



# Flottenmanagement 6

DAS FACHMAGAZIN für innovatives  
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Restwertverfall:**  
Leasing wird teurer

**Elektronische  
Fahrtenbücher:**  
Alternative zur 1% Regelung?

**Kostenoptimierung:**  
Hiepler+Partner FLEETdays

**Platzhirsch:**  
Volkswagen lebt das Flottengeschäft



**Herausforderer:**  
Peugeot verbreitert die Modellpalette



**Special  
Logistik**

**Mythos Winterreifenpflicht**

# Die Verbindung mit Vorfahrt.

Der Kundenservice der euroShell Card.  
Alles andere ist zu langsam.



euroShell  
**Card**

**Direkter und bequemer ans Ziel im neuen Customer Service Center von euroShell.** Jetzt haben Sie den direkten Draht zum Spezialisten! In allen Servicebereichen und bei allen Fragen rund um Ihren euroShell Vertrag. Nutzen Sie den kompetentesten euroShell Service aller Zeiten. [www.euroshell.de](http://www.euroshell.de)



Ralph Wuttke,  
Chefredakteur  
Flottenmanagement



# Unkalkulierbar

Fuhrparkleiter sind derzeit nicht zu beneiden: Zu unkalkulierbar ist der Markt. Nach den höchsten Ölpreisen der Geschichte vor wenigen Monaten ist das „schwarze Gold“ nun auf den niedrigsten Stand seit über drei Jahren gefallen. Und trotz routinemäßiger Proteste von Automobilclubs und Boulevardzeitungen: Auch an den Tankstellen ist die Entspannung bereits deutlich zu spüren, obwohl gerade die Dieselpreise durch die schlicht hohe Nachfrage nicht so schnell gesunken sind, wie die Preise für Normal- und Superbenzin. Hier regulieren nun einmal auch Angebot und Nachfrage die Preise – denn in der Raffinerie kann das Verhältnis der Produktion von Benzin zu Diesel nur wenig beeinflusst werden, auch werden neue Raffinerie-Kapazitäten wohl nicht mehr entstehen.

Zu den irrationalen Schwankungen der Rohölpreise kommt der Verfall der Restwerte der Gebrauchten, der besonders in diesem Jahr schmerzhaft war. Ob es nun an der schwächelnden Weltkonjunktur, der Langlebigkeit moderner Fahrzeuge oder schlicht daran liegt, dass die neuesten Modelle im Vergleich eben ungleich attraktiver sind – es kostet schlicht Geld.

Es gilt also – bei aller gebotenen Rücksicht auf die User-Chooser – die attraktivsten Modelle zu wählen, und attraktiv heißt vor allem: Niedrige Gesamtkosten (TCO) über die Haltedauer. Dafür wäre es schon gut zu wissen, wie hoch die Kraftstoffkosten künftig liegen werden, machen diese doch einen nicht unbedeutenden Teil der Gesamtkosten aus. Seriös vorhersehbar ist dieser Faktor leider nicht, dennoch gilt als sicher, dass niedriger Verbrauch eines der wichtigsten Kriterien für die Betriebskosten und somit auch für den Restwert ist – denn in drei Jahren werden die Kraftstoffkosten recht wahrscheinlich deutlich höher sein als heute, mithin machen diese dann einen höheren Kostenblock aus, und sind auch noch relevanter für den potenziel-

len Zweitbesitzer des Fahrzeugs – und damit für den Restwert.

Alternative Antriebe wie Gas oder – ab 2010 – Elektromotoren können den explodierenden Kosten Einhalt bieten, denn diese Fahrzeuge werden voraussichtlich eine günstigere Restwertentwicklung haben, da das Angebot an jungen Gebrauchten gering ist. Aber auch Benzinmotoren mit Aufladung werden dank sinkendem Sprit-Durst und sinkendem Preisvorteil des Diesel wieder attraktiv – für den ein oder anderen Einsatzzweck sollte die Fokussierung auf den Diesel im Fuhrpark bereits jetzt überdacht werden.

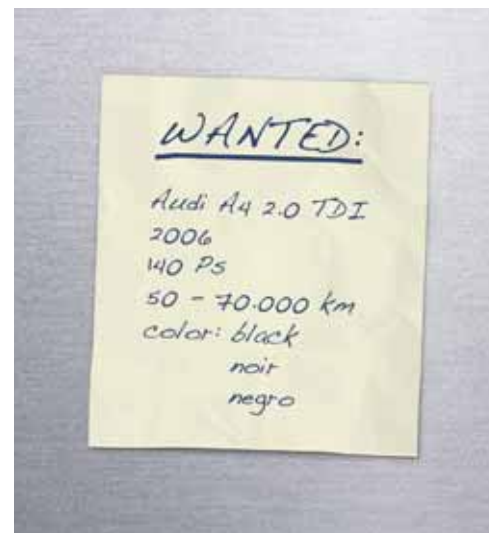
Eine Krise bietet natürlich auch Vorteile, denn nach dem totalen Einbruch des Privatmarktes sind die Hersteller einmal mehr offener für die Wünsche der letzten starken und zuverlässigen Käufergruppe: den Flottenbetreibern. Ob es nun das Prozentpünktchen mehr, eine Sonderausstattung oder einfach nur die Übernahme von Logistikdienstleistung ist (eine Auswahl hierzu in unserem Special) – jetzt ist ein guter Zeitpunkt zum Verhandeln für die verbliebenen Neuwagenkäufer. Leasing-Gesellschaften indes dürften speziell bei geschlossener Abrechnung vorsichtiger kalkulieren, da für diese der Restwert der verleasteen Fahrzeuge ebenfalls unkalkulierbar geworden ist. Auch eine schwere Entscheidung für den Fuhrparkleiter: Den Risiko-Aufschlag der Leasinggesellschaften beim Restwert akzeptieren oder die offene Restwertabrechnung wählen und auf Besserung im Gebrauchtwagenmarkt spekulieren.

Ralph Wuttke  
Chefredakteur

## In Europa gesucht: Ihre Gebrauchten.

Auf Autobid.de verkaufen Sie als Flottenbetreiber oder Händler Ihre Rückläufer und Gebrauchtfahrzeuge in ganz Europa.

In 2008 haben wir bereits 28.000 Fahrzeuge erfolgreich versteigert.



### Ihre Vorteile:

- Fullservice inkl. Fahrzeugaufnahme & Inkasso
- Bieten Sie Ihre Fahrzeuge europaweit an
- Über 15.000 registrierte Händler
- Erzielen Sie immer den höchstmöglichen Marktpreis

Die Plattform für den europäischen Gebrauchtwagenhandel: [www.Autobid.de](http://www.Autobid.de)

  
**AUTOBID.de**  
DIE KFZ-ONLINE-AUKTION

  
AKTIENGESELLSCHAFT

Telefon +49 611 20516 - 0  
Fax +49 611 20516 - 50  
[www.Autobid.de](http://www.Autobid.de)  
[www.Auktion-Markt.de](http://www.Auktion-Markt.de)



20

Beim Flottenmanagement-Besuch in Wolfsburg ging Frank Oborny, Leiter Verkauf an Großkunden, im Detail auf die ganzheitlichen Flottenlösungen der Volkswagen AG ein.

Im Special Logistik befassen wir uns mit organisatorischen Randthemen des Fuhrpark-Managements, beispielsweise die Fahrzeuganmeldung, Folierung sowie Ein- und Aussteuerung.

61



52

Worin die Schwerpunkte des Flottengeschäfts bei junited Autoglas liegen, erzählen uns Geschäftsführer Dieter Büssemaker und Vertriebsleiter Ralf Koeppel.



38

Dirk-Marco Adams, Leiter Peugeot Fleet in Saarbrücken, kann auf ein stetiges Wachstum im Peugeot-Flottengeschäft verweisen, setzt auf eine breite Modellpalette und Businesskonzepte.

Peter Langner (re.), Personalchef bei der SMS Demag, hat in Kooperation mit Jörg Thomassek (li.), Regionalleiter Vertrieb bei der DBRent, in seinem Unternehmen das Gehaltsumwandlungsmodell umgesetzt.

