



Flottenmanagement 4

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Rechtliche Aspekte:
Nutzfahrzeugverwaltung**

**Leasing-Ausschreibung:
Aspekte der Konzeption**

**Spritsparen im Fuhrpark:
Modelle der Hersteller**



Vorteil:
BMW mit EfficientDynamics



Pluspunkte:
Renault mit Komplett-Konzepten

**Special
Nutzfahrzeuge**



**Captives / Non-Captives:
Vergleich der Stärken**

Mehr als Super.

Die euroShell Card.

Alles andere wäre ein Rückschritt.



euroShell
Card

Profitieren mit einem innovationsstarken Partner.

Kartenakzeptanz an 4.200 Stationen, absolute Kostentransparenz, volle Fuhrparkkontrolle, Top-Prämiensystem Shell CLUBSMART. Ihr Vorteil: Mit der euroShell Flottenkarte können Sie europaweit rechnen. www.euroshell.de



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Neue Konzepte gesucht

Die Kraftstoffkosten steigen – der jüngste kleine Einbruch des Ölpreises war bedauerlicherweise wohl eher kein Trend – und auch die zunehmende Diskussion um den Schadstoffausstoß von PKW setzen den Fuhrparkleiter unter Handlungsdruck. Ökologisch und ökonomisch korrekt soll er handeln – was aber konkret zu tun ist, kann indes niemand exakt definieren. Abgeschafft werden kann der Fuhrpark, nun als „Kostentreiber“ und „Umweltsünder“ entlarvt, jedoch auch nicht – ist dieser doch zumeist die zentrale Basis, auf der überhaupt Geschäft gemacht werden kann sowie eines der wichtigsten Motivationsmittel für die Mitarbeiter.

Neue Konzepte müssen also her, um Verbrauch und damit Kosten sowie Schadstoffausstoß nachhaltig zu reduzieren. Kurzfristig sind hier sicher Maßnahmen wie effektive Verbrauchs- und Ausreißerkontrolle, Spritspartrainings und die Fokussierung auf Eco-Modelle (siehe auch Seite 38) angesagt. Mittelfristig sollte der Focus auf alternativen Antriebsmodellen liegen – erste Fuhrparkleiter berichten positiv von zumindest teilweiser Umstellung auf Erdgas. Neu überdacht werden kann auch die CarPolicy – denn wegen steigender Dieselpreise und hochaufladener verbrauchsarmer Benzinmotoren lohnt sich ein Diesel nicht mehr grundsätzlich; es kommt stark auf die Kilometerleistung an. Und natürlich auf den Restwert: Denn steigt der Dieselpreis, sinken die erzielbaren Preise für Dieselfahrzeuge gerade im Privatmarkt. Langfristig ist der Umstieg auf andere Antriebskonzepte wie Hybrid-

Derivate oder besser noch reine Elektrofahrzeuge angesagt (siehe auch Seite 104). Hier ist jedoch auch die Energiewirtschaft gefordert: Ein Auto mit Null Emission dank Elektroantrieb nutzt niemandem wirklich, wenn die Erzeugung des benötigten Stroms per Braun- oder Steinkohle mit niedrigem Wirkungsgrad und hohem Schadstoffausstoß erfolgt. Das entlastet zwar lokal in der Innenstadt, führt aber insgesamt sogar zu einer Mehrbelastung für die Umwelt – keine saubere Sache.

Dennoch, der Anfang muss gemacht werden, und große Einsparpotenziale bietet auch das Segment der Transporter. Pünktlich zur IAA Nutzfahrzeuge finden Sie in unserem Special ab Seite 54 unter anderem auch die aktuellen Spritsparkkonzepte der Hersteller im Nutzfahrzeugsegment (Seite 73).

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Wir laden Sie ein...

zum Seminar Riskmanagement und Schadenrecht

„Die besten Schäden sind die,
die vermieden wurden“

- Warum Riskmanagement?
- Was verstehen wir unter Riskmanagement?
- Der Begriff „Riskmanagement“
- Die Erfolgsfaktoren
- Die Umsetzung
- Der Grundstein KFZ-Rahmenvertrag

Referent: Thomas Diwersi

„Und wenn es nicht zu vermeiden war:
Neues aus dem Schadenrecht“

- Rechtsdienstleistungsgesetz
- Nach Gutachten abrechnen
- Wertminderung (Haftpflcht)
- BGH: Nutzungsausfallentschädigung
- BGH – Urteil zur Kollision zweier Fahrzeuge des gleichen Halters
- Ihre Fragen, unsere Antworten

Referent: Ass. Jur. Joachim Otting

Termin:

17. September 2008

10.00 - 17.00 Uhr

Seminarhotel

Esperanto, Fulda

Preis: 299,- Euro* zzgl. MwSt.

*inkl. Mittagessen, Getränke und Kaffeepause

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.hiepler.com oder

www.flottenmanagement-verlag.de

HIEPLER + PARTNER
AKADEMIE

Flotten
management



Der längste Golf aller Zeiten. Der neue Golf Variant.



Hier ist es geradezu unmöglich, sich kurz zu fassen, weil schließlich allein die Aufzählung der umfangreichen Serienausstattung, bei ABS angefangen, den Rahmen längst gesprengt hätte, ehe man bei Zentralverriegelung mit Fernbedienung angekommen wäre, was wiederum bedeutet, dass Sie am besten eine Probefahrt vereinbaren oder sich für weitere Informationen an die 01802-99 55 11 (0,06 €/Anruf) wenden.



Das Auto.



12

Iveco engagiert sich seit 30 Jahren, die Daily-Kühltransporter für bofro anzupassen, wie uns Jochen Schlack (bofro*), Hendrik Lehmbruck und Torsten Peschke (beide Iveco, v.l.) veranschaulichten.*

Dem Umstand, dass Transporter doch etwas andere Fuhrparkfahrzeuge darstellen, trägt FM mit dem Special zur IAA Rechnung und beleuchtet Ein- und Umbauten, Branchenmodelle, Ladungssicherung und vieles mehr.

54



30

Martin Peters, Direktor Vertrieb und Marketing, unterstreicht das hohe Maß an Individualität und Flexibilität mit ganz besonderen Mobilitätslösungen der Maske AG speziell auch für den Nutzfahrzeugsektor.



34

Stefan Teuchert, Leiter Vertrieb an Großkunden, ist stolz, dass die BMW-Fahrzeuge dank EfficientDynamics einen Vorsprung in den TCO erreichen.

Auch rechtlich gelten für Transporter andere Maßstäbe und Anforderungen im Fuhrpark. Welche, stellt der Rechtsbeitrag dar.

82



Praxis

- 12 **Faktoren für eine gute Zusammenarbeit**
Iveco und bofro arbeiten im Fuhrparkbereich seit mehr als 30 Jahren zusammen*

Leasing

- 16 **Vertrauensvorschuss bleibt**
Herausforderung Leasing-Ausschreibung
- 20 **Die Rate ist kein Allheilmittel**
Exklusivbericht über die Neuordnung bei der Arval Deutschland GmbH
- 22 **Thema der Stunde**
Stärken der Captives und Non-Captives
- 28 **Durchdachte Verknüpfung**
Besuch von Ralf Werthmann und Susanne Lange, Volkswagen Leasing, im Verlag
- 30 **Fokus auf Nutzfahrzeuge**
Interview mit Martin Peters, Direktor Vertrieb und Marketing, Maske Autoleasing AG

Management

- 34 **Auf dem richtigen Weg**
Interview mit Stefan Teuchert, Leiter Vertrieb Großkunden, BMW AG
- 38 **Was tun?**
Möglichkeiten, im Fuhrpark Kraftstoff einzusparen
- 42 **Partner des Mittelstandes**
Ein Besuch bei Ford Foerster in Koblenz

- 46 **Maximales Käuferpotenzial**
Interview mit Marc Berger, Vorstand der Auktion & Markt AG, und Hans-Joachim Gabriel, Leiter Autobid.de/BASE

- 48 **Mit hoher Glaubwürdigkeit**
Interview mit Michael Borner, Direktor Flotten, Renault Deutschland AG

- 52 **TCO-Total Cost of Ownership**
EurotaxSchwacke-Vollkostenrechnung für Kompaktvans und Vans

Special Nutzfahrzeuge

- 54 **Boomender Markt**
Einleitung
- 55 **And the winner is...**
FM-Vergleichsserie Transporter bis 3,5 t zGG
- 60 **Die Ladung hat kein ESP**
Hinweise zur Ladungssicherung bei Transportern
- 62 **Pflicht ist Pflicht**
Nützliches zur Verwendung von Digitalen Tachographen
- 64 **Ordnung muss sein**
Ein- und Umbauten für Nutzfahrzeuge
- 68 **Transporter à la carte**
Branchenmodelle der Automobilhersteller
- 72 **Wer fragt, der findet**
Transporter-Typenbezeichnungen

- 73 **Für alle unterwegs**
Alternative Antriebskonzepte und Spritsparmöglichkeiten bei Nutzfahrzeugen

- 76 **Quadratisch, praktisch... gut?**
Fahrbericht Fiat Fiorino

- 77 **Transporter Nachrichten**

Recht

- 82 **Rechtliche Aspekte der Fuhrparkverwaltung von Nutzfahrzeugen**
Besonderheiten und Anforderungen an das Flottenmanagement

Marktübersicht

- 86 **Skoda ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Skoda

Test

- 88 **Rundumschlag**
Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCI
- 92 **Koi im Karpfenteich**
Mazda6 Sport Kombi 2.0 MZR-CD

Fahrbericht

- 95 **Sparfüchse**
Mercedes Benz A 170, B 170



48

Renault setzt bei den Nutzfahrzeugen auf ausgereifte Baureihen, Branchenlösungen und auf die Komplett-Konzepte der Businesscenter wie Michael Borner, Direktor Flotten, im Interview erzählte.



92

Der solide Mazda6 geht in die zweite Generation. Wir haben den Diesel-Sport-Kombi unserem Test unterzogen.



100

Die Vertreter von CWS-boco standen FM in einem exklusiven Gespräch Rede und Antwort zu den jüngsten Erfahrungen mit den neuen Erdgas-Transportern von Mercedes und Iveco.

Fahrtelegramme

- 80 Iveco Massif
- 96 Citroën Berlingo / Lexus 220d
- 97 Volkswagen Scirocco / Peugeot 308 SW

Wissen

- 104 Elektrisierend
In Zukunft Elektro-Motoren

Innovation

- 100 Grünes Licht
Erste Erfahrungen mit Erdgas bei CWS-boco

Rubriken

- 3 Kommentar
- 8 Nachrichten
- 32 Leasing Nachrichten
- 98 Reifen Nachrichten
- 99 Salon
- 102 Innovation Nachrichten
- 103 Kommunikation Nachrichten
- 106 Kolumne
- 110 Gastkommentar / Impressum

Aktuelle Infos auch im Internet unter:
www.flotte.de



WENN SIE WÜSSTEN, WIE VIELE AUTOSCHEIBEN WIR WECHSELN, WÜRDEN SIE AUGEN MACHEN.

Mit über 230 eigenen Service-Centern und jährlich über 480.000 ausgetauschten bzw. reparierten Autoscheiben gehört CARGLASS® bundesweit zu den führenden Autoglas Spezialisten. Immer gilt: Neueinbau in Erstausrüsterqualität. Reparatur für Kaskoversicherte kostenlos. Auf Wunsch Vor-Ort-Service. Wir bieten Ihnen individuelle Lösungen für Autoglas.

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

CARGLASS®
WENN AUTOGLAS, DANN CARGLASS.

+++ in Kürze +++

+++ Unfallsicherheit +++

Der neue Skoda Superb erzielte beim Euro-NCAP Crashtest fünf von fünf möglichen Sternen. In der Auswertung des Tests stach besonders der gute Schutz für Knie und Oberschenkel hervor.

+++ Technikmehrwert +++

Volkswagen bietet für Passat und Passat Variant ab sofort ein Technologiepaket mit einem Preisvorteil von bis zu 3.571 Euro netto. Darin enthalten sind Radio-Navigationssystem, CD-Wechsler, Xenonscheinwerfer mit Kurvenlicht, Parklenkassistent, Seitenairbags, Gurtstraffer sowie eine Klimaautomatik.

+++ Preisklasse +++

Opel hat erste Preise für den Insignia bekannt gegeben. Das viertürige Einstiegsmodell kostet als Limousine mit 1.6 L EcoTec-Benziner (85 kW/115 PS) 19.076 Euro netto. Die Dieselvarianten starten mit dem 2.0 CDTI (81 kW/110 PS) zu einem Nettopreis von 20.420 Euro.

+++ Wiederverkauf +++

Die Santander Consumer Bank vermarktet ihre Fahrzeuge aus dem Bereich Finanzierung und Leasing sowie Fahrzeuge aus abgewickelten Händler-einkaufsfinanzierungen zukünftig über BCA. Ausschlaggebend für die Kooperation sind unter anderem die langjährigen Erfahrungen und der offerierte Service des Vermarktungsspezialisten.

+++ Komplettpaket +++

Mit einem speziellen Flottenpaket bietet Fiat ab sofort den Croma an. Neben Metalliclackierung, Parksensoren im Heck und dem Navigations- und Infotainmentsystem Blue&Me ist auch ein um 1,5 Prozentpunkte erhöhter Gesamtnachlass für Großkunden inklusive.

+++ Preisentwicklung +++

Nach den Spritpreiserhöhungen der vergangenen Zeit ist der einstige Preisvorteil von Dieseltreibstoff kaum noch vorhanden. Auswirkungen auf den Gebrauchtwagenmarkt hat dies nach Informationen von EurotaxSchwabe noch nicht, konnte man doch noch keinen erhöhten Wertverlust bei Dieselfahrzeugen feststellen.

+++ Praktisch +++

Skoda stattet den Praktik mit einem doppelten Ladeboden aus, der auf gleicher Höhe mit der Ladekante abschließt. Außerdem ist der Lieferwagen mit einer zwölfjährigen Garantie gegen Durchrostung nun auch in Pazifik-Blau bestellbar.

+++ Umzug +++

Am 23. August bezieht die Hannover Leasing Automotive GmbH neue Räumlichkeiten und ist am Bavariafilmplatz 8, 82031 Grünwald anzutreffen. Telefon- und Faxnummer bleiben unverändert.

Servicepartnerschaft

Die Hüsches Gruppe und P&A Autozentren, größter Renault-Händler Deutschlands mit 9 Standorten sowie Markenvertraghändler für die Fabrikate Nissan, Fiat, Alfa Romeo und Lancia, haben zu beiderseitigem Nutzen einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. Seit Anfang des Jahres unterstützt die Sachverständigen-Organisation mit bundesweit 160 Stützpunkten die Autohaus Gruppe durch die Versorgung mit der firmeneigenen CarData24 Software, über die die Dienstleistungsbereiche Haftpflichtgutachten, Kaskogutachten und Fahrzeugbewertungen abgewickelt werden. Der Kunde zeigt sich sehr zufrieden und lobte die unkomplizierte und praxisorientierte Zusammenarbeit.

Technologietransfer

Nokia und das auf Kommunikationslösungen im automobilen Bereich spezialisierte Unternehmen Novero haben Mitte Juni bekannt gegeben, dass der Transfer des Line Fit Automotive Business von Nokia in Bochum, Düsseldorf und Detroit an die Novero GmbH abgeschlossen ist. Dadurch wird Letztgenannte alleinige Eigentümerin des Bereichs für mobile Kommunikation und kündigt an, das Geschäft und die Kundenbeziehungen fortzuführen. Die Transaktion ermöglicht zudem die Weiterbeschäftigung von etwa 230 Mitarbeitern.



Mobilitätshilfe

Mitsubishi Motors und die Firma Baumann Automobile haben 40 Kleinwagen des Typs Colt CZ3 an den Pflegedienst ISB Ambulante Dienste GmbH übergeben. Die Fahrzeuge werden hauptsächlich für Fahrdienste genutzt, die behinderten Menschen ein unabhängiges und eigenständiges Leben ermöglichen. Der ISB verfügt über 650 Mitarbeiter und mehrere Zweigstellen im In- und Ausland, um kranke und in ihrer Mobilität eingeschränkte Menschen zu betreuen. Deutschlandweit zählt er zu einem der größten Pflegedienstleister.



Instandsetzung

Als Servicedienstleister für alle am Nutzfahrzeug anfallenden Schäden versteht sich die Firma Heller mit Sitz im brandenburgischen Niederlehme. Sowohl an Chassis und Karosserie, als auch an Spezialaufbauten will man Reparaturen aller Art mit hohem Know-how durchführen. Ebenfalls im Serviceportfolio ist ein bundesweiter Hol- und Bringdienst: In einem geschlossenen Trailer (siehe Bild) holt man auch schwere Transporter ab und macht sie im 3-Schicht-Betrieb zeitnah wieder einsatzbereit. Details unter www.goodlack.de.

PS-Übergabe

Der GewinnSparverein der württembergischen Volksbanken Raiffeisenbanken übergab 205 VW Fox an soziale Einrichtungen in der Region. Zur Finanzierung dieser Aktion erwarben 150.000 Bankkunden GewinnSparlose.

Die Logistik der karitativen Kampagne sowie das zugehörige Finanzleasing kamen von der VR-Leasing, die dabei auf Unterstützung der PS-Team Fahrzeuglogistik setzt. Der Dienstleistungspartner aus dem hessischen Walluf übernahm deshalb Zulassung und Auslieferung der Fahrzeuge.

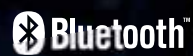


Prüfsiegel

Mit einer besonders guten Note wurde der Schadenservice der Versicherung Alte Leipziger ausgezeichnet. In einem freiwilligen Zertifizierungsverfahren analysierte der TÜV Saarland die Erfahrung von 1.500 Personen und vergab hernach das Siegel „TÜV-Service tested“. 84,6 Prozent der Befragten attestierten einen „sehr guten“ oder „guten“ Service, insbesondere den Einzelsegmenten „Fachkompetenz der Mitarbeiter“, „Freundlichkeit der Mitarbeiter“ und „Dauer der Schadenregulierung“.

Jabra

MOBILE FREIHEIT



Mobile
Freisprecheinrichtung



BT2050

- Modernes Design
- Einfache Bedienung mit separater An/Aus-Taste
- 8 g Leichtgewicht
- Automatisches Pairing
- Zwei Tragestile

SP700

- Zur Nutzung mit Ihrem Autoradio mittels FM-Transmitter
- Reduzierung der Echogeräusche durch DSP-Technologie
- USB-Kabel, Kfz-Ladekabel und Befestigungsklemme sind im Lieferumfang

BT4010

- Praktisches LC-Display
- Komfortable Drei-Tasten-Bedienung
- Dezentler Tragestil
- 10 g Leichtgewicht
- Automatisches Pairing
- Zwei Tragestile

A BRAND BY

GN Netcom

JABRA® IS A REGISTERED TRADEMARK OF GN NETCOM A/S
WWW.JABRA.COM

Personalien



Bernd Große Holtforth ist neuer Leiter Großkundenvertrieb und Vertrieb Gebrauchtwagen bei Mitsubishi. Zuvor war er im Bereich Großkundenvertrieb als Key-Account Manager tätig und hatte die jetzt übernommene Position seit Juni kommissarisch geleitet.



Wolfgang Schulz bekleidet seit Juni den Posten des Leiter Key Account Management bei der BMW AG. Seit 1995 im Unternehmen tätig war er zuvor unter anderem als Verkaufsleiter Neue Automobile sowie im Innen- und Außendienst aktiv.



Hans Weilenmann wechselte Anfang Juni in die Geschäftsleitung der CAR-ASS Impuls Leasing. Dort ist er vor allem für den Vertrieb und die Kundenbetreuung des Münchener Full-Service Anbieters verantwortlich.



Paolo Monferino, CEO der Iveco S.p.A. Turin, übernahm am 9. Juli den Vorsitz des Aufsichtsrates der Iveco Magirus AG. Sein Vorgänger Dr. Otto Graf Lambsdorff hat den Aufsichtsrat nach 20 Jahren Tätigkeit im Unternehmen verlassen.



Gabriel Sommer trat die Nachfolge Christoph Nöfers an und wurde somit Leiter Verkauf kleinere und mittlere Flotten bei den Kölner Ford Werken. Er berichtet an Ralph Caba, Leiter Flotten-Marketing und Händlerbeziehungen.



René Namenringer verantwortet bei Funkwerk Dabendorf ab sofort den nationalen und internationalen Vertrieb für Nachrüstprodukte. Davor war er für den Bereich In-house Sales und Marketing Europe bei der API Deutschland GmbH verantwortlich.



Dirk Bott übernimmt Anfang September die Leitung des Vertriebs bei Volvo Deutschland. Er folgt auf Robert Reitz, der zeitgleich auf eigenen Wunsch wieder zurück in die Vertriebsorganisation von Ford wechselt.



Jürgen Benz und Rolf Körbler wurden mit sofortiger Wirkung vom point S-Gesellschafterrat zu Geschäftsführern ernannt. In dieser Funktion leiten sie die Aktivitäten der point S Deutschland GmbH und der point S Reifenfachhandels GmbH. Der bisherige Geschäftsführer Thomas Wrede verließ zum 31.07. das Unternehmen auf eigenen Wunsch.



Flottenklassiker

BMW verleiht seinem 3er Modell einen neuen Anstrich und stattet ihn mit einigen interessanten Neuerungen aus. So gibt es den Vierzylinder-Dieselmotor 318d mit 105 kW/143 PS nun auch mit Sechsgang-Automatik-Getriebe. Das elektronisch gesteuerte Allradsystem xDrive kann nun mit fünf Motorvarianten kombiniert werden. Neben technischen Elementen änderte man aber auch Karosseriedesign und Interieur und passte es der aktuellen Formgebung an. Für 3er Coupé und Cabrio gibt es zudem eine neue Siebengang-Sport-Automatic mit Doppelkupplung.



Flottensicherheit

Besonders für kleine bis mittelgroße Fuhrparks bietet VHV Versicherungen eine spezielle Versicherung an. Flotte-Garant 5+ soll Betreibern mit einem Fuhrpark ab 5 Fahrzeugen unkomplizierten Versicherungsschutz zu günstigen Preisen bieten. Er umfasst 100 Millionen Euro pauschal in der Kfz-Haftpflichtversicherung mit maximal acht Millionen Euro pro geschädigter Person. Die Leistungs-Update-Garantie gewährleistet, dass künftige Leistungsverbesserungen des Tarifs automatisch und ohne Kosten auch für bestehende Verträge gelten.

Bissfest

Volkswagen entwickelte für Golf und Golf Plus eine Vorrichtung zum Schutz vor kostspieligen Marderbissen. Sie funktioniert rein mechanisch und fügt dem Tier keinerlei Schaden zu. Dazu werden in den vorderen Radhauskästen lediglich zwei Bürstenvorhänge horizontal und vertikal im Bereich des Lenkgestänges und der Gelenkwellen angebracht. Zusätzlich kommt noch ein Lochblech in der Abgasanlage zum Einsatz. Für 155 Euro netto kann auch der Fuhrparkbetreiber seine Wagen vor teuren Reparaturen bewahren.

Schadstoffreduktion

Deutsche Firmenwagen kommen bei der Reduktion ihrer CO₂-Werte besser voran als der internationale Durchschnitt. Zu diesem Ergebnis kommt der Verband der Automobilindustrie und bescheinigt deutschen Marken eine Verminderung um 3,4 Prozent im bisherigen Jahresverlauf. Französische Marken konnten lediglich einen Rückgang um 1,9 Prozent, japanische um 1,6 Prozent erzielen. Die Anzahl der Modelle mit einem CO₂-Ausstoß von weniger als 130 g/km konnten die deutschen Hersteller um 50 Prozent auf 77 erhöhen.



Helferlein

Der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) informierte auf einer Veranstaltung 150 Fuhrparkmanager über die Vorteile von Fahrerassistenzsystemen. Einige Flottenbetreiber berichteten beispielsweise, dass sie ihre Kosten aus Bagatell-Unfällen durch die Verwendung von Einparkassistenten um bis zu 20 Prozent reduzieren konnten. Und moderne Lichtsysteme könnten die Beiträge für Kfz-Haftpflicht und Vollkasko um bis zu 25 Prozent je Fahrzeug senken. Weitere Tipps und Informationen zur Kostenersparnis durch Assistenzsysteme gibt es unter www.bester-beifahrer.de.



Online-Optik

Kroschke Car Logistic hat seinen Internetauftritt überarbeitet und eine neue Webseite online gestellt. Über www.kroschke-car-logistic.de lassen sich nicht nur Daten zum Angebot des Logistikdienstleisters im automotiven Bereich abrufen, sondern auch Informationen über das An-, Um- und Abmelden von Fahrzeugen einholen. Weiterhin steht ein Bußgeldrechner bereit, um zu berechnen wieviel ein Geschwindigkeitsverstoß möglicherweise kostet. Ein elektronischer Newsletter mit aktuellen Informationen kann dort ebenfalls abonniert werden.



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



Faktoren

für eine gute Zusammenarbeit

Jochen Schlack ((li.), Technischer Leiter und Prokurist bei bofrost* in Straelen), Hendrik Lehmbruck ((Mitte), Leiter Vertrieb an Großkunden), und Torsten Peschke ((re.), Key Account Manager bei der Iveco Magirus AG), gaben Einblick in die mehr als drei Jahrzehnte währende Zusammenarbeit der beiden Unternehmen.

Stärker als in den meisten anderen Fuhrparks hängt das Geschäft bei bofrost* vom Fahrzeug ab. Denn das Erfolgsrezept seit mehr als 40 Jahren heißt: Direktverkauf von Tiefkühlspezialitäten im Heimdienst. Damals war es der mit Trockeneis gefüllte Hanomag, mit dem der Firmengründer seinen Überlandverkauf in der Region von Issum begann. Heute sind rund 3.000 Verkaufsfahrer in Deutschland täglich mit 3,5t-Transportern unterwegs, um die Produkte unter Einhaltung der Tiefkühlkette pünktlich zu den Kunden zu bringen. Verständlich, dass neben der technischen Zuverlässigkeit der Fahrzeuge auch eine hohe Effizienz bei Nutzlast und Kosten zu den entscheidenden Auswahlkriterien der Marke zählen, denn die Transporter müssen ganz schön 'was aushalten.



Jochen Schlack (bofrost*): „Unsere europaweit gesammelten Daten besagen, dass der Daily durchschnittlich mit weniger als 12 Litern Kraftstoff auf 100 km und 1 Liter Unterschied zum wichtigsten Wettbewerber dasteht“

Seit über drei Jahrzehnten spielt die Zusammenarbeit mit Iveco eine wesentliche Rolle in der Fuhrparkgestaltung des Tiefkühl-Spezialisten aus Straelen, unweit der niederländischen Grenze. Etwa die Hälfte des in Deutschland 3.000 Fahrzeuge umfassenden 3,5t-Fuhrparks besteht aus dem Modell Daily, das täglich um die 100 km pro Tour von Haus zu Haus fährt. Auf das Jahr gerechnet scheint die Zahl gar nicht so hoch, die Belastung jedoch fordert dem Transporter einiges ab: „Die Fahrzeuge werden immer mit über einer Tonne bis an die Zuladungsgrenze beladen, 60 bis 70 Mal am Tag wird der Motor gestartet und abgestellt, sie fahren Bordsteinanten hinauf und hinunter, die Aufbautüren werden täglich rund 200 Mal während einer Tour geöffnet und geschlossen“, zählt Jochen Schlack, Technischer Leiter und Prokurist bei bofrost*, die extreme Belastung auf. „In der Regel halten wir die Fahrzeuge acht Jahre im Fuhrpark.“

Die gute Zusammenarbeit mit bofrost* betrachtet Hendrik Lehmbruck, Leiter Vertrieb an Großkunden bei der Iveco Magirus AG, als Aufgabe und Herausforderung: „In Testfahrzeugen haben wir jede Bewegung mit einer Blackbox gemessen und alle Daten ausgewertet. Anhand dieser haben wir 659 stark belastete Bauteile, zum Beispiel die A-Säule, die Sitzbezüge oder die Reifenbandagen, identifiziert, die wir soweit wie möglich optimieren, um für bofrost* die Folgekosten gering zu halten. Die



bofrost*

bofrost* steht seit über 40 Jahren für Tiefkühl-Lieferservice. 1966 fuhr der Firmengründer tiefgefrorenes Gemüse im Überlandhandel in der Region von Issum aus, heute betreuen mehr als 9.600 Mitarbeiter in 239 Niederlassungen in 12 europäischen Ländern den Weg der Lebensmittel von der Schockfrostung bis zur Auslieferung an den Kunden. Rund 5.000 Fahrzeuge sind dafür täglich zwischen Niederlassung und Kunde unterwegs. Der Gesamtumsatz in Europa beträgt rund 1,1 Milliarde Euro. In Deutschland sind 3.000 Verkaufsfahrer aus 115 Vertriebsstellen zu rund drei Millionen Kunden unterwegs. Der Hauptsitz des Familienunternehmens liegt in Straelen am Niederrhein.



Bilder oben von links:

Die Anfänge des bofrost* Fuhrparks: Die Fiat- und Hanomag-Transporter haben heute Oldtimer-Status

Torsten Peschke zeigt auf das Thermometer, das die aktuelle Kühltemperatur auch für den Kunden ersichtlich angibt

Statt elektrischer Zentralverriegelung für alle Türen spart die mechanische Variante per Hebel Gewicht

größte Herausforderung jedoch betrifft die Ausreizung der Nutzlast. Jedes reduzierbare Kilo zählt."

40 Kilo abgespeckt haben die bofrost*Dailys, um noch mehr Tiefkühlkost für die Kunden aufnehmen zu können. An ungefähr 20 Stellen fanden die Ingenieure Reduktionspotenzial: „Elektrische Komponenten wie Fensterheber oder Zentralverriegelung werden durch manuelle ersetzt, der Verzicht auf die Rückwandisolierung des Führerhauses spart 4,1 kg, statt Glas in der Trennwand zum Laderaum verwenden wir Blech, die Federung an der Vorderachse besteht aus einem Compositmaterial" erläutert Torsten Peschke, Key Account Manager bei der Iveco Magirus AG, einige Gewicht-Sparmaßnahmen. „Wir verfolgen im eigenen Haus einen „Gewichtsreduzierungsplan“, der Fahrzeuge und Aufbauten betrifft und über den wir innerhalb der letzten zwei Jahre bis zu 120 kg einsparen konnten", schildert Jochen Schlack.

Die Funktionalität des Fahrzeugs steht im Vordergrund, das wissen auch die Fahrer, aber auch, dass bei der Sicherheit keinerlei Abstriche gemacht werden, eher beim Komfort. „Die Verkäufer sitzen nicht permanent auf ihrem Sitz und erreichen auch keine hohen Geschwindigkeiten, deshalb muss es nicht der Komfortsitz sein und auch nicht die Top-Lärmdämmung", so Schlack.

„Eine speziell für bofrost* konzipierte Rahmenmodifikation ist sogar in Serie gegangen und kommt damit jetzt unseren anderen Kunden zu Gute", verdeutlicht Peschke die Wichtigkeit der Zusammenarbeit. „Die Voraussetzungen verändern sich zudem laufend, wenn neue Technologien wie Abgasreinigungssysteme Pflicht werden, weil sie wieder einige Kilos mehr auf die Waage bringen. Dann müssen wir wieder an anderen Schrauben drehen."

Auf einem Iveco-eigenen Testgelände durchlaufen die Fahrzeuge mit den geänderten Komponenten harte Bewährungsproben, nach denen so manches wieder in den Ursprungszustand versetzt wurde, weil es sich als nicht praxistauglich erwiesen hatte. „Wir befinden uns ebenfalls in einem fortlaufenden Dialog mit den Verkaufsfahrern, die uns Rückmeldung und Anregungen geben, und den Verantwortlichen bei Iveco, die mit der Umsetzung betraut werden. Unsere Verkaufsfahrer bilden einen entscheidenden



Erfolgsfaktor für das Unternehmen bofrost*, somit stellen wir uns immer die Frage, was wir tun können, um sie zu entlasten“, setzt sich Jochen Schlack ein.

bofrost* gehört zu den Kunden von Iveco, die in sämtlichen Abteilungen und den betreuenden Werkstätten ein besonderes Ansehen genießen. „Sogar der Auszubildende in der Werkstatt weiß um die Priorität, mit der die Fahrzeuge von bofrost* behandelt werden“, verdeutlicht Hendrik Lehmbruck. „Das hat aber auch mit der Beständigkeit der Kundenbeziehung zu tun und dem hohen Fahrzeugbestand. bofrost* pflegt mit uns einen harten, aber fairen und vor allem ehrlichen Umgang. Wir reagieren darauf, wenn sie Kritik äußern, und stecken viel Energie in eine funktionierende Geschäftsbeziehung, auch für die Zukunft. Das hat sich bisher ausgezahlt, denn nach einer problematischeren Phase konnten wir bofrost* als Kunden zurückgewinnen.“

Einen weiteren Vorteil in der Zusammenarbeit mit Iveco stellt Jochen Schlack zudem heraus. Das internationale Geschäft lässt sich mit dem italienischen Nutzfahrzeughersteller ebenfalls gut abbilden, das kann nicht jeder, berichtet er. Am Hauptsitz von Iveco in Turin gibt es einen Ansprechpartner für das internationale Fahrzeugmanagement der Ivecos von bofrost*.

Iveco setzt alle möglichen Hebel in Bewegung, wenn es darum geht, Service aus einer Hand zu bieten. So konnte nach dem Umzug des Aufbauers nach Litauen realisiert werden, die Kühlaufbauten für die Dailys bei der Iveco West Nutzfahrzeuge GmbH in Düsseldorf mit weni-

Jochen Schlack veranschaulicht das durchdachte Transporter-Kühl-Konzept (o.li.)

Informativer und herzlicher Empfang in Straelen (v.l.): Katrin Jungmann (Pressesprecherin bofrost), Bernd Franke (FM), Torsten Peschke, Hendrik Lehmbruck (beide Iveco), Julia Rose (FM), Jochen Schlack (bofrost*) (o.re.)*

ger Transportaufwand als vorher zu montieren. Fahrgestelle und Koffer kommen nach Düsseldorf, dort verlassen im Jahr dann 300 Iveco-Transporter – inklusive des Einbaus aller technischen Geräte wie Toughbook und Drucker – im bofrost*Gewand das Werk. Zudem nutzt die Iveco-Flotte einen Wartungs- und Servicevertrag, der über sechs Jahre läuft. „Wir verlassen uns auf den vorbildlichen Service der Werkstätten mit Reparaturen nach Feierabend oder samstags. Auch bei einer Panne kann der Fahrer davon ausgehen, dass er nach etwa zwei Stunden seine Tour fortsetzen kann. Unsere Fahrzeugauslastung liegt bei 96 Prozent, wir fahren ohne Ersatzfahrzeuge. Das macht es umso wichtiger, auf einen guten Service zu bauen“, lobt Jochen Schlack. Dass Iveco sein Servicekonzept aus dem Schwerlastbereich übernommen hat, fällt positiv ins Gewicht und hebt das Unternehmen laut bofrost* vom Wettbewerb ab. Aber auch die örtlichen Verantwortlichen tragen maßgeblich dazu bei. „Mit neuen Partnern entwerfen wir speziell beschriebene Servicevereinbarungen, die unsere Anforderungen definieren“, so Schlack.

Themen für die Zukunft gibt es genug zwischen den beiden Geschäftspartnern. Neben ständiger Gewichtsoptimierung gilt es ebenso, den Kraftstoffverbrauch im Auge zu behalten. „Anhand der Daten, die wir aus ganz Europa sammeln, stellen wir fest, dass der Daily durchschnittlich mit weniger als 12 Litern Kraftstoff auf 100 km und 1 Liter Unterschied zum wichtigsten Wettbewerber dasteht“, analysiert der Prokurist. Verbrauch und Umweltschutz werden immer wichtiger. Deshalb denken die Verantwortlichen bei bofrost* schon in die Zukunft. Mit Eco-trainings für die Vertriebsführungskräfte, von

denen jeder wiederum 10 bis 15 Fahrer betreut, will der Tiefkühl-Spezialist auch das spritsparende Fahrverhalten in der Breite trainieren lassen. „Zudem schulen wir einen Fahrtrainer von bofrost* in der Iveco-Kundendienstakademie“, ergänzt Torsten Peschke. Denn neben den positiven Auswirkungen für Umwelt und Kraftstoffbudget beugt das Eco-training einem Fahrzeugverschleiß vor und dient der Sicherheit. Als weiteren Beitrag zum Umweltschutz und zur Steigerung der Verkehrssicherheit werden alle bofrost*-Transporter in der Höchstgeschwindigkeit auf 100 km/h beschränkt.

Auch alternative Antriebsarten rücken in den Fokus, sie passen gut zum Image eines Lebensmittellieferanten, findet Jochen Schlack. Eine eigene Umweltstudie befasst sich mit der



Hendrik Lehmbruck (Iveco): „bofrost* gehört zu den Kunden von Iveco, die in sämtlichen Abteilungen und den betreuenden Werkstätten ein besonderes Ansehen genießen.“



Torsten Peschke, Iveco: „Eine speziell für bofrost* konzipierte Rahmenmodifikation ist sogar in Serie gegangen und kommt damit jetzt unseren anderen Kunden zu Gute“

Optimierung des Kraftstoff- und des Stromverbrauchs und der Energieeffizienzsteigerung. So fasst man zum Beispiel die Erdgasvariante des Dailys ins Auge, da sie auf einem modifizierten Dieselmotor mit all seinen typischen Charakteristika basiert. In Herne startet bald ein Testlauf zur Einsatzprofilauzeichnung des bofrost*-Praxiseinsatzes. Hieraus sollen Daten für die Entwicklung eines Daily Hybrid in 2009 gewonnen werden.

So wie die Technikentwicklung voranschreitet, müssen Innovationen ständig an die Anforderungen der bofrost*-Fahrzeuge angepasst werden. Diese Verbindung funktioniert nur, wenn alle Beteiligten den offenen, ehrlichen Dialog suchen, wie der Erfahrungsbericht von bofrost* und Iveco so eindrucksvoll wie erfolgreich bestätigt.

Iveco

Iveco entwickelt, produziert und vermarktet eine umfassende Palette von leichten, mittelschweren und schweren Nutzfahrzeugen, Baufahrzeugen, Stadt- und Überland-Linienbussen sowie Reisebussen ebenso wie Sonderfahrzeuge für den Brandschutz, die Verteidigung, Geländeeinsätze und den Zivilschutz. Iveco beschäftigt mehr als 26.000 Mitarbeiter und betreibt 27 Produktionsstätten in 16 Ländern, in denen die in fünf Forschungszentren entwickelten Technologien umgesetzt werden. Außer in Europa ist Iveco in China, Russland, Australien, Argentinien, Brasilien und Südafrika aktiv. Mehr als 4.600 Servicestützpunkte in über 100 Ländern garantieren technische Unterstützung, wo immer in der Welt ein Iveco-Fahrzeug im Einsatz ist.

Kontakt:

Hendrik Lehmbruck
Leiter Vertrieb an Großkunden
089/31771-260
hendrik.lehmbruck@iveco.com

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





Vertrau

*Kosten, die sich auch im Kleingedruckten verstecken können:
Bewertung von Rückgabeschäden*

„Leasen kann man nicht einmal gerade eben so, ein Glas Pils schon“, sagte dieser Tage noch ein Fuhrparkmanager. Und er meinte damit den Zeitaufwand, den er zwischenzeitlich für die optimale Gestaltung eines Full Service-Leasingvertrages und ergänzender Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen im Hinblick auf bestmögliche Lösungen für den Fuhrparkbetrieb investieren müsse. „Denn vor den Erfolg“, stöhnte er, „haben die Götter ja noch die ‚Ausschreibung‘ ge-

setzt.“ Und wenn dieser Begriff auch ähnlich harmlos klingen mag wie der für die Erläuterung einer Abkürzung, die professionelle „Ausschreibung“ eines Leasingnehmers gegenüber den für ihn in Frage kommenden Leasinggebern zwecks Aussortierung vor Vertragsabschluss kann heute ein Interview-Katalog von gut und gern 15, 20 oder mehr DIN A4-Seiten sein. Seine vorausschauende Abfassung auf Seiten des Flottenbetreibers und seine qualifizierte Beantwortung durch den Leasinggeber stellt regelmäßig eine größere Herausforderung für beide Parteien dar. Das liegt zunächst einmal in der Natur der Sache selbst begründet.

Denn die Analyse seiner Ist-Situation und seines Bedarfs bilden für den Flottenbetreiber die Grundlage vor dem Start der Ausschreibung. Dabei können ihm folgende Fragen helfen, den tatsächlichen Bedarf im Unternehmen festzustellen:

- Gibt es eine Car Policy mit Vorgaben für die Fahrzeugauswahl, wäre

das gegebenenfalls ein Anlass, eine zu erstellen (Allgemeine Infos zum Fuhrpark, Fuhrparkstruktur, Dienstwagenrichtlinie, Verteilung auf Fahrzeughersteller und Mitarbeiterebenen, beispielsweise Verkaufs-Außendienst, Innendienst, Servicetechniker-Fuhrpark, Pool, Geschäftsleitung)?

- Anzahl der Fahrzeuge, Fahrzeughalte-dauern und Laufleistungen, wo liegen die optimalen Ersatzzeitpunkte?
- Welche Nachlässe (die des Kunden, beispielsweise über einen Großkundenvertrag mit dem Fahrzeughersteller, oder des Leasinggebers) sollen genutzt werden?
- Finanz- oder Full Service-Leasing, gegebenenfalls nur einzelne Service-Module, gegebenenfalls wie müssen die Service-Module im einzelnen konzipiert sein?
- Welche Beschaffungsformen für den kurzfristigen Spitzenbedarf sind notwendig (Langzeitmiete, flexibles Leasing etc.)? Bietet sich alternativ die Einrichtung eines Fahrzeug-Pools an, wie groß müsste der sein?
- Werden Leasing-Rückläufer auch den Mitarbeitern angeboten?



*Ausschreibung als sehr ge-
fragtes Thema bei Workshops*

Vor Abschluss eines Leasingvertrages stellt regelmäßig die Ausschreibung für Leasingnehmer und Leasinggeber eine größere Herausforderung dar

Leistungsvorschuss bleibt

- Ist Outsourcing von zusätzlichen Fuhrparkmanagement- oder Fuhrparkverwaltungs-Aufgaben gewünscht oder erforderlich, wenn ja, von welchen?

Schon dieser grobere Fragenkatalog zeigt auf, dass der Flottenbetreiber bereits bei der Analyse zwangsläufig sehr in die Details gehen muss. Das gilt im besonderen im Hinblick auf die eventuell abzuschließenden Service-Module. Schon allein hierfür müssen zunächst einmal alle Fuhrparkkosten sauber statistisch erfasst werden. Das gilt eigentlich auch für die indirekten Kosten in der Fuhrparkverwaltung, die in ihrem Umfang allerdings schwerer zu definieren und damit weniger eindeutig und einfach zu ermitteln sind.

Wichtig ist auch das Anforderungsprofil

Hinzu kommt, dass sich der Flottenbetreiber auch für alle denkbaren Eventualitäten, die im Fuhrparkbetrieb vorkommen können, absichern und möglichst viel vornweg geregelt wissen will. Schließlich soll der Vertrag mit dem Dienstleister hernach, wenn schon die wesentliche Intention Outsourcing so weit wie möglich war, auch mit eindeutig formulierten Vertrags-Inhalten eine wirkliche Entlastung bringen.

Ist der Bedarf analysiert, sollte ein Anforderungsprofil erstellt werden. Die richtige Partnerwahl darf sich nicht auf den Vergleich von Leasingraten oder anderen Kosten beschränken. Ein „Best Offer“-Management schließt den Vergleich von Leistungen ebenso ein wie das Abwicklungsprozedere und kundenorientiertes Verhalten des potenziellen Leasinggebers. Ein auf den ersten Blick günstiger Anbieter kann sich am Ende noch als Kostentreiber erweisen. Genau das aber wiederum ist nicht unbedingt allein über den Fragenkatalog einer Ausschreibung auszumachen.

Um auf Nummer sicher zu gehen, sollte sich der Kunde vorab Referenzen einholen und sich dabei auch danach erkundigen, wie lange die Flotten jeweils von einem bestimmten Leasinggeber betreut werden. „Wir laden die in Frage kommenden Leasinganbieter vor Abfassung einer konkreten Ausschreibung ein“, empfiehlt Erika Kauling, Fuhrparkmanagerin bei der Bertelsmann AG, „und fragen sie, worin sie sich auszeichnen und was ihre Stärken sind. So lernen wir sie auch besser kennen.“

Der Teufel steckt gelegentlich in den Details

Worin kann im einzelnen die Problematik beste-

hen? Beim reinen Finanzleasing beispielsweise ist der Vergleich der Raten zwar einfach. Neben der Laufzeit ist hier der kalkulierte Restwert die entscheidende Kenngröße. Setzt der Leasinggeber allerdings den Restwert relativ hoch an, um den Kunden durch niedrigere Raten zu ködern, muss der Kunde bei Vertragsende mit höheren Nachzahlungen rechnen. In diesen Fällen sollte er sich also vor Vertragsabschluss erläutern lassen, wie der Leasinggeber zu seiner (optimistischen) Restwert-Prognose kommt.

Beim Full Service-Leasing, insbesondere in der geschlossenen Abrechnung, fließen in die Kalkulation verschiedene Dienstleistungs-Module wie Wartungs- und Reparaturmanagement mit Rechnungsprüfung oder Terminüberwachung, Kraftstoffmanagement oder Reifenservice/-ersatz mit ein. Diese Dienstleistungsmodule können je nach Leasinggeber aber auch noch unterschiedlich gestaltet sein, so dass der Vergleich der Monatsraten allein hier keine Klarheit über das Angebot im Detail liefern kann. „Die Crux ist, dass in den Ausschreibungs-Antworten die Dienstleistungen von der Präsentation her oft gleich oder ähnlich benannt werden müssen“, erklärt Johannes Posala, Bereichsleiter Sales Services & Contracts bei der Sixt Leasing AG, „daraus lässt sich aber noch nicht unbedingt die Qualität der Dienstleistung ablesen.“

In punkto Prozesse wiederum zeichnet sich beispielsweise beim Reporting ein guter Dienstleister zum einen dadurch aus, dass die Statusberichte transparent aufgebaut sind und einen schnellen Überblick verschaffen. Zum anderen sollte es dem Kunden möglich sein, per Internet nach individuellen Zuordnungskriterien selbst Zugriff auf die Auswertungen haben zu können.

Besonderes Augenmerk verdienen auch vor allem die Kosten, die sich in der Regel im Kleingedruckten verstecken beziehungsweise mit dem ausliefernden Händler verhandelt werden können. Hierzu gehören beispielsweise:

- Bewertung von Rückgabeschäden,
- Kosten für Fahrzeuggutachten,
- Kosten für Fahrzeugauslieferung und -rückholung,
- Modalitäten für Vertragsanpassungen,
- Kosten sowie Storno- und Bearbeitungsgebühren bei vorzeitigen Vertragsauflösungen
- Kosten für Fahrzeugummeldungen während der Vertragslaufzeit

- Abrechnung von Mehr-/Minderkilometern am Vertragsende.

Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Wahl der optimalen Leasinggesellschaft ist die Entscheidung herstellerunabhängig/herstellerabhängig (siehe auch Seite 22). In der Regel kann sich nur ein herstellerunabhängiger Dienstleister seinen Aufgaben widmen, ohne auf die Interessen eines Fahrzeugherstellers Rücksicht nehmen zu müssen. Bei Abschluss eines Vertrages mit einer herstellerabhängigen Leasinggesellschaft ist der Fahrzeughersteller auf Dauer schon daran interessiert, möglichst viele eigene

YVEL Düsseldorf
www.yvel.de



Eine neue Herausforderung auf Europas größter Automeile wartet auf Sie:

Automobilverkäufer Fleet & Business (m/w)

Autohaus YVEL ist der größte TOYOTA und LEXUS Vertragshändler im Rheinland und, als ein Unternehmen der Levy-Gruppe, wichtiger Bestandteil einer der erfolgreichsten Automobilgruppen bundesweit.

Für unseren Düsseldorfer Standort an der Automeile Höherweg suchen wir ab sofort eine/n Automobilverkäufer/in für den Flotten- u. Geschäftskundenbereich – eine profitable, langfristige Herausforderung.

Sie verfügen über

- eine mehrjährige Branchenerfahrung als erfolgreiche/r Verkäufer/in im Flottengeschäft. Ein vorhandener Kundenstamm kann übernommen werden.
- Abschlusssicherheit im Verkauf höherer Volumina.
- Fantasie und Geschick bei der Akquise neuer Kunden.
- eine hohe Einsatzbereitschaft und Kundenorientierung, sowie die Fähigkeit, geplante Strategien eigenständig umzusetzen.

Aussagefähige Bewerbungen senden Sie bitte an:



Autohaus YVEL Düsseldorf GmbH & Co. KG
z.Hd. Herrn Frank Levy • f.levy@yvel.de



Höherweg 121-131 • 40233 Düsseldorf

Automodelle im jeweiligen Fuhrpark unterzubringen. Das Benchmark der Leasingkonditionen sollte in der Auswahl von zwei bis höchstens drei Leasingpartnern mit sauber verhandelten Rahmenverträgen, zeitlich fixierten Leasingfaktoren, festgelegten Übernahme- und Rückgabemodalitäten sowie klar definierten Schadenkatalogen wie beispielsweise dem Prinzip der „Fairen Fahrzeugbewertung“ liegen.

Dem Leasinganbieter keine Interpretationsspielräume geben

Für den Leasinggeber wiederum besteht die wesentliche Herausforderung in der möglichst umfangreichen und treffsicheren Beantwortung der Ausschreibung. Das lässt sich einfacher als es ist. „Es kommt immer wieder vor,“ weiß auch Matthias Vogel, Verkaufsleiter Deutschland bei der Sixt Leasing AG, „dass einzelne Anfragen einen größeren Interpretations-Spielraum zulassen können. Daher empfehlen wir den Kunden, vor Verfassung einer Ausschreibung grundsätzlich sorgfältig zu prüfen, ob ein bestimmtes Kriterium am Markt überhaupt klar beschrieben ist und im Sinne des Marktes dargestellt und bewertet werden kann.“

Aus seinen Erfahrungen heraus bietet Vogel den folgenden Leitfaden für die Abfassung einer Ausschreibung an:

- keinen Interpretationsspielraum einräumen,
- klare Erläuterung der weiteren Vorgehensweise (zeitlich, organisatorisch etc.),
- umfangreiche, aktuelle Daten zum Fuhrpark zusammenstellen,
- möglichst genaue Prognose der Austausch-Potenziale
- dem Anbieter Alternativ-Vorschläge ermöglichen und
- den Rahmenvertrag eindeutig vorgeben, oder bei Ausschreibungsbeginn den Rahmenvertrag des Anbieters einfordern.

Bei aller Sorgfalt in der Vorgehensweise, der Auswahl-Prozess kann sich über Monate hinziehen, wird sich letztlich aber nicht alles durch eine noch so umfangreiche Ausschreibung im Vorfeld vorhersehen und vorab klären lassen. Ein gewisses Maß an Vertrauens-Vorschuss muss wohl bleiben, bevor dann beide Parteien gemeinsam ins Rennen gehen. Wichtig ist, dass auch in der Folge der offene Umgang miteinander die Handlungs-Maxime ist. Die eine oder andere Optimierung ergibt sich dann ohnehin aus der zielorientierten Zusammenarbeit über die Vertragsdauer.

Checkliste Ausschreibung

Im Vorfeld der Ausschreibung

- Analyse der Ist-Situation und des Bedarfs mit sauberer statistischer Erfassung aller direkten und indirekten Fuhrparkkosten (insbesondere Car Policy, Haltedauern und Laufleistungen der Fahrzeuge, gewünschte Nachlässe, Finanz- oder Full Service-Leasing mit welchen Modulen, kurzfristiger Fahrzeugbedarf, Outsourcing von Fuhrparkverwaltungsaufgaben)
- Einholung von Referenzen über die in Frage kommenden Leasinggeber bzw. Einladung zu Vorstellungsgesprächen der Leasinggeber (insbesondere Erläuterung der Restwert-Prognosen)

Verfassung der Ausschreibung

- Grundsätze: Dem Leasinganbieter keine Interpretationsspielräume einräumen, klare Erläuterung der Vorgehensweisen, Alternativ-Vorschläge ermöglichen, aber die Bedingungen des Rahmenvertrages eindeutig vorgeben (oder Rahmenvertrag des Anbieters einfordern)
- Modalitäten der Fahrzeugauslieferung
- Möglichkeiten der vorzeitigen Fahrzeugrückgabe (insbesondere Vertragsabrechnungen; ggf. kulante Handhabungen)
- Möglichkeiten der kurzfristigen Fahrzeugbeschaffung (insbesondere Langzeitmieten oder flexible Leasing-Modelle)
- Gegebenenfalls eindeutige Auswahl der Service-Module und klare Definition der Modul-Inhalte (insbesondere geschlossene Abrechnung oder nicht, bspw. mit oder ohne Reifenmanagement, mit oder ohne Versicherung)
- Details zu Schadenabwicklung und Schadenmanagement
- Möglichkeiten zum Outsourcing von weiteren Fuhrparkmanagement- und Fuhrparkverwaltungsaufgaben
- Definitionen zum Reporting
- Modalitäten der Fahrzeugrückgabe (insbesondere vertraglich vereinbarter Rückgabe-Schäden-Katalog inkl. entsprechender Bewertungen)
- Anforderungen an Car Konfigurator und Leasing-Kalkulator
- Anforderungen in Bezug auf Fahrer-Direktkommunikation
- Qualitätsmanagement in der Kooperation
- Feste Ansprechpartner über die Vertragsdauer



Das Reifenmanagement kann auch über andere Dienstleister dargestellt 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. Reservieren Sie jetzt Ihre exklusive Testfahrt mit diesen und vielen weiteren Innovationen unter **08 00/4 45 11 11 (kostenlos)**, und informieren Sie sich über die günstigen Leasing-Angebote ab **€ 279,- im Monat***. www.business.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 11,1 l/100 km, außerorts 6,3 l/100 km, kombiniert 8,1 l/100 km. CO₂-Emissionen kombiniert 192 g/km (RL 80/1268/EWG).

