



Flottenmanagement 3

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Spritkosten-Explosion:
TCO weiter „Grundgesetz“?

Umfrage-Ergebnisse:
CVO-Studie 2008

FLEETdays:
Elektronische Assistenten

**Special
Versicherung**

Begehrlichkeit:
Audi setzt Maßstäbe



Kostenoptimierung:
Mazda sammelt Punkte



Recht:
Folgen der Falschbetankung



Boxenstopp • bfp Fuhrpark-FORUM • 17.06.08 • 14-16 Uhr:
Motivation steigern, Umwelt entlasten, Kosten reduzieren.
Beratung Fahrtrainingskonzepte an unserem Stand (B-48).
Gast: Walter Lohmann, EUVA Euregio Verkehrs GmbH



Für alle, die **mehr** erwarten.

Wer seinen Fuhrpark ganz nach vorn bringen will, kann sich auf uns verlassen. Denn als unabhängiger Flotten-Optimierer zeigen wir Ihnen, wo Ihr Unternehmen echtes Sparpotenzial hat. Ob es um Service, Instandhaltung oder Abrechnung geht – Aral FleetManagement macht Ihre Flotte schnell profitabler.

Aral FleetManagement: Ihr unabhängiger Flotten-Optimierer.



Alles super.

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



TCO-Explosion

Die Gesamtkosten für Dienstwagen explodieren. Nicht etwa, weil Autos teurer würden, sondern schlicht weil sich die Kraftstoffpreise in den letzten Jahren viel schneller verteuert als spritschonende Maßnahmen in Autos den Konsum eingeschränkt haben. Nun der nächste Schock: Diesel, lange Zeit als die Alternative für Vielfahrer gepriesen und in vielen Car Policies Pflicht, ist genauso teuer wie Benzin und hat sich damit sogar überproportional verteuert. Der prozentuale Anteil des Kraftstoffes an den TCO wird immer höher.

Gründe hierfür sind im Wesentlichen nicht die in der Boulevardpresse gern als geldgierig hingestellten Mineralölkonzerne und auch nicht nur der Staat – obwohl dieser schon die Möglichkeit hätte, zumindest ein bisschen gegenzulenken – mit seinen üppigen Steuern auf Kraftstoff plus zusätzlicher Umsatzsteuer auf den Gesamtpreis, sondern schlicht der rapide steigende Ölpreis: Seit den 70er Jahren hat sich der Rohölpreis für das Barrel (159 Liter) ver Hundertfacht, allein in den letzten sechs Jahren verteuerte er sich um das Fünffache – und so wird es wohl auch weitergehen.

Nun sind die Gründe offensichtlich – weltweit steigende Nachfrage durch die neuen riesigen Industrienationen, ein sichtbares Ende der unbegrenzten kostengünstigen Förderung sowie auch des Öls an sich, mangelnde Sicherheit und damit Investitionsbereitschaft in politisch instabilen Ölländern

und so weiter. Das löst allerdings nicht das Problem des Fuhrparkleiters, mit seinem Budget auszukommen. Was also tun?

Der Fokus im Fuhrpark sollte nun noch mehr in Richtung Verbrauchsreduzierung gehen; viele Einzelmaßnahmen kommen hier in Frage. Ob nun die Car Policy in Richtung verbrauchsoptimierte Fahrzeuge umgeschrieben wird, Spritspar-Trainings und/oder -Wettbewerbe gestartet oder schlicht mit Navigation und Flottensteuerung die Fahrtrouten optimiert werden – jede Maßnahme zählt. Auch alternative Antriebe wie Erdgas oder LPG sollten wieder verstärkt auf den Prüfstand kommen, denn da geht kostenmäßig doch einiges.

Nebenbei hat Verbrauchsreduzierung in der Flotte immer auch einen öffentlichkeitswirksamen ökologischen Touch – wenn die Glaubwürdigkeit da ist, sprich: alle Ebenen bis hin zum Geschäftsführer oder Vorstand das Konzept mittragen.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

VebaBOX Mobile Kühlcontainer



- ÿ mit ATP-Zulassung
- ÿ flexible Übernahme bei Fahrzeugwechsel
- ÿ dadurch Werterhaltung Ihres Fahrzeuges
- ÿ Betrieb mit 12 V, 24 V, 220 V
- ÿ Verwendung auch außerhalb des Kühlfahrzeuges

Gefatech

Gewerbefahrzeugtechnik

Gefatech • Poppenweilerstraße 45 • 71640 Ludwigsburg

info@gefatech.de

www.gefatech.de



- ÿ Laderaumschutz
- ÿ Ladungssicherung
- ÿ Gas Be- und Entlüftung
- ÿ Fahrzeugbeschriftungen
- ÿ Trittstufen & Rammschutz
- ÿ Fahrzeugeinrichtungen
- ÿ Dachträgersysteme

Ist es nicht schade, wenn ein guter Gedanke durch das Aufleuchten der Tankanzeige unterbrochen wird?

Die C-Klasse BlueEFFICIENCY als Firmenwagen: verbrauchsoptimiert wie nie zuvor.



BlueEFFICIENCY: das Effizienz-Paket von Mercedes-Benz. Leichtbaukonzept, kleinerer Hubraum bei gleicher Leistung, geringer Rollwiderstand – das sind nur drei von vielen intelligenten Maßnahmen, die BlueEFFICIENCY so wirkungsvoll machen. Und die C-Klasse so wirtschaftlich. Einen zusätzlichen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit Ihres Fuhrparks leistet das Flottenpaket:

mit vielen enthaltenen Extras wie der Metallic-Lackierung, dem Navigationssystem oder der Sitzheizung. Und mit dem ServiceVertrag Flotte können Sie Ihre Kosten noch besser kalkulieren: Alle eventuellen Wartungs- und Reparaturarbeiten sowie Verschleißteile sind abgedeckt.¹ Und das deutschland- und europaweit. Sie wünschen mehr Informationen über die



Mercedes-Benz

C-Klasse BlueEFFICIENCY²? Ihr Mercedes-Benz Partner freut sich auf Sie. www.mercedes-benz.de/grosskunden

¹Gemäß den Bedingungen ServiceVertrag Flotte.

²Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,1-6,8 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 135-156 g/km.

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



13

Der Liter Diesel nähert sich 1,50 Euro (brutto), der Kostenblock Kraftstoff im Fuhrpark wird immer schlechter kalkulierbar. Können die TCO jetzt noch „Grundgesetz“ einer Car Policy sein, wenn die Mitarbeitermotivation hochgehalten werden soll?



26

Vincent Rupied, Vorsitzender des CVO Deutschland, präsentierte Flottenmanagement exklusiv die Studie „Barometer 2008 - der Fuhrpark der Zukunft“.



40

Das Interesse für Mazda-Fahrzeuge führt Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb, im aktuellen Interview unter anderem auf gute Qualitätsmaßstäbe und stabile Restwerte zurück.



30

Audi profitiert derzeit von der Begehrlichkeit der Marke, will sich aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen. „Die Leistung von gestern ist der Erfolg von heute“ sagen Jörg Felske (li.), Leiter Vertrieb Deutschland, und Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden, bei der Audi AG unter anderem im Interview.

Viele verschiedene Faktoren spielen für die Fuhrparkversicherung eine Rolle. Wir thematisieren im Special ab Seite 57 unter anderem Internationale Versicherungen, Risk- und Schadenmanagement und Rechtsschutz für Fuhrparkmanager.



57

Leasing

- 13 Gas weg oder Zuzahlung – Auswirkungen der Spritpreisexlosion auf die CarPolicy
- 16 Damit alles auswertbar ist „Tegernseer Gespräche“ der Sixt Leasing AG

Management

- 18 TCO – Total cost of ownership EurotaxSchwacke-Berechnungen für die Mittelklasse-Diesel-Kombis und Oberklasse
- 22 Service als Tat-Sache Der Firmenkundenservice im Citroën-Autohaus Bleker in Borken
- 26 Ohne zertifizierte Information geht nichts Ergebnisse der CVO-Studie „Barometer 2008“
- 30 In Führung gegangen – Interview mit Jörg Felske, Leiter Vertrieb Deutschland und Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden, bei der Audi AG
- 34 Elektronische Helferlein Bericht von den 4. Hiepler + Partner FLEETdays in Friedrichshafen
- 36 Etablierung – Die zweite Fuhrparklounge von Eurogarant, HPI und New Projects
- 37 Aufruf Jabra – Headsets zum Testen
- 38 Maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte Rolf Lübke, Geschäftsführer DB Rent, zu Carsharing im Fuhrpark
- 40 Produkt und Preis passen Interview mit Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb bei der Mazda Motors Deutschland

- 44 Warteliste – Was tun, wenn der Dienstwagen eine längere Lieferzeit hat

Recht

- 48 Falsch betankt Juristische Konsequenzen bei der Falschbetankung von Flottenfahrzeugen
- 50 Aktuelle Rechtsprechung

Extra

- 51 And the winner is... FM-Vergleichsserie Limousinen der Kompaktklasse

Special Versicherung

- 57 Einleitung
- 58 Wille zur mittelfristigen Kooperation Internationale Versicherungsprogramme
- 60 Halbjährliche Kontrolle steht nicht im Gesetz – Die Fuhrparkmanager Versicherung der Roland Rechtsschutz Versicherung AG im Fokus
- 62 Hohes Know-how Portfolios und Konzepte namhafter Kfz-Flottenversicherer
- 66 Preis und Zusatznutzen Interview mit Reiner Nowak, Key Account Manager Kraftfahrtversicherung der Alte Leipziger
- 68 Kryptische Zahlen Worauf Versicherungen basieren
- 70 Versicherungsnachrichten

Motivation

- 71 Effizientes Coupé – BMW 120d

Test

- 72 Maßstab – Audi A4 Avant 2.0 TDI
- 76 Flottenverstärker Citroën C5 Tourer HDi 170 FAP

Fahrtelegramme

- 75 Ford S-MAX
- 79 Audi A4 Avant
- 84 VW Passat CC / Mercedes-Benz CLC
- 85 Skoda Superb
- 86 Volvo C70 / Seat Ibiza

Fahrbericht

- 80 Lademeister – Renault Kangoo 1.5 dCi
- 81 Die Weite des Raumes VW Caddy Maxi 2.0 TDI
- 82 Versammlungsfreiheit Peugeot 807 HDi 170 FAP
- 83 Neue Dynamik, alte Funktionalität Opel Agila 1.3 CDTI

Reifen

- 89 Die Zeit ist reif – Hankooks Optimo 4S trägt den „Blauen Engel“



94

Erdgastransporter von Mercedes und Iveco übernehmen ab sofort die Servicefahrten der CWS-boco-Flotte. Warum erklärt Michael Seddig, Head of Corporate Logistics bei CWS-boco.



48

Ständig wechselnde Fahrzeuge, Unkonzentriertheit und schon ist der falsche Kraftstoff im Tank. Welche juristischen Konsequenzen dieses Versehen haben kann, steht im Rechtsbeitrag.



76

„Nie waren wir besser aufgestellt als mit dem neuen Citroën C5“ sagt Hermann Bleker vom Autohaus Bleker (Businesscenter S. 22). Wir haben diese Aussage anhand des Tourer HDi 170 FAP im Test überprüft.

90 **Dichtmasse** – Funktion der neuen Reifenabdichtung von Continental

Marktübersicht

91 **Volvo ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Volvo

Innovation

94 **Umweltverantwortung** – Interview mit Michael Seddig, Head of Corporate Logistics bei CWS-boco, zur „grünen Flotte“ des Unternehmens

Kommunikation

96 **Dreiecksbeziehung** – Bonitas' Fuhrparknavigation mit TechniSat und Wollnikom

Wissen

98 **Werte und Normen** – Auf welchen Messarten basieren Durchschnittsverbrauch und Laderaumvolumen?

Rubriken

- 3 Kommentar
- 8 Nachrichten
- 12 Leasing Nachrichten
- 46 Salon
- 87 Transporter Nachrichten
- 88 Reifen Nachrichten
- 95 Innovation Nachrichten
- 97 Kommunikation Nachrichten
- 100 Kolumne
- 102 Gastkommentar / Impressum


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



WO IMMER SIE GERADE SIND, CARGLASS® KOMMT ZU IHNEN.

In nur 30 Minuten repariert CARGLASS® kleine Macken in der Windschutzscheibe. Immer gilt: Reparatur für Teilkaskoversicherte kostenlos; Neueinbau in Erstausrüsterqualität; 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur und auf Dichtigkeit bei Neueinbau. Vertrauen auch Sie den speziellen Serviceleistungen von CARGLASS®.

**Kostenlose Beratung/
Auftragsannahme
rund um die Uhr:
0800 - 22 22 222
oder im Internet:
www.carglass.de**


CARGLASS®
WENN AUTOGLAS, DANN CARGLASS.

DIE SICHERE ART, IHRE MITARBEITER ZU „BEFÖRDERN“.



DER VOLVO V50 MIT ATTRAKTIVEM BUSINESS-PAKET. GEMEINSAM MEHR BEWEGEN.

Volvo. for life



FREUEN SIE SICH AUF EINEN ARBEITSPLATZ, DER WIRKLICH SICHER IST: DER VOLVO V50. IN DIESEM ELEGANTEN SPORT-KOMBI GENIESSEN IHRE MITARBEITER DIE BEFÖRDERUNG NICHT NUR AUF EINE ÄUSSERST KOMFORTABLE UND DYNAMISCHE ART. SIE KÖNNEN SICH VIELMEHR AUF DIE SCHON LEGENDÄRE VOLVO SICHERHEIT MIT WEGWEISENDEN TECHNOLOGIEN WIE Z.B. DEM WHIPS SCHLEUDERTRAUMA-SCHUTZSYSTEM, SIPS, BLIS UND IDIS VERLASSEN. AUCH NÜCHTERNE RECHNER FAHREN MIT DEM VOLVO V50 AUF NUMMER SICHER. DENN BEI DEM ATTRAKTIVEM BUSINESS-PAKET PROFITIEREN SIE VON EINEM PREISVORTEIL VON BIS ZU 1.066,- EUR NETTO*. MIT DEN DARIN ENTHALTENEN EXTRAS WIE RTI NAVIGATIONSSYSTEM, AUDIOPAKET HIGH PERFORMANCE, FREISPRECHEINRICHTUNG MIT BLUETOOTH® UND EINPARKHILFE HINTEN WIRD DER VOLVO V50 MIT SICHERHEIT ZU EINEM DER BELIEBTESTEN ARBEITSPLÄTZE. VOLVO CAR GERMANY GMBH, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 9393-200 UND -201 ODER WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN.

Kraftstoffverbrauch, kombiniert: 5,0 l/100 km – 10,1 l/100 km. CO₂-Emissionen, kombiniert: 132 g/km – 241 g/km.

Die Angaben wurden ermittelt nach den vorgeschriebenen Messverfahren (RL 80/1268/EWG).

* Auf Basis der UVP zzgl. MwSt. gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Basismodell.

Personalien



Gianluca Soma ist als Nachfolger Jean Claude Renauds seit Ende März Vorstandsvorsitzender der ALD International. Zusammen mit Pascal Serres und Tim Albertsen bildet Soma nun den neu formierten Vorstand des Unternehmens.



Hans-Jürgen Neumann zeichnet seit April 2008 als neuer Geschäftsführer der DSL Fleet-services GmbH verantwortlich. Sein Vorgänger Hans-Peter Kneer hat innerhalb der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH neue Aufgaben übernommen.



Frank Emmerich übernahm am 1. Mai die Region Hamburg und Schleswig-Holstein bei der Maske Autoleasing GmbH. Sein Verantwortungsbereich umfasst das Neukundengeschäft und die dezentrale Kundenbetreuung im Vertriebsgebiet.



Lutz Köper ist seit April 2008 neuer Leiter des Bereichs Automotive bei der VR-Leasing AG. Damit gehören die Geschäftsfelder Fuhrparkmanagement, Kfz-Handelsgeschäft und Nutzfahrzeugfinanzierung zu seinem Verantwortungsbereich. Zuvor war Harald Braunschuh in dieser Position tätig.



Werner Eichhorn hat Anfang Juni die Position als Leiter Vertrieb Deutschland von Volkswagen Pkw übernommen, und damit die Nachfolge von Stefan Müller angetreten. Dieser verließ das Unternehmen Ende März und wurde übergangsweise von Martin Stangenberg vertreten.



Gunther Riedel bekleidet seit April den Posten als Vertriebsleiter bei Skoda Auto Deutschland und berichtet direkt an Alfred E. Rieck, den Sprecher der Geschäftsführung. Bisher war Riedel als Gebiets- und Regionalleiter tätig.



Thomas Rothe übernahm am 1. Juni als neuer Direktor Vertrieb seine Tätigkeit bei Mazda Motors Deutschland. Zuvor war er als Geschäftsführer der Vertriebsorganisation in Tschechien und der Slowakei tätig.



Thies Völke und **Jürgen Benz** sind ab sofort verantwortlich für die Bereiche Einkauf/Logistik und Vertrieb/Operations bei Point S Deutschland. Durch diese Neuaufstellung will Geschäftsführer Thomas Wrede sein Management-Team erweitern.



Versicherungsformat

Drei Monate nach der offiziellen Einführung der elektronischen Versicherungsbestätigung (eVB) zieht der Fahrzeuglogistiker PS-Team ein erstes positives Fazit. Obwohl man technische und organisatorische Startschwierigkeiten erfahren hat, gestalte sich der Umgang mit der eVB jetzt problemlos. Für den mittlerweile reibungslosen Ablauf seien auch die zahlreichen Kundenworkshops und direkte Gespräche mit allen Beteiligten ursächlich. Die eVB ersetzt, zunächst übergangsweise, seit 1. März die sogenannte Doppelkarte in der Autoversicherung.

Servicepauschale

Der Autoservice-Dienstleister Vergölst hat eine Service-Flatrate eingeführt. Statt jede Werkstattleistung einzeln zu bezahlen, können Kunden damit ihre Rechnungen mit einem festen Monatsbeitrag abdecken. Die Flatrate gilt für alle Pkw und Transporter bis 3,5 Tonnen und lässt sich aus vier verschiedenen Servicepaketen kundenspezifisch zusammenstellen. Außerdem fließen Faktoren wie Laufleistung, Zustand, Alter und Kilometerstand des Fahrzeugs in die Berechnung der monatlichen Pauschale ein. Das Angebot ist zunächst nur in ausgewählten Betrieben nutzbar, ab Sommer dann in ganz Deutschland.



Logistiklösung

Um ihren Kunden einen Service zur Optimierung der logistischen Prozesse anbieten zu können, sind der Einkaufsdienstleister HPI und der Generalunternehmer 4PL Central Station eine Kooperation eingegangen. Unter dem Namen 4HPL wollen beide Firmen von der Beschaffung über die innerbetriebliche Logistik bis hin zur Distribution die logistischen Verfahren ihrer Klienten bei garantierter Kosteneinsparung verbessern. Man zielt dabei besonders, aber nicht ausschließlich, auf Kunden aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Pharma und Chemie nebst angrenzender Bereiche ab.



Großflotte

Peugeot Deutschland hat mit einem Vertragsabschluss über die Lieferung von 2.500 Fahrzeugen an das Serviceunternehmen Nokia Siemens Networks den bislang größten Handel seines Flottengeschäfts besiegelt. In den nächsten drei Jahren werden unter anderem der neue 308 SW, 407 SW und verschiedene Transporter wie Partner, Expert und Boxer ausgeliefert. Das Geschäft kam auf Empfehlung der Sixt Leasing AG zustande (auf dem Bild vertreten durch Vorstand Jörg-Martin Grünberg, Mitte; links Olivier Dardart, Geschäftsführer Peugeot Deutschland; rechts Adi Wäschenfelder, Geschäftsführer Nokia Siemens Networks Services Deutschland).

Low-Cost Wachstum

Das internationale Marktforschungsunternehmen Polk hat für die kommenden zehn Jahre einen Anstieg der Produktion von Low-Cost Fahrzeugen auf über 16 Millionen Exemplare vorhergesagt. Weltweit wurden 2007 9,4 Millionen Fahrzeuge mit einem Preis von unter 10.000 Euro hergestellt. Das bedeutet, dass in den nächsten zehn Jahren 70 Prozent mehr Billigautos produziert werden. Zum Vergleich: Der Gesamtmarkt wächst um lediglich 30 Prozent. Allerdings, so die Polk-Studie, würde der Boom auf die Schwellenmärkte beschränkt bleiben.



Gelbe Flotte

Der ADAC wird seine Flotte an Straßenwachtfahrzeugen mit weiteren Ford S-MAX aufrüsten. 160 Exemplare der in ADAC-typischer Sonderlackierung gehaltenen Fahrzeuge befinden sich bereits jetzt im Bestand von Europas größtem Automobilclub, 70 weitere werden noch innerhalb dieses Jahres folgen. In den kommenden drei Jahren werden jeweils 100 weitere Exemplare des Vans beschafft, so dass in der Flotte bis 2011 insgesamt 530 S-MAX mit 2,0-Liter-TDCi-Dieselmotor (103 kW/140 PS) fahren werden.

LIBERTÉ, ÉGALITÉ, STRASSENLAGÉ.



Mehr Stil für die Straße. Der neue CITROËN C5.

Revolutionen fanden schon immer auf der Straße statt. Eine ganz besondere kommt jetzt aus Frankreich: der neue CITROËN C5. Je nach Version mit HYDRACTIVE III+ Fahrwerk, das sich automatisch an die Straßenverhältnisse und Ihren Fahrstil anpasst. Dabei sorgt es gemeinsam mit dem richtungsweisenden AFIL-Spurassistenten (Option) stets für eine perfekte Straßenlage. Entdecken Sie diese und weitere faszinierende Innovationen bei einer Testfahrt. Oder schon **ab € 269,- im Monat***. www.mehr-stil-fuer-die-strasse.de

*Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Firmenkunden für den CITROËN C5 TOURER 1.8 16V STYLE bei € 0,- Mietsonderzahlung, 24 Monate und 20.000 km/Jahr. Alle Preise zzgl. MwSt. und Fracht. Verbrauch innerorts 11,1l/100 km, außerorts 6,3l/100 km, kombiniert 8,1l/100 km. CO₂-Emissionen kombiniert 192 g/km (RL 80/1268/EWG).

Info-Hotline: 08 00/4 45 11 11 (kostenlos)

CITROËN C5

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Umwelt-Initiative

Die Arval Deutschland GmbH und die Peugeot Deutschland GmbH haben die Veranstaltungsreihe „Auto und Umwelt“ ins Leben gerufen. Beim Auftakt am 3. April in der Berliner Repräsentanz „Peugeot Avenue“ informierten sich bereits 60 Fuhrparkverantwortliche über aktuelle Umweltaspekte und Auswirkungen auf die Dienstwagenflotte. Bis zum Sommer werden noch zwei weitere Informations-Abende veranstaltet. Vincent Rupied, Vorsitzender der Arval-Tochter Corporate Vehicle Observatory (CVO), berichtet über konkrete Effekte der Klimadebatte auf Flotten. Dirk-Marco Adams, Leiter Peugeot Fleet, gibt einen Überblick zur aktuellen und künftigen Gesetzeslage (beispielsweise Änderungen bei CO₂-Höchstgrenzen) und zu Auswirkungen auf die Restwertentwicklung. „Erste Effekte auf Restwerte und Gesamtkosten durch umweltschonende Fahrzeuge lassen sich bereits feststellen, Umweltmanagement und Kosteneinsparungen müssen also kein Widerspruch sein“, verdeutlicht Vincent Rupied. Die nächsten Veranstaltungen sind im Herbst.



Eigentümer-Versammlung

Der langjährige Alleinvorstand Gerhard Fischer (Bild) hat die Aktienmehrheit des Kfz-Leasingfinanzierers LeaseTrend AG von der Hamburger ALBIS Leasing AG übernommen. Darüber hinaus ist der LeaseTrend-Gründer an der ehemaligen ALBIS Leasing-Tochter DSK Leasing Verwaltung AG beteiligt, die gleichzeitig mehrheitlich von ihrem langjährigen Aufsichtsrat Eduard Unzeitig übernommen wurde. Die neuen Eigentümer sind jeweils auch Minderheitsaktionäre des anderen Unternehmens. Das Produktportfolio der LeaseTrend und DSK reicht nun von der Absatzfinanzierung für den Autohandel über Kfz-Leasing für private und gewerbliche Kunden bis hin zu Full Service-Leasing für gewerbliche Kunden (seit Mai 2008). Der Firmensitz beider Unternehmen befindet sich weiterhin in Oberhaching bei München.



Transporter-Tage

Im Vorfeld der Nutzfahrzeug-IAA hat die Athlon Car Lease Germany in Meerbusch ihre Sonderangebotspalette „Athlon Selections“ auf Transporter ausgedehnt. Bis Mitte Juli präsentiert der Full Service-Leasinggeber auf seiner Internetseite hier verschiedene Modelle der Fahrzeughersteller Fiat (Scudo, Ducato), Mercedes (Sprinter) und Volkswagen (T5). Danach wird ein VW T5 Kastenwagen mit 75 kW-Dieselmotor und Partikelfilter beispielsweise bei 48 Monaten Laufzeit und 30.000 Kilometern jährlich für eine Full Service-Rate von 419 Euro angeboten, ein Fiat Ducato Kastenwagen mit 88 kW-Diesel und Partikelfilter (inklusive Branchen-Einbau, Bild) kostet bei ebenfalls 48 Monaten und 20.000 Kilometern jährlich 410 Euro monatlich. Das Programm „Athlon Selections“ beinhaltet auch Transporter mit Spezialaufbauten.

DAS BESTE FÜR IHRE AUTOFLOTTE, IST EINE SERVICECENTER-FLOTTE.



750 x in Deutschland

- 5facher Gewinner des Flottenawards
- herstellerunabhängige Beratung
- zentrale Rechnungsstellung
- ein persönlicher Ansprechpartner
- einheitliche Konditionen
- optimale, individuelle Bereifung
- Hol- und Bringservice
- Montage vor Ort
- internationale Mobilitätsgarantie
- regelmäßige, sorgfältige Wartung

Unser Leiter Key Account Wolfgang Weigand informiert Sie gerne über unser günstiges Flottenmanagement.
wweigand@point-s.de, Telefon: 061 54/639-153

Gas weg oder Zuzahlung

FM-Umfrage zum Thema Auswirkung der Treibstoffkosten-Entwicklung auf die Gestaltung der Car Policy

Auch der Spritpreis für einen Liter Diesel marschiert jetzt, ernüchternd unaufhaltsam, auf die Marke 1,50 Euro zu, wie übrigens von diversen Automobilclubs schon vor einem Jahr prophezeit – Ende offener denn je. Und schon jetzt stöhnen die Fuhrparkmanager größerer Flotten, in denen jährliche Laufleistungen von 30.000 und mehr Kilometern erreicht werden, über den immer unkalkulierbarer werdenden Kostenblock Treibstoff, der inzwischen auf weit mehr als 25 Prozent bis hin über 30 Prozent der Gesamtbetriebskosten eines Fahrzeugs ausmache, in diesem Jahr auf jeden Fall schon.

Bleibt dieser Trend in den nächsten Jahren ungebrochen, und nichts spricht derzeit im Zeitalter der Ölpreis-Spekulationen dagegen, müsste das für die Flottenbetreiber auf Dauer aber auch die Frage aufwerfen, ob die Total cost of ownership (TCO) noch uneingeschränkt als „Grundgesetz“ zur Gestaltung einer Car Policy taugen beziehungsweise oberste Priorität behalten können, wenn gleichzeitig durch die Fahrzeugauswahl das ebenfalls sehr wichtige Element „Mitarbeiter-Motivation“ weiterhin so hoch wie möglich gehalten werden soll. Nach gegenwärtiger Lage der Dinge steht auch zu erwarten, dass das permanente, überdurchschnittliche Anwachsen der Treibstoffkosten zu einer ständigen, nahezu jährlichen Anpassung der Budgetraten führen müsste, nur um mittelfristig die gleichen Fahrzeuge oder Fahrzeugkategorien weiter fahren zu können.

Wie groß ist das Problem? Würde der Preis pro Liter Diesel beispielsweise noch um 0,25 Cent in die Höhe gehen, in drei oder vier Jahren, und läge der Durchschnittsverbrauch der Flotte beispielsweise bei 7,5 Liter Diesel auf 100 Kilometern, würden die Treibstoffkosten pro 100 Kilometer und Fahrzeug um 1,75 Euro steigen. Das würde bei 40.000 Kilometern jährlicher Laufleistung in einem typischen Außendienst-Fuhrpark die jährlichen Mehrkosten pro Fahrzeug auf 700 Euro und damit die monatlichen um rund 60 Euro anheben. Bei 500 Fahrzeugen wären das rund 30.000 Euro pro Monat, im Jahr stolze 360.000 Euro mehr – in drei oder vier



Jahren, vielleicht. Was bekäme dann im präventiven, perspektivischen Fuhrparkmanagement auf Dauer Vorrang, Geld oder Auto, Festschreibung der Budgetraten, notfalls eine Klasse tiefer fahren (Downgrading), oder die unbedingte Erfüllung der Mitarbeiterwünsche in punkto Dienstwagen?

Flottenmanagement hat die folgende Frage an die Leasinggeber gerichtet:

„Taugen die TCO vor dem Background deutlich steigender Treibstoffkosten auf Dauer noch als ‚Grundgesetz‘ zur Gestaltung einer Car Policy, wenn gleichzeitig die Mitarbeiter-Motivation so hoch wie möglich gehalten werden soll, wie erleben Sie momentan das Denken der Flottenbetreiber?“

Fortsetzung auf Seite 14

Arval

Eine TCO-Analyse und Mitarbeitermotivation schließen sich gegenseitig nicht aus. Es ist grundsätzlich richtig, dass Fahrzeuge, die mit kleinerem Motor unterwegs sind, in der Regel im Rahmen einer CO₂-Diskussion besser abschneiden. Aber hieraus leitet sich nicht ein neuer Grundsatz ab, die TCO-Analyse sei keine Basis mehr für die Bestimmung einer Car Policy.

TCO beschreibt den ganzheitlichen Ansatz der Betrachtungsweise von Beschaffungs- und Betriebskosten, und diese enden nicht beim Kraftstoffverbrauch, auch wenn dieser bei hohen Laufleistungen einen entsprechend hohen Anteil der Betriebskosten ausmacht. TCO betrachtet auch die Finanzierung, die Kosten für Wartung, Inspektionen, Reifenersatz, Steuer und Versicherung. Je nachdem, welche Auswirkungen die einzelnen Parameter auf die Gesamtkosten haben, wird ein Fahrzeug günstiger oder schlechter als ein anderes bewertet. So kann es durchaus sein, dass Fahrzeuge mit gleichem Kraftstoffverbrauch in der TCO-Analyse völlig voneinander abweichen, beziehungsweise, dass ein Fahrzeug mit höherem Verbrauch in der TCO-Analyse günstiger abschneidet. Ein niedriger CO₂-Wert ist kein Garant für die Wirtschaftlichkeit eines Fahrzeugs.

Die Kunst besteht mit Sicherheit darin, niedrige Kosten mit einem hohen Motivationsfaktor bei der Gestaltung einer Car Policy zu verknüpfen. Hierzu braucht es Kompetenz, Marktkenntnis und Fingerspitzengefühl – das gehört bei Arval zur Grundausstattung. Letztendlich bleibt es jedoch dem Kunden überlassen, wie viel ihm die Motivation seiner Mitarbeiter wert ist. Für die Mitarbeiter wiederum werden auf Grund der hohen Kosten Dienstwagen immer attraktiver.

ASL Part of GE Capital Solutions

Die TCO werden auch weiterhin ein ausschlaggebendes Kriterium für die Zusammenstellung von Fuhrparks sein. Sie bilden die Grundlage für die Wirtschaftlichkeit der Firmenfahrzeuge wie auch für die Effizienz von deren Verwaltung. Ohne ihre Betrachtung fehlt dem Unternehmen schlicht der Hebel zu einer Verbesserung der Situation. Mit einem Anteil von 25 bis 30 Prozent an den Gesamtkosten bilden die Kraftstoffkosten – abgesehen von der Full Service-Leasingrate – mittlerweile den größten Kostenblock. Und ihr Anteil wird sich in den kommenden Jahren auf Grund weiter steigender Benzinpreise noch erhöhen.

Eine drängende Aufgabe für die Fuhrparkverantwortlichen wird daher sein, diesen Anteil in Grenzen zu halten. Gegen steigende Benzinpreise können die Unternehmen nichts tun, sie können aber den Verbrauch beeinflussen. Eine Möglichkeit ist in der Tat das Downgrading. Die Unternehmen regeln dabei per Car Policy, dass SUV beispielsweise generell auf Grund höheren Benzinverbrauchs aus dem Fuhrpark zu verbannen sind; andere beschränken beispielsweise den Hubraum auf 2,5 Liter.

Wer auf Grund eingeschränkter Modellauswahl durch das Downgrading negative Auswirkungen

auf die Mitarbeiter-Motivation fürchtet, für den bieten sich andere Maßnahmen an. So lässt sich der Verbrauch beispielsweise auch durch exakte Routenplanung reduzieren. Fahr-sicherheitstrainings leisten der Verbrauchs- und damit Kostensenkung weiteren Vorschub, denn die Mitarbeiter fahren danach nicht nur weniger offensiv, sondern auch vorausschauender und infolge bewusst wirtschaftlich. Da sie dann bis zu 20 Prozent weniger Kraftstoff verbrauchen, sparen sie dem Unternehmen mit jedem gefahrenen Kilometer bares Geld.

Wettbewerbe um den geringsten Verbrauch in Form von Prämien oder Incentives sorgen nicht nur für eine zusätzliche Sensibilisierung der Mitarbeiter, sie fördern auch nachhaltig deren Motivation, diesen zu senken. Auch für die Wahl eines alternativ angetriebenen Fahrzeugs könnten Preise ausgelobt werden. Überhaupt hat die Bereitschaft der Unternehmen, verstärkt Fahrzeuge mit alternativem Antrieb in Betracht zu ziehen, eindeutig zugenommen, einige haben bereits eine umweltfreundlichere Fuhrparkpolitik in ihrer Dienstwagenordnung verankert. Mittelfristig wird die Nachfrage nach alternativen Antrieben sicher steigen, sowohl aus umweltpolitischer, als auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht sind dies Modelle der Zukunft. Hier kommt dann auch ein wesentlicher Vorteil des Leasings zum Tragen, denn die durchschnittliche Leasingdauer beträgt 36 Monate. Alle 36 Monate erhält der Fahrer also ein Fahrzeug, das auf dem neuesten Stand der Technik ist.

Athlon Car Lease

Attraktive Autos und Spritsparen – das scheint auf den ersten Blick ein Widerspruch. Doch bei genauerer Betrachtung zeigt sich in den TCO, dass der Kraftstoffverbrauch nicht pauschal von der Klasse abhängt. Die Fahrer kleinerer Modelle fahren oft längere Strecken und sind schneller unterwegs als die Fahrer stark motorisierter Modelle. Entscheidend für den Spritverbrauch ist der Fahrstil, ein Downgrading in der Modellauswahl ändert daran wenig. Das ständige Gasgeben am Limit treibt den Spritverbrauch in die Höhe. Auch Dachaufbauten, geöffnete Seitenfenster und „schlappe“ Reifen erhöhen den Luftwiderstand und damit dem Verbrauch.

Spritsparen beginnt also im Kopf, viele Fahrer kennen auch nicht neue Technologien wie beispielsweise die „Schubabschaltung“: Fuß vom Gas, nicht auskuppeln, beim Ausrollen vor der Ampel sinkt dann der Verbrauch auf Null. Nach Berechnungen des Auto Club Europa (ACE) kann ökonomisches Fahren den Spritverbrauch bereits bei einem Pkw mit jährlicher Fahrleistung von nur 12.000 Kilometern schon um 181 Liter reduzieren. Bei vielen Flottenbetreibern und ihren Dienstwagennutzern ist auch noch nicht angekommen: Wer die Musikanlage bis zum Anschlag auf „laut“ dreht, permanent die Klimaanlage eingeschaltet hat und gleichzeitig vielleicht noch den Arm aus geöffnetem Seitenfenster auf der Tür abstützt, steigert nicht seine Motivation, sondern seine Stimmung auf Kosten anderer.



Lionel Wolff, Geschäftsführer Arval Deutschland:
„Es ist grundsätzlich richtig, dass Fahrzeuge mit kleinerem Motor in punkto CO₂ in der Regel besser abschneiden. Es kann aber durchaus auch sein, dass ein Fahrzeug mit höherem Verbrauch in der TCO-Analyse dennoch günstiger abschneidet.“



Dieter Jacobs, Geschäftsleitung LeasePlan:
„Die Berücksichtigung der Kraftstoffkosten kann für die Mitarbeiter einen Anreiz schaffen, sich für verbrauchsärmere und damit auch umweltschonendere Fahrzeuge zu entscheiden. Die Einbeziehung kraftstoffsparender Modelle ist dabei nicht automatisch gleichbedeutend mit Downgrading.“



Jörg-Martin Grünberg, Vorstand Sixt Leasing:
„Zur Kompensation möglicher ‚neuer‘ Kostenblöcke wird zunehmend der Mitarbeiter in die Eigenverantwortung genommen. Es werden Referenzfahrzeuge definiert – abweichende Mehrausstattungen oder höhere Motorisierungen entsprechend über den Eigenanteil gesteuert.“

Athlon Car Lease veranstaltet daher Spritspar-kurse und bietet Fuhrparkleitern auf der Home-page die Möglichkeit, bei der Definition der Car Policy eine Höchstgrenze für den maximalen CO₂-Ausstoß einzurichten. Bei der Fahrzeugkalkulation stehen dann dem Fahrer nur noch die Fahrzeuge zur Auswahl, die unterhalb dieser Grenze liegen.

Deutsche Leasing

Ein Downgrading in der Modellauswahl findet nicht statt. Es wird zunehmend auf die Motorisierung (kleinerer Motor) geachtet, oder alternativ findet ein Verzicht auf die Zusatzausstattung statt. Trotzdem bleibt der Faktor „Mitarbeiter-Motivation“ bestehen.

LeasePlan

Die Ausrichtung der Car Policy an den TCO muss keinesfalls dem Gedanken der Mitarbeiter-Motivation durch Dienstfahrzeuge widersprechen. Die Berücksichtigung der Kraftstoffkosten kann für die Mitarbeiter einen Anreiz schaffen, sich für verbrauchsärmere und damit auch umweltschonendere Fahrzeugmodelle zu entscheiden. Dies kann bei den Mitarbeitern durchaus auch ein sehr positives Gefühl schaffen, einen persönlichen Beitrag zum Umweltschutz leisten zu können. Die Einbeziehung kraftstoffsparender Modelle ist dabei nicht automatisch gleichbedeutend mit Downgrading. Die neuesten Entwicklungen in der Fahrzeugtechnologie bieten

überaus interessante Fahrzeugalternativen in den bestehenden Referenzklassen. Im Rahmen einer die TCO berücksichtigenden Car Policy kann die Mitarbeiter-Motivation darüber hinaus auch durch Zuzahlungsmodelle gewährleistet werden. Dadurch kann der Mitarbeiter sein persönliches Traumauto fahren und das Unternehmen deckelt gleichzeitig seine Fuhrparkkosten.

Insgesamt kann nicht davon ausgegangen werden, dass die TCO für einen Unternehmensfuhrpark über viele Jahre konstant bleiben. Dagegen spricht allein der allgemeine Autokosten-Index, der sich in Deutschland seit dem Jahr 2000 um über 20 Prozent gesteigert hat. Dazu haben neben den höheren Kraftstoffpreisen auch steigende Kosten in den Bereichen Reparaturen und Inspektionen sowie Versicherungen beigetragen. Dieser Entwicklung müssen Flottenbetreiber und Fuhrparkmanagement-Dienstleister Rechnung tragen, indem Kostenverläufe regelmäßig analysiert und Kostentreiber dadurch frühestmöglich definiert werden. So lassen sich gemeinsam intelligente Konzepte erarbeiten, um die Wirtschaftlichkeit eines Fuhrparks weiterhin zu gewährleisten. Die TCO und ihre einzelnen Kostenkomponenten waren und sind daher aus unserer Sicht ein äußerst probates Mittel, den Unternehmensfuhrpark optimal zu managen und den Fahrspaß für Mitarbeiter weiter sicherzustellen.

Sixt Leasing

Wir erleben keinen ausgesprochenen Trend zur TCO Betrachtung. Das Thema hat unseres Erachtens in jüngster Vergangenheit weder zunehmende Relevanz erfahren, noch ist es in den Hintergrund geraten. Zur Kompensation möglicher ‚neuer‘ Kostenblöcke wird vielmehr der Mitarbeiter zunehmend in die Eigenverantwortung genommen. So werden Referenzfahrzeuge definiert – abweichende Mehrausstattungen oder höhere Motorisierungen entsprechend über den Eigenanteil gesteuert.

Ein Downgrading in andere Fahrzeugklassen ist aktuell – wenn überhaupt – bei Serviceflotten sichtbar. Im User Chooser-Bereich, wo insbesondere die Mitarbeiter-Motivation im Vordergrund steht, bleiben nach unseren Erfahrungen die konventionellen Fahrzeugklassen bestehen. Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass höhere Fahrzeugkategorien nicht immer mit einem höheren Verbrauch verbunden sind. Sixt Leasing bietet seinen Kunden zudem die Möglichkeit, sogenannte Bonus-Malus-Systeme einzuführen, die bei Fahrzeugkonfiguration direkt online berücksichtigt werden können. Über Fleet Control kann der Fuhrparkmanager den Fuhrpark zudem über den CO₂-Ausstoß steuern.

Fazit: Die TCO bleiben Grundgesetz für die Gestaltung einer Car Policy, aber die Kostenfalle Treibstoff ist durchaus allgegenwärtig. Einstweilen werden Lösungswege aber beim Fahrer gesehen, bei seinem Gasfuß oder auch seinen Möglichkeiten der Zuzahlung.

www.volkswagen.de



**Von Natur aus wirtschaftlich.
Der Passat Variant BlueMotion.**

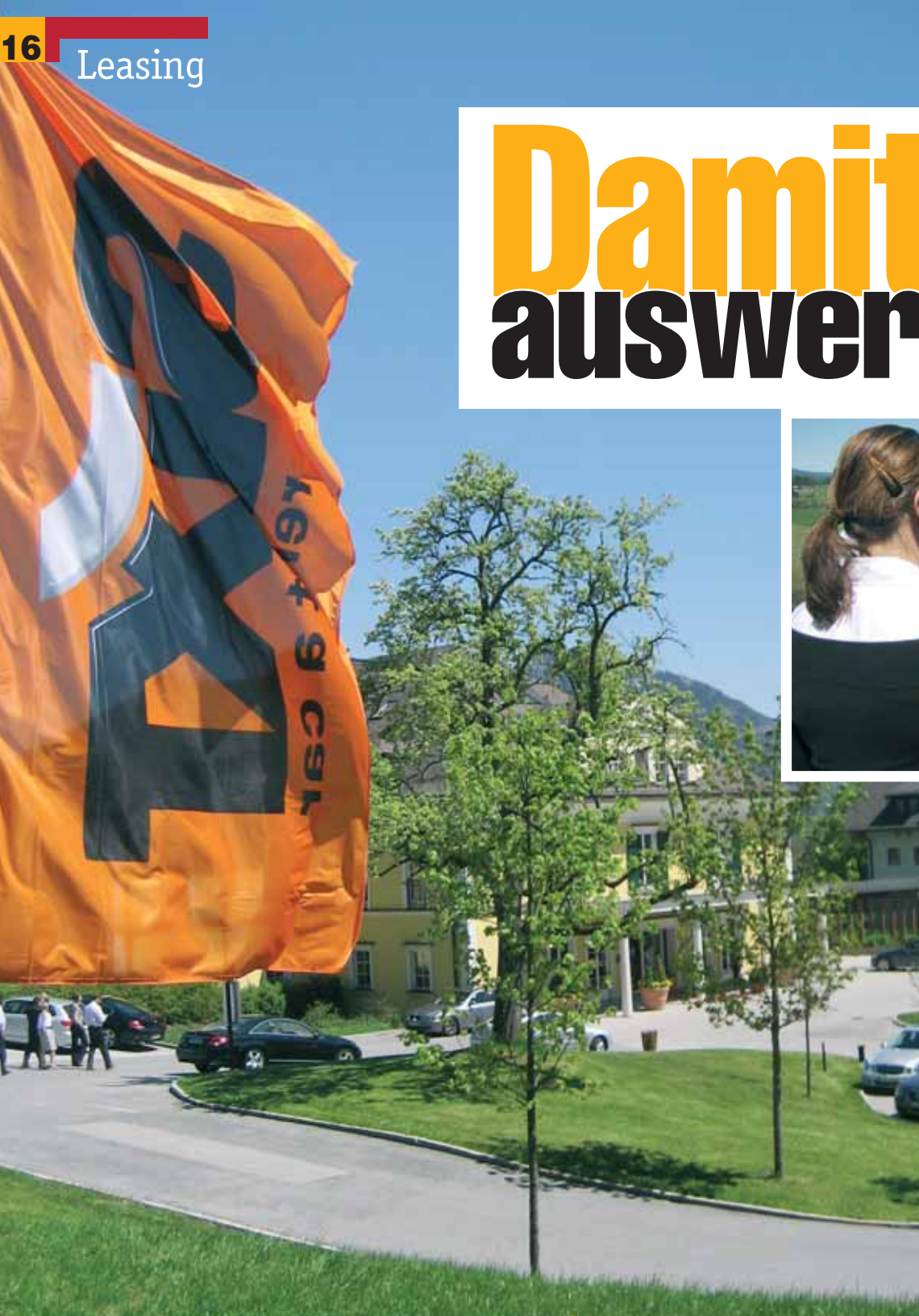
BLUEMOTION

Mit seiner Geräumigkeit und Funktionalität hat der Passat Variant Deutschlands Flottenmanager überzeugt. Der Passat Variant BlueMotion bietet noch weitere Vorteile. Die TDI*-Technologie sowie zahlreiche andere technische Maßnahmen sorgen für eine CO₂-Emission von nur 137 g/km* und einen Kraftstoffverbrauch von lediglich 5,2 Litern auf 100 Kilometer* – was noch weniger Kosten für Sie bedeutet. Auf diese Weise lohnen sich Ihre Geschäftsreisen bereits auf der Hinfahrt.



Das Auto.

Damit alles auswertbar ist



Workshop-Debatte: „...ob ein bestimmtes Kriterium am Markt überhaupt klar beschrieben ist und im Sinne des Marktes bewertet werden kann.“ (o.)

„Tegernseer Gespräche 2008“: diesmal am Fuschlsee bei Salzburg, Flottenmanagement war exklusiv vor Ort (li.)

tions-Spielraum verbliebe. Er verwies in diesem Zusammenhang auch auf beispielhafte, sogenannte Non-Standards wie etwa:

- Prozessäulen, wie Liefer-Prozess, Schaden-Handling oder Rückgabe-Prozess,
- Finanzielle Kriterien, wie Mehr-/Minderkilometer, Schadenfreibetrag, vorzeitige Rückgabe oder Gutachterkosten,
- Systemrelevante Kriterien, wie Zahlungsziele oder Rechnungsstellungen und
- Rechtliche Kriterien wie Rahmenvereinbarungen etc..

Das seien Kriterien, die häufig nur individuell beschrieben beziehungsweise beantwortet werden könnten. Abgesehen davon spiele es auch eine Rolle, ob zum Zeitpunkt einer Ausschreibung gerade viele Modellwechsel anstünden oder ob eine größere Zahl von Bestellungen zu bearbeiten sei. In solchen Fällen müssten auch, parallel zur Ausschreibung, klärende Gespräche mit dem Kunden möglich sein.

Vogel skizziert ein weiteres Beispiel für „den direkten Draht“. So könne bei einem Audi A6 2,7 TDI mit 36 Monaten Laufzeit und einem Mehr-/Minder-km-Freibetrag von 7.500 Kilometern bei einer Erhöhung der jährlichen Laufleistung von 40.000 Kilometern auf 42.500 Kilometer der Restwert um einen Prozentpunkt fallen, was die monatliche Rate um immerhin neun Euro anheben würde. „Solche Besonderheiten“, so Vogel, „würden wir dann gern am Tisch des Kunden besprechen.“

„Ein Freibetrag für Mehrkilometer sollte ein Puffer sein und kein genereller Freibrief“, kommentierte einer der Fuhrparkmanager. „Wir

„Tegernseer Gespräche“ der Sixt Leasing AG zum Thema Fuhrpark-Ausschreibung

Die „Tegernseer Gespräche“ der Sixt Leasing AG mit informativen Fachvorträgen, Workshops und Diskussionsrunden in entspannter Atmosphäre genießen inzwischen auch schon Tradition. Sie werden seit fünf Jahren veranstaltet, 2008 fanden sich 25 Fuhrparkmanager größerer Flottenbetreiber am Fuschlsee in Hof bei Salzburg ein. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Thema „Die Fuhrparkausschreibung – Chancen, Grenzen, Erfolgsfaktoren“.

Ausschreibungen, wie sie heute bisweilen von der eingeladenen Klientel verfasst werden oder verfasst werden müssen, sind beinahe eine Wissenschaft für sich geworden, über 15 oder mehr DIN A4-Seiten mit Inhaltsverzeichnis. Darin dokumentiert sich einerseits der Versuch, im Vorfeld möglichst alle Eventualitäten zweifelsfrei klären zu wollen. Andererseits ist aber auch ein so umfangreicher Fragenkatalog das Ergebnis aus der jeweiligen Fuhrpark-Praxis oder einzelner Vorfälle aus der Fuhrpark-Historie. Das macht allerdings die Beantwortung auf

Anbieterseite nicht immer ganz leicht. „In den Ausschreibungs-Antworten müssen die einzelnen Dienstleistungen von der Präsentation her oft gleich sein“, machte Johannes Posalla, Bereichsleiter Sales Services & Contracts bei der Sixt Leasing AG, auf ein Grundproblem aufmerksam, „das sagt aber oft noch nichts über die Qualität der Dienstleistung hernach aus.“

„Es gibt Ausschreibungen, in denen einzelne Fragen einen größeren Interpretations-Spielraum zulassen können“, weiss auch Matthias Vogel, Verkaufsleiter Deutschland bei der Sixt Leasing AG, zu berichten, „was wiederum auch die Auswertung für den Fuhrparkmanager schwieriger gestalten kann.“ Vogel empfiehlt daher, vor Verfassung einer Ausschreibung zunächst einmal grundsätzlich sorgfältig zu prüfen, „ob ein bestimmtes Kriterium am Markt überhaupt klar beschrieben ist und im Sinne des Marktes dargestellt und bewertet werden kann“. Bei der Formulierung sollte möglichst bis in die Details sichergestellt sein, dass nur wenig Interpreta-



Sixt Leasing-Vorstand Jörg-Martin Grünberg hieß 25 Fuhrparkmanager großer Unternehmen willkommen.

zehn Prozent der Fälle vor, „weil sich auch die Zahlen für Freibeträge herumsprechen und deshalb in den Ausschreibungen bereits so konkret angefragt werden.“

Was kann alles im einzelnen Thema einer Ausschreibung sein? Die Fuhrparkmanagerin eines großen Verlagshauses mit dezentraler Ausrichtung – hier werden 1.100 Fahrzeuge von vier Personen gemanagt – referierte über die Konzeption ihres Hauses. Als wichtige Voraussetzung für die Ausschreibung wurde angesehen, zunächst einmal die Car Policy möglichst eindeutig und konkret zu definieren. Die in Frage kommenden Leasinganbieter wurden vorab zum Gespräch eingeladen, um darstellen zu können, was sie auszeichne und worin ihre Stärken bestünden. „Ihr müsst die Formulare komplett ausfüllen“, formulierte die Fuhrparkmanagerin eine Hauptanforderung, „damit alles auswertbar ist.“

Größere Themenblöcke der Ausschreibung betrafen die Herstellerrabatte, die Restwerte („um die besten Konditionen auch nachprüfbar zu bekommen“), die Einmalkosten (wie Überführungskosten etc.), die Serviceraten (Wartung/Reparatur in geschlossener Abrechnung) oder das Reifenmanagement („Wir haben über die Jahre festgestellt, dass das über den Reifenhändler besser funktioniert als über den Autohandel“). Darüber hinaus wurden auch der Web-Auftritt in den Fragenkatalog aufgenommen, die Anforderungen, die ein Car-Konfigurator erfüllen müsse, die Modalitäten der Fahrzeu-

grückgabe, der vorzeitigen Fahrzeugrückgabe, die Art sämtlicher Rechnungsstellungen (hier insbesondere auch die Erstattung von Barbelegen) sowie Reporting („bis ins kleinste Detail vordefiniert“), Prozesse, Ansprechpartner und Qualitätsmanagement.