10



## Praxis

- 10 **Alle mit ins Boot nehmen**  
SMS Demag praktiziert ein Gehaltsumwandlungsmodell mit DB Rent

## Leasing

- 16 **Finanzleasing bis zu 10 Prozent teurer**  
FM-Umfrage zum Thema Restwertverfall
- 19 **„Wer nichts daran macht, macht bald nichts mehr“**  
VMF Jahrestagung in Wiesbaden

## Management

- 20 **Erfüllung von Kundenbedürfnissen**  
Interview mit Frank Oborny, Leiter Verkauf an Großkunden Volkswagen AG
- 24 **Kriterium CO<sub>2</sub>-Ausstoß**  
Restwertrends bei Euro-Normen, Einflussmöglichkeiten durch Fuhrparkmanagement-Tools der Leasinggesellschaften
- 26 **Verantwortung tragen**  
Arcandor baut das nachhaltige Fuhrparkmanagement aus
- 28 **Heute, nicht erst morgen**  
4. Hiepler+Partner FLEETdays in Sinsheim
- 30 **Hand in Hand**  
Ein Tag in der Mazda Großkundenabteilung der Car Center Colonia GmbH
- 34 **Präzise Restwertprognosen**  
Interview mit Hans-Peter Becker und Matthias Gajewski, EurotaxSchwacke GmbH
- 36 **Positive Bilanz**  
Neuigkeiten zum Thema Erdgas als Kraftstoff
- 38 **Ausgereifte Produkte und kompetente Mitarbeiter**  
Interview mit Dirk-Marco Adams, Leiter Peugeot Fleet, in Saarbrücken
- 42 **TCO**  
Stabile Restwerte bei den SUV
- 44 **Elektronisches Fahrtenbuch – Überwachung oder mehr?**  
Gastbeitrag von K.-Theodor Hermann, Vorstand der Pincar AG
- 52 **Flexibilität und fachliche Kompetenz**  
Interview mit Dieter Büssemaker, Geschäftsführer, und Ralf Koeppel, Leiter Marketing & Vertrieb bei der junited Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG
- 54 **Im Namen der Auftraggeber**  
Fuhrparkspezifische Dienstleistungen der Jäger & Schmitter Dialog GmbH
- 56 **Erfahrung, Flexibilität und Geschwindigkeit**  
Interview mit Gert Schaub, Geschäftsführer der Fleetpool GmbH in Köln

## Extra

- 47 **And the winner is...**  
Kostenvergleich Kleinstwagen

## Recht

- 58 **Mythos Winterreifenpflicht**  
Rechtliches zum Thema Winterreifen

## Special Logistik

- 61 **Einige Randerscheinungen**  
Einleitung
- 62 **Kleinvieh macht auch Mist**  
Fuhrparkleiter-Umfrage zu organisatorischen Randthemen
- 64 **Folie statt Lack**  
Beklebung als Alternative zur Lackierung
- 66 **Flankierende Maßnahmen**  
Ein- und Aussteuerung von Flottenfahrzeugen
- 68 **Online, so weit machbar**  
Wann der Einsatz welcher Fuhrpark-Software sinnvoll ist
- 70 **Nummernvergabe**  
Theorie und Praxis der elektronischen Versicherungsbestätigung

## Fahrberichte

- 71 **Klappe, die Zweite**  
Skoda Superb 2,0 TDI PD DPF
- 75 **Neue Ware**  
Ford Fiesta 1.6 TDCI

## Test

- 72 **Stolz und Vorurteil**  
BMW X6 xDrive 30d
- 76 **Scharfe Kurven**  
Seat Ibiza 1.9 TDI



**34**

*Hans-Peter Becker (Mitte), Sales Director, und Matthias Gajewski (li.), Key Account Manager, gaben uns im Interview Einblicke in die Restwertermittlung der Eurotax Schwacke GmbH.*



**72**

*Welch extraordinäres Fahrzeug der BMW X6 ist, verrät der Test des neuen Sports Activity Coupés.*



**76**

*Was den Reiz der neuen Kleinwagen-generation bei Seat ausmacht, erfahren wir beim Test des neuen Ibiza 1.9 TDI.*

### Fahrtelegramme

- 79 Mercedes C 180 BlueEfficiency / Opel Insignia
- 81 Volvo XC60 / Nissan Qashqai+2

### Marktübersicht

- 82 Mitsubishi ja, aber welche?  
*Flottenrelevante Fahrzeuge von Mitsubishi*

### Transporter

- 84 Neue Maßstäbe in allen Disziplinen  
*Eindrücke von der IAA-Nfz*

### Innovation

- 87 CO<sub>2</sub>-Vorteil – Volvo V50 1.8 Flexifuel

### Kommunikation

- 89 Systematischer Ausbau  
*Bury-Distributionsmeeting in Frankfurt*

### Wissen

- 90 Zielführend – Intelligente Stau-Umfahrung

### Rubriken

- 3 Kommentar
- 6 Nachrichten
- 14 Leasing Nachrichten
- 80 Reifen Nachrichten
- 86 Innovation Nachrichten
- 88 Kommunikation Nachrichten
- 92 Kolumne
- 94 Gastkommentar / Impressum

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



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

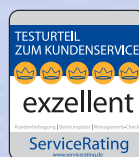
Steinschlag in der Windschutzscheibe?  
Bestellen Sie einfach unseren Mobilien Service.  
Ob Reparatur oder Neueinbau, unser Service Team kommt zu Ihnen.

### Immer gilt:

- Reparatur der Windschutzscheibe mit dem TÜV geprüften Glass-Medic® Verfahren. Für Kaskoversicherte kostenlos.
- Neueinbau von Fahrzeugglas in Erstausrüsterqualität.
- 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur und auf Dichtigkeit bei Neueinbau.

Vertrauen auch Sie den speziellen Dienstleistungen von CARGLASS®.

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



## +++ in Kürze +++

## +++ Mehrkosten +++

Der ADAC und das Statistische Bundesamt haben durch ihren Autokostenindex ermittelt, dass Autofahren innerhalb eines Jahres aufgrund der hohen Kraftstoffpreise um 4,3 Prozent teurer geworden ist. Die allgemeinen Lebenshaltungskosten sind demgegenüber nur um 2,9 Prozent gestiegen.

## +++ Markenauftritt +++

Mazda hat im Zuge eines globalen Projektes seinen Markenauftritt leicht geändert. So wird das Mazda Logo zwar nicht neu gestaltet, in Zukunft aber in einer schräggestellten Umrandung präsentiert. Auch die Anzeigengestaltung soll durch eine Schrägstellung der Motive dynamischer wirken.

## +++ Motorenpalette +++

Renault spendiert dem Kangoo Rapid einen weiteren Dieselmotor. Der 1.5-dCi-Common-Rail-Diesel besitzt einen Rußpartikelfilter und verbraucht bei 66 kW/90 PS Leistung 5,3 Liter auf 100 Kilometer. Dieses Modell, wie auch der Kangoo Rapid Compact, ist nun mit Leiterklappe bestellbar.

## +++ Grenzüberschreitend +++

Zur Förderung des internationalen Wachstums hat EurotaxGlass's die Unternehmensdivision Global Services gegründet. Ihre Aufgabe wird sein, die Unternehmensprodukte und Business-Intelligence-Dienstleistungen an internationale Kunden zu vertreiben, die grenzüberschreitende Daten-Lösungen benötigen.

## +++ Sparsam +++

Die verbrauchsoptimierten DRIVE Modelle von Volvo (C30, S40 und V50) sind ab sofort zu Preisen ab 18.445 Euro netto zu haben. Sie alle stoßen weniger als 120 g CO<sub>2</sub> pro Kilometer aus und verbrauchen dabei durchschnittlich 4,5 Liter Diesel auf 100 Kilometern.

## +++ Neukalkulation +++

Als Reaktion auf die aktuellen Entwicklungen am Gebrauchtwagenmarkt senkt DirectLease.de mit sofortiger Wirkung die Restwerte. Um auch auf zukünftige Entwicklungen zeitnah reagieren zu können, behält sich DirectLease.de die Möglichkeit zu weiteren Anpassungen vor.

## +++ Verlagerung +++

ASL – Part of GE Capital Solutions hat ein Logistikzentrum von Hilden in das nahe bei Düsseldorf gelegene Neuss-Norf verlegt, um eine verkehrsgünstige Anbindung an den Großraum Köln/Düsseldorf sicherzustellen. Dort werden unter anderem Leihfahrzeuge stationiert.

