DISI Motor (191 kW/260 PS) den flotten Mazda mittels Allradantrieb mit aktiver Drehmomentverteilung über die Straße. Abhängig von der Fahrsituation wird dabei die Leistung zwischen den beiden Achsen verteilt. Im Normalbetrieb liegt diese zu 100% auf der Vorderachse, im Gelände kann die Power bis zu 50% auf die Hinterachse transferiert werden.

Den Sprint auf 100km/h schafft der Wagen in 8 Sekunden und verbraucht im Durchschnitt laut Hersteller 10,2 Liter. Für Fahrer mit Tankstellen-Phobie steht ab Ende 2008 ein Diesel bereit,

der europäische Markt kann seit September auf den Benziner zurückgreifen.

Der Kofferraum fasst zwischen 455 und 1.348 Litern, die maximale Zuladung beträgt 575 kg. Für einen Nettopreis von 26.720 Euro gibt es die Basisversion. Wer es gediegener möchte, investiert 3.030 Euro mehr und bekommt dafür die Expression-Variante mit Sitzheizung, elektrisch verstellbarem Fahrersitz, Xenonleuchten sowie Regen- und Lichtsensoren.

Doch unabhängig davon, für welche Version sich der Käufer entscheidet, eine gelungene Synthese aus Sportlichkeit und SUV-Feeling bekommt er allemal. Das Konzept des CX-7 kann überzeugen. Mazda ist damit wieder im Reigen der Hersteller von straßentauglichen Geländewagen vertreten und kann mit dem Einstandsmodell durchaus punkten.

Auch von hinten wirkt der Mazda sehr massiv (li.o.)

Nicht nur in den schwarzen Streifen auf den Sitzen zeigt sich das durchdachte Design (u.li.)

Klappt man die Rücksitzbank ganz um, fasst der Kofferraum bis zu 1.348 Liter (u.re)



Mazda CX-7

Motor / Hubraum in ccm:	4Zyl.-Otto/ 2.261
kW/PS bei U/min:	191/260 / 5.500
Drehmoment bei U/min:	380 Nm bei 3.000
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 243 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,0 / 210
EU-Verbrauch / Reichweite:	10,2 L / 676 km
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	500-575/455-1.348
Typklasse HP / VK / TK:	23 / 27 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	50 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	26.722 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	820,76 / 0,33

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

Der Einsatzbereich leichtes Gelände lässt sich mit Straßen- oder All-Terrain-Reifen bewältigen



Reifen ist nicht gleich Reifen

Welche SUV-Reifen sind bei welchem Einsatzzweck empfehlenswert?



Der jüngste ADAC-Reifentest hat es bewiesen: SUV-Reifen ist nicht gleich SUV-Reifen. Trotz Allradantrieb macht es schon einen Unterschied, ob Sommerreifen, Winterreifen, Straßen- oder Geländereifen montiert sind. Dabei warnt der ADAC, sich nicht auf ein M+S-Zeichen auf der Reifenflanke zu verlassen, das sich auch auf reinen Gelände- oder typischen Sommerreifen befindet. Dieses besagt nur, dass M+S-Reifen gröbere und weiter voneinander entfernte Profiltollen haben als normale Reifen, und bezieht sich nicht einmal auf die Gummimischung. Das M+S-Logo ist gesetzlich nicht geschützt, jeder Reifenhersteller kann entscheiden, welche Reifen es erhalten sollen.

Das Schneeflockensymbol umrandet vom stilisierten Gebirge mit drei Spitzen („Snowflake on the mountain“) wird auf Basis eines Tests vergeben. Ein mit einem Schneeflockensymbol ausgezeichnete Reifen befindet sich in der Regel im oberen Drittel der Leistungsfähigkeit von Winterreifen, wie Zeitschriftentests immer wieder belegen. Richtige Winterreifen sind übrigens an den feinen zickzack-förmig angeordneten Lamellen auf der Lauffläche erkennbar. Die Gummimischung ist weicher ausgelegt.

Der ADAC-Test hat gezeigt: auf schneebedeckter Fahrbahn versagten Sommerreifen am SUV völlig, Kurven bergauf waren nur bei geringer Geschwindigkeit zu meistern, der Bremsweg war fast doppelt so lang wie mit Winterreifen, und bergab war das Fahrzeug nicht mehr lenkbar. Ergo: auch auf ein allradbetriebenes SUV gehören im Winter echte Winterreifen. Zumindest, wenn der Einsatzzweck hauptsächlich Straßen und Asphalt betrifft. Im Gelände wiederum,

Marktübersicht SUV-Reifen / Einsatzzwecke

Marke	Straße High Performance	Straße Standard	Gelände leicht	Gelände schwer
BF Goodrich	-	Macadam T/A Radial Long Trail	All Terrain Mud Terrain	-
Bridgestone	Dueler Highway Performance Dueler H-P Sport RFT (Runflat) -	Dueler H-P 680 Dueler H-L 683 Dueler H-T 689 – 682	Dueler A-T 683 -	Dueler M-T - -
Conti	SportContact ContiContact LHP (Runflat)	CrossContact UHP 4x4 Contact	CrossContact LX Trac SUV	CrossContact AT
Dunlop	Grandtrek PT/ST SP Sport	Grandtrek TG	Grandtrek AT/SJ	Grandtrek MT/TG/SJ SP44J
Fulda	-	4x4 Road Tramp 4x4	Multitrac Tramp 4x4	Tramp 4x4 Trac Tramp 4x4 Tour
Goodyear	-	Eagle F1	Wrangler AT/R	Wrangler MT/R
Hankook	Dynapro HP	Ventus ST	Dynamic MT	-
Kumho	-	Ecsta STX Road Venture ST	Solus Radial Road Venture AT	Road Venture MT
Matador	-		MP 71 Izzarda	MP 75 Wissentta
Michelin	Latitude Sport	4x4 Synchrone Diamaris	4x4 A/T	4x4 O/R -
Nokian	-	NRVI SUV	-	-
Pirelli	PZero Rosso	Scorpion Zero	Scorpion Mud	-
Toyo	Proxes S/T	Open Country A/T	Open Country H/T	Open Country M/T
Uniroyal	-	Ralley 4x4 Street	-	-
Vredestein	Ultrac SUV Essential	-	-	-
Yokohama	Advan S.T. AVS S/T	Geolandar A/T (-S) Geolandar H/T (-S)	-	Geolandar M/T

erfahren wir von Continental, eignen sich All-Terrain-Reifen eher, denn für die weiche Wintermischung sowie die filigrane Rillenstruktur wären scharfe Steine und spitze Äste schädlich. Empfehlenswert wären bei regelmäßigem Geländeeinsatz idealerweise drei Sätze Reifen: Sommerreifen, Winterreifen mit Schneeflockensymbol für die Straße, M+S-gekennzeichnete All-Terrain-Reifen fürs Gelände.

Der grundsätzliche Unterschied zu normalen Pkw-Reifen besteht darin, dass die SUV-Reifen für die schwereren Fahrzeuge, für extremere Belas-

tungen und verschiedene Oberflächenbeschaffenheiten entwickelt wurden. Die meisten Reifen für den Standard-Straßeneinsatz lassen sich ebenso in leichtem Gelände benutzen, die Hersteller geben schon mal in Prozent an, welche Fähigkeiten überwiegen. Der Matador Wisentta leistet mit 80 Prozent mehr in schwerem Gelände, zu 20 Prozent empfiehlt die slowakische Firma aus dem Continental Konzern den Straßeneinsatz.

Wer gelegentlich abseits befestigter Straßen unterwegs ist oder von dort auch einen Anhänger ziehen will, sollte auf High Performance Straßenrei-

Merkmal	Wirkung	Nutzen
Hoher Profilpositivanteil	Viel Kontaktfläche zum Asphalt	Gutes Fahrverhalten auf trockener Straße
Hoher Profilnegativanteil (Längsrillen)	Effektive Wasserverdrängung	Hohe Sicherheit bei Aqua-planing-Gefahr
Ausgeprägte Querprofilierung	Effektive Wasserverdrängung Ausbildung von vielen Makrogreifkanten Hohe Selbstreinigungskraft	Hohe Sicherheit bei Aqua-planing-Gefahr Traktion bei Nässe und im Gelände Traktion auf lehmigem Untergrund
Bis in die Schulter hineingezogenes Profil	Zusätzliche Greifkanten im oberen Seitenwandbereich	Sehr gute Traktion auf nachgiebigem Untergrund
Lamellen	Lamellen bilden Greifkanten und zerteilen dadurch den Wasserfilm	Traktion auf nasser Straße, bei vielen Lamellen auch auf Eis und Schnee
Variabler Pitch: untersch. Länge der Schulterblöcke in Umfangsrichtung	Gleichmäßige Verteilung des Blockaufschlaggeräusches über ein breiteres Frequenzspektrum mit geringeren Frequenzspitzen	Geringes Reifengeräusch

Quelle: Goodyear



<i>Straße Winter</i>	<i>Straße All Season</i>
<i>Winter Slalom</i>	-
<i>Blizzak DMZ 3</i> <i>Blizzak LM-25 4x4</i>	<i>Dueler A-T 694</i> - -
<i>CrossContact Winter</i> <i>4x4 WinterContact</i>	-
<i>WTM2/SP Winter Sport</i> <i>Grandtrek SP Winter Sport</i>	<i>Grandtrek Touring A/S</i> <i>SP Qualifier TG</i>
<i>Tramp 4x4 Yukon</i> -	-
<i>Ultra Grip SUV</i>	<i>Wrangler HP AW</i>
<i>Icebear W300</i>	<i>Dynapro AT</i>
<i>I'zen</i>	-
<i>MP91 Nordicca</i>	<i>MP 81 Conquerra</i>
<i>Latitude Alpin/HP</i>	-
<i>WR SUV</i>	-
<i>Scorpion Ice & Snow</i>	<i>Scorpion STR</i>
<i>Open Country W/T</i>	-
-	-
-	-
<i>Geolandar i/T+</i>	-

fen verzichten, denn Tests haben hier bewiesen, dass der Grip schlechter ist, als bei All-Terrain-Reifen. Entscheidend wird die Wahl des Reifens, wenn es um sein Bremsverhalten geht, besonders Nässe verlangt dem Profil einiges ab. Die einschlägigen Reifentests und auch die Beratung im qualifizierten Reifenhandel helfen natürlich im Einzelfall weiter.

Bei ausschließlicher Straßenperformance empfiehlt sich ein Reifen mit hohem Geschwindigkeitsindex (u.)



TOTAL PROFI CARD : Einfach. Schnell. Überall.

TOTAL	0,2 km
AVIA	23 km
WESTFALEN	45 km
TOTAL	66 km
TOTAL	84 km
AVIA	97 km
TOTAL	110 km
WESTFALEN	133 km
AVIA	156 km
TOTAL	171 km
TOTAL	198 km
AVIA	211 km
TOTAL	230 km



Ein Netz von über 2000 Stationen der Marken TOTAL, AVIA und Westfalen steht Ihnen jetzt flächendeckend zur Verfügung. TOTAL PROFI CARD steht für effizientes Flottenmanagement, volle Kostenkontrolle, bargeldlose Sicherheit, höchste Transparenz und umfassende Serviceleistungen. Suchen Sie nicht mehr weiter : TOTAL PROFI CARD ist die Lösung für Ihre Flotte.

Weitere Informationen und Ansprechpartner unter www.totalcards.de oder 030 20 27 87 22.



TOTAL

Gipfeltreffen

MAHAG-Talk am Nockherberg in München



Die Expertenrunde (v. l. n. r.): Ralph Ruckgaber (IBM), Helmut Pätz (Insight), Thorsten Krumm (Polizei Hamburg), Thorsten Klein (ehem. Innovex), Gerrit Reichert (Moderator), André Olivier (VW Group Fleet International), Dr. Werner Dory (Rechtsexperte) und Gerhard Künne (VW-Leasing)

Den Begriff „Champions League“ aus der Welt des Sports wählte Moderator Gerrit Reichert, um die Zusammenkunft einiger Experten zwecks Diskussion über das Fuhrparkmanagement zu umschreiben. Der „Talk am Nockherberg“ sollte interessante Informationen und Anregungen bieten.

Zur Podiumsdiskussion in München hatten sich der Leiter Konzerneinkauf Ralph Ruckgaber (IBM, 4.000 Fahrzeuge) sowie die Fuhrparkmanager Thorsten Krumm (Polizei Hamburg, 1.300 Fahrzeuge) und Thorsten Klein (ehemals Innovex) zur Verfügung gestellt. Als Rechtsexperte war Dr. Werner Dory angereist. Weitere Teilnehmer waren Helmut Pätz (Geschäftsführer der Fa. Insight), André Olivier (Leiter Vertrieb Group Fleet International) und Gerhard Künne (Leiter Fleet Service Management VW Leasing).

Organisator der Veranstaltung war die MAHAG Automobilhandel und Service GmbH & Co. KG mit Sitz in München. Das Unternehmen, hier vertreten durch Ingo Hinrichs, erwirtschaftet zwei Drittel seines Gesamtvolumens im Großkundengeschäft und bietet neben dem Mehrmarken-Automobilhandel eine umfangreiche Dienstleistungs-Palette für das Fuhrparkmanagement. Die angereisten Zuhörer, Entscheider und Multiplikatoren, repräsentierten meist kleinere und mittelständische Fuhrparkbetreiber, oder waren in anderer Form in das Thema involviert.

Zu Beginn der engagiert geführten Diskussion wurde dargelegt, dass bei vielen Unternehmen das Fuhrparkmanagement oft ein sekundäres Thema sei. Es herrschte Einigkeit darüber, dass es einen großen Unterschied zwischen reinem Fuhrparkeinkauf und wirklichem Fuhrparkmanagement gebe. Verschiedene Talkgäste verwiesen darauf, dass die Bedeutung des Fuhrparks innerhalb der Firma auch von dessen Größe abhängig sei. 70 Prozent der Fuhrparks bestünden aus weniger als 100 Fahrzeugen. Ralph Ruckgaber hob den Unterschied zwischen Fahrzeugbeschaffung und der Steuerung der Flotte hervor: „Man muss differenzieren zwischen Fuhrparkeinkauf und Fuhrparkmanagement“. Helmut Pätz erinnerte daran, dass viele Angestellte mit ihrer Aufgabe überfordert seien und nicht abschätzen könnten wie vielschichtig ihre Tätigkeit sei: „Fuhrparkmanagement ist einfach eine komplexe und gigantische Aufgabe.“

Viele der Verantwortlichen in den Betrieben seien sich oft gar nicht der Verantwortung bewusst, die sie übernommen hätten. Deshalb sei es wichtig, entweder eine spezielle Ausbildung zu absolvieren, oder sich ständig auf diesem Feld versierter Berater zu bedienen. Thorsten Krumm wies auf die Notwendigkeit einer Zertifizierung in diesem Bereich hin, denn nur ein qualifizierter Fuhrparkmanager sei wirklich den heutigen Anforderungen gewachsen.

Darüber hinaus mahnte die Runde an, dass jeder Fuhrparkmanager sich genau überlegen müsse

welche Bereiche er einem auswärtigen Dienstleister übertrage. Dabei würden oft auch Kompetenzen abgegeben, die nicht in fremde Hände gehörten. „Der Kunde wird von allem entfernt, aber er haftet“ warnte Dr. Werner Dory im Hinblick auf Full-Service Leasing.

Ein weiteres Thema der Talkrunde in der Münchener Traditionsgaststätte war die Führerscheinkontrolle. André Olivier betonte die Wichtigkeit der genauen Dokumentation dieser Kontrolle. Ein elektronisches Hilfsmittel könnten dabei RFID-Chips sein, auf denen alle relevanten Führerscheindaten gespeichert sind. Diese Chips von der Größe eines Daumennagels speichern Informationen und senden sie bei Bedarf über kurze Distanzen an ein geeignetes Kontrollgerät. Dort werden sie ausgelesen und, falls nötig, modifiziert. Dr. Werner Dory nannte genaue Zahlen: „Der Führerschein muss mindestens zweimal im Jahr überprüft werden. Und zwar das Original!“

Nachdem kurz von den Talkern erörtert wurde, was alles zum Leistungsspektrum einer Leasinggesellschaft gehört (beispielsweise Tankkarten, Schadensmanagement etc.), wurden auch Bedenken geäußert. Eine Leasinggesellschaft sei nur bedingt in der Lage, die Bedürfnisse und Anforderungen eines Unternehmens zu erkennen. „Eine Leasinggesellschaft soll den Fuhrparkmanager nicht ersetzen, sondern nur ergänzen“, relativierte Gerhard Künne die Vorbehalte.



Gerhard Künne: „Eine Leasinggesellschaft soll den Fuhrparkmanager nicht ersetzen, sondern nur ergänzen.“



Ralph Ruckgaber: „Man muss differenzieren zwischen Fuhrparkeinkauf und Fuhrparkmanagement.“



Dr. Werner Dory: „Der Kunde wird von allem entfernt, aber er haftet.“

Anschließend war das Stichwort „Großkundenleistungszentrum“ Gegenstand der Diskussion. Man war sich darüber einig, dass eine Betreuung von Anfang bis Ende mit umfangreichen Services stattfinden müsste. Nur so könne größtmögliche Transparenz und Kostenoptimierung erreicht werden. Um dies zu leisten müsse ein Großkundenleistungszentrum, so André Olivieri,

er, „alle Prozesse des Unternehmens kennen“. Es bestehe ein wesentlicher Unterschied zwischen nur ausliefernden Händlern und tatsächlich betreuenden Leistungszentren. Über das Thema der digitalen Rechnungsstellung fand die Talkrunde zu elektronischen Managementsystemen im Fuhrpark. Thorsten Krumm forderte eine Software, die die Kosten

eines Fahrzeugs in „Cent pro Kilometer“ ausrechne, um für größtmögliche Überschaubarkeit zu sorgen, und Thorsten Klein wünschte sich ergänzend auf den Kunden zugeschnittene Programme. Allerdings sei dabei auch eine gewisse Skepsis angebracht. „Viele von Leasinggesellschaften derzeit angebotene Tools sind Nebelkerzen“, warnte Helmut Pätz.

Der Grundstein unseres Erfolges ist die Qualität unserer Dienstleistung und die Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter. Als weltweit größter Autovermieter suchen wir Sie zur Unterstützung unseres Maintenance-Teams in unserer Hauptverwaltung in Eschborn als

Central Damage Appraiser (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Einleitung der erforderlichen Maßnahmen (Reparatur, Gutachten, Rückgabe) und Verfügung der Fahrzeuge nach Kostenoptimierungspunkten
- Verantwortung für die Reparaturkostenkalkulation über Audatex und Reparaturfreigabe
- Verantwortung für die Pflege der zentralen Datenbank zur Steuerung und Verwaltung aller Schäden im Bereich Body damage
- Bewertung der in die Datenbank eingestellten Unfallschäden nach vorgegebenen Kriterien auf Basis der abgeschlossenen Verträge
- Erteilung der Reparaturfreigabe
- Kontrolle der eingehenden Reparaturrechnungen hinsichtlich Preis, Leistung, Methode und Weiterleitung zur Zahlung
- Preisverhandlungen und Abschluss der Werkstattraumenverträge für neue Werkstätten. Überprüfung der Qualität (Preis/Leistung) nach Reparatur.
- Erstellung von monatlichen Auswertungen
- Tägliche Kontrolle der Standzeiten in den Stationen und Werkstätten
- Mitarbeit im Rahmen eines Projektes zur Optimierung der Arbeitsabläufe

Die Voraussetzungen:

- Ausbildung zum KFZ-Gutachter, KFZ-Meister oder technische Ausbildung im KFZ-Bereich
- Grundkenntnisse Audatex
- PC Kenntnisse (Excel, Access)
- Verhandlungssichere, kommunikative Persönlichkeit
- Gute Englischkenntnisse

Reizt Sie die Möglichkeit, eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem dynamischen und inter-nationalen Umfeld zu übernehmen, um den Erfolg der Nummer 1 in der Autovermietung mitzugestalten und weiter auszubauen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.hertz.de/karriere

www.hertz.de
www.hertztrucks.de
 Reservierungs-Hotline:
 0 18 05/33 35 35 (0,14 €/Min.
 aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG)



Besuch in Neuss: v.l. Velemir Zivaljic (AUTOonline), Bernd Franke und Julia Rose (beide FM)



Problemlös

Für die (steuer)rechtlich risikolose Flottenvermarktung direkt in das Ausland hat AUTOonline eine Lösung parat. Velemir Zivaljic, Leiter Flottenvermarktung bei AUTOonline, erläuterte uns das Konzept von AUTOonline Operations im Detail.

Der internationale, grenzüberschreitende Fahrzeughandel wird nun auch für deutsche Flottenkunden risikolos und verspricht den Fahrzeugverkäufern im Direktgeschäft noch höhere als die bereits bisher realisierten Restwerte. Diese Werte übertreffen bei professionellen Online-Fahrzeugbörsen seit Jahren die Erwartungen des Marktes, das gilt auch für bereits ausgesteuerte Flottenfahrzeuge.