Lediglich Versicherung, Versicherungsmanagement und die entsprechenden Abwicklungen stellt das Verlagshaus in Eigenregie dar. Es blieb am Schluss noch die Frage, ob ein oder zwei Leasinganbieter in Frage kommen würden. „So wie wir allerdings in unseren Prozessen aufgestellt sind“, ergänzte die Fuhrparkmanagerin, „haben wir uns für einen Anbieter entschieden. Bei der Sixt Leasing AG stimmte das Gesamtpaket.“

In den anschließenden Workshops erarbeiteten die geladenen Fuhrparkmanager Vorschläge und Maßnahmenkataloge für die Gestaltung einer sinnvollen Ausschreibung, auf die Flottenmanagement noch einmal gesondert zurückkommen wird. „Wir haben bei unseren Ausschreibungen mit bis zu 15 Anbietern wiederholt festgestellt“, summierte der erfahrene Fuhrparkmanager eines vierstelligen Fuhrparks am Ende des Tages, „dass zwischen dem besten und dem schlechtesten Angebot durchaus eine Differenz von einer Dreiviertel Million Euro pro Jahr liegen kann.“ Und Jörg-Martin Grünberg, Vorstand der Sixt Leasing AG, fasste zusammen: „Das sind auch Umstellungsphasen, in denen tausend Menschen mitreden, für die das Auto wichtiger ist als das Gehalt. Das muss nachher reibungslos funktionieren.“

können hier auch seitens der Sixt Leasing anbieten“, ergänzte Vorstandsmitglied Dr. Michael Mayr, „dass wir uns einmal im Jahr mit dem Kunden zusammensetzen und prüfen, ob wir in Einzelfällen eine Gutschrift, eine Nachforderung ansteuern oder besser eine Vertragsanpassung vornehmen. Es gibt einfach Details, die anfangs nicht vernünftig kalkulierbar sind.“ Das käme aber bei 80 Anfragen in nicht einmal



WIR KÄMPFEN FÜR IHR GUTES RECHT
ROLAND RECHTSSCHUTZ

ROLAND ● MANAGER-RECHTSSCHUTZ

Wenn es um Ihr Recht geht, gehen Sie mit ROLAND in die Offensive. Als einer der größten deutschen Rechtsschutz-Versicherer streiten wir mit ganzer Kraft und großem Können dafür, dass Sie Ihren Rechtsstreit gewinnen. Seit mehr als 50 Jahren stellen wir uns konsequent vor unsere Kunden und haben uns als verlässlicher Partner bewährt. Durchsetzungsstark. Ohne Wenn und Aber: ROLAND Rechtsschutz.



WIR KÄMPFEN FÜR IHR GUTES RECHT.

Alles, was Sie wissen müssen, unter:

0180 3 8277-500* oder **www.roland-rechtsschutz.de**
*(0,09 € je angefangener Minute aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, ggf. abw. Mobilfunktarif)

TCO Total Co

Ein Jahr nach der letzten TCO-Berechnung von Mittelklasse-Diesel-Kombis und der Oberen Mittelklasse in Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke gibt es neue Sieger bei den Kauffuhrparks. Neben neuen Modellen sind es vor allem die steigenden Kraftstoffkosten, die eine Neubewertung der Gesamtkosten notwendig machen.

Basis für alle Modelle sind die von EurotaxSchwacke ermittelten Eckkosten bei Wartung und Reparaturen, Reifen und Kraftstoffverbrauch. Grundsätzlich wurden alle Fahrzeuge mit 36 Monate Laufzeit und 120.000 Kilometern Gesamtfahrleistung gerechnet, den Netto-Dieselpreis haben wir mit 1,20 Euro angesetzt. Vom aufgelisteten Netto-Kaufpreis haben wir kalkulatorisch 12 Prozent Großkundenrabatt bei der Berechnung der Gesamtkosten abgezogen. Einzig die internen Verwaltungskosten sowie die Kosten für Finanzierung und Versicherung konnten wir in die Kalkulation nicht einbeziehen, da die Werte hier doch sehr individuell sind. Ebenfalls ein wichtiger interner Entscheidungsfaktor ist natürlich der individuelle Steueransatz aus der „1-Prozent-Regelung“, die in der Praxis – je nach Entfernung des Wohnortes – ja auch schnell mal 2 Prozent oder mehr ergibt.

Doppelsieg für BMW

Sowohl bei den Mittelklasse Diesel-Kombis als auch in der Oberen Mittelklasse ist das jeweilige BMW-Modell Klassenbestes. Die Kombination aus höchstem Restwert in der Klasse und niedrigstem Kraftstoffverbrauch kann

sortiert nach Gesamtkosten	Marke	Modell	Produktionsbeginn	Listenpreis in Euro	Restwert netto in Euro	Restwert in Prozent	Wartungssumme auf Laufzeit in Euro
	MITTELKLASSE KOMBIS						
	BMW	318d DPF Touring	9/2007-offen	26.555,00	14.412,00	54,3	4.699,08
	TOYOTA	Avensis 2.0 D-4D Combi	6/2006-offen	21.429,00	9.118,00	42,6	3.778,13
	SKODA	Octavia Combi 2.0 TDI DPF Ambiente	9/2005-offen	20.445,00	7.899,00	38,6	4.377,58
	MAZDA	6 Sport Kombi	12/2007-offen	21.345,00	8.782,00	41,1	4.183,82
	VOLKSWAGEN	Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	1/2008-offen	24.160,00	11.008,00	45,6	4.498,00
	AUDI	A4 Avant 2.0 TDI DPF Attraction	2/2008-offen	26.933,00	13.697,00	50,9	4.661,96
	VOLVO	V50 2.0D DPF	4/2007-offen	23.429,00	9.874,00	42,1	4.527,00
	MERCEDES	C 200 T CDI DPF Classic	9/2007-offen	29.175,00	15.252,00	52,3	4.656,53
	PEUGEOT	407 SW HDi 135 Tendance	1/2007-offen	22.479,00	8.992,00	40,0	4.340,74
	RENAULT	Laguna Grandtour 2.0 dCi FAP Expression	9/2007-offen	21.639,00	7.773,00	35,9	4.302,03
	FIAT	Croma 1.9 Multijet 16V DPF Dynamic	1/2008-offen	21.723,00	8.529,00	39,3	4.730,41
	HONDA	Accord Tourer 2.2i-CDTi Sport 30 Jahre Edition	9/2007-offen	24.664,00	10.000,00	40,6	4.261,37
	FORD	Mondeo Turnier 2.0 TDCi Trend	3/2007-offen	23.739,00	8.571,00	36,1	4.406,82
	OPEL	Vectra 1.9 CDTI Caravan Edition Plus	6/2007-offen	25.815,00	10.252,00	39,7	4.730,08
	SAAB	9-3 1.9 TiD Sport Kombi DPF Linear	7/2007-offen	26.092,00	10.756,00	41,2	5.045,26
	JAGUAR	X-Type Estate 2.2 Diesel Classic	5/2007-offen	28.025,00	11.218,00	40,0	5.120,01
	CITROËN	C5 Kombi HDi 135 Tendance	10/2004-3/2008	24.050,00	6.765,00	28,1	4.721,27
	OBERE MITTELKLASSE						
	BMW	525d	3/2007-offen	35.294,00	16.975,00	48,1	6.317,02
	MERCEDES	E 220 CDI Classic DPF	4/2006-offen	34.500,00	15.588,00	45,2	5.686,61
	SAAB	9-5 1.9 TiD Linear	9/2005-offen	28.151,00	8.067,00	28,7	5.115,08
	AUDI	A6 2.7 TDI DPF	4/2005-offen	33.067,00	14.076,00	42,6	5.790,32
	VOLVO	S80 2.4D Kinetic	3/2006-offen	30.824,00	10.378,00	33,7	5.467,23
	PEUGEOT	607 HDi 170 Platinum	5/2006-offen	34.160,00	12.059,00	35,3	5.527,24
	RENAULT	Vel Satis 2.0 dCi FAP	6/2006-offen	30.420,00	7.269,00	23,9	5.105,44
	JAGUAR	S-Type 2.7 Twin Turbo Diesel	5/2005-12/2007	35.210,00	13.487,00	38,3	7.059,40
	CHRYSLER	300C Touring 3.0 CRD DPF Automatik	11/2007-offen	35.210,00	12.605,00	35,2	6.623,74
	LANCIA	Thesis 2.4 Multijet DPF Comfortronic Emblem	3/2006-offen	41.092,00	11.765,00	28,6	6.332,22

Cost of Ownership

nicht geschlagen werden, da nutzt es den Wettbewerbern auch nicht, bei laufender Wartung, Steuer und Reifenkosten teilweise deutlich günstiger zu sein.

35 Prozent Kostendifferenz in der Mittelklasse

Im Volumenmarkt Mittelklasse Diesel-Kombis liegen teuerstes und günstigstes Fahrzeug um fast 35 Prozent oder 214 Euro monatlich auseinander – wobei dem Citroen wohl der anstehende Modellwechsel zu schaffen macht und der Jaguar X-Type einfach in den Anschaffungskosten zu teuer ist, und dies nicht durch einen hohen Restwert ausgleichen kann. Der Spitzenreiter vom letzten Jahr, Skoda Octavia Combi, schaffte es immerhin wieder aufs Treppchen – hinter dem „ewigen Zweiten“ Toyota Avensis.

Premiummarken dicht aufeinander

In der Oberen Mittelklasse trennen die deutschen Premiummarken BMW, Mercedes und Audi nur wenige Prozentpunkte; der Mercedes beispielsweise kostet in drei Jahren gerade einmal 95,45 Euro mehr als der BMW – das sind



BMW 318d DPF touring: Hohe Restwerte und niedriger Verbrauch sind derzeit eine unschlagbare Kombination

keine drei Euro pro Monat. Hier darf getrost der persönliche Geschmack entscheiden. Überhaupt zeigt sich die Obere Mittelklasse bis auf die beiden Ausreißer Chrysler 300C und Lancia Thesis insgesamt überraschend homogen.

Reifenkosten auf Laufzeit in Euro	CO2-Ausstoß in g/km	Steuer auf Laufzeit in Euro	Durchschnittsverbrauch in Litern	Dieselskosten 1 L = 1,20	Gesamtkosten ohne Wertverlust in Euro	Differenz zum Günstigsten in %	Differenz absolut in Euro	Gesamtkosten inkl. Wertverlust in Euro	Differenz zum Günstigsten in %	Differenz absolut in Euro
1.412,32	125	926,40	4,8	6.912	13.949,80	–	–	22.109,55	–	–
1.415,09	155	926,40	5,9	8.496	14.615,62	4,77	665,82	23.712,27	7,25	1.602,72
1.178,59	151	926,40	5,6	8.064	14.546,57	4,28	596,77	24.025,82	8,67	1.916,27
1.695,19	151	926,40	5,7	8.208	15.013,41	7,62	1.063,61	24.374,66	10,24	2.265,11
1.412,32	156	926,40	5,9	8.496	15.332,72	9,91	1.382,92	24.860,72	12,44	2.751,17
1.938,75	149	926,40	5,7	8.208	15.735,11	12,80	1.785,31	24.931,16	12,76	2.821,61
1.412,32	154	926,40	5,8	8.352	15.217,72	9,09	1.267,92	25.258,37	14,24	3.148,82
1.412,32	159	1.019,04	6,0	8.640	15.727,89	12,75	1.778,09	25.274,64	14,32	3.165,09
1.695,19	159	926,40	6,0	8.640	16.602,33	11,85	1.652,53	25.717,48	16,32	3.607,93
1.608,38	160	926,40	6,0	8.640	15.476,81	10,95	1.527,01	26.096,96	18,03	3.987,41
1.849,16	160	926,40	6,1	8.784	16.289,97	16,78	2.340,17	26.225,52	18,62	4.115,97
1.903,72	155	1.065,36	5,9	8.496	15.726,45	12,74	1.776,65	26.690,85	20,72	4.581,30
1.849,16	156	926,40	5,9	8.496	15.678,38	12,39	1.728,58	27.285,53	23,41	5.175,98
1.993,31	157	926,40	5,8	8.352	16.001,79	14,71	2.051,99	27.692,54	25,25	5.582,99
1.802,92	159	926,40	5,9	8.496	16.270,58	16,64	2.320,78	27.692,78	25,25	5.583,23
1.412,32	164	1.019,04	6,2	8.928	16.479,37	18,13	2.529,57	29.082,62	31,54	6.973,07
1.849,16	158	926,40	6,0	8.640	16.136,83	15,68	2.187,03	29.814,33	34,85	7.704,78
2.715,11	165	1.389,60	6,2	8.928	19.349,73	12,17	2.099,09	32.374,63	–	–
2.955,43	167	1.019,04	6,3	9.072	18.733,08	8,59	1.482,43	32.470,08	0,29	95,45
1.849,16	174	926,40	6,5	9.360	17.250,64	–	–	33.111,99	1,98	737,37
2.910,47	185	1.250,64	7,0	10.080	20.031,43	16,12	2.780,79	34.062,38	5,21	1.687,75
2.715,11	167	1.158,00	6,3	9.072	18.412,34	6,73	1.161,70	34.234,74	5,75	1.860,11
3.175,13	170	1.019,04	6,4	9.216	18.937,41	9,78	1.686,76	35.914,41	10,93	3.539,78
2.344,72	194	926,40	7,3	10.512	18.888,56	9,49	1.637,92	37.476,56	15,76	5.101,93
3.608,95	179	1.296,96	6,8	9.792	21.757,31	26,12	4.506,67	38.198,81	17,99	5.824,18
4.403,25	220	1.389,60	8,3	11.952	24.368,59	41,26	7.117,95	42.185,09	30,30	9.810,46
2.758,37	234	1.111,68	8,8	12.672	22.874,27	32,60	5.623,63	46.037,47	42,20	13.662,84

Quelle: EurataxSchwacke

Das Beste aus zwei Welten ...



Mehr Informationen finden Sie im Internet unter www.vw-leasing-fleet.de – oder rufen Sie uns an unter 01803 - 30 34 43.

... unsere neue Europa Tank & Service Karte *Bonus*.

Ihre *Bonus*vorteile:

- Kostenlose Tankkarte*
- 1 ct Nachlass pro Liter Diesel (inkl. MwSt.)
- Inklusive kostenlosem Verbrauchsreporting
- 500 Club Smart Punkte Startguthaben**
- 10% Rabatt für Wagenwäschen bei Agip
- Monatliche Gesamtrechnung für alle Einzelumsätze

Ihre weiteren Vorteile:

- Sie können bei der Mineralölgesellschaft Ihrer Wahl*** bargeldlos tanken
- Kombinierbar mit dem Aktionstarif Wartung & Verschleiß mit bis zu 50% Preisvorteil
- Mit über 9.000 Marken-Werkstätten des Volkswagen Konzerns für Inspektionen/Reparaturen aller Art
- Kostenkontrolle

* in Kombination mit einem Leasingvertrag

** bei Shell

*** Shell, Esso und Avia (Multinetz), Agip bzw. Aral/Routexverbund

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH

Mit welcher Einstellung das Autohaus Bleker gute Arbeit im Firmenkundengeschäft mit Citroën leistet, hat uns Geschäftsführer Hermann Bleker bei einem Besuch in Borken erzählt.

In Hermann Blekers Leben spielt die Marke Citroën seit frühester Jugend eine Rolle. Mit 14 lernt er in beeindruckender Weise die Vorteile der hydropneumatischen Federung in der DS kennen, als der Wagen nicht wie der elterliche über die nahegelegenen Bahnschienen ruckelt, sondern sanft hinüber gleitet. Später schließt er eine Mechaniker-Lehre beim Citroën Händler ab. In den 80er Jahren übernehmen die Brüder Hermann, Josef und Bernd Bleker zu gleichen Teilen das väterliche Autohaus, das bis heute Teil der auf 12 Autohäuser angewachsenen Unternehmensgruppe mit einem Viermarken-Portfolio ist.

Servicegedanke

„Wir leben die Marke Citroën, gemeinsam mit unseren Mitarbeitern in den fünf Filialen“, unterstreicht Hermann Bleker seine Affinität, „denn mit dieser Einstellung kommt man im Firmenkundengeschäft weiter“. Professionell arbeiten bedeutet für ihn, den Kunden direkte Wege zu bereiten, ihnen die wichtigen Ansprechpartner zur Verfügung zu stellen und vor allem, Lösungen anzubieten. Das sagt er nicht nur, das macht er auch, denn ein Beispiel dafür ist der kostenlose Mobilitätsservice, den Bleker persönlich in einer selbst erlittenen Pannensituation erdacht hat. Jeder Kunde des Autohauses Bleker erhält einen Kundenpass mit einer 24-Stunden Hotline-Nummer. Im Pannenfall, im Umkreis von 50 km, um jede Filiale kommt einer der sieben Abschleppwagen bereits mit Ersatzfahrzeug Huckepack heraus, nimmt das defekte Fahrzeug in die Werkstatt mit, wo es dann repariert wird. Der Kunde erhält sofort ein kostenloses Ersatzfahrzeug, im Falle des Falles auch für die gerade angetretene Urlaubsfahrt.



Bei Bleker wird Service groß geschrieben und beinhaltet noch mehr als auf dem Schild steht



Service als

„Ein Kunde mit einer Autopanne ist wie ein Herzinfarkt-Patient, er braucht unmittelbar Hilfe“, betrachtet Bleker die Situation stets aus dem Blickwinkel des Kunden. Damit rennt er offene Türen ein, was die Mobilitätsbedürfnisse von Firmenkunden angeht. Mit 25 Nutzfahrzeug-Leihwagen inklusive Kipper steht Bleker sehr gut aufgestellt da. Außergewöhnlichem Fahrzeuersatz kommt er auch einmal spontan nach: „Wenn wir genau das Nutzfahrzeug, das dem Kunden gerade ausgefallen ist, in einer der Filialen vorrätig haben, melden wir es an und stellen es ihm leihweise zur Verfügung.“ Dieses Servicedenken hat dem Unternehmen Wachstum beschert, das Autohaus Bleker ist der erfolgreichste Citroën-Händler Deutschlands nicht nur in Bezug auf das Flottengeschäft und kann auf einen Marktanteil von 11 Prozent im Münsterland blicken.

Preis-Leistung

Hermann Bleker sieht darin auch einen Zukunftstrend: „Viele Flotten kaufen nach dem Preis, dabei macht eine Marke noch viel mehr aus. Auf dem Leistungsspektrum des Händlers

und der Marke während des Fahrzeuglebens sollte die Priorität des Fuhrparks liegen. Wir können und wollen es uns nicht leisten, Geschäft nur um des Geschäfts willen zu machen, es muss sich auch lohnen“, sträubt sich Bleker gegen den Preisdruck, der nicht mehr nur von den großen Flotten ausgeübt wird. „Diesen gewissen Mehr-Aufwand können wir nur betreiben, wenn wir damit Geld verdienen, aber wir engagieren uns mit Herzblut, und das honoriert der Kunde.“

Ein wichtiges Instrument in der Arbeit mit den Firmenkunden stellt das eigene Callcenter dar. Hermann Bleker legt Wert darauf, dass die Telefonistinnen nach hausinternen Vorgaben angeleitet werden und im Gespräch den persönlichen Aspekt in den Vordergrund stellen. Schließlich handelt es sich um bekannte oder potenzielle Kunden des Hauses. „Wir warten nicht auf Kunden, sondern gehen auf sie zu. Schließlich gibt es im Großraum Münster 30.000 Firmenkunden“, erklärt Marketingleiter Marco Gottwald, „unsere Akquise besteht aus drei Stufen: zuerst ermitteln wir, ob akuter Fahrzeugbedarf besteht oder



Anschauliche Präsentation aller Citroën-Pkw-Modelle (o.)

Stephan Lützenkirchen (Abteilungsleiter Firmen- und Nutzfahrzeuge Citroën Deutschland AG), Hermann Bleker (Geschäftsführer Unternehmensgruppe Bleker), Marco Gottwald (Marketingleitung Unternehmensgruppe Bleker) (li.)



Reifeneinlagerung in eigens entwickelten Regalwagen



Die Filiale in Borken gehört zu den fünf Citroën Filialen der Unternehmensgruppe Bleker (o.)

Tat-Sache

ob zumindest das Interesse für Informationen vorhanden ist, dafür stehen 16 eigene Firmenkundenberater für persönliche Gespräche zur Verfügung. Nach Ablauf einer bestimmten Zeit fassen wir noch einmal nach und werten natürlich aus.“ In der Marketingabteilung arbeitet das Team um Gottwald zudem Anzeigen- und Mailingkampagnen aus.

Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter Firmen- und Nutzfahrzeuge bei der Citroën Deutschland AG, erkennt die Verdienste der Autohausgruppe lobend an: „Die Zusammenarbeit mit Bleker funktioniert sehr gut. Hier sind keine Hasardeure am Werk, sondern Profis, die eine wohlthuende Markenverbundenheit vermitteln.“

Die Unterstützung aus Köln beläuft sich sowohl auf Konditionen, die beide Parteien, Händler und Kunden, zufrieden stellen, als auch auf personellen Beistand durch die Key Account Manager von Citroën Deutschland oder Firmenkundenberater der Citroën Bank beispielsweise zum Ortstermin beim Kunden. Lützenkirchen und Bleker bestätigen aus der Erfahrung: „Wenn wir so aufgestellt

dem Kunden gegenüber treten, zeigen wir ihm damit auch unsere Wertschätzung.“

Vielseitigkeit

Ganz im Sinne der traditionellen Ausrichtung des französischen Importeurs liegt ein Schwerpunkt bei Bleker auf den Nutzfahrzeugen: 600 Citroën-Nutzfahrzeuge verkauft Bleker im Jahr an Firmenkunden, die auch von außerhalb des Münsterlands herkommen. Dabei stützt eine eigene Abteilung für den Sonderfahrzeugbau und Spezialausbauten – etwa 500 markenübergreifende Um- und Einbauten wie zum Beispiel Tierarztfahrzeuge oder städtische Fahrzeuge verlassen diese im Jahr – die guten Zahlen. Hier können besondere Fahrzeugvorstellungen wunschgerecht entwickelt und umgesetzt werden, sogar ein Architekt ergänzt das Team. Eine eigene Werkstatt mit 70 Monteuren und 26 Meistern, ein Citroën-Nutzfahrzeugzentrum in Ahaus, ein Lackier- und Karosseriebetrieb, eine Sattlerei, ein riesiges Ersatzteillager mit 16.000 Positionen, Reifeneinlagerung und viele Abteilungen mehr sorgen bei Bleker für enorme Flexibilität und viel Handlungsspielraum. „Bei uns

Business Center Citroën

Anzahl Business Center in D: Von den ca. 300 Vertragspartnern nehmen derzeit ca. 130 am Nutzfahrzeug- und Firmenkunden-Konzept teil.

Firmenkunden-spezifische Dienstleistungen: speziell geschultes Personal im Verkauf und Service; größeres Angebot an Vorführ-, Ersatz- und Lagerfahrzeugen; ein breites Service-Angebot: erweiterte Öffnungszeiten, Hol- und Bringservice, eine erweiterte Ersatzteil-Bevorratung; weitere Leistungen in Vorbereitung

Anzahl Firmenkundenberater: Citroën Deutschland AG: 8 Gebietsverantwortliche Vertrieb/Firmen- und Nutzfahrzeuge, Konzept-Händler: ca. 150 Nutzfahrzeug- und Firmenkundenberater

Ansprechpartner/Kontakt Daten: Gert Fischer (02203/44-476 oder gert.fischer@citroen.com)

Internetseite für Firmenkunden: www.citroen.de/firmenkunden (offen, sowie ein geschlossener Bereich für Volumenkunden und Vertragspartner)

„Der Servicegedanke hat dem Autohaus Wachstum beschert“, wie Hermann Bleker anschaulich vermittelt. (v.l. Marco Gottwald, Hermann Bleker (beide Unternehmensgruppe Bleker), Julia Rose (FM), Stephan Lützenkirchen (CDAG)) (re.)

Bilder links von oben:

War für so manche Citroën-Markenverbundenheit verantwortlich: die DS

Karin Wissing, Marketingassistentin, bearbeitet und entwirft Werbekampagnen

Disposition, Marketing, Callcenter, Kundenservice: ein Rundgang durch die auch für Firmenkunden wichtigen Abteilungen brachte uns das Autohaus Bleker näher (v.l. Stephan Lützenkirchen (CDAG), Julia Rose (FM), Hermann Bleker (Unternehmensgruppe Bleker))

Die Mitarbeiter der Unternehmensgruppe Bleker realisieren eigenhändig neben Werkstattservice auch Arbeiten an Karosserie und Lack, in der Sattlerei und im Sonderfahrzeugbau



gibt es nichts, was Sie nicht bekommen“, betont Bleker und zählt Ausschreibungen, an denen er teilnimmt, als Referenzen auf.

Von der Citroën Deutschland Zentrale in Köln erhält der Händler außerdem Marktanalysen, nach denen er seine Akquise ausrichten kann. Und die neuen Modelle helfen ihm ohnehin: „Wir waren fahrzeugseitig noch nie so gut aufgestellt wie mit dem neuen Citroën C5.“ Bleker hat die Firmenkunden des Hauses frühzeitig zu einer Vorpräsentation des C5 geladen und will den positiven Effekt nicht verpuffen lassen. Allein von diesem Modell hat er einen Vorführwagenpool von 18 Fahrzeugen, „die alle ausgebucht sind“, freut sich Bleker. Auch darüber, dass viele Interessenten mit markenfremden Fahrzeugen auf den Hof fahren. „Wenn ein Kunde im Außendienst einen Testwagen fahren will, dann diskutiere ich nicht, dann organisiere ich ihm den ohne Wenn und Aber auch für mehrere Tage, und wenn ich selbst auf mein Fahrzeug verzichte“, beschreibt er seine Einstellung.

Dass die Firmenkunden ein immer wichtigeres Standbein für die Autohäuser werden, scheint hinlänglich bekannt. Ein Grund mehr für Bleker, diesem Kundenzweig viel Aufmerksamkeit zu widmen, denn „über den Firmenkunden verkaufen wir auch weitere Autos.“ Zudem gilt es den Servicegedanken weiter zu pflegen. „Der Kunde wird künftig kein Einheitsauto mehr kaufen. Der Dienstleister, der Individualität bezahlbar erfüllen kann, wird sich durchsetzen“ prognostiziert Hermann Bleker. Den Importeuren räumt er eine größere Rolle im Firmenkundengeschäft ein, weil im Leasingeinkauf derzeit ein Überangebot sehr ähnlicher Fahrzeuge, hauptsächlich deutscher Fabrikate vorherrscht, was das Remarketing erschwert und deren Restwerte drückt. „Importeursfahrzeuge wie der neue Citroën C5 mit sehr guten Business-Eigenschaften wecken das In-

teresse der Leasinggesellschaften“, weiß Stephan Lützenkirchen, „weil sie in einiger Zeit deren Gebrauchtwagenangebot auffrischen.“

Zufriedenheit und Mobilität des Firmenkunden heißen zwei entscheidende Aspekte, die die Gebrüder Bleker und ihre Mannschaft im Tagesgeschäft verfolgen. Die drei Chefs packen mit an und zeigen sich bereit für Kompromisse im Sinne des Kunden und des Geschäfts. Und der Erfolg gibt ihnen, aber auch der Marke Citroën, ihren Produkten und allen Akteuren dahinter recht.

Unternehmensgruppe Bleker

Die Unternehmensgruppe Bleker, geführt von den drei Brüdern Hermann, Josef und Bernd Bleker, basiert auf dem väterlichen Betrieb in Borken, der 1949 gegründet wurde. Die Zusammenarbeit mit Citroën startete in 1969, heute tragen fünf Filialen das Doppelwinkel-Logo. Die weiteren Filialen führen die Marken Alfa Romeo, Peugeot und Renault. Für die Unternehmensgruppe sind insgesamt 365 Mitarbeiter tätig, davon rund 60 Auszubildende sowie 14 Verkäufer, die für die Beratung von Firmenkunden spezialisiert sind. Im Jahre 2007 verzeichnete Bleker einen Jahresumsatz von insgesamt 110 Millionen Euro. Der gewerbliche Anteil der Fahrzeugverkäufe beläuft sich auf rund 45 Prozent. Neben den Autohausfilialen gehören Werkstattbetriebe u.a. für Sonderfahrzeugbau und Spezialausbauten, ein Teile- und Zubehör-Großhandel, ein Karosserie- und Lackbetrieb sowie eine Sattlerei zur Unternehmensgruppe.

Firmenkundenkontakt für Citroën-Pkw und Nfz: **Citroën-Nfz-Zentrum Ahaus, Von-Braun-Str. 64, 48683 Ahaus**
Markus Weber/Nfz-Verkaufsleiter
02561/935225, 0171/8057930
www.bleker.org



Entdecken Sie
das Beste seit Einführung
des Großraumbüros.



Größe zeigen – für den Opel Astra Caravan eine Kleinigkeit. Und das liegt nicht nur am beachtlichen Kofferraumvolumen von 1.590 Litern. Auch technisch gesehen legt er die Messlatte für Flottenfahrzeuge ungewöhnlich hoch. Auf Wunsch gibt es ihn sogar mit IDS^{plus} Fahrwerk, Bi-Xenon-Kurvenlicht, Mobiltelefon-Vorbereitung mit Bluetooth™-Schnittstelle und Sprachsteuerung. Kurzum: ein großartiger Mitarbeiter.

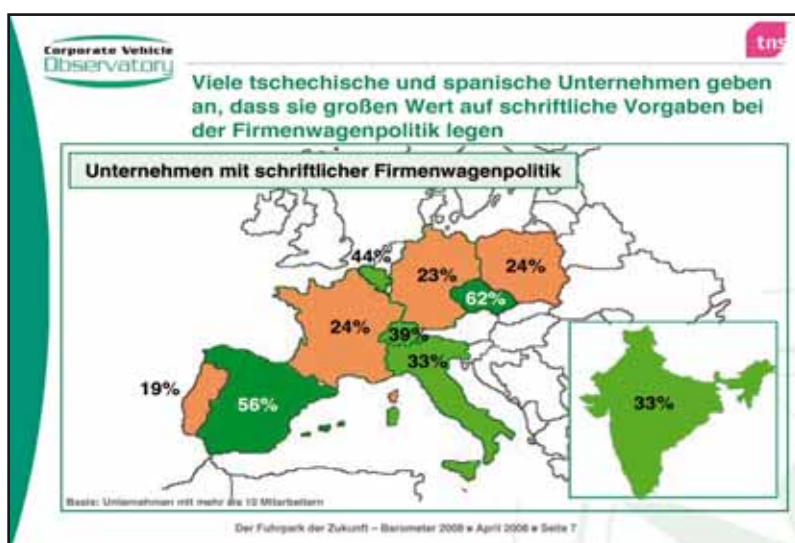
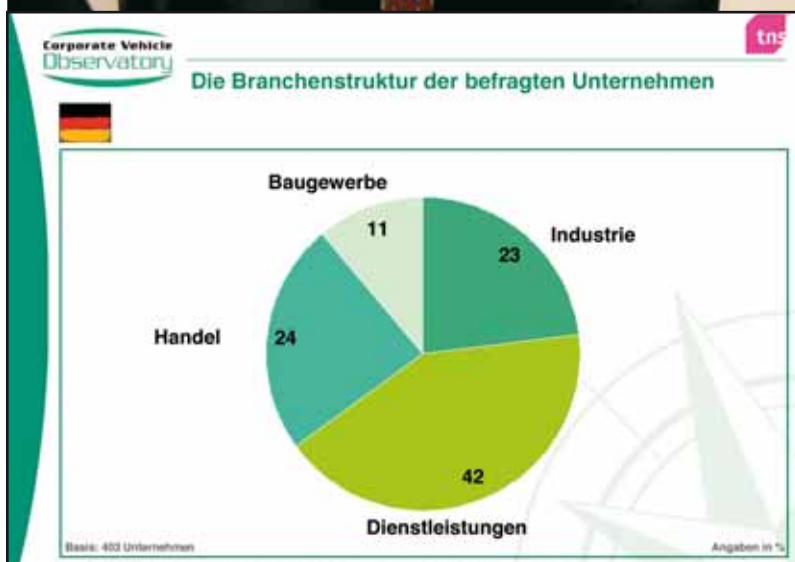
www.flottenloesungen.de

Ohne zertifizierte Information geht nichts

Ergebnisse der CVO-Studie „Barometer 2008“



Zwischenstopp Frankfurter Flughafen: Vincent Rupied (CVO, li.), Erich Kahnt (FM)



Auf der Durchreise zwischen Paris und München ließ es sich Vincent Rupied, Vorsitzender des CVO Deutschland, nicht nehmen, am Frankfurter Flughafen „Flottenmanagement“ zum zweiten Mal nach 2007 ausführlich und hochaktuell die Ergebnisse der jüngsten Studie „Barometer 2008 – der Fuhrpark der Zukunft“ für eine exklusive Berichterstattung zu erläutern. „Es ist ein wesentliches Ziel in der Erstellung dieser jährlichen Studien,“ eröffnete Rupied das informative Gespräch, „Tendenzen im deutschen Flottenmarkt in den Vergleich zu Entwicklungen in anderen Ländern zu setzen. Dabei geht es nicht nur um einzelne, einmalige Beobachtungen, sondern um feste, kontinuierliche Datenerhebungen.“

Über die Jahre betrachtet würden ohnehin immer mehr Flottenbetreiber dazu übergehen, eine globale Politik mit globalen Berichten zu adaptieren, und auch von den Leasinggesellschaften erwarten, entsprechend beraten und betreut zu werden. „Es kommt hinzu,“ so Rupied weiter, „dass in kaum noch einem großen Unternehmen ein Fuhrpark ohne schriftliche Richtlinien geführt wird und dass dort das Management desselben inzwischen nahezu wissenschaftlich betrieben wird. Ohne zertifizierte Information geht kaum noch etwas, sich ihrer zu bedienen, gehört heute zu den Reifekriterien eines jeden Managers. Firmenwagenpolitik ist eben viel mehr als nur der Betrieb von Firmenwagen, hinter der Firmenwagenpolitik steht eine Konzeption.“

Basis der jüngsten Studie war die Befragung von 4.060 Fuhrparkverantwortlichen in der EU und Indien unter der Prämisse absolut einheitlicher Sprach- und Meßmethoden, unabhängig von kulturellen Unterschieden. In Deutschland wurden 403 Flottenbetreiber befragt, 42 Prozent der Unternehmen entfielen auf den Bereich Dienstleister, 24 Prozent auf den Handel, 23 Prozent auf die Industrie und 11 Prozent auf das Baugewerbe. Zu rund 90 Prozent handelte es sich dabei um kleine Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten, zu rund 8 Prozent um mittlere Unternehmen mit bis zu 999 Beschäftigten.



Vincent Rupied:

„Firmenwagenpolitik ist viel mehr als nur der Betrieb von Firmenwagen, hinter der Firmenwagenpolitik steht eine Konzeption.“

Wie lesen sich die Ergebnisse der CVO-Studie 2008 im einzelnen?

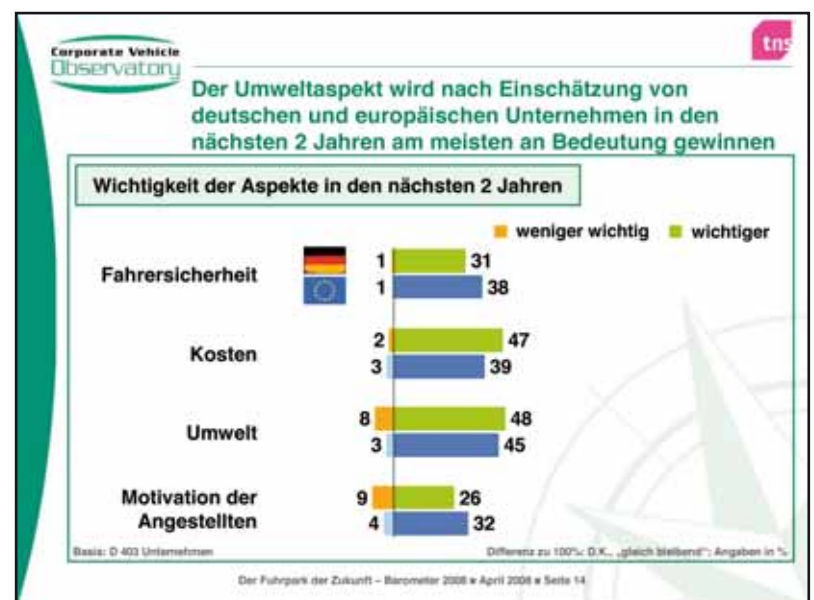
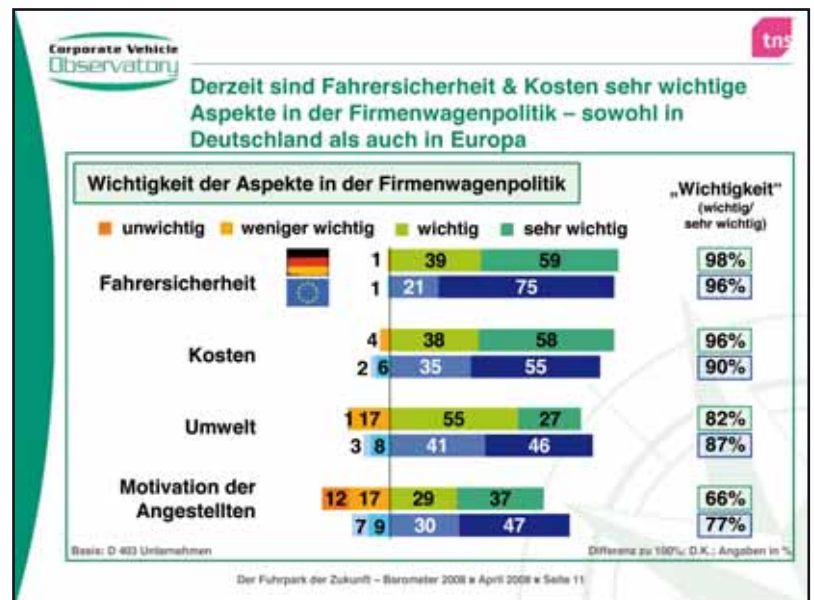
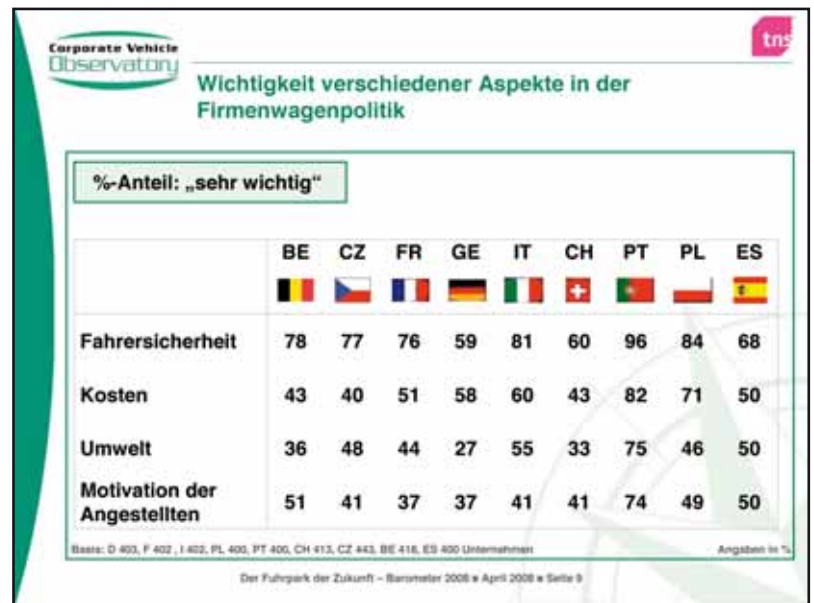
Inzwischen managt nahezu eins von vier Unternehmen in Deutschland die Flotte mit schriftlicher Firmenwagenpolitik, hier ist die Situation absolut vergleichbar zu Frankreich und Polen. Deutlich höher liegen die Quoten beispielsweise in Italien und Indien (jeweils 33 Prozent der Flottenbetreiber), in der Schweiz (39 Prozent), in Belgien (44 Prozent), in Spanien (56 Prozent) und in Tschechien (62 Prozent).

Sowohl in Deutschland (88 Prozent), als auch in Europa (80 Prozent) haben insbesondere Großunternehmen mit 1.000 Beschäftigten und mehr ihre Vorgaben zur Firmenwagenpolitik schriftlich festgehalten. Bei mittleren Unternehmen (10 bis 999 Beschäftigte) allerdings haben die deutschen Flottenbetreiber (23 Prozent) noch Nachholbedarf gegenüber ihren geographischen Nachbarn (36 Prozent).

In der Bewertung verschiedener Aspekte in der Firmenwagenpolitik stufen die deutschen Flottenbetreiber zu 59 Prozent die Fahrsicherheit und zu 58 Prozent die Kosten als „sehr wichtig“ ein. Dabei wird Fahrsicherheit in den meisten anderen Ländern Europas als noch wichtiger angesehen (zwischen 68 Prozent in Spanien beispielsweise und gar 96 Prozent in Portugal), während die Kosten beispielsweise in Belgien und der Schweiz (mit je 43 Prozent) oder Tschechien (mit 40 Prozent) als noch nicht so bedeutend wie hierzulande angesehen werden. Interessanterweise wird die Motivation der Mitarbeiter über den Firmenwagen jetzt nirgendwo so selten mit „sehr wichtig“ beurteilt wie in Deutschland und Frankreich (lediglich je 37 Prozent).

Die Umwelt-Bilanz der Flotte halten in Deutschland zwar immerhin schon 27 Prozent der Befragten für „sehr wichtig“, aber auch das ist im europäischen Vergleich der niedrigste Wert. Dabei sind sich hierzulande übrigens große und kleinere Flottenbetreiber in der Wichtigkeit der einzelnen Aspekte der Firmenwagen-Politik weitestgehend einig. Konkreter nachgehakt, noch feiner unterschieden in den Antworten nach „sehr wichtig“, „wichtig“, „weniger wichtig“ und „unwichtig“, zeigte sich dann bei genauerer Betrachtung aber doch, dass immerhin schon 82 Prozent der deutschen Flottenbetreiber den Umwelt-Aspekt zumindest als „wichtig“ einstufen (nach „Fahrsicherheit“ mit dann 98 Prozent und „Kosten“ mit dann 96 Prozent).

Nach Einschätzung der Interviewten wird in den nächsten zwei Jahren neben dem Kosten-Aspekt (47 Prozent) auch der Umwelt-Aspekt (48 Prozent) sogar noch „wichtiger“. „Ich denke, wir werden sehr bald auch in eine Zeit hineingehen,“ prognostiziert Rupied, „in der in den Geschäftsberichten nicht nur Zahlen zum Umsatz und Gewinn aufscheinen werden, sondern auch Einiges zur CO₂-Bilanz der Unternehmen zu lesen sein wird.“



„Wenn die Fuhrparkmanager dann aber in die Details gehen, wird oft die Frage aufgeworfen, inwieweit das wohl die Fahrer mitmachen würden“, ergänzt Vincent Rupied. „Hier bedeutet ‚Grüne Fuhrpark-Politik‘ künftig eben auch eine Herausforderung an die unternehmensinterne Kommunikation mit dem Ziel, nicht den Fahrer zu bestrafen, sondern ihm die Hintergründe schlüssig zu erläutern und ihn zu überzeugen.“

**ICH DENKE,
ALSO
LEASE ICH.**

**(Dort, wo mein Fuhrpark online
verwaltet wird: [sixt-leasing.de](https://www.sixt-leasing.de))**



In Führung gegangen

Interview mit Jörg Felske, Leiter Vertrieb Deutschland, und Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden, bei der Audi AG in Ingolstadt

Flottenmanagement: Bei Audi läuft alles, der neueste Audi A4 sammelt Vergleichstest-Siege, die DTM-Version dominierte den Saisonauftakt 2008, und in der jüngsten ADAC-Pannenstatistik liegt Audi wieder mit vorn. Den Audi-Modellen werden mit die höchsten Restwerte attestiert, Image und Kosten-Effizienz suchen ihresgleichen. Audi ist weit davon entfernt, die Konkurrenz fürchten zu müssen, aber wie hoch ist der Grad der Wachsamkeit, welche Aspekte behalten Sie stets im Auge?

Felske: Wir befinden uns in einem sehr spannenden automobilen Umfeld, in dem sich Audi eine hervorragende Position erarbeitet hat. Ihre Aufzählung ist das Resultat jahrelanger, intensiver Arbeit, die wir mit der gleichen Energie fortsetzen werden, um unseren Weg auch für die Zukunft entsprechend gestalten zu können. Die Marke Audi ist in ihren Prestigewerten, in der Begehrlichkeit der Marke und in der technologischen Entwicklung der Produkte in Führung gegangen. Auf diese Entwicklung dürfen wir stolz sein, und zugleich müssen wir mit ungebrochenem Engagement und Einsatz weiter daran arbeiten. Dabei behalten wir gesellschaftliche Trends und größere Verschiebungen von Werten aufmerksam im Auge. Wir müssen den Kunden zuhören und auch immer wieder fragen, wo ihre Visionen und Wünsche liegen. Im Hinblick auf die Produkte müssen wir stets mindestens fünf Jahre voraus denken. Daneben bleibt die stetige Qualifizierung der Handelsorganisation wichtig.

Flottenmanagement: Wie stellt sich Ihnen die Entwicklung des Audi-Flottengeschäfts in den letzten fünf Jahren dar, welche Bewegungen machen Sie aus, wie verteilt es sich auf die einzelnen Klassen im Flottengeschäft?

Weichselbaum: Wir verzeichnen eine sehr positive Entwicklung. Gerade im Jahr 2007, das durch einen schwächelnden Privatkunden-Markt geprägt war, war das Flottengeschäft natürlich ein ganz wichtiges Standbein. Wir konnten



sogar die für uns überaus erfreuliche Entwicklung ausmachen, dass gerade unsere Fahrzeuge in den höheren Klassen, und hier insbesondere der Audi A6, ihre Marktanteile sowohl im Gesamtmarkt, als auch im Flottenmarkt bis hin zur Marktführerschaft ausbauen konnten. Ich will einmal den Blick auf die einzelnen Klassen werfen. Mit dem Audi A4 sind wir Premium-Segmentführer in der Mittelklasse, mit dem A6 seit 2005 in der Oberen Mittelklasse. In der Oberklasse sind wir mit dem Audi A8 ähnlich gut aufgestellt, hier nehmen wir trotz der Einführung eines neuen Modells durch die Konkurrenz momentan Rang eins ein.

Flottenmanagement: Über die Jahre betrachtet hat es bisweilen den Anschein, als würde im Premium-Segment immer gerade der Hersteller besonders punkten, der in einer Kategorie jeweils das neueste Modell platziert. Müssen Sie im Firmenkunden-Segment stärker mit Wechsel-Mentalitäten leben als im Privatkundengeschäft?

Felske: Das kann ich so nicht bestätigen. Ich möchte hier beispielsweise nur einmal auf das

Vorgängermodell unseres aktuellen Audi A4 verweisen, der gerade ausgelaufen ist. Einen so erfolgreichen Auslauf eines Modells im B-Segment haben wir weder im Markt, noch bei Audi selbst jemals zuvor erlebt. Mit dem auslaufenden Audi A4 Avant lagen wir im ersten Quartal 2008 immer noch vor allen Kernwettbewerbern. Dieser A4 war bis zum Schluss brandaktuell und ganz offensichtlich hoch attraktiv.

Jörg Felske:

„Wer sehr hart arbeitet, wenig Zeit für sich selbst reserviert und seine Hobbies vernachlässigt, hat schon seine stille Freude daran, mit einem schönen Auto nach Hause zu fahren.“



Flottenmanagement: Was können Sie seitens der AUDI AG noch unternehmen, um im User-Chooser-Bereich die Markenbindung zu verstärken?

„Ausstattungsanfänge, an die vor wenigen Jahren in der Mittelklasse nicht zu denken war“. Jörg Felske und Ralf Weichselbaum neben dem neuesten Audi A4 Avant



Felske: Dieses Thema muss generell differenziert betrachtet werden. Es ist nicht in allen Unternehmen gewollt, dass wir als Hersteller den direkten Kontakt zu den User Choosern halten. Insofern bleibt dieser Kontakt vorwiegend eine wichtige Aufgabe für unsere Handelsorganisation, die dies in hervorragender Weise umsetzt. Schließlich ist der User-Chooser über das Fahrzeugleben hinweg nicht zuletzt auch Werkstattkunde. Ich bin überzeugt davon, dass wir bei Audi sehr gut beraten sind, unser Augenmerk auf ein allgemein sehr gutes Kundendienst-Angebot und eine zuvorkommende persönliche Betreuung im Autohaus zu legen.

Flottenmanagement: Ein Hauptkonkurrent von Audi hat jetzt mit einem speziellen Technologie-Paket die Verbräuche deutlicher reduziert, wenn man den dortigen Werksangaben glauben schenken darf. Wie stellt sich Audi in der Argumentation gegenüber dem Firmenkunden darauf ein, was haben Sie in Vorbereitung?

Weichselbaum: Audi war der Vorreiter in der FSI- und TDI-Technologie. Wir sind immer wieder die ersten gewesen, die einen hocheffizienten

Dieselantrieb in neue Segmente eingeführt haben, wie beispielsweise mit dem Audi A8 in der Oberklasse. Auf diesem Weg unserer Kernkompetenzen, der Diesel und Benzindirekteinspritzung, unterstützt durch Kompetenzen wie Aluminium-Leichtbau, schreiten wir weiter voran. Wir brauchen kein Label auf dem Fahrzeugheck, unsere Fahrzeuge sind ganz einfach von Haus aus effizient. Beim neuen Audi A4 Avant beispielsweise können wir über die ganze Modellpalette eine weitere Verbrauchsreduzierung von zehn Prozent bei gleichzeitiger Leistungssteigerung von acht Prozent melden. Damit setzen wir schon wieder Maßstäbe, ohne dass wir das im Marketing besonders herausstellen müssten. Abgesehen davon kommt es bisweilen auch darauf an, inwieweit eine eingesetzte Technologie zu einem bestimmten Fahrprofil passt. Der sogenannte neue europäische Fahrzyklus NEFZ entspricht ja kaum dem realen Fahrprofil des klassischen Außendienstlers. Beim Vergleich der Testverbräuche eines A4 mit dem Wettbewerb stellen wir wiederholt fest, dass wir sehr gut aufgestellt sind.