## Gegenseitiger Nutzen

Der Fahrzeugeinrichter Sortimo ist exklusiver Kooperationspartner der Vorteilsgemeinschaft für den Klein- und Mittelstand (KVD/VKM). Deren Mitglieder sichern sich durch den Zusammenschluss dauerhafte Einkaufs- und Preisvorteile und sparen so gemeinsam Kosten. Im Bereich der Fahrzeugeinrichtungen können sie bei Sortimo aus einer Reihe von Paketen wählen, oder, sofern kein komplettes Fahrzeug bestellt wird, eine von drei standardisierten Einrichtungslösungen ordern. Wird aber ein vollständig eingerichtetes Auto bestellt, kann doppelt gespart werden, denn neben der Einrichtung lässt sich auch für das Auto ein Rabatt über den KVD/VKM beziehen. Weiterführende Auskünfte dazu erhält der Kunde bei den Sortimo Stationen und Niederlassungen.



(v.li.) Hans-Jürgen Janke (KVD/VKM) und Alexander Kaiser (KAM Sortimo)

## Verbandsmitgliedschaft

Die Hannover Leasing Automotive (HLA) ist als elftes Mitglied in den Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagement-Unternehmen (VMF) eingetreten. Der Verband, dessen Mitglieder rund 50 Prozent der 500.000 deutschen Flottenfahrzeuge mit Fuhrparks von über 20 Fahrzeugen repräsentiert, versteht sich als Kompetenzzentrum für Fuhrparkmanagement. Die neu aufgenommene HLA wurde im Oktober 2007 gegründet und bietet Full-Service Leasing mit einem Schwerpunkt auf ökologischen Strategien an.

## Statistischer Zuwachs

Im relevanten Flottenmarkt (ohne Autovermietungen und Tageszulassungen) legten die Neuzulassungszahlen laut Dataforce im Vergleich zum Vorjahresmonat um 1,6 Prozent zu. Im Privatmarkt sanken die Werte jedoch um 11,5 Prozent, was einem Rückgang von insgesamt 13.289 Fahrzeugen entspricht. Vor allem die deutschen Hersteller konnten ihren Anteil im Flottenmarkt von 77,7 Prozent auf 79,7 Prozent ausbauen. Dabei haben sowohl Mercedes mit einem Plus von 21,9 Prozent als auch Audi mit 16,7 Prozent deutlich zugelegt.



## Focus-Flotte

DeTeFleet Services übergab elf weiße Ford Focus an die Telekom Baskets aus Bonn. Um dem Basketballverein möglichst viel Verwaltungsarbeit zu sparen, schnürte man ein umfangreiches Service-Paket, so dass sich Spieler und Teambetreuer des Bundesligisten voll und ganz auf ihren Sport konzentrieren können. Eine weitere Flotte, die mit Ford-Fahrzeugen ausgerüstet wurde, ist die der Krones AG aus dem oberpfälzischen Neutraubling, dort befinden sich nun 50 umweltschonende Ford Focus Turnier ECOnetic im Einsatz.

## Grünes Programm

ASL erweitert mit Clear Solutions sein Serviceportfolio um ein Konzept für ganzheitliches und umweltorientiertes Flottenmanagement. In einem dreistufigen Programm werden zunächst umfangreiche Informationen übermittelt, um aufzuzeigen, wo die Möglichkeiten liegen. Im zweiten Schritt erfolgt eine detaillierte Analyse des jeweiligen Fuhrparks, so dass eine ökologisch und ökonomisch effiziente Car Policy entwickelt werden kann. Abschließend erfolgt Beratung in Fragen der Fahrzeugauswahl, der Dienstwagenordnung oder dem Festlegen von Grenzwerten.

## Listenplatz

Ein Umweltranking mit über 800 Modellen hat der ADAC erstellt und dabei nicht nur CO<sub>2</sub> Ausstoß und Kraftstoffverbrauch berücksichtigt, sondern auch die Emission von weiteren Schadstoffen mit einbezogen. Im Bereich der oberen Mittelklasse führt der Skoda Superb 2,0 TDI Elegance die Liste an, in der Mittelklasse ist der VW Passat BlueMotion (Diesel) Spitzenreiter. Die Oberklasse dominiert der Audi A8 2,8 FSI e multitronic (Benziner), und im Segment der Kleinwagen teilen sich VW Polo BlueMotion (Diesel) und Opel Corsa 1,3 CDTI ecoFlex die Doppelspitze.



**KOMMT ÜBERALL HIN. DER NEUE KANGOO RAPID COMPACT.**



**NIMMT ALLES MIT. DER KANGOO RAPID.**



[www.renault.de](http://www.renault.de)

**KANGOO RAPID COMPACT BASIS**

1.5 dCi 50 kW (68 PS)

Leasingsonderzahlung: 2.299,- €

Monatliche Rate: 99,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtleistung: 30.000 km

\*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Ein Angebot der Renault Leasing. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

**99,- €/Monat\***

**ZWEI FÜR ALLE FÄLLE.** Der neue Kangoo Rapid Compact und der Kangoo Rapid – zwei Partner, mit denen Sie souverän jede Transportaufgabe lösen. Denn der eine ist besonders wendig und der andere ganz besonders geräumig. Was beide verbindet: hohe Qualität, solide, robuste Verarbeitung, enorme Variabilität und Funktionalität. Und natürlich viel Komfort. Noch eine Entscheidungshilfe? Dann beachten Sie bitte das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Denn den neuen Renault Kangoo Rapid Compact erhalten Sie schon ab 10.590,- Euro.

Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 5,9/5,0/5,3 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emission: 140 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG). Abb. zeigen Sonderausstattung.



**RENAULT**

## Personalien



**Oliver Lajara (li.)** und **Oliver Iser (re.)** wurden zu Senior Key Account Managern bei der Eurotax-Schwacke GmbH ernannt und sind in dieser Funktion

Ansprechpartner für Großkunden. Iser ist zuständig für die deutschen Hersteller, während Lajaras Tätigkeitsbereich bei den Importeuren liegt. Neben der Abwicklung des Großkundengeschäftes bearbeiten sie auch die Implementierung von Neukunden.



**Gregor Knipper** zeichnet sich verantwortlich als Country Manager Deutschland und neuer Marketing Manager Central EMEA bei GN Netcom. Somit vereint er die Leitung der deutschen Vertriebsaktivitäten und das Marketing in Europa, im Nahen Osten und in Afrika.



**Nikolai Setzer (li.)** übernahm am 1. September die Leitung des Ersatzgeschäftes für Pkw-Reifen bei der Continental AG in Europa und Afrika und berichtet jetzt an den stellvertretenden

Vorstandsvorsitzenden Dr. Allan Hippe. Setzers Vorgänger **Karlheinz Evertz (re.)** betreut nun in seiner neuen Position das weltweite Erstausstattungsgeschäft mit Pkw-Reifen.



**Jürgen Benz** hat zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben als Geschäftsführer der point S Deutschland GmbH auch die Geschäftsführung der point S Development übernommen. Sie steuert die europäischen Aktivitäten aller 16 nationalen point S Gesellschaften.



**Stephan H. Kölker** leitet seit Anfang November die markeneigenen Citroën-Autohäuser als Geschäftsführer der Citroën Commerce GmbH und der Citroën Frankfurt GmbH. Er folgt auf Jean-François Constant, der nun in der Konzernzentrale in Paris neue Vertriebsaufgaben übernimmt.



**David Funk** nahm Anfang September seine Arbeit als neuer Leiter Distribution bei der Funkwerk Dabendorf GmbH auf. Bevor er die Nachfolge von Justin Völkner antrat, sammelte er Erfahrungen bei den Firmen Brightpoint und Parrot.



**Holger Rost**, vormals langjähriger Geschäftsführer bei der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG, ist ab sofort neuer Geschäftsführer der banken- und herstellerunabhängigen Leasinggesellschaft COMCO Leasing GmbH aus Neuss.



**Florian-Frédéric Stumm** wurde zum neuen Leiter Flottenvermarktung bei der AUTOonline GmbH Informationssysteme ernannt. Erfahrungen sammelte er zuvor in leitenden Positionen im Flottenmanagement und der Autovermietung.