In der AUTOonline Operations bündelt AUTOonline von nun an seine Services für den internationalen Markt. Vor allem mit einem großen Profinetzwerk von Händlern eröffnete AUTOonline der Flottenvermarktung neue Dimensionen. Mehr als dreizehn Niederlassungen gibt es mittlerweile weltweit, von Spanien über Polen, Griechenland bis in die Türkei weitere Portale in Mittel-, Süd- und Osteuropa stehen kurz vor der Realisierung.

Velemir Zivaljic, Leiter Flottenvermarktung bei AUTOonline, erklärt, welche Vorteile dem Flottenbetreiber zu Gute kommen: Mit AUTOonline Operations wird die internationale Vermarktung für Flottenverkäufer wie -käufer zum nationalen Geschäft, mit allen Sicherhei-

ten. Dabei übernimmt AUTOonline Operations das Flottenfahrzeug vom Verkäufer im eigenen Land, so dass der Fahrzeugverkauf für ihn steuerrechtlich ein rein deutscher Umsatz ist – frei von Dokumentationspflichten für die so genannte steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung, bei deren Nichteinhaltung dem Verkäufer die Mehrwertsteuerzahlung für das Fahrzeug droht. Dieses Risiko hielt viele Verkäufer bisher davon ab, ihre Flottenfahrzeuge über die Grenzen hinweg zu verkaufen. „Unsere Vertriebs-Experten vor Ort wissen genau, in welchen Ländern welche Fahrzeuge die besten Preise erzielen“, verdeutlicht Velemir Zivaljic, „und unser Team in Neuss bündelt für die Kunden alle Informationen, so dass sprachliche Hürden ausgeschlossen sind. Dem deutschen Verkäufer steht wie gewohnt ein Ansprechpartner aus dem AUTOonline Flottenteam zur Verfügung.“

Ob Dokumentationspflichten, Spedition, Grenztransfer, Zoll oder anderes – AUTOonline Operations übernimmt nicht nur die Aufgaben, die durch Verkauf und Transport des Fahrzeugs ins Ausland entstehen, sondern auch den Finanztransfer. In EU-Ländern wird in Euro, in an-

deren Ländern in der Währung des Verkäuferlandes gehandelt. Egal wohin das Fahrzeug auf die Reise geht, der Euro ist somit die Währung aller deutschen Flottenverkäufer.

„Der Handel über Landesgrenzen hinweg wird immer wichtiger. Mit AUTOonline Operations machen wir die Prozesse für den Flottenkunden sicherer und einfacher, damit er höhere Preise erzielen kann“, so Velemir Zivaljic. „Wir beraten den Fuhrparkleiter individuell, in welchen Märkten er seine Fahrzeuge anbieten kann. Entscheidet er sich für einen Verkauf im Ausland, fällt zusätzlich nur eine Gebühr von 99 Euro an, die erfahrungsgemäß durch den Mehrerlös deutlich kompensiert wird.“

Auch für das internationale Flottengeschäft gilt: AUTOonline bleibt wie bisher die neutrale Verkaufs- und Vermittlungsplattform für Kfz-Profis. 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr, sicher per Internet: nicht nur europaweit aufgestellte Firmen können nun bei AUTOonline mit einem einzigen Dienstleister ihre Flottenfahrzeuge rechtssicher in transparenten und risikolosen Prozessen – und mit Mehrertrag – international vermarkten.

AUTOonline Operations macht den grenzübergreifenden Fahrzeughandel sicherer

Wesentlich zu wissen: Wohin verkaufen sich Flottenfahrzeuge am besten?



Anfang Dezember erscheint die Neuauflage der Fuhrparkmanagement-Studie 2007 von dataforce. Befragt wurden rund 300 Fuhrparkleiter aus allen Fuhrparkgrößen-Klassen. Exklusiv erfahren Sie bei uns schon vorab zwei interessante Tendenzen.

Klare Trends

Leasing weiter auf Wachstumskurs

Zur Finanzierung ihrer Fuhrparks setzen die Fuhrparkentscheider verstärkt auf Leasing (Grafik1). Finanzleasing verzeichnete einen Anstieg in netto 7,7 Prozent der Fuhrparks, für Full-Service-Leasing entschieden sich netto sogar 25,4 Prozent der befragten Fuhrparkleiter als zunehmendes Finanzierungselement. Daran änderte offenbar auch die geplante verminderte Abzugsfähigkeit von Leasingraten bei der Gewerbesteuer nichts.

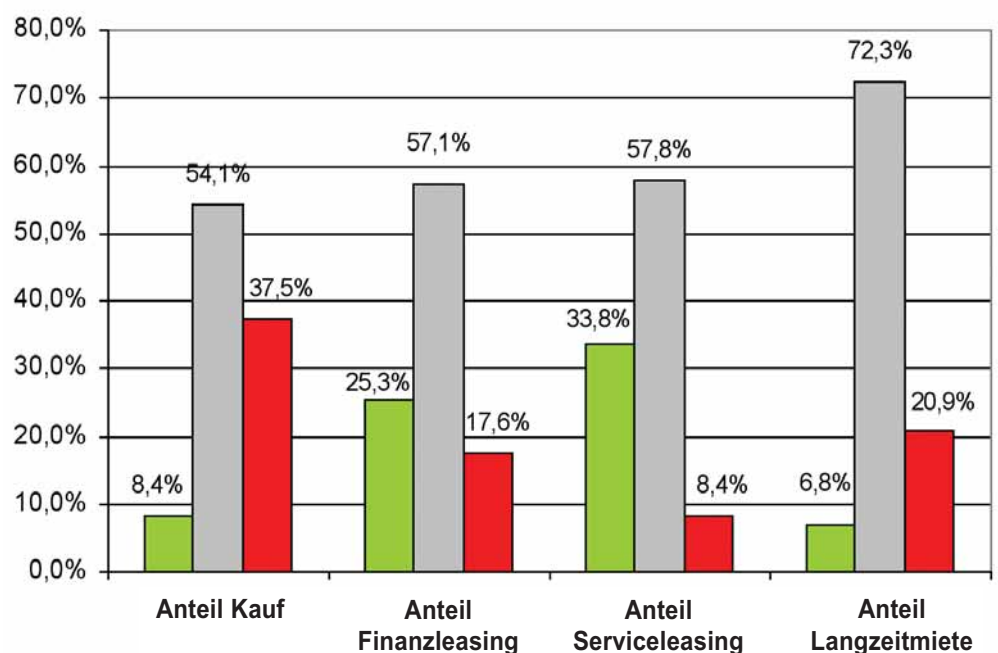
Deutlicher Verlierer in der Fahrzeugfinanzierung ist der direkte Kauf der Flottenfahrzeuge. Das hängt sicher mit der Finanzkraft der Unternehmen zusammen, aber auch mit den bilanziellen Vorschriften und Abschreibungsmöglichkeiten von Dienstfahrzeugen. Die Langzeitmiete verzeichnete ebenfalls stark rückläufige Tendenzen, obwohl auch hier in der Regel ein „Rundum-Sorglos-Paket“ integriert ist. Der geringere Verwaltungsaufwand gerade bei Full-Service-Leasing sowie die Möglichkeit, Leasing-Förderungen der Hersteller mitnehmen zu können, schien jedoch mehr zu überzeugen.

Die Flotte wird grün

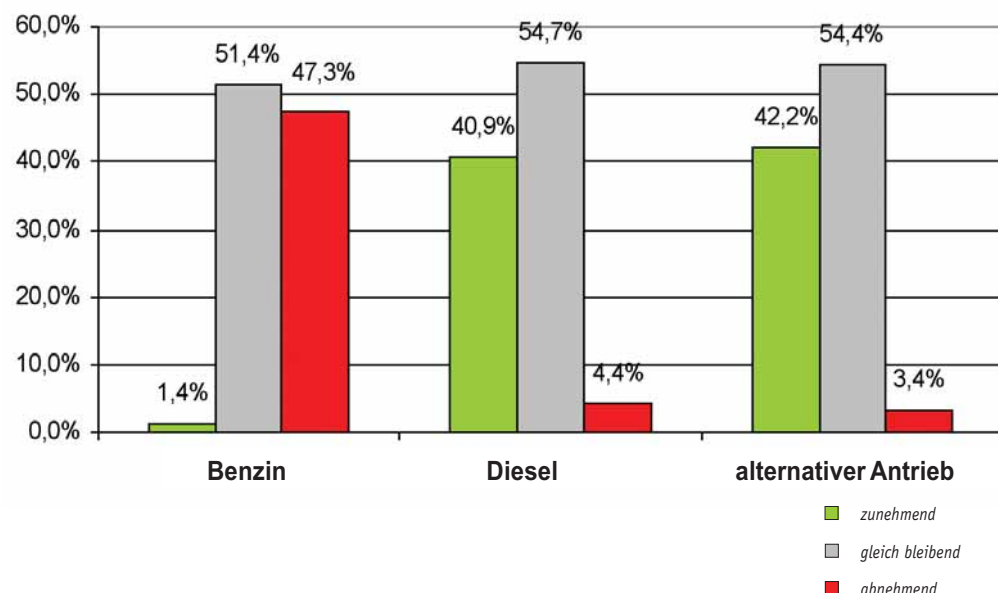
Alternative Antriebe liegen aktuell im Trend, das zeigt Grafik 2 überdeutlich. Satte 42,2 Prozent der Fuhrparkleiter wollen verstärkt alternativ getriebene Fahrzeuge in ihre Flotten einbinden. Dabei mögen Image-Faktoren für die Öffentlichkeitsarbeit nach innen und außen ebenso eine Rolle spielen wie die Möglichkeit, schlicht Kosten zu sparen. Nach dem weiteren Ausbau des Erdgas-Tankstellennetzes in den letzten Jahren entwickelt sich Erdgas gerade für mittlere Reichweiten zur echten Alternative, im überwiegenden Stadtverkehr entfaltet der Hybridantrieb seinen besten Wirkungsgrad. Da passte dieses Jahr die „grüne IAA“ hervorragend ins Bild, auch wenn zahlreiche Innovationen derzeit noch nicht bestellbar sind.

Aber auch der Diesel liegt nach wie vor im Trend, mit 40,9 Prozent der Fuhrparkleiter tendieren fast ebenso viele verstärkt zu diesem Kraftstoff wie zu alternativen Antrieben. All dies geht klar zu Lasten der Benzinler, hier planen nur 1,4 Prozent der Fuhrparkleiter eine Ausweitung der Bestände.

Grafik 1: Veränderungstendenz in der Fahrzeugfinanzierung



Grafik 2: Veränderungstendenz in der Antriebsart



Quelle: Dataforce

Im zweiten Teil unserer in Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke erstellten Übersicht der restwertstabilsten Fahrzeuge widmen wir uns der Unteren Mittelklasse, den Kleinwagen und Minis. Alle Werte beziehen sich auf drei Jahre Laufzeit mit 40.000 Kilometern p.a.

Hierzu wurde der F-SAX von EurotaxSchwacke auf die Gegebenheiten im Fuhrpark angepasst, um zahlreiche Modelle erweitert und mit den aktuellen Zahlen aus dem Oktober gerechnet. Ganz klar ist: Das restwertstabilste Fahrzeug ist in den TCO, den Total-Cost-of-Ownership, nicht immer auch das preisgünstigste. Hier spielen auch Faktoren wie absoluter Kaufpreis, Kraftstoff-Konsum, Versicherungseinstufung, Wartungs- und Reifenkosten wesentlich mit eine Rolle. Aber die restwertstabilsten Fahrzeuge sind erfahrungsgemäß im Ranking der TCO meistens auch weit vorne mit dabei. Denn der absolute Wertverlust ist nun einmal der größte Kostenblock in den TCO.

Untere Mittelklasse

Klarer Restwert-Sieger in der Unteren Mittelklasse ist der Audi A3 Sportback. Mit 51,3% Restwert nach drei Jahren liegt er über 5 Prozentpunkte vor dem zweitplatzierten Konzernbruder VW Golf Variant – der absolut betrachtet über die Gesamtlaufzeit aber trotzdem noch 1.178 Euro weniger Geld kostet. Günstiger ist da nur noch ein weiterer Konzernkollege: Der Skoda Fabia Kombi, der trotz des mit 30,9 Prozent deutlich geringeren Restwertes nochmals 745 Euro günstiger ist. Nicht zuletzt dank deutlich niedrigerem Listenpreis, der zusätzlich für einen moderateren Steueransatz beim geldwerten Vorteil sorgt. Die Streuung ist in dieser Klasse riesig: Das teuerste Fahrzeug verursacht in drei Jahren mit 14.078 Euro durch den reinen Wertverlust immerhin 41 Prozent mehr Kosten als der Günstigste, der mit 9.970 Euro auskommt – ein Unterschied von immerhin 4.108 Euro pro Auto!

Kleinwagen

Prozentual gesehen sind die Unterschiede bei den Kleinwagen noch höher als in der Unteren Mittelklasse: Hier liegt der teuerste Wagen gar knapp 47 Prozent über den Kosten des preisgünstigsten; absolut liegt der Unterschied bei 3.330 Euro. Knapper Sieger nach Restwerten ist der Skoda Fabia, dicht gefolgt von Opel Corsa und Mazda 2, der auch den niedrigsten absoluten Wertverlust vorweisen kann.

Mini

In der Klasse der Minis gibt es prozentual gesehen die größten Unterschiede: Rund 53 Prozent oder 2.991 Euro zusätzlicher Wertverlust in drei Jahren liegen preisgünstigster und teuerster Mini auseinander. Hier verursacht das restwertstabilste Fahrzeug, der SMART fortwo, auch endlich einmal den niedrigsten absoluten Wertverlust, und auch der zweitplatzierte VW Fox liegt bei dem absoluten Wertverlust auf Platz zwei.

Rest

sortiert nach Restwerten in Prozent, Stand: Oktober 2007

Marke	Name
MINIS	
SMART	smart fortwo coupe pure Manuelles Getriebe
VW	Fox 1.2 Limousine Manuelles Getriebe
TOYOTA	Aygo Limousine Manuelles Getriebe
RENAULT	Twingo 1.2 Authentique Limousine Manuelles Getriebe
PEUGEOT	107 70 Petit Filou Limousine Manuelles Getriebe
OPEL	Agila 1.0 12V Kombi Manuelles Getriebe
FIAT	Panda 1.2 Dynamic Kombi Manuelles Getriebe
CITROËN	C1 1.0 Advance Limousine Manuelles Getriebe
DAIHATSU	Cuore 1.0 Plus Limousine Manuelles Getriebe
FORD	Ka Fun X Limousine Manuelles Getriebe
CHEVROLET	Matiz 1.0 SE kombi Manuelles Getriebe
HYUNDAI	Atos 1.1 Kombi Manuelles Getriebe
LANCIA	Y 1.2 8v Limousine Manuelles Getriebe
KIA	Picanto 1.1 LX Limousine Manuelles Getriebe
Kleinwagen	
SKODA	Fabia 1.4 TDI PD Limousine Manuelles Getriebe
OPEL	Corsa 1.3 CDTI Limousine Manuelles Getriebe
MAZDA	2 1.3 Impuls Limousine Manuelles Getriebe
TOYOTA	Yaris 1.4 D-4D Luna Limousine Manuelles Getriebe
VW	Polo 1.4 TDI Comfortline Limousine Manuelles Getriebe
NISSAN	Micra 1.5 dCi visia Limousine Manuelles Getriebe
RENAULT	Clio 1.5 dCi Authentique Limousine Manuelles Getriebe
FORD	Fusion 1.6 TDCi Ambiente Limousine Manuelles Getriebe
FORD	Fiesta 1.4 TDCi Ambiente Limousine Manuelles Getriebe
FIAT	Grande Punto 1.3 Multijet 16V Dynamic Limousine M.Getr.
PEUGEOT	206 HDi eco 70 Petit Filou Limousine Manuelles Getriebe
SEAT	Ibiza 1.4 TDI Reference Limousine Manuelles Getriebe
HONDA	Jazz 1.4 LS Limousine Manuelles Getriebe
MITSUBISHI	Colt CZ3 1.5 DI-D Limousine Manuelles Getriebe
HYUNDAI	Getz 1.5 CRDi VGT GLS Limousine Manuelles Getriebe
CITROËN	C3 1.4 HDi Advance Limousine Manuelles Getriebe
KIA	Picanto 1.1 CRDi LX Limousine Manuelles Getriebe
UNTERE MITTELKLASSE	
AUDI	A3 1.9 TDI Sportback DPF Ambiente Kombi Manuelles Getr.
VW	Golf Variant 1.9 TDI Trendline Kombi Manuelles Getriebe
OPEL	Astra 1.7 CDTI DPF Catch me now Kombi Man. Getriebe
RENAULT	Megane1.5 dCi FAP Grandtour Authentique Kombi M.Getr.
PEUGEOT	307 HDi SW 110 Tendance Kombi Manuelles Getriebe
TOYOTA	Corolla Verso 2.2 D-4D Luna Kombi Manuelles Getriebe
KIA	Carens CRDi DPF EX Kombi Manuelles Getriebe
FORD	Focus Turnier 1.6 TDCi DPF Ambiente Kombi Man. Getr.
SKODA	Fabia 1.9 TDI Combi Ambiente Manuelles Getriebe
FIAT	Stilo Multi Wagon 1.9 JTD Multijet 8V Active Kombi M.Getr.



Der Audi A3 Sportback ist in der Unteren Mittelklasse mit deutlichem Abstand Klassensieger.

wert-Könige II

ccm	PS	kW	Türen	Listenpreis in Euro	Sonderausstattung in Euro	Gesamtpreis netto in Euro	Restwert in Prozent	Restwert absolut	Wertverlust in Prozent	Wertverlust in Euro
999	61	45	2	7.974,79	1.036,72	9.011,51	36,8	3.319,33	63,2	5.692,18
1.198	55	40	3	7.962,18	1.035,08	8.997,26	35,0	3.151,26	65,0	5.846,00
998	68	50	5	8.193,28	1.065,13	9.258,41	32,2	2.983,19	67,8	6.275,22
1.149	58	43	3	7.773,11	1.010,50	8.783,61	31,6	2.773,11	68,4	6.010,50
998	68	50	5	8.487,39	1.103,36	9.590,75	27,6	2.647,06	72,4	6.943,69
998	60	44	5	8.801,72	1.144,22	9.945,94	25,3	2.521,01	74,7	7.424,93
1.242	60	44	5	8.613,45	1.119,75	9.733,20	24,6	2.394,96	75,4	7.338,24
998	68	50	5	7.890,76	1.025,80	8.916,56	24,5	2.184,87	75,5	6.731,69
989	58	43	5	7.184,87	934,03	8.118,90	24,3	1.974,79	75,7	6.144,11
1.299	70	51	3	9.432,77	1.226,26	10.659,03	23,3	2.478,99	76,7	8.180,04
995	67	49	5	8.478,99	1.102,27	9.581,26	20,6	1.974,79	79,4	7.606,47
1.086	63	46	5	7.781,51	1.011,60	8.793,11	20,5	1.806,72	79,5	6.986,39
1.242	60	44	3	9.655,46	1.255,21	10.910,67	20,4	2.226,89	79,6	8.683,78
1.086	65	48	5	7.672,27	997,39	8.669,66	17,9	1.554,62	82,1	7.115,04
1.422	70	51	5	10.747,90	1.397,23	12.145,13	41,9	4.809,47	58,1	7.335,66
1.248	75	55	3	11.504,20	1.495,55	12.999,75	40,1	5.210,08	59,9	7.789,67
1.349	75	55	5	10.042,02	1.305,46	11.347,48	37,0	4.201,68	63,0	7.145,80
1.364	90	66	3	12.680,67	1.648,49	14.329,16	36,1	5.168,07	63,9	9.161,09
1.422	70	51	3	12.878,15	1.674,16	14.552,31	35,2	5.126,05	64,8	9.426,26
1.461	86	63	3	10.831,93	1.408,15	12.240,08	34,3	4.201,68	65,7	8.038,40
1.461	68	50	3	11.176,47	1.452,94	12.629,41	33,9	4.285,71	66,1	8.343,70
1.560	90	66	5	13.424,37	1.745,17	15.169,54	33,2	5.042,02	66,8	10.127,52
1.399	68	50	3	11.189,08	1.454,58	12.643,66	32,6	4.117,65	67,4	8.526,01
1.248	75	55	3	12.453,78	1.618,99	14.072,77	31,3	4.411,76	68,7	9.661,01
1.398	68	50	3	10.504,20	1.365,55	11.869,75	29,7	3.529,41	70,3	8.340,34
1.422	70	51	3	11.840,34	1.539,24	13.379,58	29,5	3.949,58	70,5	9.430,00
1.339	83	61	5	12.747,90	1.657,23	14.405,13	28,6	4.117,65	71,4	10.287,48
1.493	68	50	3	10.747,90	1.397,23	12.145,13	28,0	3.403,36	72,0	8.741,77
1.493	88	65	3	12.344,54	1.604,79	13.949,33	26,8	3.739,50	73,2	10.209,83
1.398	68	50	5	12.058,82	1.567,65	13.626,47	23,1	3.151,26	76,9	10.475,21
1.120	75	55	5	9.239,50	1.201,13	10.440,63	19,7	2.058,82	80,3	8.381,81
1.896	105	77	5	20.966,39	2.725,63	23.692,02	51,3	11.798,62	48,7	11.893,40
1.896	105	77	5	17.626,05	2.291,39	19.917,44	46,2	9.201,68	53,8	10.715,76
1.686	110	81	5	18.617,65	2.420,29	21.037,94	38,9	8.193,28	61,1	12.844,66
1.461	103	76	5	17.815,13	2.315,97	20.131,10	38,7	7.790,73	61,3	12.340,37
1.560	109	80	5	18.949,58	2.463,45	21.413,03	38,1	8.158,36	61,9	13.254,67
2.231	136	100	5	20.672,27	2.687,39	23.359,66	38,1	9.600,82	61,9	13.758,84
1.991	140	103	5	20.046,22	2.606,01	22.652,23	36,9	8.361,34	63,1	14.290,89
1.560	109	80	5	17.436,97	2.266,81	19.703,78	36,3	7.142,86	63,7	12.560,92
1.896	100	74	5	12.764,71	1.659,41	14.424,12	30,9	4.453,78	69,1	9.970,34
1.910	120	88	5	17.647,06	2.294,12	19.941,18	29,4	5.862,70	70,6	14.078,48

Überwiegend um Einsparpotenziale im Flottenmanagement ging es auf dem ersten Strategieforum der FleetCompany und des TÜV Süd. Wir berichten exklusiv von der Veranstaltung.