Bilder von links:

„Menschen mit unserer Technik begeistern“: Audi Q5

„Bei einigen Großkunden sofort auf Interesse gestoßen“: auch die TDI-Modelle des Audi A3

„Das gönne ich mir auch noch“: Audi Q7

Seit 2005 in der Oberen Mittelklasse Segmentführer: Audi A6 Avant

„Der Firmenwagen bleibt nach wie vor Motivationsinstrument“: Audi A5

Felske: Wenn wir das Thema Treibstoffreduzierung einmal grundsätzlich betrachten, so ist es doch erfreulich, dass sich die gesamte deutsche Automobilindustrie der Aufgabe stellt und massiv in die Energieeffizienz investiert. Das hilft der Umwelt und nützt dem Verbraucher in punkto Folgekosten. Ein sich intensivierender Wettbewerb in diesen Dimensionen stellt auch für uns noch einmal eine Herausforderung dar, die wir gerne annehmen.

Flottenmanagement: Taugen Ihrer Meinung nach die TCO noch als „Grundgesetz“ zur Gestaltung einer Car Policy, wenn gleichzeitig die Mitarbeiter-Motivation über den Firmenwagen so hoch wie möglich gehalten werden soll? Tendieren die Unternehmen eher dazu, die Budgettraten festzuschreiben, oder geht weiter Auto vor Geld?

Felske: Unsere Marktanteile zeigen, dass Premiumfahrzeuge in diesem Umfeld weiterhin sehr beliebt sind und dass eben doch die Emotion weiter mitfahren darf. Die Menschen wollen sich nicht strikt in Verzicht üben, sie wollen vielmehr ein vernünftiges Preis-Leistungsverhältnis und in ihrer Mobilität auch den Spaß genießen. An diesem Mix orientieren wir uns. Der Firmenwagen bleibt also nach wie vor auch Motivationsinstrument. Der einzelne Fuhrparkmanager wird sich hier immer wieder auf einer Art Gratwanderung zwischen Motivation und Kosten befinden. Er bleibt gefordert, beides in der Car Policy unter einen Hut zu bringen.

Flottenmanagement: Können Sie in begrenztem Rahmen ausmachen, dass in den Unternehmen für die einzelnen Mitarbeiter-Ebenen auch schon ein gewisses Downgrading in Bezug auf die Modellpalette oder im Ausstattungsbereich diskutiert wird? Gibt es beispielsweise Unternehmer, die sagen, „ganz oben reicht uns der Audi A6“?

Felske: Das wird gelegentlich diskutiert, aber bei weitem noch nicht im selben Maße umgesetzt. Ich glaube, dass sich hier nicht viel ändern wird, weil das Auto nach wie vor ein ideales Belohnungsinstrument ist. Wer sehr



„Guten Abend“ in Ingolstadt: Jörg Felske, Ralf Weichselbaum (beide Audi), Erich Kahnt (FM), Zita Riesberg (Audi) und Bernd Franke (FM) (o.v.li.)

hart arbeitet, wenig Zeit für sich selbst reserviert und seine Hobbies vernachlässigt, der hat schon seine stille Freude daran, seine Fahrt nach Hause mit einem attraktiven Auto anzutreten. Wer den ganzen Tag im Außendienst mit dem Auto arbeiten muss, für den ist das sogar von noch größerer Bedeutung. Dabei sollten wir aber nicht vergessen, dass die Autos in ihren jeweiligen Klassen immer „erwachsener“ werden. Unser Audi A4 beispielsweise bietet heute Ausstattungsumfänge, an die vor wenigen Jahren in der Mittelklasse nicht zu denken war und die sie heute im Wettbewerb teilweise nur in der Oberklasse finden. Komfort-Niveau, Abrollkomfort und Reisetauglichkeit des A4 suchen schon ihresgleichen. Dennoch ist es immer wieder so, dass wir die Menschen mit unserer Technik begeistern können und dass sie sagen, eine Klasse darüber gibt es noch ein bisschen mehr, und das gönne ich mir auch noch.



Ralf Weichselbaum:

„Wir konnten sogar die für uns überaus erfreuliche Entwicklung ausmachen, dass gerade unsere Fahrzeuge in den höheren Klassen ihre Marktanteile bis zur Marktführerschaft ausbauen konnten.“

Flottenmanagement: Seit etwa einem halben Jahr wächst spürbar das Interesse der Flottenbetreiber am „grünen Fuhrpark“. Wie ist Audi in dieser Beziehung in der Modellpalette aufgestellt, welche Programme bietet Ihr Unternehmen in der Fuhrpark-Beratung, mit welchen Fragen kommen die Flottenbetreiber gegenwärtig auf Sie zu?

Weichselbaum: Wir beobachten, dass das Interesse daran größer wird, stellen bisher aber auch fest, dass die Wenigsten handeln; auch, weil vielfach die notwendigen Rahmenbedingungen noch nicht gegeben sind. Einige Kunden allerdings haben an dieser Stelle schon reagiert. Wir haben im vergangenen Jahr beispielsweise das TDI e-Modell des Audi A3 vorgestellt, das bei einigen Großkunden sofort auf Inter-

esse gestoßen ist. Auch vom neuen Audi A4 haben wir auf der letzten IAA eine TDIE-Studie gezeigt. Wenn der Bedarf gemeldet wird, können wir für den Markt schnell reagieren. Was dabei nicht vergessen werden darf: Auch der Fahrer ist ein wesentlich bestimmender Faktor für den Verbrauch. Er kann durch seine Fahrweise etwa bis zu einem Fünftel Kraftstoff einsparen.

Flottenmanagement: Der Flottenbetreiber verlangt heute abseits der geeigneten Modellpalette, die Audi zweifellos bieten kann, in punkto Mobilität häufig „Rund-um-sorglos“-Pakete. Was können Sie hier im einzelnen von Haus aus anbieten?

Felske: Wir haben gerade zum Jahreswechsel ein sehr attraktives „Rund-um-sorglos“-Paket eingeführt, das vom Preis her so attraktiv ist, dass eigentlich kaum jemand an diesem Angebot vorbeikommt. Hierbei geht es einerseits um eine passende Antwort auf das Thema TCO und die Attraktivität, sich für ein solches Fahrzeug zu entscheiden, andererseits aber auch ganz wesentlich um die Erleichterung des Lebens, größere Teile des Fuhrparkmanagements auslagern zu können. Das liegt auch stetig zunehmend im Interesse der Kunden.

Flottenmanagement: Wenn alles so gut läuft, welche Ziele setzen sich noch für die Jahre 2008 bis 2010, was möchten Sie noch erreichen?

Felske: Die grundsätzliche Maxime unseres Handelns lässt sich ganz einfach formulieren: Der Erfolg von heute ist die Leistung von gestern. Heute müssen wir die Leistung erbringen, um für morgen den Erfolg zu sichern. In diesem attraktiven Flottenmarkt schläft niemand. Wir werden uns weiter intensiv um die Kundenbindungsprogramme und die Qualifizierung der Handelsorganisation kümmern. Die qualifizierte Wartung eines komplexen Fahrzeugs erfordert präzise Schulung, präzise Vorbereitung aller Reparaturgänge, eine perfekte EDV-Anbindung, eine wirklich schlüssige Terminplanung für den Kunden und das notwendige Kostenmanagement. In Bezug auf die Produkte wird weiter die Effizienzsteigerung beim Motor-/Antriebsstrang im Vordergrund stehen, in Bezug auf die Emotionalität das Design der Fahrzeuge. Wer aufhört, besser zu werden, wird am Ende auch nicht der Beste sein.

Flottengeschäft Audi 2007

Verkaufte Einheiten	82.000
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	-1,9 % (Auslauf A4)
Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleinwagen	0 %
Kompaktklasse	15 %
Mittelklasse	44 %
Obere Mittelklasse	38 %
Oberklasse	3 %
Topseller im Flottengeschäft	1. A4 Avant, 2. A6 Avant, 3. A3 Sportback
Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	k. A.
Anteile Leasing / Kauf	60 % / 40 %
Garantiebedingungen	2 Jahre Fahrzeug, 6 Jahre auf Lack, 10 Jahre gegen Durchrostung
Inspektionsintervalle	max. 30.000 km
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Audi Leasing, www.vw-leasing-fleet.de
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Ralf Weichselbaum
Internetseite für Flottenkunden	www.audi.de/grosskunden

5 l/100 km, 133 g CO₂/km.



www.laguna.de

3
JAHRE GARANTIE
150 000 km

DER NEUE RENAULT LAGUNA GRANDTOUR. Beste Zahlen für Umwelt- und Betriebsklima. Moderne Unternehmen brauchen kosten- und umweltbewusste Mitarbeiter. Da kommt der neue Renault Laguna Grandtour genau richtig. Sein geringer Verbrauch und die hohe Verarbeitungsqualität inklusive drei Jahre Garantie bis 150.000 km sorgen für besonders niedrige Unterhaltskosten. Dabei hat auch die Umwelt Freude an ihm. Denn als 110 PS (81 kW) starker 1.5 dCi ist er eines der emissionsärmsten Fahrzeuge seiner Klasse. Viel Luft lässt zudem die Finanzierung: Mit dem Leasingangebot der Renault Bank bekommen Sie den Renault Laguna Grandtour jetzt schon ohne Anzahlung mit 289,- Euro monatlicher Leasingrate*. Günstiger können Sie kaum ins Geschäft kommen.

*Leasingsonderzahlung: 0,- Euro; monatliche Rate: 289,- Euro; Laufzeit: 36 Monate; Gesamtleistung: 90.000 km; Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 6,2/4,6/5,0 l/100 km. CO₂-Emissionen kombiniert: 133 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG). Abb. zeigt Sonderausstattung.





Mit 50 Teilnehmern waren die dritten FLEET-days bei MTU in Friedrichshafen ausgebucht

Elektronische Helferlein

Wir nahmen als Medienpartner an den dritten Hiepler + Partner FLEET-days in Friedrichshafen bei der MTU teil. Eine Zusammenfassung.

Kaum ein Fuhrparkmanagement kommt mehr ohne elektronische Assistenz aus. Und da sich die Organisatoren der Hiepler + Partner FLEET-days Praxisnähe bei der Themenauswahl ihrer Vortragsreihe auf die Fahne schreiben, standen die dritten FLEETdays bei der MTU GmbH in Friedrichshafen unter dem Motto „Elektronische Helferlein“. Auch in Süddeutschland interessierten sich die Fuhrparkentscheider für das informative Come Together. „Mit 50 Teilnehmern waren wir bis an die Kapazitätsgrenze ausgebucht“, so Nicolai Csima von Hiepler + Partner.

Digitaler Tachograph

Anfang 2008 traten Änderungen in der Nutzung digitaler Tachographen in Kraft, über die Karlheinz Nestl von der avus Services GmbH Auskunft gab. Seit 2007 erfolgt die Aufzeichnung der Fahrdaten bei Fahrzeugen ab einem zulässigen Gesamtgewicht von 2,8 t (wenn ein Tachograph verbaut ist), verpflichtend ab 3,5 t und bei gewerblicher Beförderung von mehr als neun Personen mittels digitalem Tachographen in Kombination mit einer Fahrerkarte. Ausnahmen wurden nun gesetzlich neu geregelt, beispielsweise für Fahrzeuge von mehr als 3,5 t, die in einem Radius von 100 km um den Standort

unterwegs sind, die Lebensmittel transportieren, die landwirtschaftlich, forstwirtschaftlich, im Garten- und Landschaftsbau und in der Fischerei eingesetzt sind und Fahrzeuge bis 7,5 t im Umkreis von 50 km mit alternativem Antrieb sowie Geld- und Werttransporte.

Da der Fahrer den Nachweis von Lenk- und Ruhezeiten bis 28 Tage rückwirkend erbringen und auch der Unternehmer die Daten bis ein Jahr zurück archivieren muss, erfordern diese Auflagen einen genauen Umgang mit den Daten bezüglich der Datensicherung, aber auch Datenschutzbestimmungen. Für kleinere Fuhrparks empfiehlt Karlheinz Nestl das Auslesen und die Datenspeicherung über Dienstleister durchführen zu lassen. An Auslesestationen zum Beispiel bei der DEKRA erfolgt ebenfalls das Auslesen der Fahrerkarte, der Zugriff auf die Daten wird dem Fuhrparkmanager online ermöglicht. Das Speichern und die Kontrolle der zu löschenden Daten erledigt wiederum der Dienstleister.

CarPool-Fuhrparkmanagement

Einen Praxisbericht der besonderen Art lieferte der Gastgeber selbst, denn Theorie und Entwicklung konnten mit einer Live-Vorführung untermalt werden. So referierten Uwe Latsch, Invers/LapID, und Norbert Scheinert, MTU, über das Fuhrparkmanagement bei MTU, das seit einiger Zeit wesentlich über Car Sharing funktioniert. „Der Stein des Anstoßes lag bei der Dienstfahrzeugauslastungsquote von gerade einmal 50 Prozent“, holt Norbert Scheinert aus. Das Fuhrparkteam analysierte weiter: Von rund



Ralph Ebbinghaus (DigiCore, Mitte) erläutert die Vorteile der Flottensteuerung durch C-Track in der Praxis (o.)



Rainer Schwer (DEKRA) berät die Interessenten Heinz Mähner und Alf Straub (beide Ernst & Young, v.r.) über die Führerscheinkontrolle mit LapID (o.)

Mit einem LapID-Testsiegel wollen sich etliche Fuhrparkentscheider von der Einfachheit der Führerscheinkontrolle überzeugen (u.)



110 nicht persönlich zugeordneten Firmenfahrzeugen eigneten sich 85 als Poolfahrzeuge. Um eine deutliche Einsparung zu erzielen, wurden diese auf 60 reduziert, mit dem Ziel, sie zu durchschnittlich 80 Prozent auszulasten.

Rund 2.500 Mitarbeiter erhalten mittels LapID-Chip auf dem Führerschein und PIN Zugang zu den in den drei Gruppen Werk- und Nahverkehr, Serviceeinsatz und Dienstreisen laufenden Fahrzeugen. Beantragt wird die Nutzung online oder über die Reisestelle. Für den gebuchten Zeitraum können die Nutzer am jeweiligen Fahrzeugstandort den Schlüssel aus einem gesicherten Kasten holen und das Fahrzeug gemäß strikter, aber wohlakzeptierter Regeln nutzen. „Bisher läuft das System sehr gut, die Auslastung ist wirtschaftlich, so dass wir die Fuhrparkkosten um 15 bis 20 Prozent senken konnten“, zieht Scheinert ein erstes Fazit. Dennoch: die Vorlaufzeit und Implementierung hat etwa vier Jahre Vorbereitung gekostet, Invers stand und steht MTU stets als kompetenter Berater zur Seite.

Riskmanagement

Weniger elektronisch, dennoch höchst fuhrparkrelevant gab sich die Themenwahl von Thomas Diwersi, Berater bei Consale im Bereich Riskmanagement. Wenn Solvency II voraussichtlich in 2010 zum Tragen kommt, wird von den Versicherungen eine risikoabhängige Eigenkapitalunterlegung der Risiken gefordert, die das Riskmanagement vor eine neue Herausforderung stellt. „Der Fuhrparkbetreiber tut gut daran, sich einen genauen Überblick über die anfallenden Schäden zu machen und möglichst detaillierte Statistiken zu führen. Damit erfährt er am besten, was der Fuhrpark versicherungstechnisch kostet“, rät Diwersi.

Wesentlich sind die Themen Risikoerkennung, Risikovermeidung und Risikoüberwachung. Als Erfolgsfaktoren nennt der Experte Organisation des Sicherheitsmanagements, Technik zur Unterstützung der Sicherheit oder zur Vorbeugung sowie Schulungen im Umgang mit den verschiedenen Fahrzeugen, um den Risikofaktor Mensch zu minimieren. Es hilft, den Versicherer aktiv mit in die Prozesse einzubinden. Weitere Ansatzpunkte zur Kostenminimierung nennt Thomas Diwersi in einer Jahresselbstbeteiligung für die ganze Flotte, unterhalb der man keine Schäden meldet, alternativ in einem Schadensvorausabatt, wodurch man für den Anteil die Versicherungssteuer spart und am Jahresende überlegen kann, ob man den Schaden meldet oder nicht. Solvency II wird auf jeden Fall Einfluss nehmen auf das Riskmanagement der Endkunden. Gleichzeitig werden Kunden, die Sicherheitstechniken in ihren Fahrzeugen verbauen, besser eingestuft und erhalten günstigere Prämien.

Verkehrsgerichtstag

Der Verkehrsgerichtstag in Goslar thematisierte 2008 explizit das Fuhrparkmanagement. Rechtsanwalt und Mitglied des Verkehrsrecht-Netzwerks „rechtsrad“ Peter Rindsfus fasst wesentliche Punkte zusammen und gibt unter anderem eine Empfehlung des VGT weiter: „Bei



erheblichen Verstößen, insbesondere bei Überladungen ziehen Bußgeldstellen in neuerer Zeit im Wege der Gewinnabschöpfung Geldbeträge teilweise in sechsstelliger Höhe ein. Gewinnabschöpfungsmaßnahmen setzen präzise Feststellungen zum Tatvorwurf und zu Art und Umfang des aus der Pflichtverletzung erlangten Vermögensvorteils voraus. Die wirtschaftliche Lage des Unternehmens ist zu berücksichtigen, Gewinnabschöpfung darf nicht existenzvernichtend sein.“

Telematik in der Flotte

Außerhalb Deutschlands wenden Fuhrparks Flottensteuerungssysteme unbefangener an, denn DigiCore verzeichnet weltweit etwa 450.000 Installationen von C-Track, einer im Fahrzeug verbauten Blackbox mit GPS-Signal und webbasierter Kontrollmöglichkeit. Ob nun ein Aufzughersteller bei Notruf in Erfahrung bringt, welchen nächststationierten Monteur er abkommandieren kann oder ein wertvoller Autoturm-drehkran sicher im Auge behalten werden soll, ob Unfalldaten 90 Sekunden vor dem Aufprall rekonstruierbar sind oder ob ein entwendetes Fahrzeug verfolgt und sichergestellt werden soll, ob ein Hochrisikofahrzeug wie der VW T5 gemäß Anweisung und Versicherung auch mit maximal 140 km/h gefahren wird, all diese und weitere Anwendungs- und Steuerungsmöglichkeiten bietet das C-Track, wie Ralph Ebbinghaus, Geschäftsführer bei DigiCore praxisnah aufzählt. Dem ewigen Argument mit dem Betriebsrat kontert Ebbinghaus: „Wir stehen dem Betriebsrat gesprächsbereit gegenüber, seit 1999 kennen wir nur einen Fall, indem ein Betriebsrat den Einsatz von C-Track verhindert hat.“

LapID Führerscheinkontrolle

Die regelmäßige Führerscheinkontrolle gehört zu den komplizierteren Halterpflichten, die ein Fuhrparkleiter inne hat, denn kommt er ihr nicht nach und passiert etwas, steht er gleichfalls dafür ein. Seit etwa einem Jahr beweist

Norbert Scheinert (MTU) führt vor, wie ein gebuchtes Poolfahrzeug zur Nutzung via Schlüssel aus dem Kasten aktiviert wird (o.)

Marc-Oliver Prinzing (Hiepler + Partner) freut sich über das Interesse der süddeutschen Fuhrparkentscheider (u.)



sich eine innovative elektronische Lösung im Markt. LapID übernimmt per Email/SMS die Aufforderung der registrierten Fahrer zur Kontrolle des auf den Führerschein aufgetragenen RFID-Chips an einem der 1.000 öffentlich zugänglichen Kontrollgeräte (beispielsweise bei Shell oder DEKRA). Etwa 30.000 Chips von LapID befinden sich deutschlandweit auf Führerscheinen, bei den FLEETdays sind noch einmal weitere zwanzig hinzugekommen, denn Uwe Latsch brachte Probe-Siegel für freiwillige Teilnehmer mit. Wenn im Juni dann die Email-Aufforderung kommt, folgen ihr hoffentlich die Testpersonen zahlreich, Autorin inklusive.

Ein Themenmix, der wieder einmal gut ankam und von den Referenten ebenso wie den Organisatoren – mit Unterstützung der Sponsoren PS-Team, DigiCore Deutschland, Dekra Automobil GmbH und Invers GmbH – in schöner Atmosphäre am Bodensee vermittelt wurde. Die treffsichere Mischung setzt sich auf den vierten FLEETdays unter neuem Motto am 13. und 14. November in Sinsheim fort. Weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig unter www.hiepler.com.

Gehaltvolle Beiträge und Erfahrungsaustausch waren Ziel und Ergebnis der zweiten Fuhrpark-Lounge von Eurogarant, HPI und New Projects in Mühlheim-Lämmerspiel. Eine Zusammenfassung.

Etablierung

Etablierung findet statt, wenn nicht nur die Zahl der Teilnehmer steigt, sondern auch hochkarätige Namen auf der Referentenliste stehen. Diese positive Bilanz können die Veranstalter der zweiten Fuhrpark-Lounge, HPI, die Eurogarant AG und New Projects, selbstbewusst ziehen. 21 Prozent mehr Teilnehmer bedeutet die Anwesenheit von rund 60 Fuhrparkentscheidern, dazu als Referenten der Verkehrsrechtsexperte Joachim Otting, der Geschäftsführer des Eurogarant AG-Fachbetriebes Blomberger Karosserie- und Lackzentrum, Dr. Christian Heiß, Hans Aussem und Volker Schneider, Zurich Versicherung AG, Prof. Dr. Stefan Reindl, stellvertretender Direktor des Instituts für Automobilwirtschaft in Geislingen, und Gerd Krinzinger, Leiter Einkauf Europa bei der EMC Deutschland GmbH.

Fallstricke

Als Moderator führte Ass. jur. Joachim Otting nicht nur durch den Tag, er informierte die Fuhrparkleiter auch noch über essenzielle Fallstricke ihrer Tätigkeit, beispielsweise aus Ladungssicherungsgründen den Fahrern die Anweisung schriftlich zu erteilen, oder einen Laptop nicht ungesichert auf der Rückbank zu transportieren. Dann gilt es natürlich, den Führerschein der Dienstwagennutzer regelmäßig zu kontrollieren und Auffälligkeiten zu verfolgen, beispielsweise ob ein Führerschein eventuell im osteuropäischen Ausland ausgestellt ist.

Kostensenker

„Smart Repair als kostensenkende Reparaturmethode“ hieß das Thema von Dr. Christian Heiß. Damit diese vom Leasinggeber bei der Fahrzeugrückgabe auch akzeptiert wird, sollte der Fuhrparkbetreiber sie vorsorglich im Vertrag festschreiben lassen. Wo möglich können kleine Dellen, kleine Lack-, Glas-, Polster- und Armaturenbrettschäden mit ausgeklügelten, aber naheliegenden Techniken kostengünstig (nahezu) unsichtbar gemacht werden.

International versichert

Über die internationalen Kfz-Flottenversicherungsprogramme der Zurich Versicherung AG referierten Hans Aussem und Volker Schneider. Deutschland und mindestens ein weiteres Land als Firmenstandorte, 25 und mehr Fahrzeuge und ein Beitragsvolumen von 200.000 Euro zählen zu den Kriterien, die eine Firma erfüllen muss, um sich für das Flottenprogramm der Zurich zu eignen.

Beim Unternehmen wiederum liegt die Notwendigkeit, für zentrale Vorgaben wie Deckungsschutz und Riskmanagement zu sorgen und diese zu vertreten. „Die Vorteile müssen sich für das gesamte Unternehmen



und nicht nur für einzelne Länder auszahlen“, fasst Hans Aussem die Erfolgsaussichten zusammen. Über einen Mastervertrag wird die Deckungssumme festgesetzt, Beitragszahlung und Sachbearbeitung erfolgen für jedes Land separat, die Risikoprämien wandern in einen Topf.

Zukunftsperspektiven

Die Automobilität der Zukunft nahm Prof. Dr. Stefan Reindl wissenschaftlich wie visionär in den Fokus. Da die Mobilitätssteigerung in Westeuropa an ihre Grenzen gelangt, geht es nun um die Stabilisierung der Infrastruktur. Professor Reindl denkt einige innovative Fahrzeug-Nutzungskonzepte an. Für ein nutzerorientiertes Konzept böte sich eine Art Pool-Leasing an, das mit einem Vertrag den Zugriff auf verschiedene Fahrzeugarten zuließe. Dem besitzorientierten Fahrer stellte man ein Fahrzeug zur Verfügung, darüber hinaus ein Paket an verschiedenen Verkehrsmitteln wie Bahn und Flugzeug. Der „nutzenorientierte Mobilitätsnachfrager“ wählt je nach Bedarf mit einer „Mobility Card“ das passende Verkehrsmittel, legt sich aber nicht fest. An automobile Innovationen stellen sich für die Zukunft folgende Herausforderungen: Berücksichtigung der TCO, Innovationen für Sicherheit, Komfort und Mobilität, „Simplexität“ als Prinzip der Einfachheit und Mobilitätsangebote, die „vom Kunden her denken“.

Praxisorientierung

Last but not least hatte Gerd Krinzinger das Wort zum Fuhrparkmanagement bei EMC. Seit es nach einem Benchmark zur HPI outgesourct wurde, laufen die 370 Dienstwagen kostengünstiger, beispielsweise konnten die Versicherungskosten durch die Dienstleistungen des Versicherungsmaklers New Projects um 20 Prozent, die Rechnungen von 2.000/Jahr auf 2/Monat, die Nachzahlungen für Rückläufer durch professionelle Aufbereitung

v.l. Dr. Thomas Gerdau (HPI), Thorsten Fiedler (Eurogarant), Jan Buchner (New Projects), Gerd Krinzinger (EMC) (o.)



Mit mehr als 60 Fuhrparkentscheidern ist die Fuhrpark-Lounge auf dem besten Wege, sich zu etablieren (o.)

deutlich gesenkt und Reparaturen durch das Schadenmanagement von Eurogarant kostengünstiger realisiert werden. Der Dienstleister funktioniert als Kontrollinstrument und übernimmt zudem Strafzettelmanagement und Führerscheinkontrolle. Das Fuhrparkmanagement ist durch Reporting-Tools transparenter und einfacher geworden, die Verantwortlichen können sich wieder auf ihre Kernkompetenzen als Einkäufer konzentrieren und trotzdem den Fuhrpark im Blick halten.

Die abschließende Podiumsdiskussion brachte noch einmal einige der vorangegangenen Themen auf den Tisch und band die anwesenden Teilnehmer in ein Gespräch mit den Referenten und Gastgebern ein. Die Fuhrpark-Lounge 2008 lebte von der bunten Mischung an Gästen aus dem Kundenkreis der drei einladenden Firmen, welche sich auch abseits des Programms ange-regt austauschten – ein schwer messbarer, aber sehr wertvoller und durchaus beabsichtigter Effekt.

Für weitere Informationen:

www.fuhrpark-lounge.de unter Download

Freiwillige gesucht

Fragen Sie sich, wie Sie die Telefonlösung in Ihrem Fuhrpark kostengünstig, Modell-unabhängig und trotzdem komfortabel gestalten können?

Befürchten Sie, dass Ihre Fahrer gelegentlich doch gegen das Handyverbot am Steuer verstoßen und während der Fahrt telefonieren?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, Bluetooth-Headset-Lösungen einzusetzen, wissen aber nicht, wie Ihre Fahrer das finden?

Dann testen Sie das doch einfach:

Flottenmanagement und **GN** suchen **neun** Fuhrparkentscheider, die im sechswöchigen Test je ein Headset der Marke Jabra im Arbeitsalltag auf Herz und Nieren testen. Nach Ablauf einer etwa sechswöchigen Testphase möchten wir wissen, wie sich das Gerät im Alltag bewährt hat. Sie bekommen dann die Gelegenheit, mit Ihrem Unternehmen in einem Anwenderbericht in Flottenmanagement erwähnt zu werden. Das von Ihnen getestete Headset überlässt Ihnen GN kostenlos als Dankeschön.



Folgende Headsets stehen zum Test bereit:

Das **Jabra BT8040** ist der Alleskönner unter den Bluetooth-Headsets. Gerade einmal zehn Gramm schwer, vermittelt es sowohl erstklassigen Telefon- als auch Tragekomfort. Mit digitalen Signalprozessoren (DSP), automatischer Lautstärkeregelung Multipoint™, PeakStop™-Technologie und e-SCO bietet das Leichtgewicht nicht nur sechs Stunden Akkuleistung für Gespräche und bis zu 200 Stunden Standby-Zeit, sondern integriert auch das A2DP-Profil für schnurlosen Musikgenuss. Jabra BT8040 eignet sich als ideale Begleitung für den Außendienstalltag.



Vieltelefonierer greifen alternativ auf das **Jabra BT5020** zurück, das professionellen Anwendern ganztägigen Tragekomfort mit zehn Stunden Sprechzeit und bis zu 300 Stunden Standby-Zeit verspricht. Die MultiPoint™-Funktion ermöglicht die Kopplung von bis zu acht verschiedenen Endgeräten und die Aufrechterhaltung von zwei parallelen Verbindungen. Eingehende Anrufe werden entweder per Vibrations- oder visuellem Alarm angezeigt.

Exklusives Jacob Jensen Design und hohe Funktionalität vereinen sich im **Jabra JX20 Pura**, das 13 Gramm wiegt. Das Headset aus eloxiertem Titan kann entweder mit oder ohne Ohrbügel getragen werden. Für den passgenauen Sitz sorgen auch die vier verschiedene Gel-Ohreinsätze, die im Lieferumfang enthalten sind. Gespräche werden durch Drehen des Headsets angenommen. Es bietet sechs Stunden Gesprächszeit, die Aufrechterhaltung von zwei parallelen Gesprächen und die Kopplung mit acht Endgeräten durch Multipoint-Funktionalität. Und für anspruchsvollen Musikgenuss sorgt der integrierte A2DP-Standard.



Ja, ich möchte eines der Bluetooth-Headsets testen:

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Telefon: _____

eMail: _____

Firmenanschrift: _____

bevorzugtes Headset: _____
(ohne Gewähr)

Senden Sie diesen Coupon am besten noch heute an:



Flottenmanagement Verlag GmbH
„Test Jabra“
Rudolf-Diesel Straße 14 • 53859 Niederkassel

oder per Fax 0228 / 45 95 47-9

Das Los entscheidet, der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Einsendeschluss: 27.06.2008

Maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte

Interview mit Rolf Lübke,
Geschäftsführer DB Rent GmbH,
zum Thema Carsharing

Flottenmanagement: Innovative Mobilitätskonzepte wie Carsharing sind auf dem Vormarsch. Von welchen Vorteilen profitiert ein Fuhrpark mit DB Carsharing?

Lübke: Als einer der größten Anbieter für maßgeschneiderte Mobilität können wir jedem Unternehmen den exakt passenden Service-Mix anbieten. Zum einen wird mit DB Carsharing die Reisekette der Bahn verlängert, zum anderen können die eigenen Fuhrparkressourcen unserer Kunden zurückgefahren werden. In Deutschland und der Schweiz stehen unseren Kunden circa 3.000 Fahrzeuge an über 2.000 Standorten rund um die Uhr in Selbstbedienung zur Verfügung. Insbesondere für die Ballungszentren bringt diese Form der Autonutzung auch unter dem Gesichtspunkt der Luftreinhaltung und der Kostenreduzierung große Vorteile.

Flottenmanagement: Welchen Kunden empfehlen Sie dieses Konzept und für welche Einsatzzwecke? Wie erreichen Sie diese Kunden?

Lübke: Es profitieren sowohl Privat- als auch Geschäftskunden von unserem Angebot. Gerade Kunden mit hoher Reisetätigkeit und Fuhrparkbetreiber mit eigenen Poolfahrzeugen können von diesem Konzept profitieren. Um längere Distanzen zu überwinden, nutzen diese bequem den Zug, steigen vor Ort in ein bereitstehendes Carsharing-Auto der Bahn um. Bei Fuhrparks mit eigenem Pool verbinden wir die interne

Nutzung mit den Bedürfnissen der Öffentlichkeit und senken so direkt die Fuhrparkkosten dieser Kunden. Wir erreichen diese Kunden zum einen im Rahmen unserer Mobilitätsberatung, zum anderen natürlich durch klassische Werbemaßnahmen und Messen.

Flottenmanagement: Welchen Interessenzuwachs erwarten Sie beim Carsharing, wenn der Gesetzesentwurf, Carsharing Stationen im öffentlichen Straßenraum zu ermöglichen, umgesetzt wird? Wann rechnen Sie damit?

Lübke: Wir nehmen in Berlin bereits an einem Pilotprojekt teil, in dem eine Teileinziehung von öffentlichem Straßenland zur Gewinnung von Carsharing-Stellplätzen durchgeführt wurde. Man sieht hier, dass ein großes Interesse an Carsharing vorhanden ist, vor allem dann, wenn die Wege zur nächsten Station kurz sind. Unabhängig vom Berliner Pilotprojekt und der tatsächlichen Umsetzung des Gesetzesentwurfes, wollen wir diesen Weg 2009 auch in anderen Städten weitergehen, um gerade unter dem Aspekt der Fahrzeugreduzierung in Innenstädten, der Parkraumbewirtschaftung und der Luftreinhaltung flächendeckend (analog zu Call a bike) DB Carsharing einzuführen.

Flottenmanagement: Wie können Sie mit anderen Geschäftsbereichen von DB die Mobilität eines Firmenkunden ergänzen oder sogar abrunden?



Lübke: Wir stehen hier in enger Abstimmung mit unseren Kollegen aus dem Geschäftsfeld Personenverkehr (Fern-, Nah- und Stadtverkehr). Mit speziellen Angeboten aus dem Bereich der BahnCard und Ameropa bieten wir spezielle Angebote zur kombinierten Nutzung von Straße und Schiene an, wobei auch Themen wie Hotel, Flüge, Chauffeurservice, Fahrradnutzung und Mietwagen nicht fehlen. Der Mobilitätsmanager der Bahn bietet unseren Kunden komplette Pakete an, die speziell auf die einzelnen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Flottenmanagement: Wie sieht das Fuhrpark-Mobilitätskonzept der Zukunft aus, wenn Spritpreise weiter steigen, Restwerte sinken und Fuhrparks ein noch teurerer Kostenpunkt werden?

Lübke: Ziel von DB Rent ist es, durch effizient organisierte Mobilität Fuhrparkkosten zu reduzieren. Dies gelingt vor allem durch Optimierung und damit Verringerung des Fuhrparks. Da sämtliche von uns bereitgestellten Fahrzeuge mit einem Bordcomputer ausgestattet sind, können wir elektronische Fahrtenbücher führen und gleichzeitig technologische Lösungen zur Flottenoptimierung anbieten. Dank dieser Maßnahmen konnten unsere Kunden schon bis zu 30 Prozent ihrer Fuhrparkkosten senken. Dazu gehört auch die Einbindung des Verkehrsträgers Schiene, weshalb wir unser Mobilitätskonzept als sehr zukunftsfähig ansehen.



Großes Interesse für Carsharing ist bereits vorhanden, vor allem, wenn die Wege kurz sind



UNSERE ANTWORT AUF HOHE BENZINPREISE: NIEDRIGE WARTUNGSKOSTEN.



TOP-KONDITIONEN FÜR WARTUNG UND VERSCHLEISS: ŠKODA FABIA, ŠKODA OCTAVIA UND ŠKODA ROOMSTER.

Škoda Fabia 1,4 TDI (DPF)
59 kW (80 PS)

Bisher **50,00 €** p.M.
Jetzt **25,00 €** p.M.*

Kraftstoffverbrauch in l/100 km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (4,8), innerorts (6,0), außerorts (4,1). CO₂-Emissionen in g/km: 127.

Škoda Octavia Combi 1,9 TDI (DPF)
77 kW (105 PS)

Bisher **55,00 €** p.M.
Jetzt **27,50 €** p.M.*

Kraftstoffverbrauch in l/100 km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (5,6), innerorts (6,6), außerorts (4,6). CO₂-Emissionen in g/km: 140.

Škoda Roomster 1,4 TDI (DPF)
59 kW (80 PS)

Bisher **53,00 €** p.M.
Jetzt **26,50 €** p.M.*

Kraftstoffverbrauch in l/100 km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (5,2), innerorts (6,7), außerorts (4,4). CO₂-Emissionen in g/km: 137.



Hohe Qualitätsmaßstäbe und gute Restwerte bringen dem Mazda3 unter anderem namhafte Referenzkunden

Leichtgewicht Mazda2: 18 Prozent Spritersparnis im Vergleich zur vorherigen Generation



Flottenmanagement: Herr Michelsen, Mazda hat gerade das Flottenflaggschiff Mazda6 neu aufgelegt. Vor dem Generationswechsel konnten Sie für den „alten“ laut Dataforce noch einmal rekordverdächtige Verkaufszahlen (125 % Volumenplus, 3,8 % Marktanteil im Segment, 09/07) im Firmenkundenbereich verzeichnen. Worauf ist dies zurückzuführen? Welche höheren Erwartungen knüpfen Sie dann an den „neuen“, wenn die Messlatte schon recht hoch anliegt? Wie erreichen Sie die Firmenkunden? Welche Fahrzeuge spielen ebenfalls vorrangige Rollen im Firmenkundengeschäft?



Interview mit Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb, bei der Mazda Motors Deutschland GmbH in Leverkusen.

Produkt und Pre

Michelsen: In der Auslaufphase der Vorgängergeneration verhalten dem Mazda6 gute Konditionen noch einmal zu einem hervorragenden Absatzergebnis. Das bedeutet natürlich, dass die Erwartungen an den neuen entsprechend hoch liegen. Der neue Mazda6 repräsentiert die aktuellste Entwicklungsstufe des Mazda Markenversprechens Zoom-Zoom. Unser Volumenfahrzeug ist größer, moderner und komfortabler geworden, die Verbrauchswerte liegen niedriger, unter anderem weil er trotz mehr Ausstattung weniger wiegt. Ich bin mir sicher, dass diese gelungene Mischung aus emotionalem und sportlichem Design, exklusivem Fahr- und Qualitätserlebnis sowie einem durchdachten Ausstattungskonzept – und dies bei einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis – neue Begehrlichkeiten auch im Flottenbereich wecken wird.

Ein weiteres Flotten-Highlight haben wir mit dem Mazda5, der sich als Alternative zum Kombi anbietet. Da viele Dienstwagenfahrer gleichzeitig Familie haben, eignet sich ein Van mit Schiebetüren gut, denn auch diese Fahrzeugklasse liegt aufgrund ihrer Praktikabilität durchaus im Trend.

Flottenmanagement: In Deutschland ist es sehr verbreitet, „deutsch“ zu fahren. In welchen Firmen oder Branchen rückt man eher von dieser Einstellung ab? Welchen Trend beobachten Sie? Aus welchen Gründen seitens der Firmen, mit welchem Erfolg Ihrerseits ist dies verbunden? Welche Philosophie möchte Mazda mit seinen Fahrzeugen vertreten?

Michelsen: Seit Jahren verspüren wir, dass mehr und mehr Fuhrparks sich Mazda gegenüber öff-

nen. Nicht zuletzt fördert der Kostendruck eine Entwicklung in diese Richtung. Modelle, bei denen der Mitarbeiter als Teil der Entlohnung einen Dienstwagen fahren kann, tragen dazu bei, dass das Angebot innerhalb großer Firmen breiter wird, das heißt es stehen nicht mehr nur drei Marken, sondern zehn oder mehr zur Auswahl. Uns gelingt es immer öfter, auch bei klassischen deutschen Firmen gelistet zu werden. In vielen Gesprächen mit Großkunden erfahren wir, dass bei den Einkäufern oder Geschäftsführern Mazda im Privatbereich gefahren wird, und unsere Marke positiv behaftet ist. Wir punkten vor allem, wenn es um das Thema Total Costs of Ownership geht, was wiederum mit Einkauf, aber auch mit Restwerten, mit Zuverlässigkeit und Reparaturanfälligkeit zu tun hat. Im Zusammenhang mit unseren Fahrzeugen können wir sehr gut mit günstigen Kosten argumentie-



Michelsen: „Ich bin mir sicher, dass der neue Mazda6 neue Begehrlichkeiten bei Flottenkunden weckt“ (o.)

Beliebte Alternative für Dienstwagenfahrer mit Familie: der Mazda5 (u.)



Ende des Jahres auch mit einer Dieselmotorisierung erhältlich: der CX7 (o.)

is passen

ren. Im Großkundengeschäft spielen aber auch Beziehungen und persönliche Kontakte eine wichtige Rolle. Produkt und Preis müssen passen, aber ebenso wertvoll ist es, über die persönliche Schiene Kunden zu erreichen. Wenn es um Restwert in Bezug auf Wiederverkaufswerte geht, profitieren wir davon, dass Mazda eine weltweit bekannte Marke ist.

Flottenmanagement: In welcher Weise hilft es Ihnen vom Image her und eventuell auch beim Geschäft, wenn ein großer Fuhrparkbetreiber wie die DeTeFleet sich für Fahrzeuge von Mazda, speziell den BT-50 entscheidet, zieht so etwas Kreise? Welche Tugenden zeichnen den Pick-up aus, was soll ihn zur ersten Wahl machen?

Michelsen: Dieses Geschäft betrachten wir als symptomatisch für das Thema Total Costs of

Ownership. DeTeFleet unterhält den größten deutschen Fuhrpark und agiert darüber hinaus als Leasinggesellschaft. Ihre Kaufüberlegungen basieren überwiegend auf den TCO. Dass Mazda seine Fahrzeuge, also sowohl den BT-50 als auch eine Reihe von Mazda3, dort platzieren kann, führen wir auf unsere hohen Qualitätsmaßstäbe und auf gute Restwerte zurück, denn das Unternehmen kalkuliert sehr gründlich. Mit dem neuen Mazda6 haben wir nach den ersten Testwochen gerade von den Dienstwagennutzern ein sehr positives Feedback erhalten, so dass wir unseren neuen Mazda6 in diesem Jahr verstärkt bei den User Choosern sehen. DeTeFleet bezeichnen wir gerne als Imageträger. Aber wir können darüber hinaus auf weitere namhafte Kunden verweisen, die Mazda Fahrzeuge in ihrem Fuhrpark listen. Mit

dem BT-50 liefert Mazda zudem einen Pick-Up, der die klassischen Eigenschaften Zuverlässigkeit und Belastbarkeit voll erfüllt. Unser Pick-Up ist im Gegensatz zur einigen Lifestyle-Modellen unserer Wettbewerber eben auch noch ein echtes Nutzfahrzeug, das sich individuell für jedes Einsatzgebiet umrüsten lässt – dank eines umfangreichen Zubehörprogramms und der vielfältigen Möglichkeiten des Sonderumbaus. Wir haben die Technik auf den Einsatz im Gelände mit Leiterrahmen und Blattfederung ausgerich-

tet. So erobern wir eine für uns neue Kundschaft aus dem Bergbau, aus der Bauindustrie oder dem Garten- und Landschaftsbau.

Flottenmanagement: Hat Mazda eine andere Art des Spritsparens und des Umweltschutzes gewählt, wenn wie beim Mazda2 das Fahrzeug nicht wächst und sogar leichter wird? Welchen Weg gehen Sie darüber hinaus, wenn Firmenkunden nach umweltverträglichen Fahrzeugen aus Ihrem Hause fragen? Wie sieht die Zukunftsstrategie aus?

Michelsen: Neue Umwelttechnologien und Spritspar-Konzepte stehen sicherlich im Mittelpunkt des Interesses von Firmenkunden. Allerdings müssen diese auch bezahlbar sein. Ein erstes schönes Beispiel liefert der Mazda2, der durch Gewichtsreduktion deutlich sparsamer geworden ist. Ähnliches gilt für den neuen Mazda6. Trotz größerer Maße und mehr Ausstattung konnte sein Gewicht um bis zu 50 Kilogramm gesenkt werden. Zudem hat man am Luftwiderstand gearbeitet, so dass zum Beispiel beim Mazda2 der Verbrauch im Vergleich zum Vorgänger um bis zu 18 Prozent gesunken ist.

Natürlich arbeiten wir auch intensiv an neuen innovativen Antriebs- und Fahrzeugtechnologien. Zum Ende des Jahres werden wir einen komplett neu von Mazda entwickelten Dieselmotor mit rund 2,2 Liter Hubraum anbieten, der insbesondere für unsere Modelle Mazda6 und Mazda CX-7 wichtig ist. Darüber hinaus werden wir in der nächsten Generation des Mazda3 einen neuen Benzin-Direkteinspritzer anbieten, der über ein starterloses und damit sehr komfortables Start-Stopp-System verfügen wird. Ein neuer Benzinmotor mit vollvariablem Ventilhub sowie ein neuer Clean-Diesel der 2,0-Liter-Klasse komplett aus Aluminium mit SCR-Katalysator zur Stickoxidreduktion sind ebenfalls in der Entwicklung.

Gepaart mit unserer Leichtbau- und Aerodynamikstrategie, die wir mit dem neuen Mazda2 und dem neuen Mazda6 schon eindrucksvoll unter Beweis gestellt haben, werden sich so



weitere signifikante Verbrauchseinsparungen ergeben, ohne dass der Fahrspaß dabei leidet.

Besuch in Leverkusen (v.r.) Bernd Franke (FM), Dittmar Michelsen (Mazda), Julia Rose (FM) (o.)

Doch wir haben auch kurzfristig auf Kundenwünsche nach alternativen Antrieben reagiert, so bieten wir die Vorgängergeneration des Mazda6 mit einer Umrüstung für Autogas (LPG) an. Im letzten halben Jahr konnten wir damit 200 Fahrzeuge verkaufen. In Kürze soll der Umbau ebenfalls für den neuen Mazda6 erhältlich sein. Diesen alternativen Antrieb halten wir temporär für eine gute Lösung.

aber offen für Kooperationen mit allen anderen Finanzdienstleistern. Wir unterhalten Full Service-Verträge mit Mazda Business Partner, die ein komplettes Portfolio an Fuhrparkmanagement- und Leasing-Services bieten. Wir profitieren in dieser Zusammenarbeit davon, dass Mazda Business Partner nun verstärkt Programme für kleinere Fuhrparks auflegt, denn dort – respektive bei mittleren Fuhrparkgrößen – sehen wir die Zielgruppe unserer Marke.



Dittmar Michelsen:

„Wir arbeiten Hand in Hand mit unseren Großkundenbetreuern und den Händlern, denn Service betrachten wir als wichtigen Baustein der Kundenbeziehung.“

Flottenmanagement: Wie sieht die Netzabdeckung im Bereich Händler und Service aus? Mit welchen Entwicklungen reagiert Mazda auf die herrschende Marktsituation?

Michelsen: Dienstleistung und Betreuung vor Ort stellen wir stark in den Vordergrund unserer Bemühungen. Ein altbekanntes Sprichwort lautet: Den zweiten Wagen verkauft der After Sales

Flottengeschäft Mazda 2007	
Verkaufte Einheiten	8.004
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	-7,60 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Kompaktklasse	21,10 % (Mazda3) 23,11 % (Mazda5)
Mittelklasse	37,14 % (Mazda6)
Oberklasse	0 %
Transporter	0 %
Topseller im Flottengeschäft	
	1. Mazda6 (37,14 %)
	2. Mazda5 (23,11 %)
	3. Mazda3 (21,20 %)
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
	April 2008: Mazda5 Facelift und Mazda6 Sport Kombi, in 2009 Mazda3
Anteile Leasing / Kauf	Leasing ca. 40 %
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervalle	3 J. Lack, 12 J. Rost / 3 J. oder 100.000 km
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	744 Vertriebspartner, 149 Service Partner
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Mazda Bank, Mazda Business Partner, CG Car Garantie Vers. AG, GARANTA Vers.-AG
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Dittmar Michelsen, Tel. 02173/943-184, Fax 943-496, info@mazda-firmencenter.de,
Internetseite für Flottenkunden	www.mazda-firmencenter.de, www.mazda.de

Flottenmanagement: Welche Entwicklungen stellen Sie fest beim Leasing? Wollen die Fuhrparks immer noch in die Richtung Full Service? Welche Unterschiede stellen Sie im Verhältnis Fuhrparkgröße/Nutzung von Full Service-Leasing fest? Wie ist Mazda in den Finanz- und Fuhrparkmanagementdienstleistungen aufgestellt?

Michelsen: Full Service-Leasing wird stets gerne und weiter zunehmend von den Fuhrparkbetreibern gewählt, allerdings spricht man eher darüber, in der Praxis nutzt dies nur ein kleiner Teil unserer Kunden. Im Leasingbereich arbeiten wir vorrangig mit der Mazda Bank zusammen, sind

Bereich, das gilt auch für das Flottengeschäft. Wir arbeiten dabei Hand in Hand mit unseren Großkundenbetreuern und den Händlern, denn Service betrachten wir als wichtigen Baustein der Kundenbeziehung. Derzeit liegt die Netzichte bei 760 Händlerstützpunkten.

Unsere Planung im Bereich Fleet besteht darin, das Wachstum zu fördern, indem wir noch in diesem Jahr beginnen werden, eine europäische Struktur aufzubauen. In Leverkusen operiert ebenfalls die Mazda Europa-Zentrale, die das Flottengeschäft aus europäischen Gesichtspunkten betrachtet. Dabei geht es beispielsweise um Leasingthemen, Remarketing, Restwerte oder die Koordination europäischer Großkunden und Verträge. Auch der Vertrieb Business für Deutschland soll in diesem Zuge neu aufgestellt werden, das bedeutet zusätzliche Verstärkung des Key Account Management und des Bereichs Remarketing als zusätzlicher Augenmerk. Unser neuer Vertriebsdirektor Thomas Rothe wird diesen Weg ab Juni 2008 weiter forcieren.



Unternehmen

WIE FORTSCHRITTLICH IHR UNTERNEHMEN IST, DÜRFEN SIE RUHIG ZEIGEN.

DER SEAT ALTEA XL ALS FIRMENAUTO.

Der SEAT Altea XL bietet alles, was erfolgsorientierte Unternehmen schätzen. Mit bis zu 1604 Litern Gepäckraumvolumen gehört er zu den Geräumigsten seiner Klasse. Und mit bis zu 32 Ablagefächern und den verschiebbaren Rücksitzen auch zu den Flexibelsten. So verbindet er die Vorteile eines Kompaktvans mit denen eines Kombis. Für zusätzliche Mitarbeitermotivation sorgen seine kraftvollen und zugleich sparsamen Motoren. Die TDI-Diesel mit Partikelfilter, die Benzinern mit FSI-Technologie. Selbstverständlich rundet ein umfangreiches, beim Euro NCAP mit 5 Sternen ausgezeichnetes Sicherheitspaket den XL-Auftritt gebührend ab. Fragen Sie Ihren SEAT Partner. Oder richten Sie Ihre Anfrage an firmenkunden@seat.de.

TDI-Dieselmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9–8,1, außerorts 4,7–5,5, kombiniert 5,4–6,4; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 145–172. Benzinmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 8,6–12,7, außerorts 5,5–6,7, kombiniert 6,6–8,9; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 158–214.



Die durchschnittliche Lebenserwartung eines Dienstfahrzeugs beträgt drei bis vier Jahre. Danach muss nahtlos Ersatz her, zumal in vielen Unternehmen die Flotte von existenzieller Bedeutung ist. Wie Fuhrparkleiter reagieren, wenn bestellte Fahrzeuge nicht rechtzeitig geliefert werden, haben wir nachgefragt.