## Detailverbesserungen

Mit einigen technischen und optischen Änderungen schickt Skoda den Octavia in das Jahr 2009. Neu ist vor allem das 1,4 TSI-Aggregat mit einer Leistung von 90 kW/122 PS. Es ist in Kombination mit der Ausstattungslinie Ambiente erhältlich und kostet dann 17.471 Euro netto. Alle Dieselmotoren sind nun serienmäßig mit Partikelfilter ausgerüstet, zudem erhalten jetzt alle Modelle das ab 2011 vorgeschriebene Tagfahrlicht. Weitere Änderungen wurden an Scheinwerfern, Außenspiegeln und Rückleuchten vorgenommen.



## Fit für den Winter

Um den Autofahrer sicher durch den Winter zu bringen, gibt Aral einige Tipps, wie man auch die kalte Jahreszeit relativ problemlos übersteht. Vor allem ist es wichtig, die Starterbatterie zu überprüfen und deren Kontakte zu trocknen und zu säubern. Auch der korrekte Reifendruck muss eingehalten werden, obwohl viele Menschen noch glauben, dass ein niedriger Reifendruck bei Eis und Schnee vorteilhaft wäre. Ebenfalls sollte man Motoröl, Lichtanlage und Profiltiefe kontrollieren, sind sie doch im Winter besonderen Beanspruchungen ausgesetzt.

## Modellpflege

Mazda hat seinen Pickup BT-50 überarbeitet und neben einigen Änderungen des Designs auch technische Neuerungen vorgenommen. Die limousinenhafte Anmutung des Innenraums soll durch eine neue Beleuchtung und neue Farben nochmals hervorgehoben werden, des Weiteren hat Mazda einen neuen Stoffbezug für Sitze und die Innenverkleidung der Türen ausgewählt. Zudem soll sich der Komfortfaktor durch neue elektrisch beheizbare Außenspiegel und größere Dämpfer an der Hinterachse erhöhen.



## Kombi-Einstieg

Der Volvo V70 ist nun auch in einer preisgünstigen Einstiegsversion ab 25.126 Euro netto erhältlich. In der Ausstattung des Basismodells sind unter anderem eine Klimaanlage, das Audiopaket Performance Sound und Dekor-Einlagen im Innenraum serienmäßig enthalten. An Motoren steht neben einem Vierzylinder-Benziner mit 107 kW/145 PS auch ein Vierzylinder-Common-Rail-Dieselmotor zur Verfügung, er leistet 100 kW/136 PS. Abgerundet wird das Motorenangebot von einer FlexiFuel-Version mit 107 kW/145 PS, die wahlweise mit Benzin oder Bio-Ethanol (E85) betrieben werden kann.



## Transporter-Truppe

Fiat Professional hat 400 Ducato an das Bundeswehr-Tochterunternehmen BwFuhrparkservice übergeben. Die Transporter in verschiedensten Varianten – vom Kombi über Doppelkabine bis hin zur Pritsche und diversen Sonderaufbauten – sollen den Fuhrpark, der an die Bundeswehr weitervermietet wird, bedarfsgerecht aufstocken. Die Schlüsselübergabe erfolgte durch Franco Miniero, CEO Fiat Professional S.p.A. (links) an Rolf Lübke, Geschäftsführer der BwFuhrparkservice GmbH (rechts).



Eigene Wege erfahren.

Der neue Mazda6 Sport Kombi Diesel  
schon ab € 21.765<sup>1)</sup>



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 Benziner<sup>2)</sup> fährt mit 4 Öko-Sternen auf einen Spitzenplatz beim ADAC EcoTest. Egal ob Diesel oder Benziner, 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)<sup>3)</sup> oder im Internet.

[www.mazda-firmencenter.de](http://www.mazda-firmencenter.de)

1) Unverbindliche Preisempfehlung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH, zzgl. Überführungskosten und Umsatzsteuer. 2) ADAC EcoTest 01/2008 in der Kategorie Mittelklasse „Ottomotor“ für den Mazda6 1.8 | 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; CO<sub>2</sub>-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 193–147 g/km.

Die SMS Demag in Düsseldorf setzt in Kooperation mit DB Rent das Gehalts-  
umwandlungsmodell um

# Alle mit ins



„Das Gehaltsumwandlungsmodell hat hier auch eine gewisse Eigendynamik entwickelt“: Peter Langner (SMS Demag, re.) und Jörg Thomassek (DB Rent, li.)

Die SMS group ist ein Zusammenschluss von internationalen, führenden Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus zur industriellen Verarbeitung von Stahl, Aluminium und NE-Metallen. Sie gliedert sich in die Unternehmensbereiche SMS Demag und SMS Meer, die beide integrierte Lösungen für metallurgische Prozesstechnik, Gieß- und Walztechnik sowie

weitere Umformungs- und Veredelungsverfahren anbieten. 2008 beispielsweise errichtete die SMS group unter anderem auch wieder für Thyssen Krupp ein großes Walzwerk in den USA, 2007 wurde mit rund 7.600 Mitarbeitern ein Jahresumsatz von nahezu drei Milliarden Euro erwirtschaftet. Für die strategische Planung, Führung und Kontrolle der SMS group ist die geschäftsführende Holding SMS GmbH mit Sitz in Düsseldorf verantwortlich. Innerhalb des Unternehmensbereiches SMS Demag wird auch das Fuhrparkgeschehen organisiert. Hier ist in Kooperation mit der DB Rent GmbH in Frankfurt/Main inzwischen auch ein Gehalts-umwandlungsmodell für die Mitarbeiter der sogenannten ersten und zweiten Berichtsebenen eingerichtet worden.

Zur angemessenen Gesamtbeurteilung dieser Konstruktion sei an dieser Stelle darauf verwiesen, dass Gehalts-umwandlungsmodelle bei weitem noch nicht von allen Fuhrparkmanagement-Dienstleistern angeboten werden. Im Vergleich zu anderen Dienstleistungen entbehren sie in der Abwicklung nicht einer gewissen Komplexität. Die von den engagierten Anbietern propagierte Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer erschließt sich aber, wenn Dienstleister und Interessent im Zuge der Beratungsgespräche im Vorfeld und während der Einführung dieses Modells alle an der

Umsetzung Beteiligten per Start „mit ins Boot nehmen“ und im interessierten Unternehmen einige Voraussetzungen für die Umsetzung schaffen.

„Auch bei der SMS Demag“, berichtet Peter Langner, Leiter Fachbereich Personalwesen in Düsseldorf, „ist lange vor meiner Zeit das Gehalts-umwandlungsmodell schon einmal geprüft und abschlägig beschieden worden.“ Es bestanden aber sehr gute, regelmäßige Kontakte zur DB Rent GmbH, die bereits für diverse herkömmliche Leasingmodelle bei den SMS-Tochterunternehmen und für die Abwicklung des Mietwagengeschäfts innerhalb dieses Konzerns Vertrags- und Ansprechpartner war. „In einem Beratungsgespräch“, erinnert sich Jörg Thomassek, als Regionalleiter Mitte Vertrieb bei der DB Rent GmbH ständiger Betreuer des Kunden, „habe ich das Thema Gehalts-umwandlungsmodell noch einmal beiläufig angeschnitten und die Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer skizziert. Herr Langner zeigte sich sehr interessiert.“

Peter Langner wiederum wusste seine Geschäftsleitung im Rücken, die in Düsseldorf schon traditionell allem aufgeschlossen gegenüber steht, was für die Mitarbeiter im Sinne sogenannter „Cafeteria“-Modelle in das Bruttogehalt übernommen werden kann. Die entspre-

## SMS group

Die SMS group ist ein Verbund aus führenden Unternehmen der Hütten- und Walzwerkstechnik sowie der Rohr-, Profil- und Schmiedetechnik. Zum Unternehmensbereich der SMS Demag gehören im einzelnen Stahlwerke/Stranggießtechnik, Warmwalzwerke/Kaltwalzwerke, Bandanlagen und Minimills für Langprodukte. Zum Unternehmensbereich SMS Meer zählen Rohr-, Profil- und Kupferanlagen, Press- und Schmiedetechnik sowie Induktionstechnik. Unter dem gemeinsamen Dach der SMS metallurgy werden die Flexibilität mittelständisch agierender Unternehmenseinheiten mit den weit reichenden Ressourcen eines internationalen Konzerns vereint. Die SMS GmbH in Düsseldorf ist die geschäftsführende Holding, ihr obliegt die Verantwortlichkeit für strategische Planung, Führung und Kontrolle der SMS group. Im Jahr 2007 wurde mit rund 7.600 Mitarbeitern ein Jahresumsatz von 2,937 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet.