Kosten im

Zwar ist die Zahl der Stellschrauben, an denen die Fuhrparkverantwortlichen drehen können, um Kosten in der Flotte einzusparen, endlich. Dennoch verändern sich die Voraussetzungen ständig und auch kurzfristig, so dass stetig überprüft werden sollte, ob nicht doch wieder an der einen oder anderen Stelle Sparpotenzial vorliegt. Das zeigten die Experten-Vorträge auf, die während des ersten Strategieforums „Flottenmanagement“ der FleetCompany und des TÜV Süd an dessen Münchner Hauptsitz gehalten wurden.

Rund 100 interessierte Gäste, die meisten von ihnen Fuhrparkentscheider, wohnten den Vorträgen bei und konnten in den Pausen die Fortschritte der Fahrzeugaufbereitung eines Flottenrückläufers durch die Profis des Auto-pflege-zentrums APZ unter der erfahrenen Leitung von Peter Klingenmeier verfolgen. Diese unterstrichen eindrucksvoll die Einsparmöglichkeiten unter anderem durch Smart-Repair-Techniken, welche sich laut Kurt Deppert, Geschäftsleitung TÜV Süd Auto Plus, durchschnittlich pro Fahrzeug auf rund 1.100 Euro belaufen.

Die Kostenkontrolle während der Laufzeit ist grundsätzlich ein wesentliches Instrument, um erklärbare, aber auch unerklärliche Effekte von Kostensteigerungen herauszuarbeiten. Oftmals befördert dies unnötige Kosten zu Tage, beispielsweise vermeintliche „Nebenkosten“, die die Nutzer in Eigenregie beim Fahrzeug verursachen, wenn sie beispielsweise einen Urlaubs-Check veranlassen, Kleiderbügel ummontieren lassen, verkratzte Navi-DVD ersetzen, den falschen Kraftstoff tanken, und das alles auf Firmenkosten. Thilo von Ulmenstein, Geschäftsführer der FleetCompany, regt an, solche Kosten an den verantwortlichen Mitarbeiter weiterzubelasten.

Referenten

Leasing-Nebenkosten:

Roland Vogt (FleetCompany, roland.vogt@fleetcompany.com), Kurt Deppert (TÜV SÜD Auto Plus, kurt.deppert@tuev-sued.de), Peter Klingenmeier (Autopflegezentrum, peter-klingenmeier@apz-online.de)

Versicherungskonzepte:

Manfred Weikert (AON Jauch & Hübener, manfred_weikert@aon-jh.de)

Halterpflichten: Markus Hoge (TÜV SÜD Auto Service GmbH, markus.hoge@tuev-sued.de)

Flottencontrolling:

Thilo von Ulmenstein (FleetCompany, thilo.von.ulmenstein@fleetcompany.de)

Prozesse und Sicherheitssysteme:

Mario Lingen (Aral AG, mario.lingen@aral.com)

Ressourcenschonendes Fahrverhalten/GreenFleet:

Roland Vogt (FleetCompany)

Im gesamten Flottenfahrzeugleben lassen sich die Kosten optimieren. Sei es vorneweg durch die Gestaltung einer nutzerindividuellen Car Policy, sei es durch die Einschaltung eines Versicherungsmaklers zur Optimierung der Prämien beziehungsweise des Schadenmanagements, sei es überhaupt die fixen und laufenden Kosten aufzustellen, auszuwerten, mit dem Vorjahresquartal zu vergleichen und dadurch Handlungsempfehlungen zu erlangen. Ein wichtiges Stichwort brachte Manfred Weikert, National Practice Leader bei AON Jauch & Hübener: „Wer die Kosten nicht kennt, hat die Kosten nicht im Griff.“

Weitere unnötige Ausgaben lassen sich vermeiden, wenn durch Einhaltung der regelmäßigen UVV- (1x jährlich) sowie Führerscheinkontrollen (2x jährlich) Mängel oder Vergehen ausgeschlossen werden können, die das Unternehmen und schlimmstenfalls auch den Fuhrparkleiter teuer zu stehen kommen können, weiß Markus Hoge, Key Account Manager bei der TÜV Auto Service.

Flottenmanagementtools erachtet Mario Lingen von der Aral AG als beste Möglichkeit zur zeitnahen und transparenten Kontrolle sämtlicher Fuhrpark-Vorgänge und zur schnellen Reaktionsfähigkeit. „Sie wollen ja Manager und nicht bloß Verwalter des Fuhrparks sein.“ Im Zuge der Digitalisierung können die Fuhrparkmanagement- und Leasinggesellschaften viele Online-Tools liefern, in diesem Zusammenhang sollte sich der Fuhrparkleiter auch bewusst sein, welche Reports er von ihnen benötigt.

Mit rund 25 Prozent nehmen die Mineralölkosten einen der größeren Posten innerhalb der Total Costs of Ownership ein – ein Ansatzpunkt, an dem man mit Unterstützung der Fahrer auch Einsparungen erreichen kann. Spritsparkurse helfen, nicht nur die Kraftstoffkosten zu senken, durch vorausschauendes, bewusstes Fahren sinken diese nachhaltig, zudem reduzieren



sich der Materialverschleiß und letztlich auch die Unfallschäden, referiert Roland Vogt, Geschäftsführer der FleetCompany. „Wichtig ist hierbei, die Fahrer motiviert zu halten, denn oft flaut das Interesse nach drei, vier Monaten wieder ab.“ Er empfiehlt einen Wettbewerb mit „Profis-unter-sich“ Stimmung und Belohnung. Mit dem Projekt GreenFleet (siehe auch S. 34) kann das Firmenimage zudem positiv unterstützt werden.

Zum Ende des klimaneutralen Seminartages – die CO₂-Emissionen der Teilnehmer verursacht durch ihre Anreise, so verkündete es Roland Vogt, Geschäftsführer der FleetCompany, werden durch Spenden an Klimaschutz-

Griff

projekte ausgeglichen – konnten die Teilnehmer das Ergebnis der Fahrzeugaufbereitung betrachten. Frei nach dem Motto „Wie Sie sehen, sehen Sie nichts“ stand ein gepflegter VW Touran dort, keine Spur des verbeulten, verkratzten, brandloch-versehrten Fahrzeugs von vor sieben Stunden. Der anfänglich geschätzte Minderwert von 1.700 Euro belief sich anschließend auf 0, die Kosten für die geschickten Reparatur- und Säuberungsmanöver auf etwa 600. Macht eine Einsparung von 1.100 Euro durch Aufbereitung und SmartRepair. Bei einem einzigen Fahrzeug. Der rege Zulauf dieser ersten Veranstaltung und auch die aktive Teilnahme der Besucher motiviert die Veranstalter zu einer Fortsetzung der Seminarreihe. Vielleicht in einer anderen Stadt – um auch festzustellen, ob es Zufall oder CO₂-Emissionvermeidung ganz im Sinne des Umweltschutzes war, dass das Gros der Interessenten aus dem süddeutschen Raum kam.



1. Der TÜV Süd und FleetCompany veranstaltete in München das erste Strategieforum „Flottenmanagement“
2. Roland Vogt (FleetCompany) referierte zu den Themen Leasing Nebenkosten und nachhaltig ressourcenschonendes Fahrverhalten
3. Nach getaner Arbeit ein Pläuschchen: v.l. Thilo von Ulmenstein (FleetCompany), Thomas Gerschkat (Sony Deutschland), Werner Skalec (FleetCompany), Julia Rose (FM)
4. Rene Freisberg (TÜV Hessen) fachsimpelt mit Peter Klingensmeier (APZ)
5. Thilo von Ulmenstein und René Liess standen Rede und Antwort zu den Dienstleistungen von FleetCompany
6. Bekannte trifft man überall: v.l. Reimund Clusen (Wollnikom), Mario Lingen (Aral), Bernd Franke (FM)
7. Ein Mitarbeiter vom APZ demonstriert geschickt, wie sich die Beule per SmartRepair aus der Fahrertür herausdrücken lässt
8. Mit etwa 100 Gästen war die Veranstaltung voll besetzt und ein voller Erfolg

Kostenoptimierung: Stichwortsammlung der Redner

- Car Policy nutzerindividuell, flexibel gestalten
- Fuhrparkgröße, Berechtigungen überprüfen
- Fahrzeugkonfiguratoren mit Car Policy-Vorgaben
- zu erwartende Leasinglaufzeit realitätsnah beim Fahrer ermitteln
- alternative Konditionen mit Leasinggeber (LG) vereinbaren wegen unterschiedlichen Restwerten
- Reparaturen nur bei Neufahrzeug oder Fahrzeug mit geringer Laufleistung beauftragen
- bei Rückgabe nur nachvollziehbare Schäden mit Unterschrift bestätigen, sonst Nachverhandlungen nicht mehr möglich
- Rückgaberegularien mit dem LG, Mängelkataloge und Abwertungstabellen für gesamte Flotte
- evtl. Rücknahmegutachten beauftragen, evtl. Kostenübernahme durch LG vereinbaren
- evtl. SmartRepair und Aufbereitung während der Laufzeit bzw. vor der Rückgabe
- Fleetmanagement-Tools nutzen, dadurch sind zeitnahe Reaktionen möglich
- Reportings: echte Auswertungen ermöglichen Handlungsempfehlungen und Transparenz
- Pauschale Full Service-Kosten oder Ist-Kosten? (20 % Einsparungen möglich)
- Schadensursachenanalyse
- Rechnungskontrolle (10 % Einsparungen möglich)
- Kommunikationsplattformen, aktueller Informationstransfer an die Fahrer
- Fahrsicherheitstrainings/Spritspartrainings zur Schadensenkung und zur Kraftstoffverbrauchsreduktion (10 % Einsparungen /Fahrer möglich)



Der Privat- und Geschäftsreiseverkehr mit Kraftfahrzeugen in alle Teile Europas umfasst inzwischen pro Jahr gut mehrere hundert Millionen Grenzübertritte. Dabei ereignen sich jährlich etwa 500.000 Verkehrsunfälle in Europa, an denen deutsche Verkehrsteilnehmer beteiligt sind.

Dienstwagenunfall im Ausland

Dass es bei einer Geschäftsreise mit dem Auto ins Ausland zu einem Unfall kommt, ist also im Prinzip nur eine rein statistische Frage. Unfälle mit Geschäftswagen, die sich im europäischen Ausland ereignen, können ohne weiteres nach Rückkehr von der Geschäfts- oder Urlaubsreise nach der 4. Kfz-Haftpflichtrichtlinie in Deutschland reguliert werden. Dennoch gibt es im Unterschied zu Unfällen auf innerdeutschen Straßen zahlreiche Besonderheiten zu beachten. Gemeinsam haben alle Unfälle mit Auslandsbezug lediglich, dass die Regulierung oftmals mit sehr viel Zeit und Ärger verbunden ist. Grund genug für das professionelle Fuhrparkmanagement, sich frühzeitig darüber zu informieren, was bei der Schadenregulierung von Auslandsunfällen im Allgemeinen zu beachten ist.

Bei Auslandsunfällen gilt grundsätzlich das ausländische Recht des Unfallorts

Bei Dienstwagenunfällen im Ausland gilt grundsätzlich das Verkehrs- und Schadenersatzrecht des Landes, in dem sich der Unfall ereignet hat. Nur dann, wenn beide Unfallgegner Deutsche sind, kann für einen Verkehrsunfall im Ausland ausnahmsweise deutsches Recht zur Anwendung kommen.

Seit Januar 2003 können Verkehrsunfallsschäden, die in einem anderen EU-Land eingetreten sind, nach der 4. Kfz-Haftpflichtrichtlinie zur Regulierung von Auslandsschäden in Deutschland abgewickelt werden. Bei einer Beteiligung von Fahrzeugen aus anderen EU-Staaten kann die Schadenregulierung auch über einen sogenannten Schadenregulierungsbeauftragten der gegnerischen Versicherung in Deutschland erfolgen. Der nach einem Unfall im Ausland zurückgekehrte Geschädigte wendet sich dazu zunächst an den Zentralruf der Autoversicherer in Deutschland. Unter der bundesweiten Servicenummer 0180-25 0 26 wird der direkte Kontakt zur Versicherung des Unfallgegners hergestellt oder der zuständige Schadenregulierungsbeauftragte des ausländischen Versicherers in Deutschland benannt. Allerdings muss auch dabei ausländisches Haftungs- und Verkehrsrecht zu Grunde gelegt werden.

Das Schadenersatzrecht ist jedoch in den verschiedenen europäischen Ländern überhaupt nicht einheitlich ausgestaltet. Bereits die Schadenersatzregelungen vieler westeuropäischer

Länder und die Umfänge dessen, was überhaupt als erstattungsfähiger Schaden angesehen werden kann, weichen teilweise ganz erheblich vom deutschen Recht ab. Grundsätzlich sind zwar auch nach den Rechtsordnungen der einzelnen EU-Mitgliedsstaaten Einbußen am Eigentum – mithin auch Schäden an Geschäftsfahrzeugen – ersatzfähig und müssen deshalb vom Schädiger ausgeglichen werden. Doch schon die Definition dessen, was eigentlich rechtlich unter einer solchen „Einbuße“ zu verstehen ist, wird von Land zu Land vollkommen unterschiedlich beurteilt. Insbesondere bei der Höhe der Reparaturkosten, der Erstattung von Nutzungsausfall und Wertminderung sowie hinsichtlich der Erstattungsfähigkeit von Anwaltskosten gibt es himmelweite Unterschiede. Erhebliche Unterschiede bestehen auch bei der Beurteilung der Ersatzfähigkeit von anderweitigen indirekten Schäden, wozu beispielsweise die Sachverständigenkosten gehören. Aus diesen Gründen dauert die Schadenabwicklung bei Auslandsunfällen oftmals deutlich länger als ein Jahr. Selbst bei ganz einfach gelagerten Sachverhalten mit einer unstreitigen Haftungslage kann die Regulierung auch unter günstigen Umständen schon einmal mindestens sechs bis acht Monate in Anspruch nehmen.

Wer im Ausland einen Unfall erleidet, muss sich also schon einmal darauf einstellen, dass er seinen Schaden nicht nach den recht großzügigen deutschen, sondern nach ausländischen Schadenersatzmaßstäben ersetzt bekommt. Mit anderen Worten: Es kann durchaus sein, dass man auf einem Teil des Schadens sitzen bleibt.

Praktische Barrieren bei der Unfallregulierung

Bei der Regulierung von Auslandsunfällen bestehen regelmäßig sprachliche Barrieren. Erfahrungsgemäß erschweren und verzögern solche Sprachbarrieren oftmals einen schnellen Schadenausgleich. Denn der Geschädigte muss bei Auslandsunfällen regelmäßig seine Ansprüche entweder selbst oder über einen (ausländischen) Rechtsanwalt bei der gegnerischen (ausländischen) Kfz-Haftpflichtversicherung geltend machen. Es kann hierbei aber durchaus vorkommen, dass ein in deutscher Sprache verfasstes Anspruchsschreiben entweder überhaupt nicht oder nur äußerst zögerlich bearbei-



tet wird. Vor diesem Hintergrund ist es unbedingt zu empfehlen, den Auslandsunfall in jedem Fall mit dem mehrsprachigen europäischen Unfallbericht ordentlich zu protokollieren. Bei Auslandsunfällen kann die Auswahl des richtigen Anspruchsgegners Probleme bereiten.

Wie findet man den richtigen Anspruchsgegner? Und wo – und vor allem wie – werden Schadenersatzansprüche dann „richtig“ angemeldet?

Allein aus diesem Grunde ist es von großer Bedeutung, noch an der Unfallstelle alle wichtigen Daten des Unfallgegners festzuhalten:

- Namen und Anschrift des Fahrers und/oder
- Namen und Anschrift des Fahrzeughalters,
- amtliches Kennzeichen;
- Nationalitätszeichen,
- Haftpflichtversicherungsgesellschaft und Versicherungsscheinnummer,
- wenn vorhanden Nummer der Grünen Karte.

In vielen Ländern kann zudem die Haftpflichtversicherung nicht oder nur sehr schwer über das amtliche Kennzeichen in Erfahrung gebracht werden. Für den Geschädigten ist es deshalb besonders wichtig, sich noch am Unfallort von einem – zumeist an der Windschutzscheibe des gegnerischen Unfallfahrzeugs angebrachten – Plakettenaufkleber den Namen der Versicherungsgesellschaft und die Nummer der Versicherungspolice zu notieren.

Während in Deutschland nach dem Pflichtversicherungsgesetz zudem Haftpflichtansprüche immer auch direkt und unmittelbar gegen den gegnerischen Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherer gerichtet werden können, ist dies im europäischen Ausland nicht immer in jedem Fall möglich oder selbstverständlich. In vielen Fällen muss zuerst der Unfallverursacher selbst in Anspruch genommen werden, damit dieser dann seinerseits seinen eigenen Haftpflicht-



Allen Auslandsunfällen gemein: Die Regulierung ist oft mit viel Zeit und Ärger verbunden.

versicherer zwecks Regulierung des Schadens einschaltet. Besondere Vorsicht gilt zuweilen bei Fahrten in osteuropäische Länder. So ist es beispielsweise bei Unfällen in Weißrussland trotz Versicherungspflicht nicht unbedingt selbstverständlich, dass der Unfallgegner auch tatsächlich versichert ist.

Welche Vorkehrungen kann das Fuhrparkmanagement treffen?

Um Komplikationen bei der späteren Abwicklung des Unfalls mit der Versicherung von vornherein auszuschließen, sollte eine Nutzungsvereinbarung geschlossen werden, die den Dienstwagennutzer auch dazu berechtigt, mit dem Dienstfahrzeug ins Ausland zu fahren – sei es zu geschäftlichen oder zu privaten Zwecken. Ohne eine entsprechende Vereinbarung kann der Fahrer nämlich auch in den Verdacht geraten, das Fahrzeug unterschlagen zu haben. (vgl. dazu LG Dortmund, Urteil vom 27.06.2007, Az. 22 O 12/07). Um die Nutzungsvereinbarung auch vor Ort – an der Unfallstelle – nachweisen zu können, ist eine entsprechende, im Idealfall sogar mehrsprachige Auslandsvollmacht hilfreich, die der Fahrer im Ausland mit sich führen kann. Außerdem ist zu bedenken, ob der Abschluss zusätzlicher Versicherungen sinnvoll ist.

Handlungsanweisungen für den Fall eines Auslandsunfalls – was ist zu beachten?

Das Fuhrparkmanagement sollte außerdem Nutzern von Dienstwagen, die mit ihren Geschäftsfahrzeugen dienstlich oder – bei entsprechender Gestattung – zu privaten Zwecken wie Urlaubsreisen ins Ausland unterwegs sind, einige Verhaltensmaßregeln als Checkliste mit auf den Weg geben, deren Beachtung in der hektischen Unfallsituation Probleme vermeiden und die spätere Abwicklung von Auslandsunfällen deutlich erleichtern kann. Hier muss der Fuhr-

parkleiter also rechtzeitig für den Ernstfall vorsorgen.

Auch im Ausland gelten nach einem Unfall folgende Verhaltensregeln:

- 1 Anhalten und Unfallstelle absichern
- 2 Erste Hilfe leisten
- 3 Unfallort nicht verlassen
4. Hilfe/Rettungsdienst/Polizei rufen oder rufen lassen
- 5 Unfallstelle räumen
- 6 Schaden melden – noch an Ort und Stelle
- 7 Eigene Beweissicherung!
8. keine Angaben oder Zugeständnisse zur Schuldfrage machen

Welche Unterlagen werden zur Unfallaufnahme benötigt?