CITROËN C5

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN



Die Rate ist kein Allheilmittel

Die Verantwortlichen der Arval Deutschland GmbH berichten Flottenmanagement exklusiv über die Bündelung von Kompetenzen zur Erzielung von noch mehr Kundennähe und Erhöhung der Beratungsqualität

Ausführliches Fachgespräch in Kirchheim bei München: Reinhard Michael Happel, Lionel Wolff, Ralf Woik, Christian Busch (alle Arval), Erich Kahnt (FM, v.l.)



Die Arval Deutschland GmbH mit Sitz in Kirchheim bei München ordnet ihre Vertriebsstruktur neu: Am Hauptstandort werden künftig auch die Aktivitäten der bisherigen Standorte Hamburg, Düsseldorf und Frankfurt am Main gebündelt. Davon sind ausschließlich die Vertriebs-Verwaltungsbereiche betroffen. Die geographische Kundennähe bleibt durch den Vertriebs-Außendienst über Home Offices weiterhin sichergestellt. Ziel der Neuordnung der Vertriebsstruktur ist die Bündelung der Kompetenzen im Hinblick auf eine weitere Verbesserung der Beratungsqualität und der Serviceleistungen, insbesondere auch durch kürzere Kommunikationswege und eine Stärkung der operativen Kontrolle.

„Auf dem deutschen Markt der Full-Service-Leasinganbieter herrscht inzwischen eine sehr harte Konkurrenz“, beleuchtet Geschäftsführer Lionel Wolff den Background für den neuen Weg. „In einer solchen Situation entscheiden wir uns dafür, nicht in einen Preiskampf einzutreten, sondern noch mehr Kundennähe zu suchen und die Service-Level zu erhöhen.“

„Die Anforderungen an den Fuhrparkmanagement-Dienstleister haben sich stark erhöht, die Kunden bringen heute viel mehr Know-how mit, das erkennen wir auch anhand der Ausschreibungen“, ergänzt Reinhard Michael Happel, Ressortleiter Vertrieb bei Arval Deutschland. „Sie kommen bereits mit der Erwartung gewisser Service-Level zu uns, sie fragen beispielsweise, ob wir in einigen Bereichen auch schon ISO-zertifiziert seien. Daraus lesen wir für uns die Aufgabenstellung ab, dem Kunden künftig in unseren Dienstleistungen einen noch deutlicher erkennbaren Mehrwert zu generieren. Durch die Umstrukturierung wird sich vieles verbessern, wir werden verfeinerte Beratungsansätze präsentieren.“

Ralf Woik, Ressortleiter Marketing & Kommunikation, skizziert Beispiele für die gestiegene Erwartungshaltung der Kunden. „Wir sehen uns inzwischen viel mehr gefordert, die Zusammenstellung der Dienstleistungen auf sehr individuelle Bedürfnisse zuzuschneiden, das beginnt schon bei der Beratungsqualität im Hinblick



Lionel Wolff, Geschäftsführer Arval Deutschland GmbH: „Wir entscheiden uns dafür, nicht in einen Preiskampf einzutreten, sondern noch mehr Kundennähe zu suchen und die Service-Level zu erhöhen.“



Reinhard Michael Happel, Ressortleiter Vertrieb: „Die Umstrukturierung versetzt uns auch in die Lage, verfeinerte Beratungsansätze zu präsentieren.“

auf eine effiziente Car Policy“, erläutert Woik. „Auch für den Kunden ist die Rate längst nicht mehr das Allheilmittel. Das Zentrum des Beratungsansatzes, insbesondere nun auch vor dem Hintergrund steigender Kraftstoffkosten, müssen mehr denn je die Total Cost of Ownership, die TCO, sein. Hinzu kommt, dass momentan verstärkt der ‚grüne‘ Fuhrpark im Fokus steht.“

Insbesondere auch bei großen, international agierenden Flottenbetreibern sei das Umwelt-Bewusstsein schon allein aus Imagegründen gestiegen, ohne dabei aber den Kosten-Aspekt aus den Augen zu verlieren. „Das bedeutet beispielsweise,“ so Woik weiter, „dass wir ihm in der Beratung aufschlüsseln müssen, welche alternativen Antriebe in Frage kommen könnten und in welchen Fuhrparkbereichen oder Regionen ihr Einsatz auch wirtschaftlich sinnvoll darstellbar wäre. Hier profitiert der Kunde immer wieder von unserer tiefen Sachkenntnis, die Dienstleistungen entsprechend der sehr individuellen Bedürfnisse zu kombinieren. Wo eine effiziente Nutzung gegeben ist, wird ein Teil der Flotte mit alternativen Antrieben ausgerüstet und wir werden so dem Unternehmenswunsch im Rahmen einer sehr gezielten, kundenorientierten Beratung voll gerecht.“

Zur Erzielung eines gleich bleibend hohen Niveaus in der Beratungs- und Service-Qualität über alle Abteilungen verfolgt die Arval Deutschland GmbH künftig einen stärker ganzheitlichen Ansatz. So werden alle Vertriebsmitarbeiter in der hauseigenen Arval Sales-Akademie in allen Bereichen, die das Fahrzeugleben im Full Service-Leasing und Fuhrparkmanagement betreffen, intensiv geschult mit dem Ziel, danach dem Kunden als fester Ansprechpartner über die gesamte Vertragslaufzeit in allen Fragen zur Verfügung zu stehen, stets fokussiert auf den TCO-Ansatz.

„Es wird heute immer wichtiger,“ verdeutlicht Reinhard Michael Happel, „dem Kunden wirklich zuzuhören. Was ist sein konkreter Bedarf? Daraus ergibt sich eine zentrale Bedeutung für die Bedarfsanalyse und den Handlungsbedarf



Christian Busch, Ressortleiter Operations: „Wir handeln nun die gesamte Vertragslaufzeit als durchgängigen Prozess und erhöhen damit die operative Leistungsfähigkeit.“

zur Verinnerlichung in den Verkaufsprozessen. In der Folge veranstalten wir mit dem Kunden auch regelmäßige Business Reviews, gegebenenfalls zur Verfeinerung unserer Dienstleistungen. Unsere Betreuer können sich nun auch jederzeit intensiv um den Kunden kümmern, so fällt beispielsweise die Kalkulation von Angeboten nicht mehr in ihren Aufgabenbereich.“

Der ganzheitliche Ansatz wird auch untermauert durch die Gründung der neuen Abteilung Contract Management. „Wir wollen hier eine klare Sicht über die Abläufe erhalten, administrative Probleme ausmerzen und die operative Leistungsfähigkeit im Management erhöhen“, begründet Christian Busch, Ressortleiter Operations. „Alle Bereiche des Unternehmens wirken direkt oder indirekt am Gesamtthema Vertrag mit. Es geht wesentlich auch darum, nicht mehr verschiedene Prozesse separat zu betrachten, sondern einen ganzheitlichen Ansatz zu fokussieren. Über diese neu geschaffene Abteilung handeln wir jetzt die gesamte Vertragslaufzeit als durchgängigen Prozess und werden auch dadurch mehr Kundennähe erzielen.“

In der Restwert-Problematik sehen die Verantwortlichen bei Arval Deutschland eine große Herausforderung für die nähere Zukunft – der Gebrauchtwagenmarkt befände sich gegenwärtig in einer schwierigen Lage. Als international operierender Dienstleister lägen hierzu in München auch entsprechende Erkenntnisse aus anderen Ländern wie Frankreich und Spanien vor.

„Die Fahrzeughersteller nutzen ihre Machtposition und alle Absatzkanäle; und die Captives versuchen mit allen Mitteln ihre eigenen Produkte in den Markt zu drängen“, beschreibt Geschäftsführer Lionel Wolff. „Das führt zu schwankenden Restwerten, erschwert die treffsichere Kalkulation und erfordert eine gute Marktkennntnis. Seitens Arval sind wir auch in dieser Beziehung gut aufgestellt. Wir betrachten das Restwert-Risiko professionell, verfügen im Gegensatz zu den Fahrzeugherstellern über statistisch gestützte Restwert-Prognosen und setzen auf den Vorteil, dass wir nicht um jeden Preis Volumen interessiert sind.“

Wo kommen Sie denn hin, wenn Sie bei uns mieten?

0800/864 0 864
www.Chemion-Mietstapler.de

**GANZ
NACH
OBEN**

Mit Mietstaplern von Chemion.

•KURZZEIT-
MIETE
•EX-SCHUTZ-
GERÄTE
•FLOTTEN-
MANAGEMENT



Stapler mieten bei Chemion. So leicht geht das.

CHEMION
LOGISTIK MIT KOMPETENZ

Thema der Stunde



Vergleich der Stärken herstellerunabhängiger und herstellerabhängiger Full Service-Leasinggeber und Fuhrparkmanagement-Dienstleister

Die jüngsten Service-Offensiven großer herstellerabhängiger Full Service-Leasinggesellschaften, die auch in stärker rabattierten Dienstleistungs-Modulen gipfeln, haben hier und da die herstellerunabhängigen Dienstleister alarmiert. Gerade an einem mehr oder weniger unbefristeten Preiskampf können und wollen sie sich nicht beteiligen. Vielmehr sehen sie sich noch stärker als bisher gefordert, nicht zuletzt im Hinblick auf nachhaltige Kostenoptimierung die Vorteile und den Facetten-Reichtum eines völlig unabhängigen Consultings in den Vordergrund zu schieben.

Andererseits kann aber auch die Mehrzahl der großen herstellerabhängigen Anbieter unter anderem darauf verweisen, dass auch mit ihrer professionellen Unterstützung durchaus der Mehrmarken-Fuhrpark gemanagt werden kann. Und ein guter Preis ist zunächst einmal ein guter Preis. Für welches Konzept soll sich nun der Flottenbetreiber vor allem in seiner langfristigen Strategie entscheiden? Flottenmanagement hat beide Seiten gefragt, worin sie jeweils ihre Stärken sehen.

Herstellerunabhängige Anbieter

Sowohl die großen herstellerunabhängigen, als auch die herstellerabhängigen Leasinggesellschaften melden gegenwärtig ein stetiges Wachstum der Vertragsbestände. In welchen Fällen sucht der Flottenkunde nach Ihren Erfahrungen eher die Nähe eines herstellerunabhängigen Anbieters, welche Vorteile unterstreichen Sie im Vergleich zu herstellerabhängigen Gesellschaften?

Die herstellerunabhängigen Anbieter verweisen unisono darauf, dass der Flottenkunde nur über sie „die wirklich freie Wahl“ aus allen Marken und Modellen erhalte und nur so jeder Mehrmarken-Fuhrpark darstellbar sei. Im übrigen gewährleiste erst eine neutrale Fuhrparkberatung die Erfüllung unternehmensspezifischer Flotten-Anforderungen und die Generierung von Einspar-Potenzialen über die gesamte Vertragslaufzeit. Dabei wachse der Trend zum markenneutralen Full Service-Leasing mit der Fuhrpark-Größe. „Immer dann,“ beschreibt Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet und VMF-Vorsitzender, „wenn mehrere Hersteller im Bestand sind und der Kunde aus Prozesssicht nicht mit mehreren Gesellschaften zusammen arbeiten möchte. Dies ist oft bei Fuhrparks ab 30 Fahrzeugen und im Motivationsbereich der Fall. Wir bauen auf die langfristige Zusammenarbeit mit dem Flottenkunden, um den wirtschaftlichsten Modell- und Faktismix für den Fuhrpark zu erreichen.“

„Gerade Fuhrparks“, zitiert wiederum Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement der LeasePlan Deutschland, ein weiteres Beispiel, „die neben Pkw auch Transporter einsetzen, sind bei einem Hersteller selten optimal aufgehoben. Auch für internationale Flotten mit Nutzfahrzeugbedarf bieten wir unsere Kompetenz für Pkw, Transporter und Lkw bequem aus einer Hand. Bei solchen Fuhrparks reicht der Einsatz nur einer Marke nicht aus, da die Markenverteilungen sowie auch die Einstellung der Kunden gegenüber einzelnen Marken in den jeweiligen Ländern sehr unterschiedlich

sein können.“ Und Jörg-Martin Grünberg, Vorstand der Sixt Leasing, unterstreicht: „Wir analysieren zunächst die Ist-Situation des Kunden und zeigen ihm dann mögliche Einspar-Potenziale auf, die sich beispielsweise auch aus der Umstellung des Fuhrparks auf andere Hersteller ergeben können. Im übrigen möchte ich auch auf das ganzheitliche Mobilitätsangebot des Sixt-Konzerns für jeden Mobilitätsbedarf verweisen. So können auch kurzfristige Engpässe im Fuhrpark dank der Sixt Autovermietung unkompliziert mit Mietfahrzeugen unterschiedlicher Hersteller überbrückt werden.“

Seitens ASL Part of GE Capital Solutions wird auch auf die unabhängige Beratung im Bereich alternative Antriebe verwiesen. „Will ein Kunde Fahrzeuge mit Erdgas-, Hybridantrieb oder Kraftstoffe wie E 85 oder E 100 einsetzen,“ verdeutlicht Geschäftsführer Ludger Reffgen, „beziehen wir in die Analyse alle gängigen Modelle ein. Dadurch entfallen Beschränkungen, der Fuhrpark kann optimal auf die Belange des Unternehmens abgestimmt werden.“

Ein Fahrzeughersteller kann über die hauseigene Leasinggesellschaft auf Grund der Menge der zu verleasenden Fahrzeuge oft vergleichsweise günstige Konditionen anbieten. Über die Vertragsdauer betrachtet sind hernach aber auch die Prozesskosten von entscheidender Bedeutung. Was setzt Ihr Unternehmen gegen die Konditionen eines herstellerabhängigen Anbieters, wiegen für Flottenkunden auf Dauer die Raten oder die Prozesskosten schwerer?

„Die bloße Betrachtung von Einkaufskonditionen,“ so Dieter Jacobs, „ist viel zu kurz gesprungen“. Wirtschaftliche Vorteile durch vordergründig höhere Einkaufsrabatte könnten

in den TCO auch durch eine nicht vorhandene markenübergreifende Beratungskompetenz wieder zunichte gemacht werden. Ryan Rutgers, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany, ist überzeugt: „Günstige Konditionen der Herstellerleasinggesellschaften resultieren maßgeblich aus den Hersteller-Rabatten und nicht aus schlanken Prozessen der Leasinggesellschaften. Durch schiere Masse ergeben sich nicht automatisch Synergien. Wir bieten unseren Kunden prinzipiell stabile Preise mit einer vernünftigen Mitberechnung unserer Dienstleistungen. Erst dadurch erhalten sie Kalkulationssicherheit und die Gewissheit, dass sie viel Service bekommen.“

„Subventionen sind immer schlecht“, sagt Thomas Mitsch, Geschäftsführer bei DirectLease.de. „Auch noch so finanzstarke Gesellschaften werden wieder zur Realität zurückkehren müssen, langfristig muss seriös und wirtschaftlich kalkuliert werden. Diese subventionierten Finanzierungs- und Service-Raten sind temporäre Erscheinungen. Die Prozesskosten bei der Fuhrparkverwaltung werden oft übersehen, so dass sich vermeintlich niedrige Raten über die Laufzeit als trügerisch erweisen können, da eventuelle Abwicklungs-Probleme diesen Vorteil egalisieren.“

Nach welchen Kriterien gestaltet Ihr Unternehmen die Abwicklung der Fahrzeugrückgabe beziehungsweise die Fahrzeugbewertung?

Hier können die meisten großen herstellernabhängigen Leasinggesellschaften auf ihre Mitgliedschaft im VMF-Verband verweisen, der sich schon seit Jahren dem Standard der „Fairen Fahrzeugbewertung“, zertifiziert nach DIN EN ISO 9001-Norm, verschrieben hat. „Für den Leasingnehmer bedeutet das maximale Kostentransparenz bei der Endabrechnung“, verdeutlicht beispielsweise Arval-Geschäftsführer Lionel Wolff. „Die Bewertung erfolgt ohne zusätzliche Kosten durch unabhängige Unternehmen, sämtliche Schäden und Abnutzungserscheinungen werden dokumentiert. Akzeptable Schäden



Bei einer unabhängigen Beratung im Bereich alternative Antriebe werden alle Modelle in die Analyse einbezogen, der Fuhrpark kann optimal auf die Unternehmensbelange abgestimmt werden

gelten als durch die Leasingrate abgegolten, für nicht akzeptable wird eine Nachzahlung in Wertminderungshöhe veranschlagt, für Schäden, die die Betriebs- oder Verkehrssicherheit beeinträchtigen, werden die Reparaturkosten angesetzt.“

Nichtmitglieder des Verbandes verfolgen unterschiedliche Verfahrensweisen. Bei DirectLease.de beispielsweise kann der Kunde sein Fahrzeug bei der nächstgelegenen DEKRA-Station abgeben. Die zeitnahe Endabrechnung erfolgt auf Basis des DEKRA-Gutachtens. Auf Wunsch wickelt DirectLease.de diesen Prozess über ein mobiles Service-Team auch beim Kunden ab. „Die Kriterien der Rückgabe vereinbaren wir mit unseren Kunden bereits vor Vertragsabschluss“, bekundet Harald Frings, Geschäftsführer der Hannover Leasing Automotive GmbH. „Dem zufolge hat der Kunde eine hundertprozentige Transparenz über die Abwicklung der Rückgabe und die Fahrzeugbewertung.“

Einen anderen Ansatz verfolgt die Sixt Leasing AG mit den Sixt Fairbag Modulen zur Erzielung maximaler Flexibilität bei der Fahrzeugrückga-

be. Zusätzlich bietet das Unternehmen Sixt Fairbag Plus an, wobei definierte Rückgabeschäden bereits während der Laufzeit als Bestandteil der Leasingrate in Form einer monatlichen Pauschale unabhängig von Laufzeit und Laufleistung umfassend abgedeckt sind. Als Grundlage zur objektiven Bewertung dient ein zwischen Sixt und den neutralen Gutachterorganisationen entwickelter Katalog mit akzeptablen und nicht akzeptablen Schäden.

Herstellerabhängige Anbieter

In welchen Fällen sucht der Flottenkunde nach Ihren Erfahrungen eher die Nähe eines herstellernabhängigen Anbieters?

Die herstellernabhängigen Anbieter stellen hier vor allem das Kundeninteresse an langfristigen Engagement, an der Zusammenarbeit mit von ihm definierten Fahrzeuglieferanten, an der Nutzung der finanziellen Vorteile aus der Konzernzugehörigkeit der Leasinggesellschaft und alle Leistungen aus einer Hand zu bekommen in den Vordergrund. „Zudem verfügen die

Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet:

„Wir bauen auf die langfristige Zusammenarbeit mit dem Flottenkunden, um den wirtschaftlichsten Modell- und Fabrikatsmix für den Fuhrpark zu erreichen.“



Dieter Jacobs, Geschäftsleitung LeasePlan Deutschland:

„Die bloße Betrachtung von Einkaufskonditionen ist viel zu kurz gesprungen, vordergründig höhere Einkaufsrabatte können in den TCO durch eine nicht vorhandene markenübergreifende Beratungskompetenz zunichte gemacht werden.“



Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de:

„Subventionierte Finanzierungs- und Serviceraten sind temporäre Erscheinungen, langfristig muss wirtschaftlich und seriös kalkuliert werden.“



Harald Frings, Geschäftsführer Hannover Leasing Automotive:

„Wir vereinbaren mit unseren Kunden die Kriterien der Rückgabe schon vor Vertragsabschluss, der Kunde hat eine hundertprozentige Transparenz über Abwicklung und Fahrzeugbewertung.“



Dirk Pinkvos, Geschäftsführer Volkswagen Leasing:

„Durch die enge Verzahnung mit dem Markenhandel und den Herstellern haben Captives die Möglichkeit, kombinierte Dienstleistungspakete zu besonders attraktiven Konditionen anbieten zu können.“



Berater eines herstellernahen Anbieters über umfassendes Know-how in der Automobilbranche,“ betont Karl-Heinz Kral, Geschäftsführer der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH.

„Der Flottenkunde wählt auch dann einen herstellerabhängigen Anbieter, wenn er die Anzahl der Ansprechpartner gering halten möchte“, bekundet Michael Mehl, Koordinator Overlease/Renault Business Solutions bei der RCI Leasing GmbH. „Dies hängt natürlich auch von der Fuhrpark-Struktur ab, bei einer Flotte mit nur einem oder wenigen Herstellern ist die Zusammenarbeit mit herstellerabhängigen Anbietern sinnvoller.“ Dirk Pinkvos, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH, erklärt: „Durch die enge Verzahnung mit dem Markenhandel und den Herstellern haben Captives die Möglichkeit, kombinierte Dienstleistungspakete zu besonders attraktiven Konditionen anbieten zu können. Bei uns profitiert der Kunde zudem vom dichtesten Händlernetz Deutschlands, dabei spielt die Servicequalität eine sehr große Rolle. Aus dem effektiven Zusammenspiel von Hersteller, Handelsorganisation und Leasinggesellschaft resultieren in unserem Fall auch ein hohes Maß an Flexibilität und die Fähigkeit, auch große Volumina abwickeln zu können.“

Welche Vorteile Ihres Unternehmens im Vergleich zu einer herstellerunabhängigen Gesellschaft unterstreichen Sie beim Kunden?

Karl-Heinz Kral verweist für Alphabet auf das „Total Quality Fleet Management“: „Wir profitieren hier von der Zugehörigkeit zur BMW Group und fühlen uns damit auch in der Fuhrpark-Beratung denselben Premium-Standards verpflichtet.“ Auf die Einbettung, in diesem Fall in Daimler-Konzern und Mercedes Bank, beruft sich auch Daimler Fleet Management. „Darüber hinaus gewährleistet die sehr geringe Fluktuation unseres sehr qualifizierten Personals eine gleichbleibend hohe und langjährige Betreuung- und Servicequalität“, betont Susanne Grässle, „ob es um steuerliche, rechtliche oder IT-Fragen geht, als Captive können wir alle Vorteile einer engen Verbindung zum Hersteller nutzen.“ Den Tenor bestätigt auch Michael Mehl: „Der enge Kontakt der Herstellerbank zum Handel des Herstellers ist der wesentliche Vorteil für den Kunden. Er erhält eine Vielzahl von Leistungen direkt aus einer Hand vom betreuenden Händler, angefangen bei Angebot und Kalkulation bis hin zur Fahrzeugrückgabe, und profitiert von gemeinsamen Aktionsangeboten des Herstellers zusammen mit der Herstellerbank. Auch lassen sich Serviceraten dank detaillierter technischer Kenntnisse über das eigene Produkt viel exakter kalkulieren.“

Inwieweit kann der Kunde Fahrzeuge fremder Marken durch Ihr Unternehmen betreuen lassen, was garantiert ihm für diese Fahrzeuge ebenfalls beste Konditionen und Beratungs-Kompetenz? Inwieweit ist Ihr Unternehmen im Backoffice-Bereich auf die Betreuung fremder Fabrikate eingerichtet?

Seitens Alphabet wird ausdrücklich auf die markenübergreifende Kundenberatung verwiesen, der Kunde könne sämtliche Marken aller Hersteller mit allen Services über Alphabet leasen und managen lassen. Besonders internationale Unternehmen wären stark daran interessiert, auch bei einem Captive Zugang zu allen Marken zu finden. Sie bräuchten vor Ort ihre lokalen Ansprechpartner und überall, unter Berücksichtigung nationaler Präferenzen, dasselbe Service-Angebot. „Allerdings geht es nicht unbedingt darum,“ ergänzt Karl-Heinz Kral, „viele Marken im Portfolio zu haben. Entscheidend ist, den Kunden zu verstehen und ihn im Hinblick auf eine passende individuelle Lösung bestmöglich zu beraten. Wenn er sich dann für BMW Fahrzeuge entscheidet, liegt das an der Wettbewerbsfähigkeit der Produkte selbst.“

Auch Daimler Fleet Management bietet seit mehr als zehn Jahren markenübergreifendes Full Service-Leasing und Fuhrparkmanagement „zu besten Konditionen und mit bester Kompetenz“ an und will diese Strategie auch in Zukunft verfolgen. Bei der RCI Leasing GmbH liegt zwar der Fokus auf den eigenen Marken Renault, Nissan und Dacia, aber auch Fahrzeuge fremder Marken werden mit den gleichen multimarkenfähigen Backoffice-Systemen betreut und verwaltet.

„Im Zuge der Komplettierung oder zur Abrufung eines Fuhrparks können natürlich auch konzernfremde Fabrikate über die Volkswagen Leasing ge-

Angebote über Full Service-Leasing hinaus

• Herstellerunabhängige Anbieter

ALD Automotive	· Frei zugängl. Fahrzeug-Kalkulator · Ökologische Car Policy-Beratung · Regelmäßige Reportings · Tankkartenm. u. Vers.Service f. nicht bei ALD geleaste Fahrzeuge · Schadenmanagement · Spritspar-/Fahrertraining · Mtl. elektr. news-Flash · Fuhrparkm. für 39 Länder
Arval	· Onlinekonfigurator Leaseline · Reportingtool FleetCom online · Schadenmanagement · Miet- und Interimsfahrzeuge · Beratung und TCO Konzept · Elektr. Führerschein-Check · Fuhrparkleiterversicherung · Fahrer-Direktkommunikation · Strafzettelmanagement
ASL Part of GE Capital Solutions	· Länderübergreif. Fuhrparkmanagement für EU-weit einheitl. Prozesse · Interimsfahrzeuge div. Kategorien · Quartalsangebote „Fleet Champs“
Athlon Car Lease	· Haftungsprivileg (alt. z. Kasko) · Strafzettelmanagement · Fleet Services (Beratung/Administr.)
Deutsche Leasing Fleet	· Alle Bausteine/Prozesse mit Nutzwert, die v. klassischen Produkten abweichen
DirectLease.de	· Motivationsleasing · Zuzahlungsmodelle · E-Business-/Online Reporting-Tools · Leasing Flatrate
DSK Leasing	· „ServicePlus“ für Kunden, die nur bei Bedarf auf benötigte Dienstleistungen zurückgreifen wollen zu besonderen Konditionen
Hannover Leasing Automotive	· Wartung – Wartung light · Reifenservice silber/gold/platin · Indiv. CO²-optimierte Car Policy · Strategien Emissionsreduzierung · Professionelle Schadensabwicklung
LeasePlan	· Unfallmanagement/Schadenservices · Vers.: alternative Risikoabdeckung · Mietwagenservices · Fuhrparkm. für Pkw u. Transporter · Beratungsleistungen (Strategien, Prozesse, Wirtschaftlichkeit etc.) · Maßgeschneiderte e-Tools (int. Kostenreporting, Online-Kalkulator f. Fahrer, Verwaltungstool etc.) · Implementierung Umweltschutzmaßnahmen. (alt. Antriebe, eco-Fahrtrainings etc.) · Int. Flottenlösungen in 29 Ländern mit 80 int. harmonisierten Dienstleistungen
Maske	· Trans-Flex, saisonale Leasingrate · Differenzierte Fahrzeugrücknahme Transporter · Mietung, Langzeitvermietung · Refair Professional, Schadensfreigr. · Fahrzeugpool f. Kurzfristbedarf (auch Transporter)
Sixt Leasing	· Motivationsmodelle verknüpft mit Onlinerechnern zur Berechnung Einsparpotenziale AN/AG · Fuhrparkmanagement · Sale-and-lease-back · Fleet Consulting · Sixt Mobility Solution · Sixt Fairbag u. Fairbag Plus (flexible Rückgabe) · Mobile Fitting · Sixt Accident Management · Sixt UnderCover
VR Leasing	· Management Misch-Fuhrpark (Pkw, Transporter, Lkw, Busse, Oldtimer) · Gehaltsumwandlungsmodelle · Unterstützende Car Policy-Beratung

Das Beste aus zwei Welten... unsere neue Europa Tank & Service Karte *Bonus*.



Ihre **Bonusvorteile:**

In Kombination mit einem Leasingvertrag der Volkswagen Leasing erhalten Sie die Europa Tank & Service Karte Bonus kostenlos. Tanken Sie bequem und bargeldlos bei der Mineralölgesellschaft² Ihrer Wahl und sichern Sie sich so 1ct Nachlass pro Liter Diesel (inkl. MwSt)³.

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

¹ in Kombination mit einem Leasingvertrag

² Shell, Esso und Avia (Multinetz), Agip bzw. Aral/Routexverbund

³ deutschlandweit bei Shell, Agip bzw. Aral (Routexverbund)



– Zeitschrift Firmenauto: „Beste Marke, Leasinganbieter“ – 2007 und 2008
– Zeitschrift Autoflotte: „Beste Leasinggesellschaft“ – 2006, 2007 und 2008
– Zeitschrift Flottenmanagement: „Erfolgreichster Leasinganbieter“

VOLKSWAGEN LEASING

G M B H

least werden“, bekräftigt Dirk Pinkvos für Volkswagen Leasing. „Zu diesem Zweck bestehen entsprechende Vereinbarungen mit einigen Stützpunkthändlern der gängigen Flotten-Marken. Selbstverständlich verhandeln wir auch in diesen Fällen die bestmöglichen Konditionen für unsere Kunden. Daher entscheiden sich viele Kunden bei der Abwicklung von Fremdfabrikaten für uns. Wir sind auch im Backoffice in der Lage, diese Fahrzeuge auf unserem gewohnt hohen Betreuungslevel abzuwickeln.“

Ein Fahrzeughersteller kann über die hauseigene Leasinggesellschaft schon auf Grund der Menge der insgesamt zu verleasenden Fahrzeuge im Markt oft mit vergleichsweise günstigen Konditionen aufwarten. Über die Vertragsdauer betrachtet, sind hernach aber auch die Prozesskosten von entscheidender Bedeutung. Wie optimiert Ihr Unternehmen diesen Kostenblock?

„Eingebunden in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Hersteller“, verweist Karl-Heinz Kral für Alphabet, „sind herstellernahe Leasinggesellschaften stets auf dem aktuellsten Stand der technologischen Entwicklung und nutzen zudem auch Bündelungseffekte im Einkauf von Waren und Dienstleistungen.“ Daimler Fleet Management setzt auf permanentes Monitoring und die Feinjustierung definierter Prozesse. „Indem wir unsere IT-Systeme standardisieren, unsere Back Office-Prozesse weiter optimieren“, bekundet Susanne Grässle, „oder auch interne Organisationsstrukturen effizienter machen.“ Die RCI Leasing GmbH betont, nachgelagerte Prozesskosten würden für den Kunden nicht anfallen, da keine Gebühren für Betreuung und Bearbeitung erhoben würden.

„Der hohe Standardisierungsgrad, auf dem wir mittlerweile Fahrzeugbestellung, Verwaltung und Betreuung während der Laufzeit bis hin zur Abwicklung am Ende des Leasingvertrages abbilden können, versetzt uns in die Lage, dem Kunden einen durchweg schlanken Prozess anbieten zu können“, verspricht Dirk Pinkvos für Volkswagen Leasing. „Darüber hinaus steht unser Reporting-Tool fleetCars online für die zentrale Fuhrpark-Verwaltung aller bei uns geleasten Fahrzeuge zur Verfügung. Sie werden automatisch in das System überspielt, alle anderen Fahrzeuge können in fleetCARS manuell erfasst werden. Der Kunde kann jederzeit von jedem beliebigen Ort alle relevanten Stamm- und Bewegungsdaten gezielt, schnell und einfach analysieren und bearbeiten. Das garantiert die Optimierung der Prozesskosten.“

Nach welchen Kriterien gestaltet Ihr Unternehmen die Abwicklung der Fahrzeugrückgabe beziehungsweise die Fahrzeugbewertung?

Alphabet, Daimler Fleet Management und die RCI Leasing GmbH orientieren sich an den Standards der „Fairen Fahrzeugbewertung“ des VMF-Verbandes, wobei die letzteren beiden mit den Kunden bei Vertragsbeginn einen „Schadenskatalog“ über zu akzeptierende beziehungsweise zur Instandsetzung und Belastung berechnete Schäden sowie entsprechende Bewertungskriterien schriftlich vereinbaren. Die Volkswagen

Angebote über Full Service-Leasing hinaus

• Herstellerabhängige Anbieter

Alphabet	• Sale-and-Lease-back • Grenzüberschreitendes Leasing • Langzeitmiete • Fuhrparkm. o. Leasing • Schadenmanagement • Fahrendirektkommunikation • Finanz./Betreuung Transporter • Unterstützung „Green Fleet“ • Reporting Services u. Online- Dienste (Bestellung, Schadenmeldung, Gehaltsumwandlungsrechner, Car Configurator)
Daimler Fleet Management	• Gehaltsumwandlung • xFleet (Online-Großkundenportal v. Konfiguration bis Bestellung) • FleetSelect (Miete) • Fahrerbetreuung • Logistik • Consulting u. Cosourcing (Übern. Prozessverantwortung)
Overlease/RCI Bank	• Ersatzfahrzeug-Service • Online-Reporting
Toyota Geschäftskunden Service	• Bedarfsanalyse • Schadenmanagement • Mietwagenservice • Strafzettelmanagement • Online-Reporting
Volkswagen Leasing	• Tank-/Service-Karte Bonus f. kl. Flotten(Karten-Doppel Shell/AGIP, EU-weit 19.000 Akzeptanzstellen, 500 Club Smart Punkte) • Notfall- u. Schadenmanagement • Flexible Leasingmodelle • Thema Umwelt • Ausbau EU-weites Engagement

Leasing GmbH erwartet nach Ablauf der Vertragslaufzeit die Fahrzeuge beim ausliefernden Händlerpartner oder einer von ihr definierten Rückgabestelle zurück. „Die Fahrzeuge sollten sich in einem dem Alter und der vertraglich vereinbarten Kilometerleistung entsprechenden Zustand befinden und frei von Schäden sein“, verdeutlicht Pinkvos. „Der Händler fertigt gemeinsam mit dem Fahrer ein Rückgabeprotokoll mit Fahrzeugdaten, tatsächlicher Kilometerlaufleistung und offensichtlichen Schäden aus. Für Schäden, die nicht auf den vertraglich vereinbarten Gebrauch zurückzuführen sind, wird generell ein neutraler, vereidigter Sachverständiger mit der Fahrzeug-Bewertung beauftragt. Der Kunde erhält eine Information über das Ergebnis der Bewertung, das dann Grundlage der Vertragsabrechnung wird.“



Die herstellerabhängigen Anbieter unterstreichen als einen wesentlichen Kundenvorteil die Nähe zu Hersteller und Handel, der Kunde erhalte eine Vielzahl von Leistungen aus einer Hand.

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.



Besuch in Niederkassel:
Bernd Franke (FM),
Ralf Werthmann,
Susanne Lange (beide
Volkswagen Leasing),
Erich Kahnt (FM, v.re.)

Durchdachte Verknüpfung

Besuch im Verlag: Die Volkswagen Leasing GmbH kündigt weitere Mobilitäts-Konzepte für den Herbst an

Es kommt gelegentlich vor, dass sich im Flottenmanagement-Verlag Besuch ansagt. Anfang Juli ließen es sich die Marketing-Strategen der Volkswagen Leasing GmbH in Braunschweig, Ralf Werthmann und Susanne Lange, nicht nehmen, auf der Durchreise aus Bayern kommend an die Türen der FM-Redaktion zu klopfen. Dabei ging es ihnen durchaus nicht nur darum, ein freundliches Hallo zur Intensivierung der persönlichen Kontakte los zu werden, sondern sie konnten auch die eine oder andere Neuigkeit für den Feldzug des Unternehmens beim Ausbau der Leasing- und Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen 2008 ankündigen.

Auch in Braunschweig steht gegenwärtig im Zentrum der Überlegungen der umweltfreundlichere, „grüne“ Fuhrpark. „Wir bekommen zu diesem Thema verstärkt Anfragen aus unserem Kundenkreis“, begründet Ralf Werthmann, Abteilung Marketing/Kommunikation bei der Volkswagen Leasing. „Dabei spielt offensichtlich die grundsätzliche Problematik der CO₂-Emissionen im Straßenverkehr, die ohnehin im Vergleich zum Schadstoff-Ausstoß der privaten Haushalte, Flugzeuge oder Schiffe noch relativ betrachtet werden muss, eine nachrangige Rolle. Vielmehr steht in den Überlegungen die gute, glaubwürdige Werbung für das jeweilige Unternehmen im Vordergrund. Die Demonstration von Umweltbewusstsein auch in der Bestückung des Firmen-Fuhrparks macht sich schon aus Imagegründen gut. Wobei dann in Bezug auf die umweltschonendere Wirkung unter dem Strich das gleiche heraus kommt.“

Allerdings richtet sich der Fokus der Konzeption bei Volkswagen Leasing weniger auf die Ausdehnung des Programms etwa in Richtung Spritspar- oder Öko-Fahrertraining mit der gewöhnlichen Zielsetzung, einen gewissen CO₂-Abbau oder die sogenannte CO₂-Neutralität der Flotte über die Gasfüße der Fahrer zu erreichen. „Gegen diese Ansätze ist von der grundsätzlich richtigen Intention her nichts einzuwenden“, differenziert Ralf Werthmann, „aber sie leben doch zu stark von Appellen und von der

Hoffnung auf den Goodwill der Firmenwagenfahrer. Der Nachteil dieser Eco-Trainings ist in der Regel doch der, dass sie vielleicht für ein Jahr recht gut funktionieren mögen, aber dann holt die Fahrer der berufliche Alltag in Form von Termindruck oder vielleicht schlechter koordinierten Routen wieder ein – sie geben Gas.“

Daher würden die Ideen bei der Volkswagen Leasing GmbH gerade darin gebündelt, eine kombinierte Dienstleistung zu entwickeln, die dem Kunden im Hinblick auf Umwelt-Initiativen im Fuhrpark einen deutlich längerfristigen Nutzen aufzeige. Hierfür sei ein dreistufiges Modell angedacht, das auf der Einbeziehung der reinen Modell-Hardware basiert, wesentlich auf den Blue Motion-Fahrzeugen des Volkswagen-Konzerns, die durch eine Sonder-Leasing-Aktion unterstützt würden. Schließlich würden die Besteller solcher Modelle die CO₂-Neutralisation durch die Volkswagen Leasing GmbH attestiert bekommen. „Dabei werden wir den Gegenwert in CO₂ umrechnen“, verdeutlicht Ralf Werthmann, „und entsprechend ein 100 %-Klima-Zertifikat ausstellen.“

Darüber hinaus wird die Volkswagen Leasing GmbH im Herbst 2008 einen flexiblen Mobilitäts-Pool, zwei weitere flexible Leasingmodelle und ein neu gestaltetes Flottenversicherungs-Konzept präsentieren. „Dabei haben wir immer die gesunde, durchdachte Verknüpfung von diversen Dienstleistungs-Produkten mit hohem Nutzwert zu attraktiven Preisen im Auge“, fasst Werthmann zusammen.



Ralf Werthmann, Volkswagen Leasing GmbH:

„Im Hinblick auf den ‚grünen‘ Fuhrpark werden wir unsere Ideen im Rahmen eines dreistufigen, kombinierten Dienstleistungsmodells bündeln, das den Kunden einen deutlich längerfristigen Nutzen bietet.“

DREI STICHE FÜR IHR FLOTTENMANAGEMENT.

1a MITSUBISHI PAJERO



Karosserievarianten	3- oder 5-Türer
Preis	ab 28.563,- €*
Antrieb	Super Select Allradantrieb (2WD/4WD)
Anhängelast	3,3 t (5-Türer)
Sitzplätze	bis zu 7
Rallye Dakar-Siege	12

1b MITSUBISHI OUTLANDER



Karosserievarianten	5-Türer
Preis	ab 22.681,- €*
Antrieb	AWC (All Wheel Control), 2WD/4WD
Laderaumvolumen	1691 l
Sechsfacher Testsieger	Auto Bild 9/2007, Auto Zeitung 9/2007, Auto Bild allrad 5/2007, 4WheelFun 3/2007, Auto Straßenverkehr 5/2007, Auto Motor Sport 5/2007

1c MITSUBISHI L200



Karosserievarianten	3 (Einzelkabine, Club Cab, Doppelkabine)
Preis	ab 19.235,- €*
Wendekreis	Klassenbester (11,8 m)
Antrieb	Allradantrieb, ausstattungsabhängig permanent
Zuladung	bis ca. 1005 kg
Meistverkaufter Pick-up Deutschlands	

Mit den aktuellen Allrad-Modellen haben's Flottenmanager in der Hand. Der Pajero ist immer Trumpf – selbst in der Wüste ist der 12-fache Dakar-Sieger nicht zu schlagen. Ebenso gute Karten hat der Outlander als hochwertiger und leistungsstarker SUV, der kürzlich bei sechs verschiedenen Tests gesiegt hat. Dazu sticht der L200 als Allrad-Pick-up des Jahres 2008 (Leserwahl Auto Bild allrad 5/2008). Testen Sie jetzt die flotte Allrad-Flotte. Zu Konditionen, mit denen Sie überall ankommen.

*Unverbindliche Preisempfehlung netto. Mehr unter 0800 - 21 21 888 oder unter www.mitsubishi-motors.de



9/2007



4 und 9/2007



5/2007



3/2007



5/2007



5/2007

„Wir können es uns leisten, auch einmal mit ganz besonderen Fuhrpark- oder Mobilitätslösungen von typischen Standards abzuweichen“:
Martin Peters (Maske, re.) und Erich Kahnt (FM) in Hamburg



Fokus auf Nutzfahrzeuge

Interview mit Martin Peters, Direktor Vertrieb und Marketing bei der Maske Autoleasing GmbH in Hamburg

Flottenmanagement: Zum Jahreswechsel 2006/2007 ist der Markt der Fuhrparkmanagement-Dienstleister und Leasinggesellschaften in Deutschland von zwei größeren Fusionen geprägt worden, die den Trend zu weniger, aber größeren Anbietern verstärkt haben. Die Maske Autoleasing GmbH zählt zu den kleineren Anbietern, wie profilieren Sie das Unternehmen in diesem sich wandelnden Umfeld, was setzt Maske gegen numerische Größe?

Peters: Was bedeutet schon numerische Größe für den Kunden, bedeutet ein hoher Vertragsbestand wirklich noch Sicherheit, Innovation und Kreativität für den Kunden? Numerische Größe ist nicht das Allheilmittel, im Gegenteil: Die Verlässlichkeit, die der Kunde eigentlich von großen Unternehmen erwartet, wird dort gegenwärtig doch immer wieder in Zusammenschlüssen, Verkäufen oder Konsolidierungen verschiedener Gesellschaften geopfert. Gerade in solchen Zeiten konzentrieren wir uns bei Maske auf die Vorteile eines Unternehmens in unserer Größe. Wir können in puncto Verlässlichkeit stolz darauf verweisen, dass Maske seit 50 Jahren auf dem Markt ist und sich absolut auf die Kunden ausrichtet. In unserer Unternehmensgröße können wir es uns leisten, unseren Kunden ein sehr hohes Maß an Individualität und Flexibilität zu

bieten und auch einmal mit ganz besonderen Fuhrpark- oder Mobilitätslösungen von typischen Standards abzuweichen. Wir sind eben nicht abhängig von den Interessenslagen ausländischer Shareholder, Banken oder Konzerne. Wir pflegen vielmehr einen sehr engen, persönlichen Kontakt zu unseren Kunden. Darüber hinaus legen wir den Fokus sehr stark auf Nutzfahrzeuge, das nehmen wir sogar als Alleinstellungsmerkmal für uns in Anspruch.

Flottenmanagement: Wie hat sich das Geschäft der Maske GmbH über die letzten zehn Jahre entwickelt, auf welchen Feldern unterscheidet sich Ihr Dienstleistungsangebot deutlicher von dem der Konkurrenz, wo setzen Sie besondere Akzente in der Betreuung der Kunden?

Peters: Wir haben uns sehr kontinuierlich von einem Autovermieter zu einem umfassenden Mobilitäts-Spezialisten entwickelt und auf dem Weg die Themen Finanzleasing und Full Service-Leasing angegliedert. Im Gegensatz zu vielen anderen Wettbewerbern warten wir strategisch mit einem intelligenten Mix aus Leasing, Langzeit-Vermietung und kurzfristigen Mobilitäts-Lösungen auf und können so dem Kunden das ganze Spektrum zur Verfügung stellen. Wir disponieren einen eigenen Fahrzeug-Pool für die

kurzfristigen Lösungen und haben gerade in der letzten Zeit kreativ einige neue Produkte entwickelt und in den Markt gebracht. Ich möchte hier insbesondere auf Trans-Flex, unsere saisonale Leasingrate, verweisen, die es ansonsten in dieser Form im Markt nicht gibt. Wir haben auch einen speziellen Rücknahme-Schadenskatalog für Nutzfahrzeuge entwickelt, weil wir aus der Erfahrung mit den Kunden wissen, dass Nutzfahrzeuge einfach ganz anders bewertet werden müssen als Pkws.

Flottenmanagement: Die Maske Auto Leasing GmbH hat sich besonders spezialisiert auf das Flottengeschäft im Nutzfahrzeugbereich, das aus verschiedenen Gründen nicht so leicht zu handeln ist wie das Pkw-Segment. Was macht es schwieriger, wie muss ein Dienstleister hier aufgestellt sein, welche Chancen sehen Sie für Maske auf diesem Feld?

Peters: Wir sehen hier große Chancen für uns, weil wir uns bei Maske schon frühzeitig mit Nutzfahrzeugen befasst haben und über einen großen Erfahrungsschatz und viel Know-how verfügen. Ein Nutzfahrzeugkunde meldet sehr spezielle Bedürfnisse an, das können beispielsweise Fragen zu Ausbauten, zu anderen technischen Anforderungen oder auch zur Ladungssi-

„Ein Nutzfahrzeugkunde meldet sehr spezielle Bedürfnisse an, beispielsweise Fragen zu Ausbauten, zu anderen technischen Anforderungen oder auch zur Ladungssicherung.“

cherung sein. Unsere Mitarbeiter im Außendienst und in der Kundenberatung kennen diese Bedürfnisse sehr genau und können hier bis ins Detail Rede und Antwort stehen. Wir rekrutieren unsere Mitarbeiter aus dem Nutzfahrzeugbereich oder bilden sie in der Maske Akademie zu zertifizierten Transporter-Leasingberatern aus.

Flottenmanagement: Transporter haben gegenüber dem Pkw unter anderem den bauartbedingten Nachteil eines mehr oder minder aerodynamisch gestalteten Quaders; es ist hier auf längere Sicht nicht zu erwarten, dass es in den Verbrauchswerten noch viel Spielraum nach unten gibt. Andererseits ist bei der Entwicklung der Spritpreise nach oben gegenwärtig noch kein Ende abzusehen, wir hören von Fuhrparkmanagern, dass die Spritkosten-Anteile schon bei 30 Prozent und mehr liegen. Wie beraten Sie in dieser Situation Ihre Kunden?

Peters: Das ist momentan wirklich auch in unseren Kundengesprächen ein heiß diskutiertes und umfassendes Thema, das in den letzten Jahren auch sträflich vernachlässigt wurde. Einerseits glauben wir aber schon noch, dass auch bei den Nutzfahrzeugen technologisch noch einiges möglich ist. Der Schlüssel für deutliche Einsparungen indessen liegt auf anderen Gebieten. Werden für die Einsätze die richtigen Fahrzeuge mit den richtigen Motorisierungen eingesetzt? Findet in irgendeiner Form eine konsequente Einwirkung auf die Fahrer statt? Wir wissen aus der Erfahrung vieler Jahre, dass wir zwar unseren Kunden über die Tankkarten-Abrechnungen immer wieder sehr detaillierte Informationen über die Verbräuche zur Verfügung stellen, dass das aber kaum zu entsprechenden Analysen und Maßnahmen führt. Die Frage ist doch, wie erreiche ich mit einem guten Mix aus Controlling und Motivation der Fahrer, dass Umwelt- und Spritkosten-Bewusstsein im jeweiligen Unternehmen sehr deutlich steigen. Wir fahren bei Maske gerade ein Pilotprojekt mit den Fahrern unserer eigenen Dienstwagen, weil ich einfach einmal die These aufgestellt habe, dass jeder zehn Pro-



zent Treibstoff sparen kann. Der Schlüssel für kurzfristig umzusetzende Maßnahmen liegt beim Fahrer, die technologische Entwicklung braucht dazu etliche Jahre.

Flottenmanagement: Wie entwickelt sich in Ihrem Kundenkreis das Interesse an alternativen Antrieben, welche Bestrebungen können Sie ausmachen im Hinblick auf den „grünen“ Fuhrpark, welche Konzepte werden hier besonders nachgefragt?

Peters: Auf Grund dieser Preis-Spirale stellen wir sowohl im Pkw-, als auch im Nutzfahrzeugbereich ein sehr großes Interesse auf Kundenseite fest. Auf der anderen Seite lassen uns die Hersteller hier schon ein bisschen allein, wir haben den Eindruck, dass sie selbst nicht so recht wissen, wohin denn die Reise gehen soll. Das erschwert die Kalkulationen auf diesem Feld. Wir sehen uns als Leasinggesellschaft ständig gefordert, in punkto Restwertermittlung für solche Fahrzeuge drei oder vier Jahre im voraus immer wieder in die berühmte Glaskugel zu schauen. Im Prinzip haben die Hersteller alle alternativen Antriebe als Übergangslösungen hin zum Elektro- oder Wasserstoffauto im Köcher, favorisieren aber keine davon wirklich. Hinzu kommt gegenwärtig, dass auch die Diesel-/Benziner-Diskussion das Spannungsfeld für den Kunden vergrößert.

Flottenmanagement: Die umfassende Beratung des Fuhrparkkunden muss heute weit über das hinausgehen, was ihm beim Outsourcing bereits durch die standardmäßigen Full Service-Leasing-Module erleichtert wird. Auf welchen Feldern

sehen Sie Maske auch immer wieder gefordert, welche Antworten und Lösungen bieten Sie dem Kunden an?

Peters: Einmal muss der sehr kundenindividuelle Bedarf sauber ermittelt werden. Nicht jeder Kunde hat den gleichen Fuhrparkbedarf, und es bringt nichts, über alles eine Glocke zu stülpen. Diese Ermittlung ist aber nur möglich, wenn der Kontakt zum Kunden sehr eng ist, so wie wir das bei Maske forcieren. Wir haben beispielsweise mit unseren zwei E-mail-freien Tagen im Monat bundesweit für Aufsehen gesorgt, damit sensibilisieren wir unsere Mitarbeiter ausdrücklich für die Überlegung, wann es einfach besser ist, den Hörer in die Hand zu nehmen und den Kunden persönlich zu kontaktieren. Für diese Hausphilosophie nehmen wir seit mehr als einem halben Jahr alle Mitarbeiter mit ins Boot. Als dann besuchen wir seitens der Maske-Akademie die Nutzfahrzeug-Kunden und schulen die Fahrer in den Themen Ladungssicherung, Halterhaftung, Lenk- und Ruhezeiten. Hier können wir uns auf die Mitarbeit externer Spezialisten stützen, die aus der Materie kommen und durch ihre Authentizität überzeugen. Wir versuchen in den Hilfestellungen für unsere Kunden immer, unbürokratische Lösungen zu finden, die auch einmal über die selbst gesetzten Grenzen in einem Rahmenvertrag hinausgehen.

Flottenmanagement: Wenn Sie, quasi im Sinne einer Agenda 2010, die nächsten drei Jahre vorausblicken, welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Peters: Ein Ziel ist ganz klar, einen noch deutlicheren Fokus auf das Nutzfahrzeug-Segment zu legen. Im Augenblick sind nahezu 40 Prozent unseres Fahrzeugbestandes Nutzfahrzeuge. Das liegt schon sehr hoch im Vergleich zum Wettbewerb, ich möchte diesen Anteil aber gern sogar bei 60 Prozent sehen. Ein weiteres Ziel ist der konsequente, bundesweite Ausbau unserer Vertriebs-Aktivitäten, um wirklich auch überall vor Ort zu sein und damit die Maske-Philosophie der absoluten Kundennähe weiter zu verstärken.



Martin Peters:

„Wir haben auch einen speziellen Rücknahme-Schadenskatalog für Nutzfahrzeuge entwickelt, weil wir aus der Erfahrung wissen, dass Nutzfahrzeuge einfach ganz anders bewertet werden müssen.“



Der Wechsel

Der markenübergreifende Finanzierungs- und Flottenmanagement-Dienstleister Masterlease hat zehn Transporter Renault Master an die Sport-Tiedje GmbH, einen Fitness-Spezialisten mit Hauptsitz in Schleswig, übergeben. Die Empfehlung des Renault-Händlers Süverkrüp im Hinblick auf eine geringere Kapitalbindung war für Sport-Tiedje der Hauptgrund für den Wechsel von einem Kauf-Fuhrpark hin zu geleasteten Fahrzeugen. Vom Renault Master als neuem Modell im Fuhrpark verspricht Tiedje-Verkaufsleiter Alexander Hausch mehr Komfort für die Auslieferungsfahrer, da dessen Laderaumkante im Vergleich zu Konkurrenzfahrzeugen zehn Zentimeter niedriger ist. Die Masterlease-Verträge sehen bei einer dreijährigen Laufzeit eine jährliche Laufleistung von 40.000 Kilometern vor.

Die Fünfte

Neuerungen durch das Inkrafttreten der Unternehmenssteuerreform oder Rechtsunsicherheiten bei der Entfernungspauschale: Bei solchen und vielen anderen Fragen soll die inzwischen fünfte Neuauflage des „Ratgeber Dienstwagenmanagement“ in vollkommen überarbeiteter Fassung kompetente Hilfe anbieten. Auch die Ausgabe 2008 wird von der VR Leasing, Deloitte, Dataforce und dem F.A.Z.-Institut herausgegeben. Auf über 100 Seiten informiert der Ratgeber über die Inhalte von Dienstwagenordnungen, aktuelle Vorschriften zur Bilanzierung und Besteuerung von Dienstwagen sowie über die Entwicklung des Flottenmarktes in Deutschland. Zur Veranschaulichung findet sich ein Fallbeispiel zum Outsourcing einer Fuhrparkverwaltung.



Die Ergänzung

Die Maske Autoleasing GmbH hat das seit vielen Jahren bereits im europäischen und internationalen Ausland bestehende Konzept „Flexi-Rent®“ nun auch in die Angebote für den deutschen Markt übernommen. Bei Flexi-Rent® gibt es keine vorgegebene feste Mietlaufzeit. Kunden können jederzeit zusätzliche Fahrzeuge anmieten, tauschen oder zurückgeben, ohne Vertragsstrafen oder Kilometer-Restriktionen. Die Kunden nutzen die Fahrzeuge inklusive Full Service so lange, bis sie sie nicht mehr benötigen. Für besondere Bereiche, wie etwa die Baubranche, gibt es spezielle Angebote. Grundsätzlich ist Flexi-Rent® für Transporter und Kleinst-Pkw erhältlich.