# Boot nehmen

chende Anforderung des Vorsitzenden der Geschäftsführung, Dr. Heinrich Weiss, beinhaltet unter anderem allerdings die Bedingung, dass diese Modelle für das Unternehmen „kostenneutral“ ausfallen müssen. Auf jeden Fall liegt damit aber auch in Düsseldorf eine wesentliche Voraussetzung für die Prüfung eines solchen Vorhabens und die Möglichkeit der Umsetzung Firmenwagen über Gehaltsumwandlung vor – das grundsätzliche „Go“ von oben.

Peter Langner und Jörg Thomassek starteten bei SMS mit ersten Vorschlägen an die Steuerabteilung des Unternehmens, stellten anhand von Beispielrechnungen umfassend dar, wie es funktionieren könnte. Eine ebenfalls frühe Grundsatzentscheidung in diesem Zusammenhang war, die zuständige Finanzbehörde per Start zu involvieren. „Das ist ein ganz wichtiger Schritt“, weiß Jörg Thomassek aus Erfahrung. „In diesem Fall hat sich die Steuerbehörde von vornherein intensiv mit der Thematik auseinandersetzen können, wir haben seitens DB Rent bei der Anhörung unterstützt. Die Beamten konnten hier viele interessante und interessante Fragen stellen. Wenn die Finanzbehörde bereits im Vorfeld eingeschaltet ist, führt das auch auf dieser Seite zu positiven

Reaktionen. Nach den Erörterungen konnten wir alle das vorläufige Fazit ziehen: Die Umsetzung des Gehaltsumwandlungsmodells bei der SMS fällt gar nicht so schwierig aus.“

Anschließend entwickelte Personalchef Peter Langner die Richtlinien für die Umsetzung und



**Peter Langner, General Manager Human Resources SMS Demag:**

„Wir wollten unbedingt erreichen, dass die Fuhrparkverwaltung in unserem Hause so weit wie möglich entlastet würde. Die Dienstwagenfahrer sollten in die Lage versetzt sein, den Betrieb ihres Fahrzeugs weitestgehend mit Unterstützung durch DB Rent selbst abzuwickeln.“

informierte alle Berechtigten im Unternehmen, das waren zunächst rund 120 Mitarbeiter der zweiten Berichtsebene wie beispielsweise Fachbereichsleiter oder Projekt-Direktoren. „Das Modell lag zunächst einmal grundsätzlich auch gut im Vergleich zu unseren Mietwagenkosten,

so haben wir Probeläufe gestartet“, berichtet Langner. „Ich habe in jedem einzelnen Fall vorgerechnet, was nach Abzug der Full Service-Leasingrate für den Firmenwagen vom Gehalt verbleibt.“

Die Idee sei mit stetig wachsender Begeisterung aufgenommen worden. „Bei jeder positiven Entscheidung eines Mitarbeiters haben wir unsererseits kostenlos für ihn eine Tankkarte dazu gelegt“, so Langner weiter. „Das hat hier hernach auch eine gewisse Eigendynamik entwickelt, das Gehaltsumwandlungsmodell sprach sich herum. Inzwischen laufen in unserem Unternehmen über 80 Fahrzeuge nach diesem Modell.“ Es sei ein wichtiger Punkt in der Verwirklichung gewesen, dass die Fahrzeuge bei DB Rent im Full Service-Leasing laufen. „Wir wollten unbedingt erreichen“, motiviert Langner, „dass die Fuhrparkverwaltung in unserem Hause so weit wie möglich entlastet würde. Die Dienstwagenfahrer sollten in die Lage versetzt sein, den Betrieb ihres Fahrzeugs weitestgehend mit Unterstützung durch DB Rent selbst abzuwickeln.“

Im DB Rent-Konfigurator können sich die Mitarbeiter des Unternehmens im Rahmen einiger grundsätzlicher SMS-Vorgaben für die Modellauswahl das entsprechende, gewünschte Fahrzeug zusammenstellen. Für die erste Berichtsebene sind Fahrzeuge der Oberen Mittelklasse erlaubt, der zweiten Berichtsebene steht die Mittelklasse inklusive größerer Vans zur

## 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



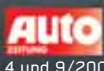
Karosserievarianten	3 (Einzelkabine, Club Cab, Doppelkabine)
Preis	ab 19.235,- €*
Wendekreis	Klassenbesten (11,8 m)
Antrieb	Allradantrieb, ausstattungsabhängig permanent
Zuladung	bis ca. 1005 kg
Meistverkaufter Pick-up Deutschlands	

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](http://www.mitsubishi-motors.de)



9/2007



4 und 9/2007



5/2007



3/2007



5/2007



5/2007

Verfügung. Geländegängige Fahrzeuge, Coupés, Cabrios und Sportwagen sind generell ausgeschlossen. Die Sonderausstattung, so Langner, könne der SMS-Mitarbeiter selbst festlegen, „so weit es sein Gehalt hergibt“.

„Bezüglich der Markenwahl gibt es unsererseits keine Einschränkungen, es ist grundsätzlich innerhalb der von uns vorgegebenen Grenzen jedes Auto wählbar, das verfügbar ist“, detailliert Langner. „Es ist allerdings feststellbar, dass die Wünsche sehr stark in Richtung deutsche Hersteller fokussieren. Das mag vielleicht auch daran liegen, dass unser Unternehmen sehr stark mit dem Zeitalter der Motorisierung hierzulande gewachsen ist, die meisten Importmarken verfügen einfach in Deutschland über keine Tradition, die 60 oder 80 Jahre zurückreicht.“

„Wir haben den Konfigurator punktgenau auf die individuellen Bedürfnisse der SMS abgestimmt“, ergänzt Jörg Thomassek für DB Rent. „So sind auch die speziellen Nachlässe aufgrund der Rahmenvereinbarungen der SMS mit den Fahrzeugherstellern und als ein besonderes Kennzeichen der SMS-Hausphilosophie ökologische Gesichtspunkte eingeflossen. Ferner sind überstarke Motorisierungen ausgeschlossen, das erspart dem Unternehmen hernach eine Menge Diskussionen mit den Mitarbeitern.“

Nachdem sich der Dienstwagenfahrer sein Wunschfahrzeug konfiguriert hat, erhält er in der Abteilung Personalwesen bei der Vertragsübergabe den Gehaltsumwandlungsbrief und eine Service-Telefonnummer bei der DB Rent in Frankfurt/Main, die zunächst die weitere Abwicklung bis zu Auslieferung des Fahrzeugs

## DB Rent GmbH

Die DB Rent GmbH als 100-prozentige Tochter der Deutschen Bahn AG bietet unter den wesentlichen Aspekten Kostenoptimierung und Umweltfreundlichkeit maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte durch die sinnvolle Verknüpfung von Schiene und Straße. Dabei kann sich der Flottenbetreiber die einzelnen Servicemodule individuell zusammenstellen. Zusätzlich bietet DB Rent den Kunden die Möglichkeit, ständig auf den eigenen Fahrzeugpool des FuhrparkService der Bahn für Kurzzeitmiete und Überbrückungsfahrzeuge zurückzugreifen oder den Chauffeurservice in gut ausgestatteten Limousinen zum Termin, Bahnhof oder Flughafen zu nutzen. Das Portfolio umfasst darüber hinaus die klassischen Bereiche der Fuhrparkbetreuung, des Flottenmanagements, die klassischen Leasingarten sowie alle Anforderungen aus dem Vermietbereich. Eine Spezialität ist das Produkt DB Business Carsharing.

Die Produktpalette der DB Rent im Überblick:

- Fuhrpark- und Flottenmanagement
- Leasing
- Poolfahrzeuge
- Chauffeurservice
- Lang-, Kurzzeitmiete
- Carsharing der Bahn
- Business Carsharing
- Neu- und Gebrauchtwagenverkauf
- Call a Bike

### DB Rent GmbH

Ansprechpartner für Großkunden: Claus Tillmann Heller  
Neukundenbetreuung/Vertriebskoordination  
Kölner Str. 4 • 60327 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/427274-581 • Fax: 069/427274-580  
E-Mail: Claus.Heller@dbrent.de



Informativer Termin in Düsseldorf: Jörg Thomassek (DB Rent), Peter Langner (SMS Demag) und Erich Kahnt (FM, v.re.)