Jedes Dienstfahrzeug sollte das mehrsprachige Formular des „Europäischen Unfallberichts“ im Handschuhfach mitführen. Außerdem sollte – selbst wenn dies in vielen Ländern Europas nicht mehr zwingend erforderlich ist – auch die Grüne Versicherungskarte mitgeführt werden. Die Grüne Karte ist der Versicherungsnachweis für den internationalen Kraftverkehr. Sie enthält wichtige Daten über Fahrzeug, Halter und dessen Versicherung und ist kostenlos beim jeweiligen Kfz-Haftpflichtversicherer erhältlich. Seit 1974 gilt das „Kennzeichenabkommen“, wonach statt der Grünen Karte das amtliche Kennzeichen des Wagens als alleiniger Versicherungsnachweis gilt. Dennoch ist es ratsam, die Grüne Karte stets dabei zu haben.



„Beim Autofahren genießen Sie Ihre persönlichen Freiheiten.“

„Warum nicht auch beim Fuhrparkleasing?“

Christian Kiffe,
Geschäftsführer

Autofahren hat viel mit Individualität zu tun – und jeder genießt sie auf seine Weise. Setzen Sie beim Fuhrparkleasing auf einen Partner, der Ihnen beim Management Ihrer Flotte die Freiräume bietet, die Sie benötigen. Mit der integrativen Mobilitätslösung von ATLAS AUTO-LEASING sichern Sie sich bedarfsgerechte Fuhrparkleistungen - professionell, persönlich engagiert, fachkompetent.

ATLAS AUTO-LEASING - Ihr Erfolg bewegt uns.

atlas
AUTO-LEASING

ATLAS AUTO-LEASING GmbH & Co. KG
Albersloher Weg 54 • 48155 Münster
Telefon +49 251 60950-0 • Telefax +49 251 60950-800
info@atlas-leasing.de • www.atlas-leasing.de

Eigene Beweissicherung erleichtert die spätere Schadenregulierung

Eine erhebliche Erleichterung der späteren Unfallregulierung liegt in der sofortigen Beweissicherung. Der Fahrer sollte – wenn möglich – am Unfallort sogleich die wichtigsten Daten und Anschriften von Unfallzeugen notieren. Die Anfertigung von Fotografien der Unfallstelle (Übersichtsaufnahme sowie jeweils aus Richtung der Fahrzeuge mit eventuellen Brems- und Unfallspuren) sowie möglichst aller erkennbaren Fahrzeugbeschädigungen sind ebenfalls sehr hilfreich.

Die Unfallaufnahme durch ausländische Polizeidienststellen an der Unfallstelle beinhaltet nämlich nicht notwendigerweise immer auch die für die spätere Unfallregulierung benötigten Informationen. Bei Personenschäden oder bei hohem Sachschaden sollte der Unfall aber in jedem Fall polizeilich aufgenommen werden. Gleiches gilt, wenn zwischen den Beteiligten keine Einigkeit über den genauen Unfallhergang besteht, ein Unfallgegner sich unerlaubt vom Unfallort entfernt hat oder keinerlei Versicherungsnachweis vorweisen kann. In Bulgarien, Kroatien, Polen, Rumänien, der Slowakei und Tschechien sollte auch bei reinen Sachschäden auf eine polizeiliche Unfallaufnahme nicht verzichtet werden. Bei polizeilicher Unfallaufnahme sollte der verunfallte Fahrer sich möglichst eine Durchschrift des Unfallprotokolls oder eine polizeiliche Unfallbestätigung aushändigen lassen. Wie auch bei Unfällen im Inland gilt: Der Fahrer sollte vor Ort keinerlei Schuldzugeständnisse unterzeich-

nen. Im Ausland gilt außerdem, dass der Fahrer auch nur solche Erklärungen unterschreiben sollte, die inhaltlich für ihn verständlich sind. Besteht die Polizei dennoch auf einer Unterschrift, sollte man vor der Unterzeichnung den handschriftlichen Zusatz aufnehmen, dass man den Inhalt des Schriftstücks nicht verstanden habe und daher auch keine rechtsverbindlichen Erklärungen abgeben wolle.

Was tun bei vermutlichem Fahrzeug-Totalschaden?

Ist das beschädigte Dienstfahrzeug vermutlich nicht mehr reparabel oder ist anzunehmen, dass die Reparaturkosten den Wiederbeschaffungswert übersteigen werden, sollte zur Vermeidung unnötiger, teurer Rücktransportkosten das Fahrzeug noch am Unfallort durch einen ausländischen Sachverständigen begutachtet werden. Die meisten ausländischen Versicherungen ersetzen – wenn überhaupt – ohnehin nur die Kosten lokaler Kfz-Sachverständiger. Vor der Beauftragung eines privaten Gutachters sollte – wenn möglich – der gegnerischen Versicherung aber die Möglichkeit zur Besichtigung des Unfallfahrzeugs durch einen Versicherungsgutachter gegeben werden. Vor einer Verschrottung im Ausland sollten jedenfalls alle Unfallbeweise gesichert sein. Bei Totalschaden des Fahrzeugs oder bei anderweitigen hohen Schäden ist in der Regel ein Sachverständigengutachten zum Nachweis des Schadens erforderlich. Leider werden dennoch je nach Recht des Unfalllandes häufig die Mehrwertsteuer und die Gutachter-

kosten von der Gegenseite oftmals nicht erstattet.

Welche Schadenbelege werden für die Regulierung benötigt?

Der Sachschaden und seine Höhe müssen – gegebenenfalls auch ohne ein Sachverständigen-gutachten – überzeugend nachgewiesen werden. Bei kleineren Schäden genügt in der Regel die Vorlage einer quitierten Reparaturkostenrechnung, wobei Fotos des Fahrzeugs in beschädigtem Zustand unbedingt beigelegt werden sollten. Die Vorlage eines Kostenvoranschlags reicht in den meisten Fällen nicht aus und führt häufig zu einem Abzug der im Kostenvoranschlag aufgeführten Mehrwertsteuer vom Schadenersatzbetrag. Erfolgt eine Rückstufung beim Schadensfreiheitsrabatt der eigenen Fahrzeugversicherung, ist ein Ersatz dieses Schadens im Ausland zumeist ausgeschlossen. Für die Geltendmachung von Schadenersatz- oder Schmerzensgeldansprüchen bei Personenschäden ist ein ärztliches Attest erforderlich; dieses sollte nach polizeilicher Unfallaufnahme durch einen Arzt oder ein Krankenhaus noch im jeweiligen Land nach der dort üblichen medizinischen Praxis ausgestellt werden. Atteste deutscher Ärzte werden von ausländischen Haftpflichtversicherungen häufig nicht anerkannt.

Eigenes Verschulden oder Mitverschulden des deutschen Fahrers

Wurde der Unfall durch den Fahrer des deutschen Dienstwagens verursacht oder von die-

Aller guten Dinge sind 3 Jahre Garantie.*



Drei Jahre lang ein Problem weniger: Opel schenkt Ihnen neben der zweijährigen Neuwagen-garantie ein drittes Jahr vollen Garantieschutz auf alle wesentlichen Bauteile wie z. B. Getriebe, Motor, Lenkung und Bremsen. Dieses Angebot gilt für das dritte Jahr ab Erstzulassung und bis zu einer Laufleistung von max. 120.000 km.* Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.flottenloesungen.de

sem zumindest mit verschuldet, ist der deutsche Unfallbeteiligte verpflichtet, den Unfall bei seiner eigenen Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung zu melden. Bei einem Mitverschulden oder nur einer partiellen Haftung kann aber nur durch die aktive Geltendmachung seiner eigenen Schadenersatzansprüche im Ausland bewirkt werden, dass auch seine Darstellung der Sach- und Rechtslage ebenfalls bei der Schadenregulierung mit berücksichtigt und eine ggf. nachteilige Schadenregulierung zu seinen Ungunsten ausgeschlossen wird.

Denn der ausländische Unfallgegner oder dessen Haftpflichtversicherung können ihrerseits eine Schadenregulierung über das für das am Unfallort oder für das Unfallland zuständige Grüne-Karte-Büro veranlassen. Dieses nimmt entsprechend der dort festgestellten Sach- und Rechtslage eine Schadenregulierung vor oder lehnt diese ab – und zwar ohne dass die Haftpflichtversicherung des deutschen Fahrers hierauf Einfluss nehmen kann.

Nimmt das ausländische Grüne-Karte-Büro eine Schadenregulierung vor, folgt alsdann ein Regress, in dessen Rahmen der Haftpflichtversicherer des deutschen Unfallverursachers in Anspruch genommen wird – mit allen üblichen Folgen für den deutschen Unfallbeteiligten wie einer Rückstufung des Schadenfreiheitsrabatts.

Rückgriff des Arbeitgebers bei Verschulden des deutschen Fahrers?

Für einen Rückgriff durch den Arbeitgeber beim Fahrer ist alsdann maßgeblich, ob der Unfall mit dem Dienstwagen der Sphäre des Arbeitgebers oder derjenigen des Arbeitnehmers zuzurechnen ist. Im Bereich des Arbeitgebers liegt der Unfall dann, wenn er sich während der Arbeitszeit und bei der Ausführung einer betrieblichen Tätigkeit mit einem Dienstwagen ereignet hat. Gehört der Unfall zur Sphäre des Arbeitgebers, kann dennoch eine – wenn auch beschränkte – Mithaftung des Arbeitnehmers für den Unfallschaden gegeben sein. Hier ist der Grad des Verschuldens des Unfallverursachers maßgeblich, wobei für die Frage, welche Schäden der Arbeitgeber vom Arbeitnehmer ersetzt verlangen kann, die Grundsätze des sogenannten innerbetrieblichen Schadenausgleiches nach dem deutschen Arbeitsrecht zu berücksichtigen sind.

Bei einer Beschädigung des Firmenfahrzeuges haftet der Arbeitnehmer dann nicht, wenn ihn bei dem verursachten Unfall entweder überhaupt kein Verschulden oder nur eine leichte Fahrlässigkeit trifft. Dann muss der Arbeitgeber selbst voll für den entstandenen Schaden aufkommen. Bei einer „normalen“ oder „mittleren“ Fahrlässigkeit des Arbeitnehmers wird der Schaden – je nach den Umständen des Einzelfalls – zwischen Fahrer und Arbeitgeber geteilt. Bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit hingegen hat der Arbeitnehmer den verursachten Schaden in vollem Umfang zu ersetzen.

Wann sollte ein Anwalt beauftragt werden?

Bei der Anwaltsbeauftragung ist zu berücksichtigen, dass ausländische Haftpflichtversicherer die Rechtsanwaltskosten oft überhaupt nicht oder nur teilweise übernehmen. Dies liegt daran, dass nicht alle Rechtsordnungen die anwaltliche Geltendmachung von Ansprüchen nach einem Verkehrsunfall zum unmittelbaren, ersatzfähigen Schaden zählen. Dennoch sollte bedacht werden, dass ohne anwaltliche Unterstützung bei der Schadenregulierung Schadenpositionen ganz übersehen oder zu gering bemessen werden. Insbesondere bei Personenschäden ist es zu empfehlen, sich auf Grund der durchaus unterschiedlichen Schmerzensgeldregelungen an einen Anwalt im Unfallland zu wenden. Sofern eine Verkehrsrechtsschutzversicherung dafür einsteht, kann ein im Unfallland zugelassener Rechtsanwalt beauftragt werden. Bei der Beauftragung deutscher Rechtsanwälte ist zu beachten, dass nicht jede Rechtschutzversicherung auch deren außergerichtliche Kosten übernimmt, weil nach den Versicherungsbedingungen regelmäßig ein Anwalt vor Ort eingeschaltet werden soll. Eine diesbezügliche Kostenübernahmezusage sollte man sich daher vom Versicherer vor der Anwaltsbeauftragung schriftlich geben lassen. Dies gilt übrigens auch für die Schadenfälle, die nach der 4. Kfz-Haftpflichtrichtlinie in Deutschland abgewickelt werden.

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



* Gilt bis auf Widerruf für berechnigte Großkunden mit gültigem Lieferabkommen und deren bezugsberechnigte Unternehmen. Ausgenommen bzw. teilweise ausgenommen sind die unter www.opel.de/anschlussgarantie/ aufgeführten Lieferabkommenshalter. Bei einer Laufleistung von max. 120.000 km nach Ablauf des dritten Jahres für die Modelle Astra (außer Astra GTC und TwinTop), Zafira, Vectra und Signum. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihr Opel Flottenzentrum oder Ihren Key-Account-Manager.



Seit mehr als 20 Jahren ist die Zulassung von Flottenfahrzeugen das Kerngeschäft des PS-Teams: Peter Schmehl (Geschäftsführer), Susanne Weiss (Mitglied Geschäftsleitung), Hans Glaentzer (Key Account Manager) und Martin Gerbig (Qualität und Audit, v.r.)

Richtungsweisender Lösungsansatz

Das PS-Team Lead Logistics in Walluf hat die im März 2008 in Kraft tretende elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) entscheidend mitentwickelt

Am 1. März 2008 erreicht der stetige Trend zur papierlosen Kommunikation die Kfz-Zulassungsbehörden in Deutschland. Mit diesem Datum erfolgt die Einführung der elektronischen Versicherungsbestätigung (eVB), die, noch für eine gewisse Übergangszeit schrittweise, die bisher gewohnten „Doppelkarten“ (Deckungskarten) vollständig ersetzen wird. Künftig werden die Daten des Versicherungsnehmers im Hinblick auf eine fehlerfreie Zulassung auf elektronischem Wege erfasst und zwischen dem Versicherungsunternehmen und der Zulassungsstelle direkt ausgetauscht.

Anstelle der heutigen Versicherungsbestätigung in Papierform erhält auch der Flottenbetreiber künftig eine siebenstellige eVB-Nummer und kann seine Fahrzeuge dann über eine Dau-

er-eVB zulassen. Die Kommunikation erfolgt über Clearingstellen, für Versicherer wird dies die GDV Dienstleistungs-GmbH & Co. KG (GDV: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) sein und für die Zulassungsstellen das KBA (Kraftfahrt-Bundesamt).

„Am 1. März 2007 trat die Fahrzeugzulassungsverordnung in Kraft. Damit wurde ein Rahmen geschaffen für die Verbesserung der Kommunikationsinfrastruktur im Kfz-Wesen“, begründet Peter Schmehl, Geschäftsführer der PS-Team Fahrzeuglogistik Deutschland GmbH & Co. KG in Walluf bei der Vorstellung der eVB die Umstellung, „In Deutschland gibt es derzeit ungefähr 500 regionale Zulassungsstellen mit Verbindungen zum KBA, die Daten erreichen Flensburg noch auf ganz unterschiedlichen Wegen. Jede Zulassungsstelle kann dabei einen anderen technischen Ansatz verfolgen.“

Ungeachtet dessen sind mit der jetzigen Blankoausstellung der „Doppelkarte“ als vorläufiger Deckungszusage häufiger auch noch Unwägbarkeiten verbunden. „So vertraut ja der Versiche-

Präsentation der eVB in Walluf: Martin Gerbig, Susanne Weiss, Peter Schmehl (alle PS-Team), Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM, v.l.)



rer beispielsweise darauf, dass hernach nicht statt eines VW Golf Variant ein Ferrari zugelassen wird“, zeigt Schmehl auf. „Auch geht er das volle Risiko ein, wer der spätere Fahrzeughalter sein wird. Schließlich sind im gewerblichen Sinne Fahrzeughalter und Versicherungsnehmer längst nicht immer übereinstimmend. Es können ebenso auch Fehler beim Ausfüllen passieren. Wenn etwa ein Bäckermeister eine Versicherungsbestätigung für eine GmbH statt für eine GmbH & Co. KG bekommt, wird ihm das vielleicht zunächst auch nicht auffallen. Und die Zulassungsstellen wiederum können nicht Firmenbezeichnungen prüfen oder sind nicht befugt, sie zu ändern.“

Als Projektpartner des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft Dienstleistungs-GmbH & Co. KG (GDV-DL) hat das PS-Team in Walluf bei Wiesbaden von Beginn an die Entwicklung der Lösungen für den Großkunden- und Flottenbereich entscheidend mitgeprägt. Um schon im Vorfeld die richtigen Antworten auf die speziellen Fragestellungen im Großkunden- und Flottengeschäft zu finden, tagt schon seit mehreren Monaten regelmäßig ein Arbeitskreis, in dem das PS-Team als fundierter Partner mitwirkend war.

„Man hatte zunächst bei allen Überlegungen die gewerblichen Fuhrparks und die Leasinggesellschaften schlichtweg vergessen“, erinnert sich Schmehl. „Der Auftrag zur Zulassung von Fahrzeugen gerade in diesem Segment ist aber seit mehr als 20 Jahren genau unser Kerngeschäft.“

Es sei ein wesentliches Ziel der Arbeit in Wal-luf, möglichst jegliche Prozess-Störungen zu vermeiden. „Wir kennen nur zu gut die Stolpersteine, fehlende Dokumente, die nicht mit den Angaben auf der Doppelkarte übereinstimmen, fehlende Fahrgestell-Nummern. So sind wir inzwischen auch der größte Fahrzeug-Registrierer in Deutschland geworden. Ebenso gilt es zu beachten, dass die einzelnen Zulassungsstellen ihre individuellen Eigenheiten haben, beispielsweise die Einreichung von Originalunterlagen wie Handelsregisterauszüge betreffend. Das sind die Feinheiten, die man einfach kennen muss. Es ist unser Anspruch, in der Vorprü-

fung so stabil zu sein, dass es erst gar nicht zu einer abgelehnten Zulassung kommt. Es gibt für uns nichts Schlimmeres, als dass der Kunde auf sein Fahrzeug warten muss.“

Um solche und andere Verzögerungen zu vermeiden und eine fehlerfreie Datenübergabe zu gewährleisten, wurde unter Mitwirkung des PS-Teams ein richtungsweisender Lösungsansatz entwickelt. So besteht seitens PS-Team die Möglichkeit, mittels Anbindung einer modernen Webservice-Schnittstelle an die Dienste der GDV-DL, die eVB selbst zu generieren, insofern dies der Kunde wünscht. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass das Versicherungsunternehmen des Kunden eine Subkennung an PS-Team erteilt. Dadurch besteht die Möglichkeit, die Daten vorher auf Übereinstimmung zu prüfen und eventuelle Korrekturen vorzunehmen. Auch dieses Verfahren wurde weitestgehend digitalisiert, so dass durch die zwischengeschaltete Prüfung kein zeitlicher Verzug des Zulassungsvorgangs entsteht.

Sollte das System feststellen, dass die eVB-Daten nicht mit denen des Flottenbetreibers übereinstimmen, erfolgt eine Kontaktaufnahme durch das PS-Team, das für seine Kunden auch die weiteren Schritte des Zulassungsverfahrens übernimmt. „Unsere Kunden müssen sich nicht detailliert mit der neuen Zulassungsordnung beschäftigen, denn wir verstehen uns als Voll-dienstleister“, verdeutlicht Schmehl den professionellen Rundum-Service bis zum Door-to-door-Service. „Alle notwendigen Prozessschritte werden so im Zuge der Fahrzeugregistrierungen durch das PS-Team digital erledigt.“

Stimmen alle Daten überein, werden auch alle weiteren Schritte der Zulassung über das PS-Team abgewickelt, wobei in vielen Fällen die sogenannte Dauer-eVB zum Einsatz kommen wird, die seitens der Versicherer erstellt werden. Dies bedeutet, dass die Zulassung immer auf den gleichen Halter und Versicherungsnehmer erfolgt. Hat ein Firmenkunde verschiedene Niederlassungen im Bundesgebiet, so muss pro Niederlassung eine Dauer-eVB seitens des zuständigen Versicherers eingerichtet werden.

In diesem Zusammenhang empfiehlt Martin Gerbig, der als zuständiger Projektmanager die Vorbereitung zur Einführung der eVB auf Seiten des PS-Teams verantwortet, den Flottenbetreibern und Leasinggesellschaften, die jeweiligen Versicherer darauf hinzuweisen, dass die Felder Halterangaben und Fahrzeugdaten mit dem Status „freier Haltereintrag“ bzw. „freie Fahrzeugwahl“ angelegt werden. Dies ermögliche die problemlose Registrierung auf einen abweichenden Halter und damit die Abbildung einer Niederlassungsstruktur.

„Nach unserer Einschätzung“, so Martin Gerbig, „eignet sich die Dauer-eVB vorwiegend für Flotten ab einer Größenordnung von rund zehn Fahrzeugen. Für kleinere Flottenbetreiber dürfte die Abruf-eVB die bessere Variante sein. Ab welcher Flottengröße die Dauer-eVB letztlich jedoch zum Einsatz kommt, hängt von der jeweiligen Versicherungsgesellschaft ab.“

Ihr Weg zur schnellen Information



GPRS
Echtzeitortung
Berichtswesen

Kontaktieren Sie uns unter:

www.minorplanet.de

Kostenfrei unter:

0800 471 8000



Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008 im Fuhrparkmanagement

Bereits am 17. August 2007 wurde das Gesetz über die große Unternehmenssteuerreform 2008 verkündet! Den hiervon ebenfalls betroffenen Fuhrparkunternehmen bleibt bis zum Ende des Jahres 2007 nicht mehr viel Zeit, um auf die Neuregelungen durch entsprechende steuerliche Gestaltungen zu reagieren.