Die Umwelt

Mit ATLASeco will die Atlas Auto-Leasing GmbH mit Sitz in Münster aktiv bei der nachhaltigen Optimierung des Fuhrparks unterstützen. ATLASeco ist eine Kombination aus persönlicher Beratung und neuen Funktionen des Online-Tools ATLASactive. Die aktive Beratung umfasst die Rahmenbedingungen eines Eco-effizienten Flottenmanagements und die Optimierung der Fuhrparkstruktur unter Kosten- und Umweltaspekten auf Basis des Leasinggeber-Wissens zu Fahrzeugtechnik sowie Verbrauchs- und Kostenverläufen. Die Analysen enthalten die Erarbeitung von Emissionsgrenzwerten für die Car Policy, Motorisierungskonzepte, Planrechnungen für unterschiedliche Kraftstoffszenarien, Verbrauchswerte beziehungsweise -kosten, Break-Even-Berechnung verschiedener Antriebstechniken sowie Anreizmodelle und Fahrertrainings für Mitarbeiter. Mit dem Online-Tool ATLASactive werden Nutzer gemäß ihrer Car Policy bei der Auswahl umweltfreundlicher Modelle unterstützt, beispielsweise durch Anzeige der jeweiligen CO₂-Emissionswerte oder Einrechnung des zu erwartenden Kraftstoffverbrauchs in die Budgetrate.



Die zwei

Opel bietet für Gewerbekunden noch bis zum 30. August vergleichsweise günstige Leasingraten für die Ecoflex-Modelle des Opel Astra Caravan und Opel Zafira an. Das gemeinsam mit der GMAC Leasing GmbH erarbeitete Angebot, das für Fuhrparkgrößen bis 25 Fahrzeuge gilt, umfasst eine Vertragslaufzeit von 36 Monaten bei einer Jahresfahrleistung von 15.000 Kilometern. Der Astra Caravan 1.3 CDTI Ecoflex (66 kW/90 PS) ist dann für 195 Euro monatlich, der Kompaktvan Zafira 1.6 CNG Ecoflex ab einer Leasingrate von 229 Euro monatlich erhältlich.

Die Spitze

Der Fuhrpark-Spezialist ASL – Part of Ge Capital Solutions steht künftig unter der Führung einer vierköpfigen Geschäftsleitung. Am 1. Juli 2008 haben hier der langjährige Vertriebsleiter Ludger Reffgen (Bereiche Outside Sales, Inside Sales, Marketing), Gwenola Muller de Morogues (Finanzen), Olaf Schneider (Recht und ASL Österreich) und Andreas Lackner (Asset Management und Remarketing) gemeinsam vertretungsberechtigt das Kommando übernommen. Gleichzeitig wird das Unternehmen stärker in Commercial Finance Deutschland eingebunden. Der bisherige Geschäftsführer Albert de Cillia übernahm eine neue Herausforderung in Österreich.



Eigene Wege erfahren.

Der neue Mazda6 Sport Kombi Diesel
schon ab € 21.345¹⁾



So souverän sind Sie noch nie gegen den Strom geschwommen. Der neue Mazda6 Sport Kombi verbindet Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit mit komfortabler Wertigkeit und luxuriöser Anmutung. Und wenn Sie neben dem Design auch in Sachen Umwelt Herausragendes erfahren wollen, der Mazda6 Benzin²⁾ fährt mit 4 Öko-Sternen auf einen Spitzenplatz beim ADAC EcoTest. Egal ob Diesel oder Benzin, der Mazda6 ist das perfekte Flaggschiff – auch für Ihre Flotte.

Weitere Infos im Mazda Firmenkunden Center unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)³⁾ oder im Internet.

www.mazda-firmencenter.de

1) Unverbindliche Preisempfehlung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH, zzgl. Überführungskosten und Umsatzsteuer. 2) ADAC EcoTest 01/2008 in der Kategorie Mittellasse „Ottomotor“ für den Mazda6 1.8 l MZR Exclusive, punktgleich mit dem BMW 530i und dem Skoda Octavia 1.6 FSI. 3) Mo.–Fr., 9.00–17.30 Uhr, 6,3 Cent/30 Sek. aus dem dt. Festnetz; Kosten für Anrufe aus dem Mobilfunknetz können abweichen.

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 8,2–5,6 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 193–147 g/km.



Stefan Teuchert vor dem X6, der ein ganz neues Segment begründet und mit einer überraschenden Dynamik daherkommt

Auf dem richtigen Weg

Interview mit Stefan Teuchert, Leiter Vertrieb an Großkunden bei der BMW AG in München.

Flottenmanagement: Wie haben sich in den letzten Monaten die Anforderungen der Fuhrparks verändert? Mit welchen BMW-Modellen treffen Sie diese?

Teuchert: Alle Fuhrparkleiter beschäftigt das gleiche Problem: die Budgets sind durch den massiven Anstieg der Treibstoffpreise deutlich angespannt. Vor allem die Verbräuche müssen reduziert werden, damit geht das Thema CO₂ inklusive Besteuerung einher. Wir stellen fest, dass viele Car Policies daran ausgerichtet werden. BMW und MINI Modelle rücken verstärkt in den Fokus, auch in kleineren Fuhrparks. In allen Vergleichsklassen sind wir dank EfficientDynamics in den TCO eine Nasenlänge voraus. Teilweise mit dem Erfolg, dass Fuhrparks überlegen, komplett auf BMW umzustellen. Selbst wenn dies nicht im großen Stil in die Tat umgesetzt wird, zeigt es aber, dass gerechnet wird und dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Die EfficientDynamics Maßnahmen setzen wir in allen BMW Group Modellreihen serienmäßig mit dem Ergebnis ein, dass 60 Prozent der flottenrelevanten Motoren einen CO₂-Ausstoß von maximal 140 g/km aufweisen. Das wirkt vor allem in den Fuhrparks, die eine CO₂-Obergrenze setzen, weil der BMW damit zum Referenzfahrzeug wird. Der BMW 1er hat im ersten Halbjahr 2008 um 70

Prozent zugelegt. Das liegt zum einen an den neuen Derivaten Coupé und Cabrio, zum anderen hat sich das Fahrzeug im Flottenmarkt durch Größe, Preis-Leistung und Wirtschaftlichkeit etabliert. Während der 1er anfangs eher als Motivationsmodell eingesetzt wurde, kommt ihm heute stärker der Status eines Außendienstfahrzeugs zu. Der Einstieg zur Marke BMW findet häufig über den MINI statt, hier zählen als Argumente ebenfalls das Preis-Leistungsverhältnis, die Nutzbarkeit für Flotten beispielsweise mit der Shooting-brake Version Clubman, gerade bei den Firmen, die die Außendienstfahrzeuge als sympathische Visitenkarte mit einheitlichem Auftritt betrachten. BMW 3er und 5er gelten ja traditionell als die Flottenfahrzeuge. Bei BMW X5 und X6 kommen neue Motoren zum Tragen. Leistungsstarke, aufgeladene Triebwerke mit weniger Zylindern und moderatem Hubraum sparen Gewicht und Treibstoff.

Flottenmanagement: Wie wichtig ist die Frische der einzelnen Baureihen, wenn die Zielgruppe der User Chooser nach dem neuesten Modell und nicht nach der Marke schielt?

Teuchert: Unsere Fahrzeuge finden vor allem Anklang bei den User-Choosern, für die die Firma lediglich die Rahmenbedingungen schafft.

Drei wesentliche Attribute sind die Attraktivität durch neue Produkte, dann die Markenaffinität und das Preis-Leistungsverhältnis, welches sich in den meisten Fällen in den TCO widerspiegelt. Tatsächlich interessiert sich der Nutzer verstärkt für die neuesten Modelle, aber direkt dahinter in der Priorität steht das Gesamtpaket, was den Novitäteneffekt etwas abschwächt, wenn es gut geschnürt ist. Der BMW 3er, welcher im September überarbeitet auf den Markt kommt, beweist sich mit gleichbleibend guten Absatzzahlen, obwohl das Auto im Vergleich zum Wettbewerb den ältesten Lebenszyklus aufweist. Die Überarbeitung gestaltete sich optisch eher dezent, dennoch mit dem Effekt, dass er modern und agil wirkt. So müssen wir uns gegenüber den neuen Fahrzeugen des Wettbewerbs nicht verstecken. Ähnliches gilt für den BMW 5er, der in seinem fünften Jahr nichts von seiner Attraktivität eingebüßt hat. Nach dem Facelift im letzten Jahr konnten wir mehr Fahrzeuge absetzen als geplant. Speziell die Motorisierung 520d hat es geschafft, sich in den Fuhrparks zu etablieren und auch Kunden des 525d Fleetmodells anzuziehen. In einem ganz neuen Segment präsentieren wir den X6, unser Sports Activity Coupé. Dieser hat sich bereits ein Standing als Dienstfahrzeug in den Management- und Geschäftsführungsetagen erarbeitet. Durch die Dieselsvariante passt er

in viele Car Policies hinein, vier Personen lassen sich höchst komfortabel transportieren, und das mit einer Dynamik, die den Vergleich in seiner Klasse sucht. Ein Auto, das so überrascht, dass man es im wahrsten Sinne des Wortes selbst erfahren muss.

Flottenmanagement: Welchen entscheidenden Wettbewerbsvorteil im ewigen Kampf der Premium-Hersteller im Flottengeschäft verschaffen Ihnen derzeit die EfficientDynamics?

Teuchert: Aktuell profitieren wir stark von unseren schon Anfang 2007 eingeführten Maßnahmen EfficientDynamics, was sicherlich noch eine Weile der Fall sein wird. Wir wissen aber, dass der Wettbewerb mit Hochdruck an eigenen Lösungen arbeitet. Unsere Langfriststrategie sieht die kontinuierliche Fortentwicklung vor, beispielsweise arbeiten wir daran, die Komponenten im Fahrzeug zu optimieren, mittelfristig steht die Hybridisierung auf dem Plan bis hin zur Clean Energy mit Wasserstoff. Wir haben kein einzelnes Sparmodell im Programm, sondern bieten über die komplette Modellpalette serienmäßig Sparmaßnahmen an, die einhergehen mit einer gesteigerten Leistung, also BMW-authentisch. Damit lösen wir den Zielkonflikt zwischen Leistung und Verbrauch, der oftmals entsteht, wenn es um umweltfreundliche Fahrzeuge geht.

Flottenmanagement: Der neue 7er soll eine neue Ära einläuten. Mit welchen Mitteln arbeitet BMW, damit die Oberklasse „umweltpolitisch korrekt“ bleibt? Welche Maßstäbe setzen Sie im Premiumbereich?

Teuchert: Wir wollen mit dem neuen BMW 7er einen neuen Trend setzen. Denn die Oberklasse war bisher häufig Mittelpunkt einer Kosten- und sozialpolitischen Diskussion einhergehend mit Halte- und Werkstattkosten. BMW zeigt eindrucksvoll, dass auch ein Fahrzeug der Oberklasse in der Vollkostenrechnung attraktiv und „umweltpolitisch korrekt“ fahren kann. Es wird weiterhin genug Menschen in Führungspositionen geben, die sich bewusst für ein Fahrzeug der Oberklasse entscheiden. Daher muss es aus unserer Sicht den modernsten technischen Ansprüchen entsprechen, damit beispielsweise der Vorstand mit ruhigem Gewissen fahren kann. Wir merken schon, dass es eine neue Wahrnehmung gibt, und bieten mit dem 7er genau das, was in der Klasse gefordert wird: neue Technologie, Innovation, Umweltfreundlichkeit und soziale Akzeptanz. Im Spritverbrauch liegt der 730d mit 7,2 Litern 9 Prozent unter dem Vorgängermodell bei gleichzeitig 6 Prozent mehr Leistung und er ist 55kg leichter als der alte.

Flottenmanagement: Wie ernst ist Ihrer Erfahrung nach die Lage in den Fuhrparks, wenn der Anteil der Kraftstoffkosten 30 Prozent und mehr erreicht? Welche Strategie empfehlen Sie den Unternehmen, um die Kraftstoffkosten im Zaum zu halten? Welche Ziele verfolgen Sie mit der Kampagne mit dem wasserstoffbetriebenen 7er?

Teuchert: Die „Software Mensch“ spielt eine wesentliche Rolle beim Thema Kraftstoffverbrauch, denn 20 bis 30 Prozent Einsparungen erzielen wir bei Spritspartrainings, bei BMW Economy-Training genannt. Darauf machen wir in unseren Gesprächen mit den Fuhrparkleitern aufmerksam. Sinnvoll wird das Ganze jedoch erst, wenn eine Einsparung auch langfristig erreicht wird und die Firma bereit ist, ihren Kostenvorteil in einer incentivierten Form an den Mitarbeiter weiterzugeben. Wenn die Mitarbeiter auf dem Gang über die niedrigsten Verbräuche reden, setzt eine Sensibilisierung und Eigendynamik ein. Ein großes deutsches Unternehmen hat mit BMW den Wettbewerb „Fleet Energy Trophy“ unter 200 Mitarbeitern gestartet, bei dem nach sechs Monaten Laufzeit derjenige gewinnt, welcher am sparsamsten, also gleichzeitig am ökologischsten unterwegs war.

Mit dem Hydrogen7 stellen wir unter Beweis, dass die Technologie so weit ist, ein serienreifes Fahrzeug herzustellen. Wir verhehlen dabei nicht, dass Infrastruktur und Rahmenbedingungen noch nicht optimal sind. Meinungsbildner, die das Auto weltweit getestet haben, können bestätigen, dass es ohne Einbußen fährt. Wenn Prominente sich für die Sache einsetzen, haben wir eher die Chance, den Zeitrahmen bis zur Marktreife zu verkürzen. BMW ist der Meinung, dass Wasserstoff langfristig die sinnvollste und nachhaltigste Antriebs-Ressource darstellt. Mittelfristig steht das Thema Elektrifizierung oben auf der Agenda, wofür wir schon bald Konzepte bereit halten. Dabei gilt es, einen Elektromotor sinnvoll mit einem Verbrennungsmotor zu kombinieren, deshalb ist es umso wich-



„Wir bieten mit dem 7er genau das, was in der Klasse gefordert wird: neue Technologie, Innovation, Umweltfreundlichkeit und soziale Akzeptanz“



„Der 5er hat auch im fünften Jahr nichts von seiner Attraktivität eingebüßt. Nach dem Facelift im letzten Jahr konnten wir mehr Fahrzeuge absetzen als geplant“



Neue Motoren in den X-Modellen (5, 3, 6) werden dem Fahrspaß und dem Spargedanken gerecht



Der Flotten-Topseller bei BMW: Im September kommt das Facelift des 3ers



„Der 1er hat über das komplette Flotten-segment im ersten Halbjahr 2008 um 70 Prozent zugelegt“



„Beim Mini zählen ebenfalls das Preis-Leistungsverhältnis sowie die Nutzbarkeit für Flotten beispielsweise mit der Shootingbrake-Version Clubman“

tiger, genau diesen erst einmal zu optimieren, was wir mit BMW EfficientDynamics machen. Bei so vielen elektrischen Verbrauchern im Fahrzeug besteht Optimierungspotenzial, unser Ziel ist es, diese ohne einen Mehrverbrauch an Treibstoff einzugliedern. Als Ideen haben wir beispielsweise ein Solardach präsentiert, das die Öltemperatur vorheizen kann, Felgen, die weniger Luftwiderstand bieten, ein Generator, der die Abwärme des Motors nutzt. Wir versuchen die Ressource Treibstoff zu schonen oder die Energie selber zu produzieren. Man muss sich vor Augen halten, dass nur ein Drittel der Energiepotenziale des Kraftstoffs tatsächlich für den Vortrieb verwendet wird, der Rest geht in Form von Wärme verloren.

Ein anderer Ansatz betrifft die Vernetzung der Kommunikationstechnologien im Fahrzeug. Im neuen BMW 7er – ab Herbst auch schon im 6er, 5er, 3er und 1er – wird das neue iDrive-Konzept präsentiert, das neue Möglichkeiten für BMW ConnectedDrive bietet, wie zum Beispiel BMW Assist mit freiem Internetzugang, aber auch intelligente Routenplanung. Der Fuhrparkverantwortliche kann künftig eine Route über das Internet planen und diese dem Außendienstler ins Auto schicken, so dass er seinen Tagesablauf effizient anhand der Route gestaltet. Als Konsequenz ergeben sich daraus natürlich auch wieder Einsparungen beim Kraftstoff und beim CO₂ Ausstoß. Wir gehen den ganzheitlichen Weg, der alle Bereiche mit einbezieht, nicht nur das Fahrzeug.

Flottenmanagement: Abgesehen vom adäquaten Modellangebot spielt der Service eine große Rolle in der Großkundenbeziehung. Wie sehen Sie sich hier aufgestellt, wie bilden Sie dies in den Niederlassungen und bei den Händlern ab? Welche Dienstleistungen und Angebote sind Flottenkunden besonders wichtig?

Teuchert: Die Zusammenarbeit mit unseren Großkundenstützpunkten, das sind aktuell 130 über ganz Deutschland, gestaltet sich seit Jahren sehr erfolgreich. Der Kunde möchte ein Rundum-Sorglos-Paket, idealerweise aus einer



Besuch in München (v.l.): Stefan Teuchert (BMW), Bernd Franke, Julia Rose (beide FM)

Hand. In der Regel findet dies innerhalb einer Symbiose statt zwischen Kunde, Stützpunkt, beteiligter Leasing- oder Flottenmanagementgesellschaft und uns hier in der Zentrale. Uns kommt die Aufgabe zu, Rahmenbedingungen zu schaffen, die es den Stützpunkten ermöglichen optimal zu arbeiten, beispielsweise mit einer Probefahrtvergütungsprovision oder mit bundesweit einheitlichen Service- und Mobilitätsangeboten über unsere BMW Business-Card, welche seit Neuzulassung 11/2007 enthalten sind.

Damit erhält der Kunde ein kostenloses Ersatzfahrzeug, alternativ Hol- und Bringservice, bevorzugte Servicetermine sowie kostenlose Fahrzeugwäsche. Diese Leistungen kommen dem Nutzer und der Firma zugute. Dazu gehören ebenfalls permanente Schulungen aller Verkäufer inklusive Auditierung. Wichtig ist uns ein einheitliches Bild nach außen, verbunden mit einer optimalen Betreuung der Großkunden, das heißt, wir gehen auf die speziellen Wünsche und Prozessanforderungen des Kunden ein, von zentraler Bestellung über dezentrale Abwicklungen oder Auslieferungen über den Stützpunkt. Der Kunde kann aus dem Angebot den passenden Prozess auswählen. Das Großkundengeschäft betrifft in erster Linie Fuhrparks größer 50 Fahrzeuge. Hier konnten wir unseren Absatz kontinuierlich um 7 bis 9 Prozent steigern. Im Bereich kleinerer

und mittlerer Flotten, die von unserer Handelsorganisation direkt betreut werden, haben wir in den letzten Monaten deutlich zulegen können, weil wir mit dem Handel gemeinsam das flottenspezifische Know-how verstärkt haben und uns noch stärker um das Flottengeschäft kümmern. Wir merken, dass die Sensibilität in diese Richtung fruchtet und sich in Form von mehr Verkäufen auszahlt. Laut Dataforce-Statistik ist BMW der Hersteller, der im ersten Halbjahr am stärksten gewachsen ist.

Flottenmanagement: Wenn die Konkurrenz mit stark rabattierten Service-Verträgen und Wartung + Verschleiß-Service-

Angeboten aufwartet, wie kontert BMW? Wie binden Sie die herstellerverbundenen und wie die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften ein?

Teuchert: Hier befinden wir uns wieder im Bereich der Vollkosten. Der Wettbewerb refinanziert dieses Angebot an anderer Stelle, dadurch ergibt sich in Summe eine Vollkostenrate, die sich nicht wesentlich verändert hat. Weil wir durch EfficientDynamics fahrzeugseitig schon viel einbringen, können wir ohne spezifische Marketingmaßnahmen in den Vollkosten punkten. Die Zielsetzung ist jedenfalls klar: man will den Servicebereich des jeweiligen Herstellers sichern. Wir haben auch spezifische Angebote,



Stefan Teuchert:

„In allen Vergleichsklassen sind wir dank EfficientDynamics in den TCO eine Nasenlänge voraus.“

aber dann reden wir von Kundenindividualität und von Prozessen. Man darf nicht vergessen, dass diese Angebote nicht zu jedem Bedarf passen. Wesentlich für den Nutzer ist, dass er möglichst viel Auto und Ausstattung für sein Budget bekommt. Das ist ja auch unser Ansatz mit Großkundenpaketen und Businessausstattung zu einem attraktiven Preis.

Bei den Leasinggesellschaften stellt sich derzeit eine Konsolidierung im Markt ein, ein nationaler wie internationaler Trend. Genau diese Internationalisierung bedeutet eine Herausforderung für uns. Viele Firmen fordern schon heute internationale Lösungen aus einer Hand. Deswegen werden wir uns in dieser Richtung stärker ausrichten und wettbewerbsfähig aufstellen.

Dazu müssen Prozesse angepasst und Flexibilität an den Tag gelegt werden, gerade in Richtung der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, um die Dreiecksbeziehung zwischen Kunde, Leasinggesellschaft und uns sicherzustellen.

Flottengeschäft BMW (Stand 6/2008)

Verkaufte Einheiten	47.500 (1-6/2008)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 19 % (1-6/2008)
Verteilung des Flottengeschäfts	
MINI	5 %
Kompaktklasse	15 %
Mittelklasse	45 %
Obere Mittelklasse	34 %
Oberklasse	1 %
Topseller im Flottengeschäft	1. BMW 320d, 2. BMW 520d, 3. BMW 118d
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	BMW 3er Modellüberarbeitung, BMW 7er
Anteile Leasing / Kauf	90 / 10
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervall	2 Jahre Fahrzeug, 10 Jahre Durchrostung / nach Zustand oder bei 25.000-30.000 km
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	800 (130 Großkunden-Stützpunkte)
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH Hotline: 0180/560 30 11, www.alphabet.de
Ansprechpartner Großkundengeschäft	11 Großkunden KeyAccount Manager 0180/210 10 61, grosskunden@bmw.de
Internetseite für Flottenkunden	www.bmw-grosskunden.de



Sicherer geht's nicht.



Aral Card**Plus**.

Bester Schutz für Ihren Fuhrpark.

Mit der Aral Card**Plus** sind Sie immer auf der sicheren Seite. Denn dank modernster Sicherheitsstandards können Sie europaweit mit einer der sichersten Tankkarten Deutschlands flexibel und bequem ohne Bargeld zahlen. Und mit den attraktiven Online-Services haben Sie alle Fuhrpark-Aktivitäten einfach und sicher im Blick – ohne zusätzliche Kosten.

Klicken Sie mal rein unter www.einfach-mehr-drin.de
Aral Card**Plus**: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

*Mittel und Wege der
Hersteller und Fuhr-
parkbetreiber gegen
hohe Kraftstoffkosten.*

Was tun?



Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht wieder neue Rohöl-Rekordpreise von den Börsen gemeldet werden. Ob nun durch die Maßregelung von Spekulationsgeschäften oder die Erhöhung der Fördermengen die Preise wieder ins Lot gebracht werden können oder nicht, ein probates Mittel, um die eigene Kostenbilanz in Griff zu bekommen, scheint schlicht und einfach zu sein, den Verbrauch zu senken.

Kraftstoffkosten

Mobilität wird immer teurer. In Amerika boomen plötzlich kleine Fahrzeuge wie Smart und Mini. Frankreich bedient sich eines Öko-Bonus – beziehungsweise – Malus-Systems, bei dem Neufahrzeuge mit einem CO₂-Ausstoß von unter 130 g/km vom Staat bezuschusst und Fahrzeuge mit über 160 g/km Ausstoß mit zusätzlichen Gebühren belastet werden. Mit dem Erfolg, dass die Nachfrage nach der Prämie stärker als angenommen gestiegen ist. Ähnliches praktizieren die Schweden. In Deutschland geht der Trend ebenfalls zu den verbrauchsärmeren Kleinwagen und anscheinend auch zum „Nichtfahren“, was ein innerhalb der letzten Monate um fünf Prozent gesunkener Spritkonsum belegt. Der Diesel-Verbrauch sank mit minus 0,9 Prozent allerdings wesentlich geringer, das betrifft nämlich diejenigen, die ihr Fahrzeug zur Ausübung ihrer Arbeit zwingend benötigen. Mittlerweile nimmt der Anteil der Kraftstoffkosten ein Drittel der TCO ein, vor zwei Jahren war es noch ein Viertel. Dass es höchste Zeit zum Handeln wird, zeigen auch andere Branchen, die auf Mobilität angewiesen sind: die Schifffahrt und der Flugverkehr drosseln unter anderem die Geschwindigkeit, um Treibstoff zu sparen.

Wie sich die Planung in Firmenfuhrparks verändert, wollten wir in einer Umfrage unter Fuhrparkentscheidern erfahren. Die Landschaft spaltet sich anscheinend in verschiedene Lager. Da gibt es die Gruppe derer, die erst einmal abwarten wollen, wie die Politik sich verhält und der Markt sich entwickelt. Dann diejenigen, die Überlegungen anstellen und Optionen prüfen, und letztlich die, die bereits Maßnahmen eingeleitet haben und sehr vorausschauend agieren. Ein Ansatzpunkt stellt die Modifikation von Referenzmodellen und -raten dar. Beispielsweise finden Eco-Modelle in einigen Fuhrparks bevorzugt Platz, allein VW hat in diesem Jahr bis Juli im Großkundengeschäft 4.644 BlueMotion Modelle ausgeliefert.

ECOMOTIVE

Eco-Modelle

Mittlerweile hat fast jeder Fahrzeughersteller mindestens ein verbrauchsoptimiertes Modell im Angebot, bei dem durch Eingriffe in das Motormanagement, Verbesserung des Luftwiderstands, Gewichtseinsparungen sowie Getriebeübersetzungen zwischen 0,4 und 0,8 Liter Kraftstoff und entsprechend auch CO₂-Ausstoß gegenüber dem „normalen“ Modell eingespart werden. Bei BMW setzt man diese und weitere Maßnahmen mit den Efficient-Dynamics serienmäßig in der ganzen Modellpalette ein und stellt den Kunden nicht vor die Wahl.

Eigene Berechnungen bei speziellen Eco-Modellen (siehe Tabelle S. 40) haben ergeben, dass trotz größtenteils höherer Anschaffungs- beziehungsweise Leasingkosten sich die Gesamtbetriebskosten positiv für die Eco-Modelle entwickeln. Pro Monat lassen sich beim derzeitigen Dieselpreis von 1,25 Euro netto bei fast allen Modellen zwischen 4 und 38 Euro einsparen, bei gleichen Leistungsvoraussetzungen. Und bei weiter steigenden Preisen fahren die Modelle immer größere Vorteile heraus. Wenn das mal kein Argument für die BlueMotion-, BlueEfficiency-, GreenLine-, Eco-motive-, Econetic-Modelle etc. ist. Umweltlabels wie Airdream von Citroën, eco2 von Renault, ECOflex von Opel, BlueLion von Peugeot kennzeichnen verbrauchs- und CO₂-arme Fahrzeuge auf einen Blick.

Hier setzen auch etliche Fuhrparkbetreiber an und beziehen die Eco-Modelle in die Betrachtung der Referenzmodelle mit ein. Bei DeTeFleet Services können Eco-Fahrzeuge bereits seit dem vergangenen Jahr als Managementfahrzeuge bestellt werden. Dabei sollen vor allem Modelle mit einem Gesamtpaket an Spritsparfunktionen den Vorzug erhalten. Auch bei der Dimension Data Germany AG und Leitz fahren diese schon im Fuhrpark, die Hotelkette Ramada setzt auf rollwiderstandsreduzierte Reifen und die Kontrolle des Reifendrucks. Erdgas rückt als Kraftstoffalternative bei einigen Flotten in die nähere Betrachtung, zum Beispiel testet die Firma Würth sowohl Erdgas- als auch Hybridfahrzeuge, der Ruhrverband fährt seit 2007 sechs Opel mit CNG-Antrieb, auch der Pflegedienst Bonitas will sich verstärkt mit dem Thema auseinandersetzen.

CO₂-Ausstoß

Verstärktes Augenmerk wird schon heute dem Punkt CO₂-Ausstoß beigemessen, in einigen Fuhrparks legt die Car Policy eine Obergrenze abhängig von den jeweiligen Fahrzeugkategorien fest. Birgit Meisel, Dimension Data, sieht dabei auch den Vorteil für den Nutzer: „Durch bessere Restwerte der Fahrzeuge mit niedrigem CO₂-Ausstoß erhält der Nutzer mehr Auto für sein Geld.“ Eine generelle Abkehr vom Dieselantrieb steht in den meisten Einsatzzwecken nicht zur Debatte, da sich die Motorisierung bei den vorkommenden Laufleistungen stets rechnet. Lediglich bei Laufleistungen unterhalb von 30.000 km bieten einigen Firmen an, einen Benzinern zu wählen. Im Fuhrparkbereich wird der Diesel also noch etwas länger Bestand haben.

Als kurzfristig wirksame Lösung finden Spritspartrainings verstärkt Anwendung: DeTeFleet Services setzen auf eine Ausweitung des Angebots, da sie dadurch sehr deutliche Verbrauchsreduzierungen von 30 Prozent und mehr erwarten. Helmut Funk von Leitz will demnächst ein Pilotprojekt mit zehn Fahrern starten und zügig ausweiten. Der Ruhrverband organisiert seit 2006 für alle Fahrerinnen und Fahrer Fahrsicherheitstrainings kombiniert mit Spritspartrainings. Auch die Hersteller sowie Leasinggesellschaften nutzen diese Art



Einsparungen u.a. durch Gewichtssenkung und Aerodynamikverbesserung, sprich: Alufelgen serienmäßig

Ein unwiderstehliches Leasingangebot.

429,00 € netto

(inkl. Wartung und Reparatur)*



Abbildung zeigt Sonderausstattung

Der **Volvo V70 2.0 DPF Kinetic**, 100 kW/136 PS, zu einer besonders attraktiven Leasingrate von 429,00 € monatlich bei einer Laufzeit von 36 Monaten und einer Laufleistung von 30.000 km p.a. (UPE 29.613,45 € bei Grundausstattung, weitere Optionen lt. Preisliste möglich, Leasingfaktor [Finanzleasing] 1,272).

Nähere Informationen oder Ihr persönliches Angebot erhalten Sie unter **06190 880-224** oder per E-Mail unter leasingstar@masterlease.de

* Wartung und Reparatur geschlossen. Der Preis versteht sich als monatliche Leasingrate zzgl. ges. MwSt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Das Angebot ist freibleibend und für Fahrzeugbestellungen bis zum 17. September 2008 gültig. Es richtet sich ausschließlich an gewerbliche Nutzer ohne eigenen Volvo Rahmenvertrag. Es handelt sich um einen Kilometervertrag ohne Anzahlung. Verbrauch nach ECE-Norm: 5,9 l/100 km, CO₂-Emission: 157 g/km.

Go further.

Masterlease

der Kundenbindung und bieten Kurse an. Klaus Sawallisch, Leiter Flotten- und Behördenverkauf der Ford-Werke GmbH dazu: „Spritsparen beginnt im Kopf: Der Kunde sollte wissen, wie er das Einsparpotenzial seines Autos optimal ausschöpft. Daher haben wir seit Jahren bundesweit auch und gerade für unsere gewerblichen Kunden-Spritsparkurse im Programm, so genannte Eco-Driving-Trainings. Dabei lernen die Teilnehmer, wie sie den Kraftstoffverbrauch ihres Fahrzeugs deutlich – im Schnitt um 25 Prozent – und dauerhaft senken können.“ Eine Senkung der Kraftstoffkosten kann aber nur festgestellt werden, wenn man darüber einen Überblick hat. Einher geht in diesen Fällen ebenfalls eine Ausreißerkontrolle, in der Regel über die Reporting des Tankkartenanbieters. Bei außergewöhnlichen Abweichungen bitten die befragten Fuhrparkleiter ihre Fahrer um Aufklärung.

Herstellerentwicklungen

Dass die Hersteller nicht zuletzt wegen der EU-Vorgaben gefordert sind, ihre technischen Entwicklungen weiter in Bezug auf Verbrauch und Umweltfreundlichkeit auszurichten, äußert sich bereits in den Innovationsankündigungen wie Start-Stopp Automatik in vielen BMW-Modellen und jüngst auch in smart sowie A- und B-Klasse. Beispielsweise können die Flottenkunden ein erweitertes Angebot an Erdgasfahrzeugen erwarten. Mercedes-Benz stellte jüngst die B-Klasse NGT vor, Ende des Jahres will Volkswagen den Passat mit einem Erdgasmotor auf den Markt bringen, Opel kündigt für 2009 einen Erdgasmotor mit Turbotechnologie an, der laut Hersteller sicherlich sehr viele Dieselfahrer überzeugen wird.

Schließlich liegt der derzeitige Erdgaspreis bei rund 85 Cent netto (L-Gas) und steigt weniger stark als der Dieselpreis.

Bei Fiat will man alle Modelle – auch die der Tochtermarken Lancia und Alfa Romeo – mit einer Start-Stopp-Automatik anbieten, die ohne Aufpreis angeboten werden soll, auch Land Rover kündigt an, alle Modelle mit einer Start-Stopp-Automatik auszurüsten. Diese steht ebenfalls im Pflichtenheft von Audi. Ein seriennahes Konzeptfahrzeug des A4 2.0 TDI e (105 kW/143 PS, Durchschnittsverbrauch 4,9 Liter) vereint ein Paket an innovativen Bausteinen wie zum Beispiel Servopumpen mit reduziertem Energiebedarf, eine hocheffiziente Klimaanlage – beide bereits im aktuellen A4 und A5 verbaut – Bremsenergiespeicher und ein Start-Stopp-System der nächsten Generation. Dass aber nicht unbedingt technische Revolutionen vonnöten sind, um den Kraftstoffverbrauch zu senken, beweisen viele andere Hersteller wie beispielsweise Dirk-Marco Adams, Leiter der Business-Kunden Abteilung Fleet bei Peugeot veranschaulicht: „Neben kleineren Fahrzeugen und weniger PS helfen Technologien wie das neue EGS6-Getriebe, das beim Peugeot 308 HDI FAP 110 als Limousine zum Einsatz kommt, aber auch rollwiderstandsoptimierte Reifen. Im Vergleich zum Vorgänger spart das 10 Prozent Kraftstoff.“ Man kann niemanden dazu zwingen, sparsamer zu fahren, doch wenn Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit in der Firma von der Führungsetage abwärts gelebt werden, erreicht es wahrscheinlich die meisten.



VW hat bis Juli bereits 4.644 BlueMotion Modelle an Flotten verkauft

Spritspartipps

- früh hochschalten
- niedrige Drehzahlen
- vorausschauend fahren
- beim Ausrollen vor einer Ampel Gang eingekuppelt lassen (Schubabschaltung)
- schwere Gegenstände aus dem Kofferraum entfernen, Gepäckträger abnehmen
- bei mehr als 20 sekündigem Stillstand Motor abstellen (bei warmem Motor)
- Stromverbraucher wie Klimaanlage bewusst einsetzen
- Reifendruck regelmäßig prüfen

Verbrauchsarme flottenrelevante Modelle im Kostenvergleich mit den „normalen Versionen“

Marke/Label	Modell	Leistung	CO ₂ -Ausstoß	Verbrauch l/100 km	Nettopreis EUR (Aufpreis z. Vglmodell)	Betriebskosten/Monat* EUR (Ersparnis z. Vglmodell)	Marktstart
Audi e	A3 1.9 TDI	77kW/105PS	119 g/km	4,5 (-0,4)	19.622 (+126)	525,74 (-10,65)	ab sofort
	A3 1.9 TDI Sportb.	77kW/105PS	119 g/km	4,5 (-0,4)	20.378 (+126)	525,49 (-10,72)	ab sofort
Dacia eco2	Logan Renault Concept	63 kW/86 PS	97 g/km	3,8 (-0,8)	k.A.	k.A.	k.A.
Ford ECOnetic	Focus 1,6 TDCI	80 kW/109 PS	115 g/km	4,3 (-0,5)	17.647 (+420)	464,48 (+34,57)	ab sofort
	Focus 1,6 TDCI Turnier	80 kW/190 PS	115 g/km	4,3 (-0,5)	18.277 (+420)	472,95 (-9,97)	ab sofort
	Mondeo	k. A.	k. A.	k. A.	k.A.	k.A.	2008
	Fiesta	k. A.	k. A.	k. A.	k.A.	k.A.	Ende 2008
Hyundai Blue	I 10	k. A.	95 g/km	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
	I 30	66 kW/90 PS	106 g/km	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
KIA eco_	Cee'd 1,6 CRDI	66 kW/90 PS	104 g/km	3,9 (-0,8)	k. A.	k. A.	Anfang 2009
	Cee'd SportyWagon 1,6 CRDI	66 kW/90 PS	104 g/km	3,9 (-0,8)	k. A.	k. A.	Anfang 2009
Mercedes BlueEfficiency	C 200 CDI	100 kW/136 PS	133 g/km	5,1 (-0,6)	27.325 (-400)	689,82 (-24,81)	ab sofort
Seat Ecomotive	Ibiza 1.4 TDI	59 kW/80 PS	99 g/km	3,8 (-0,8)	12.345 (-756)	417,15 (-38,02)	ab sofort
	Leon 1.9 TDI	77 kW/105 PS	119 g/km	4,5 (-0,6)	16.798 (günst. Modell)	530,17	ab sofort
Smart	Fortwo micro hybrid drive	52 kW/71 PS	103 g/km	4,3 (-0,4) S	8.697 (+168)	383,28 (-10,08)	ab sofort
Skoda Greenline	Fabia 1.4 TDI	59 kW/80 PS	109 g/km	4,1 (-0,7)	14.613 (+428)	460,13 (-14,61)	ab sofort
	Fabia Combi 1.4TDI	59 kW/80 PS	109 g/km	4,1 (-0,7)	15.118 (+428)	467,74 (-14,64)	ab sofort
	Superb 1.9 TDI	77kW/105PS	136 g/km	5,1 (-0,6)	20.916 (+756)	k. A.	ab sofort
Volkswagen BlueMotion	Polo 1.4 TDI	59 kW/80 PS	99 g/km	3,8(-0,7)	13.761 (+715)	414,50 (-10,68)	ab sofort
	Golf Plus 1.9 TDI	77 kW/105PS	127 g/km	4,8(-0,8)	18.592 (-265)	522,10 (-17,92)	ab sofort
	Golf Variant 1.9 TDI	77 kW/105PS	122 g/km	4,6(-0,6)	18.697 (+273)	510,96 (-35,48)	ab sofort
	Jetta 1.9 TDI	77 kW/105PS	122 g/km	4,6 (-0,6)	19.538 (+273)	534,20 (-14,57)	ab sofort
	Passat 1.9 TDI	77 kW/105PS	136 g/km	5,1(-0,6)	22.290 (+420)	621,54 (-8,81)	ab sofort
	Passat Variant 1.9 TDI	77 kW/105PS	137 g/km	5,2(-0,7)	23.256 (+420)	637,23 (-15,05)	ab sofort
	Sharan 1.9 TDI	103 kW/140 PS	159 g/km	6,0 (0,6)	27.353 (+126)	740,28 (-16,90)	ab sofort
	Touran 1.9 TDI	77 kW/105 PS	146 g/km	5,4 (-0,6)	20.231 (+168)	578,02 (-16,15)	ab sofort
	Caddy 1.9 TDI Kasten	77 kW/105 PS	154 g/km	5,7 (-0,5)	16.585 (+515)	566,47 (-6,3)	ab sofort
	Caddy 1.9 TDI Kombi	77 kW/105 PS	154 g/km	5,7 (-0,5)	17.025 (-515)	567,98 (-3,59)	ab sofort
Volvo Efficiency	C30 1.6 D	77 kW/105 PS	< 120 g/km	< 4,5 (-0,4)	k. A.	*30.000 km p.a./36 Mon./D 1,25 netto	2008

5 l/100 km, 133 g CO₂/km.



LAGUNA GRANDTOUR 1.5 DCI 81 KW (110 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 289,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtlauflistung: 90.000 km

OHNE ANZAHLUNG:

289,- €/Monat*

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

www.renault.de

3
JAHRE GARANTIE
150 000 km

GÜNSTIGER KÖNNEN SIE KAUM INS GESCHÄFT KOMMEN: Der Renault Laguna überzeugt durch geringen Verbrauch sowie die hohe Verarbeitungsqualität inklusive drei Jahre Garantie bis 150.000 km. Gleichzeitig zählt er zu den emissionsärmsten Fahrzeugen seiner Klasse. Das macht ihn zu einem rundum attraktiven Angebot. Nicht nur für den Einkauf.

Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 6,2/4,6/5,0 l/100 km. CO₂-Emission: 133 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG). Abbildung zeigt Sonderausstattung.



Ford-Flottengeschäft in den Mittelgebirgen am Rhein: Die Autohaus Foerster GmbH in Koblenz öffnet für Flottenmanagement die Türen

Partner des Mittelstandes

Im Oktober wird die Autohaus Foerster GmbH in Koblenz als ältester Ford-Händler Deutschlands ihren 85. Geburtstag feiern. Alles begann einmal zu einer Zeit, als das Rheinland nach dem Ersten Weltkrieg noch unter französischer Besatzung stand und Aachen Freihandelszone war, das ist heute kaum noch vorstellbar. Aachen war in den zwanziger Jahren die größte Region in Deutschland, in der Motorfahrzeuge produziert wurden, Traktoren oder auch die bekannten de Dion Bouton-Fahrräder mit Hilfsmotoren. Fritz Foerster war seinerzeit Mitarbeiter des in Aachen ansässigen Unternehmens Cappel & Co., das wesentlich den Vertrieb von Fordson-Traktoren organisierte und gründete drei Filialen, eine davon in Koblenz.

Die Lage im Zentrum der deutschen Mittelgebirge, stark geprägt von der Landwirtschaft, Handwerks- und kleineren Industriebetrieben, hat auch den Boden dafür bereitet, dass Ford Foerster, wie Geschäftsführer Dr. Manfred-Leo Oertel unterstreicht, „die Position als kompetenter und profilierter Partner des Mittelstandes stetig ausgebaut hat. Wir wissen, was unsere Firmenkunden wollen. Mittlerweile vertreiben wir circa 1.200 Fahrzeuge an Firmenkunden und Gewerbetreibende pro Jahr. Das sind circa 60 Prozent unseres jährlichen Fahrzeugvolumens. Als wir vor 20 Jahren mit dem Firmenkundengeschäft angefangen haben, lag der Anteil bei 20 Prozent. Das ist natürlich auch für uns ein ganz wichtiges Standbein in Zeiten, in denen allgemein der Privatkundenmarkt gerade stark unter Druck steht.“

Dabei ist das nahezu ideale Hinterland in Rheinland-Pfalz und Hessen, um „den Acker fruchtbar zu bestellen“, für das Autohaus Foerster nur die eine Seite der Medaille. Die andere ist die sehr flottenrelevante Modellpalette des Hauses Ford bis in den Transporterbereich hinein, die zumindest von der Papierform her auch die Chance birgt, bei Firmenkunden als Alleinausstatter in Frage zu kommen.

„Wir müssen hier allerdings generell differenzieren zwischen großen, mittleren und kleineren Flotten“, gibt Klaus Sawallisch, Manager Fleet Operations bei der Ford-Werke GmbH den tieferen Einblick. „In großen Flotten geht es oft auch um strategische Entscheidungen, die dann in der Regel einfach eine Mehrmarken-Aufstellung im Fuhrpark bedingen. Bei mittleren und kleineren Flotten aber kommt Ford als Alleinausrüster deutlich häufiger vor.“

Nutzfahrzeug-Palette ist der Einstieg

„Darüber hinaus“, ergänzt Sawallisch, „profitieren wir im Augenblick auch von einer deutlich gewachsenen Akzeptanz für unsere äußerst moderne Modellpalette. Am Ende des Jahres ist keine Fahrzeug-Modellreihe in den Händler-Showräumen älter als 2,5 Jahre mit Ausnahme des Fusion. So konnten wir bereits per Ende Mai unseren Absatz im Gewerbegebiet um 11 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern.“

Im Falle Ford ist dabei nicht selten die Nutzfahrzeugpalette der Einstieg ins Firmenkundengeschäft und hier auch der Schlüssel für Anschluss-

Erfolge. „Wo unser besonderer Service den Transporterkunden gewonnen und überzeugt hat“, verdeutlicht Dr. Manfred-Leo Oertel, „fällt es uns nicht schwer, mit dem Pkw-Flottengeschäft nachzuziehen. An Gewerbekunden, die sich kaum von den Privatkunden unterscheiden, liefern wir oft die Kombination Transit/Focus/Fiesta.“

„Beim Verkauf von Nutzfahrzeugen im Firmenkundengeschäft ist es in den Gesprächen vor Ort erforderlich, eine Bedarfs-Analyse zu erarbeiten“, weiß Helmut Schmitz, Verkaufsleiter Firmenkunden-Center. „Die Transporterkunden kennen zwar ihren Bedarf bis zu entsprechenden, vorgegebenen Lackierungen sehr genau. Nutzfahrzeuge verkaufen sich aber auch über den Preis. Es werden hier viel seltener die Hersteller untereinander verglichen, entscheidend ist das Leasingangebot. Von hoher Bedeutung ist dann noch die Beratung im Ausstattungsbereich, beispielsweise rutschfester Holzboden und Verzurrösen.“

Schmitz berichtete über hauptsächliche Laufzeiten zwischen 36 und 42 Monaten bei Gesamtleistungen zwischen 200.000 und 250.000 Kilometern. Wichtig sei dabei auch ein fairer Rücknahmepreis. „Alle anderen Vertragsvereinbarungen“, so Schmitz weiter, „würde ich auch für unseriös halten.“

„Wir betreuen hier auch Nutzfahrzeug-Flotten mit 25 Fahrzeugen, die pro Tag rund 1.000 Kilometer zurücklegen“, ergänzt Dr. Manfred-Leo Oertel, der sich auf seine Mitarbeiter im Nutz-





fahrzeug Kompetenz Center verlassen kann. „Deren Autos schauen wir hier tagsüber zwischen 10 und 16 Uhr durch, wobei in diesem Fall unser besonderes Augenmerk der Fahrzeugsicherheit gilt. Nach zwei Jahren und einer halben Million Kilometern auf dem Tacho sehen diese Fahrzeuge aber dennoch schön aus und erzielen noch gute Restwerte, wenn man die vorgeschriebenen Wartungsintervalle und Umfänge mit Ölwechsel einhält.“

Es hätte sich schon einmal ein Kunde über einen Motorschaden nach 100.000 Kilometern gewundert, tatsächlich aber nicht eine einzige Inspektion oder den Ölwechsel wahrgenommen. „Bei allem profitieren wir aber immer wieder auch davon, dass Ford-Nutzfahrzeuge grundsätzlich kunden- und wartungsfreundlich konzipiert sind. Zudem können wir immer wieder mit unseren fle-



Klaus Sawallisch:

„Bei mittleren und kleineren Flotten kommt Ford als Alleinausrüster deutlich häufiger vor.“

Bilder unten von links:

„Gegebenenfalls ist es wichtig, dass die Reparaturen schnell und kosteneffizient durchgeführt werden“: Die Autohaus Foerster GmbH unterstreicht die wartungsfreundliche Konzeption der Fahrzeuge (ganz li.)

85. Geburtstag im Oktober: Foyer des ältesten Ford-Händlers in Deutschland (li.)

Thema „Ford an der Front“: Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM), Dr. Manfred-Leo Oertel (Autohaus Foerster GmbH), Klaus Sawallisch (Ford), Daniel Billmann (Billmann Transporte) und Helmut Schmitz (Firmenkunden-Center, u.v.l.)

xiblen Service-Zeiten, die auch die Öffnung samstags beinhalten und der Vorhaltung an Ersatzfahrzeugen punkten. Ford unterstützt uns auch mit einer erstklassigen Teileversorgung.“ Daniel Billmann, Inhaber des Kurierdienstes





Helmut Schmitz: „Einige namhafte Unternehmen haben den neuen Ford Mondeo zum Anlass genommen, um auf dieses Fahrzeug umzustellen.“

„Billmann Transporte“ in Neuwied, ist auch Kunde des Autohauses Foerster. Er setzt zwei Ford Transit und für Spitzenzeiten zusätzlich noch einen Ford Transit Connect ein, die täglich über 400 bis 500 Kilometer unterwegs sind. „Ich bin auf diese drei Fahrzeuge angewiesen“, schildert Billmann seine Situation. „Daher ist es für mich auch sehr wichtig, dass sie gegebenenfalls schnell und kosteneffizient repariert werden. Ich kann auf ein Fahrzeug nicht zwei oder drei Tage verzichten.“

Bevor er sich für Ford entschieden habe, habe er die Preise verglichen und sich in einigen Gesprächen beraten lassen. „Ich kann heute sagen: Preis-/Leistungsverhältnis und Service sind optimal. Die Fahrzeuge sind erschwinglich, erfüllen ihren Zweck und sind äußerst zuverlässig im täglichen Gebrauch. Ich versuche auch immer, jeden Fahrer auf seinem Fahrzeug zu belassen, wird einer krank, fahre ich selbst.“

Info-Veranstaltungen und Eco-Driving-Training

Wie akquirieren die Mitarbeiter des Autohauses Foerster Firmenkunden? „Eine Grundvoraussetzung in diesem Geschäft ist,“ weiß Helmut Schmitz, „sich in der Wirtschafts-Region bestens auskennen. Wir müssen einfach wissen, was in den einzelnen Unternehmen vor sich geht, expandiert ein Unternehmen, oder wird es verkleinert? Dazu ist es notwendig, sich ein Informations-Netzwerk aufzubauen.“

„Sie müssen auch aktiv auf die Fuhrparkbetreiber und ihre Fahrer zugehen“, pflichtet der Geschäftsführer bei. „So organisieren wir in den Firmen auch immer wieder Informationsveranstaltungen zu Themen wie Ladungssicherung oder auch Eco-Driving-Training. Das bringt neben dem hohen Nutzwert für die Kunden auch

Wettergeschützt in der Tiefgarage: das Gebrauchtwagen-Angebot der Autohaus Foerster GmbH (o.li.)

„Mit flexiblen Service-Zeiten, die auch die Öffnung samstags beinhalten, der Vorhaltung an Ersatzfahrzeugen und einer erstklassigen Teileversorgung punkten“: Werkstatt der Autohaus Foerster GmbH in Koblenz (o.)

„Deren Autos schauen wir hier tagsüber zwischen 10 und 16 Uhr durch“: Direktannahme der Autohaus Foerster GmbH (re.)

für uns einen hohen Grad an Kundenbindung.“ „Gerade zu diesen Spritspar-Trainings“, ergänzt Klaus Sawallisch, „bekommen wir gegenwärtig immer mehr Anfragen unserer Händler, was bei den ständigen Hiobsbotschaften an den Tankstellen auch nicht weiter verwunderlich ist. Bei diesem Thema drückt momentan alle Flottenbetreiber der Schuh.“ Allerdings verweist Daniel Billmann: „Das Spritsparen ist manchmal aber einfach nicht möglich, wenn 30 oder 40 Pakete in einer bestimmten Zeit abgeliefert werden müssen.“

Wo das Nutzfahrzeuggeschäft der Schlüssel für Anschluss-Erfolge im Pkw-Segment ist, wie kommt dort jetzt der neue Ford Mondeo an? „Hier kann ich sogar aktuell melden,“ verkündet Schmitz, „dass bei uns einige namhafte Unternehmen den neuen Mondeo zum Anlass genommen haben, auf dieses Fahrzeug umzustellen. Überhaupt geht mir im Moment das Herz auf, wenn ich in unserer Region sehe, wie wir unseren Ford-Anteil bei Firmen- und Gewerbekunden steigern konnten.“

Wie sieht der Ford Mondeo in der Konkurrenz gegen Premium-Fabrikate aus? „Entscheidend für den Erfolg ist eine wettbewerbsfähige Position, ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis und ein hohes Maß an Zuverlässigkeit. Jedenfalls kommen wir immer stärker in neue Flotten hinein und sind, insbesondere auch im Hinblick auf kommende Abgasnormen, heute schon sehr gut aufgestellt. Bundesweit konnten wir in den ersten fünf Monaten dieses Jahres unsere Mondeo-Verkäufe im Firmenkundengeschäft um 230 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern“, berichtet Klaus Sawallisch.

„Ich kann das nur bestätigen“, ergänzt Dr. Manfred-Leo Oertel. „In unseren User Chooser-Flotten beispielsweise ist der Ford S-MAX richtig in Mode gekommen wegen der souveränen Sitzposition für den Fahrer und seiner Sportlichkeit. Auf dieses Auto sind viele von anderen Marken umgestiegen. Der Ford Focus Turnier Econetic mit dem 109 PS-Diesel wiederum ist mit dem sehr



Daniel Billmann: „Die Fahrzeuge sind erschwinglich, erfüllen ihren Zweck und sind zuverlässig im täglichen Gebrauch.“

schadstoffarmen Common Rail-Aggregat und einem Normverbrauch von nur 4,3 Liter wirklich eines der sparsamsten Autos überhaupt und passt hervorragend in die Zeit. Überdies ist der Focus eines der meistverkauften und wertstabilsten Fahrzeuge in Europa. So viele Menschen können sich nicht irren.“

Vernetzung als Zahnräder

Das Geheimnis des Erfolgs abseits einer sehr flottenrelevanten Modellpalette? „Als Händler muss man sich mit dem Hersteller einig sein,“ resümiert Dr. Manfred-Leo Oertel, „dann funktioniert es auch gut zwischen dem Händler und dem Kunden. Diese Vernetzung sind die Zahnräder in diesem Geschäft. Wir freuen uns hier über eine gute Unterstützung durch den Außendienst von Ford, mit dem wir auch gemeinsam unsere Kunden besuchen und betreuen.“

„Wir haben den Ford-Außendienst für Großkunden aktuell um drei Mitarbeiter aufgestockt“, pflichtet Klaus Sawallisch bei. „Auch für uns ist die kooperative Zusammenarbeit mit dem Handel das A&O des Erfolges.“

FÜR IHREN VORSTAND. UND IHREN CONTROLLER.