Wer sich in den letzten Wochen und Monaten beispielsweise einen VW Tiguan zulegen wollte, musste sich zunächst auf einer langen Warteliste einreihen. Für den Privatkunden zwar ärgerlich, aber letzten Endes zu verschmerzen, kann eine ungeplant lange Lieferzeit im Flottensektor schnell zur Problemen führen. Je nach Art des Fuhrparks gibt es unterschiedliche Strategien, diese zu bewältigen. Auch hier gilt es zwischen Kauffuhrparks und Leasingfuhrparks zu unterscheiden. Bei ersterem ist bei Lieferzeitverzögerungen in der Regel ein Autohaus der Vertragspartner. Kommt es hier zu einer Verzögerung, gewähren viele Autohäuser Sonderkonditionen für Leihfahrzeuge, wie Wolfgang Deckart von der Beraterfirma „Die Wertschöpfer“ zu berichten weiss: „Binnen 72 Stunden erhalten wir bundesweit ein Übergangsfahrzeug. Aus diesem Grund gibt es auch bei kurzfristigen Kaufentscheidungen kein Problem.“

Ein anderer Fall liegt vor, wenn es sich um einen Leasingfuhrpark handelt. Hier steht die jeweilige Leasinggesellschaft in der Verantwortung. Generell zeichneten sich bei den uns vorliegenden Antworten zwei mögliche Vorgehensweisen ab. Entweder wird das bisherige Fahrzeug bis zur Lieferung des bestellten Autos weiter genutzt, oder der Dienstwagenfahrer bekommt für die Übergangszeit einen Wagen von der Leasinggesellschaft gestellt. Ein Fuhrparkleiter gab den Ratschlag, vertraglich genau festzulegen, welche Konditionen für die Fort-



führung des bestehenden Vertrages oder ein Interimsfahrzeug gelten, denn die gefahrenen Mehrkilometer sind oft relativ teuer. Um einem eventuellen Lieferengpass vorzubeugen, muss der Dienstwagennutzer natürlich rechtzeitig informiert werden, dass der bestehende Vertrag ausläuft, und eine Neuanschaffung auf dem Plan steht. Die meisten der Befragten informieren den Fahrer deshalb drei bis fünf Monate im Voraus. Gudrun Siebel vom Saucen- und Fertiggerichtehersteller Heinz erläutert, dass so genug Zeit bleibe um sich Gedanken über die Konfiguration des Fahrzeugs zu machen, es zu bestellen und liefern zu lassen.

Ein Sonderfall tritt ein, wenn der Neuwagen noch nicht verfügbar, das bisher genutzte Fahrzeug aber aufgrund von Verschleiß nur noch bedingt einsetzbar ist. Über einen gewissen Zeitraum wird dann meist ein Leihwagen oder noch das Altfahrzeug genutzt. Bei der ARZ Haan AG, einem Dienstleister für die Pharmaziebranche, handhabt man diesen Sonderfall folgendermaßen: „Entweder wir verlängern den Vertrag, und eventuelle Mehrkosten wie HU/AU

trägt das Autohaus, oder der Nutzer bekommt vom Autohaus einen Leihwagen, dessen Kosten nicht höher liegen als der Leasingbetrag“, erklärt Fuhrparkmanager Bernd Wickel. Ob eine kürzere oder längere Lieferzeit überbrückt werden muss, spielt oft nur bei der Bereitstellung des Interimsfahrzeugs eine Rolle, wie einer der befragten Fuhrparkmanager erläuterte. Gilt es, nur wenige Tage oder Wochen für Ersatz zu sorgen, kommt der Pkw meist aus Mietwagenbeständen, bei längeren Zeiträumen greift die Leasinggesellschaft oft auf einen ihrer Rückläufer zurück.

Wichtig für die Überbrückung von eventuell auftretenden Lieferengpässen ist zum einen die rechtzeitige Information der Nutzer über das Vertragsende, zum anderen ein exaktes Reglement im Leasingvertrag, falls ein solcher Fall auftritt. Denn als Fuhrparkmanager muss man mit allen Eventualitäten rechnen.

Tiguan-Käufer sollen zur Überbrückung einen Golf V bekommen, wenn der kompakte Geländewagen 2008 nicht mehr geliefert werden kann (li.o.)

Die meisten der befragten Fuhrparkmanager hatten noch keine oder nur wenig Erfahrungen mit zu spät gelieferten Pkw (li.u.)

Manchmal kann auch die ungewöhnlich starke Nachfrage nach einem Assistenzsystem die Lieferzeit verlängern (u.)



Musik für die Augen. Klingt aber auch gut
in den Ohren eines jeden Controllers.

Der Ford Focus.



Der Ford Focus – komponiert im Ford kinetic Design mit einem Orchester an faszinierenden Details: Ford Easy Fuel, Ford Power Shift-Automatikgetriebe und Ford Power Startfunktion, um nur ein paar davon zu nennen. Erleben Sie den Ford Focus live bei Ihrem Ford Partner oder unter www.ford.de/ie/firmenkunden

FordFocus

Feel the difference





KompaQt

Mit dem Q5 bereichert Audi seine Modellpalette nun um einen kompakten Mittelklasse-SUV. Äußerlich dem größeren Q7 nicht unähnlich, besitzt er eine Länge von 4,63 Metern und eine Breite von 1,88 Metern. Zusammen mit seinem dynamischen Design und einer Höhe von nur 1,65 Metern will man dem sogenannten Performance-SUV besonders sportliche Proportionen verleihen. An technischen Features verfügt er unter anderem über das Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe S tronic und das Fahrdynamiksystem Audi drive select. Damit lassen sich die Stoßdämpfer elektronisch regeln und die Direktheit der Lenkung einstellen. Ab Herbst 2008 liefert Audi den Q5 mit einem Benziner und zwei Dieselmotoren aus. Der von Grund auf neu entwickelte 2.0 TFSI leistet 155 kW/211 PS. Die beiden Diesel verfügen über 125 kW/170 PS bzw. 175 kW/240 PS und verbrauchen dabei nach Herstellerangaben 6,7 Liter und 7,7 Liter.

Novum

Im November 2008 wird die fünftürige Limousine Opel Insignia ihre Deutschlandpremiere feiern und damit die Nachfolge von Vectra und Signum antreten. Allerdings hat die dynamische, Coupé-ähnliche Silhouette der Karosserie nur noch wenig mit den Vorgängern gemeinsam; sie ist eine vollständige Neuentwicklung. Was den Antrieb betrifft, wird es neben frontgetriebenen Versionen auch Allradvarianten geben, die beide über die Stabilisierungstechnologie FlexRide verfügen, um so den Wagen an die aktuellen Fahrbedingungen anzupassen. Die sieben Motoren erfüllen alle bereits die Euro-5-Abgasnorm und sind mit Sechsganggetriebe gekoppelt. Das Leistungsspektrum der vier Benziner reicht von 85 kW/115 PS bis 191 kW/260 PS, das der drei neuen 2,0 Liter Diesel umfasst 81 kW/110 PS bis 118 kW/160 PS. Weitere Motoren und eine klimafreundliche EcoFLEX-Version werden in den Monaten nach Marktstart folgen.



Kassenschlager

Ein Auto für kleines Geld anzubieten könnte das Leitmotiv des neuen Dacia Sandero gewesen sein. Die 4,02 Meter lange und 1,75 Meter breite Schräghecklimousine soll besonders mit ihrem Platzangebot punkten und bietet ein Ladevolumen von 320 bis 1.200 Litern. Und auf den Rücksitzen sollten nach Herstellerangaben bequem drei Erwachsene Platz finden. Für den ab Juni 2008 erhältlichen Wagen steht neben zwei Benzinern mit 55 kW/75 PS und 64 kW/87 PS auch ein 1.5 dCi Dieselmotor in den Leistungsstärken 50 kW/68 PS und 63 kW/86 PS zur Auswahl. Dessen CO₂-Emissionen liegen nach Angaben von Renault bei gerade einmal 120 g/km. Der kleinste Benziner startet bei 6.303 Euro netto, für die anderen Motorisierungen werden die Preise noch bekannt gegeben. ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung ist bei allen Motorisierungen serienmäßig.

Arbeitstier

Als „echten“ Geländewagen bewirbt Iveco den seit März erhältlichen Offroader Massif. Mit Böschungswinkeln von 50 Grad vorn und 30 Grad hinten und mit einer Wattiefe von 500 mm will man sich bewusst von gängigen SUVs distanzieren und ein Fahrzeug mit Nehmer-Qualitäten bieten. Der Massif rollt mit langem Radstand (2.768 mm) als Fünftürer, mit kurzem Radstand (2.451 mm) als Dreitürer von den Produktionsbändern. Daneben gibt es noch Pick-Up- und Fahrgestell-Versionen. Angetrieben wird das knapp zwei Tonnen schwere Fahrzeug von zwei Dieselmotoren, die auch schon im Transporter Iveco Daily verbaut wurden. Es handelt sich dabei um den 3.0 HPI mit 107 kW/146 PS und um den 3.0 HPT mit 129 kW/179 PS. Beide können ihre Leistung auch über einen zuschaltbaren Allradantrieb auf den Asphalt bringen.



**MEHR KOMFORT FÜR FAHRER.
MEHR PLATZ FÜR TRANSPORTE.
DER NEUE RENAULT KANGOO RAPID.**



www.renault.de

KANGOO RAPID BASIS 1.5 DCI 50 KW (68 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 199,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtleistung: 30.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:
199,- €/Monat***

* Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt., ein Angebot der Renault Bank, bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

**SCHÖN, WENN MAN NICHT NUR VIEL RAUM FÜR SICH
HAT, SONDERN AUCH FÜR MATERIAL UND WERKZEUG.**

Der neue Renault Kangoo Rapid bietet dank vergrößertem Innenraum beides, ohne dabei an Komfort zu sparen. Im Gegenteil: Ein ergonomischer Fahrerplatz, übersichtliche Instrumente sowie zahlreiche Ablagen und Staufächer zeichnen den Kangoo Rapid aus. Dazu kommt seine hervorragende Verarbeitung. Und dank der niedrigen Innenraumgeräusche könnten Sie sogar vergessen, dass Sie beruflich unterwegs sind. Kurzum: So komfortabel waren Sie mit Ihrem Transportgut noch nie auf Tour. Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 5,9/5,0/5,3 l/100 km. CO₂-Emission: 140 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG). Abb. zeigt Sonderausstattung.



RENAULT



Haftung bei Falschbetankung

„Tausend Mal berührt, tausend Mal ist nichts passiert, tausendundeine Nacht, und es hat Zoom gemacht“: diese Liedzeile von Klaus Lage könnte die Situation bei der Falschbetankung kaum besser beschreiben: Das Betanken von Fahrzeugen mit dem falschen Kraftstoff kommt nämlich in der Praxis sehr viel häufiger vor als man denkt.

Über die Häufigkeit derartiger peinlicher Missgeschicke gibt es durchaus statistische Erkenntnisse. Laut ADAC-Pannenstatistik 2007 wurden 5.500 Fälle gezählt, in denen Autofahrer durch den Griff zur falschen Zapfpistole eine teure Reinigung des Kraftstoffsystems in der Werkstatt vornehmen lassen mussten. Und nach Berichten des Touring Club Schweiz (TCS) leistet die Patrouille TCS jährlich in mindestens 5.000 Fällen Hilfe bei Falschbetankungen. Und es kann jedem passieren.

Wegen der dickeren Diesel-Zapfpistole ist es heutzutage zwar kaum noch möglich, einen Benziner mit Diesel zu betanken. Und doch kommt es vor, dass ein Benziner mit dem dieselgefüllten Reservekanister betankt wird. Häufiger ist aber wohl der Fall, dass das ärgerliche und teure Missgeschick genau anders herum passiert. Heutige Dieselmotoren sind kaum noch am Klang zu identifizieren. Bei Fahrzeugflotten, vor allem dann, wenn ein Auto von mehreren Nutzern gefahren wird, kann es durchaus geschehen, dass man an der Tanksäule zur falschen Zapfpistole greift und Normal- oder Superbenzin in den Dieseltank einfüllt. Mit dem steigenden Diesel-Anteil in Fahrzeugflotten nimmt deshalb auch das Risiko zu, dass Fuhrparkmanager irgendwann mit dem Fall konfrontiert werden, dass ein Dieselfahrzeug irrtümlich

mit Benzin betankt wurde. Und dann ist nicht nur guter Rat teuer.

Die Falschbetankung aus technischer Sicht

Im Gegensatz zu älteren Dieselmotoren aus den achtziger Jahren mit indirekter Einspritzung, die kaum noch im aktiven Flottendienst stehen dürften, verzeihen moderne Dieselfahrzeuge keine Falschbetankung mit Benzin. Während Dieseltreibstoff spezielle Schmiereigenschaften besitzt, die verhindern, dass die präzisen Feinbauteile in den mit Hochdruck arbeitenden Einspritzsystemen moderner Dieselmotoren blockieren, hat Benzin genau die gegenteilige Eigenschaft. Bereits bei geringen Beimischungen von Benzin kann daher der Schmierfilm reißen. Bemerkt man die Falschbetankung noch rechtzeitig, sollte man also nicht mehr losfahren. Der Motor sollte – selbst wenn es nur einige Meter bis zur nächsten Werkstatt sind – auch nicht einmal mehr gestartet werden. Der Treibstoff muss aus dem Tank abgesaugt werden.

In einem Polizeibericht war einmal von dem Fall zu lesen, dass zwei Personen nach einer Falschbetankung an einer Tankstelle versuchten, den falschen Sprit aus dem Tank eines Fahrzeugs mittels eines Tankstellenstaubsaugers selbst abzusaugen. Die Meldung titelte „Explosion an Tankstelle“. Das Diesel-Benzin-Treibstoffgemisch

ist nämlich leicht entzündbar und es besteht Explosionsgefahr durch Verpuffung, wenn sich die aus dem Tank austretenden Kraftstoffdämpfe im Bereich des Kraftstoff-Einfüllstutzens mit Luft mischen. Daher sollte man keinesfalls versuchen, den falschen Kraftstoff selbst abzusaugen. Bei Inanspruchnahme professioneller Hilfe in der Werkstatt muss der Tank abgelassen, gereinigt und neu mit Diesel befüllt werden. Je nach Aufwand können hierbei Kosten von bis zu 300 Euro entstehen – von einer neuen Tankfüllung einmal ganz abgesehen.

Wurde der Dieselmotor bereits mit dem Diesel-Benzin-Gemisch gestartet oder sogar gefahren, kann es zum heftigen Nageln des Motors, Motorstottern oder zum völligen Stillstand kommen. Dann ist es mit dem Ablassen des Treibstoffs nicht mehr getan. Das Fahrzeug muss vielmehr in einer Fachwerkstatt nach den Vorgaben des Fahrzeugherstellers repariert werden, um weitere Folgeschäden zu vermeiden. Das ist ein aufwändiges Unterfangen, weil es durchaus erforderlich sein kann, alle Teile auszutauschen, die mit dem Diesel-Benzin-Gemisch in Berührung gekommen sind: Tank, Kraftstoffleitungen, Einspritzpumpe und -düsen usw. Hierbei sind Reparaturkosten von über 5.000 Euro keine Seltenheit.

Wie kann das Fuhrparkmanagement Falschbetankungen verhindern?

Um eine Falschbetankung zu verhindern, müssen die Fahrzeugnutzer entsprechend über die richtige Betankung instruiert werden. Wer auf Nummer sicher gehen will, lässt sich die anlässlich der Fahrzeugübergabe erfolgte Belehrung

über die richtige Betankung schriftlich quittieren, sprich den Be- tankungshinweis gegenzeichnen.

Stehen Fahrzeuge mehreren Fahrern zur Verfügung oder handelt es sich um Poolfahrzeuge, sollte man weitergehende Maßnahmen ergreifen und beispielsweise Aufkleber mit dem Hinweis auf die richtige Spritsorte am Armaturenbrett sowie innen und außen auf dem Tankdeckel oder beim Tankeinfüllstutzen anbringen. Auch ein deutlicher Hinweis im Fahrtenbuch kann hilfreich sein. Dem Phänomen der Falschbetankung kann man mit diesen klaren Instruktionen zwar begegnen. Ganz verhindern können wird man derartige Fälle aber dennoch nicht. Denn die Falschbetankung beruht immer auf einem menschlichen Versehen. Werden die vorstehenden Hinweise berücksichtigt, sollte zumindest das Fuhrparkmanagement selbst haftungstechnisch „aus dem Schneider“ sein.

Haftung des Tankstellenbetreibers für den Schaden bei Falschbetankung?

Um es vorweg zu sagen: Weder die Mineralölkonzerne noch die Tankstellenbetreiber haften im Schadenfall. Es kann zwar vorkommen, dass ein Tankstellenbetreiber in die Haftung genommen wird. Aber dies sind Ausnahmefälle, zum Beispiel wenn der Tankwart selbst die Fehlbetankung vorgenommen hat. Auch bei – ausnahmsweise – fehlender Beschriftung des Zapfhahns oder einer fehlenden Beschriftungsplatte auf dem Tankstutzen ist eher an eine Haftungsteilung zu denken. Denn eine Verletzung vertraglicher Nebenpflichten aus dem „Tankvertrag“ setzt für eine Schadensersatzhaftung nach §§ 280, 241 BGB ein Verschulden des Tankstellenbetreibers voraus. Und der sorgt regelmäßig durch eindeutige Beschriftungen der Zapfsäulen vor.

Haftung des Autoherstellers für den Schaden bei Falschbetankung?

Die Garantie der Autohersteller greift auch nicht ein. Die entsprechenden Regelwerke schließen markenübergreifend üblicherweise eine Haftung vollkommen aus, zumeist mit der Formulierung, dass keine Verantwortung für Reparaturen übernommen wird, die wegen Ein- oder Nachfüllen von falschem Treibstoff, beispielsweise Benzin statt Diesel, entstanden sind.

Der Schaden bei Falschbetankung – ein Versicherungsfall?

Schäden durch Fehlbetankung sind auch nicht versichert. Die Fehlbetankung stellt einen nicht von der Vollkaskoversicherung gedeckten sogenannten Betriebsschaden dar, der – im Gegensatz zum Unfallschaden – eben nicht versichert ist (vgl. BGH-Urteil vom 25.6.2003; Az.: IV ZR 322/02). Zu den sogenannten Betriebsschäden gehören insbesondere Schäden, die im Zusammenhang mit Bedienungsfehlern entstehen. Zum Gebrauch eines Kraftfahrzeuges gehören außerdem auch Tätigkeiten einer Person, die in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Betrieb des Fahrzeuges stehen, also beim Be- und Entladen, Tanken oder der Durchführung von Wartungs- und Reparaturarbeiten. Die Versorgung eines Kraftfahrzeuges mit den notwendigen Betriebsmitteln und dem für die Fortsetzung der Fahrt notwendigen Treibstoff gehört zu den Bedienungsvorgängen (vgl. BGH VersR 2003, 1031 ff.) und damit zu den Tätigkeiten, die zum Kreis der Verrichtungen eines Fahrers zu rechnen sind.

Die Wahl des falschen Kraftstoffs ist daher als Bedienungsfehler einzustufen. Dies hat zur Folge, dass die Versicherung in derartigen Fällen nicht zahlen muss. An fremden Fahrzeugen – ausgenommen sind regelmäßig Flottenfahrzeuge und Mietwagen – kann man dies gegebenenfalls über die Privathaftpflichtversicherung regeln, aber eben nicht für das eigene Fahrzeug. Allerdings ist zu beachten, dass eine mögliche Versagung des Versicherungsschutzes innerhalb der Kfz-Haftpflichtversicherung und anderer Versicherungen nicht dazu führt, dass zur Vermeidung einer Deckungslücke der Schaden deswegen in den Bereich der Privathaftpflichtversicherung fällt (vgl. zur Abgrenzung der Privathaftpflichtversicherung von der Kfz-Haftpflichtversicherung nach der Benzinklausel: LG Duisburg, Urteil vom 5.7.2006, Az. 11 O 105/05).

Lease+ ist da!

Die Komplettlösung für Ihre Leasinggeschäfte

- Webportal
- CRM
- Contract Management
- Object Management



Hiepler + Partner GmbH
Unternehmensberatung
Schloßstraße 21
41564 Kaarst

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

HIEPLER + PARTNER

Haftung des Mitarbeiters bei Fehlbetankung von Firmenwagen?

Wer also den Schaden hat, hat neben dem Spott auch noch die Kosten zu tragen. Ob ein Mitarbeiter für den durch die Falschbetankung des Firmenwagens entstandenen Schaden letztlich mit Erfolg in die Haftung genommen werden kann, hängt zunächst von den konkreten Umständen des Tankvorgangs ab. Relevant sind hier auch die Regelungen und Haftungsklauseln im Dienstwagenüberlassungsvertrag sowie anderweitigen Nutzungsvereinbarungen.

Für die Frage, welche Schäden der Arbeitgeber vom Mitarbeiter letztlich ersetzt verlangen kann, sind aber auch im Falle einer Fehlbetankung die Grundsätze des innerbetrieblichen Schadenausgleiches ausschlaggebend. Danach ist eine Alleinhaftung des Arbeitnehmers bei einer Beschädigung des Firmenfahrzeuges nur bei Vorsatz und „grober“ Fahrlässigkeit gegeben, was der Arbeitgeber zu beweisen hat. Unter dem Gesichtspunkt der Existenzgefährdung wird die Haftung des Arbeitnehmers nach der Rechtsprechung der Arbeitsgerichte aber regelmäßig auf maximal bis zu drei Monatsgehälter begrenzt. Im Prinzip kommt eine völlig Abwälzung des Schadens der Fehlbetankung nur dann ernsthaft in Betracht, wenn man dem Mitarbeiter zumindest grobe Fahrlässigkeit vorwerfen kann. Bei „normaler“ Fahrlässigkeit müssen sich Arbeitgeber und Mitarbeiter den Schaden teilen. Bei „leichter“ Fahrlässigkeit muss der Arbeitgeber die Schadenskosten allein tragen. So hat das LAG Rheinland-Pfalz mit Urteil vom 29. 12. 2003 (Az. 7 Sa 631/03) entschieden, dass ein Mitarbeiter in einem solchen Fall nur zwei Drittel der Schadenssumme ersetzen musste. Das LAG zog die vorerwähnten Grundsätze zum innerbetrieblichen Schadenausgleich heran, nach denen eine völlig uneingeschränkte Haftung des Mitarbeiters im Rahmen betrieblich veranlasster Tätigkeiten überwiegend unbillig ist. Benzin statt Diesel zu tanken, stufte das LAG hier als „normale“ Fahrlässigkeit ein und der Schaden wurde geteilt. Den Restbetrag musste der Arbeitgeber unter dem Gesichtspunkt des Betriebsrisikos, das sich aus einem Arbeitsverhältnis ergibt, selbst tragen.

In einem anderen Fall entschied das OVG Rheinland-Pfalz (Beschluss vom 26.2.2004, Az. 2 A 11982/03.OVG), dass ein Beamter, der einen ihm anvertrauten Dienstwagen mit dem falschen Kraftstoff betankt (hier: Superbenzin statt Diesel), in der Regel grob fahrlässig handelt und dem Dienstherrn zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet ist. Denn bei der Benutzung eines Dienstfahrzeuges, dessen Tank vor der Rückgabe aufgefüllt werden muss, handelt ein Beamter angesichts der verschiedenen Kraftstoffsorten in der Regel grob fahrlässig, wenn er sich nicht vergewissert, welcher Kraftstoff zu tanken ist. Denn es gehört zu den Dienstpflichten, den richtigen Kraftstoff vor dem Betanken festzustellen.

In Anbetracht der allgemeinen Verbreitung sowohl diesel- als auch benzingetriebener Personenkraftwagen ist es für jeden Autofahrer eine offenkundig auf der Hand liegende Selbstver-

ständlichkeit, sich vor dem Betanken eines fremden Kraftfahrzeugs zu vergewissern, welches der geeignete Kraftstoff für das Fahrzeug ist (für grobe Fahrlässigkeit beim Falschbetanken vgl. auch Niedersächsisches OVG, Beschluss vom 11.2.2008, Az. 5 LB 365/07; VG Minden, Urteil vom 25.3.2008, Az. 10 K 1365/07; VG Hannover, Urteil vom 29.1.2008, Az. 13 A 8415/06; VG Kassel, Urteil vom 8.3.2007, Az. 1 E 889/06; VG Düsseldorf, Urteil vom 9.6.2006, Az. 2 K 1340/06; zu einem Ausnahmefall, in dem grobe Fahrlässigkeit zu verneinen ist s.a. VG Osna-brück, Urteil vom 21.6.2007, Az. 3 A 19/07). Die gleichen Grundsätze werden von der Rechtsprechung im Wesentlichen auch auf Arbeitnehmer öffentlicher Dienstherren angewendet.

Im Übrigen kommen die Umstände des Einzelfalls zum Tragen. Hat der Mitarbeiter zum ersten Mal den falschen Zapfhahn erwischt und wurde eine Falschbetankung auch nicht durch deutliche Hinweise – z.B. Aufkleber am Tank-

deckel – erschwert, sind die Erfolgsaussichten für einen Mitarbeiterregress eher gering. Nicht zu unterschätzen ist übrigens die demoralisierende Auswirkung, die ein solcher Regress im Erfolgsfalle auf den Mitarbeiter haben kann. Bevor man es soweit kommen lässt, sollte man vor dem Regress ein Gespräch mit dem betroffenen Fahrer führen und klären, ob ein für beide Seiten annehmbarer Kompromiss vereinbart werden kann. Sollte die Sache doch rechtlich geklärt werden müssen, weil beispielsweise der Mitarbeiter seine Mitschuld nicht einsehen mag oder weil die Schadenssumme sehr hoch ist, sollte man zur Abklärung der rechtlichen Handhabung unbedingt die eigene Rechtsabteilung oder einen entsprechend spezialisierten Rechtsanwalt aufsuchen.

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

+++ Rechtsprechung +++

Rechtsprechung zur Falschbetankung:

Erstattung des auf Grund Falschbetankens eines Kraftfahrzeugs entstandenen Schadens durch die Privathaftpflichtversicherung

1. Sind auf eine Privathaftpflichtversicherung die besonderen Bedingungen und Risikobeschreibungen BBR anzuwenden, nach denen u.a. die gesetzliche Haftpflicht des Eigentümers, Besitzers, Halters oder Fahrers eines Kraftfahrzeugs wegen Schäden, die durch den Gebrauch des Fahrzeugs verursacht werden, nicht versichert ist, besteht ihr gegenüber kein Anspruch, wenn durch den Versicherungsnehmer bei einem LKW versehentlich Dieseldieselkraftstoff in einen als solchen nicht erkennbaren Öleinfüllstutzen gefüllt wurde und dadurch ein Motorschaden entstanden ist.
2. Aus der Versagung des Deckungsschutzes in der KFZ-Haftpflichtversicherung folgt nicht zwangsläufig, dass das streitige Geschehen in der Privathaftpflicht gedeckt ist.
3. Beim Falschbetanken verwirklicht sich ein Gebrauchsrisiko des Kraftfahrzeugs selbst.

LG Köln, Urteil vom 19.4.2007, Az. 24 O 349/06, Schaden-Praxis 2008, 160 f. (Orientierungssätze zitiert nach juris)

Allgemeine Rechtsprechung:

Erfolglose Verfassungsbeschwerde gegen Handyverbot am Steuer

Gegen die Beschwerdeführerin wurde ein Bußgeld verhängt, da sie am Steuer ihres Fahrzeugs ein Mobiltelefon benutzt hatte. Im Hinblick darauf, dass sie in jüngerer Vergangenheit bereits in drei Fällen gegen das Handyverbot verstoßen hatte, setzte das Amtsgericht die Geldbuße auf 240 Euro fest. Das Oberlandesgericht verwarf den hiergegen gerichteten Antrag der Beschwerdeführerin. Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Verbotsnorm des § 23 Abs. 1a Straßenverkehrsordnung bestünden nicht. Angesichts der Hartnäckigkeit, mit der sich die Beschwerdeführerin immer wieder über das Verbot hinwegsetze, erscheine eine Erhöhung der Regelbuße um das 6-fache auch als schuldangemessen. Die 2. Kammer des Zweiten Senats des Bundesverfassungsgerichts hat die Verfassungsbeschwerde der Beschwerdeführerin, mit der diese das Handyverbot am Steuer als verfassungswidrig rügte, nicht zur Entscheidung angenommen. BVerfG, Beschluss vom 18. April 2008, Az. 2 BvR 525/08 (Pressemitteilung Nr. 54/2008 vom 9.5.2008)

Fahrtenbuchauflage wegen unterlassener namentlicher Nennung des Mitarbeiters, der Geschwindigkeitsübertretung begangen hat

Der Fahrer eines PKW überschritt die zulässige Höchstgeschwindigkeit von 50 km/h um 46 km/h. Trotz polizeilicher Anfrage nannte der Halter den Namen des Fahrers – eines Mitarbeiters des Halters – nicht. Daraufhin gab die Verwaltungsbehörde dem Fahrzeughalter für die Dauer von sechs Monaten das Führen eines Fahrtenbuches für ein mit dem amtlichen Kennzeichen näher bezeichnetes Fahrzeug oder ein entsprechendes Ersatzfahrzeug auf. Hiergegen legte der Halter erfolglos Rechtsmittel ein.

Rechtsgrundlage für die angefochtene Verfügung ist § 31a Abs. 1 StVZO. Danach kann die Verwaltungsbehörde gegenüber einem Fahrzeughalter für einen oder mehrere auf ihn zugelassene Fahrzeuge die Führung eines Fahrtenbuchs anordnen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war. Dabei müssen Verkehrsvorschriften im nennenswerten Umfang verletzt worden sein. Ein einmaliger, unwesentlicher Verstoß, der sich nicht verkehrsgefährdend auswirken kann und auch keinen Schluss auf die Unzuverlässigkeit des Kraftfahrers zulässt, reicht nicht aus. Im vorliegenden Fall hatte das Gericht keine Zweifel daran, dass die Geschwindigkeitsüberschreitung derart schwerwiegend und potentiell verkehrsgefährdend ist, dass Verkehrsvorschriften im Sinne von § 31a StVZO in nennenswertem Umfang verletzt wurden.

Die Ermittlung des für den Verkehrsverstoß verantwortlichen Fahrers war auch im Rechtssinne nicht möglich. Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrzeugführers im Sinne der genannten Vorschrift ist nach höchstrichterlicher Rechtsprechung dann anzunehmen, wenn die Behörde nach den Umständen des Einzelfalles nicht in der Lage war, den Täter zu ermitteln. Lehnt der Fahrzeughalter – wie hier – erkennbar die Mitwirkung an den Ermittlungen ab, so ist der Behörde regelmäßig nicht zuzumuten, wahllos zeitraubende, kaum Aussicht auf Erfolg bietende Ermittlungen zu betreiben; weitere Ermittlungen können in einer solchen Situation nur ausnahmsweise nämlich dann in Betracht kommen, wenn Verdachtsmomente vorliegen, die in eine bestimmte Richtung deuten und eine Aufklärung auch ohne Mitwirkung des Halters aussichtsreich erscheinen lassen. Eine mangelnde Mitwirkung in diesem Sinne liegt bereits vor, wenn der Halter angibt, dass es sich bei dem fraglichen Fahrer um einen seiner Mitarbeiter handele, ohne dessen Namen zu nennen. VG Saarlouis, Beschluss vom 08.02.2008, 10 L 2122/07

And the winner is...

... der **Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente** in der 35. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Limousinen der Kompaktklasse. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

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



Die Verteilung der Neuzulassungen in der Kompaktklasse (Unteren Mittelklasse) im relevanten Flottenmarkt lag 2007 nach Dataforce-Angaben bei 46,1 Prozent Limousinen und 45,7 Prozent Kombis. Dieser Umstand gab mit den Anstoß dafür, im Flottenmanagement-Vergleich nach drei Folgen Diesel-Kombis der Kompaktklasse (siehe FM 2/2005, FM 2/2006 und FM 4/2007) diesmal nach 2004 wieder die Limousinen auf den Prüf-

stand zu stellen. Mit nahezu 20 dort vertretenen Herstellern, die nennenswert im deutschen Flottengeschäft engagiert sind, gehört die sogenannte Golf-Klasse zu denen mit besonders harter Konkurrenz. Wer sich hier durchsetzt, wer in dieser Auswahl vorn liegt, präsentiert sicher ein stimmiges Konzept. Und viel Feind bedeutet ja bekanntlich auch viel Ehr. Nun repräsentiert der VW Golf, der in der Version

V diesen Vergleich 2004 gewann, als ewig ausge-reifte Konstruktion zusätzlich sicher eine Messlatte der besonderen Art. So schneidet der Wolfs-burger beispielsweise am besten ab, wenn beide Ladedaten in Gesamtheit betrachtet werden. 1.305 Liter maximales Ladevolumen werden nur vom Honda Civic um 47 Liter übertroffen, 639 Kilogramm Zuladung markieren einen eindeutigen Spitzenwert. Der VW Golf ist also nach wie vor sehr



Sonderwertung Beschleunigung 0-100 km/h in s

1. Honda Civic 2.2i CTDi DPF Comfort	8,6
2. BMW 118d DPF	8,9
3. Alfa Romeo 147 1.9 JTDM 8V	9,9
4. Toyota Auris 2.0 D-4D	10,3
5. Mercedes A 180 CDI Classic DPF	10,8
Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	10,8
7. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	10,9
Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	10,9
9. Renault Megane 1.5 dCi FAP Avantage	11,1
10. Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V Active	11,3
VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	11,3
12. Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction	11,4
13. Hyundai i30 1.6 CRDi Classic	11,6
Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	11,6
15. Opel Astra 1.7 CDTI DPF	11,7
16. Volvo C 30 1.6 D	11,9
17. Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	12,4
18. Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	13,0
19. KIA Ceed 1.6 CRDi Classic	13,8



Sonderwertung Maximale Ladevolumina in Litern




1. Honda Civic 2.2i CTDi DPF Comfort	1.352
2. VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	1.305
3. KIA Ceed 1.6 CRDi Classic	1.300
4. Opel Astra 1.7 CDTI DPF	1.295
5. Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	1.285
6. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	1.258
7. Hyundai i30 1.6 CRDi Classic	1.250
8. Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	1.200
9. Mercedes A 180 CDI Classic DPF	1.195
10. Renault Megane 1.5 dCi FAP Avantage	1.190
Toyota Auris 2.0 D-4D	1.190
12. Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V Active	1.175
13. Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	1.166
14. Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	1.163
15. BMW 118d DPF	1.150
16. Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction	1.080
17. Alfa Romeo 147 1.9 JTDM 8V	1.042
18. Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	1.023
19. Volvo C 30 1.6 D	894



Sonderwertung Reichweite in km

1. Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	1.276
Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	1.276
3. Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V Active	1.267
4. Renault Megane 1.5 dCi FAP Avantage	1.250
5. Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	1.222
6. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	1.178
7. Mercedes A 180 CDI Classic DPF	1.154
8. Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	1.146
9. BMW 118d DPF	1.133
10. Hyundai i30 1.6 CRDi Classic	1.128
KIA Ceed 1.6 CRDi Classic	1.128
12. Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction	1.122
13. VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	1.078
14. Volvo C 30 1.6 D	1.061
15. Alfa Romeo 147 1.9 JTDM 8V	1.017
16. Opel Astra 1.7 CDTI DPF	1.000
17. Honda Civic 2.2i CTDi DPF Comfort	980
18. Toyota Auris 2.0 D-4D	965
19. Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	882

Kostenvergleich Ko

Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>	Ford Focus 1.6 TDCI DPF Ambiente	Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference
Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>					
Schaltgetriebe 20.000 km	502,48	505,07	497,97	556,84	552,95
30.000 km	577,84	582,94	573,92	637,11	630,23
50.000 km	740,82	743,25	730,06	809,93	798,05
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	419,96	417,05	411,79	463,32	470,43
30.000 km	454,09	450,94	444,67	496,86	506,48
50.000 km	534,55	523,23	514,63	576,16	591,78
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	82,52	88,02	86,18	93,52	82,52
30.000 km	123,75	132,00	129,25	140,25	123,75
50.000 km	206,27	220,02	215,43	233,77	206,27
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Technische Daten*					
Außenmaße (LxBxH)	4.337/1.839/1.500	4.415/1.755/1.465	4.276/2.038/1.498	4.204/1.759/1.513	4.315/1.768/1.485
Motorleistung kW/PS	80/109	80/109	66/90	77/105	77/105
Beschleunigung 0-100 km/h	10,9	11,6	13	11,3	10,9
Höchstgeschwindigkeit	188	182	180	187	186
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,5	4,8	4,7	5,1	4,5
Reichweite km	1.178	1.146	1.276	1.078	1.222
Kofferraumvolumen in Liter	396-1.258	346-1.285	348-1.200	350-1.305	341-1.166
Zuladung kg	603	475	407	639	570
CO₂-Ausstoß g/km	119	128	125	135	119
Dichte Servicenetz		827	814	2.500	340
Garantiebedingungen	keine, aber 2 Jahre erw. Sachmängelhaftung, 12 Jahre gegen Rost	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	60.000 km	20.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	60.000 km/ 4 Jahre	15.000 km/ 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit EBD, Bremsassistent, EBA, Wärmeschutzverglasung, ESP u. ASR	ABS mit EBD, Bremsassistent, DPF	ABS mit EBV, Bordcomputer, ESP mit ASR, DPF	DPF, ESP mit ABS, ASR, EDS und MSR	ABS mit EBV, DPF, ESP mit TCS, ESR u. HBA
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	15.966	16.638	15.252	16.689	16.798

 = Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

 = Plätze 17 bis 19 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

mpakt-Limousinen



Fiat Bravo
1.6 Multijet
16V Active



Hyundai i30
1.6 CRDi
Classic



Honda Civic
2.2i-CTDi
DPF Comfort



KIA ceed
1.6 CRDi
LX








Renault Megane
1.5 dCi FAP
Avantage

Ein Service von



Kosten Netto in Euro
(bei einer Laufleistung von
36 Monaten ohne Anzahlung)

Kostenvergleich Ko






Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	BMW 118d DPF	Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	Volvo C 30 1.6 D	Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	645,99	522,34	590,72	597,73	620,70
30.000 km	730,01	600,11	673,75	683,59	703,30
50.000 km	912,55	768,67	853,24	870,22	882,44
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	563,47	436,16	497,20	507,88	530,85
30.000 km	606,26	470,86	533,50	548,84	568,55
50.000 km	706,28	553,24	619,47	645,62	657,84
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	82,52	86,18	93,52	89,85	89,85
30.000 km	123,75	129,45	140,25	134,75	134,75
50.000 km	206,27	215,43	233,77	224,60	224,60
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-
Technische Daten*					
Außenmaße (LxBxH)	4.239/1.748/1.421	4.260/1.773/1.456	4.099/1.642/1.498	4.252/1.782/1.447	4.214/1.765/1.421
Motorleistung kW/PS	105/143	80/109	77/105	80/109	77/105
Beschleunigung 0-100 km/h	8,9	12,4	10,8	11,9	11,4
Höchstgeschwindigkeit	210	192	190	190	187
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,5	4,7	5,1	4,9	4,9
Reichweite km	1.133	1.276	882	1.061	1.122
Kofferraumvolumen in Liter	330-1.150	320-1.023	300-1.163	251-894	350-1.080
Zuladung kg	510	445	515	407	560
CO₂-Ausstoß g/km	119	125	135	129	129
Dichte Servicenetz	800	732	1.340	386	2.124
Garantiebedingungen	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	25.000 km	20.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	20.000 km/ 1 Jahr	Nach Anzeige bis 30.000 km / 2 Jahre
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit CBC, Bordcomputer, DPF	ABS mit EBV, Bordcomputer, ESP, Klimaanlage, DPF	ABS, ASR, DPF, ESP, Klimaanlage, Reifendrucküberwachung	ABS mit EBV, DPF, Fahrwerkdynamikregelung, Klimaanlage	ABS mit EBV, ASR, DPF, ESP
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	20.630	17.941	14.991	18.067	19.159

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 17 bis 19 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

mpakt-Limousinen

 Opel Astra 1.7 CDTI DPF	 Toyota Auris 2.0 D-4D	 Alfa Romeo Alfa 147 1.9 JTDM 8V	 Mercedes Benz A 180 CDI Classic DPF	Ein Service von  Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)
				Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)
543,58 627,62 808,75	530,41 628,02 815,10	614,32 707,42 908,31	623,95 715,40 915,19	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Fullservice-Leasingrate mtl.
444,56 479,12 561,23	425,89 471,27 553,83	507,97 547,92 642,46	528,60 572,40 676,84	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Treibstoffkosten mtl.
89,85 134,75 224,60	86,18 129,25 215,43	106,35 159,50 265,85	95,35 143,00 238,35	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Technische Daten*
4.249/1.804/1.460 81/110 11,7 185 5,2 1.000 380-1.295 475 140 1.444 2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 1 Jahr	4.220 /1.760/1.515 93/126 10,3 195 5,7 965 354-1.190 430 151 600 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost 30.000 km / 2 Jahre	4.223/1.729/1.442 88/120 9,9 195 5,9 1.017 292-1.042 445 157 399 2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 8 Jahre gegen Rost 20.000 km	3.838/1.764/1.593 80/109 10,8 186 5,2 1.154 435-1.995 485 137 591 2 Jahre, Lack über Neuwagen- garantie, 30 Jahre gegen Rost nach Anzeige	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen
				Inspektionsintervalle
ABS mit CBC, DPF, ESP, Tractrion Control	ABS mit EBD, Bordcomputer, DPF, VSC mit TRC	ABS mit EBD, ASR, Klimaanlage, VDC	ABS, ASR, DPF, ESP, Klimaanlage	Ausstattungsplus/Serie
17.231	16.890	17.980	19.925	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)

geräumig und kann viel verkräften. Es mag im Außendienst auch schon einmal wichtig sein, dass zu einer Messe einige Utensilien mehr mitgenommen werden können, ohne dass sich der Fahrer gleich Gedanken um die Stabilität des Fahrwerks oder wesentliche Beeinträchtigungen des Fahrverhaltens machen müsste.

Aber auch der Ford Focus, gerade wieder neu vorgestellt, war in dieser Klasse immer seit dem Start der Baureihe 1998 ein ernstzunehmender Konkurrent, der anfangs schon mit seinem vergleichsweise futuristischen Design Aufmerksamkeit erregte. Inzwischen hebt sich das jetzt immer noch gefällige Design nicht mehr so sehr ab, dafür ist die Reife auch dieser Baureihe gewachsen. Und in den eben erwähnten Ladedaten bewegt sich der Kölner noch am ehesten in der Nähe des Wolfsburgers. Auch seine Zuladung liegt noch über 600 Kilogramm, das maximale Ladevolumen nur 47 Liter unter dem Golf (3,6 Prozent weniger). In jedem Fall befinden sich die Differenzen im Toleranz-Spielraum. Da würden sich dann bei der Unterscheidung der Konzepte eher wieder Design-, Image- oder auch Restwertfragen aufwerfen.

Dessen ungeachtet kalkuliert LeasePlan den Ford Focus in den Kosten klar günstiger ein als den VW Golf. Bei mittlerer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern liegt bereits die Full Service-Rate rund 40 Euro niedriger, bei den Treibstoffkosten gewinnt der Focus dann dank des Spitzenwertes beim Durchschnittsverbrauch von 4,5 Litern (Werksangabe) weitere 26 Euro. Zwar liegt der Verbrauch des Golf (5,1 Liter) noch am Klassendurchschnitt, Zweidrittel der Konkurrenten sind inzwischen aber teils weit weniger durstig, sofern sich bei fünf Litern überhaupt von Durst sprechen lässt. Mit ziemlich genau 100 Kilometern mehr Reichweite ist der Ford im Falle eines Falles auch etwas unabhängiger von den Öffnungszeiten der Tankstellen zu weit vorgerück-



Sonderwertung Zuladung in kg

1. VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	639
2. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	603
3. Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	570
4. Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction	560
5. Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	515
6. BMW 118d DPF	510
7. Renault Megane 1.5 dCi FAP Avantage	495
8. Mercedes A 180 CDI Classic DPF	485
9. Opel Astra 1.7 CDTI DPF	475
Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	475
11. Honda Civic 2.2i CTDi DPF Comfort	468
12. Hyundai i30 1.6 CRDi Classic	454
13. KIA Ceed 1.6 CRDi Classic	453
14. Alfa Romeo 147 1.9 JTDM 8V	445
Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	445
16. Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V Active	435
17. Toyota Auris 2.0 D-4D	430
18. Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	407
Volvo C 30 1.6 D	407

ter Stunde. Alles zusammen betrachtet heißt 2008 der Klassensieger also Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente.

Mit dem Mazda 3 1.6 CD Sport DPF als bestplatziertem Importfabrikat schiebt sich diesmal ein weiteres Produkt aus demselben Konzern auch noch vor den Golf, denn der Japaner liegt vom Kosten-Niveau her in etwa auf der Höhe des Focus, der Rückstand bei den Treibstoffkosten ist nur marginal erheblich. Er bietet ein noch besseres maximales Ladevolumen als der Focus, aber



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in l/100 km

1. BMW 118d DPF	4,5
Fiat Bravo 1.6 Multijet 16V Active	4,5
Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	4,5
Seat Leon 1.9 TDI DPF Ecomotive Reference	4,5
5. Citroën C4 1.6 HDI FAP Style	4,7
Hyundai i30 1.6 CRDi Classic	4,7
KIA Ceed 1.6 CRDi Classic	4,5
Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou	4,7
9. Mazda 3 1.6 CD Sport DPF Comfort	4,8
Renault Megane 1.5 dCi FAP Avantage	4,8
11. Audi A3 1.9 TDI DPF Attraction	4,9
Volvo C 30 1.6 D	4,9
13. Honda Civic 2.2i CTDi DPF Comfort	5,1
Skoda Fabia 1.9 TDI DPF Ambiente	5,1
VW Golf 1.9 TDI DPF Trendline	5,1
16. Mercedes A 180 CDI Classic DPF	5,2
Opel Astra 1.7 CDTI DPF	5,2
18. Toyota Auris 2.0 D-4D	5,7
19. Alfa Romeo 147 1.9 JTDM 8V	5,9

immerhin auch 128 kg weniger Zuladungsmöglichkeit. In den Garantiebedingungen wiederum schlägt er beide Konkurrenten aus dem Feld. Den letzten Platz auf dem Podium muss die Messlatte der Klasse dann noch dem Peugeot 308 HDi FAP 90 Filou überlassen, der mit den günstigsten Gesamtbetriebskosten dank günstigster Full Service-Leasingraten aufwartet und dessen Tankinhalt mit nahezu 1.300 Kilometern am weitesten reicht. 2004/2008, so ändern sich die Zeiten, aber der VW Golf VI steht ja auch schon ins Haus.

And the winner is...

...Ford Focus 1.6 TDCi DPF



LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und 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

Schwieriger kalkulierbar

Flottenmanagement-Special zum Thema Kraftfahrzeugflotten-Versicherung

Autoversicherung ist nicht gleich Autoversicherung. Das wird nirgendwo so deutlich wie auf dem Feld der Kraftfahrzeug-Flottenversicherung, gibt es hier doch sogar namhafte Versicherer wie beispielsweise die Aachener & Münchener, die ARAG, die Hamburg-Mannheimer oder HUK-Coburg, die im Gegensatz zum Kfz-Privatkundengeschäft für die Klientel Flottenbetreiber ausdrücklich keine Angebote oder keine mehr abgeben.

Die Kfz-Flottenversicherung ist ein schwieriges, anspruchsvolles Geschäft, die Risiken liegen wesentlich individuell im jeweiligen Flotten-Betrieb begründet. Zudem zeigt sich den Anbietern kein einheitlicher Flottenmarkt, Standardisierungen, etwa auf Grund statistischer Risiko-Wahrscheinlichkeiten, sind nur schwer und in nur sehr begrenztem Rahmen zu verwirklichen. Höchst unter-

schiedliche Kundensegmente bezüglich Branchen, Flottengrößen, Nutzungs-, Einsatzarten, Fahrzeugstrukturen und Fahrleistungen bedingen eine sehr differenzierte Ausrichtung der Produktportfolios, der Dienstleistungen und Betreuungskonzepte.

Das erfordert auch auf Versicherer-Seite ein hohes Know-how, einen Stab von Experten und die Einrichtung sehr sachkundiger Abteilungen. Und selbst dann kann es immer noch passieren, dass die Entwicklung des Schadenaufkommens einer Flotte hier für (weniger angenehme) Überraschungen sorgt. Bis zu einem gewissen Grad bleibt eben die Kfz-Flottenversicherung schwieriger kalkulierbar. So verweist beispielsweise HDI-Gerling darauf, dass sich gegenwärtig die Kraftfahrthaftpflicht-Schadenquote aller Kfz-Versicherer im Flottengeschäft immer noch um inakzeptable 90 Prozent bewege.

Dennoch stellen sich genügend Anbieter dem

Thema mit ausgefeilten Programmen, in denen insbesondere auch der Punkt Schaden-/Riskmanagement von immer größerer Bedeutung wird, birgt er doch erhebliche Optimierungs- und damit Einsparpotenziale. Hier ist der eigentliche Ansatz gegeben für eine mittelfristig gesunde Kooperation zwischen Flottenbetreiber und Versicherer zum Wohle des Ganzen. So reicht die Bandbreite des Angebotes auf diesem Gebiet bei den meisten Versicherern schon von regelmäßigen Übersichten für den Kunden über den Schadenverlauf des Fuhrparks über die Beratung zur Kostenreduzierung durch vermeidbare Schäden bis hin zu optimierten Reparatur-Abwicklungen in den Partnerwerkstätten des Versicherers.

Auf den folgenden Seiten bietet Flottenmanagement einen aktuellen Überblick über den Stand auf dem Markt für Kfz-Flottenversicherungen.

DB BAHN

DB Rent. **Mobilitätsmanagement für die Zukunft.**

- Fuhrparkmanagement
- Chauffeurservice
- Carsharing der Bahn
- Call a Bike

- Langzeitmiete
- Flottenmanagement
- Business Carsharing
- Die Bahn macht mobil.**

www.dbrent.de

Bei der Konzeption eines Internationalen Versicherungsprogramms (IVP) muss die Forderung nach besten Prozessen im Vordergrund stehen. Ein Gastbeitrag von Reinhard Anger.

Im Leasingbereich ist die Beschaffung von Fahrzeugen über die europäischen Grenzen hinaus schon längst ein aktuelles Thema. Ungeachtet aller Probleme, die beispielsweise durch unterschiedliche steuerliche Regelungen oder verschiedene Ausstattungsvarianten der Fahrzeuge bedingt sind, überwiegen hier jedoch die Vorteile. So bietet diese Art der Beschaffung Steuerbarkeit, Planungssicherheit und die Möglichkeit einer europaweit einheitlichen Umsetzung der Car Policy. Was liegt also näher, als dieses Konzept auf den Einkauf von Versicherungen zu übertragen? „Geht das?“

In allen Ländern Europas gibt es beispielsweise Pflichtversicherungen, bei denen teilweise Versicherungsbestätigungen in der Landessprache erbracht werden müssen. Auch gelten unterschiedliche Deckungsumfänge und, analog zum Fahrzeugleasing, unterschiedliche Steuerregelungen. Damit die Realisierung erfolgen kann, müssen also zunächst einige Voraussetzungen erfüllt werden. Grundvoraussetzung ist die Weisungsbefugnis des Mutterhauses an die Auslands-Niederlassung (NL). So ist vorzugeben, bei welcher Gesellschaft, mit welchem



Wille zur mittelfristigen Kooperation

Deckungsumfang und zu welcher Prämie die Flotte zu versichern ist. Hier ist ein zentral gesteuertes Fuhrparkmanagement notwendig, zumindest sind die entsprechenden Prozesse (analog Einkauf) zu implementieren. Das heißt: Der zentrale Riskmanager muss die Risiken im Ausland kennen und über ein entsprechendes Kommunikationsnetzwerk verfügen.

Durch das internationale Versicherungsprogramm (IVP) lassen sich diese unterschiedlichen Anforderungen zum Angebot aus einer Hand koordinieren. Bevor wir näher auf die Funktionsweise eines internationalen Versicherungsprogramms (IVP) für Flotten eingehen, müssen wir uns mit den sogenannten Softfacts vertraut machen, die für ein IVP genauso zu erfüllen sind wie beim grenzüberschreitenden Leasingeinkauf:

Checkliste Softfacts

Motivation?