Die Unternehmenssteuerreform bringt allenthalben Neues mit sich:

- abgesenkte Steuerbelastungen für Körperschaften und zum Teil für Personenunternehmen;
- eine Abgeltungssteuer für Zinsen, Dividenden und Veräußerungsgewinne von Kapitalanlagen;
- die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage, wie die rechtsformneutrale Beschränkung der Fremdfinanzierung (Zinsschranke), die Verringerung der Abschreibungsbeträge für geringwertige Wirtschaftsgüter und bewegliche Wirtschaftsgüter, Verlustabzugsbeschränkungen sowie
- die gesamte Reformierung der Gewerbesteuer.

Im Fuhrparkmanagement werden sich vor allem die Reform der Gewerbesteuer und der Körperschaftsteuer auswirken, die hier nur in aller Kürze dargestellt werden können.

1. Änderungen bei der Körperschaftsteuer

Kernpunkt der Unternehmenssteuerreform 2008 ist die Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %. Hierdurch soll die Gesamtsteuerlast von Kapitalgesellschaften von durchschnittlich 38,65 % auf 29,83 % (Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag) sinken. Betroffen sind hiervon alle Kapitalgesellschaften mit einem positiven Einkommen. Ab dem Veranlagungszeitraum 2008 gilt der neue Körperschaftsteuersatz. Entspricht das Wirtschaftsjahr dem Kalenderjahr, unterliegen erstmals die Gewinne aus dem Jahr 2008 der niedrigeren Körperschaftsteuer. Weicht das Wirtschaftsjahr aber vom Kalenderjahr ab, ist die Senkung des neuen Körperschaftsteuertarifs erstmals für dasjenige Wirtschaftsjahr anzuwenden, welches im Jahr 2008 endet. Betroffene Unternehmen sollten dem bis einschließlich zum Veranlagungszeitraum 2007 geltenden höheren Steuertarif optimal entgegen wirken und versuchen, Gewinnminderungen entsprechend vorzuziehen.

2. Änderungen bei der Gewerbesteuer

Im Fuhrparkmanagement wird sich vor allem die Reform der Gewerbesteuer spürbar auswirken.

Denn die Gewerbesteuer wird nämlich zukünftig nicht mehr als Betriebsausgabe abziehbar sein. Betroffen sind hiervon alle gewerbesteuerpflichtigen Unternehmen ab dem Erhebungszeitraum 2008. Allerdings sind Unternehmen mit einem vom Kalenderjahr abweichendem Wirtschaftsjahr wesentlich früher betroffen, nämlich bereits mit dem im Jahr 2007 beginnenden Teil des Wirtschaftsjahres. Hier wird der Gewerbeertrag aus dem in 2007 beginnenden Wirtschaftsjahr bereits bei der Ermittlung der Gewerbesteuer für den Erhebungszeitraum 2008 berücksichtigt. Für alle gewerbesteuerpflichtigen Unternehmen wird die auf den Gewerbeertrag entfallende Gewerbesteuer diesen nicht mehr wie eine Betriebsausgabe mindern. Hierauf sollte durch Bildung von Rückstellungen reagiert werden, denn handelsrechtlich dürfte weiterhin eine Rückstellungspflicht gegeben sein.

Für alle Gewerbesteuerpflichtigen werden außerdem die Gewerbesteuermesszahl von 5 % auf 3,5 % reduziert und der Staffeltarif für Einzelunternehmen und Personengesellschaften abgeschafft. Die Absenkung der Gewerbesteuermesszahl soll unter anderem den Wegfall des Betriebsausgabenabzugs der Gewerbesteuer kompensieren. Bei Personenunternehmen soll sich die Gewerbesteuer künftig „relativ“ belastungsneutral auswirken; diese können als Ausgleich für das verlorene Privileg des Staffeltarifs nunmehr das 3,8-fache statt wie bisher das 1,8-fache des Gewerbesteuermessbetrages auf die Einkommenssteuer anrechnen. Nachteilig gegenüber der bisherigen Regelung ist hier aber die neu eingeführte Begrenzung der Anrechenbarkeit auf die tatsächlich gezahlte Gewerbesteuer. Personenunternehmen müssen also sicherstellen, dass die erhöhte Anrechnungsmöglichkeit hier nicht ins Leere geht.

Eine für Fuhrparkunternehmen besonders gravierende Änderung ist der Umstand, dass Zinsen und Zinsanteile nach der neuen Regelung generell zu 25 % hinzugerechnet werden. Zinsen und Zinsanteile sind neben Entgelten für alle Schulden, Renten und dauernden Lasten sowie Gewinnanteilen aller typisch stillen Gesellschafter die Zinsanteile, die in Mieten, Pachten und Leasingraten für bewegliche Wirtschaftsgüter enthalten sind, wobei hierfür ein fiktiver Zinsanteil von 20% der Rate zu ermitteln ist. Bei Mieten, Pachten und Leasingraten für unbewegliche Wirtschaftsgüter enthaltene Zinsanteile ist sogar ein fiktiver Zinsanteil in Höhe von 75 % der Raten maßgeblich. Hierzu gehören außerdem Zinsanteile, die in den Aufwendungen für die zeitlich befristete Überlassung von Rechten enthalten sind. Hier beträgt der fiktive Zinsanteil 25 % der Aufwendungen. Von diesen Hinzurechnungen kann insgesamt ein Freibetrag von 100.000,00 Euro abgezogen werden.

Bei Steuerpflichtigen, die bisher einen hohen Anteil an Dauerschuldentgelten sowie an Entgelten für typisch stille Gesellschafter gezahlt haben,

wirkt sich diese neue Hinzurechnung positiv aus. Denn hier wird die Belastung aus der Hinzurechnung der beiden Bereiche reduziert. Nachteile werden sich aber für diejenigen Steuerpflichtigen ergeben, die bislang hohe Aufwendungen für Mieten, Pachten und Leasingraten für bewegliche und unbewegliche Wirtschaftsgüter zahlen müssen – wie Fuhrparkunternehmen – da sich hier trotz Freibetrag ein nicht unerheblicher Hinzurechnungsanteil ergeben wird.

Hier kann zusätzlichen Belastungen möglicherweise dadurch begegnet werden, dass durch die Gründung von Schwestergesellschaften der Freibetrag vervielfältigt wird. Bei hohen Zins- oder Pacht aufwendungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften oder Schwestergesellschaften könnte durch einen Ergebnisabführungsvertrag eine körperschaftssteuerliche und gewerbesteuerliche Organschaft begründet werden. Da auch hier das sogenannte Korrespondenzprinzip nicht eingreift, können die hinzuzurechnenden Finanzierungsanteile auf der Seite der Zahlungsempfänger nicht gekürzt werden und unterliegen damit unter Umständen doppelt der Gewerbesteuer. Zumindest in Bezug auf die Gewerbesteuer kann außerdem künftig eine Reduzierung der Fremdfinanzierungskosten verbunden mit einer hohen Eigenkapitalausstattung durchaus vorteilhaft sein.

3. Weitere Änderungen

Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) konnten bisher mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten bis 410,00 Euro im Jahr der Anschaffung oder Herstellung sofort abgeschrieben werden. Diese Begünstigung wird für Gewinneinkünfte zukünftig reduziert auf 150,00 Euro. Bei Gewinneinkunftsarten muss daher für Wirtschaftsgüter mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten von 150,00 bis 1.000,00 Euro ein Sammelposten gebildet und einheitlich über fünf Jahre abgeschrieben werden. Künftig fällt außerdem die degressive Abschreibung für nach dem 31.12.2007 angeschaffte oder hergestellte bewegliche Wirtschaftsgüter weg.

Wer ohnehin in diesem Bereich Anschaffungen geplant hat, ist also gut beraten, diese möglichst noch im Jahr 2007 zu erledigen.

Fuhrparkbetreiber müssen sich frühzeitig auf die entsprechenden steuerlichen Änderungen vorbereiten. Um nicht steuerlich das Nachsehen zu haben, sollte man sich fachkundig beraten lassen.

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

Toyota/Lexus ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Toyota und Lexus



Toyota Prius



Toyota Corolla Verso



Toyota Avensis Combi



Lexus RX400



Toyota Auris



Lexus IS220



Toyota RAV4

Weltmarktführer Toyota ist schon seit längerem eine feste Größe in der Top 5 der Importeure im deutschen Flottengeschäft. Die Fahrzeuge erweisen sich seit jeher in den Statistiken als pannenresistent und in den Zufriedenheitsstudien als zuverlässig, was positiv in das Dienstwagengeschäft herüber hallt. Seit längerem stehen Dieselmotorisierungen zur Wahl, und vor allem bietet Toyota design- und ausstattungsseitig europäische Konzepte an.

Lexus ergänzt das Konzernangebot mit Premiummodellen und strebt seit kurzem an, dank eines Selbstzünders in der IS-Reihe, aber auch mit den Hybrid-Modellen bei den Firmenkunden Fuß zu fassen. Allein Lexus bietet künftig drei Modelle an, Toyota steuert eines bei. Pionierarbeit mit der umweltfreundlichen Hybridtechnologie leistet hierbei der Toyota Prius, der seit zehn Jahren auf das Elektro-Motor-Prinzip zurückgreift und sich etablieren konnte. Kürzlich hat die HypoVereinsbank 21 Fahrzeuge in den Fuhrpark aufgenommen, die schwerpunktmäßig in deutschen Großstädten im Privat- und Geschäftskundenvertrieb eingesetzt werden und den CO₂-Ausstoß reduzieren soll.

Anfang dieses Jahres wurde in der Deutschlandzentrale in Köln der Toyota Geschäftskunden Service parallel zum operativen Flottengeschäft neu aufgestellt, welcher das gesamte Portfolio und die Synergien des Konzerns vereint und mit flottengerechten Dienstleistungen, sprich Fahrzeugangebot, Finanzdienstleistungen, Versicherungen und vielem mehr ergänzt.

Insgesamt können die Japaner einen guten Erfolg sowohl im Bereich der Mittelklasse als auch im SUV-Bereich verbuchen, als Top Seller gelten hier der Avensis und der RAV4, die auch zu dem Flotten-Plus von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verhalfen.

Die Modellpalette gestaltet sich umfangreich, vom Kleinstwagen bei Toyota bis zur Oberklassenlimousine bei Lexus werden nahezu alle Fahrzeugklassen angeboten. Bislang ist mit dem Avensis Combi ein Kombimodell darunter, ein Auris Combi soll bald folgen. Sowohl im Van-Segment als auch mit SUVs können Toyota und Lexus dienen. Der Pick up Hilux vervollständigt das Angebot.

Toyota Fahren beginnt bei 123,57 Euro für die Finanzrate des Aygo mit einer Laufzeit von 36 Monaten und einer Laufleistung von 20.000 km im Jahr. Die Kalkulationen zeigen, dass die Kleinen Aygo bis Auris selbst bei 30.000 km immer noch günstiger in den Betriebskosten mit SuperBenzin fahren. Der Van Corolla Verso sollte bei mehr als 30.000 km jährlichen Km als 2.2 D-4D angeschafft werden, denn so fährt er rund 7 Euro im Monat günstiger als der kleinste Benzin-er und leistet etwa 20 kW mehr. Die beiden Avensis-Varianten sowie der RAV4 lohnen sich schon bei Fahrleistungen um die 20.000 km per anno als Dieselmotorisierung.

Als Spitzenwert sollte auch die Reichweite des Prius hervorgehoben werden, der dank eines

Tankinhalt von 45 Litern beim Durchschnittsverbrauch von 4,3 Litern auf 1.046 Kilometer kommt. Darauf kommt manch dieselpetriebenes Fahrzeug längst nicht.

Eine Überlegung hinsichtlich Kosten-/Nutzenrechnung kann angestellt werden zwischen dem Corolla Verso und dem Avensis Combi. In den Gesamtkosten bei 30.000 km liegt der Van rund 20 Euro günstiger da, fasst etwa 200 Liter und 160 kg mehr auf der Ladefläche.

Lexus fahren hingegen kostet etwas mehr: die Finanzleasingrate für den günstigsten und kleinsten Lexus der unteren Mittelklasse, immerhin der einzige mit Dieselmotor, der IS 220 d, liegt bei 20.000 km jährlich und 36 Monaten Laufzeit bei rund 414 Euro. Für das Prestigeobjekt RX 400h, dem derzeit einzigen SUV mit Hybridantrieb, werden an monatlichen Gesamtkosten bei einer Laufleistung von 20.000 km rund 963 Euro fällig.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 2,4 %

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 42,6 %

Anzahl Servicebetriebe:

Toyota: 640 Händler + 89 Servicebetriebe




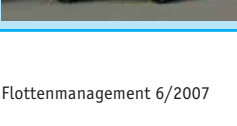
Lexus: 41 Händler + 59 Servicebetriebe

Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag: **Es muss sich grundsätzlich um einen gewerblichen Kunden handeln. Um dem Kunden ein möglichst maßgeschneidertes Angebot unterbreiten zu können, werden alle weiteren Bedingungen stets in einem individuellen Rahmenvertrag vereinbart.**

Flottenfahr

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung) ALD FS	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
 Aygo 1.0	Otto-3-Z	50/68	7.857	123,57	215,83	104,28	320,11	3.633	139,07
 Yaris 1.0 VVT-i	Otto-3-Z	51/69	9.655	144,06	236,37	122,69	359,06	4.465	156,60
Yaris 1.3 VVT-i (Luna)	Otto-4-Z	64/87	11.462	171,01	265,17	136,32	401,49	5.301	185,90
Yaris 1.4 D-4D (Luna)	Diesel-4-Z	66/90	12.680	189,19	302,62	89,64	392,26	5.864	205,66
Yaris 1.8 VVT-i TS	Otto-4-Z	98/133	14.697	219,28	316,45	163,59	480,04	6.577	241,10
 Auris 1,4-I-VVT-i	Otto-4-Z	71/97	13.361	199,35	302,89	156,77	459,66	6.279	214,23
Auris 1,6-I-dual-VVT-I (Luna)	Otto-4-Z	91/124	15.504	231,32	336,90	161,32	498,22	7.286	248,58
Auris 2,0-I-D-4D	Diesel-4-Z	93/126	16.596	244,54	376,46	113,54	490,00	7.924	263,02
Auris 2,2-I-D-CAT	Diesel-4-Z	130/177	20.966	308,92	445,09	123,50	568,59	10.011	332,27
 Corolla Verso 1.6	Otto-4-Z	81/110	17.310	241,14	340,91	170,40	511,31	7.746	266,84
Corolla Verso 1.8 (Luna)	Otto-4-Z	95/129	19.159	266,90	367,91	174,95	542,86	8.430	295,34
Corolla Verso 2.2 D-4D DPF.	Diesel-4-Z	100/136	19.327	250,11	388,78	131,47	520,25	9.084	278,80
Corolla Verso 2.2 D-CAT DPF.	Diesel-4-Z	130/177	23.193	300,13	438,80	135,57	574,37	10.900	334,56
 Avensis 1.8 VVT-i	Otto-4-Z	95/129	19.243	277,59	383,60	163,59	547,19	8.178	306,16
Avensis 2.0 D-4D	Diesel-4-Z	93/126	20.756	289,14	421,06	115,53	536,59	9.599	319,95
Avensis 2.0 VVT-i (Sol)	Otto-4-Z	108/147	21.386	308,50	415,75	184,04	599,79	9.089	340,25
Avensis 2.2 D-CAT (Sol)	Diesel-4-Z	130/177	24.159	336,55	475,22	121,51	596,73	10.811	372,41
 Avensis 1.8 VVT-i Combi	Otto-4-Z	95/129	19.663	283,65	389,66	163,59	553,25	8.947	312,84
Avensis 2.0 D-4D Combi	Diesel-4-Z	93/126	21.176	294,99	426,91	117,53	544,44	10.429	326,43
Avensis 2.0 VVT-i Combi (Sol)	Otto-4-Z	108/147	21.806	314,56	421,81	184,04	605,85	9.922	346,93
Avensis 2.2 D-CAT Combi (Sol)	Diesel-4-Z	130/177	24.579	342,40	481,07	123,50	604,57	11.736	378,89
 Prius Hybrid	Otto-4-Z	57/78	20.905	394,60	493,75	97,70	591,45	7.787	417,87
 RAV 4 2.0 4x4	Otto-4-Z	112/152	22.352	305,85	420,60	195,40	616,00	10.841	350,09
RAV 4 2.2 D-4D 4x4	Diesel-4-Z	100/136	24.033	328,85	467,52	131,47	598,99	11.836	371,96
RAV 4 2.2 D-CAT 4x4 (Sol)	Diesel-4-Z	130/177	27.899	381,74	520,41	139,44	659,85	13.531	436,96
 Land Cruiser 3.0 D-4D	Diesel-4-Z	127/173	35.905	473,52	654,60	183,26	837,86	15.528	526,82
Land Cruiser 100 4.2	Diesel-6-Z	150/204	49.827	657,12	855,18	221,11	1.076,29	20.429	731,09
 Hilux Single Cab Heavy Duty	Diesel-4-Z	88/120	16.400	278,16	322,67	147,41	470,08	6.355	296,42

Flottenfahrzeuge Lexus

 IS 220d DPNR	Diesel-4-Z	130/177	26.050	413,56	452,23	125,50	577,73	10.094	452,23
IS 250	Otto-6-Z	153/208	27.268	432,91	574,50	222,66	797,16	9.544	473,39
 GS 300	Otto-6-Z	183/249	37.016	578,50	709,44	222,66	932,10	12.955	605,98
GS 430	Otto-8-Z	208/283	50.042	782,06	934,79	259,02	1.193,81	17.514	819,20
 LS 460	Otto-8-Z	280/381	69.579	1.233,72	1.271,92	252,20	1.524,12	29.571	1.311,19
LS 600h Hybrid	Otto-8-Z	290/394	83.907	1.487,77	1.527,69	211,13	1.738,99	35.660	1.581,19
 RX 350	Otto-6-Z	203/276	38.448	724,53	882,12	254,47	1.136,59	14.610	767,34
RX 400h Hybrid	Otto-6-Z	155/211	42.887	622,46	779,43	184,04	963,47	18.870	664,90

zeuge Toyota / Lexus

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	CO ₂ -Ausstoß g/km	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
231,38	156,40	387,78	3.280	151,22	243,52	261,19	504,71	2.808	760	109	157	130	315
248,91	184,00	432,91	4.031	170,93	263,24	306,62	569,86	3.451	777	127	155	363	385
280,06	204,45	484,51	4.785	202,92	297,08	340,69	637,77	4.097	656	141	170	363	395
319,09	134,43	453,52	5.294	224,49	337,92	224,02	561,94	4.533	933	119	175	363	395
238,36	245,34	483,70	5.915	265,65	362,91	408,83	771,74	5.033	583	170	194	363	355
317,76	235,11	552,87	5.678	234,06	337,60	391,79	729,39	4.876	797	163	170	354	425
353,35	241,93	595,28	6.589	271,6	376,37	403,15	779,52	5.659	774	166	190	354	445
394,94	170,28	565,22	7.178	287,65	419,57	283,76	703,33	6.182	964	151	195	354	430
468,44	185,22	653,66	9.067	363,39	499,56	308,65	808,21	7.809	887	164	210	354	410
366,61	255,56	622,17	6.967	301,11	400,88	425,86	826,74	5.928	733	178	175	1.785	615
396,35	262,37	658,72	7.568	333,26	434,27	437,22	871,49	6.418	779	184	195	1.785	605
417,47	197,17	614,64	8.214	317,06	455,73	328,57	784,30	7.054	833	173	195	1.785	590
473,23	203,15	676,38	9.857	380,47	519,14	338,52	857,66	8.465	882	178	205	1.785	580
412,17	245,34	657,51	7.312	358,53	464,54	408,83	873,37	6.157	833	171	200	510	460
451,87	173,27	625,14	8.665	367,45	499,37	288,74	788,11	7.420	1.034	152	200	510	455
447,50	276,00	723,50	8.126	398,45	505,70	459,93	965,63	6.843	740	191	210	510	475
511,08	182,23	693,31	9.724	436,67	574,35	303,68	878,03	8.274	983	161	220	510	430
418,85	245,34	664,19	8.062	351,76	457,77	408,83	866,60	6.882	833	172	200	1.500	430
458,35	176,26	634,61	9.476	359,17	491,09	293,72	784,81	8.205	1.016	155	195	1.500	430
454,18	276,00	730,18	8.940	390,1	497,35	459,93	957,28	7.632	740	193	210	1.500	455
517,56	185,22	702,78	10.630	426,02	464,69	308,65	773,34	9.155	967	163	220	1.500	405
517,02	146,53	663,55	6.846	448,91	548,06	244,16	792,22	5.592	1.046	104	170	410	325
464,84	293,04	757,88	9.835	383,28	498,03	488,33	986,36	8.494	697	202	185	586	530
510,63	197,17	707,80	10.755	407,63	546,30	328,57	874,87	9.313	909	175	180	586	530
575,63	209,12	784,75	12.275	478,37	617,04	348,48	965,52	10.601	857	185	200	586	520
707,90	274,85	982,75	13.913	615,65	796,73	458,01	1.254,74	11.758	945	243	175	620	675
929,15	331,61	1.260,76	18.187	854,37	1.052,43	552,59	1.605,02	15.197	864	292	170	1.318	545
340,93	221,07	562,00	5.617	320,76	365,27	368,39	733,66	4.633	1.081	197	165	2,3x1,5x0,4m	1.085

Flottenfahrzeuge Lexus

490,90	188,21	679,11	8.922	497,35	636,02	313,63	949,65	7.359	1.031	168	220	378	300
614,98	333,93	948,91	8.317	520,61	662,20	556,46	1.218,66	6.680	663	231	230	378	300
736,92	333,93	1.070,85	11.290	679,24	810,18	556,46	1.366,64	9.069	724	232	240	430	430
971,93	388,45	1.360,38	15.262	918,25	1.070,98	647,32	1.718,30	12.260	622	269	250	430	430
1.349,39	378,23	1.727,62	26.440	1.414,48	1.452,68	630,28	2.082,96	22.265	756	261	250	505	475
1.621,11	316,89	1.938,00	31.884	1.705,74	1.745,66	528,07	2.273,73	26.850	903	219	250	325	460
924,93	381,64	1.306,57	12.880	824,42	982,01	635,94	1.617,95	10.573	642	264	200	439	470
821,87	276,00	1.097,87	16.940	771,01	927,98	459,93	1.387,91	14.367	802	192	200	439	390



1

Dieses Modell hat Audi gefehlt, um eine der wenigen Lücken zu den Mitstreitern im deutschen Premiumsegment zu schließen: das Coupé in der Mittelklasse. Das letzte basierend auf dem Audi 80 wurde bis 1987 gebaut. Seit dem Sommer 2007 bieten die Ingolstädter den A5 feil, einen Wagen, der längenmäßig zwischen den Klassenpendants aus München und Stuttgart liegt, jedoch breiter und niedriger als die beiden daherkommt.