**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

VHV ///
VERSICHERUNGEN



VHV FLOTTENVERSICHERUNG

Ganz gleich um welche Dienstwagen es sich handelt: Mit der VHV Flotte-GARANT ist jedes Fahrzeug Ihres Unternehmens perfekt versichert – individuell, kosteneffizient und ohne großen administrativen Aufwand. Und mit unserer einzigartigen Leistungs-Update-Garantie fließen zukünftige Leistungsverbesserungen automatisch und kostenlos in Ihren Vertrag ein. Darüber hinaus unterstützen wir Sie im Flottenmanagement und stehen Ihnen jederzeit beratend zur Seite. Für Sie als Flottenbetreiber heißt das: Sie nutzen das ganze Know-how unserer Spezialisten und bekommen auf einfachste Weise die passende Versicherung für Ihre Fahrzeugflotte. Mehr Informationen erhalten Sie unter **0180.22 32 100*** oder unter **www.vhv-flotte.de**



*Interview mit Marc Berger,
Vorstand der Auktion &
Markt AG, und Hans-Joachim
Gabriel, Leiter Autobid.de/
BASE in Wiesbaden.*



Informative Gesprächsrunde in Wiesbaden (v.r.n.l.): Bernd Franke (FM), Marc Berger, Hans-Joachim Gabriel (beide Auktion + Markt), Julia Rose (FM)

Maximales Käuferpotenzial

Flottenmanagement: Herr Berger, könnten Sie bitte kurz die Geschäftsfelder der Auktion & Markt AG vorstellen? Wo liegen die Vorteile? Wie ist die Auktion & Markt AG aufgestellt?

Berger: Der Grundgedanke der Auktion & Markt AG dreht sich um Gebrauchtwagenauktionen für Kfz-Händler. Unser Schwerpunkt liegt auf den Live Auktionen, die wir unter anderem an neun eigenen Standorten in Deutschland veranstalten und bei denen wir bis zu 700 Fahrzeuge pro Auktion an etwa 150 Händler live im Minuten-takt versteigern. 2003 ist die Online-Plattform Autobid.de dazugekommen, bei der wir das Konzept der Live-Auktionen 1:1 in das Internet übertragen, so dass Händler Gebote in Echtzeit abgeben können. Mittlerweile veräußern wir auch über die Online-Plattform ähnlich viele Fahrzeuge, gehen aber davon aus, dass diese Sparte in den nächsten Jahren überproportional wachsen wird. Hier besteht mehr Flexibilität in Bezug auf Stückzahlen und Internationalität.

Alle Auktionen sind für registrierte Kfz-Händler zugänglich. In den letzten zwei Jahren sind noch weitere Konzepte hinzugekommen, eines besteht in der Vermischung beider Formen Online und Live. Der Markt hat das nachgefragt, weil so auf das maximale Käuferpotenzial zurückgegriffen werden kann. Den Netlive-Auktionen wohnen etwa 100 Anwesende und 900 Internet-Teilnehmer bei und verfolgen die Internetgebote auf Bildschirmen in Echtzeit.

Flottenmanagement: Woraus besteht das Dienstleistungsangebot von Auktion & Markt und Autobid? Wie und womit passen Sie Ihren Service den Anforderungen gewerblicher Flottenbetreiber an?

Berger: Bei den Live-, Netlive- und Online-Auktionen übernehmen wir den kompletten Service

mit Begutachtung, Transport, Rechnungsstellung, europaweitem Inkasso, Fahrzeugaushändigung et cetera. Käufer wie auch Verkäufer haben bei uns einen einzigen Ansprechpartner. Vor jeder Auktion bereiten wir Kataloge vor mit dem Fahrzeugangebot und schreiben unsere Händler, welche übrigens von uns bei ihrer Registrierung eingehend auf Seriosität geprüft werden, an. Zudem nutzen wir sämtliche Marketinginstrumente und Medien, um auf die Termine aufmerksam zu machen. Wir heben die Auktionsschwerpunkte, -themen und -highlights hervor, um die spezielle Klientel zu erreichen. Wir veranstalten ebenfalls mobile Auktionen, das heißt, wir organisieren Versteigerungen auf dem Gelände des Kunden. Anhand von Statistiken lassen sich die Verkäufe genau auswerten und für weitere Strategien nutzen.

Daraus liest sich zum Beispiel, welche Fahrzeuge welche Preise erzielen, seit wann auf das Auto geboten wurde, wann die Gebote hoch gehen oder in welche Länder es verkauft wird. Auf Kundenwunsch können wir sämtliche Wer-

te abfragen. Mit vier verschiedenen Versteigerungskonzepten haben wir für jeden Einlieferer das Passende dabei. Wir branden die Verkäuferseiten bei Auktion & Markt auf Wunsch mit dem Firmenlogo des Kunden für offene oder geschlossene Auktionen. Wir berechnen angemessene 2 Prozent des Verkaufspreises als Full-Service Gebühr.

Flottenmanagement: Seit dem Frühjahr bieten Sie mit Autobid.de/BASE ein neues Produkt für die Online-Vermarktung an. Für welche Kundengruppe ist es speziell zugeschnitten?

Gabriel: Diesen Geschäftsbereich haben wir Anfang 2008 ins Leben gerufen, inspiriert durch Anfragen unserer Händler, die mit kleineren Stückzahlen, egal, ob Pkw, Nfz oder Unfallfahrzeuge, auch gerne an den Auktionen teilnehmen wollen. Denn wir setzen für die Premium Online-Auktionen eine Mindeststückzahl von 25 Fahrzeugen pro Einlieferer fest. Bei Autobid.de/BASE stellt der Händler seine Fahrzeuge selbst in die Datenbank ein, darauf können dann andere Händler bieten. Die Abwicklung läuft komplett zwischen Käufer und Verkäufer ab, wir stellen also nur die Plattform und die Software zur Verfügung. Nach den Transaktionen bewerten sich die Handelspartner gegenseitig, so dass darüber auch ein realistisches Bild entsteht. Nach erfolgreichem Verkauf verlangen wir 1 Prozent des erzielten Verkaufspreises.

Flottenmanagement: Können über Autobid.de/BASE auch Fuhrparkverantwortliche wie Händler agieren und ihre Fahrzeuge anbieten?

Gabriel: Auf jeden Fall. Wir haben mit Autobid.de/BASE eine Plattform geschaffen, über die Fuhrparkfahrzeuge zeitnah verkauft werden können. Sobald der Dienstwagen für die Aussteuerung begutachtet wurde, kann der Fuhr-

*Marc Berger:
„Auch für viele ähnliche
Fahrzeuge gibt es viele
unterschiedliche Abnehmermärkte.“*



parkbetreiber die Daten aus dem Gutachten verwenden, um ihn Online-Käufern anzubieten. Mit einer wählbaren Laufzeit zwischen 3 und 7 Werktagen kann er die Einstellung auch frühzeitig und mit relativ geringem Aufwand arrangieren, um so wenig Zeit wie möglich zu verlieren. Schon bald richten wir für Großkunden eine Schnittstelle ein, über die sie per Mausklick sämtliche relevanten Daten aus ihrem System in Autobid.de/BASE übertragen können.

Flottenmanagement: Gerade im Flottenbereich geht der Trend zu „Silber, Mittelklasse, Diesel“, die Rede ist von einer „Verstopfung“ der traditionellen Fahrzeug-Absatzkanäle. Wo sehen Sie die Herausforderung für Ihr Unternehmen, auch in Zukunft gute Restwerte zu erzielen und für einen zügigen Absatz der Fahrzeuge zu sorgen? Wie halten Sie Ihr Fahrzeugangebot für die Händler attraktiv und abwechslungsreich?

Berger: Letztens haben wir rund 300 recht gleichförmige Leasingrückläufer verauktioniert, die in 15 verschiedene Länder gingen. Daran kann man sehen, dass es auch für so viele ähnliche Fahrzeuge viele unterschiedliche Abnehmermärkte gibt. Bei 700 Interessenten findet sich immer der richtige Preis für ein Fahrzeug. Das ist dann zwar der tagesaktuelle Preis für das Fahrzeug und vielleicht nicht der zum Zeitpunkt X angenommene Restwert, aber wir können nicht den Markt und die Gegebenheiten, die die Preise beeinflussen, verändern. Eine Möglichkeit, Einfluss zu nehmen, haben wir, indem wir den Einlieferer beraten, mit ihm über seine Preisvorstellungen sprechen und ihm einen günstigen Auktionszeitpunkt empfehlen. Wir werden auch öfter zu Marktentwicklungen gefragt, beispielsweise welche Farben im Kommen sind. Viele Flottenentscheider sehen nur die Rabatte, aber dass 3 Prozent Rabatt beim Kauf einige Zeit später im Verkauf vielleicht 10 Prozent Verlust bedeuten, kalkulieren sie nicht. Wir können zusätzlich den Markt transparent machen, mit insgesamt 12.000 registrierten Kunden weltweit und geringer Fluktuation.

Bei unseren Auktionen bündeln wir das Angebot der Flottenbetreiber für die Kaufinteressenten. Hier können sie gezielt nach dem suchen, was sie brauchen, Suchaufträge und -profile speichern, statt sich auf vielen einzelnen Seiten zu registrieren. Der Händler findet somit komfortabel ein reichhaltiges Angebot in mehreren Sprachen vor, verbunden mit einem Ansprechpartner, einfachen und immer gleich ablaufenden Prozessen, das berücksichtigen die Händler positiv.

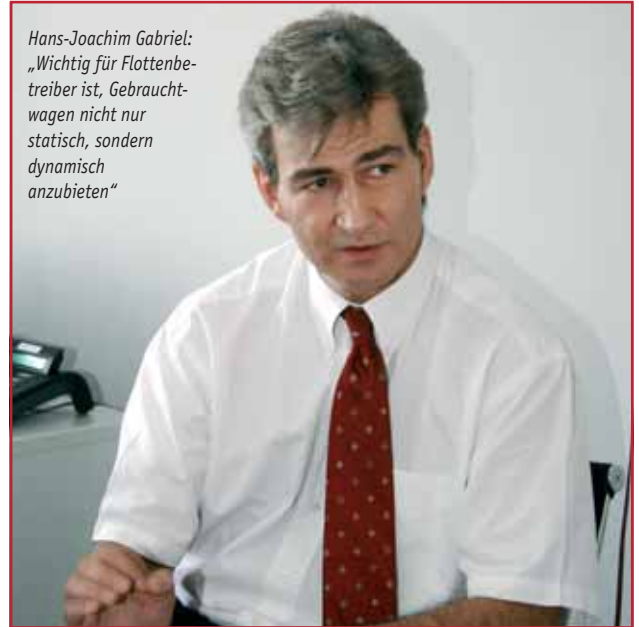
Flottenmanagement: Welche weiteren Entwicklungen werden zukünftig die Gebrauchtwagenvermarktung beeinflussen, auf die Sie reagieren müssen, welche Punkte sind Flottenbetreibern wichtig?

Gabriel: Ein häufig gefordertes Kriterium betrifft die Revisionssicherheit, die wir natürlich gewährleisten können. Ein weiteres dreht sich um „Geschwindigkeit“. Jeder Tag, den ein Fahrzeug unnötig steht, kostet Geld. Wir bieten dem Kunden eine Lösung an, die es ihm ermöglicht, viel früher als üblich – 30 Tage Standzeit sind kei-

ne Seltenheit – die Vermarktung zu starten und auch in der Regel erfolgreich abzuschließen. Man muss sich nur mal vorstellen, wie viel Kapital in den Gebrauchtfahrzeugen gebunden ist. Als wichtig für Flottenbetreiber erachten wir, dass sie ihr Angebot an Gebrauchtfahrzeugen nicht nur statisch auf der eigenen Plattform, sondern auch dynamisch wie bei Auktion & Markt anbieten.

Der Trend wird dahin gehen, dass sich Fahrzeugkäufer auf wenige Plattformen konzentrieren. Der Verkäufer hat mehr Erfolg, wenn er sein Angebot auf ein, zwei, maximal drei Seiten präsentiert, statt die Kaufinteressenten auf vielen Seiten suchen zu lassen.

Hans-Joachim Gabriel:
„Wichtig für Flottenbetreiber ist, Gebrauchtwagen nicht nur statisch, sondern dynamisch anzubieten“



WestfalenGas



ganz Flüssig Gas geben
www.autogas-online.de

Zapfen-Streich.

Dem Fiskus ein Schnippchen schlagen: Autogas fahren.

Wie finden Sie eigentlich die Mineralölsteuer? – Genau, wir auch. Deshalb tun wir was dagegen. Mit Autogas der Marke Westfalengas. Das ist steuerbegünstigt und kostet deshalb pro Liter rund 70 Cent weniger als Super. Rechnen Sie das mal für Ihren Fuhrpark hoch. Ziehen Sie jetzt die Investitionen für die Fahrzeug-Umrüstung und eine eigene kleine Autogas-Tankstelle ab. Da fahren Sie unterm Strich ganz deutlich ins Plus.

Lust, demnächst ein Steuersparmodell zu fahren? – Rufen Sie an, schreiben, faxen oder mailen Sie.

Energie mit der
Sie rechnen können

Westfalen AG · Westfalengas · 48136 Münster
Fon (kostenfrei) 0 800/776 726 4 · Fax 02 51/6 95-1 29
www.westfalengas.de · service@westfalengas.de

Mit hoher Glaub

Interview mit Michael Borner, Direktor Flotten bei der Renault Deutschland AG in Brühl, über das Transporter-Flottengeschäft von Renault



„In dieser Klasse sticht unser komplettes Konzept mit allen Dienstleistungen“: Renault Master

Flottenmanagement: Herr Borner, die 62. Nutzfahrzeug-IAA steht ins Haus. Unter welchen wesentlichen Aspekten betrachten Sie seitens Renault diese Messe, welche Erwartungen verknüpfen Sie damit, welche Neuigkeiten für Flottenbetreiber werden Sie dort präsentieren?

Borner: Die IAA in Hannover ist die eine große internationale Plattform, auf der auch wir immer wieder gern unsere Leichten Nutzfahrzeuge präsentieren. Diese Veranstaltung hat für uns einen hohen Stellenwert, das wird auch in unserer Muttergesellschaft so gesehen. Wir erwarten in einem Nutzfahrzeugmarkt, der sich eigentlich schon in den letzten Jahren gut entwickelt hat, hier noch einmal zusätzliche Impulse. Renault wird auf der Nutzfahrzeug-IAA den neuen Renault Kangoo Rapid in den Mittelpunkt stellen, den wir Anfang Januar in Deutschland eingeführt haben. In Hannover werden wir erstmals den Renault Kangoo Rapid Compact als kleinen wendigen Stadtflitzer mit sehr kurzem Radstand vorstellen. Darüber hinaus werden wir die komplette Transporter-Palette mit verschiedenen Themenschwerpunkten zeigen.

Flottenmanagement: Für ein Importfabrikat ist es nicht ganz so einfach, den Marktanteil im deutschen Flottengeschäft deutlicher zu steigern. Welche Hürden muss Renault auf dem Weg in deutsche Transporter-Fuhrparks gewöhnlich überwinden, wie gelingt Ihnen dennoch immer wieder der Einstieg, mit welchen Maßnahmen kommt Renault hierzulande zum Erfolg?

Borner: Der Transportermarkt folgt grundsätzlich anderen Gesetzmäßigkeiten als der Pkw-Markt, das gilt insbesondere auch für das

Flottengeschäft. Die für eine Importmarke im Pkw-Flottengeschäft gewöhnlichen Hürden, die auch im Image einer Marke begründet liegen können, spielen auf dem Nutzfahrzeug-Sektor eine untergeordnete Rolle. Renault ist hier eine Marke mit hoher Glaubwürdigkeit, der Trafic und der Master sind sehr ausgereifte Baureihen mit langer Tradition. Zudem ist Renault mit dem Kangoo und seinen Vorgänger-Modellen lange Zeit Marktführer bei den kleinen Stadtlieferwagen gewesen. In Deutschland zählen im Geschäft mit Firmenkunden vor allem gute Produkte, niedrige und leicht zu kalkulierende Kosten und ein professionelles Händlernetz. In allen drei Punkten sind wir, wie uns unsere Kunden versichern, sehr gut aufgestellt. Die Anstrengungen, die wir in die Strategie der Einrichtung von Business Centern investiert haben, tragen erste Früchte. Derzeit sind 114 pro-

Michael Borner:

„In Deutschland zählen niedrige und leicht zu kalkulierende Kosten sowie ein professionelles Händlernetz; in allen drei Punkten sind wir sehr gut aufgestellt.“



fessionelle Business Center in Betrieb, die circa 86 Prozent des Geschäftsvolumens im Bereich Leichte Nutzfahrzeuge realisieren. Wir verlangen hier beispielsweise den Einsatz professioneller, entsprechend geschulter Verkäufer, die Einhaltung strenger Standards oder auch die



entsprechende Vorhaltung von Vorführwagen für die Kunden. Hierzu werden wir in naher Zukunft mit der Einführung des Nachfolgers des Renault Master noch Folgeprojekte lancieren – unter anderem mit einem deutlichen Schwerpunkt im Bereich Umbauten.

Flottenmanagement: Von einem Ihrer deutschen Wettbewerber kam dieser Tage der Hinweis, im Transporter-Flottengeschäft würde nur noch ausschließlich der Preis zählen. Sehen Sie das auch so?

Borner: Ich glaube, dass am Ende das in sich stimmige Gesamtpaket unter der Überschrift „Total Cost of ownership“ zusammengefasst werden kann. Hier spielen einige Aspekte mit hinein, die sich meiner Meinung nach in letzter Zeit auch verschoben haben. Stand vor einigen Jahren noch der reine Rabatt im Vordergrund, so sind es heute Treibstoffverbrauch, CO₂-Emissionen, allerdings auch noch nach wie vor der Rabatt. Betrachtet wird immer die Full Service-Leasingrate, in der die meisten wichtigen Dienstleistungen für den Fuhrparkbetreiber schon enthalten sind, in Verbindung mit dem gesamten Fahrzeugpaket.

würdigkeit



Steht im Mittelpunkt der Renault Transporter-Palette in Hannover: Michael Borner neben dem neuen Renault Kangoo Rapid

Flottenmanagement: Renault ist auch im deutschen Pkw-Flottengeschäft fest etabliert. Ist das Pkw-Flottengeschäft der Schlüssel zum Transporter-Flottengeschäft, oder verhält sich das umgekehrt, wie begründen Sie den jeweils erfolgreichen Türöffner?

Borner: Unser Nutzfahrzeuggeschäft ist eindeutig der Türöffner für das Pkw-Flottengeschäft. Das liegt wesentlich begründet in der Renault-Kompetenz auf dem Gebiet Leichte Nutzfahrzeuge, die vom Markt schon seit etlichen Jahren anerkannt wird. Es ist für Renault in Deutschland im Augenblick noch leichter, in den Flotten Nutzfahrzeuge zu platzieren als Pkw. Wenn ein Kunde mit unseren Transportern gute Erfahrungen gemacht hat, wächst auch sein Interesse für unsere Pkw-Palette.

Flottenmanagement: Das Transporter-Flottengeschäft lässt sich grob auch in Kleintransporter, 2,8-Tonner und 3,5-Tonner unterteilen; Renault ist in allen drei Klassen mit sehr flottenrelevanter Modellpalette aus den Baureihen Kangoo, Trafic und Master unterwegs. Wenn Sie einmal die Entwicklung Ihres Transporter-Flottengeschäfts über die letzten fünf Jahre

betrachten, in welchen Klassen kommt Renault bereits besonders stark zum Zuge, wo sehen Sie noch Nacharbeit vor sich?

Borner: Mit dem neuen Renault Kangoo Rapid, dem neuen Renault Kangoo Rapid Compact und dem Kangoo Rapid Campus decken wir von der Produktpalette her in dieser Größenklasse bereits alle Anforderungen ab. Auch die Renault Trafic-Baureihe ist komplett ausgebaut. Das Renault Master-Programm ist momentan noch nach oben auf das Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen begrenzt. Hier werden wir zukünftig auch durch Erweiterung auf höhere Gewichtsklassen und die Einführung von Versionen mit Heckantrieb dem Renault Master zusätzliche Verkaufspotenziale zum Beispiel im Bereich Branchenlösungen erschließen. Ich möchte am Rande darauf verweisen, dass der Renault Master beispielsweise auch ein sehr gefragtes Basis-Fahrzeug im Segment Wohnmobile ist.

Flottenmanagement: Die von Renault maßgeblich entwickelten Transporter-Modelle werden seit einiger Zeit auch von zwei Wettbewerbern angeboten, was Ihnen das Leben im deutschen Transporter-Flottengeschäft sicher nicht er-



„Wir bieten für die Hauptbedürfnisse des Marktes jeweils mindestens eine Lösung an“: z.B. Renault Master Doppelkabine Kipper (o.) und als Rettungswagen (u.)





Wieder einmal in Brühl: Michael Borner (Renault, re.) und Erich Kahnt (FM)

leichtert. Wie setzen Sie hier den Renault als Original durch?

Borner: Lassen Sie uns erst einmal Zahlen sprechen: Per Ende Mai 2008 wiesen unsere Statistiken beispielsweise für den Renault Master einen Segment-Anteil von neun Prozent auf, während die Konkurrenz von Opel und Nissan bei lediglich 3,4 beziehungsweise nur 0,5 Prozent lag. In dieser Klasse sticht also unser komplettes Konzept, das nicht nur das Auto beinhaltet, sondern auch alle Dienstleistungen im Rahmen unseres Business Center-Konzeptes mit bestimmten Konditionen, komplettem Full Service-Programm, flexiblen Werkstatt-Annahmezeiten und Ersatzwagen.

Flottenmanagement: Branchenmodelle sind stark in Mode gekommen, auch Renault kann auf diesem Klavier spielen. Wie sieht hier der aktuelle Stand Ihres Angebots aus, wie oft wird das inzwischen von den Flottenbetreibern nachgefragt, inwieweit stehen sich die Besteller mit der Nachfrage beim Hersteller besser?

Borner: Wir bieten im Grunde genommen für die Hauptbedürfnisse dieses Marktes jeweils min-

destens eine lokale Lösung an. Ob das Kühlfahrzeuge sind, ob Kipper oder auch Werkstatt-Wagen, wir haben mit den meisten Umbauern in Deutschland entsprechende Vereinbarungen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass der deutsche Kunde einen gewissen Standard erwartet, und uns deshalb zunächst einmal darauf konzentriert, nationale Lösungen zu finden. Inzwischen bringen wir aber auch vermehrt direkte Hersteller-Lösungen aus einer Hand auf den Markt wie beispielsweise den Renault Traffic Isofrigo. Mehr denn je fühlen wir uns jetzt im Hinblick auf die Standard-Bedürfnisse der deutschen Kunden sehr gut aufgestellt. Ich glaube auch, dass auf diesem Feld die Anforderungen an den Hersteller künftig weiter wachsen werden.

Flottenmanagement: Abseits der geeigneten Modellpalette, die Renault auch für das Transporter-Flottengeschäft zweifellos anbieten kann, ist der Erfolg bei Firmenkunden auch ganz stark abhängig von den flankierenden Maßnahme-

Paketen wie Finanzierungsangeboten, Garantiebedingungen oder auch Serviceangeboten. Wie ist Renault hier von Haus aus aufgestellt, wie gestalten Sie das Verhältnis zu den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, wenn der Flottenkunde eine solche Beziehung bereits mitbringt?

Borner: Ich möchte das so zusammenfassen: Der klassische Nutzfahrzeug-Flottenkunde unterhält eher eine kleinere Flotte bis maximal 20 Fahrzeuge, die dann in mehr als 70 Prozent der Fälle auch im Full Service-Leasing betrieben wird. Diese Kunden stehen tendenziell wesentlich in der Betreuung durch den Händler vor Ort und die herstellereige-



„Direkte Hersteller-Lösungen aus einer Hand“:
Renault Traffic Isofrigo als Kühltransporter

ne Leasinggesellschaft. Bei uns laufen die Fahrzeuge meistens im Renault Business Leasing Highlight unserer Hersteller-Bank RCI. Bei den Key Account-Fuhrparks mit 50, 100 oder noch mehr Fahrzeugen bringt der Fuhrparkbetreiber in der Regel schon die Geschäftsverbindung zu einer oder zwei herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften mit. Das stellt für uns aber kein Problem dar, weil wir mit allen großen herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften Rahmenabkommen geschlossen haben.

Allerdings möchte ich ergänzen, dass der Nutzfahrzeug-Bereich für diese Gesellschaften in der Vergangenheit noch keine große Rolle spielte. Sie haben aber dieses Potenzial erkannt und werden sicher in absehbarer Zeit hier entsprechende Aktivitäten entwickeln.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal, im Sinne einer Agenda 2010, den Blick nach vorn werfen, was erwarten Sie, was nehmen Sie sich vor?

Borner: Nach der Einführung des neuen Renault Kangoo in diesem Jahr wird die nahe Zukunft durch die Erneuerung des Renault Master und die Auffrischung des Renault Traffic geprägt sein. Das wird unsere Modellpalette deutlich stärken, nach oben abrunden und auch das Angebot im Hinblick auf noch mehr Umbauten weiter bereichern. Zudem sehen wir auf jeden Fall für die Marke Dacia im gewerblichen Markt größere Chancen und auch neue Zielgruppen für uns, wenn der Dacia Van und der Dacia Pick Up auf den Markt kommen.

Flottengeschäft Renault-Transporter 2007

Verkaufte Einheiten	15.683
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	-
Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleintransporter (Kangoo-Klasse)	43 %
2,8 Tonne (Traffic-Klasse)	31 %
3,5-Tonne (Master-Klasse)	24 %
Topseller im Flottengeschäft	
	1. Renault Kangoo
	2. Renault Traffic
	3. Renault Master
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
	Renault Kangoo: E 85 Ethanol-Motor, Automatikgetriebe, Partikelfilter für den 86 PS-Diesel
Anteile Leasing / Kauf	k. A.
Garantiebedingungen/ Inspektionsintervall	2 J. Neuwagengarantie, 12 J. Anti-Korrosion, lebensl. Mobilitätsgarantie, 30.000 km/1 Jahr
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	744 Vertriebspartner, 149 Service Partner
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Renault Bank / Renault Leasing
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Beatrice Degand-Wego (beatrice.degand-wego@renault.de)
Internetseite für Flottenkunden	http://www.renault.de/gewerbliche-kunden



Rückblickend bestens gefahren – die faire Fahrzeugbewertung.



Rückblickend betrachtet wird für so manchen Fuhrparkmanager die anfangs günstige Entscheidung am Vertragsende belastend. Nämlich dann, wenn sich beispielsweise kleine nutzungsbedingte Steinschläge plötzlich zu vermeintlich großen, teuren Lackschäden entwickeln.

Nicht so bei den VMF-Mitgliedern. Hier ist von Anfang an klar, wie Schäden am Ende bewertet werden. Dieser Prozess ist standardisiert, fair und TÜV zertifiziert.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

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



Wir setzen Fuhrparkstandards.



ALD AutoLeasing D GmbH
Nedderfeld 95, 22529 Hamburg



ARVAL Deutschland GmbH
Ammerthalstraße 7, 85551 Kirchheim



Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Str. 10, 40670 Meerbusch



Deutsche Leasing Fleet GmbH
Frölingstr. 15-31, 61352 Bad Homburg



GE Auto Service Leasing GmbH
Bajuwarenring 5, 82041 Oberhaching



LeasePlan Deutschland GmbH
Hellersbergstraße 10 b, 41460 Neuss



LHS Leasing- und Handelsgesellschaft Deutschland mbH
Pariser Platz 7, 70173 Stuttgart



Mobility Concept GmbH
Ottobrunner Straße 39, 82008 Unterhaching



VR-LEASING AG
Hauptstraße 131-137, 65760 Eschborn

TCO Total Co

Die lange Zeit fast zementierte prozentuale Verteilung der TCO verändert sich dramatisch: Hauptgrund ist der immer weiter steigende Anteil der Kraftstoffkosten. Neben dem Umweltaspekt also noch ein guter Grund, die Verbräuche im Auge zu behalten – auch das berücksichtigt unsere TCO-Übersicht.

Basis für alle Modelle sind die von EurotaxSchwacke ermittelten Eckkosten bei Wartung und Reparaturen, Reifen und Kraftstoffverbrauch. Grundsätzlich wurden alle Fahrzeuge mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 Kilometern Gesamtfahrleistung gerechnet (das Ranking ändert sich aber auch bei 60.000 und 150.000 Kilometern Fahrleistung kaum), den Netto-Dieselpreis haben wir mit 1,30 Euro angesetzt. Vom aufgelisteten Netto-Kaufpreis haben wir kalkulatorisch 12 Prozent Großkundenrabatt bei der Berechnung der Gesamtkosten abgezogen. Alle Fahrzeuge entsprechen Euro 4.

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.

sortiert nach Gesamtkosten

Marke	Modell	Produktionsbeginn	Listenpreis in Euro	Restwert netto in Euro	Restwert in Prozent	Wartungssumme auf Laufzeit in Euro
KOMPAKT VANS						
SKODA	Roomster 1.4 TDI	6/2006-offen	12.849	5.462	42,5	1.846,66
FORD	C-MAX 1.6 TDCi DPF Ambiente	2/2007-offen	17.437	8.782	50,4	2.661,55
HYUNDAI	Matrix 1.5 CRDi VGT GLS	4/2006-offen	15.118	5.882	38,9	2.406,57
OPEL	Zafira 1.7 CDTI	12/2007-offen	19.933	10.840	54,4	2.723,20
NISSAN	Qashqai 1.5 dCi visia	1/2007-offen	17.933	8.067	45,0	2.424,59
RENAULT	Scénic 1.5 dCi FAP Advantage	1/2007-offen	19.496	9.244	47,4	2.720,07
VOLKSWAGEN	Touran 1.9 TDI DPF Conceptline	9/2006-offen	19.181	9.580	50,0	2.348,62
MERCEDES	B 180 CDI DPF	4/2008-offen	22.750	12.437	54,7	2.845,48
CITROËN	Xsara Picasso 1.6 HDi Style	1/2007-offen	17.689	6.429	36,3	2.487,35
MAZDA	5 2.0 CD DPF Comfort	4/2008-offen	18.908	8.950	47,3	2.503,24
SEAT	Altea 1.9 TDI DPF Reference	3/2006-offen	17.471	6.597	37,8	2.584,52
TOYOTA	Corolla Verso 2.2 D-4D DPF	7/2007-offen	19.538	9.454	48,4	2.893,54
HONDA	FR-V 2.2 CTDi Comfort DPF	1/2007-offen	22.143	9.538	43,1	3.075,47
VANS						
MITSUBISHI	Grandis 2.0 DI-D Invite	2/2008-offen	23.269	10.126	43,5	3.065,73
VOLKSWAGEN	Sharan 2.0 TDI Trendline	10/2005-offen	26.534	12.815	48,3	3.458,89
SEAT	Alhambra 2.0 TDI DPF Vigo	12/2005-offen	23.521	9.706	41,3	3.380,11
MERCEDES	Viano 2.0 CDI kompakt Function DPF	2/2007-offen	25.200	12.647	50,2	3.009,72
FORD	Galaxy 2.0 TDCi DPF Trend	2/2006-offen	26.891	11.933	44,4	3.412,27
PEUGEOT	807 HDi 135 Family	1/2008-offen	25.000	10.882	43,5	3.338,63
KIA	Carnival 2.9 CRDi LX	6/2006-offen	23.702	10.504	44,3	3.351,46
CITROËN	C8 2.0 HDi Confort	1/2008-offen	26.647	10.420	39,1	3.594,75
RENAULT	Espace 2.0 dCi FAP Expression	4/2006-offen	27.227	11.008	40,4	3.753,16
CHRYSLER	Grand Voyager 2.8 CRD Automatik LX	2/2008-offen	29.403	13.193	44,9	3.689,16

Quelle: eurotaxSCHWACKE

st of Ownership

Skoda Roomster deutlich vorn

Bei den Kompakt Vans liegt der Skoda Roomster mit 5,34 Prozent oder 940 Euro Kostenvorteil in drei Jahren deutlich vorn und überzeugt zusätzlich mit einem niedrigen Listenpreis. Ford C-MAX und Hyundai Matrix folgen auf den Plätzen zwei und drei. Bis auf die beiden Ausreißer Toyota Corolla Verso und Honda FR-V ist das Feld insgesamt mit unter 25 Prozent Kostenunterschied relativ homogen.

Vans Kopf an Kopf

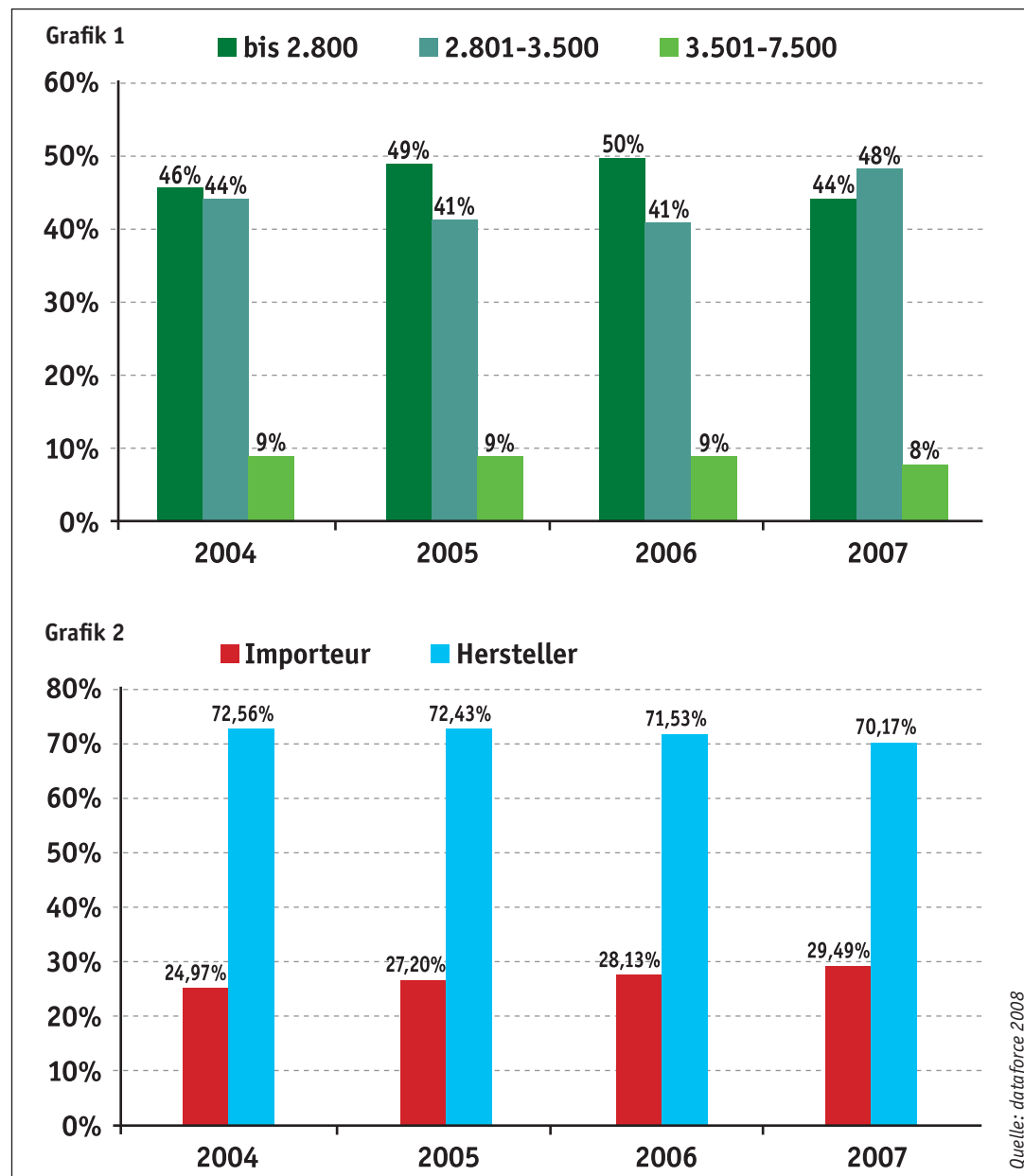
Das Segment der Vans, angeführt vom Mitsubishi Grandis 2.0 und dicht gefolgt vom VW Sharan und dem baugleichen Seat Alhambra, liegt kostenmäßig sehr eng beieinander: Die ersten sieben Plätze liegen nur rund 9 Prozent auseinander – eine seltene Einigkeit. Richtig teuer kommt eigentlich nur der Chrysler Voyager, der aber auch aufgrund seines Einstiegspreises und Hubraums ein ganz anderes Kaliber ist.



Reifenkosten auf Laufzeit in Euro	CO2-Ausstoß in g/km	Steuer auf Laufzeit in Euro	Durchschnittsverbrauch in Litern	Dieselskosten 1 L = 1,30	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
949,35	140	694,80	5,3	8.268	11.758,81	–	–	17.603,93	–	–
935,12	129	741,12	4,9	7.644	11.981,79	1,90	222,98	18.544,35	5,34	940,45
1.135,35	140	694,80	5,3	8.268	12.504,72	6,34	745,91	19.926,56	13,19	2.322,63
1.214,21	152	787,44	5,7	8.892	13.616,85	15,80	1.858,04	20.317,89	15,42	2.713,96
1.373,85	139	694,80	5,2	8.112	12.605,24	7,20	846,43	20.319,28	15,42	2.715,35
935,12	140	694,80	5,3	8.268	12.617,99	7,31	859,18	20.530,47	16,62	2.926,54
786,90	157	880,08	6,0	9.360	13.375,60	13,75	1.616,79	20.674,88	17,44	3.070,95
1.214,21	137	926,40	5,2	8.112	13.098,09	11,39	1.339,28	20.681,09	17,48	3.077,16
759,20	135	741,12	5,1	7.956	11.943,67	1,57	184,86	21.080,99	19,75	3.477,06
935,12	162	926,40	6,1	9.516	13.880,76	18,05	2.121,95	21.569,80	22,53	3.965,87
1.214,21	146	880,08	5,4	8.424	13.102,81	11,43	1.344,00	21.880,29	24,29	4.276,36
1.214,21	173	1.065,36	6,6	10.296	15.469,11	31,55	3.710,30	23.208,55	31,84	5.604,62
1.214,21	167	1.065,36	6,3	9.828	15.183,04	29,12	3.424,23	25.130,88	42,76	7.526,95
2.386,80	175	926,40	6,6	10.296	15.831,58	–	–	26.182,30	–	–
2.175,55	175	926,40	6,6	10.296	16.092,24	1,65	260,66	26.627,16	1,70	444,86
1.685,45	178	926,40	6,6	10.296	16.142,99	1,97	311,41	27.135,47	3,64	953,17
2.382,07	221	1.019,04	8,3	12.948	18.080,31	14,20	2.248,73	27.609,31	5,45	1.427,01
2.386,80	172	926,40	6,5	10.140	16.022,12	1,20	190,54	27.753,20	6,00	1.570,90
2.386,80	188	926,40	7,1	11.076	16.884,48	6,65	1.052,90	28.002,48	6,95	1.820,18
2.422,55	217	1.389,60	7,8	12.168	18.214,01	15,05	2.382,43	28.567,77	9,11	2.385,47
2.386,80	188	926,40	7,1	11.076	17.140,60	8,27	1.309,02	30.169,96	15,23	3.987,66
3.262,73	200	926,40	7,6	11.856	18.628,41	17,67	2.796,83	31.580,17	20,62	5.397,87
2.694,25	247	1.296,96	9,3	14.508	20.936,87	32,25	5.105,29	33.618,51	28,40	7.436,21

Boomender Markt

Der Markt für Nutzfahrzeuge wächst seit Jahren, auch 2007 meldeten die Hersteller wieder ein Absatzplus von 20.000 Fahrzeugen gegenüber dem Vorjahr – und 2008 wird sicher nicht schlechter werden. Dabei entfallen laut dataforce knapp 50 Prozent aller Neuzulassungen auf den relevanten Flottenmarkt. In solch einem boomenden Markt liegen auch große Chancen – daher finden Sie in unserem Special ab Seite 73 die Spritsparmodelle der Hersteller, mit denen sich Budget sparen und die Umwelt schonen lässt.



Als beliebtestes Nutzfahrzeugsegment haben die 2,8-3,5-Tonner seit letztem Jahr die Transporter unter 2,8 Tonnen abgelöst (siehe Grafik 1, links). Dies haben wir zum Anlass genommen, in unserem Kostenvergleich die Transporter der 3,5-Tonnen-Klasse unter die Lupe zu nehmen (ab Seite 55). Sieger im Kostenvergleich ist der Renault Master 2.5 dCi 150 FAP L3H3, und auch das liegt im Trend: Denn innerhalb der letzten drei Jahre stieg der Anteil der Import-Transporter im relevanten Flottenmarkt laut dataforce um satte 4,5 Prozentpunkte auf nun knapp 30 Prozent (siehe Grafik 2). Mehr Infos gibt es übrigens in der neuen Transporter-Studie von dataforce, die erstmals auch als Hörbuch erschienen ist.

Einen großen Schwerpunkt bilden in diesem Special die Branchenmodelle, die schon bei Auslieferung auf die individuellen Alltags-Anforderungen ausgelegt sind. Ob direkt vom Hersteller (Seite 68) oder doch vom externen Spezialisten (Seite 64) – für fast jeden Einsatzzweck findet sich ab Werk die richtige und geprüfte Lösung.

... der **Renault Master 2.5 dCi 150 FAP L3H3** in der 36. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Großraumtransporter bis 3,5 Tonnen.



And the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe
Mindestausstattung

- Airbag rundum
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Nebelscheinwerfer
- Radio mit CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage
- Einparkhilfe elektronisch
- Verzurrösen
- Trennwand

Die 3,5 Tonner-Klasse ist so etwas wie die Formel 1 im Transporterbau, präsentiert sie doch in punkto Ladedaten ein gewisses Maximum dessen, was im flotten Pkw-Tempo in einer Fuhre von A nach B gebracht werden kann. Die angegebenen Höchstgeschwindigkeiten liegen jetzt zwischen 145 km/h und 170 km/h. Das stellt hohe Anforderungen an die Konstruktionen von Fahrwerk, Bremsanlagen oder die Stabilität des Aufbaus, gerade auch in der 3,5 Tonner-Klasse beweist sich das Können eines Fahrzeugherstellers im Nutzfahrzeugsegment. Gegenwärtig sind in der „Formel 1“ zehn Fahrzeughersteller vertreten.

Für diesen jüngsten FM-Vergleich hat Flottenmanagement aus Anlass der 62. Nutzfahrzeug-IAA in Hannover die jeweils längsten und höchsten Versionen der 3,5 Tonner-Transporter ausgewählt. Diese Versionen weisen dann eine Außenlänge zwischen 5,90 Metern und 7,34 Metern (VW Crafter) auf und sind bis zu 3,05 Metern hoch (Mercedes Sprinter und VW Crafter). Die Ladevolumina bewegen sich zwischen 13,9 und 17,2 Kubikmetern (Iveco Daily). In ihren Laderäumen können Nutzlasten bis knapp über 1,5 Tonnen transportiert werden (wie beim Opel Movano oder Nissan Interstar). Bei den Flottenkunden steht in



Sonderwertung Ladevolumina in cbm	
1. Iveco 35 C 15 V	17,2
2. Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy	17,0
Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251.CA3.0	17,0
Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633	17,0
Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	17,0
VW Crafter 35 L TDI DPF	17,0
7. Ford FT 350 EL TDCi	14,2
8. Renault Master 2.5dCi 150 FAP L3H3	13,9
Opel Movano 2.5 CDTI L3H3	13,9
Nissan Interstar dCi 150 L3H3 confort	13,9



Sonderwertung Nutzlast in kg	
1. Opel Movano 2.5 CDTI L3H3	1.536
2. Nissan Interstar dCi 150 L3H3 confort	1.521
3. Renault Master 2.5dCi 150 FAP L3H3	1.446
4. Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy	1.285
Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251.CA3.0	1.285
Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	1.285
7. Ford FT 350 EL TDCi	1.284
8. Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633	1.240
9. VW Crafter 35 L TDI DPF	1.237
10. Iveco 35 C 15 V	1.110



Sonderwertung Netto-Listenpreis in Euro	
1. Renault Master 2.5dCi 150 FAP L3H3	29.800
2. Nissan Interstar dCi 150 L3H3 confort	30.350
3. Opel Movano 2.5 CDTI L3H3	31.000
4. Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251.CA3.0	31.640
5. Ford FT 350 EL TDCi	32.075
6. Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy	32.350
7. Iveco 35 C 15 V	33.160
8. Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	33.650
9. VW Crafter 35 L TDI DPF	34.900
10. Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633	34.991

Ein Service von Flottenmanagement					
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Renault Master 2.5 dCi 150 FAP L3H3	Citroën Jumper L4H3 FAP Heavy	Ford FT 350 EL TDCi	Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	Opel Movano 2.5 CDTI L3H3
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	751,44	842,08	834,71	859,65	877,84
30.000 km	898,73	998,52	979,80	1.019,90	1.028,95
50.000 km	1.200,61	1.310,04	1.307,89	1.339,29	1.338,48
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Fullservice-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	577,24	671,55	673,34	685,45	698,14
30.000 km	637,48	742,77	737,80	758,65	759,45
50.000 km	765,16	883,76	904,52	903,84	889,28
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	174,20	170,53	161,37	174,20	179,70
30.000 km	261,25	255,75	242,00	261,25	269,50
50.000 km	426,28	426,28	403,37	435,45	449,20
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Technische Daten*					
Motorleistung kW/PS	107 / 146	116 / 157	103 / 140	116 / 157	107 / 146
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
Höchstgeschwindigkeit	153	155	160	155	170
Durchschnittsverbr. in L/100 km	9,0	9,3	8,8	9,3	9,0
Reichweite km	1.111	968	909	968	1.111
Tankinhalt in Liter	100	90	80	90	100
Türen / Sitzplätze	4 / 3	4 / 3	4 / 3	4 / 3	4 / 3
Außenmaße (LxBxH)	5.899x2.359x2.720	6.363x2.050x2.760	6.403x2.374x2.622	6.363x2.050x2.764	5.899x2.359x2.720
Ladevolumina in m³	13,9	17	14,2	17	13,9
Laderaumlänge (mm)	3.774	4.070	4.122	4.070	3.634
Laderaumbreite (mm)	1.764	1.870	1.762	1.870	1.515
Breite zw. Radkästen (mm)	1.282	1.422	1.390	1.422	1.282
Laderaumhöhe (mm)	2.147	2.172	1.885	2.172	2.146
Ladekantenhöhe (mm)	537	560	705	565	538
Nutzlast (kg)	1.446	1.285	1.284	1.285	1.536
CO₂-Ausstoß g/km	238	246	233	246	240
Dichte Servicenetz	1.365	807	220	864	1.171
Inspektionsintervalle	30.000 km / 1 Jahr	40.000 km / 2 Jahre	50.000 km / 2 Jahre	40.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit EBV, Rußpartikelfilter, Schiebetür rechts	ABS + ASR, Partikelfilter, Schiebetür rechts	ABS mit EBD, Schiebetür rechts, ESP	ABS + ASR, Schiebetür rechts, Rußpartikelfilter	ABS, Schiebetür rechts
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	29.800	32.350	32.075	33.650	31.000

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 8 bis 10 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

    					Ein Service von 
Nissan Interstar dCi 150 L3H3 Confort Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251 CA 3.0 Iveco 35C 15V Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633 VW Crafter 35 LTDI DPF					Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
					Betriebskosten mtl. <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
861,71 1.012,59 1.321,41					Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
– – –					Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Fullservice-Leasingrate mtl.
678,34 737,59 863,04					Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
– – –					Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Treibstoffkosten mtl.
183,37 275,00 458,37					Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
– – –					Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
					Technische Daten*
107 / 146 EU 4 144 9,0 1.111 100 4 / 3 5.899x1.990x2.776 13,9 3.174 1.764 1.282 2.146 537 1.521 226 676 30.000 km / 2 Jahre					Motorleistung kW/PS Schadstoffklasse Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Tankinhalt in Liter Türen / Sitzplätze Außenmaße (LxBxH) Ladevolumina in m³ Laderaumlänge (mm) Laderaubbreite (mm) Breite zw. Radkästen (mm) Laderaumhöhe (mm) Ladekantenhöhe (mm) Nutzlast (kg) CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Inspektionsintervalle
116 / 157 EU 4 155 8,2 1.097 90 4 / 3 5.998x2.050x2.524 17 4.070 1.870 1.420 2.170 545 1.285 246 793 45.000 km					
107 / 146 EU 4 160 9,2 761 70 4 / 3 7.012x1.996x2.670 17,2 4.560 1.750 1.320 1.900 695 1.110 244 340 40.000 km					
110 / 150 EU 4 159 9,6 781 75 4 / 3 7.345x2.454x3.055 17 4.300 1.780 1.350 1.840 712 1.240 232 1.170 50.000 km / 2 Jahre					
100 / 136 EU 4 146 10,3 728 75 4 / 3 7.340x2.426x3.045 17 4.700 1.780 1.228 2.140 775 1.237 271 2.144 80.000 km					
ABS, Partikelfilter, Schiebetür rechts					Ausstattungsplus/Serie
30.350					Listenpreis <i>(netto; ohne Ausstattung)</i>
31.640					
33.160					
34.991					
34.900					

dieser Fahrzeugkategorie, wie kaum in einer anderen, der schiere Nutzwert im Verhältnis zum Preis im Vordergrund. Das Image einer Marke spielt eine völlig untergeordnete Rolle.

Nach Auswertung aller Kriterien schiebt sich diesmal der Renault Master 2.5 dCi 150 FAP ganz nach vorn. Seine Gesamtbetriebskosten liegen bei den vorgegebenen jährlichen Laufleistungen zwischen 90 und 110 Euro monatlich unter denen des besten Verfolgers (Citroën Jumper). Das ist jede Menge. Diese deutliche Differenz zu Gunsten des Renault schlägt ziemlich genau aus den adäquat günstigsten Full Service-Leasingraten zu Buche, aber er kommt auch noch unter die ersten Drei bei den Treibstoffkosten (auf einer Höhe mit dem Iveco und dem Peugeot).

Gemeinsam mit den wesentlich baugleichen Vergleichskandidaten von Opel und Nissan markiert er die größte Reichweite mit einem Wert jenseits von 1.100 Kilometern. Und das heißt ja auch nichts anderes, als dass der Renault-Fahrer Zeit bei den Auslieferungen gewinnt, weil er viel seltener durch einen Tankstopp unterbrochen wird. Bei Reichweiten von weniger als 800 Kilometern, wie sie im Vergleich auch vorkommen, sieht das schon anders aus. Mit 1.446 Kilogramm Nutzlast rangiert der Renault Master zudem ebenso bei der Nutzlast unter den ersten Drei wie mit 1.365 Werkstätten auch bei der wichtigen Servicenetz-Dichte. In serienmäßiger Ausstattung ist er darüber hinaus der einzige, der die 30.000 Euro beim Netto-Listenpreis unterbietet.

Den französischen Doppelsieg komplettiert der zweite Rang des Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy, der in den Gesamtbetriebskosten, bei den Full Service-Leasingraten und in den Treibstoff-



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in l/100 km*

1. Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251.CA3.0	8,2
2. Ford FT 350 EL TDCi	8,8
3. Opel Movano 2.5 CDTI L3H3	9,0
Renault Master 2.5dCi 150 FAP L3H3	9,0
Nissan Interstar dCi 150 L3H3 confort	9,0
6. Iveco 35 C 15 V	9,2
7. Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy	9,3
Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	9,3
9. Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633	9,6
10. VW Crafter 35 L TDI DPF	10,3

*Werkangaben

kosten nahezu immer unter den ersten Drei fährt. Gegenüber dem Renault wartet er mit deutlich mehr Ladevolumen auf, die 17 Kubikmeter werden nur noch vom Iveco Daily leicht übertroffen. Auch steht es sich im Citroën (wie auch in den wesentlich baugleichen Fiat Ducato und Peugeot Boxer) am bequemsten, die Laderaumhöhe liegt bei stattlichen 2,17 Metern. Zudem bietet er zwischen den Radkästen mit 1,42 Metern die größte Bewegungsfreiheit.

Der Ford Transit FT 350 EL TDCi ist der Dritte im Bunde, der ganz wesentlich in den Kosten-Krite-



Sonderwertung Reichweite in km

1. Opel Movano 2.5 CDTI L3H3	1.111
Renault Master 2.5dCi 150 FAP L3H3	1.111
Nissan Interstar dCi 150 L3H3 confort	1.111
4. Fiat Ducato Maxi L5H3 DPF 251.CA3.0	1.097
5. Citroën Jumper 35 L4H3 FAP Heavy	968
Peugeot Boxer 3,0 HDI FAP 160 L4H3 435	968
7. Ford FT 350 EL TDCi	909
8. Mercedes-Benz 315 CDI Sprinter 906.633	781
9. Iveco 35 C 15 V	761
10. VW Crafter 35 L TDI DPF	728

rien punktet. Außerdem erweist sich der Kölner mit einem Inspektionsintervall von 50.000 Kilometern auch noch als sehr servicefreundlich, was nicht zuletzt in den Kosten zu Buche schlägt, wenn auch in dieser Disziplin der VW Crafter mit ebenfalls 80.000 Kilometern eine einsame Rekordmarke setzt.

Man darf gespannt sein, inwieweit der Renault Master in dieser Klasse seine Position noch stabilisieren kann, wenn 2009, wie zu hören, der Nachfolger mit noch mehr Ladevolumen erscheint.

And the winner is...

...Renault Master 2.5 dCi 150 FAP



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 unlimited
- 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



Für bis zu 1,5 Tonnen Holz. Der neue Caddy Maxi. Mit der höchsten Anhängelast seiner Klasse.

Maximieren Sie Ihre Möglichkeiten. Mit jeder Menge Kraft unterstützt der neue Caddy® Maxi all Ihre Pläne. Maximieren Sie Ihre Leistung mit drei starken Motoren, die Sie pünktlich von Kunde zu Kunde bringen – als 1,9-l-TDI mit 77 kW (105 PS), als 1,6-l-Otto-Motor mit 75 kW (102 PS) oder kraftvoller als 2,0-l-TDI mit 103 kW (140 PS). Und minimieren Sie Schwierigkeiten: Mit bis zu 1,5 Tonnen Anhängelast werden große Transporte ein Leichtes. Lassen Sie sich maximal begeistern – vereinbaren Sie eine Probefahrt im neuen Caddy Maxi und informieren Sie sich zusätzlich über das umfangreiche Dienstleistungsangebot von CarePort*. Jetzt bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner, auf www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de oder telefonisch unter 01802/66 63 72 (6 Cent pro Anruf).