- Planungssicherheit
- Transparenz
- Koordination
- Riskmanagement

Umsetzbarkeit

- zentraler Einkauf
- Vorgabe aus Niederlassung im Aus-

land möglich (zentrale Fuhrparksteuerung)?

- Ansprechpartner in Auslands-Niederlassung verfügbar?
- Prozesse vorhanden oder einführbar

Nicht nur die Einkaufsmacht steigern

Ein weiterer wichtiger Aspekt für ein IVP ist die Motivation. Allerdings ist hier der Faktor höhere Einkaufsmacht mit der alleinigen Zielrichtung, die Preise zu drücken, nicht der richtige Weg. Dadurch würden die weiteren Chancen eines IVP, wie Planungssicherheit, Transparenz, Koordination und Riskmanagement, verschenkt. Diese erfordern auch den Willen zu einer mittelfristigen Zusammenarbeit mit dem Versicherer. Hier darf nicht die Forderung nach dem „best price“ im Vordergrund stehen, sondern nach den besten Prozessen und der Einschätzbarkeit des Vertragspartners in Bezug auf cycle Management.

Nicht jede Flotte eignet sich für den grenzüberschreitenden Einkauf von Versicherungsschutz. Im Sitzland der Muttergesellschaft sollten mindestens 100.000 Euro für die bestehende Deckung bezahlt werden und im Ausland im Schnitt mindestens 50 Fahrzeuge je Land vorhanden sein. Ansonsten lohnt sich der Aufwand im Verhältnis zum erreichten Mehrwert nicht.

Checkliste Hardfacts

- Auswahl eines Vertragspartners mit internationalem Netzwerk (eigenes Netzwerk ohne Kooperationspartner)
- Ein Ansprechpartner für **alle** beteiligten Länder/Probleme
- Lokaler Ansprechpartner im Ausland für Auslands-Niederlassungen
- Ausreichende Flottengröße? Homogenität?
- Internationale Reports/Statistiken verfügbar?
- Angebot Master Cover DIC/DIL verfügbar
- Angebot Flotten-Riskmanagement auch im Ausland

Sind diese Voraussetzungen und die Zielsetzung geklärt, gilt es einen geeigneten Vertragspartner für ein IVP zu finden. Hierbei kommen nur international aufgestellte Versicherungsgruppen in Frage, die möglichst mit ihren eigenen Gesellschaften (nicht Kooperationspartnern) in den benötigten Ländern zur Verfügung stehen. Auch sollte es für die lokalen Ansprechpartner der Auslands-Niederlassung Kontaktpersonen geben. Wichtig ist auch ein zentraler Ansprechpartner für die Muttergesellschaft mit allen Kompetenzen zur Vertragsgestaltung wie Prämien, Bedin-

gungen, Statistiken oder Verwaltungsablauf. Von großem Vorteil ist es auch, wenn der Vertragspartner Dienstleistungen im Riskmanagement von Flotten auf internationaler Ebene anbieten kann. Dadurch ist es möglich, Schadenfrequenzen, -quoten, Versicherungskosten und sonstige Fuhrparkkosten zu steuern und damit mittelfristig zu senken. In diesem internen Benchmarking sollte der Mehrwert der Steuerung der gesamten Flotte durch ein IVP bestehen. Doch wie funktioniert nun eigentlich ein IVP für Flotten, wie werden unterschiedliche Deckungssummen und Deckungsinhalte koordiniert?

Fuhrpark Beispiele

Musterkonzern Muttergesellschaft in Deutschland	400 Fahrzeuge in Europa 200 Fahrzeuge -> RahmenV+MC+lok. Vers. für 200 Fzg.
Auslands-NL IT	100 Fahrzeuge -> lokaler Vers.Vertrag in IT
Auslands-NL GB	50 Fahrzeuge -> lokaler Vers.Vertrag in GB
Auslands-NL CZ	50 Fahrzeuge -> lokaler Vers.Vertrag in CZ

Zunächst wird mit dem Mutterhaus/Fuhrparkbetreiber der internationalen Flotte ein Rahmenvertrag vereinbart, der alle Parameter des IVP regelt: Stückpreis je Fahrzeug oder Fahrzeuggruppe, Bedingungen, Umfang der Versicherung versicherter Länder, versicherte Fahrzeuge, Zahlungs- und Verwaltungsmodalitäten. Voraussetzung ist, dass auch ein sogenannter Master Cover (MC) eingerichtet wird, der Unterschiede zu lokalem Versicherungsschutz abdeckt. Dieser wird für die Fahrzeuge der Auslands-Niederlassung benötigt. Grundsätzlich gilt: Jedes Fahrzeug wird in dem Land versichert, in dem es zugelassen ist, damit lokale Gegebenheiten (Steuer, Pflichtversicherung, Sonderabgaben) erfüllt werden.

Parameter für IVP

- Stückpreismodell
- Versicherungsumfang: KH, Kasko
- Sonderbedingungen (GAP), DIC, DIL
- Anzahl und Art der versicherten Fahrzeuge, Fhgz.-Gruppen
- Zahlungs- und Verwaltungsmodalitäten

Der Ausgleich der lokalen Unterschiede und die Angleichung des Versicherungsschutzes an deutsche Gegebenheiten (beispielsweise 100 Millionen Euro Deckungssumme) erfolgt über den deutschen Rahmenvertrag. Inhalte sind DIC (difference in conditions) und DIL (difference in limits) als der sogenannten sleep easy-Deckung. Die DIC gleicht Bedingungsunterschiede und die DIL Unterschiede in den Deckungssummen aus. Die Beitragszahlung erfolgt immer vor Ort in dem jeweiligen Land, damit diese Vorgänge schnell, kostengünstig und in der jeweiligen Landessprache erfolgen können. Dies alles wird durch den zentralen Ansprechpartner des Vertragspartners der Muttergesellschaft koordiniert, reported und verhandelt. Die Vorteile liegen auf der Hand: zentraler Ansprechpartner, lokaler Service, völlige Transparenz und Steuerbarkeit.



Der Autor **Reinhard Anger**, geboren 1955, ist Jurist, Versicherungskaufmann und zertifizierter Fuhrparkmanager. Er ist seit 1985 im Bereich Industrieversicherung HUK und internationalen Versicherungsprogrammen tätig. Seit 1992 arbeitet er für die Allianz Versicherungs AG. Derzeit ist er im Ressort Firmen, Fachbereich Kraft-Betrieb, Leiter des Referats für Großkunden, Riskmanagement für Flotten und Internationale Programme.

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



Als bisher einziger Versicherer in Deutschland bietet die Roland Rechtsschutz-Versicherungs-AG die Fuhrparkmanager-Versicherung an

Halbjährliche Kontrolle steht nicht im Gesetz

Das hat sich auch in den Kreisen der Fuhrparkmanager längst herumgesprochen, durch die mögliche und oftmals praktizierte Delegation der Halterhaftung des Flottenbetreibers auf die Frau oder den Mann „fürs Grobe“, sitzen auch diese Personen im Falle eines juristischen Falles mit auf der Anklagebank, selbst dann, wenn sie selbst direkt nichts „verbrochen“ haben. Der Fahrer des Unternehmens hat ohne gültigen Führerschein oder betrunken einen Unfall gebaut, das sind beispielsweise dann die Alpträume eines Fuhrparkmanagers. In diesen Kreisen gehen die entsprechenden Gerichtsurteile rund wie ein Lauffeuer. Und es wird engagiert diskutiert, „wie kann ich mich dagegen schützen?“.

Abseits vieler Seminare, die immer wieder insbesondere auch für die Problematik der Delegation der Halterhaftung sensibilisieren und häufig in Empfehlungen für die aufmerksame Gestaltung des Arbeitsvertrages zwischen Fuhrparkmanager und Flottenbetreiber münden, widmet sich seit Ende 2006 als erster deutscher Versicherer die Roland Rechtsschutz-Versicherungs-AG in Köln dem Thema. Sie bietet als bisheriges Unikat in der Branche eine spezielle Rechtsschutzversicherung für Fuhrparkleiter an.

„Als Spezialist in der Betreuung von Fuhrparks und Flotten wurden wir regelmäßig auf die Problematik der strafrechtlichen Risiken von Fuhrparkleitern angesprochen“, erläutert Robert Buchberger, Geschäftsführer der Roland Assistance GmbH. „Deswegen haben wir uns, angeregt durch den bestehenden engen Kontakt zu unseren Kunden aus der Branche, eine Lösung überlegt, die unsere Leistungen rund um die Mobilität der Flotten sinnvoll ergänzt.

Schließlich kann die Verteidigung des Fuhrparkleiters durch spezialisierte Rechtsanwälte teuer werden und ist deshalb nicht selten ein existenzgefährdendes Risiko.“

Der Roland-Rechtsschutz für diese Klientel enthält drei Bausteine. Die zwei elementaren Pfeiler sind der Universal-Straf-Rechtsschutz und der Arbeits-Rechtsschutz. Letzterer wird angeboten, weil es dem betroffenen Fuhrparkleiter aufgrund strafrechtlich relevanter Vorwürfe durchaus auch passieren kann, dass ihm die Kündigung droht. Flankiert werden die beiden Hauptmodule vom Schadensersatz-Rechtsschutz, der es dem Fuhrparkleiter ermöglicht, selbst Schadensersatz gegenüber jemandem geltend zu machen, der ihm einen Schaden zugefügt hat. Alle drei Bausteine sind auf das Feld des Fuhrparkleiters begrenzt.

Konkret umfasst der Straf-Rechtsschutz neben den Anwalts- und Gerichtskosten unter anderem die Kosten für Sachverständigengutachten und individuelle Honorarvereinbarungen mit dem Strafverteidiger. Diese Kosten übernimmt Roland-Rechtsschutz nicht nur bei Fahrlässigkeit, sondern auch beim Vorwurf des vorsätzlichen Handelns. „Denn gerade bei einem Vorwurf, der ja deutlich härter ist als Fahrlässigkeit“, erläutert Thomas

Mock, Geschäftsleitung Industriedirektion der Roland Rechtsschutz-Versicherungs AG, „bedarf der Fuhrparkleiter rechtlicher Unterstützung, um sich dagegen wehren zu können. Deshalb bekommt er unsere Hilfe auch sofort mit Beginn eines Verfahrens.“

Mock zitiert das Beispiel der Führerscheinkontrolle, um aufzuzeigen, in welcher kniffligen Lage der Fuhrparkmanager kommen kann, selbst wenn er halbjährlich die Kontrolle durchgeführt hat. „Im Zweifel entscheidet das der Richter im Einzelfall. Ob die Kontrollen und Maßnahmen ausreichen, hängt von verschiedenen Parametern ab wie Flottengröße, ob die Fahrzeuge stets von denselben Fahrern genutzt werden oder ob es Poolfahrzeuge gibt. Für diese unterschiedlichen Konstellationen gibt es keine Regeln oder einen allgemeingültigen Leitfaden. Dass etwa die halbjährliche Führerscheinkontrolle ausreicht, steht in keinem Gesetz.“





ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



Die intelligente Fuhrparklösung: Clever rechnen und Geld sparen!

Mit dem Fuhrpark-Konzept der ALTE LEIPZIGER können Sie Ihre Fahrzeuge deutlich günstiger managen!

Sprechen Sie mit uns: Telefon (0 61 71) 66-64 44

www.alte-leipziger.de/fuhrpark-konzept · fuhrpark-konzept@alte-leipziger.de

Philosophien, Leistungs-Portfolios
und Betreuungskonzepte
namhafter Kfz-Flottenversicherer

Hohes Know-how

Die Kraftfahrtversicherung war für die Anbieter im Vergleich zu anderen Sparten immer schon „schweres“ Geschäft nach dem Motto „Viel Mühen, wenig Lohn“. Auf kaum einem anderen Feld sind für den Versicherer die Margen so niedrig. Kein Versicherungs-Außendienstler wird je mit den Provisionen aus dem Autogeschäft überleben können, zumal diese Verträge auch noch jährlich kündbar sind.

Schlimmer noch: Wer auf Anbieterseite jemals versucht hat, sich hier mit Dumpingpreisen in den Markt einzukaufen, produzierte drei, vier Jahre später auf Grund des Schadenaufkommens prompt eine Bruchlandung, weil die Autofahrer auch für ihn (natürlich) nicht anders fahren als ohnehin. In kaum einer anderen Sparte waren daher Tarifsanierungen so oft an der Tagesordnung wie in der Kraftfahrtversicherung. Hinzu kommt noch der vergleichsweise hohe Wettbewerbsdruck, der auch kaum Spielraum für Margen lässt. Autos müssen versichert werden, und nahezu jeder Versicherer macht das.

Das ist deshalb so, weil andererseits die Kraftfahrtversicherung für die Anbieter die Schlüs-

Eine präventive Maßnahme zur Reduzierung vermeidbarer Schäden: Fahrsicherheitstraining

	Alte Leipziger	Allianz	AXA	Barmenia
Unterliegt Ihr Firmenkunden-Angebot irgendwelchen Beschränkungen?	Nicht erwünscht: Selbstfahrervermietfahrzeuge, Ausliefer-, Kurier- u. Zustelldienste, Fahrzeuge, die gefährliche Güter befördern, gewerblicher Güterverkehr	Mindestens drei Fahrzeuge müssen versichert sein	Im Flottenbereich versichern wir Kunden mit mind. 6 Fahrzeugen u. 5.000 Euro Nettoprämie (kl. Flotten über Privat- u. Gewerbebereich)	Nein, jedoch erfolgt eine Entscheidung über die Versicherung einer Flotte in jedem Einzelfall
Ausgestaltung der Flottentarife:	- Fuhrparktarif 5 bis 15 Fahrzeuge nach klassischen Tarifmerkmalen (Typ-, Regional- u. SF-Klasse) - Flottentarif „go 20+“ ab 20 Fahrzeuge (bspw. Stückprämien bei Pkw für vier KW-Klassen)	Kleinflotten-Police: 3 bis 20 Autos, gewerbl. genutzt, indiv. SFR n. Schadenverl. m. Nachlass; Fuhrparkeinstufung: mind. 10 Autos, einheitl. Beitrags. KH, VK, TK n. Schadenverl.	Indiv., auf den Kunden zugeschnittene Angebote	Ja, die Schadenquote der letzten drei bis fünf Jahre sollte nachweisbar unter 70% liegen
Unterstützung beim Schadenmanagement:	abgestimmt auf Angebote für Fuhrparks; bei Rep. in unseren Partnerwerkstätten reduziert sich der VK-SB um 150 Euro, der TK-SB um 75; außerdem für die Reparaturdauer kostenfreier Mietwagen	Regelmäßige Übersichten ü. Fuhrpark u. Schadenverlauf; Beratung zur Kostenreduzierung d. vermeidbare Schäden	Auf Wunsch steht das AXA Partner-Werkstattnetz mit allen Vorteilen zur Verfügung; zur Prävention bietet AXA ausgefeiltes Flotten-Risk-Management	- wir stellen auf Anfrage monatlich Schadenquoten zur Verfügung (inkl. Angabe v. Einzelschäden); - Vermittlung v. Fahrsicherheitstrainings
Sonstige Angebote für Firmenkunden:	Kfz-Tarif für Einzelfahrzeuge	Individuelle lösungsorientierte Konzepte auf Anfrage	Einzigster Versicherer in Deutschland mit All-Risk-Deckung, auch GAP- u. BBB-Deckungen (Brems-Betriebs- u. Bruchschäden)	Keine



Versicherer im Kfz-Flottengeschäft

Allianz Versicherungs-AG

Königinstr. 28, 80802 München, Tel.: 089/3800-0

Alte Leipziger-Hallesche

Alte Leipziger-Platz 1, 61440 Oberursel, Tel.: 06171/66-00

AXA Konzern AG

Colonia-Allee 10-20, 51067 Köln, Tel.: 0221/148-0

Barmenia Versicherungen

Kronprinzenallee 12-18, 42119 Wuppertal, Tel.: 0202/438-00

DBV-Winterthur Versicherungs AG

Frankfurter Straße 50, 65178 Wiesbaden, Tel.: 0611/363-0

ERGO Versicherungsgruppe AG

Victoriaplatz 2, 40198 Düsseldorf, Tel.: 0211/4937-0

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Hauptverwaltung, Gothaer Allee 1, 50969 Köln, Tel.: 0221/308-00

HDI-Gerling Sach Serviceholding AG

Riethorst 2, 30569 Hannover, Tel.: 0511/645-0

Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Ostendstr. 100, 90334 Nürnberg, Tel.: 0911/531-0

Provinzial Rheinland Versicherungs AG

Provinzialstr. 1, 40591 Düsseldorf, Tel.: 0211/978-0

R+V Versicherung AG

Taunusstr. 1, 65193 Wiesbaden, Tel.: 0611/533-0

Signal Iduna

Hauptverwaltung Dortmund, Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund, Tel.: 0231/135-7570

VHV Allgemeine Versicherungs AG

Constantinstraße 40, 30177 Hannover, Tel.: 0511/907-0

Victoria Versicherung AG

Victoriaplatz 1, 40198 Düsseldorf, Tel.: 01803/123455

Wüstenrot & Württembergische AG

Gutenbergstr. 30, 70176 Stuttgart, Tel.: 0711/662-0

Zurich Versicherung AG

Riehler Straße 90, 50657 Köln, Tel.: 0221/7715-0

	DBV-Winterthur	ERGO	Gothaer	HDI-Gerling
Unterliegt Ihr Firmenkunden-Angebot irgendwelchen Beschränkungen?	Diff. Angebote n. Branche; keine Beschr. Flottengr.; Risiken o. internen Risikoausgleich sind unerwünscht	Keine Beschränkungen auf Branchen oder Flottengrößen	Beschränkungen für besonders schwere Risiken	Keine Beschränkungen hinsichtlich Branche und/oder Flottengröße
Ausgestaltung der Flottentarife:	z.Zt. keine; Branchenlösungen im Standardtarif; abh. v. Flottengr. sind indiv. Risikobetrachtung u. Vers. unabdingbar; je größer Flotte, desto stärker beeinflussen Eigenheiten Schadenbedarf u. Prämie	Individuelle Verhandlung der Vertragsinhalte u. Konditionen, keine standardisierten Tarife	„Kleinflottentarif“; bei gr. Flotten richtet sich die Prämie nach Deckungsumfang u. dem unter Berücksichtigung des Schadenverlaufs stochastisch ermittelten Bedarf	Flotte-Komfort, Gewerbe: Einstuf. n. vorh. SFR, div. erw. Deckungsumf.; Plus-Paket: u.a. GAP, Mietwagen; Flotte-Kompakt, ab 16 Autos: mit Flotten-SFR, u.a. GAP, Neuwertents., Travellersvers.; Individualtarif, ab 50 Autos, Stückbeitr.n. Schadenverlauf u. künftige Entw., indiv. Deckungsumf. + erw.
Unterstützung beim Schadenmanagement:	Derzeit keine aktive Unterstützung im Schadenmanagement; künftig wird die Dienstleistung über AXA möglich sein	Regelmäßige Übersichten über Fuhrpark u. Schadenverlauf; Beratung zur Kostenreduzierung durch vermeidbare Schäden	Innovatives, speziell ausgerichtetes Schadenmanagement eines VN	FlottenSchadenService: Alle log. Maßnahmen n. Panne o. Unfall; erf. Karosseriemeister überw. Rep.verlauf in punkto Kostenhöhe, Reporting, Controlling
Sonstige Angebote für Firmenkunden:	Alle am Markt verfügbaren Versicherungslösungen für Firmenkunden in gl. o. ähnlicher Form	Vielf. indiv. Rahmenvertr. auch f. einfaches Handling An-/Abmeldung; Dauer-VB f. Zul. beliebig vieler Kfz	Individuelle lösungsorientierte Konzepte auf Anfrage	Umf. Sonderdeckungen (Dienstreisekfzvers., Mietwagenvers., Umweltschadenvers.)

selbranche an sich ist, oft ist sie das erste Geschäft mit dem Neukunden, der Türöffner. Insofern bekommt sie sogar noch einen besonderen Stellenwert, wenn es um Firmenkunden geht. Hier liegt bei den Anbietern dann in der Folge der Fokus auf Geschäftsversicherungen, Firmengebäudeversicherungen, Gruppen-Unfall- oder auch Gruppen-Lebensversicherungen, wirklich lukrativen Verträgen.

Das bedeutet aber auch, dass die Fahrzeugflotten-Versicherung nicht selten die erste Möglichkeit für den Versicherer ist, sich gegenüber dem Firmenkunden mit besonderer Sachkenntnis zu profilieren, stellt sie doch heute an Leistungs-Portfolio und Kundenbetreuung des Versicherers ganz erhebliche Anforderungen, die weit über das hinausgehen und hinausgehen müssen, was landläufig unter der Versicherung von Autos verstanden wird. Die Flottenversicherung ist die wirklich hohe Schule, und es gibt durchaus große namhafte Versicherer, die von diesem Gebiet Abstand genommen haben – auch aus nachvollziehbaren Gründen.

„Das Kfz-Flottengeschäft ist nicht nur schwierig, sondern auch extrem anspruchsvoll“, bestätigt auch Sabine Exinger für die Gothaer in Köln. „Die Risikoeinschätzung, das Ermitteln des kundenoptimalen Versicherungsschutzes und die oft maßgeschneiderten Abwicklungsmodalitäten erfordern ein hohes Know-how.“ Und Dr. Martin Creutz, Abteilungsleiter für Kraftfahrt-Betrieb Spezialgeschäft bei der Provinzial Rheinland in Düsseldorf, tippt in seiner Grundsatz-Erklärung bereits einen Problembereich an: „Je besser die Risikoinformationen zur Flotte sind, desto schneller und klarer die Aussage, ob ein Angebot unsererseits in Frage kommt und wie der Preis-/Leistungssumfang aussieht.“

Flottenmanagement hat fürs erste zwei Dut-

zend große Versicherer zum Thema befragt und dabei einmal unterstellt, dass sich (natürlich) bei weitem nicht jeder der mehr als 250 Kraftfahrtversicherer in Deutschland der Herausforderung „Flotte“ stellt. Eine Flotte versichern zu können, setzt schon ein gewisses Standing, eine erhebliche Routine, die Manpower und die Fachabteilungen auf Anbieterseite voraus. Und nicht zuletzt ist auch das Vertrauen des Firmenkunden in die Leistungsfähigkeit des Versicherers im Schadenfall ein ganz wesentliches Element. Da aber auch die auf diesem Feld engagierten Anbieter noch unterschiedlich auf das Thema reagieren, hat Flottenmanagement einleitend gefragt: Welche Haltung nimmt ihr Unternehmen grundsätzlich zum Kfz-Versicherungsgeschäft mit Firmenkunden ein, akquirieren Sie hier eher aktiv, mit standardisierten Angeboten, oder platzieren Sie hier eher individuelle Angebote auf Nachfrage des Kunden?

Das „aktive Zugehen auf den Kunden“ auch in dieser Frage, die Akquise, ist vorherrschende Marschrichtung, „Tagesgeschäft“. Die engagierten Unternehmen wollen also ausdrücklich Fahrzeugflotten-Geschäft, in keinem Fall war Restriktivität zu spüren oder ging die Antwort vom Tenor her in Richtung „auf Anfrage“. Differenzierter wurde die Frage nach den Angebots-Strategien beantwortet, hier kam meistens „sowohl, als auch“ vor.

Einige Beispiele: Die DBV-Winterthur bietet „sowohl eine standardisierte, als auch individuelle, auf den jeweiligen Versicherungsbedarf des einzelnen Firmenkunden zugeschnittene Versicherungslösungen“ an. Die ERGO Versicherungsgruppe „arbeitet im Firmengeschäft nicht mit standardisierten Angeboten, sondern passt sie individuell an, jeder Firmenkunde erhält quasi einen Maßanzug“. „Für kleinere und mittlere Flotten bieten wir standardisierte Angebote, mit zunehmender Flottengröße wer-

den überwiegend individuelle Deckungs- und Vertragskonzepte angeboten“, heißt es seitens Gothaer.

HDI-Gerling „entwickelt maßgeschneiderten Versicherungsschutz für Selbständige, Gewerbetreibende, mittelständische Betriebe und Großunternehmen“. Die Provinzial Rheinland akquiriert „im kleineren gewerblichen Bereich mit einem vielschichtigen, bedarfsgerechten Stückprämientarif für ausgewählte Zielgruppen und bei mehr als 30 Fahrzeugen mit individueller Kalkulation“. Die Zurich wiederum unterbreitet ein „abhängig vom individuellen Bedarf des Firmenkunden auf seine Bedürfnisse abgestimmtes Angebot, daneben gibt es standardisierte Produktvarianten für bis zu 30 Fahrzeuge, abhängig von bestimmten Kriterien.“ So weit der Querschnitt durch die Bandbreite.

Bei genauerer Betrachtung der konkreten Angebote (siehe Tabelle) zeigen sich zunächst einmal unterschiedliche Handhabungen darin, was als Fuhrpark oder Flotte eingestuft wird. Bei der Alte Leipziger beispielsweise müssen es mindestens fünf Fahrzeuge, bei der Allianz mindestens drei, bei AXA mindestens sechs und 5.000 Euro Nettoprämie oder bei der Wüstenrot Württembergische mindestens 10 Fahrzeuge sein. Es gibt hier und da auch Beschränkungen in der Flottengröße nach oben. So limitiert die Nürnberger auf 200 Fahrzeuge, während die Provinzial Rheinland zwar „keine Beschränkungen in der Flottengröße“ meldet, aber ihre Zielgruppen im Segment bis zu 100 Fahrzeugen definiert.

Häufiger werden Beschränkungen im Hinblick auf versicherbare Branchen genannt. Umfangreicher grenzen ein: Bei der Alte Leipziger sind Selbstfahrervermietfahrzeuge, Ausliefer-, Kurier- und Zustelldienste sowie Fahrzeuge mit gefährlicher Güterbeför-

	Nürnberger	Provinzial Rheinland	R+V	Signal Iduna
Unterliegt Ihr Firmenkunden-Angebot irgendwelchen Beschränkungen?	bis 200 Kfz; kritische Branchen wie Kurierdienste, Pflegedienste, Selbstfahrervermietflotten, genehmigungspflicht. Gefahr-gütertransp. werden bes. bewertet u. äußerst selektiv gez.	Anfragepflicht u. unerwünschte Risiken nur in Ausnahmen, n. Vorlage umfangr. Risikoinfos (Vermietflotten); Größenbeschränkungen, Zielgr. b. 100 Autos	Produktauswahl abh. v. Flottengr.: Standardtarif bis 2 Fahrzeuge, Kfz-BranchenPolice bis 9 (beschr. auf versicherb. Branchen), Kfz-FlottenPolice bis 29, Individ.-Tarifizierung ab 30	I.d.R. keine Zeichnung: Gefahrgut-Transp., int. Großspeditionen, ausländ. Kennzeichen, Ausland-Standort, Kurierd., Flughfn.-Fahrzeuge; Restriktive Annahme: gew. Güterbeförd., Bus-Flotten, Verm.
Ausgestaltung der Flottentarife:	Indiv. Tarifizierung aufgrund Vorschadenverläufe	Neben einzelvertraglichen Vereinbarungen bieten wir Kleinflotten-, Fuhrpark- u. individuelle Stückprämienlösungen an	Kfz-FlottenPolice (Details s. Anlage)	Ab 10 Autos Rahmenvertr., Einstufung aller Fahrzeuge mit einheitl. Beitragssatz (25%-135%) f. KH, VK, TK, IU u. Risiken o. SFR (Anh.) ab 50 Risiken indiv. kalkulierb. Stückpr.
Unterstützung beim Schadenmanagement:	Im Schadenfall über Schadenmanager Steuerung der Schäden; Vermittlung externen Dienstleisters (Kooperationspartners) für aktives Schadenmanagement	In Abhängigkeit v. Anzahl Kfz u. Branche des VN können entsprechende Vereinbarungen mit der Betriebs- u. Schadenabteilung getroffen werden	Schadenverhütungsmanagement: -Detailanalyse Risikosituation, Abl. v. Maßnahmen u. Zielvereinbarung; -Ums. Maßnahmen; -Schadensteuerung u. Kontr. d. Versicherer; -Analyse/Kontr. Maßnahmen, bei Bedarf weitere Maßnahmen	In Planung, Pilot-Projekt bei Kunden m. 600 Fahrzeugen; m. ADAC u. DEKRA theoret. u. prakt. Fahrerschulungen; Sensibilisierung VN für lohnenswertes Schadenmanagement zur Vermeidung v. SB-, Prämienerrh. u. indirekter Folgekosten
Sonstige Angebote für Firmenkunden:	Tarife/Stückbeitr., Jahrespauschalbeitrag u. konv. Einstuf. (SFR)	Handel/Handwerk, Dienstreisekasko, Deckungen n. Abspr.	FlottenPolice, Kfz-BranchenPolice (s. Anlage) u. Individualtarifizierung (Stückbeiträge)	Keine

derung und der gewerbliche Güterverkehr „nicht erwünscht“. Bei der Barmenia erfolgt eine Entscheidung über die Versicherung der Flotte in jedem Einzelfall. Die Gothaer nennt „Beschränkungen für besonders schwere Risiken“. Bei der Nürnberger werden „Kurier-, Pflegedienste, Selbstfahrervermietflotten und genehmigungspflichtige Gefahrgütertransporte „besonders bewertet und äußerst selektiv gezeichnet“. „Es gibt Branchenfelder,“ verlaublich seitens Zurich, „bei denen wir prüfen, ob wir das Risiko übernehmen oder zu normalen Konditionen versichern, allerdings mit einer ganzen Bandbreite von Möglichkeiten.“ Im Gegenzug melden ERGO (und Victoria), HDI-Gerling und VHV keine Beschränkungen in Bezug auf Branchen. „Wir unterbreiten bedarfsgerechte Angebote für jeden Kunden, als Bauspezialversicherer sind wir dort auch in der Kfz-Versicherung mit speziellen Produkten stark engagiert“, wird seitens VHV unterstrichen.

Die Ausgestaltung der Flottentarife ist so unterschiedlich, wie sie unterschiedlich nicht sein könnte. Nur bei der AXA, der ERGO Versicherungsgruppe (und damit auch bei der Victoria) und der Nürnberger gibt es eine individuelle Verhandlung der Tarifierung. Auch die meisten Versicherer sehen heute eine Unterstützung des Firmenkunden beim Schadenmanagement vor, sind doch ein ausgefeilter präventiver Maßnahmen-Katalog zur Eingrenzung des Schadenaufkommens und eine professionelle, kostenoptimierte Abwicklung die Grundvoraussetzungen für eine dauerhaft erfolgreiche Kooperation zwischen Flottenbetreiber und Versicherer überhaupt. Dass „in Abhängigkeit von der Anzahl der Fahrzeuge und Branche des Versicherungsnehmers entsprechende Vereinbarungen mit der Betriebs- und Schadenabteilung getroffen werden“ können, wie bei der Provinzial Rheinland, oder „regelmäßige Übersichten über Schadenverläufe sowie eine Beratung zur Kostenreduzierung durch vermeidbare Schäden“, wie bei der ERGO Versicherungsgruppe (und damit auch bei der Victoria) stattfinden, ist Mindest-Standard.

Bei Alte Leipziger, AXA, HDI-Gerling oder auch Zurich werden für den Reparaturfall Partner-Werkstattnetze zur Verfügung gestellt zur Minimierung der Kosten unter Verwendung von Original-Ersatzteilen bei Erhaltung der Werks-garantie des Fahrzeugherstellers. Die Barmenia vermittelt Fahrsicherheitstrainings, die Nürnberger einen externen Dienstleister (Kooperationspartner) für aktives Schadenmanagement, das bei der Gothaer, der HDI-Gerling, R+V, VHV und Zurich inhouse angeboten wird. „Der Schadenverlauf ist ganz einfach von hoher Bedeutung für die Beitragsfindung“, wird seitens der VHV verwiesen. „Gerade bei großen Flotten lassen sich beeinflussbare Faktoren zur Senkung von Schadenanfall und -bedarf feststellen. Wir unterstützen mit entsprechenden Analysen und bei der Maßnahmenumsetzung.“

Die AXA unterstreicht darüber hinaus ihr Alleinstellungsmerkmal beim Angebot „All-

Risk-Deckung“ für Flottenbetreiber als Alternative zur Vollkasko-Versicherung, in der bis auf wenige Ausschlüsse alle Gefahren versichert sind. Insbesondere umfasst der Versicherungsschutz hier die Beschädigung und Zerstörung des Fahrzeuges und seiner Teile sowie den Verlust durch Diebstahl, Raub und auch Unterschlagung.

Fazit: Die namhaften Versicherer, die sich im Kfz-Flottengeschäft engagieren, sind auch gut bis sehr gut auf den Firmenkunden eingerichtet, sie erwarten ihn. Mit anderen sollte er es gar nicht erst versuchen.

Maßnahme zur Reduzierung des Schadenaufwandes: Reparatur in Partnerwerkstätten des Versicherers



	VHV	Victoria	Wüstenrot Württembergische	Zurich
Unterliegt Ihr Firmenkunden-Angebot irgendwelchen Beschränkungen?	Bedarfsger. Angebote für jeden Kunden. Als Bauspezialvers. sind wir dort auch in d. Kfz-V. m. spez. Produkten stark engagiert	Keine Beschränkungen auf Branchen o. Flottengrößen	Mindestgröße aktuell 10 Fahrzeuge	Es gibt Branchen, bei denen wir prüfen, ob wir das Risiko übern. o. zu normalen Konditionen versichern
Ausgestaltung der Flottentarife:	Tarife für Baubranche u. andere Flotten mit Mehrleistungen ü. AVB hinaus, die d. Kunden die Abw. d. Kfz-Vers. erleichtern sollen	Individuelle Verhandlung der Vertragsinhalte u. Konditionen, keine standardisierten Tarife	Stückbeitr. unabh. v. Typ-, Regionalklassen u. Schadenfreiheitsrabatt, abh. v. Flottengr., Zus. u. Schadenverlauf	bis 15 Autos Nachlass auf Tarifprämie abh. v. div. Param.; bis 30 verkaufsklassenabh. Beiträge; ü. 30 indiv. Lösungen
Unterstützung beim Schadenmanagement:	Der Schadenverlauf ist bedeutsam f. d. Beitragsfindung. Bei gr. Flotten lassen sich beeinflussbare Faktoren zur Senkung Schadenanfall u. -bedarf feststellen. Wir unterstützen m. ents. Analysen u. b. Maßnahmenumsetzung	Regelmäßige Übersichten ü. Fuhrpark u. Schadenverlauf; Beratung zur Kostenreduzierung durch vermeidbare Schäden	Erstellung von Einzelschadenlisten, ggf. indiv. Sanierungsgespräche vor Ort beim Kunden	Kasko Werkstatt Plus (Pkw) m. Prämienrabatt, wenn Autorep. in vorgegeb. Werkstatt; aktiv. Schadenmanagement b. Großschäden, gerade b. Personensch. werden Lösungen f. Genesung, Regeneration etc. gesucht
Sonstige Angebote für Firmenkunden:	Auf d. Einzelkunden-Fuhrpark abgestellte Leistungspakete u. indiv. kalk. Beiträge	Vielf. indiv. Rahmenvertr. auch f. einfaches Handling An-/Abmeldung; Dauer-VB f. Zul. beliebig vieler Kfz	Keine	Palette v. Deckungserweiterungen, auch im Musterrahmenvertrag, je nach Kundenwunsch, wie Fahrklau-sel o. Traveller-Deckung

Interview mit Reiner Nowak, Key Account Manager Kraftfahrtversicherung der Alte Leipziger in Oberursel

Preis und



Flottenmanagement: Das Kfz-Versicherungsgeschäft kann im Vergleich zu anderen Sparten durchaus als schwierigeres Geschäft eingestuft werden, die Versicherung einer Flotte macht es nicht einfacher. Die Thematik ist anspruchsvoller, bisweilen Herausforderung, und nicht jeder Versicherer stellt sich der Aufgabe. Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Marktsituation in Deutschland, wie hart ist die Konkurrenz?

Nowak: Im Segment Fuhrpark besteht zur Zeit ein scharfer Preiswettbewerb, der stark auf die Ergebnisse drückt. Gleichwohl ist es auch möglich, sich in dieser Situation auf dem Markt erfolgreich zu behaupten. Der Preis spielt für gewerbliche Kunden eine zentrale Rolle. Die Prozesse in der Verwaltung müssen daher schlank und kostengünstig gestaltet sein. Ebenso müssen alle möglichen Einsparpotenziale durch effektives und konsequentes Schadenmanagement gehoben werden. Beide Hausaufgaben hat die Alte Leipziger erledigt. Wir arbeiten permanent an der Prozess-Optimierung. Neben dem Preis spielt der Zusatznutzen, den der Versicherer dem Kunden und dem Vertriebspartner bietet, eine zentrale Rolle. Die kritischen Erfolgsfaktoren sind hier: auf die Bedürfnisse des Fuhrparkbetreibers zugeschnittene Versicherungslösungen, exzellenter Service sowie abgestimmte Prozesse zwischen Fuhrparkbetreiber, sonstigem Dienstleister und Versicherer, die

beim Fuhrparkbetreiber zu weiteren Einsparpotenzialen führen.

Flottenmanagement: Welche Gründe haben die Alte Leipziger bewogen, sich der Herausforderung Kfz-Flottengeschäft zu stellen, wie ist Ihr Unternehmen auf die Betreuung von Kfz-Firmenkunden eingerichtet?

Nowak: Bei allen unseren Verbundunternehmen wie Alte Leipziger Leben, Hallesche Kranken und Alte Leipziger Sach, stehen Firmenkunden, deren Inhaber und Organe besonders im Fokus. Insofern ist das Fuhrparkgeschäft für den Verbund Alte Leipziger ein „Muss“. Die einzelnen Produktlinien für die Fuhrparkversicherung wie Fuhrparktarif, Flottentarif, go 20 plus und das Fuhrpark-Konzept für große Pkw-Flotten, haben wir besonders auf die Bedürfnisse der Firmenkunden ausgerichtet. Der Flottentarif go 20 plus ist hier die zur Zeit am stärksten nachgefragte Produktlinie, sie richtet sich an Firmen mit gemischten Flotten von 20 bis 200 Fahrzeugen. Bei allen Produktlinien stellen wir die Betreuung durch kompetente Vertriebspartner, erfahrene Underwriter, effiziente Vertragsverwaltung und professionelles Schadenmanagement sicher.

Flottenmanagement: Das tatsächliche Risiko einer Flottenversicherung zeigt sich häufiger erst

über die Zeit. Gibt es dennoch Branchen, für die die Alte Leipziger einen Risikofaktor in die Prämien einarbeitet oder kein Angebot abgibt?

Nowak: Der Kalkulation unserer Kraftfahrt-Tarife liegen die jeweils aktuellen Schadenstatistiken des GDV zugrunde. Darüber hinaus fließen in die Kalkulation die langjährigen unternehmensindividuellen Erfahrungen der Alte Leipziger ein. Risikofaktoren für bestimmte Branchen haben wir nur in die Tarifgruppe E eingearbeitet, die für die so genannten Kammerberufe wie Rechtsanwälte, Ärzte oder auch Architekten und Mitarbeiter von Finanzdienstleistungsunternehmen gilt. Zuschläge werden in der Regel nur für bestimmte, nicht standardmäßige Deckungserweiterungen erhoben.

Auch fließen in unseren Fuhrparktarif branchenspezifische Risikofaktoren ein, indem wir bestimmte Betriebe des Groß- und Einzelhandels, des verarbeitenden Gewerbes, des Handwerks sowie Soft- und Hardwarehäuser der Tarifgruppe E gleichstellen.

Unser Flottentarif go 20 plus kennt keinerlei Unterscheidung nach Branchen. Zur Tarifierung wird nur der Schadenverlauf des Fuhrparks in den letzten drei Jahren herangezogen. Taxen-, Mietwagen- und Selbstfahrervermietflotten, Flotten aus dem Bereich des gewerblichen Gü-

Zusatznutzen

terverkehrs sowie Gefahrgut- und Omnibusflotten zeichnet die Alte Leipziger nicht. Aufgrund unserer Portefeuille-Struktur und unserer Größe sind wir hierfür nicht ausgerichtet.

Flottenmanagement: Wahrscheinlich ist es auf Dauer auch nicht ausreichend, die Fahrzeuge lediglich zu versichern. Wie gestaltet die Alte Leipziger das Consulting des Firmenkunden, mit welchen anderen Elementen greifen Sie dem Firmenkunden im Hinblick auf eine Kostenoptimierung seines Fuhrparks unter die Arme?

Nowak: Neben maßgeschneiderten Versicherungslösungen wächst für den Kunden immer stärker die Bedeutung des erlebbaren Zusatznutzens. Auch bei kleineren und mittleren Fuhrparks profitiert er von den Erfahrungen der Alte Leipziger aus dem Großflottenbereich. Wir unterstützen ihn beispielsweise bei der Abfassung von Schadenleitfäden, die auf dessen betriebliche Abläufe abgestimmt sind. Unser überdurchschnittlich erfolgreiches Schadenmanagement optimiert die Prozesskette vom eingetretenen Schaden bis zur Fertigstellung der Reparatur. Unnötige Kosten werden eliminiert, günstige Konditionen ohne Einbehaltung von kick-backs weitergegeben. Bei der Reparatur von Kaskoschäden an Pkw in unseren Partnerwerkstätten erhält der Kunde für die Dauer der Reparatur kostenfrei ein Ersatzfahrzeug. Sofern gewünscht, wird im Rahmen des Bring- und Holservices das Ersatzfahrzeug gebracht und das beschädigte Fahrzeug mitgenommen und umgekehrt nach erfolgter Reparatur. Außerdem reduziert sich der Selbstbehalt in Vollkasko um 150 Euro und in Teilkasko um 75 Euro.

Flottenmanagement: Die Alte Leipziger hat für die Versicherung von Fuhrparks den Flottentarif go 20 plus entwickelt. Welcher Erfahrungsschatz, welche Gedanken sind in diese Konzeption eingeflossen?

Nowak: Die Nachfrage unserer Vertriebspartner und unserer Kunden sowie unsere Erkenntnisse aus der langjährigen Tätigkeit in der Flottenversicherung haben den Ausschlag für die Einführung des Flottentarifs go 20 plus gegeben.

Im Vordergrund stand die Forderung, dem Kunden für kleine und mittlere Fuhrparks optimalen Versicherungsschutz zu adäquaten Prämien zu bieten und das Handling bei Fahrzeugwechsel oder Fahrzeugneuzugängen so einfach wie möglich zu gestalten, das heißt, nicht immer wieder aufwendig die Prämien mittels Tarifbuch oder der Angebotssoftware ermitteln oder beim Versicherer anfragen zu müssen. Daneben stand die Überlegung, dem Kunden für die Zukunft weitgehende Planungssicherheit zu bieten, was Prämienveränderungen durch Regi-

onal- und Typklassenveränderungen sowie SFR-Weiter- und SFR-Rückstufungen anbelangt. Diese Prämissen konnten nur mit sogenannten Stückprämien bewältigt werden. Das ist bei kleinen und mittleren Fuhrparks mit inhomogener Fahrzeugzusammensetzung wie beispielsweise Pkw, Lieferwagen, Lkw, Zugmaschinen und Anhänger mit unterschiedlicher Stärke oder unterschiedlichem Gesamtgewicht und Wert sowie von unterschiedlichen Herstellern unter Berücksichtigung versicherungstechnischer Belange nicht einfach. Eine besondere Herausforderung war es, die einzelnen Fahrzeugkategorien festzulegen, die richtigen Grundprämien zu kalkulieren, für die Prämienfindung individuelle Faktoren wie den bisherigen Schadenverlauf einfließen zu lassen und last but not least ein einfaches schadenverlaufabhängiges Prämienregulativ für die Zukunft zu kreieren. Der Flottentarif go 20 plus ermöglicht es bereits für kleine und mittlere Fuhrparks mit vollkommen unterschiedlicher Risikozusammensetzung, Stückprämien zu Grunde zu legen. Der individuelle Vorschadenverlauf wird bei Festlegung der Stückprämien immer berücksichtigt. Beim Fahrzeugwechsel oder bei Fahrzeugneuzugängen gelten die festgelegten Prämien pro Fahrzeugkategorie. Besondere Deckungserweiterungen werden im Rahmenvertrag festgeschrieben und sind in der Regel in den Stückprämien berücksichtigt. Abhängig vom weiteren Schadenverlauf gilt ein Prämienregulativ in Form einer Bonus-/Malus-Regelung, die je nach Verlauf eine Prämienenkung, Prämienerrhöhung oder eine Fortführung des Vertrages zu den bisherigen Prämien vorsieht. Großschäden werden bei der Ermittlung des Bonus oder Malus gekappt. So werden unangemessene Prämienanpassungen vermieden.

Flottenmanagement: Welche Angebote hat ihr Unternehmen abseits des konkreten Tarifs für Firmenkunden im Programm, welcher Ausbau



Reiner Nowak:

„Die Prozesse in der Verwaltung müssen schlank und kostengünstig gestaltet sein, ebenso müssen alle möglichen Einsparpotenziale durch effektives und konsequentes Schadenmanagement gehoben werden.“

des Programms und welche weiteren Aktivitäten für Firmenkunden sind gegenwärtig in der Planung?

Nowak: Für Kleinstflotten bieten wir unseren Fuhrparktarif an, der auf die klassischen Tarifmerkmale abstellt, beispielweise bei Pkw auf Regionalklasse, Typklasse und Schadenfreiheitsrabatt. Sonstige Tarifmerkmale, wie Nutzer unter 23 Jahre, Hausbesitz, Garage oder Fahrleistung, werden nicht berücksichtigt. Mit unserem Fuhrparktarif sprechen wir Handwerksbetriebe und kleine Firmen mit fünf bis 15 Fahrzeugen an. Unser Fuhrpark-Konzept richtet sich an Unternehmen mit großen Pkw-Flotten von mindestens 100 Fahrzeugen, die auf Grund ihrer Größe und Homogenität im Kaskobereich nur eingeschränkten oder keinen Versicherungsschutz benötigen, dafür aber auf andere Services, wie beispielsweise ein externes Fuhrparkmanagement, zurückgreifen müssen. Beim Fuhrpark-Konzept werden die Prämien immer individuell kalkuliert. Weitere Produktlinien in der Kraftfahrtversicherung für Firmenkunden sind derzeit nicht in Planung.

„Bei der Reparatur von Kaskoschäden an Pkw in unseren Partnerwerkstätten reduziert sich der SB in VK um 150 Euro, in TK um 75 Euro“



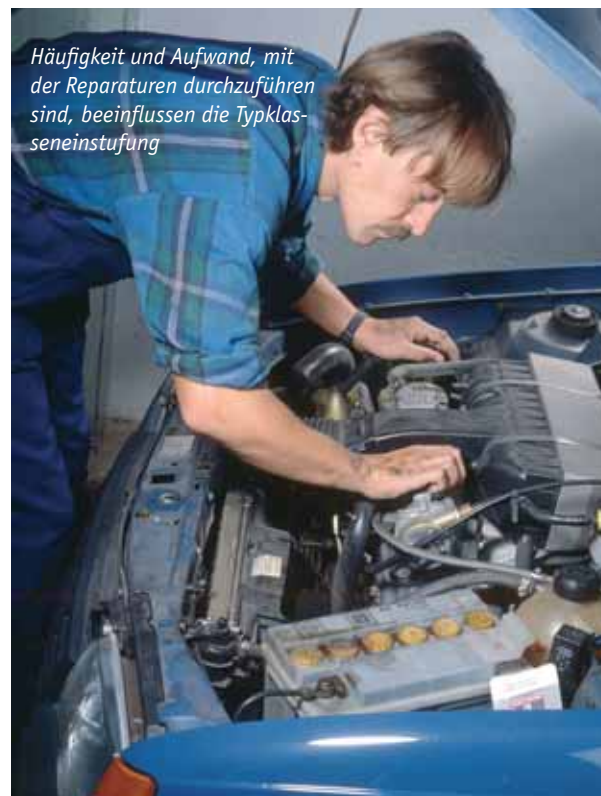
Kryptische Zahlen

Wer wissen will wie teuer die Versicherung für ein Auto ist, wirft zunächst einen Blick auf die Typklassen. Aber welches System steckt dahinter?



Nach den Faktoren Wertverlust, Kraftstoffkosten, Reparaturbedarf und Finanzierungskosten liegt der finanzielle Aufwand für Versicherungen an fünfter Stelle der TCO eines Fuhrparks. Maßgebend für diesen Posten sind auch die Typklassen eines jeden Fahrzeugs in drei verschiedenen Versicherungsarten. Die Kraftfahrthaftpflicht (KH) ist gesetzlich vorgeschrieben, um den Schadenersatz für ein Unfallopfer zu gewährleisten. In Ergänzung dazu gibt es die freiwillige Teilkaskoversicherung (TK), die bestimmte Schäden am eigenen Fahrzeug abdeckt, und, darauf aufbauend, die in ihrem Leistungsumfang erweiterte Vollkaskoversicherung zur Abdeckung von selbstverursachten Unfallschäden am eigenen Fahrzeug (VK). Wie hoch die Prämie für die jeweilige Versicherungsart ist, richtet sich im Wesentlichen nach den Typklassen, die jedes Fahrzeug zugewiesen bekommt. Doch welche Kriterien spielen hier eine Rolle und wie werden diese ermittelt?

Um dies zu regeln, berät sich eine Klassifizierungskommission, die aus jeweils einem Vertreter des Kraftfahrtbundesamtes und des



Häufigkeit und Aufwand, mit der Reparaturen durchzuführen sind, beeinflussen die Typklasseneinstufung



Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) besteht. In einem komplexen mathematischen Verfahren werden die Typklassen für jedes Fahrzeug ermittelt, das heißt den aktuell vorliegenden Zahlen angepasst. Von Belang sind deshalb vor allem statistische Daten wie Reparaturkosten und Reparaturhäufigkeit, Fahrzeugtyp, Fahrleistung, Zulassungsbezirk, die Anzahl schadenfreier Jahre und der Abstellort. Darüber hinaus werden auch Merkmale wie Nutzerkreis, Alter des Nutzerkreises und Fahrzeugalter bei Erwerb mit berücksichtigt. Bei Neufahrzeugen, über die es noch keine statistischen Daten gibt, erfolgt die Einstufung aufgrund des Vorgängermodells oder eines speziellen Crashtests. Bei diesem wird die Kollision des Pkw bei geringer Geschwindigkeit im Stadtverkehr simuliert, da sich so einer der häufigsten Kaskofälle nachstellen lässt. Ist die Reparatur mit geringen Kosten durchzuführen, erfolgt die Einstufung in eine niedrige Klasse, bei teuren Ausbesserungen in eine höhere Klasse. Auf diese Art und Weise werden die Daten für circa 18.000 verschiedene Fahrzeugtypen ermittelt. Um statistische Schwankungen zu minimieren, werden die Daten aus zwei Jahren berücksichtigt. Nach Abschluss wird das gesamte Verfahren von einem unabhängigen Treuhänder überprüft. Es ist allerdings in die Kritik geraten, da die eigentliche Einstufung durch die Klassifizierungskommission für die Öffentlichkeit nicht transparent gemacht wird und die dazu verwendeten Daten dem Verbraucher nicht zur Verfügung stehen.