Design

Beide Werte tragen dazu bei, dass hier ein wohlgelungenes Designstück vor uns steht. Frontal betrach-

tet wirkt die flache, breite Motorhaube und die LED-Scheinwerfer mit dem unverwechselbaren Schwung angriffslustig. Die Coupélinie wiederum mündet dynamisch im neugestalteten Audi-Heck, das auch die aktuelle A4-Generation schmückt.

Der Fahrer nimmt Platz auf einem bequem geformten und äußerst langstreckentauglichen Sitz. Von dort aus lassen sich die Funktionen des Fahrzeugs nicht nur intuitiv bedienen, sämtliche Schalter, Hebel und auch das Lenkrad liegen angenehm in der Hand. Mit der serien-

Das neue Audi-Coupé A5 ergänzt die Reihe der flottenrelevanten Modelle.

Welche Argumente ihm in die Car Policy verhelfen können, haben wir im Testbericht dargelegt.

Emotion in



mäßigen geschwindigkeitsabhängigen Servolenkung steuert man den Dreitürer sehr präzise und effizient, vor allem gerne durch schöne Kurven. Auch die manuelle Sechsgangschaltung bedient das Getriebe sportlich und knackig.

Landläufige Meinungen, Coupés seien eng im Fond, widerlegt der A5 in der Realität. Dank eines Radstandes von 2,75 m fällt auch die Bewegungsfreiheit auf den hinteren beiden Plätzen nicht so beengend aus. Lediglich bei der Kopffreiheit müssen Personen größer als 1,85 m Einschränkungen in Kauf nehmen. Und der Kof-

ferraum hält mit 455 Litern einiges an Stauvolumen vor. Für mehr Ladeplatz können die Rücklehnen umgeklappt werden, doch erscheint uns dies als Stilbruch in der Eleganz des A5. Praktisch: die Lehnen können vom Kofferraum aus „fern“ entriegelt werden, Haken erleichtern die Unterbringung von Einkaufstüten oder ähnlichem.

Kraft

Die von uns getestete 3.0-TDI Motorisierung mit quattro-Antrieb verleiht dem Coupé adäquate Power. Durchzugsstark mit gewaltigen 500 Nm

1.8 FSI-Benziner kann ab 27.521 Euro netto erworben werden.

Bleibe noch die abschließende Frage, inwiefern, ob oder wann sich das Coupé-Segment in den Car Policies durchsetzt. Eine gute Downsize-Alternative zum A8 würde der A5 in jedem Fall darstellen. Wenn nicht unbedingt mit seinem Platzangebot, dann in jedem Fall was seine Repräsentationsfähigkeit, seine Eleganz und damit Motivationsfähigkeit angeht.

Reinform



4



5

- 1. Im Dunkeln eindeutig zu identifizieren
- 2. Für ein Coupé herrscht hier noch relativ viel Platz
- 3. Mit allerlei Funktionen dennoch nicht überladen
- 4. In der Heckansicht noch recht bescheiden
- 5. Gewohnt viel Platz und Komfort auf den Vordersitzen
- 6. Chice Mittelklasse von Audi mit drei Türen
- 7. 455 Liter im Heck, mehr werden es bei umgeklappten Sitzen



2

in einem Drehzahlbereich von 1.500 bis 3.000 Umdrehungen ziehen die 1,6 Tonnen in fast jeder Lage zügig davon. Der permanente Allradantrieb und die neue Achsanordnung sorgen dafür, dass die Kraft präzise an die Räder verteilt wird.

Dabei kann man die 176 kW/240 PS auch moderat einsetzen und auf die serienmäßigen Schaltpunktempfehlungen achten. Sie erlauben, den elastischen Motor laufruhig in hohen Gängen bei Drehzahlen knapp oberhalb von 1.500 Umdrehungen arbeiten zu lassen. Ergebnis: ein Testverbrauch leicht über dem werkseitig angegebenen Durchschnittsverbrauch von 7,5 Litern Diesel auf 100 km.

Nichts desto trotz, die Kraft des Sechszylinders fordert heraus sie zu nutzen: 250 km/h Spitzengeschwindigkeit können selten ausgefahren werden, doch die Spurtstärke von 0 auf 100 km/h in 5,9 s und das Gefühl, wenn man in die Sitze gedrückt wird, entschädigt für einiges. Nicht anders erwartet hatten wir die Fahrwerksauslegung und Federung, die sportlich, dabei ausreichend kommod für die Langstrecke ausfallen.

Extras

Die Ausstattungsliste liest sich üppig lang mit vielen innovativen, komfortorientierten, sicherheits- wie auch klassenrelevanten Accessoires. Die auch in den A4 gebrachte Dynamiklenkung sowie Drive Select, ein Spurassistent, Abstandsradar, Rückfahrkamera und weitere sinnvolle wie nette Extras können den Preis schnell noch einmal um 50 Prozent verteuern.

So Audi-typisch die gute Qualitätsanmutung, der Fahrspaß und die Sportlichkeit sich anfühlen, so Audi-typisch liegt auch der Preis. Die Top-Dieselmotorisierung mit quattro-Antrieb zieht allerdings preislich gleich mit der A6 Limousine. Der 2,7-Liter Selbstzünder ohne quattro und mit multitronic startet im A5 bei 34.327 Euro netto, das Basismodell mit einem



6



7



Motorenpalette Audi A5

	1.8 TFSI	2.7 TDI	3.0 TDI quattro	3.2 FSI
Motor/Hubraum in ccm	Otto/1.798	Diesel/2.698	Diesel/2.967	Otto/3.197
Leistung kW (PS) bei U/min	125/170 bei 4.800	140/190 bei 3.500-4.000	176/240 bei 4.000-4.400	195/265 bei 6.500
Drehmoment (Nm) bei U/min	250 bei 1.500	400 bei 1.400-3.250	500 bei 1.500-3.000	330 bei 3.000-5.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,1 (S)	6,7 (D)	7,2 (D)	8,7 (S)
Höchstgeschwindigkeit	228	232	250	250
0 auf 100 km/h	8,4	7,6	5,9	6,6
Laderraum in Liter (VDA)	455	455	455	455
Nutzlast in kg	500	500	500	500
Typklassen HP/VK/TK	15 / 19 / 20	18 / 22 / 26	18 / 24 / 26	16 / 23 / 25
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	169	178	191	207
Preis in Euro (netto)	27.521	34.327	37.899	36.974
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	567,77	–	709,58	–
30.000 km	902,30	–	831,83	–
50.000 km	1.208,72	–	1.048,08	–
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	647,06	–	772,16
30.000 km	–	759,78	–	917,63
50.000 km	–	959,62	–	1.181,01
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	397,70	–	549,71	–
30.000 km	428,46	–	592,07	–
50.000 km	469,48	–	648,55	–
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	498,30	–	563,76
30.000 km	–	536,67	–	605,09
50.000 km	–	587,83	–	660,19
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	170,07	–	159,87	–
30.000 km	255,06	–	239,76	–
50.000 km	425,04	–	399,53	–
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	148,76	–	208,40
30.000 km	–	223,11	–	312,54
50.000 km	–	371,79	–	520,82

Audi A5 3.0 TDI quattro

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.967
kW bei U/min	176 (240) bei 4.000-4.400
Nm bei U/min	500 bei 1.500-3.000
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Allrad- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	5,9
EU-Verbrauch	7,2 l auf 100 km
EU-Reichweite	888 km
Testverbrauch	7,5 l auf 100 km
Test-Reichweite	853 km
CO ₂ -Ausstoß	191 g/km
Tankinhalt	64 Liter
Zuladung	500 kg
Laderraumvolumen	455 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	2.000 / 750

Kosten

Steuer pro Jahr	463 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 24 / 26
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 8,8 L
Wartung	nach Anzeige

Garantie

Technik	24 Monate
Mobilität	24 Monate

Sicherheit / Komfort

Automatik	–
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Serie
Einparkhilfe vorne/hinten	328 / ab 647 Euro
Kurvenlicht	294 Euro
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	950 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	223 / mit Bi-Xenon Serie
Tempomat	222 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	819 Euro
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie
Optionspakete:	k. A.
Ladungssicherung:	Gepäckraumpaket (Netze, Haken) 80 Euro

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	ab 1.605 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 424 Euro (Bluetooth)
Firmenfahrzeuganteil	35 %
Dieselanteil	73 %

Basispreis netto

Audi A5 3.0 TDI quattro	37.899 Euro (alle Preise netto)
-------------------------	------------------------------------

Bewertung

- + insgesamt gut abgestimmt zwischen sportlich und komfortabel
- sparsam und auch sportlich zu fahren
- Langstreckenkomfort
- eingeschränkter Platz inbes. Kopffreiheit auf der Rückbank
- teure Optionen

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



Der Honda CR-V im Alltagstest.

Trendsetter



Es tummeln sich so einige SUV-Modelle in der deutschen Fahrzeuglandschaft. Niemanden verwundert es, dass auch hier die deutschen Hersteller in der Gunst der Käufer vorne liegen. Umso stolzer können die Verantwortlichen von Honda sein, dass sie mit dem CR-V mit einem Marktanteil von 4,5 Prozent nach dem Toyota RAV4 zweitbeliebtester SUV-Importeur auf dem Gesamtmarkt sind.

Gerade die Neuauflage eines der Pioniere des Geländewagens in Deutschland kommt auch gut in der Flotte an. Schließlich haben die Japaner stark daran gearbeitet, das Design und den Komfort gefällig und modern zu gestalten. Neu: das Reserverad steckt nun unter dem Fahrzeug, die Kofferraumklappe öffnet statt wie vormals seitlich nun praktisch nach oben.

Dies ist vor allem sinnvoll in der Enge einer Stadt. Denn der CR-V (steht für Comfortable Runabout Vehicle) trägt das Attribut On-Road-SUV. Damit fällt sein Haupteinsatzgebiet auch wohl der Langstrecke beziehungsweise der Mitnahme von Kind und Kegel oder Freizeitgepäck zu. Passend dazu: ein wertiger, geräumiger und bequemer Innenraum, flexible Sitzeinstellungsmöglichkeiten vorne wie hinten, zudem ein variabler Kofferraum mit Laderaumbord und maximalem Fassungsvermögen von 1.532 Litern.

Entsprechend dem hauptsächlich erwarteten Straßeneinsatz hat man auch die Technik mehr auf den Asphalt als auf unbefestigte Wege abgestimmt. Bergan- oder abfahrhilfen wie auch Differenzialsperren und Untersetzungen sucht man vergeblich. Der Allradantrieb schaltet automatisch bei Bedarf zu und verteilt bis zu 35 Prozent der Kraft an die Hinterräder. Das verleiht ihm in fast allen Fahrsituationen Stabilität und Stärke. Insgesamt gibt er sich straff gefedert und nahezu sportlich im Einsatz. Oberklassenaccessoires wie das Fahrassistenzsystem CMBS inklusive Abstandswarner (2.479 Euro netto, nur in der Ausstattung Executive und in Kombination mit DVD-Navigationspaket erhältlich) können dazu geordert werden, um die Sicherheit noch mehr zu unterstützen.

Der einzige Selbstzünder befand sich auch in unserem Testmodell. Das bekannte Aggregat mit 2,2-Litern Hubraum und 103 kW/140 PS treibt den CR-V dynamisch, zugleich sparsam und auch noch recht leise an. 10,3 Sekunden reichen, um das 1,7 Tonnen schwere Gefährt auf 100 km/h zu bewegen. Der durchschnittliche Spritverbrauch soll laut Werksangaben bei 6,5 Litern liegen. Stimmig dazu die manuelle Sechsgangschaltung, die nun günstig in die Mittelkonsole gesetzt wurde und angenehm zu erreichen ist. Leider ist auch 10 Monate nach Marktstart keine Automatik für den Diesel erhältlich. Vielleicht ändert sich dies mit einem neuen Dieselmotor, wie der, der im neuen Accord verbaut werden soll.

Der Preis für den Diesel startet bei 24.706 Euro netto, drei Ausstattungsvarianten und eine Zubehörliste ermöglichen eine Auswahl an Dienstwagen- und Komfortfeatures. Für den Benziner ist man mit 22.647 Euro netto für die Basisversion dabei.

Nicht nur viel Platz, sondern auch Flexibilität. Die Rückbank lässt sich verschieben

Angenehmes Ambiente und schnelles Zurechtfinden garantiert

Veränderungen am CR-V-Heck: die Klappe öffnet nun nach oben

Mehr als 1.500 Liter passen so in den Kofferraum



Honda CR-V 2.2 i CTDi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.204
kW/PS bei U/min:	103/140 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 173 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,3 / 187
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,5 L / 892 km
Zuladung / Ladevolumen:	473 kg / 1.532 L
Typklasse HP / VK / TK:	20 / 22 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15 %
Dieselanteil:	70 %
Basispreis (netto):	24.706 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	769,43 / 0,31

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

Praktisch Praktik

Der Skoda Praktik bereichert das Segment der Kleintransporter an der unteren Preisgrenze.



Starke Ähnlichkeit zum Roomster ist beabsichtigt



Nein, dieser Skoda heißt nicht Roomster, auch wenn er fast so aussieht. Ab der B-Säule wurde innen fast alles entkernt und zur Ladefläche gemacht, die hinteren Seitenscheiben durch Blech ersetzt, eine verstellbare Gitterwand trennt den Fahrerraum ab. Mit dem Praktik tritt die tschechische Marke wieder auf dem Nutzfahrzeugmarkt auf, den sie schon seit Anfang des 20. Jahrhunderts bedient, zuletzt allerdings mit Modellen, die nicht in Deutschland angeboten wurden.

Das Innendesign spiegelt in erster Linie Nutzwertorientierung wider mit robusten Materialien und Beschränkung auf die wesentlichen Ausstattungsmerkmale. Hier hat allerdings eine Entwicklung vom Personen-Fahrzeug zum Nutzfahrzeug stattgefunden, eine eher unübliche Richtung. Die zwei serienmäßigen Seitenairbags heben wir, weil nicht unbedingt Segment-typisch, gerne hervor, auch ESP ist bei der 59 kW/80 PS-Motorisierung ab Werk dabei.

Zu den optionalen Ausstattungen gehören unter anderem der Partikelfilter (500 Euro, nur für den großen Diesel), eine Klimaanlage (916 Euro netto), Bluetooth-Freisprecheinrichtung (261 Euro), ein Heckscheibengitter (42 Euro) oder auch elektrische Fensterheber (184 Euro). Verzurrösen und der dreiteilige Laderaumboden aus Holz, unterhalb dessen sich weitere Staufächer befinden, werden serienmäßig mitgeliefert.

In das Gepäckabteil mit den Maßen 1,60 m Länge, 1,02 m (zwischen den Radkästen) bis 1,43 m Breite und 0,99 m Höhe passen laut VDA 1.900 Liter hinein. Die Zuladung darf 565 kg erreichen. Leider muss dazu bei Heckbelastung eine Ladekante überwunden werden oder alternativ die seitlichen Türen genutzt werden, die allerdings Platz zum Auf-

schwingen benötigen. Der Resonanzraum des Praktik klingt in den Fahrgastraum hinein, da keine durchgängige Trennung vorgesehen ist. Aber durch die Gitterwand und insgesamt ist das Fahrzeug über die Außenspiegel sowie durch die Heckscheibe nach hinten recht übersichtlich. Die Überwachung der Seitenbereiche erfordert jedoch einen ausladenden Schulterblick, da wie beim Roomster die B-Säule breit gezogen ist.

Im Fahrkomfort haben die Tschechen lediglich die Fahrwerkshärte hinten verändert, was sich bei schlechteren Wegstrecken bemerkbar macht. Ansonsten fährt sich der Praktik sehr leichtgängig, sowohl die Lenkung als auch die Kupplung erfordern in ihrer Betätigung keinerlei Kraftaufwendungen. Die Arbeit des Dreizylinder-Diesels mit 59 kW/80 PS kann durchaus als solide bezeichnet werden. Rau und kräftig verrichtet er seine Dienste, aber in seinem Einsatzgebiet geht es ja um Preis-Leistung und Nutzwert. Und dabei punktet der Praktik ordentlich, wie schon der Sieg im Kostenvergleich in FM 5/2007 bewiesen hat.

Der Durchschnittsverbrauch liegt laut Skoda bei 5,2 Litern mit einem CO₂-Ausstoß von akzeptablen 137 g/km. Und auch im Anschaffungspreis stellt sich der Kleinst-Transporter als echte Alternative dar: in der Basisversion mit dem 1,2 Liter Benziner kostet er 9.999 Euro netto. Mit der kleineren Dieselmotorisierung (51 kW/70 PS) startet er bei 11.790 Euro netto. Der Praktik stellt eine flottenrelevante Bereicherung im Angebot der Tschechen dar, die auch mit seinen Unterhaltskosten in die aktuelle Zeit passt.

Bilder von oben:

1.900 Liter Fassungsvermögen mit guten Raummaßen

Nutzwertorientierte Innenraumausstattung

Der Teil ab der B-Säule macht aber die Unterschiede zum Roomster deutlich



Skoda Praktik 1.4 TDI DPF

Motor / Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Diesel / 1.422
kW/PS bei U/min:	59/80 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	195 Nm bei 2.200
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 137 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	14,7 / 165
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,2 L / 1.058 km
Zuladung / Ladevolumen:	565 kg / 1.900 L
Typklasse HP / VK / TK:	N1
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	30 %
Dieselparteil:	73 %
Basispreis (netto):	12.790 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	459,19 / 0,18

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



Designerstück

Als sein zukünftiges Mittelklassemodell präsentiert Citroën den neuen C5. Sowohl die Limousinen- als auch die Kombiversion wird mit zwei verschiedenen Fahrwerken ausgeliefert. Neben der Hydractive 3 Plus Federung hat man mit der günstigeren Stahlfederung den Flottenmarkt anvisiert. Dabei wird durch die Kombination einer Vorderachse mit doppeltem Dreieckslenker mit einer Mehrlenker-Hinterachse laut Hersteller ein Mittelweg zwischen Komfort und hoher Fahrdynamik erzielt. Um den unterschiedlichen Erwartungen der Käufer gerecht zu werden, offeriert man eine breite Palette an Motoren. Der Fundus der Triebwerke umfasst drei Benziner mit 92 kW/127 PS; 103 kW/143 PS und 155 kW/215 PS sowie vier Diesel mit serienmäßigem Partikelfilter von 80 kW/110 PS bis 150 kW/208 PS. Die Markteinführung ist nicht vor März 2008 geplant.

Anspruchsteller

Eine Weltpremiere wird Skoda auf dem Automobilsalon in Genf im März 2008 feiern. Der neue Superb soll als Limousine der oberen Mittelklasse nicht nur Familien, sondern auch Flottenbetreiber ansprechen. Als Kaufargumente führt man außergewöhnliches Raumangebot und den hohen Reisekomfort an. Der Wagen soll unter anderem mit diversen Detaillösungen die Gunst der Käufer erringen. Eine davon ist das intelligente Lichtsystem AFS, welches die Geometrie des Lichtkegels der jeweiligen Fahrsituation anpasst. Ergänzt wird es durch eine Kurvenlichtfunktion, Abbiegelicht und eine dynamische Regelung der Scheinwerferneigung. Genauere Daten zu Preis und verfügbaren Motorisierungen wird man auf dem Genfer Autosalon im Frühjahr 2008 bekanntgeben.