CarePort | Dienstleistungen
& Mobilität



Nutzfahrzeuge

*CarePort ist die Dienstleistungsmarke von Volkswagen Nutzfahrzeuge in Kooperation mit der Volkswagen Leasing, der Volkswagen Bank und dem Volkswagen VersicherungsService. Der Produktname Caddy® ist ein eingetragenes Markenzeichen von Caddie S.A. und wird von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit freundlicher Genehmigung von Caddie S.A. benutzt.

Die Ladung hat kein ESP



Hinweise zur Ladungssicherung bei Transportern

Wussten Sie, dass eine 100 Kilogramm schwere Tischkreissäge, die ungesichert auf der Ladefläche steht, bei einer Vollbremsung aus 80 km/h unter Umständen mit einer so großen Massenkraft gegen die Trennwand eines Transporters schlägt, dass diese dabei zerstört werden kann? Die Kreissäge kann dabei eine Aufprallkraft von bis zu 600 daN erreichen – das entspricht 600 Kilogramm und damit dem sechsfachen Ladungsgewicht!

Es ist in der Tat wohl hauptsächlich das fehlende Bewusstsein für die Gefahren, das dann bei Unfällen mit Transportern immer wieder schwerere Folgen nach sich zieht. Experten gehen derzeit davon aus, dass in der täglichen Praxis etwa 70 Prozent aller Ladungen mangelhaft oder gar nicht gesichert sind, sei es wegen fehlenden

Bewusstseins oder Termindruck, will sagen, „es blieb keine Zeit zum Aufräumen“. Wobei vorschriftsmäßige Ladungssicherung noch etwas ganz anderes meint als nur „Aufräumen“.

Denn das ist doch das Bild im Alltag: Die Transporter werden sehr häufig als sogenannte „Schnell- oder Blitztransporter“ bei Express- oder Kurierdiensten eingesetzt, bei denen es bekanntlich auch in besonderer Weise auf höhere Geschwindigkeiten ankommt. Dabei verfügen die Fahrer oft nur über einen Pkw-Führerschein und somit über keine weiteren Zusatzqualifikationen. Damit sind sie beispielsweise auch nicht ausreichend mit dem Einfluss der Ladung auf das Fahrverhalten vertraut.

Es kommt hinzu, dass diese Fahrzeuge teils bis unter das Dach schwer beladen sind und je nach

Beladungszustand schon deshalb drastisch ihre Fahreigenschaften verändern. Dabei wird nicht selten vergessen, dass beispielsweise wegen des hohen Schwerpunktes bei voller Beladung die Bremsverzögerung eines Transporters bei hoher Geschwindigkeit bis zu 40 Prozent unter der eines modernen Pkw liegt. Auch rechnen andere Verkehrsteilnehmer auf Autobahnen zumeist nicht mit den hohen Geschwindigkeiten dieser „Sprinter“ und scheren trotz eines herannahenden Transporters noch zum Überholen aus. Gefährliche Situationen sind dann zwangsläufig die Folge.

Aus allem ergibt sich, dass die vorschriftsmäßige Ladungssicherung in den Köpfen der Transporterfahrer, Fuhrparkmanager und letztlich Fahrzeughalter, Flottenbetreiber beginnen muss. Zunächst einmal sind grundsätzliche Regeln zu beherzigen, die als sogenannte weiche Kriterien selbstverständlich und einfach klingen, aber das Bewusstsein schärfen und auf das Thema vorbereiten. Dazu gehören im einzelnen:

- Sichern Sie die Ladung so konsequent, wie Sie sich selbst sichern,
- Sichern Sie Ihre Ladung immer, auch auf kurzen Strecken,
- Beachten Sie die maximale Nutzlast und die zulässigen Achslasten Ihres Transporters,
- Beachten Sie beim Beladen die richtige Lastverteilung,
- Packen Sie schwere Ladungsteile immer nach unten,
- Sichern Sie hohe Ladung immer auch gegen Kippen.
- Vermeiden Sie Ladelücken, oder sichern Sie sie ab,
- Beachten Sie bei offenen Ladeflächen (Kipper-Versionen), dass durch den Fahrtwind Ladungsteile herausgeweht werden können,



„...dann wird es aber Zeit“: Verschiedene Fahrzeughersteller bieten in Kooperation mit ADAC, TÜV oder DEKRA Fahrsicherheitstrainings an



Passive Ladungssicherung mit konstruktiven Hilfsmitteln ab Werk: Neben Verzurrösen gibt es optional auch Schienensysteme (hier im VW Crafter)

Begleitende Angebote der Transporterhersteller

Citroën	Nutzfahrzeug-Schulungen für Citroën-Vertragspartner; auf der IAA mehrere Fahrzeuge mit Lösungen
Fiat	Kooperation mit DEKRA bez. Zertifizierung „Safety Plus“ u. Schulungen
Ford	Regelmäßige Schulungen der Ford-Nutzfahrzeugverkäufer mit Unterstützung ADAC, Polizei u. Ford-interner Experten
Hyundai	Kunden-Beratungen über Händler
Iveco	Kundenindividuelle Seminare mit externen Spezialisten
Mercedes	Gutscheine bei Fahrzeugkauf für Fahrertraining; spezielle Kurse zur Ladungssicherung, Safety Plus mit DEKRA
Nissan	Unternehmerabende in Zusammenarbeit mit DEKRA
Opel	Vorstellung neues Ladungssicherungs-Konzept zur IAA; danach Trainings für Kunden
Renault	Zusammenarbeit mit führenden Aufbauherstellern; Renault Partner-Aktionen mit TÜV u. DEKRA
Toyota	Schulungen beim Händler
Volkswagen	Schulungen der Verkäufer zu kompetenten Ansprechpartnern

- Überprüfen Sie regelmäßig den Luftdruck der Reifen ihres Fahrzeugs,
- Passen Sie Ihre Fahrweise dem geänderten Fahrverhalten des beladenen Transporters an

Die DIN EN 12195-1-Norm zur vorschriftsmäßigen Beladung geht unter Punkt 4 insbesondere detailliert auf die „Beladung und Lastverteilung“ ein. Sie warnt grundsätzlich davor, dass bereits die Überschreitungen der zulässigen Fahrzeug-Gesamtmasse und der Achslasten zu Unfällen führen könne, weil dadurch „das Fahr- und Bremsverhalten erheblich beeinflusst“ und „Schäden an Reifen und Achsen“ hervorgerufen werden könnten.

Wird darüber hinaus ein Fahrzeug ungleichmäßig beladen, könne die zulässige Hinterachslast überschritten und gleichzeitig die Mindest-Vorderachslast „gefährlich“ unterschritten sein. Betrage die tatsächliche Last auf der gelenkten Achse weniger als 20 Prozent des Fahrzeugmomentangewichts, sei „die erforderliche Lenksicherheit nicht mehr gewährleistet“. Zudem führe eine ungleichmäßige Fahrzeugbelastung zu einer instabilen Lage des Fahrzeugs. Durch

einseitiges Beladen oder auch Verrutschen der Ladung würde der Schwerpunkt des Fahrzeugs verändert.

Bei Kurvenfahrten oder einem eventuellen Ausweichmanöver könne das Fahrzeug umkippen oder zumindest Ladung verlieren.

Was können Flottenbetreiber, Fuhrparkmanager und Fahrer abseits der Gewinnung der richtigen Einstellung zur Sache tun? Hier gilt es zunächst einmal, die Transporter mit zweckmäßigen Hilfsmitteln zur Ladungssicherung auszustatten, wie sie bereits von den Fahrzeugherstellern angeboten werden. Dazu zählen insbesondere Verzurrösen, Zurrgurte, Zurrnetze, Antirutschmatten oder auch Sperrstangen, die natürlich nur dann etwas bringen, wenn sie auch benutzt werden. Für Arbeitsgeräte, Werkzeuge und Kleinteile bieten sich Umverpackungen in Form von arretierten Kunststoffboxen, Gitterboxen, festen Holzkästen oder auch die Innenausstattung mit entsprechenden Schränken oder Regalsystemen auf der Ladefläche an, die Flottenmanagement im Rahmen dieses Specials an anderer Stelle beschreibt (siehe Artikel S. 68).

Neben den konstruktiven Hilfsmitteln bieten aber auch nahezu alle Transporterhersteller begleitende Programme zum Thema Ladungssicherung bei Transportern an (siehe Kasten unten). Dazu gehören auch professionelle, praktische Fahrsicherheitstrainings, wie sie beispielsweise seitens Ford, Mercedes oder Opel in Kooperationen mit dem ADAC, der DEKRA oder dem TÜV veranstaltet werden. Auch der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) hat ein neues „Fahrer-Qualifizierungsprogramm Transporter (FQT)“ entwickelt, das in ganzheitlichem Ansatz an zwei Tagen theoretische Grundlagen mit fahrpraktischen Übungen kombiniert.

Wie heißt es doch so passend in einer Broschüre eines Fahrzeugherstellers: „Sie mussten noch nie auf nasser Fahrbahn voll in die Eisen steigen, dabei die Fahrspur wechseln und das Heck Ihres voll beladenen Transporters am Ausbrechen hindern, weil vor Ihnen ein 40-Tonner ausschert? – dann wird es aber höchste Zeit.“

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 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 alles aus einer Hand.



Sortimo®
www.sortimo.de

Digitaler Tachograph für den DIN-1-Schacht



Pflicht ist Pflicht

Auch Fahrzeuge mit 2,8 t zGG können von der Pflicht betroffen sein, einen Digitalen Tachographen zu benutzen. Wir fassen zusammen, wann und warum das der Fall sein kann beziehungsweise was Fahrer und Unternehmer beachten müssen.

Regulierungswut oder Sicherheitsdenken – wie man es auch betrachten will, der Digitale Tachograph gehört zu den mehr oder weniger leidigen Pflichten eines Fuhrparkunternehmers mit Nutzfahrzeugen. Denn ließ sich die analoge Variante, der Fahrtenschreiber mit Tachoscheibe, noch eher lax nutzen und leicht manipulieren, gelten beim Digitalen Tachographen strenge, europaweit zu beachtende und überwachte Regelungen. Manipulationen sollen ebenfalls quasi unmöglich sein.

Bestellt der Unternehmer den 2,8 t-Kastenwagen mit Anhängerkupplung, so benötigt er zwingend auch einen Digitalen Tachographen, denn damit überschreitet er die 3,5 t-Grenze, ab der der Tachograph Pflicht ist. Auch bei Fahrzeugen mit mehr als neun Sitzplätzen ist der Tachograph obligatorisch. Damit geraten Fuhrparkleiter und Fahrer in einen Kreislauf an notwendigen Aufgaben.

Karlheinz Nestl, Leitung Vertrieb bei der avus-Services GmbH, weist darauf hin, dass für den Unternehmer die gesetzliche Pflicht besteht, das Fahrpersonal und alle, die im Unternehmen mit dem Tachographen zu tun haben, in die Bedienung desselben einzuweisen.

Jeder Fahrer eines solchen Nutz- oder Personentransportfahrzeugs braucht eine Fahrerkarte, die die Arbeitszeit mit Lenkzeiten und die Pausenzeiten registriert. Diese muss spätestens nach 28 Tagen ausgelesen werden, eine Mitföhrpflicht besteht für die Daten des laufenden Tages sowie der letzten 28 Tage. „Ich empfehle sogar das wöchentliche Auslesen, um Planungssicherheit zu erhalten. Dann erkennt man, ob die Arbeitszeit gemäß §21a des Arbeitszeitgesetzes eingehalten werden kann, beziehungsweise man ist in der Lage rechtzeitig einzugreifen“, so Roland Pangritz vom Logistik-Software-Berater LEG.

Die im Fahrtenschreiber gespeicherten Daten müssen spätestens nach 92 Kalendertagen mit dem Downloadkey aus dem Massenspeicher gelesen und

Auslesegerät mit Downloadkey für Karten und Massenspeicher





Software zur Auswertung der Fahrdaten

verschlüsselt auf zwei getrennten elektronischen Datenträgern gespeichert werden. Darauf werden die tätigkeitsbezogenen Daten des Fahrers gespeichert sowie die gefahrenen Geschwindigkeiten der letzten 24 Stunden. Darüber hinaus lassen sich sonstige Arbeitstätigkeiten manuell eingeben und damit auch die Auswertungen für Zwecke zum Beispiel der Arbeitszeiterfassung verwenden. An 183 DEKRA-Stationen deutschlandweit können sowohl Karten als auch Massenspeicher gesetzeskonform und sicher ausgelesen werden.

Neben dem Archivieren (für ein Jahr, anschließend müssen die Daten bis spätestens zum 31.3. des Folgejahres vernichtet werden) obliegt dem Unternehmer zudem die Pflicht, die Daten auszuwerten und dem Fahrer zur Verfügung zu stellen, beziehungsweise ihn auf Verstöße gegen die

Sozialgesetzgebung aufmerksam zu machen und geeignete Maßnahmen zu ergreifen, damit sich die Verstöße nicht wiederholen, aber auch, um der eigenen Halterverantwortung nachzukommen. Auf Anforderung müssen die Daten den Behörden (Bundesamt für Güterverkehr) ausgehändigt werden.

Entsprechende Hard- und Software wie zum Beispiel der Downloadkey, der eine Übertragung der Daten auf den PC per USB-Schnittstelle ermöglicht, oder ein Auslesegerät wird teils auch in Paketen angeboten. Die Auswertung der Daten erfordert eine entsprechende Software im Unternehmen oder die Inanspruchnahme eines erfahrenen externen Dienstleisters mit webbasierten Lösungen (s. Kasten).

Des Weiteren gehören zu einem Digitalen Tachographen eine Unternehmenskarte, eine Werkstattkarte für die einbauende und/oder wartende Werkstatt (alle zwei Jahre muss der Tachograph überprüft, neu justiert und die Batterien ausgetauscht werden) sowie eine Behördenkarte. Bei Mietfahrzeugen müssen sowohl das mietende als auch das vermietende Unternehmen im Besitz einer Unternehmenskarte sein. Die Fahrerkarte gilt fünf Jahre lang, sechs Monate bis fünfzehn Tage vor Ablauf der Zeit muss eine neue beantragt werden. Der Digitale Tachograph gehört zu den notwendigen, weil gesetzlich vorgeschriebenen Übeln im Fuhrparkalltag. Dank vieler technischer Hilfsmittel und einiger Dienstleister ergeben sich hierdurch sogar Möglichkeiten, an die Auswertungen weitere effiziente Planungen und Dispositionen zu knüpfen.

Ausgewählte Dienstleister (Software/Hardware/Schulung):

avus-Services GmbH: www.avus-services.de, **CAL consult:** www.caltacho.de,
DAKO: www.tachografen.de, **DEKRA:** www.dekra.net, **Kienzle Automotive:**
www.kienzle.de, **LEG:** www.leg-logistik.de, **Optac:** www.optac.info/de/,
Pro Cont Sales: www.tachograf.de, **Siemens VDO:** <http://dtco.vdo.de>,
SVG: svg.de, **Tachonova:** www.tachonova.de

Allgemeine Informationen:

www.bag.bund.de, www.digitaler-tachograph.com, www.kba.de



Reifen, Räder, Service.

MEHR LEISTUNG VOM SPEZIALISTEN!

MAXIMALE EFFIZIENZ

» Know-how, Erfahrung, moderne Produkte und Services

ONLINE-TERMIN-RESERVIERUNG

» Per Mausklick zum Wunschtermin

HOL- UND BRINGSERVICE

» Für Ihre Reifen und Räder

5-STERNE-HOTEL

» Reifen-/Räder-Einlagerung

WARTUNG UND REPARATUR

» Für alle Flotten-PKW

FÜHRERSCHEIN-CHECK

» Die jährliche Routine!

UVV-CHECK

» Der offizielle Service zur Unfallverhütungsvorschrift

MASTERCHECK kostenlos!

» Der 10-Punkte-PKW-Check

POWER AIR kostenlos!

» Sicherheit aus dem Rennsport

www.euromaster.de

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Vögele • Key Account Leitung PKW-Flotte
Mobil: 0172 977 24 82 • E-Mail: axel.voegle@de.euromaster.com



Ordnung

Sinn und Zweck eines Transporters ist es – der Name verrät es schon – Dinge zu transportieren. Wer dabei aber nach dem Motto „(Kofferraum-) Klappe zu, Affe tot“ verfährt, handelt grob fahrlässig. Womit sich der Laderaum nicht nur sicher, sondern auch effizient nutzen lässt, soll im Folgenden gezeigt werden.



muß sein

So individuell wie die Anforderungen der jeweiligen Firmen an ihre Transportereinbauten sind, so allgemeingültig sind die Gründe, die für eine professionelle Ausstattung sprechen. Da ist zum einen der Sicherheitsaspekt, der leider oft nicht ausreichend berücksichtigt wird. Dabei sollte jedem Fahrer, beziehungsweise Belader und Fuhrparkleiter bewusst sein, dass sich ungesicherte Ladung bei einer abrupten Bremsung zum Geschoss entwickeln kann. Zum anderen wirkt sich eine systematische Unterbringung von Werkzeug und Arbeitsmaterialien effizienzsteigernd aus, schließlich entfällt lästiges Suchen, und es fällt schneller auf, wenn ein bestimmtes Teil fehlt. Nicht zu vernachlässigen

ist auch der Imagegewinn beim Kunden, suggeriert doch ein sauberes, aufgeräumtes Servicefahrzeug bis zu einem gewissen Grad Seriösität und Kompetenz.

Branchenmodelle

Das Angebot an Fahrzeugeinrichtungen ist vielfältig. Für fast jede Anwendungsmöglichkeit findet sich ein geeignetes System, und selbst wenn dies nicht der Fall sein sollte, bieten viele Einrichter maßgeschneiderte Lösungen. Nimmt man den Individualisierungsgrad als Unterscheidungskriterium, so würden die so genannten Branchenmodelle eine Kategorie bilden. Die Branchenmodelle der Automobilhersteller fokussiert unser Artikel auf Seite 68. Allerdings bieten auch viele Fahrzeugeinrichter auf spezielle Berufe abgestimmte Pakete an. So offeriert beispielsweise Sortimo neben seinem regulären Programm Konzepte für Maler, Schreiner, Fensterbauer, Servicetechniker und andere. Sie können dem Kundenfahrzeug entsprechend angepasst werden. Nicht auf spezielle Berufe abgestimmt, sondern

nach den Abmessungen eines Wagens konstruiert, sind unter anderem die Einrichtungslösungen von Industrie Service Hörner. Für fast alle gängigen Nutzfahrzeuge gibt es auf sie abgestimmte Regal- und Schubladensysteme nebst Zubehör. Damit lässt sich ein vollständiger Arbeitsplatz mobil machen, so dass der Techniker seine Werkstatt oder sein Labor immer zum Einsatzort mitführen kann.

Baukastenprinzip

Firmen, die eine individuellere Einrichtung benötigen, aber nicht auf kostenintensive Maßanfertigungen zurückgreifen wollen, können aus einer breiten Palette an standardisierten Modulen wählen. Oftmals bietet ein Hersteller aufeinander abgestimmte Komponenten an, die der Kunde nach eigenen Bedürfnissen kombiniert. Exemplarisch sei hier das Maxxi-Space-Frame-System von Sortimo genannt; hier werden Schubladen, Regale und Fächer an Aluminiumrahmen befestigt. Eine perforierte Metallwand als Montagebasis bietet die Firma bött. Daran kann der Nutzer verschiedene Haken, Ösen und Halterungen für überwiegend kleinteiliges Material anbringen. Einen in diesem Bereich ungewöhnlichen Werkstoff nutzt das hannoveraner Unternehmen Bösenberg. Dort fertigt man



Ungesicherte Ladung entwickelt bei einem Crash immense Beschleunigungskräfte

Als Mediziner wären wir ein Hals-Nasen-Ohren-, Frauen-, Kinder-, Augen- und Zahnarzt, mit mehr als 600 Praxen.

Mit mehr als 600 Standorten garantiert in der Nähe Ihres Fuhrparks. Mehr Infos:
www.atu.de/b2b oder unter 0180/5 33 44 00*

*0,14 €/Minute aus dem dt. Festnetz, u. U. abweichend aus Mobilfunknetz



aus Holz nicht nur kundenspezifische Module, sondern auch standardisierte, aufeinander abgestimmte Einrichtungskomponenten. Diese sollen leichter, stabiler und langlebiger sein als vergleichbare Konstruktionen aus Stahl. Besonders Fokus auf Bedienkomfort hat man bei der Produktlinie Expert-Line von Plastipol-Scheu gelegt. Die Schubkästen sind voll ausziehbar und besitzen ergonomisch geformte Griffe. Speziell mittels Software auf ein bestimmtes Fahrzeug abgestimmte Einrichtungslösungen aus Stahl und Aluminium werden unter dem Namen Ordersystem angeboten. Nähere Informationen gibt es unter www.ordersystem.it oder einem der deutschen Einrichtungspartner wie beispielsweise dem Autohaus Bleker in Borken. Verlade- und Verstaussysteme sind aber keineswegs auf reine Nutzfahrzeuge beschränkt. Oftmals lassen sie sich auch in (Kombi-) Pkw installieren, wie unter anderem Würth mit seiner Marke ORSYmobil zeigt.

Sonderanfertigungen und Spezielles

Wer unter all den Angeboten keine ansprechende Lösung findet, kann versuchen auf eigene Faust etwas zu basteln, was aber sicherheitstechnisch bedenklich ist, sind Eigenbauten doch weder crashtestgeprüft noch vom TÜV abgenommen. Alternativ dazu kann eine nach eigenen Angaben maßgeschneiderte Sonderanfertigung bestellt werden. Neben einigen der bereits genannten Hersteller wird dieser Service auch von Aluca angeboten. Unter dem Namen AluV offeriert man ein Konzept, welches den verfügbaren Laderaum durch zentimeter-

genauen Ausbau optimal nutzen soll. Die nach Herstellerangaben besonders leichten Einzelteile aus Aluminium werden vormontiert geliefert, so dass der Kunde die Endmontage kostengünstig selber vornehmen kann. Des Weiteren gibt es Produkte, die für ganz spezielle Einsatzzwecke gedacht sind. Altec bietet ein breites Spektrum an Verladerampen- und schienen aus Aluminium, die entweder transportabel oder fest mit dem Fahrzeug verbunden sind. Für den Transport von temperaturempfindlichen Waren gibt es neben werkseitig ausgerüsteten Kühltransportern auch Nachrüstlösungen für eine Vielzahl von Kraftfahrzeugen. So bietet unter anderem Thermo King Kühlgeräte für Liefer- und Kleinlastwagen. Sie funktionieren vollelektrisch und benötigen keinen Kompressor am Fahrzeugmotor. Durch eine flache Bauweise sollen sie die Laderaumkapazitäten nur wenig beeinträchtigen. Wer seine Produkte und Waren nicht nur innerhalb, sondern auch außerhalb des Transporters kühlen muss, kann auf die Vebabox aus dem Hause Gefatech zurückgreifen. Sie verfügt über ein Fassungsvermögen zwischen 500 und 3.000 Litern und lässt sich in nahezu jedes Auto ein- und rückstandsfrei wieder ausbauen. Der Clou: Der Behälter kann auch außerhalb des Wagens genutzt werden. Andere hilfreiche Accessoires können beispielsweise ein kleiner Ladekran für Transporter sein, wie er auch von Träger Karosseriebau angeboten wird. Oder auf Teleskopschienen gelagerte Schraubstöcke und Gasflaschenhalter der Firma Modul-System.

Bevor man sich jedoch für die ein oder andere Einrichtungsvariante entscheidet, gilt es einige Überlegungen anzustellen. Neben der Frage „Welche Schränke, Schubladen, Ladungssicherungselemente etc. brauche ich in welcher Anordnung und Stückzahl“ sind auch grundsätzliche Aspekte zu bedenken. Zum einen muss das Gewicht der Einrichtung beachtet werden, denn es verringert die Nutzlast und erhöht zudem den Spritverbrauch. Zum anderen gilt es in Erfahrung zu bringen, wie die einzelnen Komponenten verbaut werden. Dies ist wichtig, da Bohrlöcher, Kleberückstände oder Schweißnähte den Restwert eines Fahrzeugs mindern, und man deshalb auch den Rückbau der Elemente im

Weitere Informationen

Altec: www.altec-singen.de; info@altec-singen.de (07731 8711-0)

Aluca: www.aluca.de; info@aluca.de (0791 95040-0)

Bösenberg: www.boesenberg.de; info@boesenberg.de (0511 450000-0)

Bott: www.bott.de; info@de.bott-group.com (07971 251-0)

Gefatech: www.gefatech-service.de; info@gefatech.de (07141 2982732)

Industrie Service Hörner: www.is-hoerner.de; info@is-hoerner.de (06258 6055)

Modul-System: www.modul-system.de; info@modul-system.de (06476 912410)

Plastipol-Scheu: www.scheu-online.de; info@plastipol-scheu.de (06471 3102-0)

Sortimo: www.sortimo.de; info@sortimo.de (08291 850-0)

Thermoking: www.thermoking.de; info@thermoking-bayern.de (089 3571260)

Träger: www.troeger-karosseriebau.de; info@troeger-karosseriebau.de (09233 71400-0)

Würth: www.wuerth.de; info@wuerth.com (07940 15-0)

Auge haben sollte. Außerdem lassen sich nicht fest installierte Systeme gegebenenfalls in andere Fahrzeuge einbauen. Die meisten Hersteller wissen jedoch um diese Problematik und verbauen ihre Produkte mit nur minimalen Eingriffen am Fahrzeug selbst. Generell hat man zwar immer die Möglichkeit die bestellten Elemente selber einzubauen, aber größere Anbieter wie bott und Sortimo bieten die Montage durch ihre Fachkräfte als Zusatzservice an. Inwieweit die Einrichtung, beziehungsweise deren Montage, Garantieleistungen und Versicherungen beeinflusst, ist, genauso wie ein möglicher Eintrag in die Fahrzeugpapiere, ebenfalls zu prüfen.

Diese kurze Bestandsaufnahme zeigt deutlich, dass für fast alle Anforderungen und in vielen Preisklassen Lösungen möglich sind, um Material sicher und ordentlich zu transportieren. Vom Branchenmodell über standardisierte Module bis hin zur Maßanfertigung kann der Fuhrparkbetreiber so seine Flotte mit der für sie passenden Einrichtung preiswert ausstatten.

Für fast alle gängigen Berufe gibt es ein entsprechendes Branchenmodell – hier für Installateure (u.li.)

Die Kühleinrichtung Vebabox lässt sich auch nachträglich in nahezu jedes Fahrzeug einpassen (u.re.)



Auch für Kleinteile gibt es passende Ablagemöglichkeiten, hier ein Beispiel von bott (o.)



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.



Transporter



Der Volksmund sagt, dass auf jeden Topf ein Deckel passt. In Analogie dazu könnte man behaupten, dass es für jeden Beruf ein entsprechendes Fahrzeug gibt. Ein Blick auf die Branchenmodelle der Automobilhersteller soll diese Aussage verifizieren.

Verlässt ein Transporter das Produktionsband, ist der Laderaum meist, wenn überhaupt, mit nicht mehr als einem Bodenbelag und eventuell einer Innenverkleidung ausgestattet. Da aber diese Fahrzeugart meist im gewerblichen Bereich genutzt wird, muss sie deshalb oft noch den Erfordernissen des jeweiligen Berufes angepasst werden. Schließlich benötigt ein Schreiner einen anderen Innenausbau als ein Lieferdienst oder der Kühltransporter eines Catering Services. Mit dem „Laderaumtuning“ können entweder Ausrüster wie beispielsweise bott, Sortimo oder Wükaro beauftragt werden, oder man bestellt direkt beim Händler ein Branchenmodell. Diese enthalten standardisierte branchenspezifische Kombinationen aus Regalen, Schubladen, Verzurrmöglichkeiten und ähnlichem. Meist lassen sich aber selbst die

standardisierten Lösungen noch in gewissem Umfang modifizieren, ein Branchenmodell ist in diesem Fall also eher als Basisausführung aufzufassen, die noch mehr oder weniger individuell anpassbar ist.

Traditionell gut aufgestellt sind Volkswagen und Mercedes-Benz, verfügen sie doch über eine breite Palette an Transportfahrzeugen und dementsprechend auch über Plattformen für ihre Sonderausbauten. Fiat hat nicht nur den Handwerker im Allgemeinen bedacht, sondern Maler, Elektriker, Schreiner und Installateure noch einmal im Speziellen. An eine besondere Kundschaft richtet sich auch Peugeot mit den Modellen für Gartenbau, Obst- und Gemüsehandel beziehungsweise das Glaser- und Fensterbauhandwerk. Fast alle Fabrikate werden nicht



Bei diesem Malermobil lassen sich komplette Einrichtungsmodul zum Einsatzort mitnehmen (u.li.)

Laderampen erleichtern die Verbringung von schwerem Transportgut (u.re.)

Auf solchen Gestellen werden Glasscheiben zum Transportieren am Fahrzeug befestigt (o.Mitte)

Ganz speziellen Anforderungen muss dieser VW-Krankenwagen genügen (o.re.)

à la carte



Übersicht der Branchenmodelle					
	Handwerkerfahrzeuge	Kühlfahrzeuge	Lieferfahrzeuge	Servicefahrzeuge	Sonderfahrzeuge
Citroën	Nemo, Berlingo, Jumpy, Jumper	Berlingo, Jumpy, Jumper	Nemo, Berlingo, Jumpy, Jumper	Nemo, Berlingo, Jumpy, Jumper Kastenwagen in L1 und L2	Schreiner (Jumper Kastenwagen L2 und L3), Bäcker, Rettungsdienste
Fiat	Ducato 30 mit kurzem Radstand, Doblo Cargo Kastenwagen SX	Ducato 33 mit mittlerem Radstand, Ducato 33 mit mittlerem Radstand und Hochdach, Ducato 35 mit langem Radstand, Doblo Cargo Kastenwagen SX, Doblo Cargo Kastenwagen Maxi SX	Ducato 35 mit langem Radstand	Doblo Cargo Kastenwagen SX	Maler- und Sanitärgewerbe (Ducato 30 mit kurzem Radstand), Dachdecker (Pritschenwagen 35 mit Doppelkabine und langem Radstand), Elektriker (Doblo Cargo Kastenwagen SX), Schreiner (Hochraumkastenwagen 15 mit mittlerem Radstand)
Ford		Transit mit kurzem, mittlerem oder langem Radstand und Flach- oder Hochdach	Transit mit mittlerem oder langem Radstand	Transit mit kurzem oder mittlerem Radstand und normalem, mittelhohem oder Hochdach	
Iveco		Daily mit kurzem, mittlerem oder langem Radstand	Daily mit mittlerem oder langem Radstand und zwei Dachhöhen		
Mercedes	Sprinter in vier Längen und drei Radständen, Vito lang	Sprinter in vier Längen und drei Radständen, Vito lang mit Normaldach	Sprinter in vier Längen und drei Radständen		Feuerwehr (Vario und Sprinter), Rettungsdienste (Vito und Sprinter), Polizei (Vito und Sprinter), Flughafen (Vario und Sprinter), Kommunalfahrzeuge (Vito, Vario und Sprinter)
Nissan			Cabstar 3,5t	Interstar L2H2	Bäcker (Primastar L1H1, Interstar L2H2)
Peugeot		Partner, Expert kurz und lang, Boxer mit vier Längen und drei Höhen und drei Radständen		Partner, Expert mit zwei Längen und zwei Höhen	Gartenbau, Obst- und Gemüsehandel, Glaser- und Fensterbauhandwerk, Tieflader (Boxer)
Renault		Kangoo Rapid, Trafic L1H1 2,7t und L1H1 2,9t, Master, Master Maxi	Kangoo Rapid, Trafic, Master, Master Maxi		Rettungsdienste und Verkaufsfahrzeuge, (Kangoo Rapid, Trafic, Master, Master Maxi)
Volkswagen		Caddy, Transporter mit Normaldach, Crafter 35 mit Hochdach	Caddy, Transporter mit Hochdach, Crafter 35 mit Hochdach, Crafter 35 mit Superhochdach, Crafter 50 mit Superhochdach	Caddy, Transporter mit Hochdach, Crafter 35 mit Hochdach, Crafter 35 mit Superhochdach, Crafter 50 mit Superhochdach	Rettungsdienste, Verkaufsfahrzeuge, Messfahrzeuge



direkt im Werk umgebaut, sondern machen vor der Auslieferung eine Zwischenstation bei einem Vertragspartner des Herstellers.

Annähernd jeder Hersteller hat einen Ausbau für Handwerker, Lieferdienste, Servicetechnikerflotten und Kühltransporter im Angebot. Die Mehrkosten dafür betragen im Durchschnitt 2.000 Euro netto und enthalten zumeist einen gewissen Anteil an Subventionen durch den Fahrzeughersteller. Lediglich bei Kühlsystemen liegt der Aufpreis, bedingt durch die komplexe Technik und die aufwändige Isolierung, bei circa 10.000 Euro netto. Die Preise relativieren sich, wenn man bedenkt, dass die Umbauten, im Gegensatz zu Eigenkonstruktionen, eine mehr-

jährige Garantie besitzen. Neben den genannten Einsatzgebieten offerieren einige Hersteller noch Sonderlösungen für Feuerwehren, Rettungsdienste, Bäckereien oder Verkaufsfahrzeuge. Die Tabelle ist dabei lediglich als Übersicht ohne Anspruch auf hundertprozentige Vollständigkeit zu sehen. Nicht mit aufgenommen wurden Ausstattungspakete, da sie häufig Änderungen am Fahrzeug selbst beinhalten oder zur regulären Sonderausstattung gehören. Kipper, die über keinerlei zusätzliche Branchenextras verfügen, wurden ebenfalls ausgeklammert, handelt es sich doch um eine Aufbauform und nicht um ein Branchenmodell im engeren Sinne der Definition. Gleiches gilt für weniger flottenrelevante Variationen wie behindertenge-



Kühlfahrzeuge hat fast jeder Hersteller im Produktportfolio – hier ein Modell von Volkswagen (li.)

Durch Unterflurlösungen lässt sich der vorhandene Platz optimal nutzen (o.re.)

Auf der linken Seite der Ladefläche erkennt man die Verzurrstangen zum sicheren Transport von sperrigem Frachtgut (li.u.)

rechte Fahrzeuge oder Wohnmobile. Ausgespart blieben auch Aus- und Umbauten, die zwar ab Werk auf (Groß-) Kundenwunsch angefertigt werden, aber nicht Bestandteil des regulären Produktportfolios eines Herstellers sind. Einige Anwendungsgebiete wie Lieferservice und KEP-Service wurden zur besseren Übersichtlichkeit zusammengefasst.

Wie die Tabelle zeigt, gibt es für die meisten Branchen einen geeigneten Umbau ab Händler. Und wer bei den standardisierten Ausbaulösungen nicht fündig wird, kann sich seine Transporter immer noch nach Maß einrichten lassen. Ihr Händler berät sie gerne.



Informationen und Kontakt:

Citroën: Stephan Lützenkirchen,
stephan.luetzenkirchen@citroen.com

Fiat: Steffen Dittmar,
steffen.dittmar@fiat.com

Ford: Klaus Sawallisch,
ksawall1@ford.com

Iveco: Hendrik Lehmbruck,
hendrik.lehmbruck@iveco.com

Mercedes: Thomas Urbach,
thomas.urbach@daimler.com

Nissan: Michael Briante,
michael.briante@nissan.de

Peugeot: Dirk-Marco Adams,
dirk-marco.adams@peugeot.com

Renault: Michael Borner,
michael.borner@renault.de

Volkswagen: Klaus Feike,
klaus.feike@volkswagen.de

Der Iveco Daily. Weil für Profis nur eines zählt: der Auftrag.

Auch unter Zeit- und Kostendruck bringt Sie nichts vom Ziel ab. Die Lösung für die hart kalkulierende Kurier-, Express- und Paketbranche: der Iveco Daily. Effizient, sicher und so wendig wie kein anderer. Mit bis zu 17,2 m³ Ladevolumen, AGile-Automatikgetriebe und bis zu 176 Express-PS. Oder als Daily CNG mit dem stärksten Erdgasmotor seiner Klasse: Da geht mit 136 PS und 350 Nm die Post ab. Und bei drohenden Gefahren beweisen ABS, ASR, EBD und adaptives ESP ihr Geschick. Nur fahren müssen Sie selbst. Am besten gleich Probe.

IVECO

www.iveco.de

DAILY
Y E 3 A R S
2,000,000 ON THE ROAD

Das Einsatzfahrzeug der Profis.





Wer fragt, der findet

Jeder Fuhrparkmanager weiß, was ein Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF, ein BMW 320 d DPF touring oder ein VW Passat Variant 2.0 TDI DPF ist. „Avant“, „touring“ oder „Variant“ stehen für allseits bekannte Kombi-Modelle in einer sehr flottenrelevanten Klasse, „2.0 TDI“ oder „2.0 d“ für die Zweiliter-Diesel-Varianten, die heute zudem noch oft genug in den Car Policies der Unternehmen die Referenzfahrzeuge repräsentieren. Will der Fuhrparkmanager diese oder ähnliche Modelle kalkulieren, engt er den Motorleistungs-Bereich beispielsweise zwischen 90 kW und 130 kW ein, dann werfen auch die Leasingkalkulatoren nur noch eine sehr überschaubare Anzahl von Ausstattungsvarianten aus. Das benötigte Modell ist schnell gefunden.

auf den zweiten nicht. Wer nicht ein ausgesprochener Nutzfahrzeug-Experte ist, der hat dieses Problem mehr oder weniger bei allen Transporterherstellern.

Hier kommt einfach wesentlich zusammen, dass einerseits auf einem Transporter-Fahrgestell vom Kasten-Aufbau über Doppelkabine, Kipper bis hin zu Kleinbus-Versionen grundsätzlich weit über 200 Ausführungen denkbar sind und vielerorts auch angeboten werden. Sie alle wollen unterschieden sein, beinahe jeder Hersteller bringt eine eigene Logik in der Typenbezeichnung unter und mancher kombiniert diese noch mit werksinternen Codes. Ein 7HH101/WF2/ZD3 beispielsweise ist ein Volkswagen T5 Transpor-

ter Kasten mit Hochdach, langem Radstand, 96 kW starkem 2.5 TDI-Motor, Sechsgang-Schaltgetriebe und 2,8 Tonnen Gesamtgewicht. Darüber hinaus verwenden diverse Hersteller die Abkürzungen „L 1-5“ oder „H1-3“ für unterschiedliche Radstände, verlängerte Überhänge oder Dachhöhen, die aber von Hersteller zu Hersteller durchaus noch mit ganz unterschiedlichen Längen der Ladeflächen kombiniert sein können, was wiederum den Flottenbetreiber eher interessiert. „L1“ muss nicht gleich „L1“ und „H3“ nicht gleich „H3“ sein.

Flottenmanagement hat bei den Transporterherstellern um eine Aufschlüsselung der Buchstaben-Zahlen-Kombinationen gebeten, die Antworten gingen in Beispielform ein:

Was aber ist beispielsweise ein Ducato L4H3 DPF 250.6A2.0 im Vergleich zu einem Ducato Maxi L5H3 251.CA2.0, wie es die Kalkulatoren auswerfen, wenn der Fuhrparkmanager in diesem Fall gerade den passenden Fiat Großraumtransporter Kasten sucht mit dem größtmöglichen Raum auf der Ladefläche? Dann kann es sein, dass immerhin noch 16 oder 20 Versionen angeboten werden, ohne dass auf den ersten Blick zu erkennen ist, welche die richtige ist – manchmal auch

Bedeutung Typenbezeichnungen anhand von Beispielen

Hersteller	Allgemein	Beispiel 1	Beispiel 2
Citroën, Peugeot (wesentlich baugleich)	30,33,35 (Citroën), 330,333,335 (Peugeot): für Gesamtgew. 3,0-3,5 to, L1-4 Radstände, H1-3 für Höhen	Citroën Jumpy Kasten L1H2 = 3.000 mm Radstand, 2.290 mm Höhe	Peugeot Boxer 333 L3H2 = 3,3 to., 4.035 mm Radstand, 2.522 mm Höhe
Fiat	Längen, Höhen wie Citroën/ Peugeot plus Werks-Codes	Ducato L2H3 = 3.450 mm Radstand, 2.524 mm Höhe	Ducato L3H3 = 4.035 mm Radstand, 2.524 mm Höhe
Ford	260,300,350 o.ä. für Gesamtgew. 2,6-3,5 to., K,L,M (kurzer,mittlerer, langer Radstand) 110, 200 für PS	Ford Transit 110 T300 K = 110 PS, 3,0 to. Gesamtgew., 2.933 mm Radstand	Ford Transit 200 T350 L = 200 PS, 3,5 to. Gesamtgewicht, 3.750 mm Radstand
Iveco	29,35 für Gesamtgew. 2,9-3,5 to., S,C für Single-/Doppelbereifung, V,K,C,D,P für Kastenwagen, Kipper, Kombi,Doppelkabine, Luftfeder., 2. Zahl x 10 für PS	Iveco Daily 35 S 14 V = 3,5 to. Gesamtgewicht, Einzelbereifung, 136 PS/100 kW, Kastenwagen	Iveco Daily 35 C 15 V = 3,5 to. Gesamtgewicht, Doppelbereifung, 146 PS/107 kW, Kastenwagen
Mercedes	209, 213, 315 o.ä.: erste Ziffer für Gewichtskl., 2 für 3 to., 3 für 3,5 to., die hinteren für PS-Zahl mal 10, Kompakt, Standard, Lang, Extralang für Radstände	Mercedes Sprinter 209 CDI Kompakt = 2,9 Tonner, 90 PS, 3.250 mm Radstand	Mercedes Sprinter 311 CDI Lang = 3,5 Tonner, 110 PS, 4.325 mm Radstand
Opel, Renault (wesentlich baugleich)	2.0, 2.5 o.ä. f. Motorhubraum u. L1,2,3 f. Radstände, H1,2,3 für Höhen; bei Renault zweite Zahl 115,120 o.ä. für Motorleistung in PS	Opel Vivaro Kasten L1H1 2,5 CDTI = 3.098 mm Radstand, 1.978 mm Höhe	Renault Master 2.5 dCi 150 FAP L3H2 =, 150 PS, 4.078 mm Radstand, 2.490 mm Höhe
Volkswagen	Werksinterne Codes, Bedeutung auf Anfrage	VW T5 7HH172/WF2/0. = Kasten 2,0 L. Diesel 75 kW/102 PS	VW T5 DPF 7HH101/W. = Hochraum-Kasten 2,5 L. Diesel 96 kW/130 PS

Für alle unterwegs



Zehn Hybrid-Dailys von Iveco fahren in Italien für FedEx

Gerade im städtischen Verteilerverkehr, in dem immer mehr Umweltzonen restriktiv die Mobilität regeln, sollen emissions- und lärmarme Nutzfahrzeuge zum Einsatz kommen. Vorerst lässt sich dieser Anforderung am nächsten mit erdgasbetriebenen Transportern kommen, welche schon viele Kurier-, Express-, Paket- (kurz KEP-)Dienstleister nutzen, die im Verteilerverkehr in Innenstadtbereich unterwegs sein müssen. Mittelfristig will man auch in diesem Segment auf Elektrifizierung setzen bis hin zum Wasserstoffeinsatz. Bis dahin sollen künftig auch Hybrid-Motoren zur Überbrückung entwickelt werden.

In diesem Bereich engagieren sich Mercedes-Benz und Iveco tatkräftig, die heute schon ihre neuesten Testfahrzeuge in Dienst stellen. In Turin und Mailand fahren zehn Iveco Daily Diesel-Hybrid Transporter für FedEx. Mit Start-Stopp-Technologie, Bremsenergieerückgewinnung und Anfahren im reinen Elektrobetrieb soll der Verbrauch im Stadtverkehr um 30 Prozent sinken. Ein Produktionsstart könnte Ende 2009 Realität werden.

Mercedes forscht schon seit den 90er Jahren am Brennstoffzellen-Antrieb, diverse Testserien durchliefen beispielsweise den Fuhrpark des Logistik-Dienstleisters Hermes. Aktuell steht eine weitere Innovation im Praxistest: ein Plug-In Hybridmotor der zweiten Generation, der im Sprinter rein Batteriebetrieben 30 km am Stück fahren kann, dabei leise und emissionsfrei unterwegs ist. Eine Ausfahrt bestätigte uns, dass auch bei höheren Geschwindigkeiten der Antrieb nicht auf den Verbrennungsmotor umschaltet, und der Sprinter tatsächlich ein ganz normales Fahrverhalten an den Tag legt. Die neue Batterien-Generation, Lithium-Ionen-Batterien, werden durch den Motor, beim Bremsen und an der Steckdose über ein Ladekabel geladen. Die Leistung des Elektromotors liegt bei 71 kW/97 PS, unterstützt von einem 190 kW/258 PS Ottomotor. Mit einem Dieselhybrid liefern bereits in Frankreich und in den USA erfolgreiche Kundenversuche.

Schon erhältlich ist eine Option für alle Vierzylinder-Dieselmotoren mit Schaltgetriebe im Sprinter: die ECO-Start genannte Start-Stopp-Automatik. Beim Fahrzeugstillstand wie an der Ampel oder im Stau schaltet der Motor ab, durch Einkuppeln startet er wieder. Diese wenig aufwändige

(Fortsetzung S. 74)

Alternative Antriebe in Nutzfahrzeugen: was auf dem Markt ist und was auf den Markt kommt oder kommen könnte. Welche Möglichkeiten existieren, Kraftstoff einzusparen?

Große Fahrzeuge eignen sich per se besser als Versuchsfahrzeuge für neue Antriebs- und Kraftstoffvarianten. Hier lässt sich unterbringen, was in der Erprobungsphase noch ein hohes Gewicht aufweist, viel Platz einnimmt oder an sonstigen Frühstadium-Symptomen leidet. Man kennt bereits erdgasbetriebene Busse mit riesigen Tanks auf dem Dach. Darüber hinaus eröffnen Nutzfahrzeuge aufgrund ihrer gegebenen Formen wenig Möglichkeiten, aerodynamische Wunder zu bewirken, die Kraftstoffersparnis muss auf einem anderen Weg erzielt werden. Das verspricht eigentlich einiges an Innovationspotenzial.

Die diesjährige Nutzfahrzeug-IAA knüpft an das Motto der letzten Pkw-Messe in Frankfurt an und will sich verstärkt der nachhaltigen Mobilität beziehungsweise innovativen Entwicklungen im Transporterbereich widmen. Nachdem nun Dieselpartikelfilter in den meisten Transportermodellen Einzug gehalten haben und die Dieselmotoren kontinuierlich verbrauchsärmer werden, stehen Erdgasantriebe für die neueste Generationen des Transit, des Sprinter und des Daily (s. auch Seite 100) zur Verfügung. Auch bei den Kleintransportern gibt es mit dem Citroën Berlingo, dem Fiat Doblo, dem Opel Combo und dem VW Caddy, bald auch in der Maxi-Version, eine Auswahl serienmäßiger Erdgasmotoren.



Modul-System Compact Series. Wir schaffen mehr Platz in Ihrem Transporter!



- Das Geheimnis: Ein kompakteres Regal-Design.
- Steigerung der Aufbewahrungskapazität um bis zu 33 %.
- Extra Raum für den Transport Ihrer täglichen Arbeitsmaterialien.
- Mehr Informationen? Besuchen Sie uns im Internet: www.modul-system.com

MODUL-SYSTEM Fahrzeugeinrichtungen GmbH
Phone +49 (0)64 76 91 24-0, Fax +49 (0)64 76 91 24-10
info@modul-system.de



Bald schon erhältlich: der batteriebetriebene EcoCarrier von EcoCraft



Mit Plug-In-Technologie für die Steckdose fährt der Sprinter emissionsfrei



technische Modifikation soll laut Hersteller fünf bis acht Prozent Kraftstoff einsparen, dabei aber nur 203 Euro netto extra kosten.

Eine kleine Sensation vollbrachte ein noch wenig bekannter Fahrzeughersteller aus der Nähe von Hannover. EcoCraft stellt auf der IAA den serienreifen Elektro-Kleinlaster EcoCarrier vor, der nur mit Strom aus einer 120 AH-Bleisäure-Batterie angetrieben und an der Steckdose wieder aufgeladen wird. Seine Höchstgeschwindigkeit liegt bei abgeregelten 80 km/h, die Reichweite gibt der Hersteller abhängig vom Beladungszustand, von der Fahrweise und vom Batterietyp mit circa 50 km an. Ein weiterer Vorteil neben dem emissionsfreien Betrieb stellt das wenig verschleiß- und wartungsanfällige Konzept dar, der Hersteller gibt Kosten von 10 bis 40 Prozent der Kosten eines vergleichbaren dieselbetriebenen Fahrzeugs an.

Die Serienproduktion soll beim Zulieferer Karmann anlaufen und für dieses Jahr etwa 300 Fahrzeug fertigstellen, viele Bestellungen liegen schon vor. Den EcoCarrier wird es in zwei Ausführungen geben, ein Zweiachser mit 400 kg Nutzlast sowie ein Dreiaxser mit 1t Nutzlast. Ein Kofferaufbau und eine Alu-Pritsche gehören zu den Varianten. Den Preis gibt EcoCraft mit 25.000 und 28.000 Euro netto an, eine Großserienproduktion könnte den Preis noch senken. In Planung befinden sich zudem die Hybridentwicklung EcoCarrier H3, die den bereits verwendeten Drehstrom-Asynchronmotor mit einem Verbrennungsmotor koppelt und damit eine Reichweite von 1.000 km ermöglichen soll bei gleichzeitigem Verbrauch von 3 l auf 100 km.

Neben den innovativen Ausblicken in die nahe und fernere Zukunft gibt es ja immer noch die Möglichkeit bei Transportern im Bestand auf Umrüslösungen mit Autogas oder Erdgas zurückzugreifen, empfehlenermaßen bei einem zertifizierten Umrüster. Dennoch bedingt dies einen Eingriff in die Technik und in der Regel dadurch auch einen Verlust

Alternative Antriebe bei Nutzfahrzeugen bis 3,5 t

Marke	Modell	Altern.Antrieb	Leistung kW/PS	Verbrauch/CO ₂ g/km	Reichweite km alt. Antr.
Citroën	Berlingo Bivalent CNG	Erdgas	50/68 (CNG)	6,2kg(H-Gas)/173	226
	Berlingo Bivalent LPG (2009)	Flüssiggas	k.A.	k.A.	k.A.
EcoCraft	EcoCarrier (2009)	Strom	18/25 (Elektro)	k.A./0	50
	EcoCarrier (2009)	Strom	18/25 (Elektro)	k.A./0	50
Fiat	Fiorino NP (2009)	Erdgas	k.A.	k.A.	k.A.
	Fiorino Elektro Konzept	Strom	15/20,5 (Elektro)	k.A./0	100
	Doblo Cargo/ Maxi NP bivalent	Erdgas	68/92 (CNG)	5,9/6,0 kg(H-Gas)/161	305/300
	Ducato NP (2009)	Erdgas	k.A.	k.A.	k.A.
Ford	Transit CNG bivalent	Erdgas	100/130 (CNG)	8,8kg(H-Gas)/250	330
	Transit LPG bivalent	Flüssiggas	107/145 (LPG)	16,4 L/266	460
Iveco	Daily CNG monovalent	Erdgas	100/136 (CNG)	10 kg/280 (abh. v. Modell)	350 (abh.v.Modell)
	Daily Diesel-Hybrid Konzept	Strom	k.A.	k.A.	k.A.
Mercedes	Sprinter NGT 316/516	Erdgas	115/156 (CNG)	8,4 kg/8,8kg/247/254	470
	Sprinter Plug-In-Hybrid Konzept	Strom	71/96 (Elektro)	k.A./0	30
Nissan	Cabstar Hybrid Konzept	Strom	40 /55 (Elektro)	k.A./0	k.A.
Opel	Combo 1.6 CNG monovalent	Erdgas	69/94 (CNG)	4,9kg/133	350
Volkswagen	Caddy/Maxi EcoFuel monoval.	Erdgas	80/109 (CNG)	6kg/157	433

der Herstellergarantie. Eine weitere Möglichkeit bietet sich mittels elektronischer Verbrauchsminderung. Die Firma g-tech hat das ECO-Drive-System, ein Steuergerät samt fahrzeugspezifischem Kabelsatz, entwickelt, das die verbrauchsrelevanten Daten des Fahrzeugs auswertet und in Abhängigkeit der Motorlast und der Drehzahl den Einspritzpunkt verändert. Ab einer bestimmten Motorlast begrenzt das System das „Hochdrehen“, was zur Folge hat, dass der Fahrer, wenn er schneller fahren möchte, gezwungen wird, in den nächst höheren Gang zu schalten. Laut Hersteller ergeben sich Verbrauchseinsparungen zwischen 15 und 20 Prozent zu den Werksangaben.

Transporter gehören zu der Kategorie Fahrzeuge, die fahren müssen und die für alle unterwegs sind. Wenn auch vieles per Internet abgewickelt werden kann, das Paket passt nicht durch die Datenleitung zum Empfänger. Wenn Emotionen weniger als beim Pkw eine Rolle spielen und die Funktionalität wie auch der Kostenaspekt im Vordergrund stehen, stellen Nutzfahrzeuge eine aussichtsreiche und vernünftige Plattform für Innovationen dar. Schließlich sorgt ein größeres Fahrzeug mit viel Ladung für weniger Umweltbelastung als mehrere kleine. Aber vergessen Sie nicht, das größte Reduktionspotenzial liegt im rechten Fuß beim Gasgeben. Vielleicht fangen Sie damit an, Ihren Fahrern ein Spritspartraining zu spendieren.

Einfluss der Fahrwiderstände auf den Diesel-Verbrauch im NEFZ



Stellschrauben zur Verbrauchsoptimierung

Einflussgrößen auf den Kraftstoffverbrauch:

- Aggregat 43 %
 - Gewicht 31 %
 - Reibung & Klima 9 %
 - Aerodynamik 7 %
 - Rollwiderstand 6 %
 - Stromverbrauch 4 %
- Quelle: VW Nutzfahrzeuge

Verwandlungskünstler. Nutzfahrzeug-Leasing bei Athlon.