So werden für KH 16 Typklassen beginnend bei zehn ermittelt. Die VK-Klassen reichen von zehn bis 34, die der TK von zehn bis 33. Allerdings sind diese Einstufungen nicht verpflichtend, sondern werden von den meisten Versicherungen als Richtschnur angesehen. Gerade bei Flottenkunden, die erwartungsgemäß ein anderes Schadenaufkommen haben als ein Privatkunde, wird mit diesen Klassen flexibel umgegangen. So kann es beispielsweise vorkommen, dass auf eine typenklassenbezogene Prämienfestlegung verzichtet wird und die Beiträge aufgrund einer anderen Basis, beispielsweise der Motorleistung, berechnet werden. Oder der Versicherer fixiert die Typklassen einmal zu Vertragsbeginn und passt sie dann nicht mehr an. Es kommen also durchaus individuelle, kundenspezifische Anpassungen vor. Obwohl die Einstufung nicht bis ins letzte Detail transparent ist, sollte doch jeder Fuhrpark-

Hersteller	Bezeichnung	HSN	TSN	KH	VK	TK	VKN	TKN	PS	KW	CCM
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	663C (645 CI)	0005	155	19	33	40	N28	N30	333	245	4398
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	663C (645 CI CABRIO)	0005	156	19	33	40	N28	N30	333	245	4398
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	560X (530XI ALLRAD)	0005	174	19			N25	N24	258	190	2996
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	560X (530XI TOURING ALLRAD)	0005	175	18			N24	N24	258	190	2996
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	BMW ISETTA 300CCM	0005	309	10	10	10	N10	N10	14	10	295
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	BMW 3,2 SUPER	0005	328	14	27	23	N10	N18	140	103	3146
BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG	BMW 3200 L	0005	330	14	27	23	N10	N18	140	103	3146

Unter www.gdv-dl.de können die Typklassen online eingesehen werden

manager die Faktoren kennen, die darin einfließen. Denn bei einem Anteil von 8,4 Prozent an den TCO kann jedes Quentchen Information für die Kostensenkung von Bedeutung sein.

DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de

Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die optimalen Nutzfahrzeug-Services.

Ganz gleich, wie Ihre Anforderungen sind, ganz gleich, in welcher Branche Sie arbeiten: Wir bieten Ihnen immer das für Sie perfekte Nutzfahrzeug. Spezialisten vom Fach, die sich mit den individuellen Anforderungen an Einbauten für die unterschiedlichsten Branchen auskennen, beraten und betreuen Sie umfassend und ermitteln gemeinsam mit Ihnen den für Sie kostengünstigsten Weg.

Und auch sonst sorgen wir dafür, dass Sie mit Ihrem Fuhrpark rundum effektiver fahren. Verlassen Sie sich drauf: **It's easier to leaseplan.**

Mehr erfahren Sie unter:
www.leaseplan.de

Dauer-eVB

Seit 1. März benötigt der Fahrzeughalter nur noch die elektronische Versicherungsbestätigungs-Nummer (eVB), um das Fahrzeug anzumelden. Mit der siebenstelligen Zahlen- und Buchstabenkombination prüft die Zulassungsstelle, ob eine Versicherungsbestätigung vorliegt. Damit dies schnell und unkompliziert gehen kann, mussten die Versicherer elektronische Lösungen finden, die einerseits das Abrufen einer eVB durch Kunden beziehungsweise Vermittler und andererseits die Übermittlung der erforderlichen Daten über eine zentrale Stelle beim GDV an die Zulassungsbehörden sicherstellen. Für die Versicherung von Flotten ab 10 Fahrzeugen bietet die VHV so genannte Dauer-eVBs an. Damit entfällt zukünftig das „Bevorzugen von Doppelkarten“ bei Flottenbetreibern und Vermittlern. Da die VHV keine Einschränkung bei den Fahrzeugarten vornimmt, braucht der Flottenbetreiber nur eine Dauer-eVB-Nummer.



Berechnungsgrundlage

Zum 1. Mai 2008 hat die AXA die Berechnungsgrundlagen ihrer Kraftfahrtversicherungen geändert. Diese werden nicht mehr nach dem amtlichen Kennzeichen, sondern nach der Postleitzahl des Wohnortes der Halter berechnet. Auslöser dafür ist eine Regelung in der Fahrzeugzulassungsverordnung, die im September 2008 wirksam wird: Dann können die Landesbehörden auf die Neuzuteilung des Kennzeichens nach einem Umzug verzichten. Wenn die Bundesländer dies nutzen, haben Autofahrer die Möglichkeit, bei einem Umzug innerhalb eines Bundeslandes ihr bisheriges Kfz-Kennzeichen zu behalten. Das hat Auswirkungen auf die Kalkulation der Kraftfahrtversicherung: Die Höhe der Prämie richtet sich unter anderem auch danach, wo das Fahrzeug zugelassen ist, da das Schaden-volumen regionale Unterschiede aufweist.



Das hat Auswirkungen auf die Kalkulation der Kraftfahrtversicherung: Die Höhe der Prämie richtet sich unter anderem auch danach, wo das Fahrzeug zugelassen ist, da das Schaden-volumen regionale Unterschiede aufweist.

Freistellung

Seit November 2007 gilt das Umweltschadengesetz (USchadG) zur Vermeidung und Sanierung von Schäden an der Umwelt. Anspruchsgrundlage ist eine neue öffentlich-rechtliche Haftung, die jeden trifft, der durch eine berufliche Tätigkeit Biodiversität, Gewässer und Boden schädigt oder zumindest eine entsprechende Gefahr verursacht. Bei der Gothaer wird die sich aus dem USchadG resultierende Deckungslücke sowohl für das K-Neugeschäft wie für den K-Gesamtbestand in allen Tarifständen des privaten, gewerblichen und industriellen K-Geschäftes (mit Ausnahme von Gefahrguttransportern) geschlossen. Der beitragsfreie Versicherungsschutz gilt bis zu 5 Millionen Euro je Versicherungsfall. „Hat unser Kunde mit seinem Fahrzeug die Umwelt geschädigt, stellen wir ihn von öffentlich-rechtlichen Ansprüchen zur Sanierung von Umweltschäden nach dem USchadG frei, die durch einen Unfall, eine Panne oder eine plötzliche und unfallartige Störung des bestimmungsgemäßen Gebrauchs des Fahrzeugs während einer beruflichen Tätigkeit im Sinne des USchadG verursacht worden sind“, betont Gregor Schürmann, Leiter Kraftfahrt Betrieb im Bereich Firmenkunden der Gothaer Versicherung.



Wiederbeschaffung

Navigationsgeräte gelten als begehrtes Diebesgut, doch welche Versicherung zahlt im Falle eines Falles? „Die Teilkaskoversicherung deckt die Entwendung aller fest im Fahrzeug eingebauten oder am Fahrzeug angebaute Teile,“ erklärt Michael Wagner, Fachbereichsleiter der Abteilung Kraft-Schaden bei der Allianz. „Deshalb sind fest eingebaute Navigationssysteme in dieser Versicherung grundsätzlich eingeschlossen, bezahlt wird der Wiederbeschaffungswert. Auch die Reparaturkosten für die eingeschlagene Seitenscheibe und weitere Schäden, die mit dem Diebstahl zusammenhängen, wie zum Beispiel das beschädigte Armaturenbrett, werden von der Versicherung übernommen.“ Aber es gibt auch Höchstgrenzen. Bei der Allianz sind fest eingebaute Navis bis zu einem Gesamtneuwert von 5.000 Euro in der Teilkasko mit versichert. Für einen Beitragszuschuss kann die Differenz aber eingeschlossen werden. Für Mobile Navis gilt die Versicherung allerdings nicht. Am besten beraten ist derjenige, der es beim Verlassen des Fahrzeugs mitnimmt.



Unfallvermeidung

Die Unfallforschung der Versicherer (UDV) bestätigt die Wirksamkeit von Notbremsassistenten der neuesten Generation für die Vermeidung von Unfällen beziehungsweise für die Verringerung der Unfallschwere. Das zeigen die Ergebnisse aus Fahrversuchen mit den Systemen von beispielsweise Mercedes-Benz (Distronic Plus/BAS Plus, Geschwindigkeitsbereich 0 bis 200 km/h) oder Volvo (City Safety, Geschwindigkeitsbereich bis 30 km/h). Siegfried Brockmann, Leiter UDV: „Bereits die heutigen radarbasierten Systeme können zwischen 5 bis 10 Prozent der Unfälle verhindern. Das Volvo-System hat den Vorteil, dass es sehr kostengünstig ist und somit hoffentlich bald in möglichst vielen Fahrzeugen auch der kleineren Klassen serienmäßig Einzug halten wird.“ HWS-Verletzungen und Blechschäden in Millionenhöhe könnten so vermieden werden. Das System sei aber kein Ersatz für komplexere Anlagen und dürfe deren Weiterentwicklung nicht behindern. An die Erkennung von querenden Fußgängern und kreuzenden Fahrzeugen knüpfen sich große Hoffnungen.



Effizientes Coupé

Mit dem Coupé will BMW die 1er Reihe um ein „sportliches Topmodell“ erweitern.

Im Vergleich zum allseits bekannten 1er fällt – logischerweise – vor allem das kurze Heck des Coupés auf. Ansonsten ist man aber kaum von der Designsprache der Baureihe abgewichen. Eine lange Motorhaube nebst zurückversetzter Fahrgastzelle und schwungvoller Linienführung unterstreicht die sportliche Optik des kompakt wirkenden Flitzers. Auch die rahmenlosen Türen wurden von dem 1er Modell übernommen. Ein Blick durch eben diese offenbart den wertigen, in weißem Leder mit schwarzen Dekorleisten gehaltenen Innenraum. Die Sportsitze liegen recht tief und geben, zusammen mit der leicht nach hinten geneigten Sitzfläche, guten Halt auch bei rasanten Fahrmanövern. Die Bedienelemente sind übersichtlich im Cockpit angeordnet, ebenso die beiden Rundinstrumente für Geschwindigkeit und Drehzahl. Zwischen ihnen befindet sich ein Display, welches unter anderem Schalteempfehlungen zum niedertourigen, und somit sparsamen Fahren angibt. Auf den Rücksitzen ist, für Coupés nicht ungewöhnlich, etwas weniger Platz, wohingegen der Kofferraum immerhin 370 Liter fasst.

Obwohl der Wagen äußerlich sportlich wirkt und mit dem durchzugsstarken 130 kW/177 PS Motor auch über ein entsprechendes Aggregat verfügt, ist der Verbrauch mit den von BMW genannten 4,8 Litern Diesel als niedrig einzustufen. Grund für diesen geringen Wert sind die sogenannten Efficient Dynamics, ein Maßnahmenpaket, um den Spritdurst zu verringern. Dahinter verbirgt sich unter anderem die Rückgewinnung von Bremsenergie, bedarfsgerechte Steuerung von Nebenaggregaten und die aerodynamische Gestaltung der Karosserie sowie eine automatisierte Start-Stop-Funktion. Diese schaltet den Motor ab, sobald der Schalthebel in Leerlaufstellung ist und der Fuß von der Kupplung genommen wird. Durch erneuten Druck auf das Pedal wird der Motor sofort wieder gestar-



tet, und die Fahrt kann ohne jede Verzögerung wieder aufgenommen werden. Von der Start-Stop-Automatik bemerkt der Fahrer nur wenig, sie fällt nach einer kurzen Eingewöhnungszeit mitunter gar nicht mehr auf. Durch die Gesamtheit dieser Mittel wird der Motor nicht nur wirtschaftlicher, sondern ist auch mit einem werksseitig angegebenen CO₂-Ausstoß von 128 g/km sehr emissionsarm.

Dass Verbrauchsoptimierung und Emissionsreduktion nicht unbedingt mit einem Verlust an Fahrspaß einher gehen müssen, beweist der Wagen auf der Straße. Die Kraft der 2-Liter-Maschine wird über die knackig-kurzen Schaltwege der Sechsgang-Schaltung und den Heckantrieb auf den Asphalt gebracht und verleiht zusammen mit der direkten Lenkung eine gute Kontrolle über das Fahrzeug. Die Straßenlage des tief liegenden Coupés gewährleistet auch in engen Kurven optimale Bodenhaftung und sorgt für einen gewissen Fun-Faktor. Zusammen mit der straffen, aber dennoch rückenfreundlichen Fahrwerksabstimmung trifft der Herstellerlogan „Freude am Fahren“ hier voll und ganz zu. Sowohl auf der Langstrecke, als auch bei Sprints über kurze Distanzen zeigt das Fahrzeug eine gelungene Mischung aus Kraft unter der Motorhaube und gediegenem Komfort im Innenraum. Das Dieselmotorwerk im stärkeren 123d wiederum begnügt sich mit 5,2 Litern und 138 g/km bei einer Leistung von 150 kW/204 PS. Zwei Benziner mit 160 kW/218 PS und 225 kW/306 PS stehen zum Nettopreis von 26.428 beziehungs-



weise 32.731 Euro ebenfalls zur Verfügung. Den 120d gibt es für 24.159 Euro ohne MwSt., den 123d für 27.310 Euro.

Das 1er Coupé wird der Bezeichnung „sportliches Topmodell“ gerecht. Das Fahrzeug erweist sich als in sich stimmig und durchdacht, vom Klickgeräusch der Türöffner über das Design bis hin zu einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Fahrspaß und Wirtschaftlichkeit.

Die Sitze bieten bei jedem Manöver optimalen Seitenhalt (li.o.)

Genügend Platz für alltägliche Einkäufe und die Golftasche (re.o.)

Von vorn sieht man diesem 1er nicht unbedingt an, dass es sich hier um ein Coupé handelt (u.)



Maßstab

Die Renovierung der höchst flottenrelevanten Premium-Mittelklasse geht weiter. In 2008 ist Audi an der Reihe und mischt die Karten mit dem A4 der dritten Generation neu. Wir fahren die Limousine mit dem 2.0 TDI-Motor mit 103 kW.

BDI Präsident Jürgen Thumann sagte es zur Eröffnung der Hannover Messe: „Die deutsche Industrie zeigt sich als der Motor der wirtschaftlichen Entwicklung.“ Zu dieser gehört auch die Automobilindustrie mit ihrem Urprodukt deutscher Ingenieursfähigkeiten, dem Pkw. Bestes Beispiel dieser Tage: der neue Audi A4, in seiner nomenklaturbereinigten siebten Generation. Hier zeigt sich, dass etwas Gutes immer noch Verbesserungspotenzial birgt.

Grundlegend verändert haben die Ingolstädter das Design nicht, lediglich die Linien geschärft und wie im A5 den auffälligen Schwung in die Frontlichter gebracht. Dem Heck geben tatsächliche Kanten ein neues selbstbewusstes Profil. Der Längenzuwachs von 12 Zentimeter und eine veränderte Motoranordnung schaffen Platz für mehr Komfort. Der Kofferraum ist leicht zugänglich, die Ladekante recht niedrig. Bei Bedarf können die Rücksitze umgeklappt werden (optional), so dass Raum für 480 bis 962 Liter entsteht.

Hoher Standard

Im Innenraum bereiten hochwertige Materialien und ein attraktives Design den Insassen einen angenehmen Aufenthalt. Die Vordersitze fallen positiv durch lange Beinauflagen sowie bequeme Ergonomie auf. Mit mehr als klassengerechter Bein- und Kopffreiheit im Fond können sich zwei Mitfahrer bedenkenlos über die Langstrecke chauffieren lassen, bei dreien wird es hinten auf Dauer wahrscheinlich eng.

Leichte Veränderungen fanden auch im Cockpitbereich statt, sämtliche Instrumente liegen nun dem Fahrer zugewandt. Viele Bedienelemente für Kommunikation und Navigation sind hinter dem Kupplungshebel zwischen den Vordersitzen platziert.





3



4



5



1

Für die Nutzung ohne Hinschauen braucht es einige Übung, am Lenkrad wiederum befindet sich unter anderem die Taste zur Spracheingabe, mittels der die Grundfunktionen auch per Stimme gesteuert werden können.

Modifizierter Motor

Das Herzstück des Fahrzeugs kommt im Fahrbetrieb zur Geltung. Der im Testwagen verbaute modifizierte 2-Liter Common-Rail Diesel nutzt nun 105 kW/143 PS. Eine Schaltplananzeige erteilt sehr frühzeitig in der Armaturentafel die Empfehlung zum Hochschalten, wodurch die Leistung nicht nur optimal, sondern auch ökologisch sinnvoll ausgenutzt werden kann. Dies mündet in einem von uns erfahrenen Durchschnittsverbrauch von 6,3 Liter Diesel auf 100 km. Die Schadstoffgrenzwerte erfüllen heute schon die ab 2009 gültige EU5 Norm.

Der Motor arbeitet sehr leise und kräftig, auch im höheren Geschwindigkeitsbereich hält er immer noch Reserven zur Beschleunigung bereit. Von einem Turboloch ist nichts zu spüren. Das Maximum liegt bei 215 km/h, von 0 auf 100 spurtet er in 9,4 Sekunden. Gewohnt sportlich und kurz geführt lassen sich die Gänge des manuellen Sechsganggetriebes schalten.



6



7

Straßenlage

Ein neues Dynamikfahrwerk steigert den Fahrkomfort und hält gleichzeitig die Waage zur Sportlichkeit. Fahrbahnebenheiten gleicht es sanft aus und hält den Wagen sicher auf der Straße. Sehr gut abgestimmt arbeitet die geschwindigkeitsabhängige Lenkung, die punktgenaues Steuern ohne viel Kraftaufwand ermöglicht.

Der Basisdiesel steht in der Liste mit einem Grundpreis von 25.546 Euro netto. In dessen Ausstattung befinden sich serienmäßig – über selbstverständliche Sicherheits- und Komfortfeatures hinaus – eine elektromechanische Parkbremse, ein CD-Radio, eine Klimaautomatik, Funkfernbedienung für Zentralverriegelung, Gepäckraumklappe automatisch öffnend und einiges mehr. Fuhrparkrelevante sowie komfortsteigernde Extras stehen in der Zubehörliste und können den Endpreis premiumtypisch anheben.

Fazit: Unser Testfahrzeug eignet sich trotz seines Status als Basisdiesel als optimales Flottenfahrzeug. Es vereint eine gelungene Mischung aus moderner Technik und zeitgemäßem, unaufdringlichem Design. In der Konzeption des Fahrzeugs hat man den Flottenkunden und Vielfahrer merklich bedacht, es lassen sich keine wesentlichen Schwächen ausmachen. Der Rest ist Geschmackssache.

1. Präntiöser Auftritt für die Mittelklasse
2. Langstreckentauglichkeit beweisen auch die Sitze in der Basisversion
3. Bekannte, fahrer- und benutzerfreundliche Cockpitanordnung
4. Schärfere Heckkonturen für ein selbstbewussteres Profil
5. LED-Antlitz mit Wiedererkennungswert
6. Ein tiefer Kofferraum mit 480 bis 960 Litern Fassungsvermögen und praktischer Zugänglichkeit
7. Klassengemäß ordentliche Raumverhältnisse für die Hinterbänker



Motorenpalette Audi A4

	1.8 FSI Schaltung	1.8 TFSI Schaltung/Automatik	2.0 TDi Schaltung / Automatik	2.7 TDI Automatik
Motor/Hubraum in ccm	Otto/1.798	Otto/1.798	Diesel/1.968	Diesel/
Leistung kW (PS) bei U/min	88/120	118/160	105/143	140/190
Drehmoment (Nm) bei U/min	230 bei 1.500-3.650	250 bei 1.500-4.500	320 bei 1.750-2.500	400 bei 1.400-3.250
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,1 S	7,1 (7,4) S	5,5 (5,8) D	6,6 D
Höchstgeschwindigkeit	208	225 (218)	215 (210)	226
0 auf 100 km/h	10,5	8,6 (8,6)	9,4 (9,4)	7,7
Laderaum in Liter (VDA)	480 - 962	480 - 962	480-962	480-962
Nutzlast in kg	550	550 (550)	550 (550)	550
Typklassen HP/VK/TK	16/17/20	16/18/20	18/21/24	18/22/24
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	169	169 (179)	144	176
Preis in Euro (netto)	21.765	24.328 (26.134)	25.546 (27.352)	31.050

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	531,95	567,11	521,21	-
30.000 km	641,76	679,8	612,07	-
50.000 km	845,02	886,92	774,61	-

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	599,11	550,39	659,20
30.000 km	-	717,44	646,68	768,69
50.000 km	-	934,47	818,70	964,32

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	361,28	396,44	396,98	-
30.000 km	385,81	423,85	425,76	-
50.000 km	418,50	460,40	464,14	-

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	421,23	419,39	510,13
30.000 km	-	450,67	450,21	545,12
50.000 km	-	489,93	491,30	591,76

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	170,67	170,67	124,23	-
30.000 km	255,95	255,95	186,31	-
50.000 km	426,52	426,52	310,47	-

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	177,88	131,00	149,07
30.000 km	-	266,77	196,47	223,57
50.000 km	-	444,54	327,40	372,56

Audi A4 2.0 TDI

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.968
kW/PS bei U/min	105 (143) bei 4.200
Nm bei U/min	320 bei 1.750-2.500
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	215
Beschleunigung 0-100/h	9,4
EU-Verbrauch	5,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.273 km
Testverbrauch	6,3 l auf 100 km
Test-Reichweite	1.111 km
CO ₂ -Ausstoß	144 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	550 kg
Laderaumvolumen	480-962 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.700 / 750 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 21 / 24
Ölwechsel / Menge	nach Anzeige / 5,0 L
Wartung	nach Anzeige / max. 2 J.

Garantie

Technik	2 Jahre
Mobilität	unbegrenzt

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.807 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	67 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	328 (hi) / ab 319 (vo.+hi)
Kurvenlicht	294 i.V. m. Bi-Xenon
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	824 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	223 Euro
Tempomat	223 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	819 Euro
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie, Gepäckraumpaket 80 Euro
Optionspakete:	div. Design- und Ausstattungs Pakete

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationsystem	ab 1.466 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 424 Euro
Firmenfahrzeuganteil	40 %
Dieselanteil	90 %

Basispreis netto

Audi A4 2.0 TDI	25.546 Euro (alle Preise netto)
------------------------	---

Bewertung



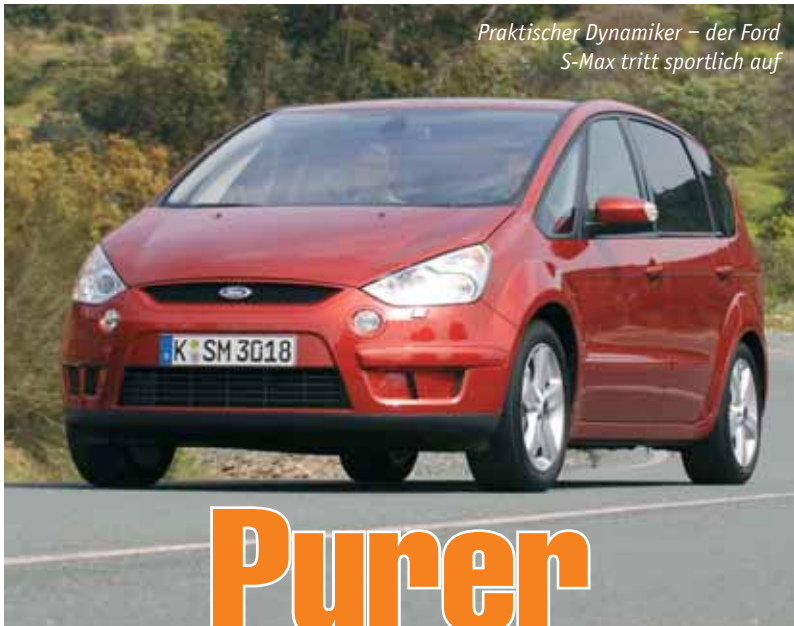
- keine wesentlichen technischen Schwächen
- Komfort



- teure Extras

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

Praktischer Dynamiker – der Ford S-Max tritt sportlich auf



Purer Fordschritt

Jüngstes Kind von Ford ist der bekannte 2,2-Liter-Commonrail-Diesel; in der letzten Ausbaustufe kommt er mit einfacher statt doppelter Aufladung aus und glänzt mit üppiger spezifischer Leistung, die beispielsweise dem S-Max ordentlich Beine macht.



Gut verarbeitete Materialien sind bei Ford inzwischen Standard

Professor Menne, Leiter des Aachener Ford-Entwicklungszentrums, ist sichtlich stolz, wenn er über die jüngste Ausbaustufe des 2,2 Liter großen Commonrail-Diesels spricht, der dem Leistungsprüfstand mit Hilfe von speziell geformten Leitschaufeln, variabler Ladergeometrie und piezo-

elektrischen Einspritzdüsen satte 175 PS meldet. Bis zu 420 Newtonmeter bekommt die Kurbelwelle ab (Overboost), ansonsten stehen zwischen 1.750 und 2.750 Umdrehungen immerhin noch 400 Nm zur Verfügung. Das System sei, so verlautet es aus Ford-Kreisen, kostengünstiger als die derzeit ebenfalls noch eingesetzte Doppelaufladung – außerdem gibt es eine fülligere Drehmomentkurve bei moderatem Verbrauch, mehr Fortschritt geht nicht.

Erste Ausfahrten mit diesem Motor im S-Max bescheinigen dem Van Zugpferdcharakter. Eine kleine Anfahrtschwäche allerdings kann sich der mehrfach einspritzende und daher besonders kultiviert laufende Vierzylinder dann doch nicht verkneifen. Sobald der Abgasstrom mitspielt und den Turbolader füttert, zerzt der Fronttriebler hektisch an den Vorderrädern und zeigt sich im Vergleich zur 140 PS-Variante deutlich bissiger. Höhere Autobahn tempi legt der stärkste Selbstzünder-S-Max souveräner hin

als die Basis; 160 Stundenkilometer sind ein Leichtes, und selbst bei 200 Sachen endet der Vortrieb noch lange nicht. Im Gegenzug sind Verbräuche von unter sieben Litern realistisch: Ein lang übersetzter sechster Gang sorgt für niedrige Drehzahlen. Somit avanciert dieser Ford zum attraktiven Expressgleiter mit ausgeprägten Langstreckenqualitäten.

Ford S-Max 2.2 TDCi

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 2.179
kW/PS bei U/min:	129 / 175 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.750-2.750
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 176 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,4 / 212
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,6 L / 1.061 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	703 / 285-2.000 L
Typklasse HP/VK/TK:	22 / 22 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	31.092 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	720,97/0,28

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

Das sieht ja gut aus!



Erfahren in der Branche. Neu auf dem Markt.

Hannover Leasing Automotive bietet maßgeschneiderte Angebote für alle automotiven Dienstleistungen auf höchstem Niveau. Mit einer schlanken Organisation, flexiblen Prozessen, einer innovativen IT-Landschaft und modernsten Produkten. Dazu kommt unser junges Team mit ausgewiesenem Know-how im gewerblichen Fuhrparkleasing sowie im Flottenmanagement. Und unser bundesweites Netzwerk aus KFZ-Händlern, Werkstätten und Reifenstationen sorgt dafür, dass Sie immer mobil sind.

Mehr über uns und unsere Dienstleistungen erfahren Sie unter www.hla.de

Der neue Citroën C5 wurde mit Blick auf den deutschen Kunden konzipiert, weil dieser hohe Maßstäbe setzt. Wie treffsicher sich die Franzosen geben, haben wir auf der Lang- und Kurzstrecke im Tourer HDI 205 erfahren.

Ein Unterschied wie Tag und Nacht, könnten man meinen, wenn man den neuen Citroën C5 neben seinem Vorgänger sieht. Wie auch bei den anderen Citroën Modellen hält bei dem Mittelklasse-Kombi eine ordentliche Portion Emotionen Einzug in das Design. Nach hinten gezogene Frontleuchten, in die Kotflügel laufende Rücklichter und der markante Doppelwinkel im Kühlergrill bewirken so manchen Hingucker. Taktisch klug erfolgte die Markteinführung des Kombis und der Limousine in Deutschland zeitgleich.

Wie in C4 und C4 Picasso dreht sich das Lenkrad in seiner zweiten Generation um die feststehen-

de Nabe, auf der auch sämtliche Bedieneinheiten für Menü, Tempomat, Bordcomputer, Telefonie und Audio per Schalter verbaut sind. Das bringt den Vorteil mit sich, auch bei Lenkradschrägstellung Eingaben bequem steuern zu können. Ein einziger Blick genügt jedoch nicht, um einwandfrei bedienen zu können, allerdings hilft die Anleitung eindeutig und schnell weiter.

Reisekomfort

Die Version Exclusive unseres Testwagens bietet nicht nur angenehme Platzverhältnisse für Fahrer und Beifahrer, sondern auch sämtlichen Komfort, um lange und kurze Strecken sogar luxuriös abspulen zu können, Rückenmassage inklusive. Die geräuschkämmende Seitenverglasung hält die Geräuschkentwicklung so in Grenzen, dass man kaum ahnt, dass der Wagen von einem Sechszylinder-Diesel angetrieben wird. Oberklassenniveau umgibt auch die Innenausstattung, hochwertige und haptisch gut gewählte Materialien sowie saubere Verarbeitung überzeugen. Kleines Manko: wenige und kleinvolumige Ablagefächer, keines für eine Wasserflasche.

Auf der Rückbank schränkt das Panoramadach die Kopffreiheit etwas ein, so genannte Sitzriesen könnten oben anstoßen. Der Beinraum wiederum gestattet Beweglichkeit. Im Heck erwartet den Nutzer ein tiefer, leicht zu beladender Kofferraum mit eingelassenen Schienen zur Gepäckstabilisierung, ein Gepäcknetz hilft zudem. Eine geschickte Abdeckung klappt mechanisch auf Druck nach hinten. Die komplette Ladefläche wird eben nutzbar, wenn die zweigeteilte Rückbank umgelegt ist, was per Hebel einfach vonstatten geht.

Fahrkomfort

Im Fahrbetrieb offenbart sich eine weitere Aufgabe, die die Ingenieure von Citroën anspruchsvoll gemeistert haben. Fahrwerk und Federungskomfort des Hydractive III plus leisten saubere Arbeit und bügeln knackig nahezu alles weg, was sonst Holprigkeit verursacht, ohne die leiseste Spur von aufschaukelnden Bewegungen. Auf der Straße liegt der C5 wie ein Brett, optional dämpfen die Federn auf Knopfdruck noch sportlicher. In Kurven vor allem, aber auch bei höheren Geschwindigkeiten sorgt die geschwindigkeitsabhängige Servolenkung



FlottenVer





stets für ein sehr präzises und angenehmes Lenkgefühl.

Antriebsstärke

Der Top-Diesel (150 kW/205 PS), sonst bekannt aus dem C6 eine Klasse darüber, arbeitet in Kombination mit der Sechsgang-Automatik gut abgestimmt, kräftig, dennoch leise, leider auch recht durstig. Mit auf der Teststrecke gemessenen

9,3 Litern liegt er für heutige Dieselpreise nur suboptimal da. Aber vielleicht muss es auch nicht unbedingt der schwere Sechszylinder sein, denn an Selbstzündern bietet Citroën auch die Leistungsstufen 80 kW mit dem umweltgerechten Citroën-Airdream-Label, 100 kW und 125 kW an.

In der Preisliste startet der C5 Tourer mit 19.403 Euro netto für den 92 kW starken 1.8-Benziner,

der Basisdiesel kostet ab 20.748 Euro netto. Die beiden kleinsten Benzin- und Diesel-Motorisierungen können wahlweise mit Stahl- oder Hydraktiv III+ -Federung bestellt werden, Vier- und Sechsgang-Automatikgetriebe bietet Citroën ab 100 kW ebenfalls an. Schon die Basisausstattung beinhaltet wesentliche Komfort- und Sicherheitsausstattungen wie beispielsweise Klimaautomatik, Tempomat, sieben Airbags, ein verstellbares Lederlenkrad, einen Bordcomputer, vier elektrische Fensterheber, Dachreling und einiges mehr. Nicht nur, dass per Start sämtliche Motorisierungen, Getriebe und drei Ausstattungsoptionen für beide Karosserievarianten angeboten werden, etliche interessante Technik- und Businesspakete ermöglichen eine preisgünstige flottenrelevante Ergänzung der Ausstattungen.

Fazit: Dass Citroën verstärkt den Dienstwagenfahrer bei der Entwicklung des C5 im Visier hatte, ist deshalb schon unübersehbar, weil die Franzosen ihr Ziel getroffen haben. Ein neuer Citroën mit weniger Avantgarde als sonst, aber vor allem ein gut gelungener Firmenwagen für den Viel- und Gernefahrer.

steher



1. Beweglichkeit in fast alle Richtungen, oben schränkt das Panoramadach etwas ein

2. Mehr Emotionen auch im Design der Heckleuchten

3. Dem Fahrer zugewandte Instrumentierung, viele Bedienmöglichkeiten auf dem Lenkrad

4. Die stärkste optische Veränderung fand am Heck statt

5. Auf ebener Fläche passen bis zu 1.490 Liter in den Kofferraum

6. In der Topausstattung Sitzkomfort all inclusive, sogar mit Massagefunktion

7. Lenkrad mit feststehender Nabe in zweiter Generation





Motorenpalette Citroën C5

	C5 1.8 16V Tourer	C5 2.0 16V Tourer	C5 HdI 135 FAP Tourer	C5 V6 HdI 205 Biturbo FAP
Motor/Hubraum in ccm	Otto 4-Z/1.749	Otto 4-Z/1.997	Diesel 4-Z/1.997	Diesel 6-Z/2.720
Leistung kW (PS) bei U/min	92/125 bei 6.000	103/140 bei 6.000	100/136 bei 4.000	150/204 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	170 bei 3.750	200 bei 4.000	320 bei 2.000	440 bei 1.900
Verbrauch auf 100 km (EU)	8,1 S	8,5 (9,0) S	6,1 (7,2) D	8,5 D
Höchstgeschwindigkeit	196	206 (202)	200 (198)	222
0 auf 100 km/h	12,8	11,2 (13,4)	12,1 (13,3)	9,9
Laderaum in Liter (VDA)	1.490	1.490	1.490	1.490
Nutzlast in kg	530	530	546	499
Typklassen HP/VK/TK	16/17/15	16/17/18	18/19/21	19/24/26
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	192	200 (214)	160 (175)	225
Preis in Euro (netto)	19.403	22.269 (23.361)	23.908 (25.168)	29.202

*Werte in Klammern Automatik

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	539,57	591,88	535,82	–
30.000 km	695,08	739,61	637,46	–
50.000 km	930,53	990,62	836,55	–

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	619,84	577,98	674,89
30.000 km	–	775,82	693,98	811,19
50.000 km	–	1.041,15	921,59	1.077,94

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	343,65	386,28	394,48	–
30.000 km	401,25	431,27	425,48	–
50.000 km	440,90	476,81	483,31	–

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	402,15	411,15	477,94
30.000 km	–	449,34	443,78	515,81
50.000 km	–	497,11	504,66	586,44

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	195,92	205,60	141,34	–
30.000 km	293,83	308,34	211,98	–
50.000 km	489,63	513,81	353,24	–

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	217,69	166,83	196,96
30.000 km	–	326,48	250,20	295,38
50.000 km	–	544,04	416,93	491,50

Citroën C5 Tourer V6 HDI 205 Biturbo

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.720
kW/PS bei U/min	150 (204) bei 4.000
Nm bei U/min	440 bei 1.900
Abgasnorm	EU 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	222
Beschleunigung 0-100/h	9,9
EU-Verbrauch	8,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	835 km
Testverbrauch	9,3 l auf 100 km
Test-Reichweite	763 km
CO ₂ -Ausstoß	225 g/km
Tankinhalt	71 Liter
Zuladung	499 kg
Laderaumvolumen	533-1.490 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.600 / 750 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	432 Euro
Typklassen HP / VK / TK	19 / 24 / 26
Ölwechsel / Menge	30.000 km od. 2 J. / 5,75 L
Wartung	30.000 km od. 2 Jahre

Garantie

Technik	2 Jahre
Mobilität	unbegrenzt

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.261 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Serie
Einparkhilfe vorne/hinten	177 Euro (zzgl. Montage)
Kurvenlicht	i.V. mit Xenon
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	563 Euro (Panoramadach)
Scheinwerfer-Waschanl.	i.V. mit Xenon
Tempomat	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	781 Euro
Ladungssicherung:	Gepäcktrennnetz Serie, Schienen Serie
Optionspakete:	Technik Pakete 1-4 (u.a. Einparkhilfe, Regensensor, ab 504 Euro), Komfort Pa- ket (u.a. Sitzheizung, AFIL, 546 Euro), diverse Busi- ness Pakete (u.a. Technik Paket1, Sitzheizung, AFIL, Bluetooth, ab 1.008 Euro), HiFi-Paket, Luxus-Paket

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	ab 1.899 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	218 Euro
Firmenfahrzeuganteil	60 %
Dieselanteil	80 %

Basispreis netto

Citroën C5 Tourer V6 HDI	29.202 Euro
205 Biturbo FAP	(alle Preise netto)

Bewertung

- + • leiser Sechszylinder-Diesel
- angenehme Straßenlage
- • wenig Ablagefächer vorne
- nicht ganz intuitiv bedienbare Instrumente

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

Audi, Mittelklasse und Kombi heißen drei Erfolgsfaktoren, die im neuen A4 Avant vereint zuschlagen. Wir sind den 2.0 TDI mit 125 kW/170 PS gefahren.

Limousine oder Kombi? Gerade im Premiumbereich steht der Dienstwagennutzer eher vor solch einer Entscheidung. Neben dem gewohnt hochwertigen Material- und Technikaufgebot macht der neue Audi A4 Avant die Wahl insofern leicht, als dass er mit einem Laderaumvolumen von 1.430 Liter (Plus 230 Liter zum Vorgänger) aufwartet, die zudem noch mit pfiffigen Lösungen leicht erreichbar sind: die niedrige Ladekante, ein neuartiger Mechanismus der Kofferraumabdeckung, die mit der Klappe öffnet, ein Wendeladeboden mit Antirutschbeschichtung und einiges mehr.



Erfolgsmodell

Weiterhin fielen bei der ersten Ausfahrt positiv der gute Sitzkomfort, ein überdurchschnittliches Platzangebot auf den Rücksitzen und ein kleiner Wendekreis ins Gewicht. Das getestete Avant-Modell mit 2.0 TDI Motor und 125 kW/170 PS stemmt merklich kräftig 350 Nm Drehmoment und verbraucht dabei werkseitig angegeben durchschnittlich mäßige 5,6 Liter auf 100 km, ein wichtiges Kriterium aktueller Fuhrparkentscheidungen.



Frisches neues Design analog zur Limousine (o.)

Gewohnt hochwertiger Aufenthaltskomfort (li.)

Audi A4 Avant 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	125/170 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 195 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,6 / 222
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,6 L / 1.160 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	570 / 1.430 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 19 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	40 %
Dieselfanteil:	90 %
Basispreis (netto):	28.445 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	689,28 / 0,28

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



GreenFleet® – Umwelt schonen, Kraftstoff sparen und Kosten senken

Damit können Sie nur gewinnen: GreenFleet® stellt nicht nur eine nachhaltige Reduzierung der Kraftstoffkosten Ihres Unternehmens sicher, sondern minimiert außerdem den CO₂-Ausstoß Ihres gesamten Fuhrparks – bis hin zur CO₂-neutralen Flotte. So profitieren Ihr Unternehmen und unsere Umwelt gleichermaßen. Gerne überzeugen wir Sie:

www.fleetcompany.com · greenfleet@fleetcompany.com



Lademeister

In der zweiten Generation zeigt sich der Renault Kangoo mit einem deutlichen Plus an Länge und Breite. Geändert haben sich aber nicht nur die Außenmaße.



Platziert man den ersten Kangoo neben seinem Nachfolger fällt neben der neuen Optik vor allem das Wachstum um 17,8 Zentimeter auf eine Gesamtlänge von nun 421 Zentimetern auf. In der Breite ist eine Zunahme von 16 Zentimetern zu verzeichnen. Aber auch im Erscheinungsbild des Kastenwagens hat sich einiges getan. Die kurze, abgerundete Motorhaube des mit dem 1.5 dCi Dieselmotor (63 kW/86 PS) getesteten Wagens ist geblieben, neu hingegen sind der größere Lufteinlass und der Wegfall des Kühlergrills. Dadurch wirkt die Frontschürze mit den großen Scheinwerfern kompakter. Die Fenster sorgen für gute Sicht auf die Umgebung, wengleich der Blick nach hinten durch den mittigen Teil des Rahmens der Flügeltüren etwas eingeschränkt wird.

Im Innenraum setzt sich fort, was eine Inspektion der Karosseriemaße schon vermuten lässt. Das Platzangebot ist gerade im Cockpit mehr als großzügig, und zahlreiche Ablagefächer ermöglichen das sichere Verstauen von kleinerem Gepäck. Dank einer erhöhten Sitzposition verliert man im urbanen Einsatzgebiet nicht so leicht den Überblick und kann beim Rangieren das umgebende Terrain im Blickfeld behalten. Die Verarbeitungsqualität ist als solide einzustufen, das Design funktionell. Auf den Rücksitzen können bis zu drei Personen problemlos Platz finden und auf zwei an der Rückseite der Vordersitze angebrachten Ausklapptischchen sogar ein Mahl einnehmen oder das Notebook abstellen. Klappt man die im Verhältnis 1/3 zu 2/3 teilbare Rücksitzbank um, wächst das Ladevolumen von 660 Litern auf 1.521. Praktisch dabei ist ein ab Ausstattungslinie Authentique seri-

Bilder von rechts oben:

Das Interieur ist solide verarbeitet und zweckdienlich gestaltet

Durchreiche: Ab der Ausstattungsvariante Expression ist die zweite Schiebetür serienmäßig

Die Flügeltüren zum großen Laderaum lassen sich um je 180 Grad schwenken

enmäßiger Mechanismus, der die Sitzfläche der Fondsitze umschwenkt, so dass sich ein ebener Ladeboden ergibt. Belädt man den Franzosen in dieser Konfiguration bis unter das Dach können sogar bis zu 2.688 Liter transportiert werden. Zugang zur Rückbank beziehungsweise dem Kofferraum erhält man über eine hinten rechts angebrachte Schiebetür. In den Ausstattungsvarianten Expression und Privilège ist eine zweite Tür auf der linken Seite serienmäßig. Da der Wagen relativ tief liegt, lässt sich der Innenraum leicht besteigen, und auch beim Beladen des Kofferraums profitiert der Nutzer von der geringen Bodenfreiheit.

Den Antrieb erledigt ein 1.6 16V Benziner mit 78 kW/106 PS oder einer von drei 1.5 dCi Dieselmotoren. Ihre Leistungswerte liegen bei 50 kW/68 PS, 63 kW/86 PS und 76 kW/103 PS. Letzterer verfügt bereits ab Werk über einen Partikelfilter. Der kleine Diesel ist in der Basisvariante für 12.731 Euro netto zu haben. Die stärkeren Versionen kosten 14.285 bzw. 15.294 Euro zzgl. MwSt. Der getestete Motor erwies sich als nicht ganz geräuscharm, was sich aber angesichts eines werksseitig angegebenen Verbrauchs von nur 5,3 Litern bei einem CO₂-Ausstoß von 140g/km

leicht verschmerzen lässt. Entsprechend seinem Einsatzzweck verfügt der Antrieb eben nicht über Rennqualitäten, ist aber für Fahrten in der Stadt und für kurze Distanzen auf der Autobahn ausreichend motorisiert.

Mit dem Zuwachs an Länge und Breite hat der neue Kangoo schon einmal ein wichtiges Kriterium für Kastenwagen mit hohem Nutzwert erfüllt. Zieht man nun noch Faktoren wie niedrigen Preis und geringen Verbrauch hinzu ergibt sich ein Wagen, der für den innerstädtischen Transport von Personen und Waren gut geeignet ist.

Renault Kangoo 1.5 dCi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.461
kW/PS bei U/min:	63/86 bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	200 Nm bei 1.900
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 140 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	16,0 / 159
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,3 l / 1.132 km
Zuladung kg / Ladevolumen l:	490 / 660-2.688
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 19 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	38 %
Dieselanteil:	53 %
Basispreis (netto):	14.285 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	457,63 / 0,18

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

Die Weite des Raumes



Auch der VW Caddy konnte sich dem Trend zu „höher, breiter, länger“ nicht ganz entziehen und ist deshalb seit letztem Jahr in der Variante Caddy Maxi Life zu haben. Und nicht nur der Name wurde erweitert.

Im Vergleich zu seinem Bruder Caddy ist der der jüngste Zuwachs bei Volkswagen Nutzfahrzeuge um 470 Millimeter auf nun 4.875 Millimeter gewachsen. Der Radstand wurde ebenfalls verlängert, auf nun 3 Meter. Bis auf den Zuwachs ist im Erscheinungsbild ansonsten alles beim alten geblieben. Was einen potenziellen Transporterkäufer aber vor allem interessiert, ist das Platzangebot. Die Siebensitzervariante Life bietet in allen drei Sitzreihen ausreichend Platz, und selbst für das Gepäck der Reisenden kann ein Stauvolumen von maximal 530 Litern genutzt werden. Demontiert man hingegen die dritte Sitzreihe, können bis zu 1.350 Liter, oder eine Nutzlast von maximal 631 kg über die großzügig dimensionierte Heckklappe in das Fahrzeug verladen werden.

Die Insassen finden über zwei 70 Zentimeter breite Schiebetüren bequem Zugang zum Innenraum. Dieser verfügt serienmäßig über eine Vollverkleidung mit zahlreichen Ablagefächern. Aber auch Fahrer- und Beifahrer finden sich in einer zwar schlichten, aber sauber verarbeiteten Umgebung wieder; die Sitze bieten, nicht selbstverständlich für ein Fahrzeug mit Transportergenen, guten Seitenhalt. Alle wichtigen Anzeigen, wie die des optionalen Multifunktionsdisplays und des Navigationssystems, liegen optimal im Blickfeld und lassen sich intuitiv bedienen.

Um diese Volumina über den Asphalt zu bewegen hat man für die Großraumlimousine neben einem 75 kW/102 PS starken Benziner auch zwei Dieselmotoren mit in die Motorenpalette aufgenommen. Der 1,9 TDI leistet in der Variante mit DPF 77 kW/105 PS und verbraucht dabei nach Herstellerangaben 6,4 Liter bei einem CO₂-Ausstoß von 169 g/km. Optional ist für diese Motorisierung auch ein Sechsgang-Doppelkupplungsgetriebe zum Gesamt-Nettopreis von 20.610 Euro erhältlich. Der gefahrene 2,0 TDI inklusive serienmäßigem DPF ist mit 20.700 Euro netto nur unwesentlich teurer, weist aber dieselben Verbrauchswerte auf. Er leistet 103 kW/140 PS. Tritt man das Gaspedal durch, wird der Caddy Maxi Life in 11, 1 Sekunden auf 100 km/h beschleunigt, wobei man aber kaum das Gefühl hat einen Siebensitzer zu steuern.

Das Handling und die Fahreigenschaften erinnern eher an einen Pkw denn an ein Nutzfahrzeug, und das Fahrwerk ermöglicht durch seine gute Federung nicht nur für die Passagiere entspanntes reisen.

An Sonderausstattung kann aus einem umfangreichen Portfolio gewählt werden. Für die kleinen Motoren müssen 500 Euro netto für einen zusätzlichen Dieselpartikelfilter veranschlagt werden, eine akustische Einparkhilfe gibt es für 295 Euro. Halbautomatische Klimaanlage und das VW-bekanntes Radio-Navigationssystem RNS 510 kosten 1.085 beziehungsweise 2.130 Euro.

Mit der Verlängerung wandelt sich der Caddy von einem eher praxisorientierten Nutzfahrzeug zur Großraumlimousine/Minivan mit echten Nehmer-Qualitäten. Ob für Familie oder als Transportfahrzeug, die ansprechende Optik sowohl aussen, als auch innen, und vor allem das Raumangebot können überzeugen.

Eine niedrige Ladekante und ein einfacher Klappmechanismus für die Fondsitze erleichtern das Beladen (o.)

Akzente im ansonsten funktionalen Design durch farbige Sitzbezüge (u.)

Auch auf den Rücksitzen ist ausreichend Platz sogar für Großgewachsene (g.u.)



Volkswagen Caddy Maxi Life 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	103/140 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 169 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,1 / 186
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,4 L / 937 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	631 / 1.350
Typklasse HP / VK / TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 %
Dieselfahreranteil:	91 %
Basispreis (netto):	20.700 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	661,51 / 0,26

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

Der Peugeot 807 will mit Platzangebot und starkem 2,2 Liter Diesel-Motor weitere Flottenkunden anlocken.



Versammlungs Freiheit

Seit Einführung als 806 und dann für einige Jahre hielt der in seiner zweiten Generation als 807 bekannte Großraumvan die höchste Nummer der Fahrzeugnomenklatur bei Peugeot. Bis er vierstellig von einem der kleinsten, dem 1007, und danach von dem schwersten Pkw, dem 4007 übertrumpft wird. Das schmälert allerdings nicht seine Attraktivität, schließlich ist Peugeot sehr bedacht darauf, ihn auch nach sechs Jahren optisch und technisch frisch zu halten. Das zweite Facelift seiner Laufzeit verpassten ihm die Franzosen Anfang 2008, kurz nachdem die Motorenpalette um den aus 407 und 607 bekannten 2,2 Liter-Bi-Turbodiesel erweitert wurde.

Das Facelift stattete den Schiebetüren-Van mit einem größeren Markenemblem und viel Chromzierat aus, zusätzlich sollen weitere Ausstattungsvarianten und serienmäßige Features für Interesse sorgen. In der ersten Reihe sticht die Geräumigkeit hervor. Die sesselartigen Frontstühle laden zum Verweilen ein. Allerdings erfordern die vielen Hebel rund um das Lenkrad und auch die teils filigranen Tasten in der Mittelkonsole ein wenig Aufmerksamkeit, bis man sie zweckgebunden bedienen kann.

Praktisch durch die elektrischen Schiebetüren gelangen die Passagiere in den Fond mit Shuttle-tauglichen Platzverhältnissen. Die zweite und dritte Sitzreihe, bestehend aus einzelnen Sitzen, können individuell gestaltet werden. Wie die Schienen am Fahrzeugboden vorgeben, können sie beliebig eingebaut werden, sogar zur geselligen Runde gegen die Fahrtrichtung. Alternativ lässt sich entweder nur die Lehne umklappen oder der gesamte Sitz hochkant weg-

klappen. Das schafft eine Menge Stauraum (fast 3.000 Liter maximal), ohne die Sitze aus dem Auto zu entfernen. Ein bisschen Übung braucht es für die Variationen aber schon. Wahlweise stehen für die optionale Bestückung der dritten Reihe eine Rücksitzbank mit drei Plätzen (588 Euro netto) oder zwei Zusatzsitze (ab 588 Euro netto, in der Version „Family“ ohne Aufpreis) zur Verfügung.

Top-Diesel ist schon die richtige Bezeichnung für das Aggregat, das seit einigen Monaten auch im 807er arbeitet. Die 370 Nm bei 1.500 Umdrehungen stehen nicht nur auf dem Papier, sondern leisten auch in der Realität kräftige (125 kW/170 PS) und verbrauchsgünstige Dienste (7,2 L/100 km im Durchschnitt). Der Van liegt sicher auf der Straße, in Kurven fällt die Seitenneigung nicht sehr auf. Aufgrund des langen Radstands ist er nicht sehr wendig, was das Parkverhalten angeht, hierbei steht aber der optionale Parkpilot zur Hilfe. Etwas störend, weil er die Fahrzeughöhe auf 1,856 m anhebt, fanden wir den Dachträger. Die Heckklappenbedienung erwies sich als mühselig, weil sie schwer ist und hoch öffnet.

Der Van insgesamt bietet ein gutes Leistungsangebot, von Familientauglichkeit über Shuttleeinsatzmöglichkeiten bis hin zu Transportkapazitäten. Er ist mit Benzinmotoren (ab 103 kW/140 PS) ab 22.437 Euro netto und mit Dieselmotoren (ab 100 kW/136 PS) ab 25.000 Euro erhältlich.



Der Innenraum besticht mit großzügigen Platzverhältnissen (o.)