übernimmt. Mit der Fahrzeugübergabe liefert der Full Service-Leasinggeber ein Bordbuch an den Nutzer, in dem auch sämtliche wichtigen Ansprechpartner, wie beispielsweise Fachwerkstätten und Reifendienstleister, aufgelistet sind. Mit der DB Rent-Servicekarte kann er die Werkstatt oder den Reifenhändler seiner Wahl aufsuchen, die Werkstätten rechnen mit DB Rent ab. „Ich erlebe“, schildert Peter Langner, „dass die Mitarbeiter das regelrecht genießen, wenn sie beispielsweise im Falle eines Falles über die DB Rent auch einen Ersatzwagen bekommen können.“

„Das Bordbuch enthält auch einen DIN A5-Werkstatt-Bogen, die Fachwerkstatt ist verpflichtet, ihn ausgefüllt bei uns einzureichen“, ergänzt Jörg Thomassek. „Das hat einen gewissen erzieherischen Wert. So können wir überprüfen, ob es sich um den berechtigten Dienstwagenfahrer handelt. Wird der Bogen nicht eingereicht, rechnet DB Rent nicht mit der Werkstatt

ab. Ansonsten verfolgt unsere Fachabteilung nicht zuletzt im Sinne unseres Kunden eine hemmungslose Rechnungsprüfung. Ich möchte nur als ein Beispiel, das regelmäßig zu Abzügen durch unsere Fachabteilung führt, die berühmten ‚Kleinmaterialien‘ für beispielsweise 35 Euro nennen. Welche Mutter ist so teuer, wenn sie denn nicht aus Edelstahl ist?“

Peter Langner bestätigt die Entlastung für SMS durch die intensive Rechnungsprüfung seitens DB Rent: „Ein Vorteil für uns besteht darin, dass wir hier nur noch auf Extrapolationen schauen, um beispielsweise zu prüfen, ob der Mitarbeiter in der Werkstatt eventuell Umbauten veranlasst hat, die entweder zu seinen Lasten oder zu Lasten der Firma gehen.“

Zum umfangreichen Dienstleistungsangebot der DB Rent gehören auch spezielle Hotlines „Technik“ und „Schaden“, letztere zur Auslösung aller notwendigen Maßnahmen des Schadenmanagements. DB Rent kann hier auch einen 24h-Service in Kooperation mit dem AvD einset-

zen. „Das ist insgesamt betrachtet ein Service, der den Dienstwagennutzer weitestgehend von allen Abwicklungsunwägbarkeiten freistellt“, umreißt Jörg Thomassek das Angebot. „An 365 Tagen im Jahr wird der Mitarbeiter nicht allein gelassen.“

Im Hinblick auf das bei SMS Demag verwirklichte Gehaltsumwandlungsmodell hatte die DB Rent eine entsprechende Ausschreibung gegen vier weitere Wettbewerber gewonnen. „Wir verfügen in den Abteilungen Einkauf und Travelmanagement über sehr viel Erfahrung, wenn es um Ausschreibungen für Mobilität oder Produkte geht, und wir kennen die relevanten Player am Markt“, erklärt Peter Langner. „Wesentliche

Vorgabe an die Anbieter war die Aufbereitung eines Gehaltsumwandlungsmodells auf Basis des Full Service-Leasings über drei Jahre Laufzeit bei diversen Durchschnittswerten für die Laufleistungen mit möglichst wenig Problemen

bei der Fahrzeugrückgabe. Dabei war es uns wichtig, dass sich die ausgewählten Dienstleister auch bei uns im Haus persönlich vorstellen.“

„Heute ist das Angebot der Leasinggesellschaften am Markt sehr homogen, die Entscheidung A oder B kann nur noch im Hinblick auf Details fallen, in denen sich die Spreu vom Weizen trennt“, weiß Jörg Thomassek. „Wenn ich nicht gewisse Elemente und genügend Faktoren vor 36 Monaten eingehend betrachtet und diskutiert habe, führt das beim Leasingnehmer zu Frust statt Lust, weil ein großer Anteil Verantwortlichkeit bei ihm verbleibt, was er genau nicht wollte. Abgesehen davon war es für uns hier sicher auch von Vorteil, dass wir langjährige Erfahrungen mit dem Gehaltsumwandlungsmodell in unserem eigenen Unternehmen einbringen konnten und dass wir in der persönlichen Vorstellungsrunde seitens SMS gezielt gestellte Detailfragen ausführlich und qualifiziert beantworten konnten. Das ist so in einem Ausschreibungsformular nicht möglich.“



Jörg Thomassek, Regionalleiter Vertrieb DB Rent:

„Wenn die zuständige Finanzbehörde bereits im Vorfeld eingeschaltet ist, führt das auch auf dieser Seite zu positiven Reaktionen. Nach den Erörterungen konnten wir alle das Fazit ziehen: Die Umsetzung des Gehaltsumwandlungsmodells bei der SMS fällt gar nicht so schwierig aus.“

# LIBERTÉ, ÉGALITÉ, STRASSENLAGÉ.



EASY-  
BUSINESS-  
WOCHEN

FULL SERVICE LEASING  
€ 339,- MTL. RATE\*

## Mehr Stil für die Straße. Der CITROËN C5.

Revolutionen fanden schon immer auf der Straße statt. Eine ganz besondere kommt jetzt aus Frankreich: der CITROËN C5. Je nach Version mit HYDRACTIVE III+ Fahrwerk, das sich automatisch an die Straßenverhältnisse und Ihren Fahrstil anpasst. Der richtungsweisende AFIL-Spurassistent (Option) bewahrt Sie dabei stets vor einem unbeabsichtigten Spurwechsel. Entdecken Sie diese und weitere faszinierende Innovationen bei einer Testfahrt und freuen Sie sich über das günstige Easy-Business-Leasing\* mit bis zu 50% reduzierten Servicekosten. Informieren Sie sich kostenlos und individuell unter der **Hotline: 08 00/4 45 11 11**. [www.business.mehr-stil-fuer-die-strasse.de](http://www.business.mehr-stil-fuer-die-strasse.de)

\*Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für den CITROËN C5 TOURER HDi 110 FAP Business Class für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht. Gültig für bis zum 31. 12. 2008 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr: 30.000 km, inklusive 3 Jahre Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN Business-Service-PLUS-Vertrages. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. Verbrauch innerorts 7,4 l/100 km, außerorts 4,8 l/ 100 km, kombiniert 5,7 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert 150 g/km (RL 80/1268/EWG).

## CITROËN C5



## Mobil-Machung

Seit dem 1. November bietet die Maske Autoleasing GmbH ihren Kunden einen neuen Service an, die mobilen Maske Werkstattwagen erledigen. Die Arbeiten umfassen Einbauten, Umbauten und Störungen an Fahrzeugen direkt vor Ort. Ein Anruf auf der kostenlosen Servicenummer 0800/110 22 33 in der Maske-Servicezentrale genügt, der Auftrag wird umgehend an die mobilen Werkstätten per Datenfunk weitergegeben. Der neue Werkstattwagenservice ist für alle VW-Nutzfahrzeuge (Caddy, T5 und Crafter) sowie für die kleineren Pkw VW Fox, Lupo, Polo und Golf gedacht. Sämtliche Werkstattwagen entsprechen allen Umweltschutzrichtlinien, modernste Testgeräte und Werkzeuge sowie geschultes Personal sollen höchsten technischen Standard garantieren. Sollte einmal ein Fahrzeug nicht vor Ort repariert werden können, bekommt der Kunde einen Ersatzwagen und das Fahrzeug wird in der Maske-Werkstatt repariert.



## Wertsteigerung

Noch bis zum 30. April 2009 bietet die Athlon Car Lease Germany GmbH in Meerbusch ihren Kunden die Möglichkeit, Winterreifen auf Alu-Felgen in Erstausrüsterqualität ohne Aufpreis zu beziehen. Das Angebot gilt sowohl für Bestandskunden, als auch für Neukunden, die noch keine Winterreifen bezogen haben und ihren Dienstwagen bis Ende April 2009 erhalten. Im letzteren Fall wird der Pkw sogar direkt auf Alu-Winterkomplettädern ausgeliefert. Voraussetzung für „Alu statt Stahl“ ist, dass für den jeweiligen Fahrzeugtyp Alu-Felgen am Markt erhältlich sind und der Kunde die im Vertrag enthaltenen Winterreifen noch nicht in Anspruch genommen hat. Nach Zustimmung des Fuhrparkleiters brauchen die Fahrer dann nur noch ihre Alu-Winterkomplettäder telefonisch oder über Internet zu bestellen und am vereinbarten Termin im Vergölst-Fachbetrieb zu erscheinen. 2007 nahmen 1.000 Fahrer das entsprechende Angebot in Anspruch.