Stadtgesandter

Speziell für den innerstädtischen Verkehr hat man bei Renault den Kangoo Rapid Compact konzipiert. Im Vergleich zu seinem „großen Bruder“ Kangoo Rapid ist der Kompakte um 38 Zentimeter kürzer, und misst nun 3,83 Meter. Daraus resultiert ein Wendekreis von 9,4 Metern, der den neuen Kleinen zusammen mit einer geschwindigkeitsabhängigen Servolenkung für den Lieferverkehr innerhalb von Städten qualifizieren soll. Je nach Version besitzt der Compact 2,3 oder 2,9 Kubikmeter Ladevolumen. Es gibt zwei 1.5 dCi Diesel (50 kW/68 PS und 63 kW/86 PS), die nach Herstellerangaben besonders umweltfreundlich und verbrauchsarm sein sollen. Genaue Zahlen konnten noch nicht genannt werden. Außerdem steht ein 1.6 Liter Benziner mit 66 kW/90 PS zur Verfügung. Ab Juli 2008 ist er in Deutschland zu haben. Die Preisgestaltung wird frühestens Anfang nächsten Jahres vorliegen.

Koproduktion

Aus einer Kooperation zwischen Fiat und PSA (Peugeot und Citroën) sind drei Kleintransporter hervorgegangen. Sie werden unter den Namen Fiat Fiorino, Peugeot Bipper und Citroën Nemo ab Februar Ende 2008 schrittweise in den Handel kommen. Der Laderaum ist bei allen Modellen gleich gestaltet und bietet bei einer Außenlänge von nur 3,86 Metern ein Nutzvolumen von 2,5 Kubikmetern. Es kann auf 2,8 Kubikmeter vergrößert werden. Der Laderaum soll durch eine Heckflügeltür und eine seitliche Schiebetür leicht zugänglich sein. Mit diesem Gespann an Kleintransportern wollen die beteiligten Konzerne ihr Angebot im Transporterbereich nach unten abrunden. Bipper und Nemo sind sowohl mit Benzinmotor (1,4 Liter mit 54 kW/73 PS), als auch mit Diesel (1,4 Liter-HDi mit 50 kW/68 PS) erhältlich. Beim Fiorino kann der Kunde neben dem Benziner auch noch einen 1,3 Liter Multijet-Diesel mit 55 kW/75 PS erwerben.





Der

Gibt man „Kombi“ bei Google ein, erscheint als erster Eintrag der neue Volvo V70 – so viel zur Überschrift. Mehr als nur virtuell haben wir das wichtige Flottenfahrzeug in der 2.4 D-Version getestet.

Kombi



1. Kaum Veränderungen an der Front der dritten V70 Generation
2. Wertiges Design und angenehme Materialien veredeln das Cockpit
3. Gediegenes und geräumiges Ambiente auf den Vordersitzen

Volvo ist die Importeurs-Marke, die die deutschen Premiumhersteller im europäischen Flottengeschäft am meisten fürchten, wenn man das so sagen kann. In einer aktuellen Umfrage unter 3.500 deutschen GmbH-Geschäftsführern taucht sie als einzige „ausländische“ unter den Top 10 der Dienstwagen auf. Premiumqualität bieten die Schweden auch schon seit langem und kommen damit augenscheinlich gut an. Besonders beliebt sind die Kombimodelle, so sehr und so prägend, dass Volvo sie selbst als Markenzeichen sieht.

Markant

Der neue V70 in seiner dritten Generation kommt mit vergleichsweise geringen äußerlichen Neuerungen daher. Auffällig markant gestaltet wurde das Heck mit einer neuen Leuchtengeometrie und dem deutlichen Volvo-Schriftzug unterhalb der Rückscheibe. Die

Front ist geprägt vom dezenten Markenzeichen, das seit dem Facelift des S40 und V50 nun nahezu die gesamte Modellpalette ziert.

Der große Kombi steht auf der Plattform des S80. Er tendiert vor allem größtmäßig in diese Richtung, was sich für die Passagiere hinten wie vorne in opulenter Bewegungsfreiheit und auch einem vergrößerten Gepäckabteil (+90 Liter) bemerkbar macht. Schließlich ist die Karosserie um ganze 11 Zentimeter gewachsen, beim Radstand sind es 6 und in der Höhe auch noch mal 8 mehr.

Im Kofferraum hilft ein serienmäßiges Schienensystem bei der für Dienstwagenfahrer wichtigen Ladungssicherung. Beladen lässt sich das Heckabteil einfach und leicht, die Kastenform hält gut geschnittenen Stauraum vor. Optional ist auch ein automatischer Heckklappenöffner erhältlich.



- 4. Markante Form der Heckleuchten
- 5. Serienmäßige Laderaumschienen als Basis für die Gepäcksicherung
- 6. Große ebene Ladefläche bei umgeklappten Rücksitzen
- 7. Gepäckraumgitter (159 Euro) als Teil der Ladungsicherung
- 8. Längenzuwachs bedeutet mehr Freiraum auf den hinteren Plätzen
- 9. Insgesamt runder, am Heck doch eckiger als der Vorgänger

Fahrverhalten

Im Fahrverhalten gibt sich der Mittelklassekombi angenehm unauffällig und doch eine Nuance sportlicher als der Vorgänger. Der Federungskomfort und auch die Kurvenlage stehen dennoch mehr für das Gediegene als für die Sportlichkeit. Doch wer es gerne etwas dynamischer hätte, kann optional mit dem Four-C Fahrwerk aus drei Dämpfungsstufen à gusto wählen: Comfort, Sport oder Advanced für maximale Traktion.

Der kräftige 2,4-Liter Diesel (120 kW/163 PS) sorgt vom Start weg für ordentlichen Schub, ohne dass zu viel Drehmoment (maximal 340 Nm) an den Rädern zerzt, das schon bei 1.750 anliegt und im Drehzahlbereich bis 2.750 Umdrehungen optimal bleibt. Der Motor will aber auf Touren gehalten werden, und regelmäßig bleibt dann das Bullern des Fünfzylinders – allerdings nicht unangenehm – hörbar. Die Sechsgangschaltung mit lang übersetzten höheren Gängen lässt sich manuell sehr locker bedienen. Eine Schaltpunktempfehlung würde gut zum innovativen Image von Volvo passen. Der von uns gemessene Testverbrauch liegt knapp über 8 Liter Diesel auf 100 km.

An alternativen flottenrelevanten Motor- bzw. Getriebevarianten bietet Volvo für den im Testfahrzeug verbauten Dieselmotor eine Sechsgangautomatik an. Der Topdiesel mit 136 kW/185 PS ist ebenfalls mit manuellem oder automatischem Getriebe erhältlich. Beide haben selbstverständlich serienmäßig einen wartungsfreien Partikelfilter an Bord. Der Basisdiesel mit 2-Litern Hubraum und 136 PS ist zu Preisen ab 29.319 Euro netto bereits bestellbar und wird Ende 2007/Anfang 2008 ausgeliefert. 2008 soll auch eine Flex-Fuel-Version des 2.0-Otto-Motors auf den Markt kommen.

Das einst als Familienkombi bekannt gewordene Fahrzeug verkörpert heute den Inbegriff eines dynamisch-luxuriösen Wagens auf höchstem Sicherheits-Niveau. Nicht nur praktisch und flexibel, ebenso repräsentativ und komfortabel lässt sich der V70 vielseitig auch nach Feierabend einsetzen.

Die Rücksitze, im Verhältnis 40:20:40 mit wenigen Handgriffen teilbar, ergeben umgeklappt eine ebene Fläche.

Ambiente

Das Interieur wirkt eine Spur hochwertiger und edler, an der Mittelkonsole hat man gearbeitet und hier dem skandinavischen Design alle Ehre gemacht: harmonische Formen, klar definierte Funktionen ohne Überfrachtung. Die Sitze sind bequem, könnten aber noch etwas ergonomischer sein. Leider wurde immer noch nicht die Bedienung des Navigationsgeräts überarbeitet.

Zwei Knöpfe befinden sich stets versteckt auf der Rückseite des Lenkrades, alternativ liegt dem Navi wie gehabt eine Fernbedienung bei.

Neuere technische Errungenschaften tragen zu einem gehobenen Sicherheitsgefühl bei: der im Seitenspiegel integrierte Warner (BLIS) mahnt per Blinksignal an, wenn sich jemand während eines Spurwechsels im „toten Winkel“ befindet. Ein radargesteuertes Abstandsregelsystem und weitere vernetzte Assistenzsysteme unterstützen den Fahrer bei der Aufrechterhaltung seiner und der Sicherheit aller Insassen.





Motorenpalette Volvo V70

	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)	9,4/10,3 (S)	10,3 (S)	6,5/7,4 (D)	6,5/7,4 (D)
Höchstgeschwindigkeit	230/220	235	210/205	225/215
0 auf 100 km/h	8,1/8,5	8,4	9,9/10,5	8,9/9,4
Laderaum in Liter (VDA)	575-1.600	575/1.600	575/1.600	575/1.600
Nutzlast in kg	587	590	596	596
Typklassen HP/VK/TK	17 / 22 / 24	17 / 24 / 24	17 / 23 / 24	17 / 23 / 24
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	224/246	246	172/195	172/195
Preis in Euro (netto)	31.555	35.000	31.655	32.731
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	754,57	–	643,26	657,58
30.000 km	902,30	–	741,99	757,38
50.000 km	1.208,72	–	944,17	961,84
Automatik (mtl.)				
20.000 km	801,74	830,99	684,87	699,19
30.000 km	962,34	993,29	793,72	809,10
50.000 km	1.295,07	1.322,03	1.019,15	1.036,82
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	2.521,40	–	508,36	522,68
30.000 km	552,62	–	539,68	555,07
50.000 km	626,01	–	607,04	624,71
Automatik (mtl.)				
20.000 km	546,25	575,50	531,29	545,61
30.000 km	579,18	610,13	564,32	579,70
50.000 km	656,57	691,53	635,34	653,01
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	233,17	–	134,90	134,90
30.000 km	349,68	–	202,31	202,31
50.000 km	582,71	–	337,13	337,13
Automatik (mtl.)				
20.000 km	255,49	255,49	153,58	153,58
30.000 km	383,16	383,16	229,40	229,40
50.000 km	638,50	638,50	383,81	383,81

Volvo V70 2.4 D

Motor	Fünfzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.400
kW bei U/min	120 (163) bei 4.000
Nm bei U/min	400 bei 2.000-2.750
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	210
Beschleunigung 0-100/h	9,9
EU-Verbrauch	6,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.077 km
Testverbrauch	8,1 l auf 100 km
Test-Reichweite	864 km
CO ₂ -Ausstoß	172 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	596 kg
Laderaumvolumen	575-1.600 Liter
Anhänger. geb./ungeb.	1.800 / 750

Kosten

Steuer pro Jahr	370 Euro
Typklassen HP / VK / TK	17 / 23 / 24
Ölwechsel / Menge	k. A.
Wartung	nach Anzeige

Garantie

Technik	24 Monate (erweiterbar)
Mobilität	verlängert sich bei regelmäßiger Inspektion

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.723 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie (SIPS)
Kopfairbag	Serie (SIPS)
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	–
Einparkhilfe vorne/hinten	647 / 429 nur hinten
Kurvenlicht	i.V. mit Bi-Xenon
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	857 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	243 / mit Bi-Xenon Serie
Tempomat	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	857 Euro
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie
Optionspakete:	k. A.
Ladungssicherung:	Schienen, Befestigung, Boden Serie, Cargofix-Paket (167), Wanne (145)

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationsystem	2.025 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 302 Euro (Bluetooth)
Firmenfahrzeuganteil	42 %
Dieselanteil	80 %

Basispreis netto

Volvo V70 2.4 D	31.655 Euro (alle Preise netto)
------------------------	---

Bewertung



- mehr Raum
- mehr Sicherheit
- dezent-eleganter Auftritt



- recht hoher Testverbrauch

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

Unverkennbar

Neuer Look, neue Technik, neue Begeisterung. Die dritte Generation des Audi A4 geht an den Start.

Audi will mit dem neuen A4 noch höher hinaus und hat ein Fahrzeug gebaut, das die guten Qualitäten seines Vorgängers noch einmal toppen kann. Nicht nur um ganze 12 Zentimeter länger, auch mit komplett neuer Technik-Anordnung im Motorraum, neuen Accessoires und dem gewohnt hochwertigen Ambiente bietet er dem Firmenkunden einen unverkennbaren Auftritt sowie sicheres, dynamisches Fahrvergnügen.

Die getestete Limousine mit dem optimierten 2.7 TDI -Motor liegt stabil auf der Straße und lässt sich gut und sehr zügig bewegen. Technische Innovationen wie das Fahrdynamiksystem drive select mit verschiedenen Dämpferregelungen und auch die Dynamiklenkung sorgen für ein entspanntes Fahrverhalten in jeglichen Situationen. Nicht zuletzt kommen auch die Mitfahrenden in den Genuß großzügiger Proportionen und dezentem Geräuschkomfort. Ein rundum gelungenes Fahrzeug für die Flotten-Zielgruppe mit einer frischen Portion Emotionen.

Gewohnt komfortables Innenraumambiente



Markanter „Blick“ aus LED Scheinwerfern

Audi A4 2.7 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	6-Zyl. Diesel / 2.698
kW/PS bei U/min:	140/190 bei 3.500-4.400
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.400-3.250
Getriebe:	8-Stufen Multitronic
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 176 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	7,7 / 226
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,6 L / 985 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	550 / 962 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 22 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	40 %
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	31.050 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	738,39 / 0,29

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

Synergieeffekt



Mit dem T-Modell der C-Klasse verbindet man im Hause Mercedes-Benz Kombiquantitäten mit dem Prestige des Sterns. Wie sich die Neuauflage des Wagens fährt, zeigt der Fahrbericht.

Auffällig ist zunächst einmal das neu gestaltete Heck, welches zwar kantiger ist, allerdings nicht plump wirkt. Vorteil der Umbaumaßnahme ist ein um 146 Liter gesteigertes Ladevolumen. So fasst der Kofferraum nun bis zu 1.500 Liter. Damit positioniert sich der Sindelfinger in der Pole-Position vor einem BMW 3er Touring (1.385 Liter) und dem noch aktuellen Audi A4 Avant (1.184 Liter). Abseits von den inneren Werten und des neu designten Hecks präsentiert sich der Wagen im bekannten Erscheinungsbild. Dass er zur C-Klasse gehört, ist nach wie vor unverkennbar. Ebenfalls herstellertypisch sind die zahlreichen serienmäßigen Assistenz- und Sicherheitssysteme. Sie lassen sich unkompliziert von dem übersichtlich gestalteten Cockpit aus bedienen. Dezent Applikationen aus Wurzelholz verleihen ihm einen Hauch von Luxus. Auf der Straße bewährte sich der Kombi mit gutem Handling und

ebensolcher Fahrdynamik. Der Vierzylinder des 220 CDI bringt seine 125 kW/170 PS mit Common-Rail-Einspritzung souverän auf die Straße. Da die Technik mit der der Limousine identisch ist, fährt er sich in unbeladenem Zustand auch dementsprechend agil und sportlich. Um auf 100 km/h zu beschleunigen benötigt er 8,9 Sekunden. Wer dann das Gaspedal weiter durchtritt, kann eine Geschwindigkeit von maximal 224 km/h erreichen. Der werksseitig angegebene Durchschnittsverbrauch ist dabei mit 6,1 Litern und einem CO₂-Ausstoß von 161 g/km als moderat zu bezeichnen. Die Auslieferung mit drei Diesel- und fünf Benzinmotoren beginnt ab Dezember 2007. Deren Leistungsspektrum reicht von 100 kW/136 PS bis 200 kW/272 PS. Für Nettopreise zwischen 26.650 bis 39.600 Euro bekommt der Käufer viel Platz, der nicht nur ansprechend verpackt ist, sondern sich auch nach Feierabend für die Familie nutzen lässt.



Übersichtlich und mit einem Hauch von Luxus – das Interieur (o.)

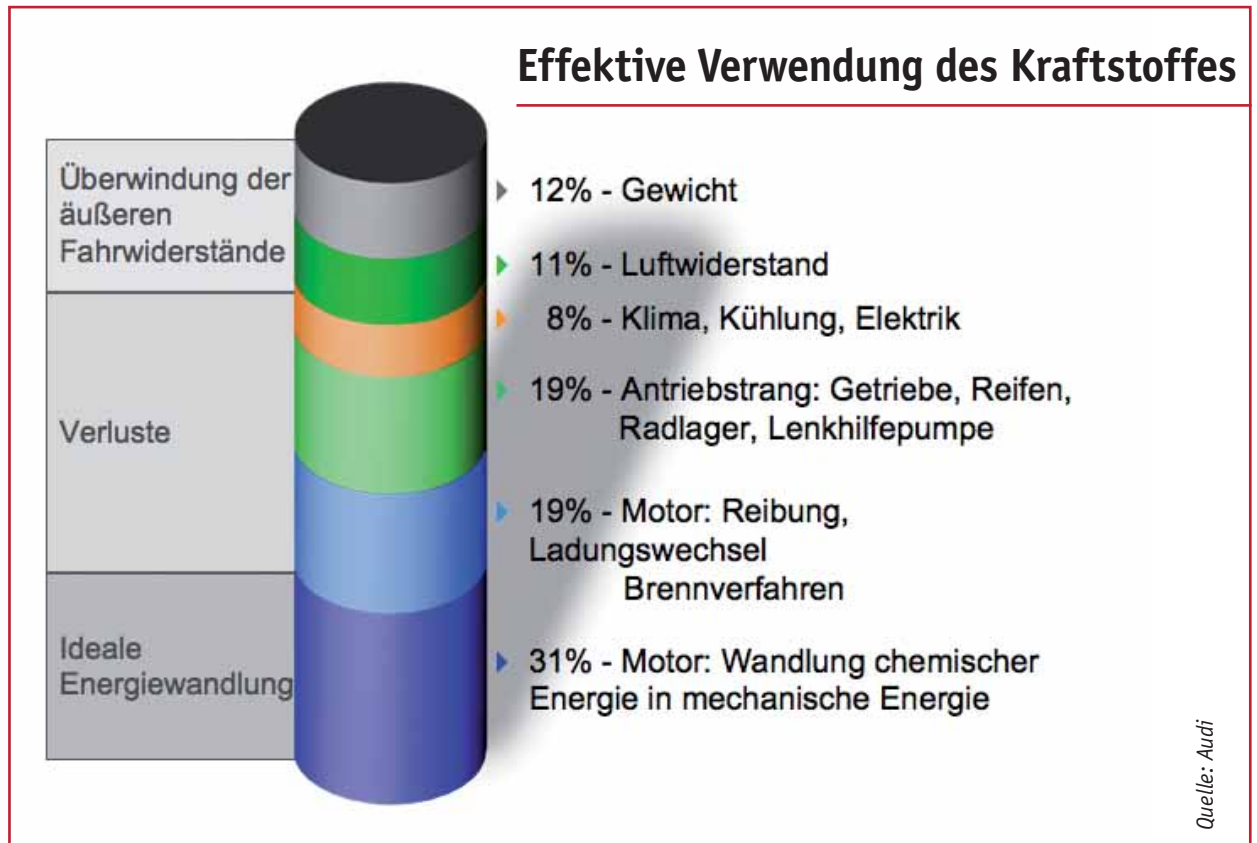
Gut zu erkennen – das neu gestaltete Heck (li.)

Mercedes C 220 T CDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.148
kW/PS bei U/min:	125/170 bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 161 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,9 / 224
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,1 L / 1.081
Zuladung / Ladevolumen:	530 kg / 485-1.500 L
Typklasse HP/VK/TK:	19 / 23 / 32
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	65 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	30.200 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	758,15 / 0,30

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

Im Kampf gegen den Verbrauch ziehen die Autohersteller alle Register und gehen den Komponenten an den Kragen: Klimaanlage beispielsweise fördern den Durst – hier lässt sich eine Menge einsparen. Aber nicht nur sie können helfen, den Kraftstoffverbrauch herunterzubrechen.



KLIMA-WANDEL

Auf eine Klimaanlage im Auto mag heute niemand mehr verzichten, nicht zuletzt sorgt ein kühler Kopf für entspanntes und damit weniger risikoreiches Fahren. Doch wird ausgerechnet sie zum Klimakiller und mithin zum Feind ökologischer Automobilität? Schließlich beträgt der Anteil innenraumgekühlter Fahrzeuge bei Neuwagen etwa 90 Prozent – da bliebe es nicht ohne Folgen, wenn bei den Spendern kühler Brisen gespart werden könnte.

Kühlung kostet Sprit

Warum verbrauchen Autos mit Kühlung mehr Sprit? Ein vom Motor angetriebener Verdichter komprimiert das gasförmige Kältemittel, durch das mittels schneller Verdampfung Kälte entsteht. Über den Kondensator wird die gekühlte Luft in den Innenraum befördert, wozu wiederum ein Lüfter nötig ist, der Strom aus dem Bordnetz zieht. Folglich muss die Lichtmaschine mehr Leistung erbringen, was letztlich ebenfalls am Verbrenner hängenbleibt, über den der Generator mit Power versorgt wird. Also lautet das Bestreben, die Klimakomponenten bei gleicher Kühlleistung sparsamer zu machen. Audi beispielsweise geht künftig einen neuen Weg bei der Fahrzeugkühlung – mit dem A5 hält ein modifizierter Kältekreislauf Einzug.