Ein größerer Löwe und mehr Chrom zieren das Facelift des Peugeot 807 (li.)

Variabilität im Fond durch einzelne Sitze und viele Verankerungsmöglichkeiten (u.)



Die große schwere Heckklappe bildet den Abschluss (o.)

Viel Stauraum: fast 3.000 Liter passen hinein (u.)



Peugeot 807 HDi FAP 170 Bi Turbo

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.179
kW/PS bei U/min:	125/170 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	370 Nm bei 1.500
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 191 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,0 / 191
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,2 L / 1.111 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	705 / 2.948
Typklasse HP / VK / TK:	19 / 21 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	19 %
Dieselanteil:	83 %
Basispreis (netto):	28.950 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	748,42 / 0,30

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



Der Opel Agila geht in die zweite Runde. Mehr Charme beim Design ohne Abstriche in der Funktionalität machen zu müssen war die Zielsetzung in Rüsselsheim.



Neue Dynamik alte Funktionalität

Schlicht, aber für die Einsatzzwecke genügend (li.o.)

Stauraum für über 1.000 Liter (li.u.)

Auch auf den Rücksitzen herrscht minimalistisches Design – ausreichend Platz ist trotzdem (u.)

Ein erster Rundgang um den Fünftürer mit 1.3 CDTI-Dieselmotor zeigt, dass er optisch tatsächlich einiges an Attraktivität gewonnen hat. Die Dachlinie ist nicht mehr streng waagrecht, sondern wurde in einem sanften Bogen Richtung Heck geführt. Die Außenmaße verzeichnen nun ein Plus von 20 Zentimetern in der Länge (3.740 insgesamt) und sechs Zentimetern in der Breite. Auffällig ist vor allem die Frontpartie mit den Zusatzscheinwerfern unterhalb der Hauptleuchten. Ansonsten dominieren runde Formen und geschwungene Linien bei Opels Mini-Monocab, mit dem man besonders den wachsenden Kleinwagenmarkt auch auf einer emotionalen Ebene erreichen will.

Doch auch im Innenraum gibt es Neues zu entdecken, wie den separat auf dem Armaturenbrett platzierten Drehzahlmesser. Die vergleichsweise hohe Sitzposition weiß zu gefallen. Obwohl der Agila von außen anderes vermuten lässt, ist auf den Vordersitzen und im Fond ausreichend Platz für Kopf und Beine. Schalter, Knöpfe und Anzeigenelemente sind auf das Wesentliche reduziert worden, so dass das solide verarbeitete Interieur nicht überladen wirkt. Auch ein Navigationssystem hätte dem sicher keinen Abbruch getan, ist aber nicht erhältlich und in dieser Klasse auch nicht Standard. Optisch setzt die mehrfarbige Innenraumgestaltung des Fünftürers mit frischem Design Akzente. Die große Kofferraumklappe ermöglicht einen einfachen Zugang zum relativ hoch liegenden Laderaum. Er fasst lediglich 225 Liter, bei umgeklappten Rücksitzen ergibt sich eine ebene Ladefläche mit einer maximalen Kapazität von beachtlichen 1.050 Litern.

Ein Blick unter die Motorhaube zeigt entweder einen 1.0 Liter Benziner mit 48 kW/65 PS, oder einen 1.2 Liter Benziner mit 63 kW/86 PS. Außerdem steht noch das bereits erwähnte Common-Rail-Turbodiesel-Aggregat mit 55kW/75 PS zur Auswahl. Mit diesem ausgestattet lässt sich das Fahrzeug innerhalb von 13,9 Sekunden auf 100 km/h beschleunigen. Gerade im Stadtverkehr, also bei 50 km/h und weniger, macht der Agila seinem Namen alle Ehre, denn dort erweist er sich als durchzugsstark und leicht zu händeln. Fahrten zur Tankstelle dürften dabei vergleichsweise selten sein, denn er benötigt nach Herstellerangaben nur 4,5 Liter auf 100 Kilometer, um den knapp eine Tonne schweren Pkw zu bewegen. Die CO₂-Emissionen belaufen sich auf 120 g/km. Dass er sich aufgrund seiner kompakten Maße als wendig erweist, dürfte nicht wirklich überraschen. Zu eilig sollte man es aber nicht haben, denn die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 165 km/h.

Und wie tief muss der interessierte Käufer nun in die Brieftasche greifen? Den kleinen Benziner gibt es für 8.395 Euro netto, die stärkere Variante ab 11.513 Euro. Für den Agila mit Dieselantrieb und Fünf-Gang-Schaltgetriebe müssen dagegen 13.454 Euro ohne MwSt. veranschlagt werden. Dafür sind Front- und Seitenairbags sowie ein Dieselpartikelfilter serienmäßig.

Die optische Auffrischung hat dem Agila – sowohl bei Ex- als auch bei Interieur – gut getan.



Und auch die inneren Werte können mit niedrigem Verbrauch und hoher Ladekapazität überzeugen. Im immer wichtiger werdenden Markt der Klein- und Kleinwagen wird Opel sich mit dem neuen Agila behaupten können.

Opel Agila 1.3 CDTI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.248
kW/PS bei U/min:	55/75 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	190 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 120 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	13,9 / 165
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000 km
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	435 / 1.050
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 18 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	0 %
Dieselanteil:	5 %
Basispreis (netto):	13.454 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	447,72 / 0,17

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

Lückenschluss



Trotz Coupé-Optik verfügt der Passat CC über vier Türen

Zu seinen zwei Paten finden sich gewisse Ähnlichkeiten im Design. Dennoch ist der von uns gefahrene CC mit seinem 103 kW/140 PS Turbodiesel unverwechselbar eine Neuschöpfung. Die Höhe der Karosserie beträgt lediglich 1,42 Meter, was zusammen mit der fließenden Silhouette einen sportlichen Gesamteindruck ergibt. Der Innenraum hingegen erinnert eher an eine langstreckentaugliche Limousine.

Die Sitze erweisen sich als bequem und bieten einen guten Seitenhalt, das Platzangebot ist sowohl vorne als auch hinten üppig, und das regelbare Fahrwerk verfügt über eine Comfort-Einstellung, die ihren Namen auch wirklich verdient. Für das Interieur ist bewusst nur eine Ausstattungsvariante verfügbar, die aber aufgrund ihrer hochwertigen Qualität kaum Wünsche offen lässt.

Angetrieben wird das Comfort Coupé (dafür steht das CC) von einem sehr leise arbeitenden Selbstzünder. Er schafft den Sprint von 0 auf 100 km/h in 9,8 Sekunden bei einem werksseitig angegebenen Verbrauch von nur 5,8 Litern. In der Basisversion kostet der Passat CC 25.861 Euro netto. Zwei Benziner mit 118 kW/160 PS und 220 kW/300 PS sind ebenfalls verfügbar und kosten 25.462 bzw. 34.286 Euro plus MwSt. Die Liste an Ausstattungsoptionen ist erwartungsgemäß lang und hält zahlreiche Sicherheitssysteme wie den Spurhalteassistenten Lane Assist (433 Euro netto) oder die automatische Distanzregelung ACC mit Umfeldbeobachtungssystem Front Assist (966 Euro netto) parat.

Wem der reguläre Passat zu vernünftig ist und der Phaeton schlicht zu teuer, ist mit dem Passat CC gut beraten. Zu einem ausgewogenen

Zwischen Passat und Phaeton will Volkswagen das viertürige Coupé Passat CC positionieren. Aber macht ein Pkw zwischen Vernunftfahrzeug und Oberklassenlimousine wirklich Sinn?



Der Innenraum überzeugt mit ansprechendem Design (o.)

Preis-Leistungsverhältnis bekommt der Kunde ein emotional ansprechendes Coupé mit Limousinen-Qualitäten.

Volkswagen Passat CC 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	103 / 140 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 153 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,8 / 213
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 1.207 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	494 / 532 L
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	25.861 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	685,74 / 0,27

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



Der Einstieg in die Welt der Mercedes-Coupés beginnt nun schon bei unter 25.000 Euro netto. Der neue CLC präsentiert sich als temperamentvolles Coupé für junge und jung gebliebene Fahrer. Voll alltagstauglich mit vier Sitzen, 435 Litern Kofferraumvolumen, akzeptablem Verbrauch und serienmäßigem Partikelfilter. ESP, ASR, Bremsassistent, Klimaanlage und Zentralverriegelung sind ebenso schon im Basispreis enthalten wie sechs Airbags, Gurtstraffer mit Gurtkraftbegrenzer auf allen Sitzen sowie die neu entwickelten Projektionscheinwerfer. Aber keine Angst: Es gibt noch viele aufpreispflichtige Extras.

Vor allem aber macht der CLC auf der Straße einfach Spaß: Ob mit der butterweichen 7-Gtronic oder doch traditionell mit dem mit knackig kurzen Schaltwegen ausgestatteten 6-Gang-Getriebe. Der CLC zirkelt die Kurven makellos, noch sportlicher geht es mit der

Premium-Coupé



Großer Mercedes mit kleinem Heck

Gewohnt ergonomisches Cockpit – ein typischer Mercedes (li.o.)

aufpreispflichtigen Direktlenkung, die mittels dynamischer Zahnstangenübersetzung den notwendigen Lenkeinschlag situationsabhängig anpasst. Laut Mercedes bietet die Direktlenkung in kritischen Fahrsituationen durch die schnellere und deutlichere Reaktion eine massiv erhöhte Sicherheit.

Wer also einen 2-Türer fahren darf und sich an dem zunächst etwas gewöhnungsbedürftig kurzem Heck erfreuen kann, dem sei der CLC als günstiges Premium-Coupé empfohlen.

Mercedes CLC 220 CDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.148
kW/PS bei U/min:	110 / 150 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 169 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,2 / 221
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,4 L / 969 km
Zuladung kg / Ladevolumen:	455 / 435 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 26 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25 %
Dieselanteil:	50 %
Basispreis (netto):	26.725 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	772,16 / 0,30

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

Neue Größe

Der neue Skoda Superb ist eigenständig, schick und äußerst geräumig. Er basiert nicht mehr auf dem Passat und kann daher im Vergleich zum Vorgänger mit einer satten Portion Individualität punkten.

Skoda macht Ernst: Während der erste Versuch einer Skoda-Businessklasse auf der Basis des langen Passats für den chinesischen Markt noch als Experiment betrachtet werden durfte, ist der Nachfolger ein optisch ansprechender Viertürer mit Bagger-Qualitäten. Mit eigener – freilich aus Konzernmodulen entstandener – Plattform, besonders viel Beinfreiheit im Fond und elegantem Auftritt beweist er ein hohes Maß an Eigenständigkeit. Innen herrscht Skoda-Flair, die Anmutung der Materialien liegt auf Volkswagen-Niveau; für Qualität ist also gesorgt. Nettigkeiten wie zum Beispiel der mitgelieferte Regenschirm inklusive Nassfach fehlen auch beim jüngsten Skoda-Riesen keinesfalls. Wurzelholz-Applikationen schaffen einen Hauch von Exklusivität.

Beim Motorenprogramm bedienen sich die Osteuropäer natürlich bei der Mutter Volkswagen, um das Modernste zu bieten, was die Entwicklungsabteilungen hergeben. Es beginnt mit dem 1,4-Liter TSI und 125 PS – geht über den 1,8-Liter-Direkteinspritzer mit 160 PS sowie den drei Diesellaggregaten (105, 140 respektive 170 PS) und endet schließlich beim stattlichen und sonor klingenden 3,6-Liter-V6 mit 260 PS. Dieselfans müssen übrigens zur stärksten Variante greifen, um die neue Commonrail-Generation des Herstellers zu erwischen. Wer hier gezielt kauft, bekommt nicht nur ein kultiviertes, sondern auch ein bissiges Triebwerk mit ordentlicher Schubkraft. Ein



Eleganter Businessklassler in neuem Anzug



Mit Skoda-Flair und Volkswagen-Qualität macht man Kunden glücklich (li.)

Skoda Superb 2.0 TDI 125 kW

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	125/170 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang, Doppelkuppl.
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 169 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,0 / 220
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,7 L / 896
Zuladung / Ladevolumen:	620 kg / 565-1.670 L
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 23 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	2,6 %
Dieselfanteil:	80 %
Basispreis (netto):	22.765 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

gelungener Kompromiss: Mit dem auf Wunsch lieferbaren DSG-Getriebe werden auch dynamische Langstrecken-Fahrer glücklich. Früher musste man sich zwischen Komfort und Sportlichkeit entscheiden – wenn das keine Entwicklung ist.

Partnerschaft in Perfektion.



Beste Qualität, Innovation und pfiffige Lösungen sind in der Automobilbranche gefragt. Aus diesem Grund setzen mittlerweile viele namhafte Nutzfahrzeughersteller auf Fahrzeugeinrichtungen von Sortimo.

Oft noch vor Markteinführung der neuen Transporter auf dem europäischen Markt haben wir in enger

Zusammenarbeit mit den Herstellern bereits die passende Globelyst Einrichtung im Lieferprogramm.

Unsere maßgeschneiderten Einrichtungslösungen können so direkt zusammen mit dem Fahrzeug erworben werden. Der Vorteil: Der Kunde bekommt so alles aus einer Hand.

Sortimo[®]
www.sortimo.de

Spar-Spaß

Den Volvo C70 gibt es jetzt auch mit einem preisgünstigeren 2-Liter-Diesel. Fast 2.700 Euro günstiger (netto) und um einen halben Liter verbrauchsreduziert kann eigentlich nur noch eine CarPolicy dagegen sprechen, die Coupés oder Cabrios nicht zulässt. Aber warum eigentlich? Der C70 ist ein echter Viersitzer – OK, nicht für richtig lange Strecken – und kommt mit geschlossenem Stahldach wie eine edle Limousine daher. Da kann man dem Mitarbeiter nach Feierabend doch schon mal Frischluft gönnen, wenn er doch tagsüber einen seriösen



Auftritt beim Kunden hinlegt. Zumal der Volvo C70 ansonsten die wesentlichen Kriterien eines Dienstfahrzeuges erfüllen sollte.

Bekanntermaßen sicher ist der Volvo allemal, und auch die Serienausstattung kann sich sehen lassen: Geschwindigkeitsregler, Klimaautomatik, Audiopaket mit CD-Player, Zentralverriegelung 16-Zoll-Leichtmetallfelgen sind automatisch an Bord, ebenso wie Bordcomputer und das intelligente Fahrer-Informationssystem IDIS. Einzig das Kofferraumvolumen ist mit 200

(offen) bis 404 Liter (geschlossen) etwas niedrig, aber damit muss man eben leben können.

Der neue kleine Diesel bietet für 30.252 Euro netto eine Menge Fahrspaß – der C70 ist ideal zum Cruisen und für die Langstrecke, sportliche Höchstleistun-

gen indes sind bei 136 PS für 1,7 Tonnen Leergewicht nicht drin, auch wenn die Kurvenlage überzeugt. Noch in diesem Jahr wird es für Schaltfaule übrigens auch ein Doppelkupplungsgetriebe geben.



Übersichtliches Cockpit mit auffälliger Mittelkonsole (o.)

Schöne Linie mit tiefer und weit nach hinten gezogener A-Säule (li.)

Volvo C70 2.0 D

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Dies. / 1.997
kW/PS bei U/min:	100/136 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 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:	11,0 / 205
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,1 L / 852 km
Zuladung / Ladevolumen:	384 kg / 200-404 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 22 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	27 %
Dieselanteil:	43 %
Basispreis (netto):	30.252,10 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	662,19 / 0,26

*gewerblicher Bereich **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Dynamik und Emotion



Sieht in der neuesten Generation sportlicher aus als seine Vorgänger – der SEAT Ibiza

Mit dem neuen Ibiza geht das meistgebaute SEAT-Modell in die vierte Runde. Seine Qualitäten musste der Kleinwagen im Test unter Beweis stellen.



Auffällig: die Position des Navis

der Nutzer erobern. Denn ein Wagen, der für kleines Geld mit einem sparsamen Motor aufwarten kann, und dabei optisch noch punktet, steht ganz im Zeichen der Zeit.

SEAT Ibiza 1.9 TDI DPf

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.896
kW/PS bei U/min:	77/105 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.900
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 119 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,6 / 186
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000 km
Zuladung / Ladevolumen:	501 kg / 292 L
Typklasse HP/VK/TK:	20 / 19 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 %
Dieselanteil:	50 %
Basispreis (netto):	14.840 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Designtechnisch führten die Entwickler die Linie vom eher unspektakulären 1984er Urmodell zu mehr Sportlichkeit weiter. So sind Scheinwerfer und Kühlergrill nun tiefer als beim Vorgänger platziert um den dynamischen Charakter des Fahrzeugs zu betonen. Im Innenraum dominieren dezent geschwungene Linien, die zusammen mit der guten Verarbeitungsqualität einen stimmigen Gesamteindruck ergeben. Der Kofferraum fasst für einen Pkw dieser Kategorie beachtliche 292 Liter. Wie der dynamische Look schon vermuten lässt fährt sich die Variante mit 1.9 TDI-Dieselmotor (77 kW/105 PS; Basispreis 14.840 Euro netto) auch recht agil. Für einen Kleinwagen ist das Durchzugsvermögen ausreichend; auf 100 km/h schafft es der Wagen in 10,6 Sekunden. Die Kurvenlage ist

gut, wengleich eine etwas präzisere Lenkung den Fahrspaß noch erhöhen würde. Bemerkenswert im positiven Sinne ist der Wert von gerade einmal 4,5 Liter Dieserverbrauch bei einem CO₂-Ausstoß von 119 g/km (Herstellerangaben). Zur Verfügung stehen neben dem bereits erwähnten Dieselmotor in Kürze auch ein 1.4 TDI-Aggregat mit 59 kW/80 PS (ab 12.428 Euro netto) und ein 1.9 TDI-Triebwerk mit 66 kW/90 PS (ab 12.932 Euro netto). Zum Marktstart am 14. Juni werden außerdem drei Benziner zwischen 51 kW/70 PS und 77 kW/105 PS erhältlich sein. Serienmäßig bei allen Motorvarianten sind eine Fünfgang-Schaltung und ESP. Gerade mit der verbrauchsgünstigen Dieselvariante der vierten Generation des Flotten-Topsellers könnte SEAT nicht nur die Herzen, sondern auch die Portemonnaies

Temperaturmanager

Gefatech, Fahrzeugeinrichter aus Ludwigsburg, hat ab sofort die Vebabox im Programm. Die transportable Kühlbox kann dank des modularen Aufbaus in jedes Fahrzeug eingepasst und auch rückstandsfrei wieder entfernt werden. Die vollständig herausnehmbaren Kühlbehälter mit einem Fassungsvermögen zwischen 500 und 3.000 Litern entsprechen den HACCP-Forderungen. Ein Temperaturbereich zwischen -18 und +7 Grad kann individuell gewählt werden, zudem besteht die Möglichkeit verschiedene Behälter zu kombinieren, wenn unterschiedliche Temperaturbereiche abgedeckt werden sollen. Bei Verwendung eines Schnell-Auslade-Systems lassen sich die Behälter auch außerhalb des Fahrzeugs nutzen. Die Energieversorgung erfolgt über den 12V-Anschluss, optional über einen externen 220V-Anschluss. Dazu steht ein Battery Power Pack in der Liste, das zum Zuge kommt, wenn die Strom-Zufuhr über die Fahrzeug-Batterie ausfällt. Gefatech bietet Beratung und Einbau vor Ort an, weitere Informationen gibt es unter www.gefatech.de.



Unfallrückgang

Untersuchungen der Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) zufolge ist die Unfallbelastung bei Kleintransportern weiter rückläufig. Darin sieht der VDA-Geschäftsführer Dr. Kunibert Schmidt eine Bestätigung eines Trends, dass sich die Unfallzahlen seit 2002 verringern, und betont, dass dies auch ohne generelles Tempolimit auf Autobahnen für diese Fahrzeugklasse gelungen sei. Dabei sind laut BASt die Zulassungszahlen für Transporter zwischen 2,8 und 3,5 Tonnen sogar gestiegen. Statt eines Tempolimits empfiehlt der VDA die Verbreitung von Systemen der aktiven und passiven Sicherheit.



Runde Summe

Der Haushaltsgerätehersteller Miele hat vor kurzem den 1.000sten Mercedes-Benz Transporter in seine Kundendienstflotte übernommen. Bei dem Fahrzeug handelt es sich um einen Vito 109 CDI. Dr. Günther Reinelt (dritte Person v. r.), Leiter Einkauf der Miele & Cie. KG, schätzt besonders die Wirtschaftlichkeit des Vito, und unterstrich die Zufriedenheit seiner Firma mit dem Fahrzeug. Der größte Teil der Miele-Flotte besteht aus Exemplaren dieses Modells, die meisten davon werden mit Ersatzteilen und Diagnosetechnik für den Kundenservice bestückt.

Rekordmesse

Schon vor Beginn der 62. IAA Nutzfahrzeuge in Hannover zeichnet sich eine Rekordbeteiligung ab. Die vom 25. 9. bis 2. 10. stattfindende Messe hat schon jetzt mit mindestens 1.700 Ausstellern die Rekordmarke aus dem Jahr 2006 von 1.556 Ausstellern übertroffen. Die Ausstellungsfläche von 265.000 Quadratmetern stellt ebenfalls einen historischen Höchstwert dar. Die unter dem Motto „Nutzfahrzeuge: Für alle unterwegs“ stehende Veranstaltung soll unter anderem die Themen „Nachhaltige Mobilität“ und „Transporteffizienz“ behandeln.

Transporterlösungen

Gleich zwei Nutzfahrzeughersteller beliefert Sortimo mit Fahrzeugeinrichtungen. Der neue Peugeot Partner wird ab Juni mit dem 77 kg schweren Globelyst-System ausgerüstet. Dahinter verbirgt sich ein Konglomerat von Bodenwannen, Schubboxen und anderen Verstaumöglichkeiten, speziell konzipiert für Servicetechniker und Handwerker. Und in den Fiat Fahrzeugen Fiorino, Doblo Cargo, Doblo Cargo Maxi, Scudo und Ducato wird ein werksseitig eingebautes Verstauesystem unter dem Namen Fiat Professional Profimobil Sortimo Line angeboten. Dieses System aus Verzurr- und Ablagemöglichkeiten kommt ohne restwertmindernde Zusatzbohrungen aus.



„Reifen 2008“ in Essen

Die internationale Reifenfachmesse „Reifen 2008“ konnte mit Höchstwerten abschließen. In den Tagen vom 20. bis zum 23. Mai zeigten 576 Aussteller aus 40 Ländern ihre Produkte und Dienstleistungen zu den Themen Reifen, Räder und Fahrwerkstechnik. Damit konnte ein Plus von über 21 Prozent bei den Ausstellern verzeichnet werden. Aber auch die Anzahl der Besucher lag mit 18.000 Interessenten aus 80 Ländern deutlich über der Marke der „Reifen 2006“. Davon zählten 52 Prozent in ihren Unternehmen zu den Top-Entscheidern.



Umgruppierung

Die Bad Hersfelder Firma IFS International Fleet Service hat sich neu aufgestellt. Der Gesellschafter EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler wird die Anteile der beiden weiteren Gesellschafter point S und Pneuhage Management an der IFS übernehmen und als alleiniger Gesellschafter fungieren. Für die Flottenkunden würden sich laut IFS keine Veränderungen ergeben, man will vielmehr die Geschäfte und Vereinbarungen mit allen Kunden und an allen 1.200 Stationen in gewohnter Qualität fortführen.

Statistische Erhebungen

Dataforce hat unter 534 Fuhrparkmanagern deutscher Unternehmen eine Umfrage zum Thema Reifenwahl durchgeführt. Dabei wurde untersucht, ob es Zusammenhänge zwischen der Größe des Fuhrparks und den jeweiligen Branchen auf der einen Seite beziehungsweise den dort verwendeten Reifen auf der anderen Seite gibt. Dabei wurde unter anderem deutlich, dass Ganzjahresreifen in 11,4 Prozent der Flotten mit mehr als 50 Fahrzeugen genutzt werden. In Fuhrparks mit weniger als 50 Wagen lag die Prozentzahl mit durchschnittlich 17,6 Prozent höher. Nach Branchen aufgeschlüsselt werden Ganzjahresreifen überdurchschnittlich oft im Bereich Bau (29 Prozent) sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung (29,6 Prozent) eingesetzt. Der Durchschnitt lag bei 16,5 Prozent. Das Ergebnis der Studie zeigte, dass die Nutzung von Reifen mit spezifischen Eigenschaften (beispielsweise Not- oder Leichtlaufeigenschaften) insgesamt nicht sehr ausgeprägt ist.

Reifenoptimierung

Mit einer neuen Produktlinie konnte Pirelli auf der Messe „Reifen 2008“ aufwarten. Dort präsentierte der Reifenhersteller eine neue Generation von Sommerreifen unter dem Namen CINTURATO. Sie soll sich durch einen um 20 Prozent geringeren Rollwiderstand bei einer Kraftstoffeinsparung von vier, und einer Laufleistungsverlängerung von 30 Prozent auszeichnen. Die Reifen gibt es als Cinturato P4 für Klein- und Kompaktwagen beziehungsweise als Cinturato P6 für die Mittelklasse.



Onlinehilfe

Ein Informationsportal rund um das Thema Reifen bietet der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV e. V.) unter der Internetadresse www.reifen-kompetenz.de. Dort findet der Interessierte beispielsweise Informationen zur richtigen Wahl eines Reifens und dessen anschließender Pflege. Neben dem Download einer kostenlosen Informationsbrochure mit dem Titel ReifenRat lässt sich dort auch ein Newsletter abonnieren oder bei konkreten Fragen eine Expertenhotline nutzen.



Felgendesign

Reifenfelgen müssen mittlerweile nicht nur gut aussehen, sondern auch durch optimale aerodynamische Eigenschaften den Luftwiderstand reduzieren, um den Verbrauch zu senken. Bei BMW hat man deshalb eine Felge entwickelt, die durch ihr spezielles Fünf-Speichen-Design und eine Golfball-artige Oberfläche ein Kilowatt weniger Antriebsleistung bei 160 km/h benötigt. Und Mercedes-Benz stattet die Blue-Efficiency-Varianten der neuen C-Klasse (Bild) mit Reifen aus, die durch ihre Formgebung die Luftdurchströmung verbessern.

Die Zeit ist reif

Hankook präsentiert den neuen Ganzjahresreifen Optimo 4S, der zudem mit dem Gütesiegel Blauer Engel ausgezeichnet wurde.



Blauer Engel für Reifen: RAL-Vergabekriterien (Winterreifen 195/65R 15)

- ≤ 72 dB (A) Vorbeifahrgeräusch
 - ≤ 1,10 % Rollwiderstandsbeiwert um 5 Prozent reduzierter Kraftstoffverbrauch
 - ≤ 9,2 kg Gewicht
 - Laufleistung
 - marktübliche Sicherheitsanforderungen zum Nassbrems- und Aquaplaningverhalten
- www.blauer-engel.de

Umweltschutz im Fuhrpark bedeutet nicht nur, bei der Fahrzeugauswahl auf CO₂-optimierte Motorisierungen zu achten. Dass auch der Reifen einen gewissen Anteil am Verbrauch ausmacht, sollte mittlerweile hinlänglich bekannt sein. Druck ist eine Sache, aber auch das gesamte Reifenkonzept kann ökologisch sein.

Eine besondere Auszeichnung erhielt der auf der Reifenmesse in Essen präsentierte neue Ganzjahresreifen Hankook Optimo 4S. Ihn zielt ab sofort als derzeit einzigen Reifen weltweit der Blaue Engel, der seit 30 Jahren als Inbegriff für umweltfreundliche

Produkte gilt. Dieses Gütesiegel erhalten Produkte, die sich im Vergleich zu anderen, dem gleichen Gebrauchszweck dienenden Produkten durch ihre besondere Umweltfreundlichkeit auszeichnen.

Bei einem Reifen zählen für die Vergabe vor allem die umweltbeeinträchtigenden Faktoren Rollwiderstand für den Kraftstoffverbrauch sowie das Abrollgeräusch, dann darf er aber in Sachen Sicherheit, also Bremsleistung bei Nässe sowie Aquaplaningverhalten, und Abrieb gleichwertigen Produkten in nichts nachstehen. Bereits Ende der 90er Jahre versuchte ein Reifenhersteller den Vorstoß, trat aber alsbald wieder den Rückzug an, obwohl sein Produkt die Kriterien des Deutschen Instituts für Gütesicherung und Kennzeichen e.V. (RAL) erfüllt hatte. Die Zeit war wohl noch nicht so reif wie heute für Umweltschutz und vor allem Spriteinsparungen.

Heute stehen die Zeichen auf Veränderung, der Liter Diesel kostet mit 1,50 Euro brutto mehr als doppelt so viel wie damals vor Ökosteuern, Mehrwertsteuererhöhung und Co.. Kein Wunder, dass die Verantwortlichen bei Hankook stolz auf ihre Entwicklung und die jüngst verliehene Auszeichnung sind: „Gerade unsere anspruchsvollen und umweltbewussten europäischen Kunden werden die Vorzüge des Optimo 4S zu schätzen wissen. Mit dem Ganzjahresreifen demonstrieren sie Umweltbewusstsein und sparen Kraftstoff, ohne auf Sicherheit zu verzichten“, erklärt Seung-Do Jin, Executive Vice President und Europa Chef von Hankook Tire. Auch Dr. Thomas Holzmann, Vizepräsident des Umweltbundesamtes, freut sich über die Vorbildfunktion, die Hankook eingeht, und empfiehlt Autofahrern, Reifenhändlern sowie Einkäufern und Beschaffern in Industrie, Gewerbe und im öffentlichen Dienst, beim Kauf von Pkw-Reifen auf das Umweltzeichen Blauer Engel zu achten.

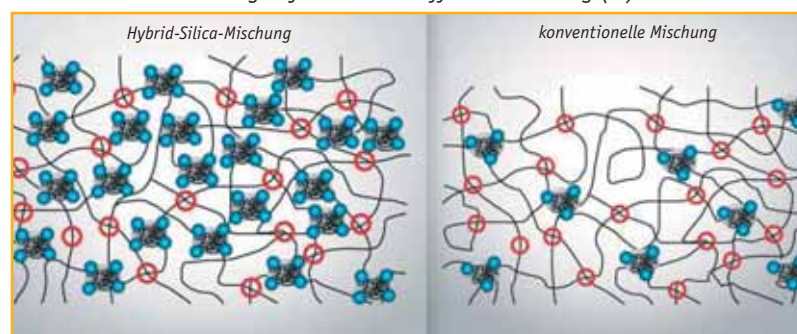
Die technischen Voraussetzungen versprechen laut Herstellerangaben sowohl gute Fahreigenschaften bei Schnee (mit Schneeflockensymbol) und auf regennasser Fahrbahn durch eine gegenüber den Vorgängermodellen um 50 Prozent erhöhte Lamellendichte, durch die für den Schneeeinsatz



optimierte Innenseite sowie eine vergrößerte Auflage im Laufflächenbereich. Auch auf trockener Fahrbahn will der Optimo 4S Lenkpräzision und sportlichen Fahrspaß ermöglichen. Der Einsatz einer Hybrid-Silica-Laufflächenmischung mit neuartigen Hybrid Polymer-Ketten soll verantwortlich sein für niedrigen Rollwiderstand und Kraftstoffeinsparung. Der Reifen ist ab Sommer in insgesamt 41 Größen von 175/70 R 13 T bis 235/45 R 17 UHP erhältlich.

Bei Redaktionsschluss stand die Entscheidung der EU-Kommission noch aus, ob im Rahmen der CO₂-Minderungsstrategie auch eine Obergrenze für Rollwiderstand eingeführt werden soll. Wie es auch kommt, der Hankook-Reifen hilft Kraftstoff zu sparen und will ganzjährig für angemessenen Straßenkontakt sorgen, ohne nur ein Kompromiss zu sein. Auch der entfallende Reifenwechsellaufwand reduziert natürlich CO₂-Emissionen. Wenn schon Grün, dann mit Blauem Engel.

Maximaler Grip bei Nässe und Treibstoffeffizienz durch die neuartige Hybrid-Silica-Laufflächenmischung (li.)



Herkömmliche Run-Flat-Reifen besitzen verstärkte Seitenwände oder einen Stützring auf der Felge. Einen anderen, innovativen Weg ist man bei Continental mit der ContiSeal Technik gegangen.

Was sich genau hinter diesem Terminus verbirgt, ist im Prinzip schnell erklärt. Der Reifen wurde an der Innenseite des Schlauches mit einer gel-artigen Masse beschichtet, die einen eindringenden Fremdkörper umschließt und so das Entweichen von Luft verhindert. Wird der Fremdkörper wieder entfernt, legt sich die viskose Dichtmasse um das entstehende Loch und verhindert auch in diesem Fall den Druckverlust im Pneu. Ein Unterbrechung der Fahrt ist, ebenso wie ein unmittelbarer Reifenwechsel, nicht notwendig; es sollte allerdings ein Reifenspezialist aufgesucht werden, der darüber entscheidet, ob eine Reparatur nötig ist oder nicht. Eine Kontrolle sollte nach Empfehlung des Herstellers ohnehin von Zeit zu Zeit durchgeführt werden, da dem Fahrer ein Schaden eventuell nicht sofort auffällt. Denn es ist denkbar, dass ein Objekt von alleine wieder aus dem Reifen geschleudert wird und der Wagenlenker den Schaden zunächst einmal nicht wahrnimmt, obwohl über einen längeren Zeitraum ein Druckverlust stattfindet. Im Zweifelsfall ist immer der Rat eines Fachmannes hinzuzuziehen.

Die beschriebene Technik greift bei Objekten, wie beispielsweise Schrauben oder Nägeln, bis zu einer gewissen Größe. „Die Abdichtung funktioniert bei nahezu allen Undichtigkeiten, die von Gegenständen bis zu fünf Millimeter Durchmesser hervorgerufen werden“ erläutert Detlef Zschörner, Leiter der Automotive Group Volkswagen / Audi von Continental, die Vorteile. „So können rund 85 Prozent der üblicherweise auftretenden Reifenpannen abgedeckt werden.“

Ein weiterer Vorteil ist, dass gegebenenfalls auf das Reserverad verzichtet werden kann, und so eine Gewichtersparnis eintritt. Außerdem wird der frei gewordene Raum anderweitig ver-

Der VW Passat CC rollt ab Werk mit ContiSeal-Reifen vom Band

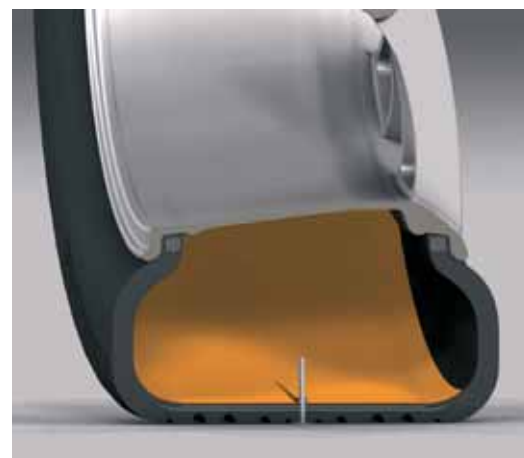


Dichtmasse

planbar. Beim Design eines Neuwagens kann der gewonnene Platz alternativ genutzt werden, beispielsweise in dem der Kofferraum eine andere oder größere Form erhält. Eine weitere, in Zeiten von Klimadebatte und steigenden Kraftstoffpreisen wichtige Möglichkeit, ist die Verbringung eines Gastanks in die nun frei gewordene Reserveradmulde. Beeinträchtigungen entstehen durch die ContiSeal Technik nicht. Weder wird die Leistungsfähigkeit des Reifens beeinflusst, noch müssen spezielle Aspekte bei der Montage berücksichtigt werden. Optisch sind sie durch ein Symbol auf der Außenseite leicht zu erkennen.

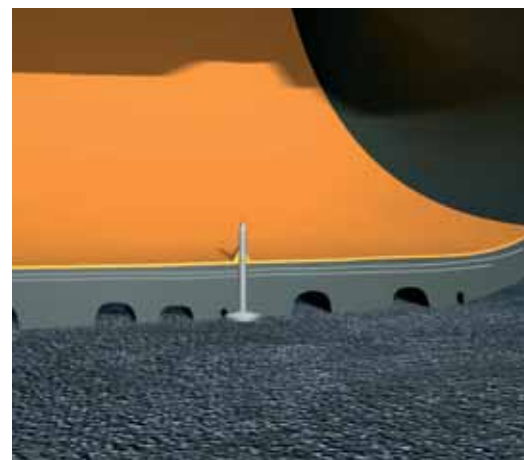
Ein erster Vertrauensbeweis für die neue Technologie kam bereits aus Wolfsburg. Denn von der Praxistauglichkeit hat man sich im Hause Volkswagen überzeugt und für so gut befunden, dass man das neue viertürige Coupé Passat CC werksseitig mit ContiSeal Reifen ausrüstet. Erhältlich ist die ContiSeal Technik zunächst in dem Sommerreifen ContiSportContact3 in den Dimensionen 235/45 R 17 94W und 235/40 R 18 95W XL FR sowie dem Winterreifen ContiSportContact TS 810 in 205/50 R 17 93H XL. Gegenüber den regulären Pneus veranschlagt Continental einen Aufpreis von 20 Prozent.

Mit den ContiSeal-Reifen ergänzt Continental seine Produktpalette an Not- und Pannensystemen durch eine vergleichsweise simple Technologie, die an dem Passat CC ihre Tauglichkeit beweisen wird.



Dringt ein Fremdkörper in den Reifen... (o.)

...wird er von dem Spezialgel umschlossen, bevor Luft entweichen kann (u.)



Volvo ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo



XC60



V70



C30



S40



S80



XC90



V50



XC70

Im Jahr 2008 präsentiert sich die Pkw-Palette von Volvo nicht nur nahezu komplett von Kompakt bis SUV, sondern auch außerordentlich neu: V70, XC70, S80 und C30 stammen in ihren aktuellen Generationen aus 2007 und 2006. Die Reihen S40, V50 und S60 wurden in 2007, der XC 90 in 2006 grundlegend überholt. Das Highlight dieses Jahres, das Kompakt-SUV XC60, wirft seine Schatten schon jetzt für die Markteinführung im Herbst voraus.

Modellwechsel wirken sich regelmäßig positiv auf den Marktanteil aus. So erging es auch dem Volvo V70 und seinem SUV-artigen Bruder XC70, die im Januar 2008 laut Dataforce mit 7,8 Prozent den höchsten Flottenmarktanteil im Segment seit zwei Jahren erreichten, zudem einen relativen Zuwachs von 49 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichneten. Betrachtet man das Jahr 2007, kann Volvo im C und D-Segment im relevanten Flottenmarkt auf einen Marktanteil von 5,6 Prozent blicken.

Volvo fahren ist bei einigen Modellen im Finanzleasing bis zu 37 Euro monatlich günstiger geworden im Vergleich zur letzten Marktübersicht aus FM 3/2006. Vor allem für den facegelifteten

S40 zahlt man trotz höherer Listenpreise durchweg weniger. Bemerkenswert: die Fullservicerate des S40 D5 mit Automatik liegt bei 30.000 km nur 9 Euro über der für den S40 2.0 D.

In den Gesamtkosten überrascht bei 20.000 km jährlicher Laufleistung die Flex Fuel Variante des C30 als günstigste Motorisierung. Sogar, wenn nur jede zweite Tankfüllung mit E85 erfolgt, rechnet sich diese Motorversion (Gesamtkosten 467,69 Euro bei 100 Prozent Ethanolbefüllung und 486,07 Euro bei 50 Prozent) und zollt somit der noch nicht befriedigenden Netzabdeckung der Ethanolzapfsäulen (etwa 116, Stand April 08) einen akzeptablen Tribut. Auch in den größeren Baureihen (mit Ausnahme des S60) findet sich mittlerweile eine Flexi Fuel Version, die aber zumindest keinen Kostenvorteil bringt, jedoch im Schadstoffausstoß gute Werte erzielt.

Ansonsten rechnet sich der kleinste Dieselmotor ab 20.000 km Jahreslaufleistung als günstigste Motorvariante in den übrigen Modellen. Mit steigender Leistung und größerem Fahrzeug entwickeln sich auch die Kosten nach oben. Die Restwertstabilität der kalkulierten

Dieselfahrzeuge kann in allen Klassen als stark bezeichnet werden, liegen die Werte bei 30.000 km Jahreslaufleistung und drei Jahren Halte-dauer zwischen 46 (XC90) und 36 Prozent (S80), im Durchschnitt sogar bei 42,2 Prozent.

Der Generationswechsel des V70 brachte einen neuen Basisdieselmotor (+ 8 kW auf 100 kW) mit sich, der trotz mehr Leistung günstiger im Listenpreis wurde. Mit kräftigen Motorisierungen erreichen alle Modelle gute Geschwindigkeitswerte. Im Bereich der Ladevolumina stechen die Kombis und auch das SUV hervor mit Werten zwischen 1.300 und 1.800 Litern.









Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 1,7 %
 Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 47 %
 Anzahl Servicebetriebe: 392

Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag:
 Abnahmevermögen von mindestens drei Fahrzeugen pro Jahr, mit steigender Abnahmemenge verändern sich die Konditionen, Betreuung durch einen oder mehrere Volvo-Partner

Businesspakete:
 V50: Navi, Multifunktions-Lederlenkrad, Freisprecheinr. mit BT, Audiopaket, Einparkhilfe hi. 1.800 Euro, V70: Navi, Freisprecheinr. BT, Bi-Xenon, Einparkhilfe vo. u. hi. 2.500 Euro, S80: wie V70, 2.000 Euro, XC 90: Navi, Telefon GSM mit Freispr., Fahrersitz elektr. verstellbar, Einparkhilfe hi. 2.500 Euro (alle Angebote gültig bis 31.12.08)

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	
	C30 1.6	Otto-4-Z	74/100	16.050	248,40	356,32	168,26	524,58	7.302	266,42
	C30 1.8	Otto-4-Z	92/125	17.353	262,07	376,69	175,47	552,16	7.895	285,87
	C30 1.8 Flexi Fuel	Otto-4-Z	92/125	17.689	267,15	328,97	175,47/138,72	504,44/467,69	8.048	291,41
	C30 1.6 D	Diesel-4-Z	80/109	18.067	250,78	385,15	110,68	495,83	9.033	269,25
	C30 2.0	Otto-4-Z	107/145	18.823	283,81	399,53	175,47	575,00	8.564	309,63
	C30 2.0 D	Diesel-4-Z	100/136	19.831	274,29	414,16	128,75	542,91	9.915	294,56
	C30 2.4i	Otto-5-Z	125/170	20.168	309,62	428,64	201,92	630,56	8.722	339,79
	C30 D5	Diesel-5-Z	132/180	21.974	318,17	463,54	140,04	603,58	10.492	345,57
	C30 T5 Kinetic	Otto-5-Z	169/230	24.579	385,31	508,08	209,13	717,21	9.524	419,03
	S40 1.6	Otto-4-Z	74/100	18.025	274,66	388,18	173,07	561,25	7.931	294,89
	S40 1.8	Otto-4-Z	92/125	19.378	295,27	409,89	175,47	585,36	8.526	317,02
	S40 1.6 D DPF	Diesel-4-Z	80/109	19.630	273,66	408,03	110,68	518,71	9.373	293,73
	S40 1.8 Flexi Fuel	Otto-4-Z	92/125	19.714	300,39	415,01	177,88/139,36	592,89/553,37	8.674	322,52
	S40 2.0	Otto-4-Z	107/145	20.857	317,81	433,53	177,88	611,41	9.177	341,22
	S40 2.0 D DPF	Diesel-4-Z	100/136	21.857	304,70	444,57	131,00	575,57	10.436	327,05
	S40 2.4i	Otto-5-Z	125/170	22.201	338,30	457,32	204,32	661,64	8.936	365,43
	S40 D5 DPF Aut.	Diesel-5-Z	132/180	25.495	362,42	449,39	158,11	607,50	11.600	388,49
	S40 T5 Kinetic	Otto-5-Z	169/230	26.638	413,21	532,23	209,13	741,36	9.523	444,43
	V50 1.6	Otto-4-Z	74/100	19.588	291,15	404,67	173,07	577,74	8.912	313,13
	V50 1.8	Otto-4-Z	92/125	20.941	311,26	425,88	175,47	601,35	9.528	334,76
	V50 1.6 D DPF	Diesel-4-Z	80/109	21.201	291,34	425,71	112,93	538,64	10.600	315,13
	V50 1.8 Flexi Fuel	Otto-4-Z	92/125	21.277	316,25	430,87	177,88/139,36	608,75/570,23	9.681	340,13
	V50 2.0	Otto-4-Z	107/145	22.420	333,24	448,96	177,88	626,84	10.201	358,40
	V50 2.0 D DPF	Diesel-4-Z	100/136	23.428	321,94	461,81	131,00	592,81	11.714	348,23
	V50 2.4i	Otto-5-Z	125/170	23.773	361,65	427,87	206,72	634,59	10.281	391,88
	V50 D 5 DPF Aut.	Diesel-5-Z	132/180	27.058	384,64	530,01	158,11	688,12	12.920	412,98
	V50 T5 Kinetic	Otto-5-Z	169/230	28.210	438,99	558,01	211,53	769,54	10.931	473,47
	S60 2.4 Edition	Otto-5-Z	103/140	23.571	359,17	478,19	211,53	689,72	10.371	385,62
	S60 2.4 Edition	Otto-5-Z	125/170	24.957	389,63	508,65	213,93	722,58	10.607	417,64
	S60 2.4 D Edition	Diesel-5-Z	93/127	25.411	363,45	508,82	144,56	653,38	12.134	391,96
	S60 2.0 T Edition	Otto-5-Z	132/180	26.638	415,87	531,59	213,93	745,52	11.321	445,76
	S60 2.4 D Edition	Diesel-5-Z	120/163	26.672	381,47	526,84	149,07	675,91	12.736	411,41
	S60 D 5 Edition	Diesel-5-Z	136/185	27.327	390,85	536,22	149,07	685,29	13.048	421,52
	S60 2.5 T Edition	Otto-5-Z	154/210	27.865	471,16	590,18	218,74	808,92	10.379	496,87
	S60 T5 Momentum	Otto-5-Z	191/260	32.873	574,70	693,72	223,55	917,27	9.780	604,21
	V70 2.0 Kinetic	Otto-4-Z	107/145	27.857	410,58	526,30	206,72	733,02	12.048	438,36
	V70 2.0 Flexi Fuel Kinetic	Otto-4-Z	107/145	28.193	434,87	554,34	206,72/163,11	761,06/717,45	12.193	466,50
	V70 2.0 D Kinetic	Diesel-4-Z	100/136	29.613	399,54	539,41	135,52	674,93	13.474	429,08
	V70 2.5 T Kinetic	Otto-5-Z	147/200	31.554	465,07	584,09	225,95	810,04	13.647	496,55
	V70 2.4 D Kinetic	Diesel-5-Z	120/163	31.655	427,09	572,46	146,82	719,28	14.403	458,66
	V70 D 5 Kinetic	Diesel-5-Z	136/185	32.731	441,60	586,97	146,82	733,79	14.892	474,25
	V70 3.2 Aut Kinetic	Otto-6-Z	175/238	35.000	524,58	648,00	247,59	895,59	10.412	559,49
	V70 T 6 AWD Aut. Momentum	Otto-6-Z	210/285	41.521	622,32	747,29	269,22	1.016,51	12.352	663,74
	S80 2.0 Flexi Fuel Kinetic	Otto-4-Z	107/145	27.016	417,06	536,53	199,51/156,78	736,04/693,31	10.469	440,64
	S80 2.0 D Kinetic	Diesel-4-Z	100/136	28.403	415,09	554,96	128,75	683,71	11.645	450,50
	S80 2.4 D Kinetic	Diesel-5-Z	120/163	30.823	450,45	595,82	142,30	738,12	12.637	488,89
	S80 D 5 Kinetic	Diesel-5-Z	136/185	31.873	465,80	611,17	144,56	755,73	13.068	505,55
	XC60 2.4 D	Diesel-5-Z	120/163	28.487	489,66	579,33	168,78	748,11	14.885	518,08
	XC60 D5	Diesel-5-Z	136/185	30.084	517,10	606,77	168,78	775,55	15.719	547,11
	XC60 T6	Otto-6-Z	210/285	36.555	673,90	746,37	286,05	1.032,42	15.810	719,48
	XC70 D 5 AWD Kinetic	Diesel-5-Z	136/185	36.000	481,21	634,08	164,89	798,97	16.110	517,13
	XC70 3.2 AWD Aut. Kinetic	Otto-6-Z	175/238	38.663	565,03	704,70	259,61	964,31	15.852	603,60
	XC90 D 5 Kinetic	Diesel-5-Z	136/185	36.579	523,84	695,46	185,22	880,68	18.564	564,89
	XC90 3.2 Aut. Kinetic	Otto-6-Z	175/238	39.747	618,27	776,69	278,84	1.055,53	15.700	662,88
	XC90 V 8 Momentum	Otto-8-Z	232/315	52.277	843,15	1.061,77	319,70	1.381,47	19.473	900,52

zeuge Volvo

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
379,94	252,35	632,29	6.580	290,43	403,95	420,51	824,46	5.617	786	167	185	894	421
400,49	263,16	664,00	7.114	314,00	428,62	438,53	867,15	6.073	753	174	200	894	434
353,23	263,16/208,05	616,39/561,28	7.252	320,08	381,90	438,53/346,69	820,43/728,59	6.191	753/628*	174	200	894	423
403,62	165,98	569,60	8.220	306,65	441,02	276,60	717,62	7.136	1.061	129	190	894	407
425,35	263,16	688,51	7.717	340,61	456,33	438,53	894,86	6.588	753	174	210	894	423
434,43	193,08	627,51	9.023	336,60	476,47	321,76	798,23	7.833	912	151	205	894	419
458,81	302,82	761,63	7.815	376,26	495,28	504,61	999,89	6.605	738	200	220	894	434
490,94	210,02	700,96	9.504	385,30	530,67	349,98	880,65	8.185	968	164	225	894	435
541,80	313,63	855,43	8.418	486,15	608,92	522,64	1.131,56	6.943	713	208	240	894	438
408,41	259,56	667,97	7.119	321,86	435,38	432,53	867,91	6.038	764	171	185	883	476
431,64	263,16	694,80	7.654	346,01	460,63	438,53	899,16	6.491	753	174	200	883	481
428,10	165,98	594,08	8.490	332,16	466,53	276,60	743,13	7.312	1.061	129	190	883	492
437,14	266,77/209,-	703,91/646,14	7.787	352,02	466,64	444,54/348,27	911,18/814,91	6.604	743/625*	177	200	883	481
456,94	266,77	723,71	8.238	372,42	488,14	444,54	932,68	6.987	743	177	210	883	481
466,92	196,47	663,39	9.453	369,84	509,71	327,40	837,11	8.141	897	153	205	883	477
484,45	306,42	790,87	7.937	417,19	536,21	510,62	1.046,83	6.605	729	203	220	883	497
475,46	237,12	712,58	10.453	445,71	532,68	395,14	927,82	8.923	857	184	220	883	498
563,45	313,63	877,08	8.324	504,89	623,91	522,64	1.146,55	6.726	713	208	240	883	496
426,65	259,56	686,21	8.031	342,44	455,96	432,53	888,49	6.855	764	171	185	1.307	515
449,38	263,16	712,54	8.585	366,09	480,71	438,53	919,24	7.329	753	174	200	1.307	509
449,50	169,37	618,87	9.646	346,85	481,22	282,24	763,46	8.374	1.040	132	190	1.307	484
454,75	266,77/209,-	721,52/663,75	8.723	371,97	486,59	444,54/348,27	931,13/834,86	7.447	743/625*	177	200	1.307	509
474,12	266,77	740,89	9.192	391,95	507,67	444,54	952,21	7.847	743	177	210	1.307	509
488,10	196,47	684,57	10.660	383,28	523,15	327,40	850,55	9.254	896	153	205	1.307	481
458,10	310,03	768,13	9.212	428,94	495,16	516,63	1.011,79	7.785	721	204	220	1.307	498
558,35	237,12	795,47	11.702	457,86	603,23	395,14	998,37	10.079	857	184	220	1.307	484
592,49	317,24	909,73	9.661	539,60	658,62	528,64	1.187,26	7.969	704	209	240	1.307	513
504,64	317,32	821,88	9.310	420,89	539,91	528,64	1.068,55	7.896	795	209	210	1.034	459
536,66	320,84	857,50	9.484	454,98	574,00	534,65	1.108,65	7.986	786	212	225	1.034	459
537,33	216,80	754,13	10.990	429,99	575,36	361,27	936,63	9.465	1.094	169	200	1.034	465
561,48	320,84	882,32	10.122	485,62	601,34	534,65	1.135,99	8.524	786	212	225	1.034	468
556,78	223,57	780,35	11.535	451,31	596,68	372,56	969,24	9.935	1.061	174	210	1.034	453
566,89	223,57	790,46	11.819	462,41	607,78	372,56	980,34	10.179	1.061	174	230	1.034	452
615,89	328,05	943,94	9.125	544,47	663,49	546,67	1.210,16	7.454	769	217	235	1.034	457
723,23	335,06	1.058,49	8.300	669,79	788,81	558,68	1.347,49	6.328	753	220	250	1.034	449
554,08	310,03	864,11	10.794	502,62	618,34	516,63	1.134,97	9.123	814	206	200	1.600	602
585,97	310,03/244,62	896/830,59	10.924	508,69	628,16	516,63/407,64	1.144,79/1.035,80	9.233	814	206	200	1.600	593
568,95	203,25	772,20	12.141	492,59	632,46	338,69	971,15	10.364	1.167	159	195	1.600	606
615,57	338,87	954,44	12.227	569,34	688,36	564,69	1.253,05	10.334	745	224	230	1.600	587
604,03	220,18	824,21	12.978	526,56	671,93	366,92	1.038,85	11.079	1.077	172	210	1.600	596
619,62	220,18	839,80	13.419	544,45	689,82	366,92	1.056,74	11.455	1.077	172	225	1.600	596
682,91	371,31	1.054,22	8.837	641,54	764,96	618,75	1.383,71	6.737	680	246	235	1.600	590
788,71	403,76	1.192,47	10.484	761,07	886,04	672,82	1.558,86	7.992	625	267	245	1.600	595
560,11	229,21/235,12	859,32/795,23	9.253	500,60	620,07	498,61/391,81	1.118,68/1.011,88	7.632	843/707*	199	205	mind. 480	528
590,37	193,08	783,45	10.367	490,88	630,75	321,76	952,51	8.663	1.228	151	200	mind. 480	548
634,26	213,41	847,67	11.250	532,70	678,07	355,63	1.033,70	9.401	1.111	167	210	mind. 480	553
650,92	216,80	867,72	11.633	550,86	696,23	361,27	1.057,50	9.721	1.094	169	230	mind. 480	548
629,87	253,88	883,75	13.603	556,60	665,39	423,06	1.088,45	11.893	933	199	195	mind. 480	k.A.
636,78	253,88	890,66	14.365	584,62	674,29	423,06	1.097,35	12.560	933	199	205	mind. 480	k.A.
791,95	429,00	1.220,95	14.165	774,18	846,65	714,88	1.561,53	11.972	588	284	230	mind. 480	k.A.
670,00	247,28	917,28	14.490	595,23	748,10	412,07	1.160,17	12.330	959	193	210	1.600	569
743,27	365,85	1.109,12	14.112	700,98	840,65	648,79	1.489,44	11.792	648	258	215	1.600	569
736,51	277,77	1.014,28	16.918	619,62	791,24	462,88	1.254,12	14.723	829	217	195	1.837	495
821,30	418,18	1.239,48	13.911	747,14	905,56	696,85	1.602,41	11.526	690	277	210	1.837	560
1.119,14	479,46	1.598,60	17.120	1.007,42	1.226,04	798,98	2.025,02	13.984	601	317	210	1.837	509

*Ethanol, angenommener Mehrverbrauch + 20 %

Umweltverantwortung

Interview mit Michael Seddig,
Head of Corporate Logistics,
CWS-boco International zum
Start der erdgasbetriebenen
„Grünen Flotte“.