## Rückzug

Nach zehnjähriger Mitgliedschaft tritt die LHS Leasing- und Handelsgesellschaft Deutschland mbH zum Jahresende aus dem Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) aus. Ein weiterer Verbleib ist aufgrund von Satzungsänderungen nicht möglich. Die LHS gehört zu den Gründungsmitgliedern des Verbandes, nach Alphabet-Angaben wurden wichtige Standards und Prozesse auch auf Initiative des langjährigen LHS-Vorstandes Wolfram Uhlmann umgesetzt. „Selbstverständlich werden sowohl Alphabet, als auch LHS nach dem Austritt aus dem VMF weiterhin auf die Einhaltung höchster Qualitätsstandards im Fuhrparkmanagement hinwirken, markenübergreifend beraten und die übergeordneten Ziele des Verbandes ausnahmslos unterstützen“, betont Alphabet-Geschäftsführer Karl-Heinz Kral.

## Alternativkonzepte

Der Fullservice-Leasinggeber Hannover Leasing Automotive (HLA) verweist angesichts gestiegener Kraftstoffkosten auf Beratungsprogramme und Sonderkonditionen des Hauses für Fuhrparkmanager, die aus wirtschaftlichen Gründen eine Teil- oder Totalumrüstung des Fuhrparks auf Erdgasantrieb planen. So sei der Einsatz von Erdgasfahrzeugen bei einem regelmäßigen Mobilitätsradius von bis zu 500 Kilometern wirtschaftlich sinnvoll. Bei der HLA würden im Rahmen eingehender Kosten-Nutzen-Analysen die Investitionskosten in Relation zum Einsatzverhalten der Fahrzeuge geprüft im Hinblick auf transparente Kalkulationsgrundlage und Planungssicherheit. Außerdem stellt das Unternehmen unter anderem günstige Leasingraten durch positives Remarketing der Erdgasfahrzeuge, teilweise höhere Restwerte als für Dieselfahrzeuge, die Übernahme des Reparaturkosten-Risikos und preiswerte Reparaturen durch Kooperationen mit bundesweit vertretenen Werkstätten in Aussicht.



## Vorabinfo

Die von Arval gegründete Informations- und Expertenplattform CVO hat eine Broschüre über die Kriterien der Fahrzeugbewertung in Theorie und Praxis herausgegeben zur Vermeidung von Unstimmigkeiten zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber über Gebrauchsspuren oder nachzahlungspflichtige Schäden bei Fahrzeugrückgabe. Darin wird auch der Kriterienkatalog des VMF für die „Faire Fahrzeugbewertung“ dargestellt. Die Broschüre „Zustandsbewertung Leasingrückläufer“ kann ebenso wie andere Publikationen des CVO nach kostenloser Anmeldung unter [www.arval.de/ger/full-service-leasing/cvo/cvo-publikationen](http://www.arval.de/ger/full-service-leasing/cvo/cvo-publikationen) bezogen werden.



## Preisvorteile

Die beiden „Fleet Champs“ der ASL Part of GE Capital Solutions für das vierte Quartal sind der VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline (140 PS) und der Citroën C5 Tourer HDi 135 FAP Business Class (136 PS, Bild). Beide Kombi-Limousinen warten mit Dieselpartikelfilter, beheizbaren Außenspiegeln, elektrischen Fensterhebern, Tempomat sowie Komfortsitzen mit Lendenwirbelstützen und Mittelarmlehnen auf. Der Passat bietet serienmäßig darüber hinaus das Paket „Licht und Sicht“, der Citroën sportlich konturierte Sitze, Lederlenkrad, Radio CD, Klimaautomatik und Nebelscheinwerfer. Die entsprechenden Finanzleasing-Sonderangebote in Höhe von 411 Euro netto monatlich (VW) und 359 Euro netto (Citroën) gelten für eine Laufzeit von 48 Monaten bei 20.000 Kilometern jährlicher Laufleistung und einem Bestelleingang bis spätestens 31.12.2008.

## Übernahme

HPI, ein führender unabhängiger Einkaufsdienstleister in Europa erwirbt von Aral den Geschäftsbereich Aral FleetManagement (AFM) und baut damit seine Marktposition im Fuhrparkmanagement weiter aus. Die bestehenden Geschäftsaktivitäten werden zusammengeführt und unter der Marke HPI am Markt auftreten. In Zukunft steht den Kunden ein erweitertes Serviceangebot zur Verfügung, das von der Ist-Kosten-Abrechnung über das Management von Full Service-Dienstleistungen bis hin zur Fahrerdirektkommunikation reicht. Der Übergang der Geschäftsaktivitäten an HPI ist für den 1. Juni 2009 geplant. Die AFM-Mitarbeiter werden von HPI übernommen und am Standort Bochum weiterbeschäftigt.

## Netz-Werk

Die LeasePlan Deutschland GmbH meldet, dass ein großer Fuhrparkkunde mit rund 1.000 Fahrzeugen durch konsequente Nutzung des zentralen LeasePlan-Instandhaltungsnetzes 2007 seine Instandhaltungskosten in Höhe von 863.000 Euro um fünf Prozent oder rund 43.000 Euro senken konnte. Der Fuhrparkmanagement-Dienstleister verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass er für viele Fahrzeugmarken mit herstellerautorisierten Vertragswerkstätten besonders günstige Stundenverrechnungssätze und Ersatzteilpreise vereinbaren konnte.

## Online-Lösung

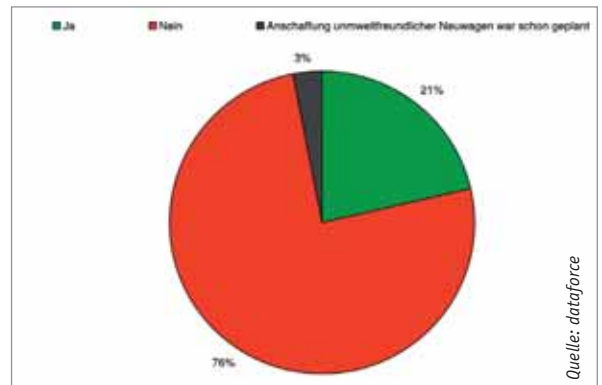
Die proFleet GmbH hat ein spezielles Portal [www.proFleet.de](http://www.proFleet.de) für Firmenkunden entwickelt, mit dem nach Unternehmensangaben mittels markenübergreifendem Konfigurator Ausschreibungen für Firmenfahrzeuge einfach und schnell zusammengestellt und bundesweite Angebote von leistungsfähigen Händlern und Leasinggesellschaften eingeholt werden können. Innerhalb einer Ausschreibung können auch Auslieferungsort und gewünschter Lieferzeitraum spezifiziert sowie ein Wunschhändler benannt werden, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll.

## Neubesetzung

Der Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) hat seinen Vorstand mit sofortiger Wirkung neu besetzt. Karsten Rösler, Geschäftsführer der ALD Automotive, ist neuer stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied der LeasePlan Deutschland, ist neuer Beisitzer im dreiköpfigen Gremium. Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet, wurde als Vorstandsvorsitzender erneut bestätigt. Der bisherige stellvertretende Vorsitzende, Holger Rost, verbleibt zwar als Geschäftsführer in der Leasingbranche, damit ist aber keine weitere Mitarbeit im Verband verbunden. Wolfram Uhlmann, langjähriger Geschäftsführer der LHS, geht Ende des Jahres in den wohlverdienten Ruhestand. „Ich danke meinen beiden Mitstreitern für die gemeinsame Zeit,“ sagte Michael Velte zum Abschied, „in denen sie sich für die Fuhrparkkunden und die Branche stark engagiert haben.“

## Steuer-Vorteil

Dataforce befragte im November insgesamt 230 Fuhrparkleiter deutscher Unternehmen nach der Anreizwirkung einer (zeitlich begrenzten) Kfz-Steuer-Befreiung für umweltfreundliche Pkw. 76 Prozent der befragten Unternehmen sehen in der Steuerbefreiung keinen Kaufanreiz. Jedes fünfte Unternehmen kann sich vorstellen, aufgrund der Kfz-Steuer-Befreiung umweltfreundliche Pkw zu beschaffen. Am größten ist die Anreizwirkung bei Unternehmen mit einem Fuhrpark zwischen 10 und 49 Pkw. Hier sehen 37 Prozent der befragten Unternehmen in der Befreiung einen Anreiz, in neue umweltfreundliche Firmenwagen zu investieren.