Prüfen Sie jetzt unsere Angebote unter:
www.athloncarlease.de/selections

Mehr als die Summe seiner Teile: Unsere neuen Nutzfahrzeug-Modelle bieten für jede Branche die passende Ausstattung, maßgeschneidert für Ihre individuellen Bedürfnisse. Wie zum Beispiel der VW T5 Kasten – auch im günstigen Komplettangebot bei den Athlon Selections.

**Athlon Car Lease
Germany GmbH & Co. KG**

Kostenlose Interessenten Hotline
0800 200 00 68

Internet
www.athloncarlease.de

Quadratisch, praktisch...gut?



Die Zeichen stehen günstig für Kleintransporter: In Zeiten von steigenden Spritpreisen, Parkplatzmangel und CO₂-Verordnungen sind kompakte und verbrauchsoptimierte Fahrzeuge gefragt denn je. In diese Kerbe will der Fiat Fiorino, zusammen mit seinen Brüdern Citroën Nemo und Peugeot Bipper, schlagen. Bei allen identisch sind die kompakten Abmessungen von 3,86 Meter Länge, 1,71 Meter Breite und einer Höhe von 1,72 Metern. So beträgt der Wendekreis des Fiorino dann auch nur 10,5 Meter. Sollte sich der Fahrer beim Rangieren aber dennoch verschätzen oder aus Versehen ein Hindernis touchieren, können die bullig wirkenden Schutzleisten aus Kunststoff an Front und Heck kleinere Kratzer absorbieren, ohne gleich eine Neulackierung zu erfordern. Neben den Schutzleisten fällt vor allem auf, was ein Vergleich von Breite und Höhe schon vermuten lässt: Das Fahrzeug hat etwas Würfelförmiges an sich, wirkt dabei aber aufgrund der leicht geschwungenen Linienführung nicht kantig oder klobig. Außerdem hat das kubische Karosseriedesign zur Folge, dass der Laderaum optimal nutzbar ist, weil keine schrägen Flächen die Symmetrie des 90-Grad-Winkels zunichte machen. So fasst der „Kleine“ dann auch 2,5 Kubikmeter, bei umgelegtem Beifahrersitz sogar 2,8 Kubikmeter, beziehungsweise eine Nutzlast von 535 kg. Das Transportgut kann entweder über die im Verhältnis 1/3 zu 2/3 geteilte Heckflügeltür oder die seitliche Schiebetür eingeladen werden.

Das Cockpit bietet, für ein Nutzfahrzeug nicht überraschend, wenig Spektakuläres. Positiv fallen vor allem der hoch positionierte Schalthebel und die vergleichsweise bequemen Sitze auf. Und diesen Sitzkomfort lernt der Fahrer schnell zu schätzen, ist doch die Federung zumindest

bei unbeladenem Fahrzeug gewöhnungsbedürftig. Hat man jedoch gewichtige Ware oder Ausrüstung geladen, tritt dieses Problem weniger in Erscheinung. Übersichtlich wie die Fahrgastzelle ist auch das Motorenangebot. Neben einem 1.4-Liter-Benziner mit 54 kW/73 PS zum Basispreis von 9.750 Euro netto gibt es noch einen 55 kW/75 PS starken 1.3-Liter-Multijet Dieselmotor für erschwingliche 10.850 Euro netto. Letzterer läuft zwar relativ hochtourig, beschleunigt aber dementsprechend flott. Beachtenswert sind vor allem die Verbrauchswerte. Nach Herstellerangaben benötigt der Dieselmotor auf 100 Kilometer gerade einmal 4,5 Liter, was sich auch in der Realität ungefähr bestätigte. Der CO₂-Ausstoß beläuft sich auf 119 g/km.

Nach seiner Markteinführung als Kastenwagen ist der Fiorino mittlerweile auch als Kombi, und in der Ausstattungsvariante „Adventure“ (Aufpreis: 193 Euro netto) erhältlich. Mit größerer Bodenfreiheit, Unterbodenschutz, 15-Zoll Rädern und breiteren Seitenschutzleisten soll er so beispielsweise auf Baustellen zum Einsatz kommen. Die ab September erhältliche Version Panorama soll mit Rundumverglasung und Heckklappe die Rolle des Personentransporters übernehmen. Unter dem Namen Qubo wird, ebenfalls ab September, die Pkw-Variante auf den Markt kommen. Preise für die beiden letztgenannten Derivate stehen noch nicht fest.

Er ist zwar im Gegensatz zu seinem Namensverwandten nicht aus Gold, könnte sich aber dennoch positiv auf den Kontostand seines Nutzers auswirken. Denn ein günstiger Anschaffungspreis und niedrige Verbrauchswerte sind schlagende Argumente – gerade im Fuhrparkgewerbe.

Mit dem Begriff Fiorino bezeichnete man im Hochmittelalter einen in Florenz geprägten Goldgulden. Ob auch der Fiat-Kleintransporter mit demselben Namen geeignet ist, die Bilanzen seines Besitzers zu verbessern, wurde im Test mit dem 1.3-L-Multijet-Diesel ermittelt.



Der Schalthebel wurde leicht erhöht positioniert (o.)



Eine niedrige Ladekante erleichtert das Be- und Entladen (o.)



Die schwarzen Schutzleisten vorne und hinten geben dem Fiorino ein robustes Erscheinungsbild, zudem absorbieren sie kleinere Rempler (o.)

Fiat Fiorino Kastenwagen 1.3 Multijet

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.248
kW/PS bei U/min:	55/75 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	190 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 119 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	15,4 / 157
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5 L / 1.000 km
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	535 / 2,8
Typklasse HP / VK / TK:	19 / 15 / 16
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	10 %
Dieseleanteil:	88 %
Basispreis (netto):	10.850 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	420,62 / 0,16

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

Internationale Automobil-Ausstellung Nutzfahrzeuge

Vom 25. 9. bis zum 2. 10. öffnet die 62. Nutzfahrzeug IAA in Hannover ihre Tore. Unter den 1.700 Ausstellern aus 47 Ländern sind neben kleineren Firmen auch viele Autohersteller wie Iveco (Halle 16 Stand A10) oder Opel (12-D08) vertreten. Wer sich eher für Zubehör interessiert, wird z.B. bei Sortimo (22-C24), Bott (22-C06), Plastipol-Scheu (22-B26) oder Modul System (F-SUED-F27) fündig. Diese und weitere Aussteller werden ihre Produkte, Dienstleistungen und Logistikkonzepte auf einer Rekordausstellungsfläche von 265.000 Quadratmetern den Interessenten vorstellen. Details gibt es unter www.iaa.de.



Innenarchitektur

Ausbauten und Fahrzeugeinrichtungen vom Schraubschlüsselhalter bis zur Komplettanordnung sind Thema auf dem Sortimo Stand C 24 in Halle 22 auf der IAA Nutzfahrzeuge. Schwerpunktartig konzentriert man sich auf die Bereiche mobile Werkstatt sowie Fahrzeug- und Ladungssicherung. Im einzelnen zeigt das Unternehmen aus Zusmarshausen transparente Varianten vom Einrichtungssystem Globelyst, inklusive des T-Boxx Koffers und des kompletten Zubehörprogramms. Ein weiterer Fokus wurde auf die Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie gelegt. Auf den Messeständen von Fiat, Peugeot, Mercedes und Volkswagen sind deshalb Fahrzeuge mit maßgeschneiderten Sortimo Einrichtungen zu sehen.

Boombranche

Einen ungebrochenen Aufwärtstrend verzeichnen laut VDA-Meldung die deutschen Nutzfahrzeughersteller. Sowohl bei Transportern, als auch im Bereich über 3,5 Tonnen stieg die Produktion im Vergleich zum Vorjahr um neun Prozent. Hauptabsatzmarkt ist dabei vor allem das Ausland, konnte doch im Jahresverlauf ein Exportzuwachs von 18 Prozent auf insgesamt 103.700 Einheiten gemeldet werden. Die Entwicklung des Inlandsmarktes stuft der VDA als moderat ein.

IAA News: Iveco

Dem gesteigerten Interesse an alternativen Antrieben trägt auch Iveco Rechnung. Auf der IAA steht deshalb das Thema Hybrid im Mittelpunkt; zudem zeigt Iveco ein Elektrofahrzeug für den Verteilerverkehr. Daneben spielt die Ladungssicherung eine wichtige Rolle. Iveco bietet dazu unter anderem eine Ausführung des Daily mit Decken- und Bodenleisten für variable Stangen an. Ebenfalls von Belang wird der Offroader Iveco Massif sein, der auch in einer Variante als Pick-Up zu den Händlern rollen wird.

IAA News: Nissan

Nissan wird in Hannover eine Reihe von Umbauten und zwei Fahrzeugneheiten präsentieren. Der Pick Up NP300 wird, ebenso wie der multifunktionale Kastenwagen NV200 Prototype, seine Deutschlandpremiere auf der Messe feiern. Des Weiteren werden Cabstar Pritsche und der Cabstar Drei-Seiten-Kipper als Werkslösung präsentiert. Die Transporter Primastar und Interstar sind als After-Sales Angebot mit einem Werkstatt-beziehungsweise einem Bäcker Ausbau in Hannover vertreten.



Wir lösen Ihre Gewichtsprobleme.

Mit einem stabilen, aber leichten Materialmix für Ihre Fahrzeugeinrichtung.



Besuchen Sie uns in Hannover auf der IAA-Nutzfahrzeuge!
25.09. – 02.10.08 | Halle 22 | Stand C 06

Ihre Fahrzeugeinrichtung soll robust, stabil, äußerst sicher sein und darf trotzdem nicht viel wiegen? Dann kommen Sie am leichten Materialmix von bott Vario nicht vorbei. Was ihn genau ausmacht und was bott Vario sonst noch alles drauf hat, erfahren Sie unter www.bott.de

Bott GmbH & Co. KG · Bahnstraße 17 · 74405 Gaildorf · Telefon 07971/251-210 · Fax 07971/251-205 · fahrzeugeinrichtung@bott.de · www.bott.de

IAA News: VW

Volkswagen Nutzfahrzeuge stellt auf der diesjährigen IAA die seriennahe Studie eines Pick-Up vor. Zunächst soll das Fahrzeug in Südamerika und Ländern wie China, Indien und Osteuropa in den Verkauf gehen, später aber auch in Europa erhältlich sein. Das noch unbetitelte Fahrzeug würde somit die Nachfolge des von 1989 bis 1997 produzierten VW Taro antreten. Der intern als RPU (Robust Pick Up) bezeichnete Wagen soll sich durch hohe Belastbarkeit und eine maximale Nutzlast von einer Tonne auszeichnen.

Rückblick

Festinstallierte Navigationssysteme sind oftmals recht teuer. Und mobile Geräte bieten keine optimale Crashesicherheit. Die Vorteile von beiden Montagearten nutzt, unter gleichzeitiger Vermeidung von deren Nachteilen, der MirrorPilot Navigator von paragon. Das Display ist in einen speziellen Rückspiegel integriert, über das es seinen vollen Funktionsumfang darstellen kann. Da große Transporter häufig nicht mehr über einen Rückspiegel verfügen, ist er besonders für kleinere Transporter geeignet, wie sie unter anderem im innerstädtischen Lieferverkehr zum Einsatz kommen.



IAA NEWS: Citroën

Citroën stattet zur IAA seine gesamte Nutzfahrzeugpalette mit einigen Neuerungen aus. Nemo und Berlingo gibt es mit einer Schornsteinfeger-Kompletteinrichtung, zudem erhält Letztgenannter einen bivalenten Benzin-/Autogas-Antrieb. Den Jumpy gibt es in einer Sonderausstattung zur Personenbeförderung unter dem Namen VIP Shuttle zu sehen. Citroëns größter Transporter Jumper wird dem Publikum mit verschiedenen Sonderlösungen gezeigt. Dazu gehören unter anderem eine Ausführung mit Doppelkabine und klappbarer Rückbank, ein Pritschenwagen für Dachdecker und ein Dreiseitenkipper.



IAA News: Renault

Bei Renault werden die neuesten Generationen von Kangoo Rapid und Kangoo Rapid Compact im Zentrum des Messeauftritts stehen. Bei dem erstgenannten Kleintransporter erhält die Liste an Zusatzoptionen nun noch eine Leiterklappe, also einer Öffnung im Dach, mit der sich auch sperrige Gegenstände verstauen lassen. Zudem erweitert Renault nicht nur die Ausstattungs- sondern auch die Motorenpalette. Beide Modelle erhalten einen neuen 1.5 dCi Motor mit 83 kW/113 PS und serienmäßigem Partikelfilter.

IAA News: Opel

Gleich drei Themenschwerpunkte setzt Opel auf der diesjährigen IAA. Unter dem Aspekt der Nutzlast zeigen die Rüsselsheimer den Movano mit einem Kofferaufbau für den Speditionsbetrieb sowie neue Ladungssicherungstechnik für Kastenwagen und ein Gewichtsüberwachungssystem zur Vermeidung von Überladung. Dem Thema Umwelt will man mit der Präsentation von drei CO₂-reduzierten Motoren des Opel Combo Rechnung tragen (1.3 CDTi, 1.4 Twinport und 1.6 CNG mit 133g/km). Das gerade im Transportergewerbe wichtige Kriterium der Flexibilität soll der Vivaro verdeutlichen. In Hannover zeigt Opel ihn mit einem Kühlkoffer der Firma Kerstner.



Gewachsene Beziehung

Der Linde-Vertragshändler Suffel vertraut bei seiner Arbeit im Bereich Fördertechnik auf Einrichtungen von bott. Zunächst rüstete bott die Serviceflotte nur mit einem schwenkbaren Laptoparm aus, später erfolgten Bestellungen von ganzen Fahrzeugeinrichtungen. Mittlerweile ist ein großer Teil des überwiegend aus Opel-Fahrzeugen bestehenden Fuhrparks von 161 Transportern und Pkw mit bott-Lösungen ausgestattet. Dabei schätzen die Suffel-Mitarbeiter besonders die speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Regale und Verstaumöglichkeiten.



IAA News: Peugeot

Ein Messehighlight auf dem IAA-Stand von Peugeot wird der bereits eingeführte Boxer Minibus als 14- oder 17-Sitzer sein. Daneben zeigt man aber auch Standard- und Umbauversionen der neuen Peugeot Partner und Bipper in der Kastenwagenvariante. So ist der Partner mit mittlerem Radstand und HDi-Motor zu sehen, verschiedene Kühl- und Frischdienstlösungen und ein Hubsteigeraufbau (Kran mit Teleskoparm) für den Boxer. Außerdem stellt Peugeot ein Ladesystem ähnlich dem eines Abschleppwagens für verdeckte Autotransporte vor.

IAA News: Fiat

Ganz im Zeichen alternativer Antriebe steht der Messestand von Fiat. Dort wird zum ersten Mal ein Duacto Erdgas und ein Fiorino Erdgas zu sehen sein. Sie lassen sich sowohl mit Benzin als auch mit Erdgas betreiben und besitzen unterflurig verbaute Gastanks. Außerdem wird ein Exemplar des Kleintransporters Fiorino mit Elektroantrieb vorgestellt. So will Fiat, zusammen mit dem bereits erhältlichen und ebenfalls bivalentem Doblo Cargo Natural Power, das Angebot an umweltfreundlichen Antriebskonzepten abrunden.

GROSSES AUTO. GROSSES KINO.

GRATIS ZU JEDEM FIAT SCUDO:
DVD-PLAYER MIT DVB-T-FERNSEHEN*



Abbildung enthält Sonderausstattung.



Multijet-Dieselmotoren
mit bis zu 100 kW (136 PS)**

Laderaumvolumen bis zu 7 m³

ABS mit EBD

Maximale Nutzlast bis zu 1125 kg

JETZT AUCH ALS SONDERMODELL FIAT SCUDO WORK SCHON AB **15.990,- €*****

* Angebot gültig bis zum 30.09.2008.

** Kraftstoffverbrauch nach RL 80/1268/EWG (l/100 km): kombiniert 7,2 – 7,6; CO₂-Emission (g/km): kombiniert 191 – 200.

*** Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers für gewerbliche Kunden zzgl. MwSt. und Überführungskosten beim Kauf eines Fiat Scudo Kastenwagens 12 SX L2H1 90 Multijet. Angebot gültig bis zum 30.09.2008.

FIAT SCUDO. FÜR PROFIS MIT PROFIL.

www.fiatscudo.de



PROFESSIONAL

Kapazitätsmaximum

Compact Series nennt sich ein neues Einrichtungssystem für Servicefahrzeuge von Modul-System. Die mit ausziehbaren Boxen bestückten



Regale sind aus hochfestem Stahl gefertigt und sollen ein Drittel mehr Aufnahmekapazität als herkömmliche Regale besitzen. Die Boxen selbst sind in eingeschobenem Zustand fest arretiert und stoppen in ausgezogenem Zustand an einem Anschlag an

der Regalvorderseite. Zur besseren Übersichtlichkeit verfügen die Boxen über durchsichtige Fenster. Weitere Infos gibt es unter www.modul-system.com

Ergänzungsmaßnahme

Zwei praktische Zubehörteile zeigt der Fahrzeugeinrichter Plastipol-Scheu auf der IAA. Die Werkbank Stabilo ist seitlich an Schränken oder Regalen montierbar und lässt sich mit nur wenigen Handgriffen ohne zusätzlichen Stützfuß ausschwenken. Der gesetzeskonformen Ladungssicherung dient eine neue Unterflurlösung, die genug Platz lässt um darüber weitere Elemente zu verbauen. Zu besichtigen sind beide Produkte in Halle 22, Stand B26. Auf dem Freigelände der Messe stellt zudem VW einen Transporter T5 mit Vermessungseinrichtung von Platipol-Scheu aus.



Verpackungskünstler

Für den Servicekoffer der Größen S bis X aus dem bott Vario-Programm gibt es nun zwei neue Ablagemöglichkeiten. Zum einen kann er in den Systembautiefen von 420 mm und 520 mm nun auch auf den Abschlussböden der Regale platziert werden, zum anderen kann die Variante mit 320 mm den Hohlraum zwischen Fahrzeugwand und Regalrückseite nutzen. Der Koffer selbst soll sich vor allem durch sichere und einfache Bedienbarkeit auszeichnen, ist in verschiedenen Größen und Höhen lieferbar und verfügt über diverse Möglichkeiten den Kofferinnenraum individuell einzuteilen.



Miet-Erdgas

Mercedes-Benz CharterWay stockt seine Mietflotte um fünf Sprinter 316 NGT auf. Die Kastenwagen-Fahrzeuge mit bivalentem Motor besitzen als Basismotor einen Vierzylinder-Benziner mit 1,8 Liter Hubraum und sollen im Erdgasbetrieb 50 Prozent weniger Treibstoffkosten im Vergleich zum Benzinbetrieb verursachen, beziehungsweise 30 Prozent weniger gegenüber einer Dieselmotorisierung. Mercedes-Benz CharterWay will damit im Transporterbereich einen Beitrag zur „grünen Flotte“ leisten.

Massives Geschütz

Der Iveco Massif ist eine wahre Defender-Alternative für italophile Kunden mit durchzugskräftigem Motor und erstaunlich kommoder Bestuhlung. Und an Komfortmerkmalen wie Klimaanlage oder Navigationssystem fehlt es freilich keineswegs.

Nein, der Schauplatz ist Italien und nicht Großbritannien. Man muss wahrlich nicht so genau hinschauen, um den „Iveco“-Schriftzug in riesigen Lettern auf dem Kühlergrill zu erkennen. Moment mal, sind die Iveco-Jungs nicht für Nutzfahrzeuge zuständig? Richtig, das auch – aber jetzt lassen sie im spanischen Santana-Werk den Nachfolger des Land Rover-Lizenzbaus fertigen – wobei der Gleichteile-Anteil (Defender) bei lediglich 20 Prozent liegt. Das bekommen die Passagiere auch im Innenraum zu spüren, wo sie vorwiegend italienisches Flair erwartet, denn die Instrumente lassen klar erkennen, dass man in einem Fahrzeug des Fiat-Konzerns sitzt. Und damit lässt sich gut leben, zumal der Massif seinem Original vor allem in puncto Antrieb und Komfort nicht nur das Wasser reichen kann, sondern ihn deutlich übertrifft.

Dafür sorgt ein zwar rustikal klingender Dreiliter-Vierzylinder-Common-rail, der aber umso giftiger an den Rädern zerrt. In der stärkeren Version leistet das Großkolben-Aggregat satte 176 PS, was naturgemäß für souveränes Fortkommen sorgt. Allerdings macht auch die schwächere Ausbaustufe mit 30 Pferdchen weniger ordentlich Laune, zumal das recht leichtgängige, manuelle Getriebe sechs Fahrstufen bietet und so auf jede Übersetzungsfrage die passende Antwort bietet. Lange Schaltwege passen zum Fahrstil des Massif, der sich mit großem Volant so herrlich unexakt über Landstraßen und durch Kurven dirigieren lässt. Seine Stunde schlägt, wenn Matsch und Geröll auf dem Plan stehen – unwegsames Strecken



Markanter Auftritt mit großen Lettern – der neue Iveco Massif

durchläuft der Ur-Geländewagen langsam, aber sicher mit Hilfe der obligatorischen Geländeunterstützung sowie mechanischer 100 Prozent-Sperre.

Übersichtliche Instrumente italienischer Herkunft (u.)

Iveco Massif 3,0 HPT

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl-Diesel / 2.998
kW/PS bei U/min:	130/176 bei 3.200-3.500
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.250-3.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 294
0-100 in sek / V-max. in km/h:	k. A. / 160
EU-Verbrauch / Reichweite:	11,1 L / 856 km
Zuladung / Ladevolumen:	725-910 kg / k. A.
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	27.436 Euro (HTP)
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Perfektes Flottenmanagement von Profis für Profis

Steigen Sie jetzt ein.

Erfahrung zahlt sich aus — mit mehr als 30 Jahren Innovation und Tradition stehen die Reifen-Fachhändler der **TOP SERVICE TEAM** mit über 370 Betrieben für Qualitätsarbeit rund ums Auto.

Wer bundesweit viel unterwegs ist, der braucht einen verlässlichen Partner, der mehr hält als er verspricht. Und das was er leistet, auch garantiert.

Erstklassiger Reifen- und Autoservice für alle Leasingkunden und Eigenfuhrparks.

Gerne beraten wir auch Sie!

Ihr Ansprechpartner Michael Nickenig,
Tel. +49 (0) 22 05-90 10 4-47 oder
E-mail: nickenig@top-service-team.de



Über 370 mal in Deutschland und Österreich!

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

HELM **Reifen Helm**
Wir sind die Meister fürs Auto.

EMIGHOLZ 
www.emigholz.de

**REIFEN +
AUTOSERVICE
EHRHARDT**
Autos in guten Händen.

**REIFEN
STIEBLING**

 **gummi berger** ihre Reifen- und Autoservice-Spezialisten 

 **NABHOLZ**
REIFEN + FAHRWERK-SERVICE

 **John** Alles rund ums Rad
www.reifen-john.com

 **REIFEN LORENZ
AUTO-SERVICE**

 **REIFEN WAGNER** Service persönlich 

Autos in guten Händen!
**REIFEN
CASTEEL**

**REIFEN
& AUTO-
SERVICE**

REIFEN KIEFER

**REIFEN
FENEBERG**

rieger+ludwig
REIFENZENTRALE

**REIFENHAUS
CASPAR** **WREDE**
Seit 1928

REIFEN POTT
.....Auto Service.....

ESKA
REIFENDIENST
8 x IN BAYERN.

Rechtliche Aspekte der Fuhrparkverwaltung von Nutzfahrzeugen

In Fuhrparks, in denen die Verwendung des Firmenwagens entweder als reines Arbeits- oder Transportmittel im Vordergrund steht, überwiegt häufig der Anteil an Kombinations- und Nutzfahrzeugen – von den Fahrzeugen für die Geschäftsleitung und Führungskräfte einmal abgesehen. Bei der Gestellung reiner „Arbeitsfahrzeuge“ ist der Firmenwagen regelmäßig weder als Gehaltsbestandteil noch als Motivationsmittel relevant. Deswegen wird in der Praxis vielfach kein besonderes Regelungsbedürfnis bei der Dienstwagenüberlassung von Nutzfahrzeugen gesehen. Dennoch bestehen bei der Verwaltung nutzfahrzeugorientierter Fuhrparks gegenüber anderen Fahrzeugflotten gewisse Besonderheiten, die auch vielschichtige Anforderungen an das Flottenmanagement stellen.

Car Policy im Nutzfahrzeugfuhrpark

Auch bei der Verwaltung von nutzfahrzeugorientierten Fuhrparks steht am Anfang regelmäßig die „Car Policy“, in der die unternehmensinterne Entscheidung festgelegt wird, welcher Arbeitnehmer unter welchen Bedingungen ein Geschäftsfahrzeug erhalten und nutzen kann oder soll. Fuhrparkmanager finden hier stets wichtige Informationen darüber, welche Kriterien bei der Dienstwagenüberlassung überhaupt gelten sollen und welche Fahrzeugmarken und -typen sowie Leistungs- und Ausstattungsmerkmale innerhalb bestimmter Preisobergrenzen in Betracht kommen. Anders als bei einem privat auch gut nutzbaren Kombi wird jedoch bei reinen Nutzfahrzeugen dem Umstand, dass ein Mitarbeiter die Wahl der Ausstattung innerhalb der Preisgrenzen selbst bestimmen kann, kaum eine Bedeutung zufallen. Hier werden eher praktische betriebliche Aspekte wie die Ausstattung von Fahrzeugen mit Werkzeug- und Lagerhaltungssystemen im Vordergrund stehen. Dennoch sollte man diesen Punkt nicht gänzlich vernachlässigen, denn eine möglichst vollständige „Car Policy“ macht durchaus Sinn auch im Hinblick auf anderweitige Firmenfahrzeuge wie beispielsweise für Führungskräfte.

Dienstwagenüberlassungsregelung im Nutzfahrzeugfuhrpark

Im nutzfahrzeugorientierten Fuhrpark werden einzelne Mitarbeiter oder bestimmte Gruppen von Mitarbeitern nach Bedarf meist auf einen Pool von Fahrzeugen verwiesen. Natürlich kön-

nen im Einzelfall auch bestimmte Firmenfahrzeuge einzelnen Mitarbeitern oder Mitarbeitergruppen fest zugeordnet werden. In all diesen Fällen sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass die Überlassung des Firmenfahrzeugs wenigstens im Arbeitsvertrag mitgeregelt, besser aber in einem separaten Dienstwagenüberlassungsvertrag für den konkreten Einzelfall vereinbart wird. So können im Arbeitsvertrag die wesentlichen Eckpunkte der Fahrzeugüberlassung festgeschrieben werden, wenn es beispielsweise darum geht, festzulegen, dass der Arbeitnehmer überhaupt einen Firmenwagen zur Nutzung erhält oder dass er über eine Fahrerlaubnis verfügen muss, um seine Tätigkeit ausüben zu können. Das sind für den Fuhrparkmanager die Grundprämissen der Fahrzeugüberlassung. Wesentlich praktikabler ist es, die Details der Überlassung eines Firmenwagens als Ergänzung zum Arbeitsvertrag in einem gesonderten Dienstwagenüberlassungsvertrag zu vereinbaren.

Bereits bei dem notwendigen Mindestinhalt einer Regelung zur Dienstwagenüberlassung zeigt sich, dass vor allem im Hinblick auf das „Ob“ und das „Wie“ einer Ausgestaltung der Privatnutzung und in Bezug auf die Versteuerung des Geschäftsfahrzeugs im Einzelnen völlig unterschiedlicher Regelungsbedarf besteht. So kann es für den Außendienstler durchaus attraktiv sein, den schicken Kombi auch privat sowie für Urlaubsfahrten nutzen zu können, während es einem Kundendienstmonteur viel eher darauf ankommen mag, das Fahrzeug nach dem dienstlichen Einsatz auch zu Fahrten von der Wohnung zum Betrieb und zurück nutzen zu dürfen. Ferner gibt es auch aus Unternehmer- und Arbeitgebersicht aus steuerlichen Aspekten durchaus gewichtige Gründe, die für eine völlige Untersagung der privaten Nutzung eines Firmen-Nutzfahrzeugs sprechen können. So kann durch ein Verbot der Privatnutzung klar gestellt werden, dass beispielsweise ein Auslieferungsfahrer mit dem Lieferwagen der Firma nicht auch noch im Nebenjob private Transporte besorgen darf.

All diesen Aspekten kann aber nur dann Rechnung getragen werden, wenn man eine entsprechende Regelung zur Dienstwagenüberlassung trifft. Anders herum gesagt ist es also keine



Lösung, dem Mitarbeiter irgendwie nur die Autoschlüssel und ein Fahrzeug für die betriebliche Nutzung zu übergeben oder diese in einem Pool zur Verfügung zu stellen. Eine solche stillschweigende Überlassung eines Firmenwagens außerhalb jeglicher schriftlicher Vereinbarungen birgt jede Menge Streitpotenzial in sich. Um hier späteren Streitigkeiten vorzubeugen oder diese zumindest einzugrenzen, sollte unbedingt vor der Überlassung von Firmenfahrzeugen dieselbe bereits klar und eindeutig im Arbeitsvertrag oder besser in einem Dienstwagenüberlassungsvertrag geregelt werden. Ansonsten kann jeder ungeregelt gebliebene Punkt zusätzlichen Zündstoff bieten.

Führerscheinkontrolle durch die Fuhrparkleitung

Der Fahrzeughalter – dies ist in erster Linie das Unternehmen, das den Dienstwagen angeschafft hat – muss sich unter dem Gesichtspunkt der Halterhaftung regelmäßig die sichere Überzeugung davon verschaffen, dass alle Fahrzeugführer im Besitz der erforderlichen, uneingeschränkt gültigen Fahrerlaubnis sind. Dies gilt sowohl für die Fahrer von fest zugeordneten Dienstfahrzeugen, insbesondere aber auch für die Fahrer von Poolfahrzeugen, die täglich – teilweise sogar mehrfach – wechseln. Üblicherweise wird die Geschäftsführung eines Unternehmens ihre eigene Halterverantwortung durch organisatorische Maßnahmen auf dritte Personen, hier vor allem auf einen Fuhrparkverantwortlichen, übertragen. Damit treffen den halterverantwortlichen Fuhrparkleiter sämtliche Pflichten eines Fahrzeughalters unmittelbar. Der Fuhrparkleiter darf sich daher insbesondere nicht darauf verlassen, dass ein als Kraftfahrer angestell-



ter Mitarbeiter schon „kraft Arbeitsvertrag“ im Besitz eines Führerscheins ist, weil das Erfordernis im Arbeitsvertrag, zur Ausübung der Tätigkeit eine entsprechende Fahrerlaubnis zu besitzen, keinerlei Garantie dafür bietet, dass der betreffende Mitarbeiter nicht inzwischen den Führerschein verloren oder ein Fahrverbot kassiert hat. Der Fuhrparkleiter kann daher nur durch regelmäßige Einsichtnahme in den Original-Führerschein kontrollieren, ob der betreffende Fahrer im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis ist. Zu empfehlen ist, die Kontrolle regelmäßig, beispielsweise alle sechs Monate durchzuführen und schriftlich zu dokumentieren. Die Art der Fahrzeugnutzung kann dabei Auswirkungen auf die erforderliche zeitliche Kontrollsdichte sowie die Art und Weise der Führerscheinkontrolle haben.

Überwachung und Kontrolle des Fahrpersonals

Übernimmt der Flottenmanager in eigener Verantwortung Aufgaben, die ansonsten der Geschäftsführung des Unternehmens oder dem Betriebsinhaber obliegen, hat dies neben den üblichen Fragen zur Halterhaftung auch anderweitige Auswirkungen, die gegebenenfalls eine eigenständige Haftung des Fuhrparkleiters begründen können. So hat der Fuhrparkleiter, der neben dem Fuhrpark auch die Verantwortung für das Fahrpersonal (Fahrer und Beifahrer) übernommen hat, das Fahrpersonalgesetz zu beachten, welches mit seinen Verordnungen unter anderem die Arbeits-, Lenk-, Schicht- und Ruhezeiten sowie das Erstellen von Nachweisen hierüber regelt. Die Übernahme entsprechender Pflichten liegt schon in der Übernahme der Aufgabe der eigenverantwortlichen Einteilung der Fahrer auf die Fahrzeuge des Fuhrparks.

Zu beachten ist, dass das Gesetz nicht nur für Vollzeitbeschäftigte gilt, sondern auch für Aushilfsfahrer, die nur gelegentlich für einen Arbeitgeber tätig sind (vgl. OLG Hamm, vom 13.2.2003, Az:1 Ss OWI 1064/02). Jeder Fahrer, der ein Kraftfahrzeug mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 2,8 t einschließlich Anhänger oder Sattelanhänger lenkt (bei Fahrpersonal mit Arbeitsverhältnissen im Geltungsbereich des Arbeitszeitgesetzes auch bei Fahrzeugen unter 2,8 t) muss damit unabhängig von der Ausgestaltung seines Arbeitsverhältnisses einen Nachweis über Lenk- und Ruhezeiten führen.

Zu beachten ist, dass Mitglieder des Fahrpersonals die Schaublätter und Tätigkeitsnachweise der Vortage, die nicht mehr mitzuführen sind, unverzüglich dem an Stelle des Unternehmers verantwortlichen Fuhrparkmanager auszuhandigen haben. Neben der Überwachung der Einhaltung von Lenk- und Ruhezeiten muss der Fuhrparkleiter mit Verantwortung für den Einsatz des Fahrpersonals auch für Bescheinigungen über arbeitsfreie Tage der Fahrer sorgen. Ist eine Kontrolle über Schaublätter nicht möglich, muss der Fuhrparkleiter dem Fahrer vor Fahrtantritt eine Bescheinigung über arbeitsfreie Tage in der betreffenden Kalenderwoche ausstellen. Verstöße gegen die Vorschriften des Fahrpersonalgesetzes können als Ordnungswidrigkeit mit einem Bußgeld geahndet werden, wobei es hier neben dem Unternehmer auch den Fuhrparkleiter selbst treffen kann, an den bestimmte Aufgaben – eigenverantwortlich delegiert worden sind.

Dienstanweisung und Freisprechanlage contra Handy am Steuer

Beim Einsatz von Nutzfahrzeugen ist es sehr häufig anzutreffen, dass Arbeitnehmer aus betrieblichen Gründen ständig telefonisch erreichbar sein müssen. Sofern das Unternehmen zu diesem Zwecke Mobiltelefone zur Verfügung stellt und im Dienstwagen einsetzt, muss der Fuhrparkmanager unbedingt darauf achten, dass das Telefonieren der Mitarbeiter während der Fahrzeugbenutzung nicht nur entsprechend geregelt, sondern auch technisch gelöst wird. Denn der Arbeitgeber hat schon aus Gründen der Fürsorge in solchen Fällen dem Arbeitnehmer im Firmenwagen eine nach § 23 Abs.1a StVO zulässige Freisprecheinrichtung zur Verfügung zu stellen. Da der Fuhrparkleiter in den seltensten Fällen Einfluss auf den Inhalt von Arbeitsverträgen hat, muss er schon zur Vermeidung einer eigenen Mithaftung dafür sorgen, dass entsprechende Dienstanweisungen zur Benutzung des Mobiltelefons im Firmenwagen aufgestellt werden oder derartiges im Dienstwagenüberlassungsvertrag mit geregelt wird. Bei der Erstellung einer Dienstanweisung sollte dann aus Sicherheitsgründen ausdrücklich vorgeschrieben werden, dass selbst bei Vorhandensein einer Freisprecheinrichtung das Fahrzeug im Rahmen der Möglichkeiten des fließenden Verkehrs angehalten werden muss. Schließlich muss der halterverantwortliche Fuhrparkleiter sicherstellen, dass durch organisatorische Maßnahmen wie den Einbau von Freisprechanlagen Anrufe des Arbeitgebers während der Fahrt nicht zur Unfallursache werden können.

+++ Wichtige Entscheidungen zur Dienstwagenbesteuerung +++

FAHRTENBUCH

Fahrtenbuch kann trotz kleiner Mängel ordnungsgemäß sein

Die Aufzeichnungen im Fahrtenbuch müssen eine hinreichende Gewähr für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit bieten. Kleinere Mängel führen nicht zur Verwerfung des Fahrtenbuchs und Anwendung der 1 %-Regelung, wenn die Angaben insgesamt plausibel sind. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) in einem kürzlich veröffentlichten Urteil klargestellt.

Zunächst hat der BFH nochmals bestätigt, dass bei einer Privatnutzung des Dienstwagens entweder die 1 %-Regel zur Anwendung kommt oder ein Fahrtenbuch zu führen ist: Ist wegen der Befugnis, einen Dienstwagen auch privat zu nutzen, ein geldwerter Vorteil anzusetzen, so ist dessen Höhe nach der 1 %-Regelung zu bewerten, sofern nicht das Verhältnis der privaten Fahrten zu den übrigen Fahrten durch ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch nachgewiesen wird (§ 8 Abs. 2 Sätze 2 bis 4 i.V.m. § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG).

Ferner hat der BFH sich mit der Frage auseinander gesetzt, wann ein Fahrtenbuch als ordnungsgemäß anzusehen ist: Der Begriff des ordnungsgemäßen Fahrtenbuchs ist gesetzlich nicht näher bestimmt. Durch die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) sind jedoch die Voraussetzungen, die an ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch zu stellen sind, im Wesentlichen geklärt. Ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch muss hiernach zeitnah und in geschlossener Form geführt werden. Die zu erfassenden Fahrten einschließlich des an ihrem Ende erreichten Gesamtkilometerstands müssen im Fahrtenbuch vollständig und in ihrem fortlaufenden Zusammenhang wiedergegeben werden. Dabei ist jede einzelne berufliche Verwendung grundsätzlich für sich und mit dem bei Abschluss der Fahrt erreichten Gesamtkilometerstand des Fahrzeugs aufzuzeichnen.

Besteht eine einheitliche berufliche Reise aus mehreren Teilabschnitten, so können diese Abschnitte miteinander zu einer zusammenfassenden Eintragung verbunden werden. Es genügt dann die Aufzeichnung des am Ende der gesamten Reise erreichten Kfz-Gesamtkilometerstands, wenn zugleich die einzelnen Kunden oder Geschäftspartner im Fahrtenbuch in der zeitlichen Reihenfolge aufgeführt werden, in der sie aufgesucht worden sind. Wird andererseits der berufliche Einsatz des Fahrzeugs zugunsten einer privaten Verwendung unterbrochen, so stellt diese Nutzungsänderung wegen der damit verbundenen unterschiedlichen steuerlichen Rechtsfolgen einen Einschnitt dar, der im Fahrtenbuch durch Angabe des bei Abschluss der beruflichen Fahrt erreichten Kilometerstands zu dokumentieren ist.

Dies heißt, dass bei mehreren Teilabschnitten einer Fahrt eine zusammenfassende Eintragung zulässig ist, dass aber Unterbrechungen durch private Verwendungen aufgezeichnet werden müssen. Zudem hat der BFH zum Ausdruck gebracht, dass beim Fahrtenbuch eine hinreichende Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit zwingend ist, während kleine Mängel unschädlich sind.

Die Aufzeichnungen im Fahrtenbuch müssen außerdem eine hinreichende Gewähr für ihre Vollständigkeit und Richtigkeit bieten. Sie müssen mit vertretbarem Aufwand auf ihre materielle Richtigkeit hin überprüfbar sein. Weisen die Fahrtenbücher inhalt-

Fortsetzung auf S. 84

+++ Wichtige Entscheidungen zur Dienstwagenbesteuerung +++

liche Unregelmäßigkeiten auf, kann dies die materielle Richtigkeit der Kilometerangaben in Frage stellen. Ebenso wie eine Buchführung trotz einiger formeller Mängel aufgrund der Gesamtbewertung noch als formell ordnungsgemäß erscheinen kann, führen jedoch auch kleinere Mängel nicht zur Verwerfung des Fahrtenbuchs und Anwendung der 1 %-Regelung, wenn die Angaben insgesamt plausibel sind. Maßgeblich ist, ob trotz der Mängel noch eine hinreichende Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben gegeben und der Nachweis des zu versteuernden Privatanteils an der Gesamtleistung des Dienstwagens möglich ist.

Im zur Entscheidung stehenden Fall wurde zum einen eine Fahrt, für die eine Tankrechnung vorlag, nicht aufgezeichnet. Nach Auffassung des BFH wäre es unverhältnismäßig, wegen dieses Mangels die Ordnungsmäßigkeit des Fahrtenbuchs insgesamt zu versagen. Außerdem bestanden in einem Kalenderjahr in zwei Fällen zwischen den Kilometerangaben laut Fahrtenbuch und Werkstattrechnungen keine genauen Übereinstimmungen. Hier bestätigte der BFH die Ansicht des Finanzgerichts, dass die Angaben über die Kilometerstände in Werkstattrechnungen erfahrungsgemäß häufig ungenau seien. Der Abweichung in den Angaben zwischen Werkstattrechnungen und Fahrtenbuch könne deshalb nur indizielle Bedeutung zukommen. Der Steuerpflichtige ist nicht verpflichtet, die laut Routenplaner vorgegebene kürzeste Strecke zu wählen bzw. bei Abweichung besonderen Aufzeichnungsaufwand zu betreiben.

(Bundesfinanzhof, Urteil vom 10.04. 2008, Az. VI R 38/06)

Ordnungsgemäßes Fahrtenbuch

1. Die berufliche Verschwiegenheitspflicht eines Wirtschaftsprüfers führt nicht dazu, dass die Anforderungen an ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 3 EStG) zu reduzieren sind.
2. Berufliche Reisen, die sich über mehrere Tage erstrecken, dürfen nicht zu einem Eintrag zusammengefasst werden. Das FG Hamburg hat mit der Entscheidung ein Fahrtenbuch abgelehnt, in dem der Fahrer eine mehrtägige Geschäftsreise zu einem einzigen Eintragnamens „Mandantenbetreuung“ zusammengefasst hatte.

(Finanzgericht Hamburg, Urteil vom 17.01.2007, Az. 8 K 74/06)

Anmerkung:

Fahrtenbücher werden bei Betriebsprüfungen am häufigsten vom Finanzamt bemängelt. Zwar hat der Bundesfinanzhof (BFH) das Zusammenfassen mehrerer Fahrten zu einem Eintrag im Fahrtenbuch erlaubt. Dies galt allerdings nur für Fahrer, die am selben Tag nacheinander mehrere Geschäftspartner aufsuchen, wobei diese Ziele in zeitlicher Reihenfolge aufzulisten sind. Mehrtägige Fahrten sollten dagegen nicht zusammengefasst, sondern nach einzelnen Etappenzielen aufgeteilt werden. Für jedes angefahrte Ziel sollten außerdem der Reisegrund und/oder der dort besuchte Geschäftspartner mit Namen und Adressen angegeben werden. Nach der Rechtsprechung des BFH sind beim Fahrtenbuch lediglich „kleine Mängel“ zu verzeihen, wenn diese nur vereinzelt auftreten und sich nicht durch Häufigkeit zu ernsthaften Fehlern auswachsen. Beim Zusammenfassen einzelner Fahrten handelt es sich jedoch um einen unverzeihbaren Fehler.

Ladungssicherungsverstöße des Fahrers – ein Haftungsrisiko für Fuhrparkleiter

Verstöße gegen Vorschriften über die Ladungssicherung kommen in der Praxis recht häufig vor. Grund genug für das Fuhrparkmanagement, hier zumindest stichprobenartig und regelmäßig vor Fahrtbeginn ein wachsames Auge auf die ordnungsgemäße Sicherung der Ladung durch die Fahrer zu werfen, insbesondere dann, wenn es keinen eigens dafür zuständigen Lademeister im Betrieb gibt. Die Pflicht zur Ladungssicherung eines Kraftfahrzeugs nach § 22 StVO trifft nämlich neben Fahrer und Halter auch jede andere für die Ladung des Fahrzeuges verantwortliche Person (vgl. OLG Stuttgart, Beschluss vom 27.12.1982, VRS 64, 308, 309).

Der Fahrer muss jedenfalls vor Beginn der Fahrt die ordnungsgemäße Sicherung der Ladung überprüfen. Die Verkehrssicherheit des Fahrzeugs darf durch die Ladung nämlich nicht beeinträchtigt werden (vgl. § 23 Abs. 1 S. 2 StVO). Auch während der Fahrt kann daher eine erneute Überprüfung der Ladung nötig werden, beispielsweise nach dem Befahren holperiger Straßenabschnitte. Als Ladung sind alle in oder an einem Fahrzeug untergebrachten und beförderten Sachen anzusehen, wobei jedoch Heckträgersysteme sowie die Fahrzeugausstattung selbst nicht hierunter fallen. Grundsätzlich hat nach § 22 Abs. 1 StVO die Sicherung so zu erfolgen, dass die Ladung auch bei einer Vollbremsung oder einer plötzlichen Ausweichbewegung nicht verrutscht oder herunter fällt. Bei „losen“ Gütern muss außerdem sichergestellt werden, dass auch kleine Teile nicht herunterfallen können.

Bei der Ladungssicherung sind neben den einschlägigen Verkehrsregeln nach §§ 22 Abs.1, 23 Abs.1 S.2 StVO auch die anerkannten Regeln der Technik zu beachten, hier vor allem die VDI-Richtlinie 2700 sowie die einschlägigen Gefahrgutvorschriften. Sofern für die Ladungssicherung sachkundige Kenntnisse nötig sind, muss der Fahrer sich diese selbst aneignen. Ist kein verantwortlicher Lademeister im Betrieb vorhanden, ist daher auch dem Fuhrparkmanagement anzuraten, sich hier fachkundig zu machen.

Verstöße gegen die Verkehrsregeln in §§ 22 Abs.1, 23 Abs.1 S.2 StVO stellen gemäß §§ 49 Abs.1 Nr.21 und 22 StVO, 24 StVG Ordnungswidrigkeiten dar und können damit letztlich auch auf den halterverantwortlichen Fuhrparkleiter persönlich „durchschlagen“, vor allem dann, wenn eine nicht gesicherte Ladung verkehrgefährdend auf der Straße liegen bleibt und es dadurch zu einem Unfall kommt. Dann kommt unter Umständen auch strafrechtliche Haftung beispielsweise nach § 229 StGB wegen fahrlässiger Körperverletzung oder nach § 315b Abs.1 Nr.2, 3 StGB wegen gefährlichen Eingriffs in den Straßenverkehr in Betracht.

Steuerliche Fragen – 1%-Methode auch für Nutzfahrzeuge?

Dass für repräsentative Firmenwagen der Geschäftsleitung der jeweilige Firmenwagenfahrer den so genannten geldwerten Vorteil für die

private Nutzung versteuern muss, versteht sich eigentlich von selbst. Reine Nutzfahrzeuge wie Kastenwagen, Zugmaschinen und Lastwagen blieben dagegen bislang steuerfrei. Das Finanzgericht Schleswig-Holstein (Kiel) hat hierzu mit Urteil vom 1.12.2006 (Az.: 1 K 81/04) entschieden, dass die Ein-Prozent-Regelung auch bei Nutzfahrzeugen wie Kombinationsfahrzeugen angewendet werden kann.

In dem vom FG Kiel entschiedenen Fall hatte der Gesellschafter-Geschäftsführer eines Handwerksunternehmens einen zweisitzigen Kastenwagen des Typs Opel Combo mit fensterlosem Aufbau, Materialschränken und Werkzeug für die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte genutzt. Nach einer Betriebsprüfung setzte das Finanzamt neben dem geldwerten Vorteil für die tägliche Fahrstrecke zur Arbeit auch einen geldwerten Vorteil für die Privatnutzung an und berechnete dafür monatlich ein Prozent des inländischen Listenpreises bezogen auf den Zeitpunkt der Erstzulassung. Das Finanzgericht Kiel gab dem Finanzamt Recht. Bei dem Opel Combo handele es sich um ein Kombinationsfahrzeug, welches nach allgemeinen Erfahrungssätzen einer nicht nur gelegentlichen privaten Mitbenutzung zugänglich und deshalb in die 1%-Regelung einzubeziehen sei. Auf die nach Kraftfahrzeugsteuerrecht oder Straßenverkehrsrecht vorzunehmende Klassifizierung komme es dabei nicht an (vgl. BFH-Urteil vom 13.2.2003, Az.: X R 23/01, BStBl II 2003, 472).

Um zu vermeiden, dass das Finanzamt auf der Grundlage des genannten Finanzgerichtsurteils beim Überlassen von Monteursfahrzeugen an Mitarbeiter die teure 1 %-Methode anwendet und bei Betriebsprüfungen verstärkt Nutzfahrzeuge und deren Fahrer ins Visier nimmt, hilft nur ein ausdrückliches Verbot der Privatnutzung. Dieses kann schriftlich als Nachtrag zum Arbeitsvertrag oder zum Dienstwagenüberlassungsvertrag geregelt werden. Nach einem Urteil des Finanzgerichts Niedersachsen vom 25.11.2004 (Az.: 11 K 459/03) muss der Arbeitgeber dieses Verbot nicht überwachen. Mit einer Überwachung des Verbots der Privatnutzung beispielsweise mittels einer Kontrolle der von den Fahrern regelmäßig geführten Fahrtenbücher geht der Arbeitgeber beziehungsweise der halterverantwortliche Fuhrparkleiter aber auf Nummer sicher. Die dokumentierte Kontrolle hat zur Folge, dass das Finanzamt den Vorwurf, der Arbeitgeber habe das Verbot der Privatnutzung nur zum Schein ausgesprochen, auch beweisen muss. Ein weiteres Kriterium gegen ein „Scheinverbot“ ist, dass der Arbeitnehmer bei einem Verstoß mit der Kündigung rechnen muss. Die Fuhrparkleitung kann bei Nutzfahrzeugen dadurch eine Besteuerung einer möglichen Privatnutzung vermeiden, wenn sie außerdem dafür sorgt, dass der Arbeitnehmer nach Feierabend das dienstliche Nutzfahrzeug auf dem Betriebsgelände abstellt und die zugehörigen Fahrzeugschlüssel abgibt.

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

Skoda ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Skoda



Octavia Combi



Fabia Combi



Superb



Fabia



Octavia



Praktik



Roomster

Skoda präsentiert sich im Jahr 2008 mit einer zwar kleinen, aber dennoch feinen Palette an überwiegend neuen Modellen. Sowohl der Kleinwagen Fabia, als auch der Mittelklasser mit „Oberklasse-Ambitionen“ Superb sind im Jahr 2007 beziehungsweise 2008 mit einer neuen Generation gestartet, und die Lieferwagen-Version des Hochdachkombis Roomster Praktik feiert in diesem Jahr ihr einjähriges Bestehen. Auf dem Markt kann sich Skoda mit diesem Angebot gut behaupten, hat man sich doch 2008 als zweitstärkster Importeur etabliert; der Fabia sogar als Spitzenreiter der beliebtesten Importautos. Im Jahr 2007 konsolidierte Skoda sich mit 24.232 Neuzulassungen als stärkster Importeur im Flottengeschäft. Aufgrund der Zugehörigkeit zum Volkswagen-Konzern hat es Skoda leichter als einige andere Importeure in auf deutsche Fahrzeuge beschränkte Car-Policies zu kommen. Hier können die Tschechen die Konzernrahmenverträge als eine Art Türöffner betrachten.

Obwohl der Preisunterschied zwischen Diesel- und Benzin Kraftstoff immer geringer wird, sofern überhaupt noch vorhanden, verrät ein Blick auf die Betriebskosten, dass sich die Dieselvarianten in der Regel bereits ab einer Laufleistung von 30.000 km rechnen.

Das Spektrum der Motoren weist ein ausgewogenes Verhältnis von Benzin- und Dieselmotoren auf; bei Fabia und Praktik gibt es zudem eine Auswahl an preisgünstigen Dreizylindern. Die Spitzenmotorisierung der Palette in Form des 3,6-Liter-Sechszylinders mit 191 kW/260 PS

wurde im Flaggschiff Superb verbaut, aber auch verbrauchsoptimierte Greenline-Varianten gibt es bei Fabia und Superb. Sie benötigen 0,5 beziehungsweise 0,6 Liter weniger als ihre Vergleichsmodelle. Erstgenannter ist mit dem 1.4 Liter TDI DPF Motor Spitzenreiter beim CO₂-Ausstoß, lediglich 109 g/km verlassen den Auspuff. Preislich beginnt der Einstieg in die Skoda-(Finanz-) Leasingwelt mit dem 1.2 HTP Fabia für 126,23 monatlich bei einer Laufleistung von 20.000 km pro Jahr. Wer einen größeren Kofferraum benötigt, kann auf den 1.460 Liter fassenden Fabia Combi zurückgreifen, der pro Monat gerade einmal 4 Euro mehr kostet. Noch mehr Stauraum bietet der Praktik mit 1.900 Litern als einziges Nutzfahrzeug in der Modellpalette, erhältlich aber nur als Zweisitzer.

Zwischen Hochdachkombi und Minivan positioniert sich der Roomster, welcher im Gegensatz zu seinem Bruder Praktik über einen stärkeren 77 kW/105 PS Diesel- bzw. Benzinmotor verfügt. Der Octavia wiederum richtet sich als Angehöriger der unteren Mittelklasse an Käuferschichten, die eine preisgünstigere Limousine als den Superb suchen. Der fasst mit 1670 Litern allerdings auch 250 Liter mehr Kofferraumvolumen beziehungsweise verfügt über ein Zuladungsplus von 35 kg, also insgesamt 620 kg. Wer den Fokus auf die Transportfähigkeiten seines Skoda legt und zwischen Minivan Roomster und einem klassischen Kombi wie dem Octavia schwankt, der wird feststellen, dass der Roomster mit 1780 Litern 160 Liter mehr fasst. In den Varianten mit

1.9 TDI DPF Motor (77 kW/105 PS) ist zudem der Roomster mit 578, 63 Euro bei einer jährlichen Laufleistung von 30.000 km in der Gesamtkostenrechnung um 18, 46 Euro günstiger als der Octavia Combi.