Ein entscheidender Energiefresser ist der Verdichter. Sämtliche Maschinen, die Hubbewegungen ausführen, durch die wiederum Luftströme entstehen, behindern sich durch den begrenzten Durchsatz quasi selbst. Hier setzten die Ingolstädter an, verringerten das Hubvolu-

men und vergrößerten die Ventilhubhöhe, was den Wirkungsgrad dieser Komponente um immerhin fünf Prozent steigern konnte.

Außentemperatur und Geschwindigkeit entscheiden

Ein neuartiger Wärmetauscher sorgt im Übrigen für hohe Effizienz. Aber wie deutlich fällt der Mehrverbrauch von gekühlten Autos im Vergleich zu Klimaanlage-freien Fahrzeugen nun aus? Besonders gravierend schlägt der Komfort-Zuschlag bei langsamen Stadtfahrten und besonders heißen Temperaturen zu Buche: Bis zu zwei Liter pro einhundert Kilometer müssen hingenommen werden, wenn der Anlage bei niedrigen Drehzahlen eine besonders hohe Kühlleistung abverlangt wird. Dagegen macht sich deren Benutzung auf der Autobahn weit weniger bemerkbar: Zwischen 0,2 und 0,5 Liter Zuschlag genehmigt sich zum Beispiel eine Mittelklasse auf der schnellen Piste.

Bremsenergie nutzen

Bei rein elektrisch betriebenen Klimakompressoren sieht die Verbrauchsbilanz freilich anders aus – Hybridfahrzeuge benötigen sie, schließlich ist der Verbrenner nicht immer am Antrieb beteiligt; die Insassen hätten aber auch dann gerne kühle Luft. Natürlich fressen solche Systeme nicht zwingend weniger Energie, der benötigte Strom muss selbstverständlich erstmal erzeugt werden. Durch Rekuperation (Bremsenergie-Rückgewinnung) allerdings – bei Hybridautos Standard – kann die Energiebilanz deutlich aufgebessert werden. Die Elektrifizierung des Antriebsstranges wird eine der nächsten Reduktionsmaßnahmen auf dem Weg zum alternativen Antrieb. BMW macht es vor: Einige Modelle nutzen bereits die kinetische Energie, um das Bordnetz zu stärken. Aus diesem Fundus werden einige Nebenaggregate wie zum Beispiel Lenkhilfe- und Wasserpumpe versorgt. Der Klimakompressor wird bei ausgeschalteter Anlage

Mehrverbräuche durch Klimaanlagen bei einer Außentemperatur von 28° C und einer Klimatisierung des Innenraums auf + 22° C: Angaben in Liter/100 km

Ford Fiesta 1,4	Opel Vectra 2,2 direct	Mazda 6 2,0 MZR	Audi A4 1,8 T	Audi A4 2,0 TDI
2,05 Liter Stadt	2,07 Liter Stadt	1,47 Liter Stadt	1 Liter Stadt	0,7 Liter Stadt
0,6 Liter Land	0,49 Liter Land	0,39 Liter Stadt	0,1 Liter Land	0,2 Liter Land
1,1 Liter gesamt	1,05 Liter gesamt	0,7 Liter gesamt	0,45 Liter gesamt	0,41 Liter gesamt

Quelle: ADAC

Zukunftsweisende Technik zur Schonung der Ressourcen – Audi metroproject quattro mit zwei Aggregaten. Vorn sorgt ein sparsamer 1,4-Liter-TFSi-Motor mit 150 PS für Vortrieb, während ein 41 PS starker Elektro-Motor die Hinterachse antreibt. Beide Triebwerke können ihre Leistung gleichzeitig abgeben, was aus dem Kleinwagen einen Allradler macht, der mit 191 PS Systemleistung aufwartet. Die Beschleunigung von 0 auf 100 km/h gibt das Werk mit 7,8 Sekunden an, während der gemittelte Verbrauch weniger als fünf Liter pro hundert Kilometer betragen soll.



komplett vom Antrieb getrennt, ebenso abgekoppelt wird der Generator im Zugbetrieb, während er bei Schub Strom produziert.

Elektrische Servopumpen übrigens kommen bei Kleinwagen schon seit geraumer Zeit zum Einsatz. Die Energie kommt auch hier aus dem Bordnetz, allerdings gibt es keine Rückgewinnung aus der Verzögerung. Dennoch besitzen solche Servolösungen Potenzial zum Spritsparen: Die Servopumpe einer herkömmlichen Lenkhilfe läuft über den Keilriemen und wird auch dann nicht entkoppelt, wenn keine Lenkhilfe nötig ist – zum Beispiel im Stand. Der elektrischen Pumpe indes wird keine Leistung abverlangt, wenn keine benötigt wird. Selbst die Nockenwelle könnte im Zuge der Nebenaggregat-Abkopplungen entbehrlich werden – mit einer elektrischen Motorsteuerung würde man nicht nur den Verbrenner entlasten, sondern obendrein eine hochvariable Ventilsteuerung ermöglichen. Komplette Entdrosselung reduziert die innermotorischen Widerstände, was dem Verbrauch zugute kommt. Audi setzt jetzt schon Triebwerke ein, die völlig ohne Drosselklappen arbeiten, allerdings immer noch mit einer konventionellen Nockenwelle auskommen müssen.

Nimmt man alle Maßnahmen zusammen, ergeben sich Einsparpotenziale im moderaten zweistelligen Prozentbereich. Hinzu kommen Leichtbaumaßnahmen sowie Reifen mit geringerem Rollwiderstand. Auch Feinschliff an der Aerodynamik hilft beim Kraftstoffhaushalt – siehe Bluemotion. Klar ist aber auch: Große, leistungsstarke Motoren brauchen Futter, sobald man ihnen Leistung abverlangt. Im Teillast-Betrieb können sie durchaus auch sparsam mit dem Sprit umgehen – Vollgaskünstler indes werden kaum vorzeigbare Werte erzielen können.

Um die Flottenverbräuche wirklich herunterzubrechen, müssten die deutschen Hersteller ihre oberen Modell- und Motorvarianten kappen, was allerdings nicht passieren wird. Selbst die sonst strenge EU-Kommission gab dem lange diskutierten Vorstoß, den Flottenverbrauch bis zum Jahr 2012 auf durchschnittlich 120 Gram/km zu senken, jüngst eine Abfuhr. Jetzt sind 125 Gramm im Gespräch, die allerdings erst 2015 eingehalten werden sollen. Schließlich hat auch die Physik ihre Grenzen.

Merry T-BOXX



Sortimo wünscht Ihnen!
mit der neuen T-BOXX
ein frohes Weihnachtsfest
und einen guten Start
ins neue Jahr 2008.



Sortimo®

Sortimo International GmbH
Dreilindenstraße 5
86441 Zusmarshausen
Tel. 08291 850-0
Fax 08291 850-250
E-Mail: info@sortimo.de · www.sortimo.de



Q & A in Ratingen (v.l.):
Bernd Franke (FM), Robert van Gestel, Elke Lash (beide Minorplanet), Julia Rose (FM)



Webbasierter Überblick: wo befinden sich die Fahrer? (o.)

Welche Strecke hat der Fahrer zurückgelegt? (re.o.)



Die Blackbox DCU wird unsichtbar im Fahrzeug verbaut (o.)

Kommunikationsmöglichkeit mit der Zentrale: der Fixed Data Terminal mit Touchscreen (re.)



Viele Wege führen bekanntlich nach Rom, doch davon sind die wenigsten die kürzesten beziehungsweise die effizientesten. Wie viel Geld durch Umwege oder unnötige Fahrten in Firmen verschleudert wird, verdeutlicht Robert van Gestel, Sales Manager bei der Minorplanet Systems GmbH, wenn er die Vorteile der Flottentelematik mit Beispielen aus der Praxis veranschaulicht. VMI (Vehicle Management Information) nennen sich die Produkte des Soft- und Hardwaredienstleisters mit Sitz in Ratingen, die es aktuell in den zwei Ausführungen „VMI 7.3“ und „VMI greenlight“ gibt.

Flottentelematik bedeutet aber noch vielmehr als nur Routenplanung und -optimierung. Mittels einer im Fahrzeug – aber auch in Baumaschinen – eingebauten DCU (Data Collection Unit) genannten Blackbox mit GPS-Empfänger werden die aktuellen Positionen in Verbindung mit Datum und Uhrzeit und weitere Fahrzeugdaten in Echtzeit, also minütlich per GPRS an die Minorplanet oder den kundeneigenen Server übermittelt. Damit kann der Fuhrparkleiter die Flottenaktivität mittels Grafiken und Trends auswerten und strukturieren.

Die neueste DCU-Generation verfügt über wichtige Schnittstellen für innovative Kommunikationstechnologien wie Internet- und E-mail-Zugang, High-Speed-Anschluss für PDA, Fixed Data Terminal (FDT), Freisprechanlage, CANbus-Schnittstellen und Integrationsfähigkeit mit anderen Anwendungen wie zum Beispiel Navigation, On-Board-Systeme, USB-Verbindung zur Übertragung weiterer Daten etc. Damit können sämtliche für einen Flottenmanager wichtige Fahrzeug- und Fahrerdaten abgefragt werden.

Aus einem Komplettpaket von 32 Reports kann der Kunde wählen, welche er benötigt und damit nach individuellem Bedarf seine Flotte steuern. So bietet Minorplanet Berichte zu Start- und Stopp-Zeit, Ereignissen wie Aktivierung von Pumpe, Kipper, Öffnung der Ladeklappe etc., Alarmierung bei bestimmten Ereignissen oder Befahrung bestimmter Bereiche. Ortung bei Diebstahl wird möglich, ebenso dienen die Berichte der Beweisführung vor dem Kunden und zum Schutze des Mitarbeiters. Sie ermöglichen auch eine schnelle Reaktion, beispielsweise, wenn ein neuer Auftrag in Standortnähe eines Fahrers herein-

Zeit und Geld sparen

Robert van Gestel, Sales Manager, und Elke Lash, Manager Operations bei der Minorplanet Systems GmbH, haben uns das Flottentelematiksystem VMI erklärt und veranschaulicht, wie sich damit die Flotte effizienter steuern lässt.

kommt, und ersparen somit Umwege oder Mobilfunkkosten. Denn über die Kommunikationsmöglichkeiten wie PDA oder das FDT können Aufträge direkt auf das Display im Fahrzeug weitergegeben werden, alles inklusive in den Machine to Machine (M2M)-Pakettarifen. Zu einer zeitnahen Bearbeitung trägt auch bei, dass beispielsweise über das FDT, einem im Fahrzeug verbauten Minicomputer mit Touchscreen-Display, direkt Fotos oder Berichte weiter gemailt werden können.

Ein langjähriger Kunde von Minorplanet, eine Gebäudereinigung mit einem Fuhrpark von 100 Fahrzeugen, kann durch die Steuerung mit VMI nun mehr Objekte betreuen bei insgesamt gesunkener Arbeitsstundensumme seiner Mitarbeiter. „Die Arbeitszeit wird mit VMI auf die Minute genau festgehalten und nicht wie vorher gerundet eingetragen“, begründet Robert van Gestel.

„Die zwei angebotenen Systeme VMI 7.3 und VMI greenlight richten sich nach den Infrastrukturvoraussetzungen des Kunden“, erklärt Elke Lash, Operations Manager bei Minorplanet. „80 Prozent der Neukunden wählen greenlight, die webbasierte Version mit automatischen kostenlosen Updates. Mittels Serverzugang, Benutzernamen und Passwort kann von überall auf der Welt der Fuhrparkstatus abgerufen werden. Die konfigurierbaren Berichte gehen in selbstbestimmten Abständen per Mail an den oder die Fuhrparkverantwortlichen.“

VMI 7.3 funktioniert über die IP-Adresse und auf dem Rechner installierte und verwaltete Software. Diese Version lohnt sich für Kunden, die mehr als 200 individuelle Standorte definieren müssen. Ebenso kann der Kunde damit Routenplanung auch für Osteuropa vornehmen, denn das Kartenmaterial Regionen ist integriert.

„Im Kundengespräch hören wir heraus, welchen Bedarf ein Unternehmen an Flottentelematik hat und können entsprechend beraten“, erklärt Robert van Gestel. Wir stellen VMI gleich einem Baukasten zur Verfügung. Der Kunde kann

dann die verschiedenen Funktionen ergänzen oder wieder abwählen.“

Die Softwareentwicklung, sämtliche Dienstleistungen, der Technikerservice, Geräteeinbau und die Produktschulungen entstammen dem Team von Minorplanet selbst, dabei kommt keine Fremdfirma ins Spiel. Darin sieht Robert van Gestel auch einen Wettbewerbsvorteil: „Wer unsere Hotline anruft, erreicht direkt seinen Ansprechpartner, der über die Datenbank Zugang zu sämtlichen kundenspezifischen Daten erhält. Bei Problemen mit der Software können wir Online innerhalb von zwei Stunden behilflich sein, geht es um Hardware schicken wir innerhalb von maximal einer Woche einen unserer deutschlandweit aufgestellten und rund um die Uhr erreichbaren Techniker. Das größte Kompliment machen uns die Kunden, wenn sie sagen, unser System funktioniert hundertprozentig.“

„Flottensteuerung mittels Telematik wird langsam auch in Deutschland populärer“, weiß Elke Lash. „Mit dem Generationenwechsel in den Geschäftsführungen treffen nun Menschen Entscheidungen, die der Computertechnik aufgeschlossen gegenüber stehen und mit ihr gelernt haben zu arbeiten. Zudem sind die Kosten speziell bei den Telematiksystemen stark gesunken.“

Unser System leistet einen enormen Beitrag zu papierlosen Prozessen, wenn sämtliche Daten und Berichte der Außendienstler direkt digital in die Unternehmenssoftware übernommen werden können. Auch dadurch kann die Firma Zeit und Geld sparen.“



VMI - Funktionen

- 32 verschiedene Berichte, z.B. fahrzeug- und fahrerbezogene Start- und Stopp-Zeiten inklusive Standorte
- POI- und Routenübermittlung an die Fahrer
- Datenübertragung über Schnittstellen oder Server in die Unternehmenssoftware
- Geräteinstallation zur Überwachung von Fahrzeugdaten wie Gewicht, Temperatur
- Zwei-Wege Kommunikation über PDA, Pocket-PC, FDT oder Smartphones mit dem Fahrer
- Bewegungssensoren
- Notruf-funktion
- Minutengenaue Arbeitszeiterfassung

Kosten

- 175 Euro Vorort-Einbau der Blackbox (Dauer ca. 1,5 - 2 Std)
- 375 Euro Softwaretraining (Dauer 4 Std)
- 300 Euro Schulung der eigenen Techniker für die Selbstinstallation der Blackboxes
- monatliche Gebühren für Mobilfunktarif national od. international (M2M-Tarife bei Eplus, O2, T-Mobile und Vodafone individuell vereinbar)
- laufende Kosten individuell, je nach Inanspruchnahme der Services
- 175 Euro Vorort- Rückrüstung, Herstellung des Ursprungszustands
- Vertragslaufzeit 36 bis 60 Monate

weitere Informationen: Robert van Gestel, 0160-97850613, robert.vangestel@minorplanet.com

G A S T K O M M E N T A R

Langfristiges
Umdenken

Auch wenn längst nicht alle Neuvorstellungen und Exponate auf ein langfristiges Umdenken hindeuteten, war eine „grüne“ IAA wie dieses Jahr seit langem überragend. Denn unabhängig von der Frage, was den Klimawandel auslöst, ob wir ihn verlangsamen können, und welchen Anteil das Automobil wirklich daran hat: unsere Branche hat ein Nachhaltigkeitsproblem. Der CO₂-Ausstoß eines Autos ist derzeit nichts anderes als ein Vergleichsmaß für den Verbrauch fossiler Energiereserven, und die sind von Natur aus endlich. Früher oder später werden sie aufgebraucht sein. Wenn wir weitermachen wie bisher, passiert es eher früher als später.

Die Suche nach Alternativen kommt in Gang, und mit der Bildung eines Bewusstseins für das Problem im Markt werden die Alternativlösungen schneller marktreif werden. Dabei zeichnet sich allerdings ab, dass der Autofahrer (ob Privatmann oder gewerblicher Nutzer) nicht willens ist, Mehrkosten zu tragen, die sich nicht durch geringere Betriebskosten amortisieren lassen.

Langfristig steigende Energiekosten werden dabei zweifellos den Vorteil sparsamer Fahrzeuge weiter wachsen lassen – dazu braucht es noch nicht einmal eine Kfz-Steuer nach CO₂-Ausstoß, die ohnehin durch eine leichte Anpassung der Mineralölsteuern viel einfacher zu verwirklichen wäre. Staatliche Lenkungsmaßnahmen sind ohnehin umso besser, je weniger sie das komplexe Bild verzerren. Ob ein Auto wenig verbraucht, weil es sparsam ist oder weil es wenig gefahren wird, ist der Umwelt fast egal.

Eine weitere Erkenntnis, welche die Politik ins Spiel bringt: die Autohersteller können das Problem nicht allein lösen, denn sie haben nur einen Teil der Kompetenz, den Bau des Fahrzeugs. „Weg vom Öl“ heißt auch „hin zu etwas Anderem“ – dieses „Anderere“ muss irgendwo herkommen und auch irgendwie in den Tank. Eine wirtschaftspolitische Aufgabe, mit deren Lösung die europäische Politik dem Ziel umweltverträglicher Mobilität ihrer Bürger sicher näher käme als mit überzogenen Zielvorgaben an die Autoindustrie.

Mit Zielvorgaben, die den Automobilbau ziemlich schnell in andere Weltregionen vertreiben könnten, gewönne Europa nicht den Wettlauf um die bessere Technik. Indem es eine Schlüsselindustrie dem ökologischen Gewissen opferte, obwohl ein vergleichsweise kleines Investitionsprogramm für bessere Gebäudeisolierung vielleicht dieselbe CO₂-Ersparnis brächte wie die radi-



kale Emissionsbeschränkung von Neufahrzeugen, würde es im Gegenteil eine eigene Position verlieren.

In anderen Weltregionen sind die CO₂-Ziele für die Autoindustrie zahmer, und diese Länder sind sicher gerne bereit, auch den europäischen Bedarf zu decken, wenn Europa selbst keine Autos mehr baut. Ein Blick auf die CO₂-Vermeidungskosten unterschiedlicher Technik- und Lebensbereiche in Europa zeigt hingegen: Die Hebelwirkung von Zwängen und Anreizen wäre anderswo als beim Auto deutlich größer, bei deutlich geringerem volkswirtschaftlichen Einsatz. Der Zwang zum Wandel in der Autoindustrie wird ohnehin immer stärker werden.

Und was raten wir nun unserem Flottenkunden? Eindeutig: einen kleinen Diesel mit Partikelfilter. Im Moment gibt es nichts Besseres. Aber wir arbeiten daran...

*Stephan Lützenkirchen,
Abteilungsleiter Firmen- und Flottenservice
Citroën Deutschland AG*

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)

eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat: Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Uwe Hirschauer, Zeno Alberti, Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer, Christian Löffler,

eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Dáša Rašková

Fotos: Uwe Hirschauer, Erich Kahnt, Julia Rose, Moritz Brilo

Bildbearbeitung: Patrick Rodewald

eMail: p.rodewald@incomm.net

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

25.100 Exemplare

(2. Quartal 2007)



Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2007: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen und werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
Gerichtsstand ist Bonn.

Ihre Autos haben eine schöne Farbe. Da passen wir uns gerne an.



NOKIA



Nokia Bluetooth Display Car Kit CK-15W

Die erste Nokia Freisprech-
einrichtung mit brillantem,
großem Farbdisplay

Displayfarbe individuell
auf Interieur abstimmbare

Das Mobiltelefon bleibt
in der Tasche und man
telefoniert mit beiden
Händen am Steuer

www.nokia.de

naviflash

Navigationssysteme



Für jeden ein passendes System:



naviflash 1021

Touchscreen- Navigationssystem.
Mit einem Fingertipp alles im Griff. Bequeme Auswahl der vielfältigen Funktionen wie TMC wahlweise am Touchscreen oder via Fernbedienung. Die 3D Ansicht mit eingblendeten Straßennamen ermöglicht beste Orientierung auf einen Blick.



naviflash 1040

Navigationssystem mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung:
ein Navifon. Das kontrastreiche Display zeigt z. B. das Telefonbuch Ihres Handys an. Daraus können Sie die Telefonnummern mit der Stimme wählen. Die Auswahl aller Funktionen erfolgt komfortabel und sicher über eine beleuchtete Lenkradfernbedienung.



naviflash 1060

Navigationssystem mit Digital-TV.
Mit DVB-T können Sie überall Fernsehen: auf dem Rastplatz, im Park, im Büro... Das Mobility-Pack macht den Einsatz auch außerhalb des Fahrzeugs möglich. Kontrastreiches, entspiegeltes TFT/LC-Farbdisplay für ein scharfes Bild. Aus jedem Blickwinkel.