Flottenmanagement: Welche Unternehmensphilosophie verfolgt CWS-boco mit der Umstellung des Fuhrparks auf Erdgasantrieb? Neben den Umweltaspekten ergeben sich mit Sicherheit noch weitere wesentliche Vorteile. Falls ja, welche?

Seddig: Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind seit jeher fester Bestandteil unserer Unternehmenspolitik. Alle Geschäftsbereiche, Verfahren und Lösungen bei CWS-boco sind auf maximale Umweltschonung ausgerichtet: angefangen bei unseren Wäschereien über unsere Waschraum- und Textillösungen bis hin zur Logistik. Unser Umweltengagement in der Logistik umfasst mittlerweile mehrere Maßnahmen. 2004 starteten wir zum Beispiel eine Fahr- und Sprit-Spar-Initiative für unsere Servicefahrer, die spezielle Trainings für eine sichere, umweltschonende und sparsame Fahrweise durchlaufen. Mit der Einführung der „Grünen CWS-boco Flotte“ setzen wir nun einen weiteren Meilenstein in Sachen Umweltschutz. CWS-boco ist das erste Unternehmen der Branche, das auf Erdgas-Transporter setzt. Dies unterstreicht unsere Innovationsführerschaft, die wir seit vielen Jahren innehaben. Wir möchten mit gutem Beispiel vorangehen und branchenübergreifend Unternehmen motivieren, ihre Verantwortung gegenüber Umwelt und Gesellschaft ernst zu nehmen.

Flottenmanagement: Die Fuhrparkumstellung soll europaweit erfolgen. Welche Maßnahmen umfasst der logistische Aufwand, den Sie im Vorfeld angegangen sind bezüglich Fahrzeugwahl, Abwägung von Kostenaspekten, Gespräche mit Leasinggesellschaften?

Seddig: Im Mai und Juni 2008 werden 28 Fahrzeuge im Praxistest sprichwörtlich auf Herz und Nieren geprüft. Abhängig von den Testergebnissen wie auch der Verfügbarkeit von Erdgastankstellen in den einzelnen CWS-boco Märkten werden wir dann entscheiden, wo, wie schnell und wie viele Erdgasfahrzeuge in Betrieb genommen werden. Der Entscheidung, unsere Serviceflotte sukzessive um umweltfreundliche Erdgas-Sprinter zu ergänzen, gingen Tests und Studien zur Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit verschiedener Antriebsarten voraus. Dabei haben wir eng mit Partnern und ausgewiesenen Logistik-Experten zusammengearbeitet, unter anderem mit Mercedes-Benz und Iveco, die bereits jetzt unsere Servicefahrzeuge stellen und mit denen wir auch die Einführung der „Grünen Flotte“ realisieren werden. Der Erwerb der Fahrzeuge erfolgt auf Leasing-Basis: Wir können uns so voll und ganz auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren, profitieren von einer schlanken internen Administration und wissen unsere Fahrzeuge trotzdem in den besten Händen.

Flottenmanagement: Gibt es eine spezielle Tankkartenlogistik sowie eine Einweisung und Schulung der Fahrer?

Seddig: Mit unseren Dieselfahrzeugen haben wir bisher mit zwei verschiedenen Tankkartensystemen gearbeitet und gute Erfahrungen gemacht. Der Einsatz von Tankkarten ist für Flottenbetreiber die Voraussetzung für eine effiziente Administration – dies möchten wir künftig nicht missen. Allerdings gibt es bislang noch keine durchgängig verfügbaren Tankkarten für Erdgas. Daher unterstützen wir die Initiative der IEK und S-Card darin, eine eigene Erdgas-Tankkarte einzuführen. Wir hoffen, dass bis Ende des Jahres ein Pilot-Projekt starten kann. Unsere Servicefahrer werden bei Übernahme eines Erdgasfahrzeugs an allen deutschen Servicestandorten in der Nutzung der Erdgas-Servicefahrzeuge ausgebildet. Die dortigen Serviceleiter erhalten vorab eine Schulung durch ein zentrales Projektteam. Die Resonanz seitens unserer Servicefahrer ist sehr positiv: Sie sind begeistert und stehen hinter der Idee, den Umweltgedanken auch in der Servicelogistik konsequent fortzusetzen.

Flottenmanagement: Seit wann reifen die Ideen zur umweltfreundlichen Flotte? Ist der Einfluss in Deutschland dabei stärker oder der der ausländischen Standorte? Von wem ging die Initiative zur Umsetzung aus?

Seddig: Wir haben bereits 2005 erstmals überprüft, ob der Einsatz alternativer Kraftstoffe für uns eine sinnvolle Alternative zu den Diesel-Fahrzeugen darstellen kann. Die Antwort damals lautete: Nein – vorrangig aufgrund der damals noch nicht ausgereiften Antriebstechnologien in Kombination mit unseren Anforderungen aus Nutzlast und Ladevolumen. Zwei Jahre später haben wir diese Überprüfung wiederholt und waren von Erdgas überzeugt. Praxistests und Studien haben gezeigt: Die neuen Erdgasfahrzeuge sind aus ökologischen Aspekten wie auch im Fahrverhalten und in den Anforderungen an Nutzlast und Ladevolumen für unseren Einsatz geeignet und auch wirtschaftlich sinnvoll. Die treibende Kraft bei der Planung und Umsetzung der Flottenumstellung

war das deutsche Management der CWS-boco Holding. Nach dem derzeit laufenden Test werden wir den Einsatz erdgasbetriebener Fahrzeuge in unseren internationalen Standorten ermöglichen. Tatsächlich verfügen viele Länder, darunter Deutschland, Österreich, Italien und die Schweiz, bereits über ein weitreichendes Erdgastankstellennetz und bauen dieses mit Hochdruck aus. Wir gehen davon aus, dass die Anzahl verfügbarer Erdgastankstellen in den kommenden Monaten und Jahren noch deutlich zunimmt und somit eine flächendeckende Versorgung mittelfristig in zahlreichen europäischen Ländern gewährleistet ist.

Flottenmanagement: Wie wird sich der Trend Ihrer Meinung und Erfahrung nach entwickeln, was die Einbeziehung von Umweltaspekten in Firmenimages und -philosophien angeht? Wann wird der Trend zu „ökologisch korrekten“ Flottenfahrzeugen nicht nur die Servicefahrzeuge, sondern auch vermehrt andere Firmenfahrzeuge erreichen?

Seddig: Unternehmen haben eine große soziale Verantwortung und nehmen sie immer stärker wahr, denn das Engagement für Umwelt und Gesellschaft spielt für das öffentliche Ansehen eines Unternehmens eine wichtige Rolle. Entscheidend hierbei ist aber die Authentizität: Nur langfristige und ernsthafte Bemühungen sind glaubwürdig. CWS-boco stellt sich seit jeher seiner sozialen Verantwortung. Um dies zu unterstreichen, wurde jüngst ein Team aus internationalen Führungskräften zusammengestellt, das hinsichtlich des gesellschaftlichen und ökologischen Engagements Optimierungsmöglichkeiten auslotet und neue Projekte vorantreibt. Dazu gehört sicherlich auch, die Fahrzeugsituation insgesamt zu überdenken. Die Hersteller haben inzwischen neue verbesserte Erdgasmotoren entwickelt, so dass auch hinsichtlich der Reichweite andere Voraussetzungen geschaffen sind. Wir werden diese Option natürlich eingehend prüfen. Dabei sind auch die Erfahrungen, die wir im Moment mit unseren neuen Erdgasfahrzeugen machen, ein wichtiger Faktor. Wenn die Umstellung in unserem Service gut funktioniert, sind auch weitere Schritte denkbar.

Europaweit legen die CWS-boco-Servicefahrer pro Jahr etwa 60 Millionen Kilometer zurück und versorgen täglich fast 32.000 Kunden mit Hygienelösungen und Berufskleidung im Mietservice



Dreiecks

Wollnikom rüstet die Pflegedienst-Fahrzeuge von Bonitas mit den TechniSat-Navigationsgeräten DRESDEN-1 aus. Wir haben uns über die Hintergründe informiert.

Beziehung



Häusliche Pflege erhält in Deutschland einen immer wichtigeren Stellenwert. Das spürt auch Bonitas, ein ambulanter Pflegedienst, der mit 315 Fahrzeugen in mehreren deutschen Städten, darunter Hamburg, Kiel, Münster, Bielefeld und Umland unterwegs ist. Eine Einhaltung des Zeitplans steht im dienstlichen Alltag ebenso weit oben im Pflichtenheft wie die Konzentration des Pflegepersonals auf ihre Kernaufgabe, die Pflege.

Ein elektronischer Helfer, das TechniSat NAVI-DRESDEN 1, entlastet die Mitarbeiter seit einigen Monaten zumindest unterwegs während der Touren von Patient zu Patient. In der Stadt, über Land und auch über die Autobahn kommen durchschnittlich schon etwa 85 km pro Tag zusammen. Vor allem aufgrund täglich wechselnder Routen sind rund 10 Prozent des hauptsächlich aus Ford KA bestehenden Fuhrparks bisher mit den Navigationsgeräten ausgerüstet, weitere Anschaffungen stehen schon fest, denn auch der Fuhrpark wächst weiter.

Tobias Bendig, Fuhrparkleiter bei Bonitas: „Gerade für die Intensivpflege von Beatmungspatienten, die auch schon einmal weiter entfernt wohnen, werden die Navigationsgeräte gebraucht. Sie nehmen den Mitarbeitern den Stressfaktor der Wegfindung ab. In Großstädten erleichtern sie die Zielführung, denn die Fahrer fahren selten die selben Strecken. Straßenkarten zu benutzen, ist für die Einzelfahrer viel zu aufwändig und kostet Zeit.“

Die individuelle Beratung durch den Einbau-Dienstleister Wollnikom führte zur Entscheidung für das festeingebaute TechniSat NAVI-DRESDEN 1, da es mit 499,90 Euro netto (inklusive Einbau) ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis aufweist, zudem erfüllt es die von Bonitas gestellten Bedingungen der Bedienerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit. Weitere Anforderungen seitens des Pflegedienstes lauteten: geringes Diebstahlrisiko und eine gewisse Resistenz gegen die Schnelllebigkeit des Marktes.

„Zu unserem Service gehört es auch, ein Testfahrzeug im Vorfeld zur Verfügung zu stellen, damit sich der Kunde einen eigenen Eindruck vom Gerät machen und es in seinem Alltag probieren kann“, betont Sven Wißmann, Vertriebsleiter bei der Wollnikom GmbH. Das gewählte Navi entspricht sämtlichen Vorstellungen von Bonitas und bestand die Testphase. „Die Fahrer kommen sehr gut mit dem Gerät zurecht, denn die Menüführung erwies sich von Anfang an als leicht verständlich“, erklärt Tobias Bendig. Da die Mitarbeiter ständig per Telefon erreichbar sein müssen, kombiniert Bonitas das Navi mit der Freisprecheinrichtung Revolution von Wollnikom, was per Schnittstelle am Navi leicht realisierbar ist.

Etwa 30 Fahrzeuge der Bonitas-Flotte sind schon mit dem Navigationsgerät DRESDEN-1 von TechniSat ausgerüstet (o.)

Die Techniker von Wollnikom erledigen den Einbau je nach Wunsch beim Händler oder direkt vor Ort (u.)



Der Pflegedienst arbeitet mittlerweile seit drei Jahren mit dem Einbauer aus Korschenbroich bei der Ausstattung der Dienstfahrzeuge mit Freisprecheinrichtung zusammen und vertraut auf dessen Schnelligkeit und Fachkompetenz. Ob beim Händler oder beim Nutzer selbst, der Einbau findet dort statt, wo und wann es der Kunde wünscht. Durch eine bundesweite Aufstellung können die Techniker überall vor Ort sein. „Das NAVI-DRESDEN 1 eignet sich deshalb gut für den Fuhrparkeinsatz, weil es durch das genormte DIN-Gehäuse und den genormten ISO-Anschlussblock schnell und einfach in verschiedene Fahrzeuge eingebaut werden kann. Je nach Fahrzeug benötigt der Techniker lediglich einen Einbausatz mit Radioblende, Adapter et cetera“ ergänzt Reinhard Willwersch, Vertrieb Automotive bei TechniSat.

Vom Leasinggeber aus besteht die Möglichkeit, die Navigationsgeräte restwertfähig zu machen, das heißt, nach Auslauf des Leasingvertrags würden die Geräte mit zurückgegeben. „Das machen wir abhängig vom Fahrzeugmodell, aber da die Navigationsgeräte preisgünstig sind, lohnt der Ausbau eher nicht. Worauf wir allerdings achten müssen, ist, die Fahrzeuge mit Radio zu bestellen, da viele Fahrzeughersteller in der Klasse eine reine Radiovorbereitung leider nicht anbieten“, ergänzt Tobias Bendig. Mit dem NAVI-DRESDEN 1 werden die Pflegedienstfahrzeuge außerdem durch ein CD-beziehungsweise Multimedia-Radio aufgewertet, das höchstwahrscheinlich nicht in der Kleinwagenausstattung enthalten gewesen wäre. Somit profitieren alle.



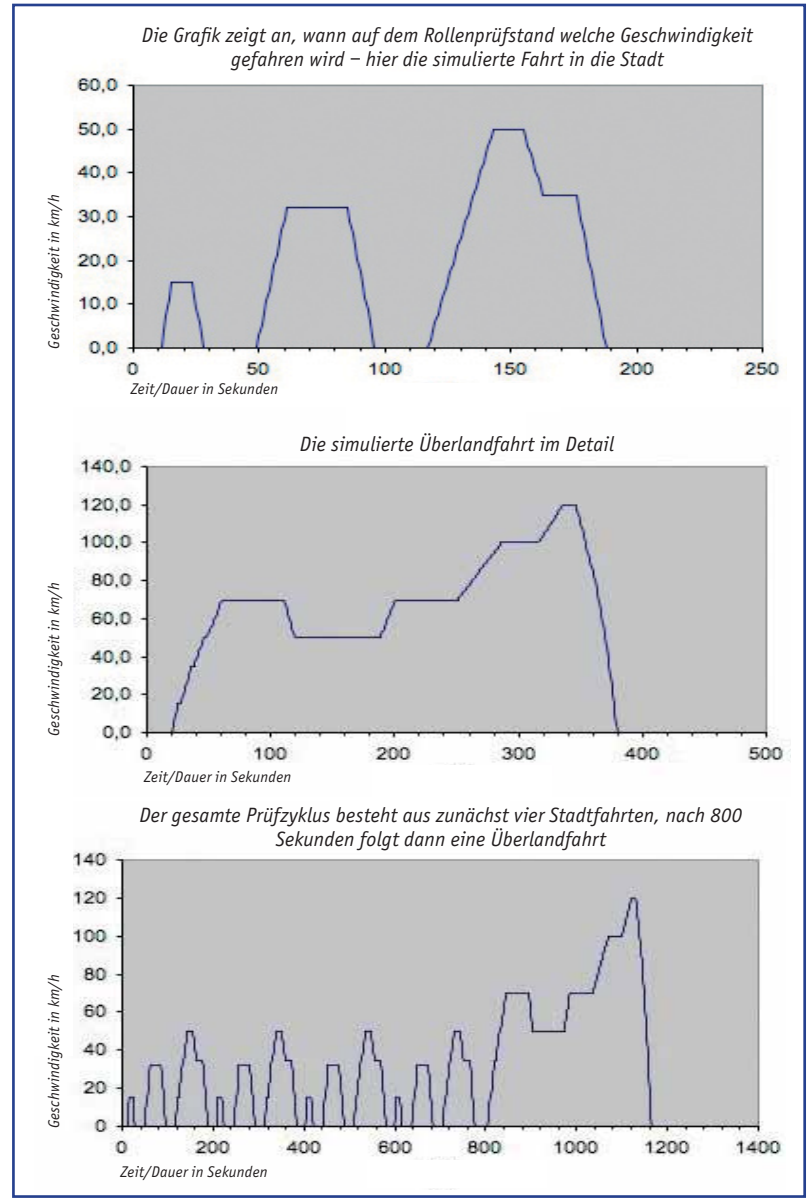
Werte

Auch bei dem emotional sehr beladenen Thema „Auto“ werden wichtige Entscheidungen um des Deutschen liebtes Kind immer wieder aufgrund von nüchternen Zahlen gefällt. Aber was genau verbirgt sich hinter Angaben wie Verbrauch, CO₂-Ausstoß und Gepäckraumvolumen?

Diese Werte begegnen jedem, der schon einmal den Blick in ein Automagazin geworfen hat oder im Prospekt eines Herstellers blätterte, weil ein Neukauf auf dem Plan stand. Oft sind sie von entscheidender Bedeutung, wenn es gilt, sich für oder gegen ein Fahrzeug zu entscheiden. Obwohl sich aber die Werte durch ihren Namen selbst erklären, möchte Flottenmanagement an dieser Stelle verdeutlichen, was im einzelnen dahinter steckt, und wie sie in der Regel ermittelt werden.

Verbrauch und CO₂

Einer der gerade wieder meist diskutierte Werte ist der Verbrauch, wirkt er sich doch nicht nur direkt auf das Konto des Firmenfuhrparks aus (zwischen 25 und 30 Prozent der TCO), sondern wegen der Schadstoffemissionen auch auf die Umwelt. Bevor 1996 der Rat der Europäischen Gemeinschaft den sogenannten Neuen Europäischen Fahrzyklus NEFZ einführt, war in Deutschland die Ermittlung des Verbrauchs nach DIN-Norm üblich. Dieser auch Drittmix genannte Fahrzyklus simulierte zu einem Drittel Stadtverkehr bis 50 km/h sowie zu gleichen Anteilen die Fahrt bei 90 km/h und 120 km/h im jeweils höchsten verfügbaren Gang. Zwar erwies sich diese Messmethode nur als bedingt realitäts- und praxisnah, besaß aber den Vorteil, dass man ihre Ergebnisse relativ einfach nachprüfen konnte. Seit dem 1. Januar 1996 messen nun alle EU-Mitgliedsstaaten mit Hilfe des NEFZ um ein EU-weites, einheitliches Messverfahren festzusetzen. Um vergleichbare und reproduzierbare Ergebnisse zu erhalten, werden zunächst Roll- und Luftwiderstand gemessen und an einem in Deutschland durch das Kraftfahrt-Bundesamt zertifizierten Rollenprüfstand eingestellt. Dann wird hierauf unter Laborbedingungen ein genormter Zyklus „abgefahren“, der insgesamt 1.180 Sekunden dauert. Davon entfallen 780 Sekunden auf Bedingungen, wie man sie in der Stadt vorfindet, namentlich vier Konstantfahrten mit 15, 32, 40 und 50 km/h,



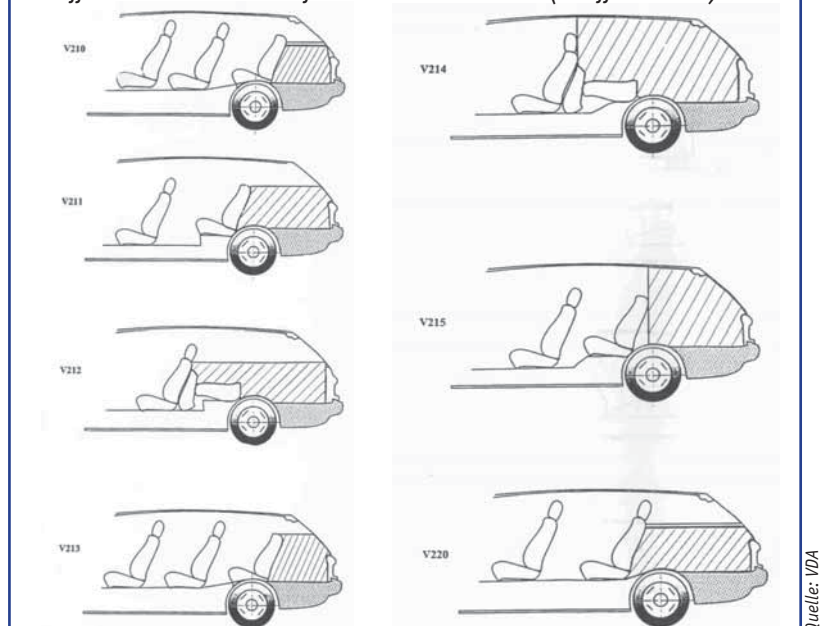
Quelle: www.hybrid-autos.info

wobei Ampelphasen und Kaltstarts ebenfalls Berücksichtigung finden. Die Ermittlung der Überlandfahrt erstreckt sich über einen Zeitraum von 400 Sekunden und beinhaltet Fahrten bei verschiedenen Geschwindigkeiten bis maximal 120 km/h. Der eigentliche Verbrauch errechnet sich dann aus den gemessenen Abgasemissionen, zu denen unter anderem das Kohlendioxid gehört. So erklärt sich auch die enge Verknüpfung von Spritverbrauch und CO₂-Emission.

Diese Werte dienen vor allem als Vergleichswerte. Die generelle Kritik geht, von der Realitätsnähe einmal abgesehen, nun dahin, dass verbrauchsintensive Zusatzausstattungen, wie beispielsweise die Klimaanlage, keine Berücksichtigung finden. Auch wird bei Fahrzeugen mit Schaltgetrieben die Wahl der Gänge vorgeschrieben, so dass das Verfahren vor allem Getriebe mit kurzer Gesamtübersetzung oft bei unnötig hohen Drehzahlen prüft. Pkw mit schlechter Aerodynamik schneiden meist relativ gut ab, da die Prüfgeschwindigkeit 120 km/h nicht überschreitet, obwohl der Kraftstoffverbrauch bei ihnen bei höherem Tempo überproportional ansteigt.

Erwähnen sollte man auch zwei außereuropäische Messzyklen. Der japanische 10-15 Mode wird wie in der EU auf einem Rollenprüfstand ermittelt. Er beginnt und endet mit einer (simulierten) Überlandfahrt. Der

Das Kofferraumvolumen kann sich auf sieben verschiedene Volumina (schraffierte Flächen) beziehen



Quelle: VDA

und Normen

Mittelteil besteht aus einer Stadtfahrt mit zwei Konstantfahrten bei 20 und 40 km/h nebst Ampelphasen. Der amerikanische Fahrzyklus FTP 75 basiert auf einer realen Messfahrt und erscheint deshalb im Verlauf komplizierter, gilt dafür aber als realitätsnäher.

Ladevolumen

Gerade im Flottenbereich spielt auch das Laderaumvolumen eine wichtige Rolle, entscheidet doch dieser Wert, ob ein bestimmtes Gut überhaupt transportiert werden kann und wieviel davon in einen Wagen passt. Meist findet der Interessent dazu in den technischen Daten einen Verweis auf die Messmethode des Verbandes der deutschen Automobilwirtschaft (VDA). Sie bezieht sich auf einen genormten Messquader mit einem Liter Volumen und einer Kantenlänge von 200 mm x 100 mm x 50 mm (entspricht in etwa der Größe einer Zigarrenschachtel). Von diesem werden soviel wie möglich in den zu vermessenden Raum eingebracht, ohne die Quader zu verformen. Weiterhin schreibt die Messvorschrift die Bestückung des Gepäckraumes mit der üblichen, vom Hersteller vorgesehenen Ausrüstung, beispielsweise Reserverad und Wagenheber, vor. Die Gepäckraumvolumina gliedern sich in sieben Arten, die hinsichtlich der Messhöhe (Hutablage, Höhe der Rücklehne, Dach) und Messlänge (bis zu den Vordersitzen beziehungsweise der zweiten oder dritten Sitzreihe) differieren.

Die Verwendung des Messquaders war zunächst nur in einer Empfehlung des VDA vorgesehen, hat dann aber Eingang in die deutsche Norm DIN 70020-1 und später in die internationale Norm ISO 3832 gefunden. Methoden unter Verwendung anderer Messmodule dürfen nicht den Verweis auf VDA enthalten.

In den USA bedient man sich eines ähnlichen Verfahrens, benutzt dafür aber Quader unterschiedlicher Abmessungen. Die Vorschriften des amerikanischen Standard SAE J1100 sehen die Verwendung von sieben Quadern mit Volumina zwischen 6 und 67 Liter vor, um den Gepäckraum zu befüllen. Der größte Kubus vom Typ A mit einem Volumen von 67 Litern und den Dimensionen 61 cm x 48 cm x 23 cm kann laut Regelwerk vier Mal, der kleinste vom Typ H mit knapp 6 Litern Volumen und den Maßen 31 cm x 15 x 11 cm darf maximal 20 Mal verwendet werden. Tatsächlich existierte auch der Typ G in Form einer Golftasche, welcher gegenwärtig jedoch keinerlei Verwendung findet. Erst nach Verwendung aller Boxen eines Typs darf die nächstkleinere Klasse benutzt werden.

Cw-Wert

Bei dem Cw-Wert oder Strömungswiderstandskoeffizienten handelt es sich um ein dimensionsloses Maß ohne Einheit. C ist ein physikalisches Formelzeichen, W steht für (Luft)-Widerstand. Er gibt den Strömungswiderstand des Autos im Luftstrom an und errechnet sich aus den Faktoren Strömungsgeschwindigkeit der Luft und Stirnfläche des Wagens. Neben der experimentellen Ermittlung im Windkanal lässt er sich theoretisch auch auf rein rechnerischem Wege ermitteln. Je kleiner der Wert, desto aerodynamischer und damit verbrauchsgünstiger das Auto. Vergleicht man flottenrelevante Fahrzeuge wie Audi A4 Avant, BMW 3er Touring und VW Passat Variant, stellt man fest, dass der 3er Touring mit 0,27 den kleinsten Cw-Wert besitzt. Die beiden anderen Fahrzeuge haben einen Cw-Wert von 0,3. Betrachtet man die Entwicklung eines einzelnen Modells wird deutlich, dass beständig an der Verringerung des Luftwiderstandes gearbeitet wurde. So hatte der VW Passat I noch einen Wert von 0,46, der 1988er Passat III dagegen nur noch 0,29 und der Passat V schließlich 0,27.

Wie sich gezeigt hat, ist sogar bei genormten Werten Vorsicht geboten. Denn selbst im Falle von einheitlichen Messverfahren muss genau geprüft werden, auf welche Ausgangsparameter sich die Ergebnisgröße bezieht.



Der Cw-Wert kann sowohl experimentell, als auch rechnerisch ermittelt werden

Geschichten über die Geschichte

Nachts allein auf einsamen Straßen kommen einem schon mal seltsame Gedanken. Wie ist das eigentlich mit unserem Verkehr auf den Straßen mal gewesen? Wie ist das entstanden, was heute ist (und worunter wir des Öfteren leiden)?

Konkreter gefragt, könnte man darüber nachdenken, warum wir in weiten Teilen der Welt rechts fahren und die mit England (ehemals) verbundenen Staaten links? Gilt dieses in gleicher Weise für die Fußgänger (kann vor unliebsamen Zusammenstößen bewahren)? Warum sitzen wir im Auto links, rechts wäre für den Fahrer beim Aussteigen doch besser, da zum Fahrbahnrand hin? Oder warum ist das Blaulicht blau (wobei natürlich klar ist, dass das „Blaulicht“ immer blau ist, hier jedoch das Licht auf Einsatzfahrzeugen in Deutschland gemeint ist)? Die Liste ließe sich beliebig verlängern. Jeder hat so seine eigenen Fragen und Probleme, jeden Tag vielleicht.

Das sind bestimmt keine existentiellen Fragen, ohne deren Beantwortung man eventuell schlaflose Nächte hat. Aber irgendwie würde es einen schon interessieren. Viele Dinge sieht man erst, wenn man sie weiß. Das wusste der (Karl) Baedeker schon.

Einige Streiflichter zu den obigen Fragen sollen hier behandelt werden. Aber alle Antworten können natürlich nicht gegeben werden. Also der Reihe nach und zuerst zum Verkehr selbst. Was gibt es nicht alles an Fakten und Halbwahrheiten, Skurrilitäten und Kuriositäten über die Geschichte unseres Verkehrs. Leider hat sich niemand jemals die Mühe gemacht, diese systematisch zu sammeln und aufzuarbeiten, um daraus auch mehr über das Heute zu erfahren. Ja, es gibt nicht einmal erkennbare Forschung auf diesem Gebiet.

Zu den ganz großen Erfindungen der Menschheit wird jeder sofort das Rad rechnen, mit dem wir heute die individuelle Mobilität gewährleisten. Doch wird dabei meist vergessen, dass ohne die dazu gehörige Straße („via strata“ – gepflasterter Weg) das Rad gar nicht zu seiner heutigen Bedeutung hätte gelangen können.

Das Problem der frühen Straßen bestand jedoch darin, dass auf ihnen alle Verkehre gleichzeitig abgewickelt wurden, ja sogar Kinder spielten. Die Oberfläche der Straßen war, hauptsächlich durch Pferdefuhrwerke, in einem bedauernswerten Zustand. Während des ersten Weltkriegs vernachlässigt, konnten die Verkehrswege mit der rasanten technischen Entwicklung des Automobils nicht mithalten, waren sie doch damals noch „auf dem Niveau der Lastkarren und napoleonischen Kriegsfahrzeuge“. Unübersicht-



lichkeit, Unebenheit und Staubeentwicklung ließen für die in den zwanziger Jahren immer häufiger anzutreffenden Automobile nur geringe Geschwindigkeiten zu.

So ist es verständlich, dass der Ruf nach hochwertigen, sogenannten Nur-Autostraßen immer lauter wurde. Auf diesen sollten, wie der Name schon andeutet, eben keine Pferdefuhrwerke mehr verkehren dürfen. In diese Zeit fällt im Übrigen auch die Installation der ersten deutschen Ampel, die am 20.10.1924 in Berlin am Potsdamer Platz in Betrieb ging. Die Ampel hat alle Wirren überstanden und ist allen elektronischen Entwicklungen zum Trotz heute noch wie sie damals war.

Die erste Autobahn in Deutschland war die A555 zwischen Köln und Bonn, 20 Kilometer nur, aber eine echte Autobahn, die am 6. August 1932 von Konrad Adenauer eröffnet wurde. Die „AVUS“ in Berlin gab es schon weit früher, aber als Autobahn im engeren Sinne ist sie nicht zu sehen. Im Übrigen sind die „Erfinder“ der Autobahn die Italiener, die mit Dr. Piero Puricelli den entscheidenden Protagonisten hatten, der schon 1924 die ersten Autobahnkilometer in Oberitalien in Betrieb nehmen konnte. Allerdings würden diese nach unseren strengen Regeln heute allenfalls als Bundesstraße durchgehen.

Die hochtrabenden Pläne von über 22.000 Kilometern Autobahn in Deutschland sind im Laufe der Zeit deutlich zurückgefahren worden. Zur Zeit sind zwar über 12.000 Kilometer realisiert, aber ein deutlicher Zuwachs ist nicht mehr zu erwarten, zumal der demographische Wandel ja eher ein Schrumpfen der Gesamtbevölkerung in Deutschland erwarten lässt. Und auch die Benzinpreisentwicklung führt zu „vorsichtigerem“ Umgang mit gefahrenen Kilometern. Lediglich im Güterverkehr werden ständig Zuwächse gemeldet und für die Zukunft auch erwartet. In welchem Umfang, wird sich dann zeigen.

Interessanter dagegen ist, was sich auf den Fahrbahnen abspielt (und abgespielt hat). Das betrifft den Verkehrsteilnehmer wesentlich unmittelbarer. So die bereits erwähnte Frage nach rechts oder links. Um ganz ehrlich zu sein: eine letztendlich schlüssige Antwort darauf gibt es (leider) nicht, nur Ansatzpunkte für eine Diskussion.

In einer großen deutschen Wochenzeitung wurde einmal die Frage, warum wir rechts fahren, mit dem Hinweis darauf beantwortet, wir seien ein Binnenwasserland. Ist doch klar, oder? Sicherlich würden Ritter mit dem Schild in der linken und dem Schwert in der rechten Hand es vorziehen, rechts an Entgegenkommenden,

möglicherweise feindlich gesinnten, vorbeizureiten (oder als Fußgänger zu gehen). Dies trifft auch auf Turnierreiter zu, die lieber mit der rechten Hand über das Pferd nach links anreifen.

Andererseits besteigt man ein Pferd normalerweise von links und dies tut man am Besten vom Wegesrand aus, ebenso führt man ein Pferd mit der rechten Hand auf der linken Seite, ebenfalls am Wegesrand, beides Argumente für Linksverkehr.

Gleichfalls ausgeglichen ist es bei Fuhrwerken und Pferdegespannen: die Peitsche in der rechten Hand haltend, sitzt ein Fuhrwerksführer auf der rechten Seite des Gefährts und fuhr links, um mit der Peitsche nicht Fußgänger am Wegesrand zu gefährden und leichter mit der linken Hand nach links lenken zu können. Bei Gespannen sitzt der Lenker auf dem hinteren linken Pferd. Die beste Sicht war dann bei Rechtsverkehr gegeben.

Wie dem auch sei, Napoleon soll schließlich entscheidenden Anteil am Rechtsverkehr gehabt haben, da er aus Abneigung gegenüber Großbritannien nicht den dort seit 1835 vorgeschriebenen Linksverkehr in den von Frankreich beherrschten Ländern praktizieren wollte (siehe oben „gestreifte Krawatten“). So wurde 1852 per Dekret das Rechtsfahren einfach vorgeschrieben, obwohl in Frankreich selbst mehr das „in der Mitte fahren“ beibehalten wurde.

Interessant ist allerdings, dass europaweit „rechts vor links“ schon damals galt und heute seine Gültigkeit in der ganzen Welt hat, egal ob rechts oder links gefahren wird.

Doch auch danach gab es noch bedeutende Änderungen und Kuriositäten. So stellten einige Staaten im Laufe der Zeit ihre Regeln um. Wohl zuletzt geschah dies in Island 1968, vorher in Schweden 1967. Dort soll angeblich (auch so ein Gerücht!) ein Parlamentarier gefordert haben, dass man mit dem LKW-Verkehr anfangen solle. Frei nach dem Witz: „Auf dem Standstreifen kommt ihnen ein LKW entgegen. Bitte fahren



Prof. Michael Schreckenberg, geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt.

Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

sie äußerst rechts und überholen sie nicht“. Jedenfalls sank für ein halbes Jahr darauf die Anzahl der Unfälle drastisch, nicht zuletzt, weil die Höchstgeschwindigkeiten erstmal reduziert wurden.

In Österreich war die Lage noch verwickelter. Es gab Zeiten in den dreißiger Jahren des letzten Jahrhunderts, da galten in verschiedenen Landesteilen unterschiedliche Regelungen. Während in Tirol und Vorarlberg Rechtsverkehr herrschte, so galt in der übrigen Donaumonarchie Linksverkehr. Man stelle sich vor, wir müssten uns von Bundesland zu Bundesland umstellen! Die Geschichte dort ist sehr komplex, aber heute eindeutig geklärt. In einem Fall ist auch das umgekehrte passiert: 1978 wurde auf der japanischen Insel Okinawa von rechts auf links umgestellt. Eine Folge der Rückgabe der Insel 1972 von den USA an Japan nach der Besetzung im 2. Weltkrieg.

Doch nun zur Auflösung bezüglich des Binnenwasserlandes Deutschland: Die Begründung lautete, dass man als Rechtshänder in Einbäumen (!) das Paddel zur rechten Seite führt und aus Angst vor Problemen mit dem entgegenkommenden Verkehr und dessen Paddeln lieber im Uferbereich stochert ... Mag sich jeder sein eigenes Bild dazu machen. Auch die Seite des Fahrersitzes ist durchaus eine Bemerkung wert. Dass wir bei Rechtsverkehr links sitzen, hat den

Vorteil, den entgegenkommenden Verkehr besser beobachten zu können. Doch es gibt durchaus Gründe davon abzuweichen: So hat Lancia bis in die sechziger Jahre hinein Fahrzeuge mit rechten Fahrersitzen angeboten, da diese in den Alpen bei schmalen (ungesicherten) Straßen besser den drohenden Abgrund kontrollieren konnten. Auch ein Chauffeur hat es einfacher, wenn er seinen Fahrgast, ohne um das Fahrzeug herumgehen zu müssen, zum Bürgersteig hin zu entlassen. Allerdings ist die Anbringung der Blinkerhebel nicht einheitlich geregelt: während er in Europa selbst bei rechts gesteuerten Fahrzeugen links ist, kann er in Asien auch mal rechts sein. Die Stellung von Pedalen und Schaltgetrieben ist allerdings weltweit einheitlich.

Doch nun zum letzten Punkt: Warum ist das Blaulicht blau? Blau an sich ist eigentlich keine gute Farbe, da es sich am Rande des sichtbaren Spektrums befindet und daher als dunkel empfunden wird (obwohl als „reine“ Farbe gut identifizierbar ist). Dies war allerdings ein wesentlicher Grund für seine Einführung in den dreißiger Jahren, als man dadurch einen Schutz vor Luftangriffen erhoffte. Mögen die angesprochenen Themen vielleicht nicht von lebenswichtiger Bedeutung sein, aber irgendwie beschäftigen sie einen doch. Zumindest wenn man davon weiß.

Benzinpreisentwicklung seit 1950

Noch im Jahr 1950 befand sich der Benzinpreis bei knappen 30 Eurocent. In den folgenden zwei Jahrzehnten – den 50er- und 60er-Jahren – schwankte der Benzinpreis nur unerheblich im Bereich von 20 bis 40 Eurocent. Außer einem leichten Anstieg Anfang der Fünfziger- und Mitte der Sechziger-Jahre, zurückzuführen auf den Korea-Krieg und auf den Beginn des Vietnamkrieges im Jahre 1965, weist die Benzinpreis-Statistik keine größeren Schwankungen auf.

Der Benzinpreis schraubte sich erst Anfang der 70er Jahre kontinuierlich in die Höhe, bis er schließlich 1973 gegen die 40-Eurocent-Marke anstieg, die er letztendlich 1974 durchbrach. Grund für den raschen Anstieg des Benzinpreises in diesen Jahren war die sogenannte „Erste Ölkrise“. 1973 drehten die Erdöl exportierenden Länder (kurz OPEC für „Organization of Petroleum Exporting Countries“) aus Protest gegen die Unterstützung Israels durch westliche Länder im Krieg gegen Ägypten den Ölhahn zu. Obwohl der Lieferboykott der OPEC-Länder 1974 wieder aufgehoben wurde, pendelte sich der Benzinpreis oberhalb der 40 Eurocent Marke ein.

Die nächste sprunghafte Preissteigerung erfuhr der Benzinpreis in der „Zweiten Ölkrise“ 1979 als der Schah von Persien gestürzt wurde und der Iran im Folgenden seine Erdöllieferungen stoppte. Der Benzinpreis schnellte von 50 Eurocent auf etwas mehr als 70 Eurocent in die Höhe. Bis 1985 verlief er anschließend relativ konstant bei 70 Eurocent.

Als 1986 jedoch einige OPEC-Länder ihre Weltmarktstellung durch rigide Überproduktion von Erdöl verbessern wollten, stürzten der Erdöl- und auch der Benzinpreis in die Tiefe. Ein Liter Benzin kostete Mitte der Achtziger daher nur noch 50 Eurocent – der Ausgangspreis der „Zweiten Ölkrise“ im Jahre 1979 war damit wieder erreicht. Im folgenden Jahrzehnt, den Neunziger-Jahren, kletterte der Benzinpreis stetig hinauf und legte dabei die beachtliche Differenz von 30 Eurocent zurück. Diese Preissteigerung war vor allem auf den Zusammenbruch der UdSSR und den ersten Golfkrieg der USA gegen den Irak 1991 zurückzuführen.

Das 21. Jahrhundert begann mit einem Benzinpreis von 80 Eurocent pro Liter, der stetig anstieg und Mitte des Jahres 2000 die 1-Euro-Marke durchbrach. Paradoxe Weise senkte sich der Benzinpreis 2001 nach den Anschlägen vom 11. September leicht, setzte dann seine Höhenfahrt

jedoch fort, begünstigt durch den Zweiten Golfkrieg der USA gegen den Irak im Jahr 2003.

Im Sommer 2005 schließlich durchbrach der Ölpreis, vorangetrieben durch den Boom der chinesischen Volkswirtschaft, die 1-Euro-20-Marke und schoss im November desselben Jahres über die 1-Euro-40 Grenze hinaus. Nach einer wilden Talfahrt im Jahreswechsel 05/06, einem Anstieg im Frühling 2006 auf über 1 Euro 30 und einem anschließendem Abfall um 10 Eurocent im Juli 2006, stieg der Benzinpreis erneut und liegt für das bisherige Jahr 2008 bei einem Durchschnittspreis von 139 Eurocent pro Liter.



G A S T K O M M E N T A R

Augen zu und durch?

Kraftstoffpreise auf Rekordniveau, Diesel teurer als Super-Benzin und keine Besserung in Sicht! Eine Schreckensmeldung jagt die nächste. Zusammen mit einer, inzwischen leider schon gewohnt vagen Ankündigung der Regierung, den CO₂-Ausstoß künftig als das Maß aller Dinge für die Kfz-Besteuerung heranzuziehen, entdecken viele urplötzlich ihr ökologisches Gewissen. Andere verfallen gar in Panik, wenn sie an die Entwicklung ihrer Fuhrparkkosten denken.

Keine Frage – der Preis für Diesel ist seit 2006 um circa 30 Prozent gestiegen. Eine Umlage auf die Preise der Produkte oder Dienstleistungen ist nicht immer und kurzfristig meist überhaupt nicht möglich. Aber ganz offen gesagt: Gründe und Möglichkeiten, die Kraftstoffkosten zu senken, gab es schon immer genug. Dafür brauchte es nicht erst die aktuellen Preistrunden an der Zapfsäule. Genau genommen ist es eine der Hauptaufgaben eines Fuhrparkverantwortlichen, derlei Kosten stets zu optimieren.

Wie also auf die steigenden Kosten reagieren? An die Vernunft der Fahrer appellieren? Eco-Trainings verknüpft mit Prämiensystemen anbieten? Autobahn-Tankstellen meiden? Reifen mit geringerem Rollwiderstand verwenden? Mittelfristig auf andere Fahrzeugkonzepte oder auf alternative Antriebe setzen? Was diese Entscheidung so schwer macht, ist die Tatsache, dass häufig eine kostensenkende Maßnahme zu Mehrkosten an einer anderen Stelle führen kann. Diese Zusammenhänge zu erkennen, ist eine Sache – sie auch quantifizieren zu können eine völlig andere!

Um eine sinnvolle Zukunftsplanung zu betreiben, sind in allererster Linie detaillierte Vergangenheitsdaten als Basis nötig. Allgemeine Benchmarks helfen selten und werden meist nur herangezogen, weil eigene Daten nicht in ausreichender Qualität vorliegen. Wer jetzt Hilfe in der Finanzbuchhaltung sucht, vergisst leider, dass die Buchhaltung nicht als Controlling-Instrument, sondern aus schlichter Notwendigkeit für das Finanzamt bedient wird. Sie ist nicht für das Fuhrpark-Controlling ausgelegt, bietet nicht die notwendigen Auswertungen und nicht alle nötigen Details.

Deshalb behelfen sich viele Fuhrparkverantwortliche mit gesonderten Aufzeichnungen. Das geht von der handschriftlichen Notiz über Kopien von Fahrzeugrechnungen bis hin zu mehr oder weniger kunstvoll selbst geschaffenen Lösungen auf dem PC. Zusätzlich bieten noch die meisten Leasinggesellschaften Kostenübersichten via Internet an. Eigentlich ist



alles vorhanden, möchte man meinen. Doch wo liegt dann das Problem? Ganz einfach: In der Vollständigkeit und in der Geschwindigkeit, mit der die Daten konsolidiert und ausgewertet werden können.

Neben den direkten Kosten gibt es noch jede Menge indirekter Kosten. Zum Beispiel die Prozesskosten der Fuhrparkverwaltung, Gemeinkosten oder auch versteckte Kosten. Wer kennt schon seine aufgrund von Unfallschäden verursachten Umsatzverluste oder die Kosten von daraus resultierenden krankheitsbedingten Ausfällen? Solvency II lässt grüßen – ein Thema, das in Kürze auf jeden Fuhrparkverantwortlichen zukommen wird. Wer diese Kosten in der Buchhaltung sucht, wird nicht fündig werden. Die Daten aus mehreren Quellen sinnvoll zusammenzuführen, ist ein enormer Aufwand. Hier kann sehr schnell schon alleine der Versuch, Kosteneinsparpotenziale zu finden, zum unwirtschaftlichen Unterfangen werden.

Eines ist sicher: Die Kosten im und rund um den Fuhrpark werden weiter steigen. Wer sich die Aufwendungen für die Qualifizierung seiner Fuhrparkmitarbeiter und für professionelle Controlling-Instrumente im Fuhrpark spart, hat einen großen Vorteil: Er muss sich nicht über die verlorenen Einsparpotenziale aufregen, schließlich kann er sie schon gar nicht erkennen. Regen Sie sich lieber einmal auf und gehen Sie die Verbesserung Ihres Controllings konsequent an!

Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer
Hiepler + Partner GmbH (www.hiepler.de)

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)

eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat: Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, 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 (Korrektur), 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,
Prof. Michael Schreckenber, Reinhard Anger

Fotos: Bernd Franke, Uwe Hirschauer, Erich Kahnt,
Julia Rose

Bildbearbeitung: Patrick Rodewald,
Internet: www.rodewald.tv

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
(4. Quartal 2007)

**Erscheinungsweise:**

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2008: 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.



Mal mehr – mal weniger

Die flexible Systemlösung für schwankenden Mobilitätsbedarf

Euromobil Fleet-Service ist die effiziente Mietwagenlösung für Unternehmen mit großem Fuhrparkbedarf – der erfolgreiche Weg zur Prozessoptimierung und Aufwandminimierung in allen Bereichen des Fuhrpark-Managements in Ihrem Unternehmen:

- Werkstatt-/Unfallersatzwagen, Mietwagen PKW/Nutzfahrzeuge, für Kurz- oder Langzeitmiete
- Deutschlandweit einheitliche Preise bei Werkstattaufenthalt und Zusatzbedarf
- Attraktive Konditionen mit umfangreichen Inklusivleistungen
- Alles aus einer Hand: Beschaffung, Reparatur, Service und Miete – bei Ihrem Autohaus vor Ort
- Kurze und einheitliche Beschaffungswege durch dichtes Stationsnetz
- Hochwertiger, junger Mietfahrzeugpool, perfekt auf Ihren Bedarf abgestimmt

Bei Ihrem Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Skoda Partner.



Der Auftritt stimmt – die Werte auch. Der neue Audi A4 Avant.

Wie kein anderer seiner Klasse vereint der Audi A4 Avant* ausdrucksstarkes Design, Funktionalität und fortschrittliche Motorentechnologie. Sein intelligentes Laderaumkonzept, innovative Funktionslösungen sowie die umfangreiche Serienausstattung machen ihn zu einem zuverlässigen Begleiter in vielen Situationen – und zu einem idealen Dienstwagen. Auch in puncto Effizienz: Die leistungsstarken TDI- und FSI-Motoren überzeugen durch geringeren Verbrauch bei höherer Kraftentfaltung und niedrigen Emissionen. Entdecken Sie den Audi A4 Avant mit all seinen Qualitäten – für Ihr Unternehmen. Am besten bei Ihrem Audi Partner.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,3–9,2;
CO₂-Emission in g/km: kombiniert 140 – 219