Um die Modellpalette zu ergänzen ist zudem ein SUV mit dem Namen Yeti geplant. Nicht in ferner Zukunft, sondern noch im August erfährt der Octavia ein Facelift, beziehungsweise der Fabia Combi erscheint in der geländetauglichen Scout Variante. Aufgrund der Aktualität des Superb sind leider noch nicht alle Motoren des Modells kalkulierbar. Neben dem gelisteten 2.0 TDI mit 103 kW/140 PS gibt es noch eine Variante mit 125 kW/170 PS sowie einen 1.4 Liter Benzinmotor mit 92 kW/125 PS und den 1.9 TDI mit 77 kW/105 PS (auch in einer Greenline-Version). Weiterhin ist er mit einem 1.8 TSI Motor (118 kW/160 PS) und in der Spitzenmotorisierung mit 3,6 Liter V6 (191 kW/260 PS) Aggregat bestellbar.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 4,3 %

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 41 %

Anzahl Servicebetriebe: 1.413

Bedingungen für Großkundenabkommen/Rahmenvertrag:
15 Fahrzeuge im Bestand, Mindestabnahme von fünf Fahrzeugen pro Jahr (Vertragsabschluss mit der Volkswagen AG)

Businesspakete: Zur Zeit keine Businesspakete im Angebot

Flottenfahrt

Modelle	Motorart	Leistung	Listenpreis	Finanz	Full	Treibstoff-	Gesamt-	Restwert	Finanz
(Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung) ALD FS		kW/PS	Euro	Leasingrate	Service	kosten	kosten		Leasingrate
			(netto)	20.000 km	20.000 km	20.000 km	20.000 km	20.000 km	30.000 km



Fabia 1.2 HTP	Otto-3-Z	44/60	8.638	131,48	224,20	145,85	370,05	4.189	144,26
Fabia 1.2 HTP Classic	Otto-3-Z	51/70	9.571	141,79	234,51	145,85	380,36	4.642	156,11
Fabia 1.4 16V Classic	Otto-4-Z	63/86	10.663	157,98	251,80	160,69	412,49	5.171	173,93
Fabia 1.4 TDI PD	Diesel-3-Z	51/70	10.873	161,09	275,61	116,18	391,79	4.784	180,07
Fabia 1.4 TDI PD Classic	Diesel-3-Z	59/80	12.092	179,14	293,66	111,34	405,00	5.320	200,25
Fabia 1.6 16V Ambiente	Otto-4-Z	77/105	12.974	197,06	293,08	170,57	463,65	6.292	211,62
Fabia 1.9 TDI PD Ambiente	Diesel-4-Z	77/105	14.487	214,62	334,64	118,60	453,24	6.809	239,91
Fabia 1.4 TDI DPF Greenline	Diesel-3-Z	59/80	14.571	215,86	330,38	99,23	429,61	6.739	241,30



Fabia 1.2 HTP Combi	Otto-3-Z	44/60	9.142	139,15	231,87	145,85	377,72	4.571	149,30
Fabia 1.2 HTP Combi Classic	Otto-3-Z	51/70	10.075	149,26	241,98	145,85	387,83	5.037	160,57
Fabia 1.4 16V Combi Classic	Otto-4-Z	63/86	11.168	165,44	259,26	160,69	419,95	5.584	177,98
Fabia 1.4 TDI PD Combi	Diesel-3-Z	51/70	11.378	168,56	283,08	116,18	399,26	5.177	188,42
Fabia 1.4 TDI PD Combi Classic	Diesel-3-Z	59/80	12.596	186,61	301,13	111,34	412,47	5.731	208,60
Fabia 1.6 16V Combi Ambiente	Otto-4-Z	77/105	13.478	199,68	295,70	170,57	466,27	6.739	214,80
Fabia 1.9 TDI PD Combi Amb.	Diesel-4-Z	77/105	14.991	222,09	342,11	118,60	460,71	7.270	244,52
Fabia 1.4 TDI DPF Combi Greenl.	Diesel-3-Z	59/80	15.117	230,08	344,60	101,56	446,16	7.218	255,25



Praktik 1.2 12V	Otto-3-Z	51/70	9.990	143,01	235,73	165,63	401,36	4.395	160,45
Praktik 1.4 16V	Otto-4-Z	63/86	10.790	154,46	248,28	168,10	416,38	4.747	173,30
Praktik 1.4 TDI	Diesel-4-Z	51/70	11.790	168,78	283,30	135,54	418,84	5.364	189,36
Praktik 1.4 TDI	Diesel-4-Z	59/80	12.290	175,94	290,46	123,44	413,90	5.315	197,39



Roomster 1.2 12V HTP	Otto-3-Z	51/70	10.915	156,27	248,99	165,63	414,62	4.803	175,32
Roomster 1.4 16V	Otto-4-Z	63/86	12.092	173,11	225,33	168,10	393,43	5.320	194,22
Roomster 1.4 TDI	Diesel-4-Z	51/70	12.848	180,73	295,25	128,28	423,53	5.846	203,16
Roomster 1.4 TDI DPF	Diesel-4-Z	59/80	14.025	197,28	311,80	125,86	437,66	6.381	221,76
Roomster 1.6 16V	Otto-4-Z	77/105	14.361	205,59	260,01	173,05	433,06	6.318	230,66
Roomster 1.9 TDI DPF Style	Diesel-4-Z	77/105	16.378	230,37	350,39	133,12	483,51	7.452	258,96



Octavia 1.4 16V Classic	Otto-4-Z	59/80	12.722	196,77	300,59	173,05	473,64	5.597	215,60
Octavia 1.6 MPI Classic	Otto-4-Z	75/102	13.571	204,43	310,45	182,93	493,38	5.971	224,74
Octavia 1.9 TDI DPF Classic	Diesel-4-Z	77/105	15.672	236,08	368,60	118,60	487,20	7.130	259,53
Octavia 1.6 FSI Ambiente	Otto-4-Z	85/116	16.882	254,31	360,33	163,16	523,49	7.681	279,57
Octavia 1.8 TSI Ambiente	Otto-4-Z	118/160	18.310	275,83	382,95	182,93	565,88	8.056	303,22
Octavia 2.0 TDI DPF Ambiente	Diesel-4-Z	103/140	19.487	293,55	427,17	137,96	565,13	9.159	322,71
Octavia 2.0 FSI Aut. Ambiente	Otto-4-Z	110/150	19.487	293,55	401,77	205,18	606,95	8.574	322,71
Octavia 2.0 TFSI RS	Otto-4-Z	147/200	23.319	360,66	468,88	195,30	664,18	8.861	395,17
Octavia 2.0 TDI DPF RS	Diesel-4-Z	125/170	24.075	372,36	505,98	141,19	647,17	10.051	407,99



Octavia Combi 1.4 MPI Classic	Otto-4-Z	59/80	13.680	201,47	305,29	173,05	478,34	6.224	220,36
Octavia Combi 1.6 Classic	Otto-4-Z	75/102	14.529	207,99	314,01	182,93	496,94	6.610	228,28
Octavia Combi 1.9 TDI DPF Cl.	Diesel-4-Z	77/105	16.630	238,07	370,59	135,54	506,13	7.816	261,29
Octavia Combi 1.6 FSI Ambiente	Otto-4-Z	85/116	17.840	255,39	361,41	163,16	524,57	8.384	280,30
Octavia Combi 1.8 TSI Ambiente	Otto-4-Z	118/160	19.268	275,84	382,96	182,81	565,77	8.767	302,75
Octavia Combi 2.0 TDI DPF Amb.	Diesel-4-Z	103/140	20.445	292,68	426,30	137,96	564,26	9.916	321,23
Octavia Combi 2.0 FSI Ambiente	Otto-4-Z	110/150	20.529	293,88	402,10	215,07	617,17	8.263	322,55
Octavia Combi 2.0 TFSI RS	Otto-4-Z	147/200	24.277	357,52	465,74	198,86	664,60	9.589	391,05
Octavia Combi 2.0 TDI DPF RS	Diesel-4-Z	125/170	25.033	368,65	502,27	146,15	648,42	10.827	403,23



Superb 2.0 TDI	Diesel-4-Z	103/140	21.588	333,89	481,26	145,07	626,33	9.984	365,83
-----------------------	------------	---------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

zeuge Skoda

	Full Service 30.000 km	Treibstoff- kosten 30.000 km	Gesamt- kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff- kosten 50.000 km	Gesamt- kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO ₂ - Ausstoß g/km	Höchstge- schwindigk. km/h	Lade- volumen max. Liter	Zuladung kg
	236,98	218,74	455,72	3.801	157,04	249,76	364,51	614,27	3.282	763	140	155	1.163	515
	248,83	218,74	467,57	4.211	170,43	263,15	364,51	627,66	3.637	763	140	163	1.163	515
	267,75	240,98	508,73	4.692	189,89	283,71	401,58	685,29	4.052	692	155	174	1.163	515
	294,59	174,24	468,83	4.295	205,83	320,35	290,33	610,68	3.642	937	127	163	1.163	515
	314,77	166,98	481,75	4.776	228,90	343,42	278,25	621,67	4.050	978	120	172	1.163	515
	307,64	255,81	563,45	5.708	231,04	327,06	426,29	753,35	4.930	652	165	190	1.163	515
	359,93	177,87	537,80	6.157	263,39	383,41	296,40	679,81	5.287	918	129	190	1.163	515
	355,82	148,83	504,65	6.083	267,64	382,16	248,01	630,17	5.209	1.097	109	170	1.163	515
	242,02	218,74	460,76	4.160	162,83	255,55	364,51	620,06	3.611	763	140	156	1.460	440
	253,29	218,74	472,03	4.584	175,64	268,36	364,51	632,87	3.979	763	140	164	1.460	440
	271,80	240,98	512,78	5.081	194,69	288,51	401,58	690,09	4.411	692	155	175	1.460	440
	302,94	174,24	477,18	4.665	211,12	325,64	290,35	615,99	3.982	938	127	164	1.460	440
	323,12	166,98	490,10	5.164	233,73	348,25	278,25	626,50	4.408	978	120	173	1.460	440
	310,82	238,91	549,73	6.132	234,97	330,99	426,29	757,28	5.324	652	165	192	1.460	440
	364,54	177,87	542,41	6.596	266,95	386,97	296,40	683,37	5.696	918	129	191	1.460	440
	369,77	152,31	522,08	6.538	277,62	392,14	253,81	645,95	5.631	1.097	109	172	1.460	440
	253,17	248,40	501,57	3.946	185,36	278,08	413,93	692,01	3.346	821	159	158	1.900	565
	267,12	252,11	519,23	4.262	200,21	294,03	420,11	714,14	3.614	809	162	171	1.900	565
	303,88	203,28	507,16	4.833	218,76	333,28	338,74	672,02	4.126	982	139	158	1.900	565
	311,91	185,13	497,04	4.762	228,04	342,56	308,50	651,06	4.024	1.078	135	165	1.900	565
	268,04	248,40	516,44	4.311	202,54	295,26	413,93	709,19	3.656	821	159	158	1.780	440
	246,44	252,11	498,55	4.776	224,37	318,19	420,11	738,30	4.050	809	162	171	1.780	440
	317,68	192,39	510,07	5.267	235,20	349,72	320,59	670,31	4.497	1.038	139	158	1.780	440
	336,28	188,76	525,04	5.750	256,74	371,26	314,54	685,80	4.908	1.058	137	165	1.780	440
	326,68	259,52	586,20	5.672	266,47	362,49	432,47	794,96	4.811	786	167	184	1.780	440
	378,98	199,65	578,63	6.715	299,81	419,83	332,69	752,52	5.732	1.000	145	182	1.780	440
	319,42	259,52	578,94	5.025	245,41	349,23	432,47	781,70	4.262	786	167	173	1.420	585
	330,76	274,35	605,11	5.360	256,89	362,91	457,18	820,09	4.546	743	176	190	1.420	585
	392,05	177,87	569,92	6.425	290,80	423,32	296,40	719,72	5.485	1.122	130	192	1.420	585
	385,59	244,69	630,28	6.921	313,25	419,27	407,75	827,02	5.908	833	158	198	1.420	585
	410,34	274,35	684,69	7.232	346,60	453,72	457,18	910,90	6.134	743	176	223	1.420	585
	456,33	206,91	663,24	8.282	354,29	487,91	344,79	832,70	7.112	965	150	208	1.420	585
	430,93	307,72	738,65	7.697	368,87	477,09	512,78	989,87	6.528	663	198	210	1.420	585
	503,39	292,89	796,28	7.811	458,43	566,65	488,07	1.054,72	6.412	696	188	240	1.420	465
	541,61	211,75	753,36	8.968	473,30	606,92	352,86	959,78	7.523	965	150	225	1.420	540
	324,18	259,52	583,70	5.609	252,08	355,90	432,47	788,37	4.788	786	168	172	1.620	585
	334,30	274,35	608,65	5.957	262,34	368,36	457,18	825,54	5.085	743	176	188	1.620	660
	393,81	203,28	597,09	7.067	300,28	432,80	338,74	771,54	6.070	982	140	191	1.620	660
	386,32	244,69	631,01	7.582	322,13	428,15	407,75	835,90	6.511	833	158	198	1.620	660
	409,87	274,35	684,22	7.900	347,92	455,04	457,18	912,22	6.744	743	176	222	1.620	585
	454,85	206,91	661,76	8.995	364,06	497,68	344,79	842,47	7.769	965	150	207	1.620	660
	430,77	322,55	753,32	7.339	370,68	478,90	537,50	1.016,40	6.107	690	207	202	1.620	660
	499,27	298,22	797,49	8.497	447,33	555,55	496,96	1.052,51	7.040	696	188	238	1.620	465
	536,85	219,18	756,03	9.700	461,26	594,88	365,24	960,12	8.198	932	155	224	1.620	540
	513,20	217,56	730,76	9.013	404,43	551,80	362,54	914,34	7.717	1.017	155	207	1.670	620



Im Straßenbild gehörte der neue Mondeo von Anfang an dazu. Sei es sein auffälliges Äußeres oder tatsächlich eine gute Anzahl verkaufter Limousinen und Kombis, die in der Stadt oder auf der Autobahn unterwegs sind. Man sieht ihn einfach. Und er gibt sich nicht wirklich Mühe, unauffällig zu bleiben: mit markant konturierter Front und ebenso großzügigen – fast Scorpio-ähnlichen – Maßen, mit einem bulligen, vanartigen Kombi Heck und neuem Leuchtendesign.

Internes

Auch innen hat Ford im Vergleich zum Vorgänger einen qualitativen und ästhetischen Quantensprung geschafft. Die modern gestaltete Innenraumatmosphäre mit reichlich Platz wirkt standesgemäß, haptisch angenehm und keineswegs billig. An die Menüführung des HMI-Konzepts für sämtliche Bedieneinheiten gewöhnt man sich schnell und hat auf dem Fahrersitz alle wesentlichen Instrumente im Blick und Griff. Vorne wie hinten sitzen die Passagiere auch auf längerer Strecke sehr bequem mit gutem Aktionsradius und ohne jegliche Stoßgefahr.

Kommen wir zum Kofferraum, dem vorrangigen Argument für einen Kombi: Hier lassen sich maximal 1.745 Liter und damit 45 mehr als im Vorgänger verstauen, nur leider auf nicht ganz ebener Ladefläche, dafür passen Gegenstände mit 1,80 Metern Länge problemlos hinein. Der Zugang liegt praktisch bedienbar und mit 1,14 Metern breit geöffnet. Verzurrösen zur Ladungssicherung werden serienmäßig mitgelie-

fert, weiteres nützliches Sicherheits-Zubehör steht in der Extraliste.

Eindrücke

Im Fahrverhalten baut Ford auf den Stärken des alten Mondeo auf und liefert einen Kombi mit hervorragendem Fahrkomfort, sportlich abgestimmt, aber dennoch nicht zu hart gefedert. Bodenunebenheiten dringen so gut wie nicht ins Innere hinein, die Kurvenlage kann als sicher und souverän gelten. Die leichtgängige, stets präzise Lenkung unterstützt den durchweg positiven Eindruck im Fahrkomfort. Auffallend gut gedämpft empfanden wir den Geräuschkomfort im Wageninneren.

Der Volumendieselmotor mit 103 kW/140 PS profitiert vom kräftigen Durchzug mit 320 Nm ab einem Drehzahlbereich von 1.500 Umdrehungen. Sehr elastisch gibt sich der Motor zwar nicht, er verlangt in höheren Gängen auch höhere Drehzahlen, sonst wird er brummig. Dafür kommt der Mondeo im gemischten Testverbrauch mit 7,2 Litern auf 100 km aus. Die manuelle Sechsgangschaltung lädt eher zum gemütlichen, denn sportlichen Gebrauch ein und funktioniert dabei präzise.

Stellenwert

Die Einführung der neuen Generation wurde auch von den Flottenkunden erwartet, was die

*Nun im Flottenmanagement-Test:
das Ford Flaggschiff Mondeo Turnier mit dem Volumenmotor, dem
2.0 TDCI mit 103 kW/140 PS.*



Steigerung der Verkaufszahlen um 230 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Januar bis Mai) mit dem Auslaufmodell verdeutlicht. Wie wichtig das Fahrzeug für Ford ist, zeigt ebenfalls der mit 44 Prozent mächtige Anteil der Flottenverkäufe. Und so manche Firma hat den neuen Mondeo zum Anlass genommen, damit ab sofort seine Mittelklasse zu bestücken.

Die Motorenpalette des Turniers besteht aus sechs Benzinern von 81 bis 162 kW/110 bis 220 PS, darunter auch eine Version mit FlexiFuel-Motor, also ethanoltauglich, die bei niedrigen wie hohen Kilometerlaufleistungen (siehe Seite 94) in den Betriebskosten bei 100 Prozent Ethanolbefüllung zwischen 73 und 183 Euro günstiger ist als Diesel. Drei Dieselmotorisierungen erfüllen die wesentlich flottenrelevante Nachfrage in den Größen 85 bis 129 kW/ 115 bis 175 PS. Neben manuellen Fünf- beziehungsweise

Rundumschlag



1. Modernes Erscheinungsbild, schlüssiges Bedienkonzept
2. Viel Platz auf allen Rängen
3. Breite Öffnung für breite Waren
4. Hier lässt es sich gut aufhalten
5. Das bullige Heck lässt ihn vanartig wirken
6. Hier passen auch Gegenstände mit bis zu 1,80 m Länge hinein



bei den Selbstzündern hauptsächlich Sechsgang-Getriebe-Varianten steht eine Sechsgang-Automatik zur Wahl.

Extras

Die Ausstattungsliste berücksichtigt alle Arten von Fahrzeugeinsatz, ob nun für die regulären Außendienstreisen, die Transportfahrten mit Anhänger und vollem Laderaum oder die Familientauglichkeit, hier findet sich das richtige Zubehör für den Serviceeinsatz oder den User-Chooser. Sicherheitstechnik wie Abstandsradar (1.034 Euro netto), ein interaktives Fahrwerk mit unterschiedlichen Dämpfungsstufen (811 Euro netto), ein Businesspaket mit Navi und Freisprechvorbereitung (1.176 Euro netto), Ford denkt an sämtliche Anforderungen und auch Individualisierungswünsche. Dabei bleibt das Kombi-Fahrzeug im Klassenvergleich relativ günstig: 19.118 Euro netto begrenzen die Preisliste nach unten, das teuerste, der Fünfzylinder-Diesel, kostet in der Basisversion 24.790 Euro netto.

Fazit: Wer deutsch fahren will, erhält mit dem Mondeo ein technisch hochwertiges, modernes, flexibles und auch optisch sehr ansprechendes Fahrzeug, das im Betriebskostenvergleich gut dasteht, bei Leasinggesellschaften gern gesehen ist und beim Geschäftspartner repräsentativ auftritt.



Motorenpalette Ford Mondeo Turnier

	1.6 Ti-VCT Manuell	2.0 FlexiFuel Manuell	2.0 TDCi Manuell	2.0 TDCi Manuell/Autom.
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.596	Otto / 1.999	Diesel / 1.997	Diesel / 1.997
Leistung kW (PS) bei U/min	88/110 bei 6.200	107/145 bei 6.000	85/115 bei 4.000	103/140 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	160 bei 4.100	190 bei 4.500	300 bei 1.750-2.300	320 bei 1.750-2.240
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,2 S	7,9 S	5,9 D	5,9 / (7,1) D
Höchstgeschwindigkeit	185	205	187	205 / (200)
0 auf 100 km/h	12,9	10,3	11,4	9,8 / (10,4)
Laderaum in Liter (VDA)	1.745	1.745	1.745	1.745
Nutzlast in kg	595	704	k. A.	699
Typklassen HP/VK/TK	16/17/18	17/18/20	19/20/22	18/20/21
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	172	189	156	156/ (189)
Preis in Euro (netto)	19.117	20.798	22.058	23.739/ (24.789)

**Werte in Klammern Automatik*

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	471,07	550,40/477,10*	492,07	512,33
30.000 km	592,04	675,09/564,49*	598,51	621,28
50.000 km	823,24	908,89/724,59*	790,74	812,53

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	–	–	545,88
30.000 km	–	–	–	702,75
50.000 km	–	–	–	903,42

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	286,24	347,60	345,14	365,40
30.000 km	314,84	370,94	378,15	400,92
50.000 km	361,32	402,06	423,53	445,32

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	–	–	378,06
30.000 km	–	–	–	415,16
50.000 km	–	–	–	461,52

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	184,83	202,80/129,05*	146,93	146,93
30.000 km	277,20	304,15/193,55*	220,36	220,36
50.000 km	461,92	506,83/322,53*	367,21	367,21

Automatik (mtl.)

20.000 km	–	–	–	167,82
30.000 km	–	–	–	287,59
50.000 km	–	–	–	441,90

*Kosten mit E85

Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.997
kW/PS bei U/min	103 (140) bei 4.000
Nm bei U/min	320 bei 1.750-2.240
Abgasnorm	EU 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	205
Beschleunigung 0-100/h	9,8 sec
EU-Verbrauch	5,9 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.186 km
Testverbrauch	7,2 l auf 100 km
Test-Reichweite	972 km
CO ₂ -Ausstoß	156 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	699 kg
Laderaumvolumen	554-1.745 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.800 / 750 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 20 / 21
Ölwechsel / Menge	20.000 km od. 12 Mon. / 4,1 l
Wartung	20.000 km od. 12 Monate

Garantie

Technik	2 Jahre, max. 100.000km
Mobilität	2 Jahre, verlängerbar

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.681 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie /Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	172 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	424 Euro
Kurvenlicht	391 Euro
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	685 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	189 Euro
Tempomat	239 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	807 Euro
Ladungssicherung:	Trenngitter 172 Euro,
Gepäcknetz 25 Euro, Antirutschmatte 45 Euro,	
Verzurrösen Serie	
Optionspakete:	div. Audiopakete, Sicht-
	paket, Technikpaket, Businesspaket (Navigations-
	system TravelPilot FX, Mobiltelefon-Bluetooth-Schnitt-
	stelle, 1.176 Euro)

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	1.357 Euro
Radio	630 Euro, ab 605 im
	Audiopaket mit BT
Telefonvorb. (Bluetooth)	252 Euro
Firmenfahrzeuganteil	44 %
Dieselanteil	92 %

Basispreis netto

Ford Mondeo Turnier	23.739 Euro
2.0 TDCi	(alle Preise netto)

Bewertung

- ➕ starker Auftritt
- ➕ vollwertiges Flottenfahrzeug
- ➕ hoher Zuladungswert
- ➖ keine ebene Ladefläche

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



**HIER MAL EIN BESONDERS
SICHERER ARBEITSPLATZ.
NISSAN QASHQAI. DER CROSSOVER.**

Zeigen Sie auch auf der Straße, dass Sie neue Wege gehen. Wie kein Zweiter verbindet der NISSAN QASHQAI das aufregende Design eines SUV mit der Agilität eines Kompaktwagens – und begründet auf diese Weise eine völlig neue Fahrzeug-Kategorie. Dass er nicht nur extrem wirtschaftlich ist, sondern auch Ellenbogen für jedes Business besitzt, beweist zudem seine Auszeichnung beim Erwachsenen-Insassenschutz im Crash-

test. Übrigens: Bei vielen NISSAN Händlern erhalten Sie als Gewerbetreibender attraktive Sonderkonditionen. Weitere Infos unter www.nissan-fuhrpark.de oder 0 18 02/11 00 11 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz der Dt. Telekom).



SHIFT the way you move

Koi im Karpfen

Die frische Generation des Mazda6 Sport Kombi will mit neuen Reizen auf Eroberungskurs. Wir haben die Dieselsversion unter die Flotten-Lupe genommen.

Die japanische Marke Mazda hat sich über Jahrzehnte einen guten Namen auf dem deutschen Automobilmarkt geschaffen, von dem sie heute solide profitiert. Sie stand niemals weit vorne, geschweige denn drängte sich dorthin – ohne dies negativ werten zu wollen. Stille Wasser sind tief, und so lässt sich mit Sicherheit auch das Erfolgsrezept eines ebenso beständig soliden Markenvertreters, dem Mazda6 formulieren, der 2008 erst als Limousine und dann als Kombi in seine zweite Generation mit der neuen Nomenklatur geht. Die Mittelklasse hatte bei Mazda zuvor mit dem Modell 626 seit 1978 über mehrere Generationen schon Tradition.

In der neuesten Version präsentiert sich der Bestseller gewachsen und dynamisch. Mit einem Plus von 75 Millimeter Länge, dennoch rund 50 Kilogramm leichter trotz mehr Ausstattung, will Mazda einen anderen Weg der Verbrauchsoptimierung gehen. Die Designsprache des 6ers vermittelt einen durchaus sportlichen Eindruck und wirkt frisch in der Riege vieler ebenfalls neuer Mitbewerber.

Qualität

Der Fahrgastraum offenbart mit guter Verarbeitung und klassengemäß wertigen Materialien einen positiven Eindruck. Dazu gehört unter anderem auch das dezente Geräusch beim Tü-

renschließen. Die Bedienung vieler Funktionen einschließlich Klimaanlage, Navigation, Bordcomputer und Audioeinheit kann über die Lenkradsteuerung erfolgen, was bei Mazda-Neulingen allerdings erst einmal nicht ganz intuitiv funktioniert.

Das Platzangebot gilt als gut, vor allem im Fond kann man sich über ordentliche Bewegungsfreiheit im Knie-, Bein- und Kopfbereich freuen. Die Vordersitze vermitteln auch auf längeren Strecken gute Komfoteigenschaften, jedoch werden vor allem Fahrer mit längeren Beinen eine lange Beinauflage vermissen. Reichlich Platz bietet auch der Kofferraum mit maximalen 1.751 Litern, die im Klassenvergleich im vorderen Bereich liegen. Bei aufrechter Rückbank passen 519 Liter hinein. Mit einem einfachen Hebelgriff legen sich die Rücksitze sehr praktisch flach. Als weiteres durchdachtes Kofferraumelement erweist sich die Abdeckung, die sich mit Öffnen der Klappe nach oben hebt. Somit entfällt ein lästiges Aushaken oder Zurückschieben.

Kraft

Die bisher einzige Dieselmotorisierung befeuerte auch unseren Testwagen. Mit 103 kW/140 PS ist er angemessen motorisiert und beschleunigt das Fahrzeug kräftig, sobald er Umdrehungen ab 1.500 aufwärts erreicht hat. Mit der manuellen Sechsgangschaltung erledigen sich die Schaltvorgänge präzise und leichtgängig. Der sechste Gang ist recht lang übersetzt, so dass für Beschleunigungsmanöver auch schon mal in den fünften geschaltet werden muss. Bei gleichmäßiger Fahrt surrt der Motor angenehm leise und kommt auf eine Spitzengeschwindigkeit von 198 km/h, die 100 km/h-Grenze schafft er in 10,9 Sekunden. Für das vierte Quartal 2008 kündigt Mazda einen stärkeren Selbstzünder mit 136 kW/185 PS an.



teich



Der Fahrkomfort des Mittelklasse-Kombis entspricht schon dem, was der Name besagt: Sport Kombi. Nicht unsanft, aber schon härter als der Konzernbruder Mondeo fährt der Mazda6 über Unebenheiten. Weitere Eigenschaften des Fahrwerks wie Kurvenlage charakterisieren ihn ebenfalls als recht sportlich. Die Lenkung indes könnte etwas direkter und vor allem leichtgängiger sein. Leider lag der Testverbrauch mit 7,2 Litern nur mäßig gut da.

Ausstattung

Ausstattungsseitig sei dem Flottenkunden angeraten, mindestens die Version Exclusive (23.445 Euro netto) zu wählen, denn hier lassen sich die meisten fuhrparkrelevanten Extras (zum Beispiel ein Touring-Paket mit Einparkhilfe und Reifendruckkontroll-System) dazu bestellen oder sind wie eine Klimaautomatik inklusive. In der Ausstattung Dynamik (25.210 Euro netto) wiederum befinden sich bereits Bi-Xenon-Scheinwerfer und eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung mit an Bord. Jenseits der vier Ausstattungsversionen bietet Mazda eine kleine Auswahl an Zubehör an, das entweder zur Individualisierung (Mediazubehör, Freisprecheinrichtung) des 6ers gedacht sein kann oder aber zum Schutz und zur Restwertschonung in Alltagssituationen (Ladekantenschutzfolie 31

Euro, Stoßfänger- und Seitenschutzleisten 145 Euro, diverses Ladungssicherungszubehör).

Schaut man sich die Preise des Japaners im Vergleich zur Konkurrenz an, liegt der Mazda6 Sport Kombi mit einem Grundpreis von 19.664 Euro netto bis zu einem Top-Preis von 28.647 Euro netto mit fast allem Erhältlichen inklusive sehr gut da. Das Fahrzeug wahrt seinen Understatement-Charakter und gibt sich repräsentativ. Doch das ist nicht alles: auch sein hoher Nutzwert und seine Flexibilität zeichnen es für den Fuhrparkeinsatz aus. Nicht umsonst fahren schon lange etliche Mazda6 in Fuhrparks.



1. Nahezu alle Bedieneinheiten befinden sich auch am Lenkrad

2. Neue schnittige Heckform

3. Praktische Überlegung: die Kofferraumabdeckung geht mit der Klappe hoch

4. Optische Veränderungen zieren auch die Front

5. Bequemer Aufenthalt garantiert

6. Die Rückleuchten signalisieren „ZoomZoom“

7. Viel Platz im Fond

8. + 9. Großer Kofferraum, einfach und flexibel zu bedienen



Motorenpalette Mazda6 Sport Kombi

	1.8 MZR Manuell	2.0 MZR Manuell/Autom.	2.5 MZR Manuell	2.0 MZR-CD Manuell
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 1.798	Otto / 1.999	Otto / 2.488	Diesel / 1.998
Leistung kW (PS) bei U/min	88/120 bei 5.500	108/147 bei 6.500	125/170 bei 6.000	103/140 bei 3.500
Drehmoment (Nm) bei U/min	165 bei 4.300	184 bei 4.000	226 bei 4.000	330 bei 2.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,0 S	7,2 (7,8) S	8,2 S	5,7 D
Höchstgeschwindigkeit	194	208 (198)	217	198
0 auf 100 km/h	11,7	10,3 (11,2)	8,3	10,9
Laderaum in Liter (VDA)	1.751	1.751	1.751	1.751
Nutzlast in kg	620	615 (640)	630	640
Typklassen HP/VK/TK	14/18/20	14/19/20	17/20/22	18/21/24
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ - Ausstoß in g/km	165	171 (185)	193	149
Preis in Euro (netto)	19.663	22.436 (23.705)	24.789	21.344
<i>*Werte in Klammern Automatik</i>				
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	529,00	576,15	639,84	526,85
30.000 km	648,22	702,09	782,13	629,73
50.000 km	867,04	931,57	1.066,70	812,85
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	610,29	–	–
30.000 km	–	745,82	–	–
50.000 km	–	993,22	–	–
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	349,30	391,32	429,34	384,90
30.000 km	378,72	424,89	466,43	416,84
50.000 km	417,95	469,65	540,62	458,09
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	410,05	–	–
30.000 km	–	445,52	–	–
50.000 km	–	492,81	–	–
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	179,70	184,83	210,50	141,95
30.000 km	269,50	277,20	315,70	212,89
50.000 km	449,09	461,92	526,08	354,76
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	200,24	–	–
30.000 km	–	300,30	–	–
50.000 km	–	500,41	–	–

Mazda6 Sport Kombi 2.0 MZR-CD

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.998
kW/PS bei U/min	103 (140) bei 3.500
Nm bei U/min	330 bei 2.000
Abgasnorm	EU 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	198
Beschleunigung 0-100	10,9 Sek.
EU-Verbrauch	5,7 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.123 km
Testverbrauch	7,2 l auf 100 km
Test-Reichweite	888 km
CO ₂ -Ausstoß	149 g/km
Tankinhalt	64 Liter
Zuladung	499 kg
Laderaumvolumen	519-1.751 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.600 / 550 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	18 / 21 / 24
Ölwechsel / Menge	20.000 km od. 12 Mon. / 4,1 l
Wartung	20.000 km od. 12 Monate

Garantie

Technik	3 Jahre, max. 100.000km
Mobilität	unbegrenzt

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.269 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie /Serie vorne
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Serie in Top
Einparkhilfe vorne/hinten	437 Euro (ab Dynamic)/ 209 Euro (Zubehör)
Kurvenlicht	Serie ab Dynamic
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	664 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie ab Dynamic
Tempomat	ab Exclusive
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie ab Dynamic
Ladungssicherung:	Trenngitter (168 Euro), Antirutschmatte (11 Euro) etc.
Optionspakete:	Professional Paket (Alarmanlage, Einparkhilfe, schlüsselloser Zugang, 807 Euro für Dynamic), Touring Paket (Einparkhilfe, Reifendruckkontrolle, 445 Euro für Exclusive)

Kommunikation

Bordcomputer	Serie ab Exclusive
Navigationsystem	1.933 Euro (ab Dynamic) / 1.195 (Zubehör)
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	216 Euro
Firmenfahrzeuganteil	20 %
Dieselanteil	50 %

Basispreis netto

Mazda6 Sport Kombi 2.0 MZR-CD	21.345 Euro
	(alle Preise netto)

Bewertung

- +
 - frische dynamische Optik
 - preiswert
- - B-Säulen schränken Sicht etwas ein

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

Voll im Trend zum Kraftstoffsparen bietet Mercedes mit der überarbeiteten A- und B-Klasse zahlreiche Öko-Varianten bis hin zum serienmäßigen Erdgasfahrzeug – ohne Einschränkungen bei Komfort, Sicherheit, Fahrspaß oder Raumangebot, aber mit TÜV-Umwelt-Zertifikat.

BlueEFFICIENCY heißt das Zauberwort bei Mercedes-Benz, für zwei Benziner und einen Dieselmotor ist das Konzept derzeit in der A-Klasse verfügbar, die B-Klasse offeriert das Paket für zwei Benzinmotoren. Zum Preis von gerade einmal 250 Euro netto erhält man ein Fahrzeug, bei dem Motorwirkungsgrad, Aerodynamik, Rollwiderstand, Energiemanagement und Gewicht optimiert wurden und mithin der Verbrauch um knapp 9 Prozent sinkt – ebenso wie naturgemäß der CO₂-Ausstoß.

Einen wesentlichen Anteil an der Kraftstoffeinsparung hat dabei die ECO Start-Stopp-Funktion: Steht der Wagen ausgekuppelt und mit getretener Bremse oder rollt mit unter 8 km/h, schaltet sich der Motor automatisch ab. Sobald das Bremspedal losgelassen oder die Kupplung getreten wird, springt der Motor ruckelfrei und ohne Zündungsgeräusch wieder an – noch bevor man den Gang einlegen kann, steht bereits die volle Leistung zur Verfügung.

Für die B-Klasse steht neu auch ein Erdgasantrieb zur Verfügung. Bei gleicher Motorleistung fährt das mit NGT (Natural Gas Technology) gekennzeichnete Fahrzeug sowohl mit Superbenzin, als auch mit Erdgas – bei einer Gesamtreichweite von 1.000 Kilometern! Der Fahrer wählt per Tastendruck am Lenkrad, welcher Kraftstoff genutzt werden soll. Ist das zu 100 Prozent verträgliche Biogas im Tank, tendiert die CO₂-Bilanz sogar gegen Null. Der Preisunterschied des B170 NGT zum „normalen“ B170 beträgt 3.100 Euro netto – und dürfte durch die zahlreichen Förderungsmöglichkeiten wie auch die Ersparnis an der Tankstelle sehr schnell wieder hereingefahren sein. Einschränkungen in der Praxis? Fehlanzeige! Der Unterschied beim Fahren zwischen Erdgas und Superbenzin ist nicht spürbar, das Kofferraumvolumen



bleibt bis auf das kleine Fach unter dem Kofferraumboden gleich – und die Reichweite erhöht sich sogar um jene 300 Kilometer, die mit Gas zusätzlich gefahren werden können. Zwangsweises Suchen nach einer Gastankstelle entfällt also, ist Gas hingegen verfügbar, kann bequem Geld gespart werden.

Ach ja, der Anlass für die neuen Motoren war die Modellpflege, in deren Rahmen auch die Innenräume dezent aufgewertet wurden. Wirklich neu ist das für 670 Euro netto verfügbare Park-Assistenz-System: Bis zu 35 km/h Fahrgeschwindigkeit messen A- und B-Klasse nun permanent die zur Verfügung stehenden Parkbuchten aus. Ein kleiner Pfeil zeigt an, wo Parken möglich wäre – dann legt der Fahrer nur noch den Rückwärtsgang ein und lehnt sich entspannt beim Gasgeben und Bremsen zurück: Die Lenkung bewegt sich wie von Geisterhand von allein und findet immer den perfekten Winkel auch für kleine Parktaschen.

Dynamischer Auftritt in der B-Klasse – jetzt mit Start-Stopp-Funktion sowie als Bifuel (o.)

Auch die A-Klasse ist jetzt mit Start-Stopp und Park-Assistenz-System verfügbar (u.)

Mercedes-Benz B170 NGT

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-bifuel / 2.034
kW/PS bei U/min:	85/116 / 5.750
Drehmoment bei U/min:	165 Nm bei 3.500-4.000
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 135 g/km (E) Euro 4 / 175 g/km (B)
0-100 in sek / V-max. in km/h:	12,4 / 184
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 kg / 7,3 L Benzin 300 / 700
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	480 / 416-2.117
Typklasse HP / VK / TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	24.200 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	748,08 / 0,24

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

Mercedes-Benz A160 CDI BlueEFFICIENCY

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.991
kW/PS bei U/min:	60/82 / 4.200
Drehmoment bei U/min:	180 Nm bei 1.400-2.600
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 119-128 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	15 / 170
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,5-4,8 L / 1.125 km
Zuladung kg/ Ladevolumen L:	555 / 435-1.995
Typklasse HP / VK / TK:	14 / 19 / 16
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	17.675 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	549,74 / 0,21

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

Aufnahmefähig

Erste Eindrücke des neuen Citroën Berlingo HDi 90 als Kastenwagen

Mit dem Terminus „Remake“ bezeichnet man im Allgemeinen die Neuauflage eines vor allem kommerziell erfolgreichen Filmes. Der neue Berlingo flimmerte zwar nie über eine Kinoleinwand, ist aber auch eine Art Remake des Ur-Berlingo aus dem Jahre 1996. Kommerziell war der erste Berlingo zumindest aus Citroën-sicht ein Kassenschlager.

Um an diesen Erfolg anzuknüpfen, hat man den Hochdachkombi der zweiten Generation auf der Plattform des C4 Picasso entwickelt und mit neuen Merkmalen ausgestattet. So ist er nicht nur 24 cm länger, sondern auch 8 cm breiter, so dass der Laderaum nun 3,3 Kubikmeter beziehungsweise zwei Europaletten fasst.

Was die Motorauswahl betrifft, steht für die Kastenwagenvariante ein Benziner mit 66 kW/90 PS für 12.650 Euro netto zur Verfügung, sowie eine Dieselmotorisierung mit 55 kW/75 PS zum Basispreis von 13.250 Euro netto. Das getestete Fahrzeug (ab 14.350 Euro netto) besitzt einen an Nennleistung mit dem Benziner identischen HDi 90-Dieselmotor, welcher nach Herstellerangaben nur 5,8 Liter auf 100

Kilometer verbraucht. Sein CO₂-Ausstoß bewegt sich mit 153g/km in gemäßigten Bereichen, Motor- und Windgeräusche sind ebenfalls als moderat einzustufen. Die Fahr-

gastzelle des Berlingo versprüht nur in geringem Ausmaß den nüchternen Charme der Zweckmäßigkeit eines Kleintransporters. Wertige Materialien in guter Verarbeitung bestimmen das Cockpit, welches mit dem optionalen Extensio-Sitz um eine dritte Sitzgelegenheit erweitert werden kann. Die erste Generation des Berlingo wird als Edition First weiterhin bei den Händlern stehen. Potenzial, an den kommerziellen Erfolg des Vorgängers anzuknüpfen, hat der Neue aufgrund seiner erweiterten Abmessungen, des sparsamen Motors und des Fahrkomforts.



Der neue Berlingo ist weit weniger kantig als sein oft verkaufter Vorläufer

Zahlreiche Ablagefächer und umklappbare Beifahrersitze erhöhen den Nutzwert (li.)

Citroën Berlingo HDi 90 Kastenwagen

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.560
kW/PS bei U/min:	66 / 90 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	215 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 153 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	k. A. / 160
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 1.034 km
Zuladung kg / Ladevolumen cbm:	551-776 / 3,3-3,7
Typklasse HP/VK/TK:	19 / 15 / 18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	ca. 90 %
Dieselanteil:	ca. 90 %
Basispreis (netto):	14.350 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	490,37 / 0,19

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



Von außen gibt sich der Lexus IS dezent aber dennoch sportlich

Diesel-Debüt

Mit der zweiten Generation des IS will Lexus sich erneut im hart umkämpften Mittelklasse-Segment behaupten. Der IS 220d verdeutlicht sein Marktpotenzial.

Qualitativ gute bis sehr gute Verarbeitung im Innenraum (re.)

Für eine Luxusmarke ist es oft schwer im Flottengeschäft Fuß zu fassen, will man sich doch bewusst durch hochpreisige Modelle abgrenzen. Von allen Lexus Modellen könnte dies dem IS als preisgünstigstem Pkw der Premiummarke am ehesten gelingen. Dieser ist, im Vergleich zum Vorgänger, um 175 Millimeter in die Länge und 75 Millimeter in die Breite gewachsen. Die Motorenpalette wurde um den getesteten 2,2 L D-CAT Dieselmotor erweitert. Die 130 kW/177 PS-Maschine, bekannt aus den Toyota Modellen RAV4, Avensis und Corolla Verso, stellt somit den ersten Selbstzünder im Lexus-Programm überhaupt dar. Sie beschleunigt das Fahrzeug zügig und dennoch leise in 8,9 Sekunden auf 100 km/h und stoppt erst bei 220 km/h. Der Verbrauch des sportlichen IS220d soll sich trotz dieser Werte auf nur 6,3 Liter bei einem CO₂-Ausstoß von 168 g/km belaufen. Die auf den ersten Blick etwas unscheinbar wirkende Karosserie verbirgt in ihrem Inneren einen

qualitativ gut verarbeiteten Fahrgastraum mit ausreichendem, wenn auch nicht üppigem Platzangebot. Der Kofferraum ist mit 378 Litern ebenfalls ausbaufähig. Die Dieselvariante des IS schlägt mit einem Basispreis von 26.050 Euro netto zu Buche, der Benziner unter dem Namen IS250 (153 kW/208 PS) liegt bei 27.268 Euro netto. Wer es sportlicher mag kann auf den neuen IS-F zurückgreifen. Zum Nettopreis von 58.487 Euro beschleunigt das 311 kW/423 PS-Aggregat den Fahrer in 4,8 Sekunden auf 100 km/h.

Das ambitionierte Ziel, eine Premiumalternative neben den etablierten Mittelklasse-Fahrzeugen zu bieten, wird der Lexus IS 220d wohl nur bedingt erreichen. Dazu ist der einheimische Markt zu fest in den Händen von Audi, BMW, Mercedes-Benz und Co. Eine interessante Ergänzung der bekannten Modellpalette ist er aber allemal.



Lexus IS 220d

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.231
kW/PS bei U/min:	130/177 bei 3.600
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.000-2.600
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 168 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,9 / 220
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,3 L / 1.032 km
Zuladung / Ladevolumen:	300 kg / 378 L
Typklasse HP/VK/TK:	19 / 27 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	33 %
Dieselanteil:	45 %
Basispreis (netto):	26.050 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	720,51 / 0,28

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

Den Scirocco kennen die meisten ja noch von früher. Früher, zu einer Zeit als es noch den Golf I gab, war ein Scirocco ein etwas anderes sportliches Coupé für reinen Fahrspaß. So ist es auch heute – aber ansonsten ist alles anders. Zwar basiert auch der neue Scirocco wieder auf der aktuellen Golf-Plattform, optisch wurde aber auf Anleihen des historischen Scirocco bewusst verzichtet.

Entstanden ist so ein unglaublich dynamischer und optisch ungewöhnlich emotional gestalteter Volkswagen. Der neue Scirocco besticht aber nicht nur durch sein auffälliges Design, welches sich übrigens gepaart mit hochwertigen Materialien auch im Innenraum findet. Auch das Popometer gibt speziell auf kurvigen Strecken freudige Rückmeldung – der Scirocco verbeißt sich in den Asphalt und beschleunigt mit bulligem Sound aus der Kurve. Und es wäre kein richtiger Volkswagen, wenn man nicht zu allem Fahrspaß auch noch Nutzwert satt erwarten könnte: Die Sitze sind zwar sportlich ausgelegt und bieten idealen Seitenhalt, sind aber gleichzeitig langstreckentauglich und, nebenbei, es findet sich sogar Platz für vier echte Erwachsene – wenn die beiden hinteren nicht richtig groß sind. Dazu gibt's ein tolles Navi mit Touchscreen und die VW-übliche Ergonomie.

Also alles nur toll? Zwei kleine Kritikpunkte haben wir: Die breite A-Säule stört auf der linken Seite ein wenig in schnellen Kurven die Sicht, und auch der Blick nach hinten ist unübersichtlich genug, um Parksensoren notwendig zu machen. Insgesamt gibt es ab 18.277 Euro (für den Einstiegs-TSI) ein wirklich sportliches und emotionales Auto mit zwar hoch auf-

Unvergleichlich



Dieser Wagen will einfach nicht langsam fahren



Hochwertiges Cockpit mit pfiffigen Design-Ideen wie dem dreieckigen Türgriff (li.)

geladenem, jedoch sparsamen Motor, das mit 17-Zoll-Leichtmetallrädern, Sportsitzen, Klimaanlage, ESP, Bremsassistent, sechs Airbags und Sportfahrwerk bereits serienmäßig mehr als ordentlich ausgestattet ist. Der 140 PS-Diesel kommt noch dieses Jahr und startet bei 21.323 Euro.

VW Scirocco 1,4 TSI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.390
kW/PS bei U/min:	118 / 160 bei 5.800
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.500-4.500
Getriebe:	6-Gang Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 154 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,0 / 218
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,6 L / 833 km
Zuladung kg / Ladevolumen cbm:	449 / 292
Typklasse HP/VK/TK:	15 / 20 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	< 50 %
Dieselanteil:	< 50 %
Basispreis (netto):	19.579 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A. / k. A.

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

Ein Fall für Zwei

Der Peugeot 308 SW beerbt gleich zwei seiner Vorgänger: den 307 Break und 307 SW. Welche Pluspunkte der Neue verbuchen kann zeigte der Test.

Unverkennbar ist vor allem die Peugeot-typische Frontansicht mit den weit nach hinten gezogenen Scheinwerfern und dem großen Kühlerinlass. Das Heck hat beim SW eine kantige Kombi-Form und fällt nicht wie beim regulären 308 nach hinten ab. Ein Hin- und vor allem Herausgucker ist das ab Ausstattungslinie Sport serienmäßige Panorama-Glasdach. Etwas ungünstig wurde bei der Karosseriegestaltung die A-Säule positioniert, behindert sie doch den Blick zur Seite ein wenig. Der Innenraum des Van-artigen Kombis lässt sich entweder mit einer Rückbank oder bis zu sieben Einzelsitzen bestellen. Entfernt man die hinteren Einzelsitze, fasst der Kofferraum bis zu 1.736 Liter.

Neben drei Benzinern mit einem Leistungsspektrum von 70 kW/95 PS bis 128 kW/175 PS lässt sich der als Lifestyle-Kombi beworbene 308 SW auch mit einem 1,6 HDi FAP Dieselmotor zum Basispreis von 16.680 Euro netto bestellen. Die 80 kW/109 PS starke Maschine erwies sich im Test als ausreichend kraftvoll bei einem werksseitig angegebenen Verbrauch von 4,9 Litern und einem CO₂-Ausstoß von 129 g/km. Des Weiteren ist auch ein 2,0 HDi FAP Dieselaggregat mit 100 kW/136 PS verfügbar, welches wahlweise mit Sechsgang-Schaltung (ab 19.327 Euro + MwSt.) oder Automatikgetriebe (ab 22.016 Euro + MwSt.) bestellt werden kann.



Ob privat oder geschäftlich, der Peugeot 308 SW lässt sich in vielen Bereichen einsetzen (o.)

Funktionelle Übersichtlichkeit beherrscht das Interieur (li.)

Peugeot 308 SW HDi FAP 110

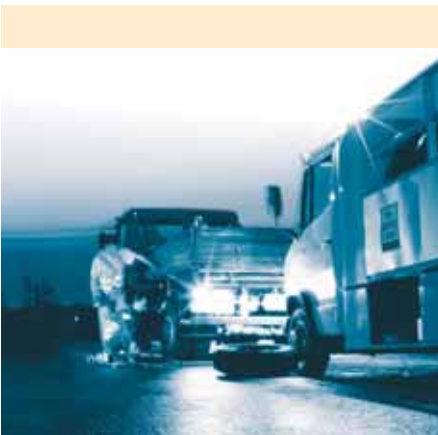
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.560
kW/PS bei U/min:	80/109 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 129 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,9 / 185
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 L / 1.224 km
Zuladung / Ladevolumen:	580 kg / 1.736 L
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 17 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	65 %
Dieselanteil:	75 %
Basispreis (netto):	16.680 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	501,38 / 0,20

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



Servicekooperative

Im September nimmt das von Continental initiierte Flottennetzwerk FleetPartner seine Arbeit auf. Darin sind die Unternehmen Pneuhage, Reiff und Vergölst zusammengefasst, um in rund 600 Betrieben Reifenservice für Pkw-Flottenkunden zu bieten. Zur effizienteren Gestaltung von Abwicklungsprozessen hat man unter anderem ein Online-System zur elektronischen Rechnungsstellung und Autorisation entwickelt. In ihm sind auch Vorgaben der Kunden hinterlegt, die auch den Fleet-Partner-Betrieben für die Auftragsbearbeitung zur Verfügung stehen.



Pneuropa

Das Tyre European Network (TEN) hat sich europaweite Kompetenz auf die Fahnen geschrieben. Von der Top Service Team KG mitbegründet bietet der Zusammenschluss herstellerrunabhängiger Reifendienstleister seinen Service zu fest definierten Preisen an. Je nach Kundenwunsch lassen sich individuelle Flottenlösungen vertraglich festlegen, die den Ansprüchen und Bedürfnissen aller Arten von Fuhrparks genügen sollen. In Deutschland wird TEN durch das Top Service Team mit seinen 380 Standorten vertreten. Auch ein rund um die Uhr erreichbarer Pannenservice, der europaweit über mehr als 6.000 Partner verfügt, gehört zum Leistungsumfang.

Planbeispiele

Anfang Juni gab point S auf der Jahreshauptversammlung in Darmstadt einen Ausblick auf die Zukunftspläne der Reifen- und Autoservice Kooperation. Dazu zählte auch die Umstellung weiterer Servicecenter auf das point S Erscheinungsbild und der Ausbau des Bereichs Autoservice. Im kommenden Wintergeschäft will man außerdem mit einer Marketingoffensive neue Kunden gewinnen. Zudem wurden weitere Beschlüsse getroffen um die Verschmelzung der point S Deutschland GmbH mit der point S Reifenpartner GmbH & Co. KG voranzutreiben.

Versicherungspartner

A.T.U. baut das Geschäftsfeld Autoglas aus. Deshalb will man vor allem verstärkt mit Versicherungen kooperieren, um sich in Zukunft noch mehr als Partner der Versicherungswirtschaft zu etablieren, wie der Geschäftsführer von A.T.U. First Glass Dr. Markus Stadler erklärte. Bei A.T.U. wird unter anderem die sogenannte Sofort-Steinschlagreparatur angeboten mittels derer kleinere Schäden relativ schnell behoben werden können. Sie ist in der Regel kostenfrei für Teil- und Vollkaskoversicherte.



Bodenständig

Dem Thema Umweltfreundlichkeit hat man sich bei Hankook mit dem Reifenkonzept Enfren verschrieben. Durch eine neue Hybrid-Silica-Lauflächmischung mit Nano-Technologie, sowie einer Optimierung von Reifenkontur und Lauflfläche wurde der Rollwiderstand des Pneus verringert. Nachteile in punkto Bodenhaftung und somit Fahrsicherheit sollen sich dadurch nicht ergeben. Im regulären Fahrbetrieb sollen nach Angaben des Herstellers Treibstoffeinsparungen von circa 3 Prozent möglich sein. Der internationale Marktstart wird derzeit noch vorbereitet.



Winteroffensive

Goodyear hält für die kommende Wintersaison bereits jetzt den passenden Transporter-Reifen bereit. Der Cargo UltraGrip 2 verfügt über das Schneeflockensymbol, welches ihm gute bis sehr gute Fahreigenschaften auf Schnee und Eis bescheinigt. Diese resultieren vor allem aus dem Prinzip der sich selbst dreidimensional verriegelnden Profilblöcke, wodurch optimaler Grip und hohe Blocksteifigkeit erreicht werden sollen. Durch ein modernes, laufrichtungsgebundenes Profil will man dem Cargo UltraGrip 2 zudem gute Aquaplaning-Eigenschaften verleihen.

Reifencheck

Der Automobilclub von Deutschland (AvD) empfiehlt die regelmäßige Kontrolle der Reifen, wurde doch in einer Untersuchung festgestellt, dass häufig eklatante Mängel vorliegen. Zum Testen der Profiltiefe wird eine 1-Euro-Münze in die Profiltrille mit der geringsten Tiefe gesetzt. Ist der goldene Rand gleich hoch wie die umgebenden Profilblöcke, ist das Restprofil gerade noch ausreichend. Sicherheitsrelevant ist neben dem Luftdruck auch der Zustand des Mantels. Stärke und Gleichmäßigkeit des Abriebes sollten gelegentlich kontrolliert werden.



Oberklassemaßstab

Mitte November wird die nun fünfte Generation des 7er BMW auf den Markt kommen. Zunächst stehen dann die Motorvarianten 750i (V8-Benziner mit 300 kW/407 PS), 740i (Sechszylinder-Benziner mit 240 kW/326 PS) und 730d (Dieselmotor mit 180 kW/245 PS) mit serienmäßiger Sechsgangautomatik zur Auswahl. Zudem wird es die Oberklasselimousine in Karosserievarianten mit 140 Millimeter längerem Radstand und erhöhtem Komfort im Fond geben. Die bereits bekannten Spritsparmaßnahmen Efficient Dynamics kommen auch im neuen 7er zur Anwendung und werden um ein einzigartiges Leichtbaukonzept ergänzt. So soll der Diesel nach Werksangaben nur 7,2 Liter verbrauchen, den Sprint auf 100 km/h aber dennoch in 7,2 Sekunden bewältigen. Und wer auch unterwegs online bleiben möchte/muss, kann mit der Weltpremiere BMW ConnectedDrive über das Fahrzeugdisplay im Internet surfen.

Lifestyle-Offroader

Mit dem neuen GLK ergänzt Mercedes-Benz sein SUV-Palette aus M- und GL-Klasse um eine Kompaktvariante. Das Basistriebwerk stellt der Vierzylinder-Dieselmotor 220 CDI mit 125 kW/170 PS zum Preis von 33.900 Euro netto dar. Ausgerüstet mit BlueEfficiency-Technologie soll er lediglich 6,9 Liter verbrauchen. Ein zweiter Dieselmotor ist unter der Bezeichnung 320 CDI (165 kW/224 PS) für 38.700 Euro netto erhältlich. Die beiden Benziner 280 und 350 schlagen mit 36.600 beziehungsweise 38.700 Euro netto zu Buche und sind wie die CDI-Motoren mit serienmäßigem permanentem Allradantrieb ausgestattet. Um sich von den anderen Mitbewerbern im Segment abzugrenzen, setzt man unter anderem auf Geräusch- und Innenraumkomfort, Wertstabilität sowie eine hohe passive Sicherheit durch eine hochstabile Karosserie. Zum ersten Mal in diesem Marktsegment sind das Sicherheitskonzept Pre-Safe und das intelligente Lichtsystem ILS auf der Optionenliste.



Erbfolger

Ford wird im Oktober die neueste Variante des Kleinwagens Fiesta zu den Händlern rollen lassen. Die aktuelle Generation wirkt aufgrund von zwei markanten Sicken an der Karoserieseite und den weit nach hinten gezogenen Scheinwerfern sportlicher als der Vorgänger, zudem hat man das Gewicht um 40 kg gesenkt. Mehr als 55 Prozent der Karosseriestruktur besteht aus hochfesten Stählen, wodurch vor allem eine höhere passive Sicherheit erzielt werden soll. Deshalb ist auch das intelligente Sicherheitssystem IPS mit Knieairbag serienmäßig verbaut. Für den Antrieb steht ein neuer 1,6 Liter Duratec Ti-VCT mit 88 kW/120 PS zur Verfügung sowie eine EConetic Ausführung mit einem CO₂-Ausstoß von nur 99 g/km. Kaufanreize will man unter anderem durch geringen Verbrauch, günstige Versicherungseinstufungen und ein Kofferraumvolumen von 295 Litern liefern.

Malerisch

Die C3-Reihe wird Citroën im ersten Quartal des Jahres 2009 um den neuen Kompaktvan C3 Picasso bereichern. Mit einer Länge von 4,08 Metern, einer Breite von 1,73 und einer Höhe von 1,62 Metern soll er fünf Personen ausreichend Platz bieten und zusätzlich 500 Liter unterhalb der Gepäckabdeckung fassen. Markant ist vor allem das steile Heck, welches fast senkrecht gestaltet wurde. Rundumsicht versprechen die großen Glasflächen, vor allem im Cockpit. Zusammen mit dem optionalen Panoramadach ergibt sich so ein Fläche von 4,52 Quadratmetern. Im Innenraum will man mit hoher Variabilität und Nutzwert punkten. Bei den Motoren steht, neben den Benzinern VTi 95 und VTi 120, auch der Turbodiesel HDI 110 FAP mit 80 kW/109 PS zur Auswahl.



Grünes Licht



Engagement auf allen Ebenen (v.l.) Karl-Heinz Lierck, Dieter Fischer, Klaus Lücke, Jörg Felske, Michael Seddig

Nach zwei Monaten und rund 30.000 Kilometern auf Erdgas ziehen Michael Seddig (Head of Corporate Logistics bei CWS-boco International in Duisburg) und Klaus Lücke (Serviceleiter bei der HTS Deutschland in Solingen) eine erste Bilanz zum Einsatz der erdgasbetriebenen Nutzfahrzeuge Mercedes Sprinter NGT und Iveco Daily CNG in einem exklusiven Gespräch mit Flottenmanagement.

Wenige Gramm im Treibstoffverbrauch entscheiden. Wenn Trygve Eckertz und Karl-Heinz Lierck von ihren Touren in das Solinger CWS-Depot zurückkehren, werden zu aller erst die Durchschnittsverbräuche untereinander verglichen. Unter den Fahrern der Mercedes-Erdgastransporter ist ein regelrechter Wettstreit ausgebrochen, wer weniger verbraucht. Auf 10 kg pro 100 km kommt der Sprinter durchschnittlich, der Tiefstwert lag bisher bei 8,7 kg, die Spitze bei 10,6 kg. „Wenn wir den Reifendruck etwas erhöhen, sinkt der Verbrauch eventuell noch ein wenig“, denkt Serviceleiter Klaus Lücke über weitere Optimierungen nach.

In Solingen wie auch an anderen Standorten starten beispielsweise die Sprinter-Kastenwagen mit 800 kg, die Iveco Kofferrfahrzeuge mit rund 1.400 kg beladen ihre Touren. Am Ende des Tages nach rund 170 km und einer neuen Gasfüllung übermittelt Klaus Lücke den Tagesverbrauch und den Tageskilometerstand an das Flottenmanagement der HTS Deutschland. Da CWS-boco als Systemdienstleister aufgestellt ist, lassen sich die Fahrdaten problemlos mit den Ergebnissen der anderen 12 Standorte vergleichen, an denen bisher insgesamt 25 Erdgasfahrzeuge für den Hygieneservice fahren.

Zwei Monate und mehr als 50.000 km Erprobungslauf liegen hinter den Fuhrparkverantwortlichen, und die ersten Bilanzen sehen gut aus, so gut, dass die Entscheider für weitere 100 Fahrzeuge in Deutschland grünes Licht geben. Auch wenn sich viele Fahrer darum reißen, ein Erdgasfahrzeug zu bekommen, bei der Auswahl der Standorte spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, die ebenfalls für Solingen entscheidend waren. „Standorte erhalten die Priorität 1, wenn sich mindestens zwei Erdgastankstellen in der Nähe des Depots befindet, wenn der Tourenumfang mit der Reichweite des Erdgastanks vereinbar ist und die üblichen Tankkarten, z.B. Aral, Esso, Shell zur Bezahlung einsetzbar sind“, erklärt Michael Seddig.



Mercedes-Benz Sprinter 316 NGT mit einem Praxis-Durchschnittsverbrauch von 10 kg/100km

In Solingen sprach so viel für den Einsatz von Erdgasfahrzeugen, dass hier mit sieben aktuell die meisten stationiert sind, und Klaus Lücke nimmt gerne noch weitere. Bis Ende des Jahres kommen noch neun zusätzliche Erdgasfahrzeuge hinzu. In der direkten Umgebung des Depots befinden sich zwei Erdgastankstellen. „Ein Tankvorgang dauert zwischen 3 und 5 Minuten, damit unwesentlich länger als bei einem gleichwertigen Dieselfahrzeug, bis die 35 Kilo im Tank sind“, berichtet Fahrer Felske.

Weitere logistische Maßnahmen beinhalten, den technischen Service sowohl für die Fahrzeuge als auch für die Tankstellen gewährleistet zu wissen. „Es gibt zwar eine Ausweichtankstelle in Wuppertal, aber die ist 18 Kilometer entfernt“, so Lücke. An die Erdgasfahrzeuge haben sich die Fahrer längst gewöhnt: „Sehr viel angenehmer, deutlich leiser, dabei genauso sicher, leistungsstark und schnell“, fasst Jörg Felske zusammen, „zudem sehr umweltfreundlich, was gut zu unseren Touren passt.“ Von einigen Passanten wurden die Fahrer schon auf den Erdgasantrieb angesprochen, wie er funktioniert, warum er so leise sei, Nutzfahrzeuge mit diesem Motor sind schließlich noch nicht so häufig zu sehen. Wie alle anderen Transporter mit bis zu 3,5 t lässt CWS-boco auch die Erdgasmodelle aus Sicherheits- und Verantwortungsgründen auf 120 km/h begrenzen.

„Die derzeitigen Rahmenbedingungen ermöglichen den Einsatz von Erdgasfahrzeugen als echte Alternative. Das Tankstellennetz ist für die Bedürfnisse von CWS-boco bis auf wenige Ausnahmen ausreichend und wird laufend besser, die Hersteller arbeiten kooperativ, und ihr Angebot passt ebenfalls. Wenn wir den zusätzlichen zeitlichen Aufwand für das tägliche Tanken und die höheren Fahrzeugkosten einberechnen, erreichen wir bei den Erdgasfahrzeugen unter dem Strich mindestens eine schwarze Null im Vergleich zu den Dieselfahrzeugen“, summiert Seddig die ökonomische Betrachtung. „Ein entscheidendes Ziel von CWS-boco ist es jedoch,

Die Erdgastransporter, hier der monovalente IVECO Daily CNG, fahren problemlos für CWS



auch in Bezug auf unsere ökologische Verantwortung Zeichen zu setzen.“

Dass seit der Entscheidung für den Feldversuch mit Erdgastransportern gerade einmal fünf Monate vergangen sind, merkt man dem Projekt nicht an. Die Zeit ist reif, die Vorbereitung gut, alle Beteiligten arbeiten motiviert mit und kommunizieren regelmäßig miteinander. Vielmehr spricht daraus auch, dass das Umweltengagement von CWS-boco eine seit Jahren gelebte Philosophie darstellt. Was im Kernsegment, den Hygienedienstleistungen, sowieso praktiziert wird, wird auch im Fuhrpark großgeschrieben: Umweltschutz und Ressourcenschonung. Spritspartrainings gehören für die Fahrer seit langem zum Programm, darüber reden bringt noch mehr, denn der oben erwähnte Wettbewerbsgedanke weckt einen positiven Ehrgeiz unter den Fahrern.

Nach den Feldtests sollen die Benzintanks der bivalenten Mercedes Transporter nur mit etwa 15 Litern Benzin befüllt bleiben, um als Notreserve

zu dienen sowie den Kaltstart zu ermöglichen. Das spart unnötiges Gewicht und damit Treibstoff. Die Ivecos fahren monovalent auf Gas.

Neben den 100 Erdgas-Fahrzeugen, die noch in diesem Jahr innerhalb der nächsten Monate in Deutschland eingesteuert sein sollen, weitet CWS-boco das Projekt auf die Nachbarländer beispielsweise Niederlande, Österreich und Schweiz aus. Auch dort will man mit gutem Beispiel voran gehen und sich als umweltfreundlicher Dienstleister beweisen, einer, der nicht nur redet, sondern auch handelt.

Zwei Dinge hat Michael Seddig derzeit auf dem Herzen: zum einen, dass hoffentlich bald eine einheitliche Tankkartenlösung für sämtliche Erdgastankstellen marktreif wird. Für das S-Card-Projekt in Kooperation mit dem IEK hat er sein Unternehmen bereits als Testflotte angeboten. Des Weiteren ist es wichtig, die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Erdgas als Treibstoff stabil zu halten. Wir bleiben dran.



In der CWS-Station in Solingen gab es viel zu berichten: (v.l.) Jörg Felske, Julia Rose (FM), Klaus Lücke, Karina Hilbrecht, Trygve Eckertz, Michael Seddig, von hinten Dieter Fischer, Karl-Heinz Lierck

Familienfreundlich

Mit dem Sharan ist ein weiteres Volkswagen Modell mit BlueMotion Technologie bestellbar. Der Familien-Van soll durch die Spitzspartechnologie 0,7 Liter Kraftstoff weniger verbrauchen als das Ausgangsmodell. Mit einem 103 kW/140 PS starken 2,0-L-TDI-Dieselmotor ausgerüstet kommt er so nach Werksangaben auf einen Verbrauch von 6 Litern bei einem CO₂-Ausstoß von 159 g/km. Dabei ist er in der Ausstattungslinie Trendline lediglich 150 Euro teurer als die Variante ohne BlueMotion Technologie, und kostet somit 27.143 Euro netto.



Verkehrsentwicklung

„Travolution“ nennt sich ein Projekt zur Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, welches Audi in Kooperation mit der Stadt Ingolstadt, der TU München und der Gevas Software GmbH durchgeführt hat. Das erste Teilprojekt umfasste die Entwicklung eines neuen Algorithmus zur Ampelsteuerung, um die Haltezeiten der Autos zu verringern. Im zweiten Teilprojekt wurden einige Ampeln mit Kommunikationsmodulen ausgestattet die den Zeitpunkt der nächsten Grünphase an den Bordcomputers des Autos sendeten. Auf diese Art und Weise will man den Verkehrsfluss optimieren und den Kraftstoffverbrauch minimieren.



Grünes Programm

Nissan präsentierte in Troisdorf-Spich die neuesten Ergebnisse der seit 12 Jahren aktiven Forschung nach Antriebsalternativen. Eine im X-Trail verbaute Brennstoffzelle liefert mithilfe von gasförmigem Wasserstoff die Energie für einen Elektromotor mit 90 kW/123 PS. Erreicht der Fülldruck des Tanks 700 bar mit 5,8 kg Inhalt, dann fährt das emissionsfreie SUV rund 500 km weit, bei den weniger aufwändigen 350 bar passen nur 4 kg für rund 370 km hinein. Die Ausfahrt brachte einige lebhaftere Eindrücke, wie Mobilität 2015 funktionieren könnte: geräuschlos, zügig, aber dennoch völlig gewohnt. Fortschritte erzielen die Ingenieure vor allem bei der Leistungsfähigkeit der Brennstoffzelle sowie der Batterie und bei Gewicht und Größe der Brennstoffzelle. Innerhalb der nächsten Jahre gibt es noch einiges zu tun, um eine Serienproduktion zu erreichen. Vorher, ab 2010 sollen im B-Segment Elektrofahrzeuge, die mit Strom aus der Steckdose eine Reichweite von etwa 150 km bewältigen sollen, im Alltag erprobt werden.



Diätplan

Die Forschungsvereinigung Automobiltechnik (FAT) innerhalb des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) widmet sich verstärkt der Erforschung von Leichtbauweisen in der Kraftfahrzeugfertigung. Es lassen sich beispielsweise durch den Einsatz von faserverstärkten Hochleistungskunststoffen Verbrauchersparnisse von 0,3 Litern auf 100 km erzielen, wenn das Fahrzeuggewicht um 100 kg verringert wird, so VDA Geschäftsführer Dr. Thomas Schlick. Die FAT, in der über 50 deutsche Hersteller und Zulieferer organisiert sind, will so ihren Beitrag zur Senkung der CO₂-Emissionen leisten.

Energieträger

Um mit Hilfe der Windkraft Kraftstoff zu gewinnen, sind Total Deutschland und der Windstromerzeuger Enertrag eine Kooperation eingegangen. Gemeinsam wird man die Erzeugung von Wasserstoff mittels Windenergie im industriellen Maßstab untersuchen. Enertrag will dann im Anschluss den Energieträger umweltfreundlich mit Windkraft in einer Elektrolyseanlage herstellen, und damit die Total Wasserstofftankstellen in Berlin beliefern. Dabei könnten bis zu 80 Prozent der Windenergie in Wasserstoff umgewandelt werden.



Rüstungsausgaben

Der Umrüstmarkt für Gasantriebe boomt laut TÜV Rheinland. Im Jahr 2007 hat man circa 11.000 Einzelabgasnachweise für die Umrüstung von Kraftfahrzeugen erteilt, in 2008 waren es zwischen Januar und Mai bereits 8.500. Hans-Ulrich Sander, TÜV Rheinland-Kraftfahrt-Experte, prognostiziert eine Verdoppelung der ausgestellten Bescheinigungen bis Ende des Jahres im Vergleich zum Vorjahr. Aufgrund von Erfahrungen attestiert man den Fahrzeugen mit Erd- oder Flüssiggasantrieb das gleiche Sicherheitsniveau wie Pkw mit Diesel- oder Benzinmotor.

Dieselhybrid

Unter der Bezeichnung Diesel-ERAD-Hybridantrieb stellte Landrover die Kombination eines Common-Rail-Diesels mit einem Elektromotor vor. Bestandteile dieses Antriebskonzeptes sind, neben einem regulären Dieselmotor, ein integrierter Kurbelwellen-Starter-Generator zur Stromerzeugung, eine Lithium-Ionen-Batterie als Speichermedium und ein Hinterachs-Elektroantrieb. Der Hersteller verspricht sich von diesem System Emissionssenkungen von bis zu 30 Prozent im innerstädtischen Verkehr.

Akustiksteuerung

Mit zwei neuen Varianten der Freisprecheinrichtung CC 9060 kann Bury anlässlich der Fachmesse Automechanika aufwarten. Die AD 9060 richtet sich an alle, die bereits ein UNI System 8, bestehend aus Basisset, Verkabelung und einem Anschlussset in ihrem Fahrzeug installiert haben. Das Gerät mit 2,8 Zoll großem Farb-Touchscreen wird einfach auf die bereits vorhandene Aufnahmeeinheit gesteckt und ist sofort einsatzbereit. Nun stehen fast alle Funktionen der CC 9060, wie Wählen per Stimme, SMS Vorlesen, Makeln und Konferenzschaltung zur Verfügung. Dabei profitiert das ab Oktober erhältliche Gerät von der DialogPlus-Sprachsteuerung, die auch komplizierte Befehle und schnell gesprochene Namen problemlos verstehen soll. Die zweite Variante der CC 9060 wird nicht über einen Touchscreen, sondern über eine Drei-Tasten-Fernbedienung gesteuert. Geschäftsführer Henryk Bury erklärte, dass die Spracherkennungsqualität des Systems so hoch sei, dass auch ohne Display eine einfache Bedienbarkeit gewährleistet bleibe. Zu Preis und Namen dieser Variante liegen derzeit noch keine Angaben vor.



Hingucker

Optisch auffällig ist das ab September erhältliche Navigationsgerät Navigon 7210. Die extrem flache Bauweise und das rahmenlose SmartDisplay haben bereits zu einer Auszeichnung mit einem Designpreis geführt. Zudem bietet es moderne Spracherkennung, realistische 3D-Ansichten, einen Fahrspurassistenten und eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung. Das Navigon 7210 verfügt über ein 4,3 Zoll Touchscreen Farbdisplay, welches die Informationen im 16:9 Format darstellt. Für 335 Euro netto bekommt der Kunde ein Gerät, auf das Kartenmaterial für 40 europäische Länder gespielt werden kann.

Integration

Mercedes-Benz macht die Anbindung des Apple iPhone in die Fahrzeugelektronik durch eine neuartige Aufnahmeschale jetzt noch komfortabler. Der Wechsel zwischen Telefon- und Audiofunktion soll vereinfacht werden, die Bedienung erfolgt dabei über die Tasten des Multifunktionslenkrades. Daten über Telefonstatus oder Musikwiedergabe werden im Fahrzeugdisplay wiedergegeben. Zum Nettopreis von 209 Euro ist die Aufnahmeschale ab sofort bei allen Mercedes-Benz Partnern erhältlich.

Multi-Anschluss

Um auch in älteren Autos moderne Speichermedien und Dateiformate nutzen zu können hat Parrot das RK8200 entwickelt. Das Autoradio kann nicht nur als Freisprechanlage genutzt werden, sondern bietet zudem auch Anschlüsse für MP3-Player, USB-Stick und SD-Karten. Auch Musik von iPod oder Handy lassen sich über das 192 Euro netto teure bluetoothfähige Gerät abspielen. Das Bedienteil ist abnehmbar und gibt alle Informationen über ein farbiges 2,4 Zoll-TFT-Display wieder.

Transmitterlösung

Das neue Jabra SP700 lässt sich nicht nur als Freisprecheinrichtung nutzen, sondern kann auch über einen FM-Transmitter Musik und Telefonate vom Handy an das Autoradio weiterleiten. Die Klangwiedergabe erfolgt dann über die Lautsprecher. Durch digitale Signalprozessoren und die Ausblendung von Echogeräuschen soll eine exzellente Soundqualität gewährleistet werden. Das in schwarzer Klavierlackoptik gehaltene Gerät kostet 67 Euro netto und kann 14 Stunden im Gesprächsbeziehungsweise 255 Stunden im Standbymodus betrieben werden.



Feststehend

Eine ergonomische Befestigung für Handys, Navis, MP3-Player und ähnliches bietet BI-automotive unter dem Namen Smart Autohalter-System an. Damit lassen sich nahezu alle Mobilgeräte mit einem Klebepad an der Mittelkonsole befestigen und je nach gewünschter Position drehen und schwenken. Bei Nichtgebrauch faltet sich der Halter platzsparend zusammen. Kleberückstände soll es nicht geben, so dass er auch in Leasingfahrzeugen problemlos einsetzbar ist und problemlos wieder entfernt werden kann. Der Nettopreis des Halters beträgt 21 Euro.



Reisebegleiter

Speziell für Volkswagen Kunden gibt es ab sofort die Volkswagen Edition des MerianScoutNavigator. Diese Version des Navigationsgerätes beinhaltet, neben rund 30.000 Multimedia-Reisetipps für Deutschland, zusätzlich 12.000 Points-of-Interest wie die Adressen der VW-Partner oder die Auslieferungszentren. Das Gerät selbst kostet 655 Euro netto, ein fahrzeugspezifisches Integrationskit zum Einbau in das Armaturenbrett kostet 109 Euro netto. Es ist für die Modelle Polo, Golf V, Golf Plus, Golf Variant, Touran, Caddy und Caddy Maxi erhältlich und wird an das Bordstromnetz angeschlossen. Die Sprachausgabe der Fahrhinweise erfolgt dann über das fahrzeugeigene Soundsystem.

Fahrzeuge der Zukunft müssen nicht emotionslos sein – der Audi A1

ELEKTRISIEREND

Dass in der Zukunft elektrisch gefahren wird, dürfte als sicher gelten. Schließlich weisen E-Motoren die höchsten Wirkungsgrade auf und lassen den Verbrenner in dieser Disziplin wie auch in punkto Drehmoment-Verlauf alt aussehen. Doch das Problem der Energiespeicherung wird ihm noch das eine oder andere Jahrzehnt bescheren – allerdings durchaus in einer Kombination mit den leisen, elektrischen Kraftprotzen.

Nachrichten über künftige Elektromobile treiben Autofans den Schweiß auf die Stirn: Kein Sound, kein Hubraum, keine Tradition, kein Fahrspaß – aber auch keine Abgase. Letzteres ist natürlich auch ein Grund, warum E-Cars nicht nur bei Umweltschützern gut ankommen. Leise Autos, drehmomentstark und ohne lokale Emissionen? Eine Vision, die bald schon Wirklichkeit werden könnte. Denn leistungsstarke Lithium-Ionen-Akkus werden bald zum Einsatz kommen, das ist keine Frage. Derzeit sind Reichweiten von etwa 60 Kilometern darstellbar – eine willkommene Möglich-

keit für so genannte Plug-In-Hybride, die ganz simpel an der Steckdose aufgeladen werden können und darüber hinaus wie derzeit schon vorhandene Hybrid-Produkte funktionieren. Derartige Lösungen dürften in den nächsten Jahren häufiger auf der Straße anzutreffen sein – durchaus als Serienmodelle. Übrigens sind Elektroautos gar nicht so traditionslos, wie man zunächst vermuten könnte; stattdessen gab es den Kampf zwischen Elektro- und Verbrennungsmotor schonmal, und zwar nachdem klar wurde, dass Dampfantriebe wohl nicht die Zukunft des Automobils repräsentieren würden. Das Problem des Energiespeichers freilich war auch damals der Grund, warum sich der Verbrenner durchsetzte – andere Lösungen schienen zu Anfang des vorigen Jahrhunderts unmöglich.

Allein mit vollem Akku und Elektromotor geht es freilich auch heute noch nicht ganz. Die Kunden müssten dann zwei Autos kaufen – eines für die Stadt und noch ein weiteres für längere Fahrten. Denn wenn der Akku nach 100 Kilometern leer geworden ist, braucht er schon einige Stunden zum kompletten Aufladen. Es gibt Modelle, nach denen statt Tankstellen Tauschstationen für frischen Saft sorgen sollen – ein Pilotprojekt wird bald in Israel anlaufen, dessen Markt Renault-Nissan mit entsprechenden E-Versionen überziehen will. Und wenn GM von Elektroautos spricht, meint der Konzern eigentlich eine Hybrid-Lösung. Die Opel-Studie Flex-treme beispielsweise kann durchaus längere Zeit rein elektrisch fahren, dann aber springt der ebenfalls vorhandene Verbrenner an, um Strom zu produzieren. Dennoch gilt eine solche Lösung als umweltfreundlich, weil das Diesel- oder Otto-Triebwerk stets im optimalen Betriebsbereich laufen kann und keine Lastwechsel vollziehen muss, um die Batterie mit Strom zu versorgen. Denn für Vortrieb sorgt zu jedem Zeitpunkt lediglich der E-Motor – tatsächlich eine interessante Lösung für Kunden, die weniger als 80 Kilometer pro Tag zurücklegen und nur selten auf den Verbrenner zurückgreifen müssten.

Das Reichweiten-Problem kennt die Brennstoffzelle natürlich nicht. Sie wandelt Wasserstoff in Strom um – und den gasförmigen Stoff kann man problemlos in beliebiger Menge herstellen, allerdings fehlt dafür ebenso die Infrastruktur, die erst mühsam aufgebaut werden müsste. Außerdem ist die Lagerung von Wasserstoff im Fahrzeug gewichtsfördernd, weil stark isolierte Tanks erforderlich sind. Und mit der Brennstoffzelle ziehen im Grunde zwei „Krafteinheiten“ in das Fahrzeug ein, daher spricht



Schickes Mobil für die Zukunft – der Chevrolet Volt fährt vorwiegend elektrisch



Heute schon Realität – der Lexus LS 600h als derzeit leistungsstärkster Hybrid

man in diesem Fall ebenfalls von Hybrid-Lösungen. Dafür fährt man völlig emissionsfrei – zumindest lokal. Da Wasserstoff nichts anderes als ein Energiespeicher ist, muss eben diese Energie vorher aufgebracht werden, um ihn herzustellen – beispielsweise elektrischer Strom. Und daran wird gemessen, wie umweltfreundlich ein Fahrzeug mit alternativem Antrieb wirklich ist. Das gilt auch für reine Akku-Fahrzeuge, denn solche emittieren zwar lokal ebenso keine Abgase, doch sind mitnichten naturverträglich, wenn der geladene Strom aus Braunkohle gewonnen wird. Erst wenn auch der Strom aus Biomasse, Solar- und Windkraft erzeugt wird, kann man von umweltverträglichem Fahren sprechen. Ein Umstand, der wohl selbst in fernerer Zukunft eher in das Reich der Utopie gehören dürfte. Dass später dennoch Elektromotoren vorherrschend sein werden, scheint sicher und macht auch Sinn.

Auf keine andere Weise lassen sich höhere Wirkungsgrade darstellen. Wie schnell E-Cars allerdings zum Massenphänomen werden, hängt entscheidend von zwei Faktoren ab: Einerseits ist der Ölpreis bestimmend. Denn je teurer letztlich Benzin wird, desto schwieriger wird die Marktlage für benzingetriebene Fahrzeuge. Andererseits könnte die EU zum Ernstfall für die Autoindustrie werden. Zwar ist derzeit noch nicht absehbar, ob und wann Grenzwerte für den Flotten- CO_2 -Ausstoß endgültig festgelegt werden, doch die Stimmung ist düster. Selbst wenn bis zu den Europawahlen im Frühjahr nächsten Jahres eine Kompromisslösung herauskommen sollte – die Grenzwerte kennen wir jetzt noch nicht, so stehen schon Zahlen von 95 Gramm CO_2 pro Kilometer bis zum Jahr 2020 im Raum. Das sind Werte, die ohne Hybridisierung kaum zu schaffen sind, auch wenn in den nächsten zehn Jahren noch eine beachtliche Effizienz-Steigerung des Otto-Motors zu erwarten ist. Plug-In-Lösungen sind da eine willkommene Möglichkeit zur Reduktion des Ausstoßes, schließlich werden auch die Akkus in den nächsten fünf Jahren deutlich an Leistungsfähigkeit zunehmen. Jeder namhafte Zulieferer forscht bereits mit Hochdruck an diesem Thema. Zwar wird das Problem der schnellen Aufladung vorerst noch bestehen, aber die Reichweiten werden immerhin wachsen.

Dies spielt jenen Kunden in die Karten, die täglich unter 100 Kilometer zurücklegen. Denn nachts kann der Wagen problemlos aufgeladen wer-

den, während die Leistung tagsüber abgerufen wird. Falls längere Strecken auf dem Programm stehen, wird nach wie vor der Verbrenner einbezogen. Somit sieht die tatsächliche Umweltbilanz gut aus – natürlich auch unter der Voraussetzung, dass die Verbrenner effizienter werden, Benzin-Selbstzündung ist ein großes Thema, das die Tagesordnungen insbesondere im nächsten Jahrzehnt bestimmen wird. Es muss den leistungsstarken Fahrzeugen also nicht unbedingt eine Absage erteilt werden – ganz im Gegenteil. Kräftige E-Motoren sind kompakt, besitzen schiere Drehmomente und sorgen für einen hohen Spaßfaktor – jetzt muss für die Energieversorgung noch eine passende Lösung gefunden werden. Reine Elektrofahrzeuge mit geringen Reichweiten und ohne Möglichkeit zur Stromerzeugung werden wenig Chancen haben, da der Universal-Charakter fehlt. Denn selbst ein Smart ForTwo, der nun wahrlich für die Kurzstrecke ausgelegt ist, kann problemlos von Köln nach Berlin fahren – diese Eigenschaft sollte man einem Auto schon nahelegen, sonst dürften die Kunden ausbleiben.

Fazit: Die Zukunft fährt elektrisch, keine Frage. In den nächsten Jahren aber wird der Verbrenner stets mit von der Partie sein, weil sich selbst leistungsstarke Akkus nicht so schnell aufladen lassen, wie ein konventionelles Fahrzeug betankt werden kann. Tauschstationen erfordern eine Akku-Norm sowie den Aufbau einer neuen Infrastruktur – mit dem gleichen Problem kämpft die Brennstoffzelle. Was auch immer den Autofahrer in den nächsten Jahren erwarten wird – es bleibt so spannend wie zu den Anfängen. Darauf darf man sich freuen.



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

FM 4/08



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

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

Mein Zahlungswunsch:

- ☐ durch Abbuchung
☐ gegen Rechnung

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

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

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

Datum, 2. Unterschrift

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

Er kommt gerne dann, wenn man nicht mit ihm rechnet (und ihn gerade auch nicht gebrauchen kann) und taucht genau dann nicht auf, wenn man mit ihm rechnet: der Stau. Sein Wesen scheint manchmal unergründlich zu sein, und er scheint tatsächlich ein „Wesen“ zu sein. Als ob hinter den Kulissen heimlich Fäden gesponnen würden, um uns, die Verkehrsteilnehmer, zu verwirren.

Selbst die Wissenschaft streitet sich bisweilen darüber, was eigentlich ein „Stau“ ist. Hat er notwendigerweise mit Stillstand zu tun, oder reicht es, wenn andere Fahrzeuge mich zur Langsamfahrt zwingen? Die Diskussion über LKW-Überholverbote kommt immer wieder auf das Argument, dadurch würden Staus vermieden. Wenn ich aber nur 80 anstatt 120 km/h fahren kann wegen überholender LKWs, ist das dann wirklich als Stau zu bezeichnen? Ich meine nein. Man verliert dadurch Zeit und kann sich nicht so auf der Straße bewegen, wie man möchte, mehr ist es dann aber nicht.

Ursprünglich kommt das Wort Stau nicht von dem passiven, sich nicht (vorwärts) bewegen können, sondern von dem aktiven Verb stauen: „(Wasser) im Lauf hemmen“ und „(Waren) fest schichten“. Daraus wurde dann Stau als „Stillstand des Wassers“. Das verwandte Verstauen („fest einpacken“) stammt übrigens aus der Seemannssprache des 19. Jahrhunderts, wobei der „Stauer“ die Schiffsladungen ‚staut‘.

Heute stellt sich das Thema Stau deutlich anders, ja genau umgekehrt dar. Nicht wir stauen oder verstauen etwas, sondern wir selbst werden „gestaut“. So sind wir vom Täter zum Opfer geworden. Und das ärgert uns. Mit allen technischen und wissenschaftlichen Mitteln versuchen wir, wieder Herr über den Stau zu werden, häufig mit zweifelhaften Erfolgsaussichten. Doch Stau ist etwas ganz Natürliches, überall in der Natur ist er präsent.

Ob Kieselsteine, Körner, Sand, ob Ameisen, Mikroben oder Tiere auf dem Weg zur Wasserstelle, überall behindert eins das andere, ohne die anderen gäbe es keine Probleme. So ärgern wir uns hauptsächlich über die anderen, die uns am Fortkommen hindern, doch am Ende sind wir alle der Stau, auch wir selbst.

Die Psychologie im Stau ist immer die gleiche: Zuerst ärgern wir uns über all die anderen, die uns behindern, ja wir werden aggressiv. Doch wenn alles nichts nützt, fallen wir in den Sitz zurück, und lassen uns treiben, wir werden ein wenig depressiv. Der Termin ist nicht zu halten, es muss neu geplant werden. Das trifft hauptsächlich auf die Berufs- und Wirtschaftsverkehre zu, auf der Fahrt in den Urlaub ist die Zeitvorgabe nicht so hart (außer man muss eine Fähre erreichen, wie ich diesen Sommer). Am Ende, bei der Ausfahrt aus dem Stau, fühlt man sich fast wie neugeboren, und ändern können hätte man am Stau nichts.

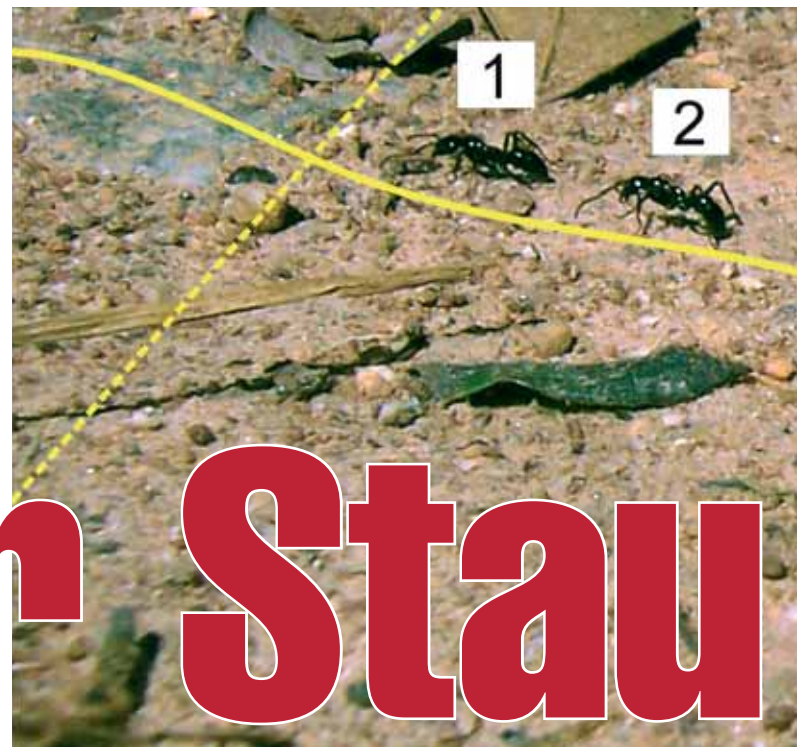
Bei uns entstehen Staus aus unterschiedlichen Gründen: Baustellen, Unfälle, widrige Wetter-

bedingungen, hauptsächlich aber durch Überlastung. Die Zahlen dazu variieren stark, so zwischen 60 und 70 Prozent der Staus in Ballungsräumen entstehen durch letzteren.

Wie entsteht in einem solchen Fall der Stau dann aber genau? Und gibt es verschiedene Arten von Stau? Die Wissenschaft hat dazu in den letzten zehn Jahren eine Menge herausgefunden. So ist der „Stau aus dem Nichts“ eigentlich eine Illusion. Einen Grund gibt es immer.

Bei dichter werdendem Verkehr, also vor Auffahrten oder Steigungsstrecken, entwickelt sich zuerst zähfließender, wissenschaftlich „synchronisierter“, Verkehr, der sich nur noch mit 10 bis 30 km/h bewegt. Der sich in den Sitz zurück fallen lassende Fahrer fließt dann recht gleichförmig in der Masse mit, eine Art Synchronisation, auch zwischen den verschiedenen Spuren, setzt ein. Allerdings ist dort der Durchsatz so hoch wie bei gut funktionierendem freien Verkehr (wo sich die Fahrzeuge untereinander nicht wesentlich behindern). Der Übergang findet situationsabhängig so bei 1.500 bis 1.800 Fahrzeugen pro Stunde und Spur statt, dort wird der Verkehr dann instabil.

Kommt es in dem zähfließenden Bereich dann, aus welchen Gründen auch immer (Unaufmerksamkeit, Überreaktion, Spurwechsel et cetera) zu weiteren Abbremsmanövern, ja sogar zum Stillstand einzelner Fahrzeuge und müssen deshalb dann auch andere stehen bleiben, so entsteht eine Stauwelle, die sich aus dem zähfließenden Bereich, der ja an die Auffahrt oder Steigung gekoppelt ist und daher räumlich fest ist, mit circa 15 km/h nach hinten, also stromaufwärts, herausbewegt. Diese Welle wächst, so lange der Zufluss von hinten größer ist als der Abfluss nach vorne.



Der Stau

Beim Anfahren werden pro Fahrzeug circa 2 Sekunden verloren, sind die Zeitabstände beim Hereinfahren also kleiner, wird die Stauwelle immer länger. Man sollte hier bemerken, dass der Sicherheitsabstand „halber Tacho“ einen (geschwindigkeitsunabhängigen!) Zeitabstand von 1,8 Sekunden bedeuten würde. Dies entpuppt sich durch einfache Messung der realen Zeitabstände auf der Autobahn schnell als Illusion: eine Sekunde und weniger ist häufig festzustellen. Damit geht ein hohes Sicherheitsrisiko einher!

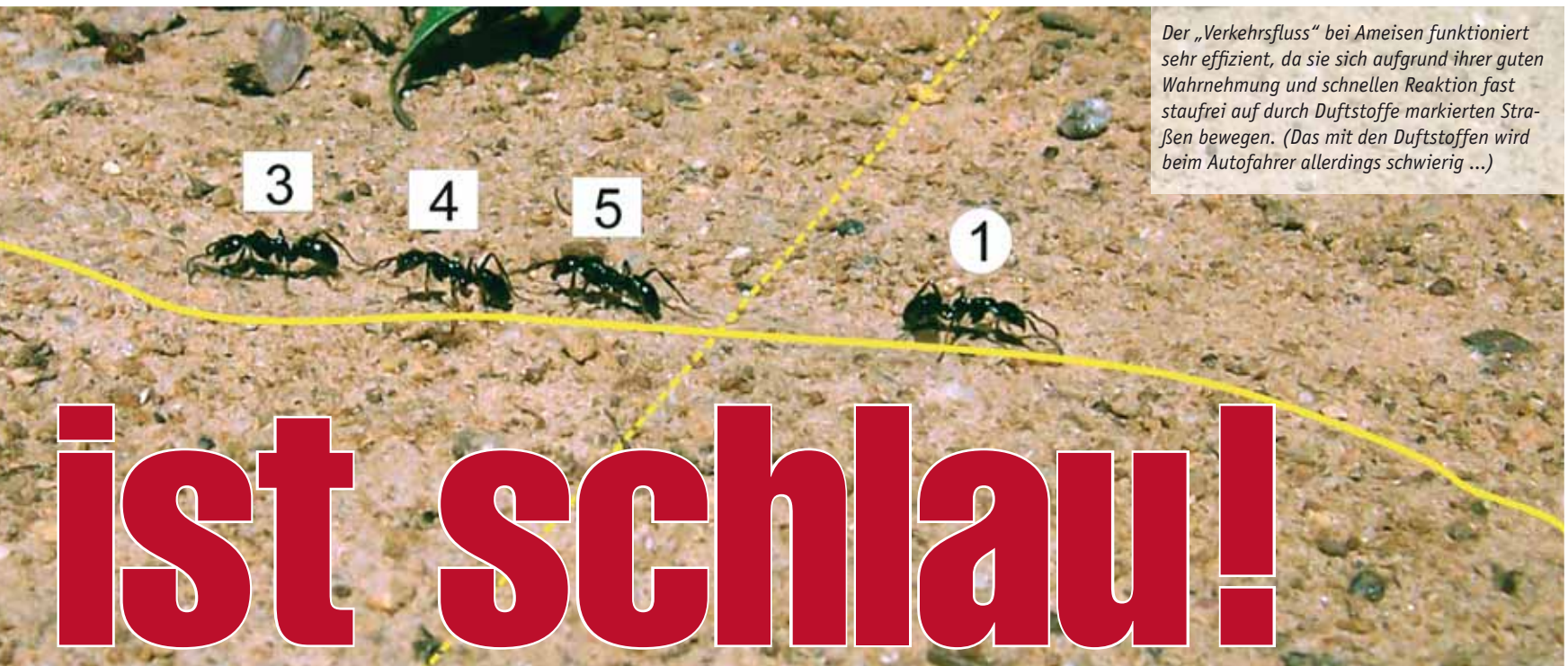
Die Stauwelle macht sich nun auf den Weg, fährt rückwärts über die Autobahnen, wechselt sie, ebenfalls rückwärts, über die Rampen, und bleibt solange erhalten, bis der Zufluss von hinten nachlässt. Das kann eine Stunde oder sogar noch mehr bedeuten. Schlimmer noch, der zähfließende Bereich wirkt nun wie eine Pumpe: eine Stauwelle nach der anderen wird nach hinten abgestoßen. Man kennt das: kaum aus einem Stau heraus sieht man das nächste Stauende vor sich.

Und einem selbst begegnet dann irgendwo auf eigentlich freier Strecke eine solche Stauwelle und ihre Nachfolger, es entsteht der Eindruck eines „Staus aus dem Nichts“. Doch, wie wir gesehen haben, gibt es am Ende doch einen



Im Nagel-Schreckenberg-Modell wird die Straße in Zellen von 7,5 Metern (Raum pro Fahrzeug im dichtesten Stau) unterteilt. Die Fahrzeuge „hüpfen“ dann vorwärts in freie Zellen nach vier elementaren Regeln. Mit diesem einfachen Modell kann man den Stau aus dem Nichts im Computer nachvollziehen.





Der „Verkehrsfluss“ bei Ameisen funktioniert sehr effizient, da sie sich aufgrund ihrer guten Wahrnehmung und schnellen Reaktion fast staufrei auf durch Duftstoffe markierten Straßen bewegen. (Das mit den Duftstoffen wird beim Autofahrer allerdings schwierig ...)

ist schlau!

Grund. Und im zähfließenden Verkehr passiert noch eine ganze Menge mehr, ein Spektrum an Stauphänomenen, deren Beschreibung den Rahmen hier jedoch sprengen würde.

Doch auch die Stauwellen haben eine innere Dynamik, so um die 10 km/h schafft man durch Stopp-and-Go Verkehr in ihnen. Dies ist nervenaufreibend und veranlasst viele dann, auch auf Anraten ihres Navigationsgerätes, schnell das Weite zu suchen. Allerdings häufig mit zweifelhaftem Erfolg: die Zeit vergeht zwar schneller beim Fahren über Land, am Ende wäre aber der Stopp-and-Go Verkehr, bei dem die Zeit zäh wie Honig fließt, doch effektiver gewesen. Nur im Nachhinein weiß man es nicht und freut sich trotzdem über die „kluge“ Entscheidung, die Autobahn verlassen zu haben.

Es kursieren viele Zahlen zu den Auswirkungen von Staus. So wurde zuletzt festgestellt, jeder Deutsche stünde im Schnitt 58 Stunden pro Jahr im Stau. Wo dieser dann genau stattfindet, ob in der Stadt, auf der Landstraße oder auf der Autobahn, war nicht so ganz klar, die Zahl sollte wohl auch nur einen gewissen Anhaltspunkt geben. Hochgerechnet auf alle Deutschen würde das insgesamt 535.000 Jahre pro Jahr für alle im Stau bedeuten. Eine unermessliche Zahl, wenn man nur daran denkt, was in dieser Zeit alles geschafft werden könnte!

Nach einer Anfrage der FDP an die Bundesregierung, was denn der Stau insgesamt volkswirtschaftlich koste, einigte man sich auf 10 bis 12 Milliarden Euro pro Jahr, zuvor kursierten deutlich höhere Zahlen (bis über 100 Milliarden Euro). In einem Streiflicht der Süddeutschen Zeitung wurde dann darüber philosophiert, ob man die Schuldigen daran, jenseits von Baustellen und Unfällen, nicht einfach ausfindig machen und zur Kasse bitten könne.

Interessanterweise wurde dort dann vorgeschlagen, die stauauslösenden Bremser mit Hilfe des „Nagel-Schreckenberg-Modells“ zu ermitteln, eines abstrakten mathematischen Modells zur Simulation von Stauentstehung aus dem Nichts, dass ich Anfang der 90-er Jahre

zusammen mit Kai Nagel, heute Professor an der TU Berlin, veröffentlicht hatte. Umso erstaunter war ich schließlich, als vor einiger Zeit Oliver Pocher in der Prominentenausgabe von „Wer wird Millionär“ als Millionenfrage eben dieses Nagel-Schreckenberg-Modell von Günther Jauch serviert bekam. Ob dieses Modell eine Erklärung für die Entstehung von Sandwüsten, Verkehrstaus, Grippewellen oder Börsencrashes liefert, war die genaue Frage. Oliver Pocher beantwortete sie mit einigem eigenen Wissen richtig (er hatte noch den Publikumsjoker!) und gewann als ersten Prominenter die Million.

Das dieses Modell aber nicht nur akademischer Natur ist, beweist es jeden Tag auf den Seiten www.autobahn.nrw.de, wo mit seiner Hilfe (richtiger der Hilfe von darauf aufbauenden Nachfolgemodellen) die Verkehrslage und -prognose (30 und 60 Minuten) für das Autobahnnetzwerk in NRW berechnet wird.

Man kann daraus auch viele Tipps für das Verhalten im Stau ableiten, wie beispielsweise die vielen Spurwechsel vermeiden, das Reißverschlussverfahren so durchzuführen, wie es gedacht ist oder nicht immer die Lücke zum Vordermann zu schließen aus Angst, dass einer dort hinein wechselt. Einfach in Bewegung bleiben ist ein guter Grundsatz, damit erspart man sich und den anderen die zwei Sekunden Zeitverzögerung beim Anfahren, das summiert sich kräftig auf!

Kann man dem Stau denn auch etwas Gutes abgewinnen? Man könnte sagen, er verschreibt Autofahrern bei zu langen Urlaubsfahrten quasi Verschnaufpausen, zwingt sie zur Langsamkeit, allerdings mit eingeschränktem Erholungseffekt.

Mich persönlich fasziniert der Stau und all seine Facetten. Und ohne ihn wäre ich heute nicht Professor für Physik von Transport und Verkehr an der Universität Duisburg-Essen, die diese Stelle speziell zu seiner Untersuchung eingerichtet hat. Da gibt es auch in der Zukunft noch viel tun.

Wenn ich denn diesen Sommer wieder mit meiner Familie im Auto in den Urlaub fahre, muss ich allerdings (wie immer) fürchten, dass mein Image als „Stauforscher“ stark beschädigt wird. Denn wann und wo auch immer ich selbst in einen Stau gerate, meine Familie hat dafür gerade bei mir kein Verständnis, ist doch Stau mein Hauptforschungsgebiet und seine Vermeidung meine Wissenschaft. Gibt es einmal keine Staus, wundern sie sich, womit ich mich eigentlich tagtäglich beschäftige.

Was ich auch mache, es ist also immer das Falsche. Der Stau ist halt schlau, aber wir sind (hoffentlich) noch schlauer. Denn am Ende sind wir ja schließlich selbst der Stau.



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.

ziemlich clever.

Das in **flotte.de** integrierte Dienstleisterverzeichnis „Flottenkompetenz“ hilft schnell, den richtigen Ansprechpartner zu finden.



NEU!

Dank einer intelligenten Branchenvorauswahl gelangen Sie schnell zum Ziel. In 15 Kategorien finden sich alle branchenrelevanten Dienstleister von Autoglas über Gebrauchtwagenvermarktung, Navigation und Leasing bis hin zu Versicherungen.

intuitive Bereichsauswahl

Die ansprechend gestalteten Einträge liefern schnell und effizient einen Überblick über das gewählte Unternehmen. Mit zahlreichen Informationen zu Serviceleistungen, Geschäftszeiten, Firmenprofil, Ansprechpartner und Kartendarstellung unterstützt Flottenkompetenz bei der Auswahl des richtigen Dienstleisters.

Detaillierter eintrag

Neben minutenaktuellen Auto- und Branchennews finden Sie acht weitere Rubriken wie beispielsweise alle verfügbaren Modelle mit detaillierten technischen Daten, nützliche Rechtstipps sowie Praxistools wie Car-Konfigurator, Erdgas- oder Gehaltsumwandlungsrechner.

8 weitere Rubriken

Direkter Kontakt zu lokalen und überregionalen Dienstleistern

Die **professionelle** Entscheidungshilfe.
Für Fuhrparkleiter. Für Geschäftsführer. Für Inhaber. Für Alle.

FLOTTE.DE
Clever klicken.

IMPRESSUM
Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
 Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
 Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
 eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
 Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
 eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat: Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta,
 Detlef Irmischer, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska,
 Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt,
 Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement),
 Julia Rose, Uwe Hirschauer, Zeno Alberti,
 Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer,
 Christian Löffler

eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Katja Jurk,
 Prof. Michael Schreckenberger,

Fotos: Uwe Hirschauer

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
 (1. Quartal 2008)


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 beigelegt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
 Gerichtsstand ist Bonn.

GASTKOMMENTAR

Zugpferd

Transporter

Die 62. IAA Nutzfahrzeuge in Hannover wird neue Rekordmarken bei der Anzahl der Aussteller, der Internationalität sowie der belegten Ausstellungsfläche setzen. Die Zahl der Aussteller wird mit rund 2.000 um ein Viertel über dem bisherigen Rekordjahr IAA 2006 liegen, das ist ein deutlicher Sprung nach oben. Damit unterstreicht die Nutzfahrzeug-IAA eindrucksvoll ihre weltweite Führungsposition unter den Mobilitätsmessen, sie wird auch in diesem Jahr die ideale Plattform für Fahrzeugpräsentationen, Innovationen und die Anbahnung von Geschäften sein.

Dabei ist die konjunkturelle Dynamik in Deutschland nach der bislang längsten Phase kräftiger Expansion etwas abgeflacht. Dennoch stützen Industrie und Baugewerbe weiterhin die Gesamtnachfrage, so dass der Transportbedarf auch mittel- und langfristig weiter zunehmen wird. Auf dem Inlandsmarkt ist die deutsche Nutzfahrzeugkonjunktur jetzt auf den lange erwarteten Normalisierungstrend eingeschwenkt. Im ersten Halbjahr 2008 wurden mit 170.000 Nutzfahrzeugen 5 Prozent mehr als vor einem Jahr abgesetzt.

Mit einer Steigerung von 9 Prozent ist dieser Zuwachs vor allem dem Transportersegment zuzuschreiben, während Neuzulassungen von schweren Lkw leicht um 3 Prozent auf etwa 50.000 Fahrzeuge zurückgingen. Dank des starken Auslandsgeschäfts rollten im ersten Halbjahr so viele Fahrzeuge wie noch nie von den deutschen Produktionsbändern. Dabei stieg die Transporterfertigung noch einmal um 15 Prozent auf 168.000 Fahrzeuge.

Ich möchte insbesondere darauf verweisen, dass das Nutzfahrzeug auch seinen Beitrag zur Nachhaltigkeit der Verkehrssysteme und damit auch zur CO₂-Minderung leistet. Dabei geht es nicht nur um modernste Fahrzeugtechnik, sondern um optimierten Fahrzeugeinsatz, voraus-



schauendes Fahren und vor allem um dringend notwendige Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur.

Allein zwischen 1991 und 2004 sind die CO₂-Emissionen des Straßengüterverkehrs in Deutschland pro Tonnenkilometer um rund ein Drittel gesenkt worden. Weiteres Potenzial ist vorhanden, bis zum Jahr 2025 wird mit einer erneuten Reduzierung um ein Drittel gerechnet. Zur weiteren Verbesserung der CO₂-Effizienz beim Nutzfahrzeug arbeiten die Hersteller an der Optimierung des konventionellen Dieselantriebs und des Getriebes, der Reduzierung des Rollwiderstands und der Weiterentwicklung von Hybridtechnologie und Erdgasantrieb.

Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA)



Zähm' die Straße



**ICEBEAR
W300**



Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Winterreifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.

Hankook
driving emotion

**KRIEGE ICH
DEINE TELEFON-
NUMMER?**

**UND MEINE ADRESSE
MÖCHTEST DU NICHT?**



**Einfach in Kontakt bleiben -
Freisprecheinrichtungen und Navigationssysteme**



automechanika
Frankfurt am Main, 16. - 21.9.2008



Halle 3.1 Stand D71

BURY
TECHNOLOGIES

Hotline Tel.: +49 (0)1805 - 84 24 68 (0,14 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG) | E-Mail: infoline@bury.com | www.bury.com