Überlassen Sie die Führerscheinkontrolle uns, bevor es andere tun.



Als Halter von Firmenfahrzeugen haben Sie bestimmte Pflichten. Eine davon ist es, regelmäßig zu überprüfen, ob Ihre Fahrer einen gültigen Führerschein besitzen. Unser Service Führerscheinkontrolle unterstützt Sie bei der Erfüllung dieser Pflichten. Übertragen Sie die regelmäßige Prüfung der Führerscheine und ihre Dokumentation an Masterlease. Das heißt für Sie: maximale Sicherheit bei geringstem Aufwand. Und für uns: Service, der weiter geht. Eben „Go further“.

Kontaktieren Sie uns: Freecall 0800 8808822 oder [www.masterlease.de](http://www.masterlease.de)

Go further.

Masterlease

# Finanzleasing

## bis zu 10 Prozent teurer

### Flottenmanagement-Umfrage zum Thema Restwertverfall

Die Lage war noch nie so ernst, seit das Leasing als Finanzierungsform einen stetig zunehmenden Einzug in die Fuhrparks hält. Die grobe Formel, dass es in Deutschland derzeit ein wirtschaftlich ungesundes Überangebot an Neufahrzeugen und Gebrauchtwagen gibt, klingt zwar simpel, die Lösungsversuche des Problems gestalten sich allerdings sehr komplex. Jeder Handgriff an einer Stellschraube birgt die Gefahr, zwei, drei weitere kontraproduktiv zu verdrehen. Der Karren ist verfahren, hier und da macht sich auch gewisse Ratlosigkeit breit.

Einige Automobilhersteller mussten bereits mit starkem Druck auf die Produktionsbremse treten. Das ist vernünftig, wirkt aber nicht sofort, denn es müssen auch noch die Fahrzeuge in den Markt gedrückt werden, die jetzt schon auf Halde stehen. Nun befindet sich aber ein Instrument, die Rabattpolitik, bei vielen Herstellern längst jenseits von Gut und Böse. Hier geht eigentlich nichts mehr, sollen die Restwerte nicht vollends in den Keller fallen. Daran sind auf jeden Fall auch die Leasinggesellschaften nicht interessiert, müssten andernfalls doch bei seriöser Geschäftspolitik die Leasingraten erheblich steigen.

Flottenmanagement hat die Leasinggeber befragt, in welcher Situation sie sich jetzt befinden, wie sie die Entwicklung in naher Zukunft beurteilen und wie sich das Leasingraten-Niveau entwickeln wird. Dabei haben einige Unternehmen um Verständnis dafür gebeten, im Augenblick nicht an einer solchen Umfrage teilnehmen zu können, weil sie momentan relativ treffsichere Prognosen aufgrund zu vieler unwägbarer Parameter nicht abgeben könnten.

**Flottenmanagement:** Die Finanzkrise hat die Absatzprobleme vieler Autohersteller nur noch verschärft. Damit ist aber auch auf längere Sicht nicht damit zu rechnen, dass die teils jetzt schon aggressive Rabattpolitik im Neuwagen-geschäft von den Herstellern nennenswert zurückgenommen wird. Es steht zu befürchten, dass die Restwerte weiter fallen werden. Müssen die Finanz-Leasingraten jetzt nicht deutlicher steigen? Welche Entwicklungen erwarten Sie für die nähere Zukunft?



**Athlon Car Lease:** Die weitere Entwicklung ist nicht sicher vorherzusagen. Die Entwicklung der Restwerte wird deutlich davon abhängen, wie die Entwicklung der Antriebstechnik und emissionsfreier Motoren vorangetrieben wird. Ein weiterer Indikator wird die Entwicklung der Kfz-Steuer sein. Je nachdem fallen die Restwerte in Zukunft. Stand heute müssen wir Restwerte für Fahrzeuge prognostizieren, die in drei bis vier Jahren eventuell den Stand der Technik nicht mehr erfüllen oder steuerlich unattraktiv werden. Wir selbst haben im Oktober Anpassungen vorgenommen. Wir gehen davon aus, dass wir jetzt wieder in einen „normalen“ Bewertungsrhythmus kommen. Sollte sich die Finanz- und Autokrise allerdings ausweiten, ist eine sichere Prognose nicht zu stellen.

**DirectLease.de:** Es ist an der Zeit, dass die Leasinggesellschaften die Restwertpolitik der geänderten Marktsituation am Gebrauchtwagenmarkt anpassen und die fallenden Gebrauchtwagenpreise bei der Leasingraten-Kalkulation berücksichtigen. Die Restwerte müssen nach unten korrigiert werden. Aufgrund der scharfen Wettbewerbssituation im Automobilhandel

bleibt zu erwarten, dass die Rabattschlachten der Hersteller weiter anhalten mit negativer Auswirkung auf die Restwerte. Auch hier müssen die Hersteller verantwortlich handeln, um den Gebrauchtwagenmarkt nicht negativ zu beeinflussen.

**Hannover Leasing Automotive:** Die gesamte Leasingbranche muss derzeit die aggressive Rabattpolitik der Hersteller und ihrer Finanztöchter „ausbaden“. Die immer stärker steigenden Rabatte haben logischerweise „Restwertabsenkungen“ zur Folge. Aus unserer Sicht wird diese Entwicklung leider andauern. Darüber hinaus bringt uns die Finanzkrise höhere Margenerwartungen der Banken, so dass wir mit steigenden Finanzleasingraten im zweistelligen Prozentbereich rechnen.

**LeasePlan:** Um unseren Kunden möglichst stabile Leasingraten zu bieten, passen wir nur jeweils zum 01.01. und 01.07. eines Jahres unsere Kalkulationsparameter, unter anderem auch die Restwerte, an. Zum 01.01.2009 werden wir routinemäßig unsere Restwerte den aktuellen Marktentwicklungen anpassen. Unsere Kunden

Für Profis,  
die **Ordnung** lieben

müssen mit Restwertkorrekturen nach unten von durchschnittlich drei bis fünf Prozent rechnen. Die Finanzkrise wirkt sich aktuell durch spürbar höhere Finanzierungskosten zusätzlich auf die Leasingraten aus. Dennoch verliert Leasing als Finanzierungsform nicht an Attraktivität, sondern wird jetzt auch in den Fokus derjenigen Unternehmen geraten, für die es vorher nicht in Frage kam.

**Sixt Leasing:** Eine allgemeine Preiserhöhung für das Leasing von Fahrzeugen bleibt vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklungen unausweichlich. So werden sich die steigenden Refinanzierungskosten und die stark unter Druck geratenen Restwerte aus unserer Sicht in circa fünf bis zehn Prozent höheren Finanzleasingraten niederschlagen.

**Flottenmanagement:** *Auch die Leasinggesellschaft ist bei den Fahrzeugherstellern Großekäufer und müsste sich jetzt im Hinblick auf Frontrabatte in einer besseren Verhandlungsposition befinden. Könnten möglicherweise weitere Restwerteverluste zum Wohle einer Stabilisierung der Leasingraten für den Kunden durch noch bessere Frontrabatte kompensiert werden? Was stünde dem entgegen?*

**Athlon Car Lease:** Genau diese Entwicklung ist es, die immer wieder zu Restwertabstufungen führen muss. Je größer die Frontrabatte sind, um so niedriger ist der Restwert zu bewerten. Wenn zum Beispiel ein Fahrzeug mit 50 Prozent Restwert bewertet wird und einen Nachlass von 10 Prozent erhält, dann kann das eine gesunde Voraussetzung sein, die 50 Prozent auch zu erzielen. Wird aber plötzlich der Nachlass auf 20 Prozent und mehr erhöht, so wird es nicht mehr möglich sein, den Restwert von 50 Prozent zu erzielen.

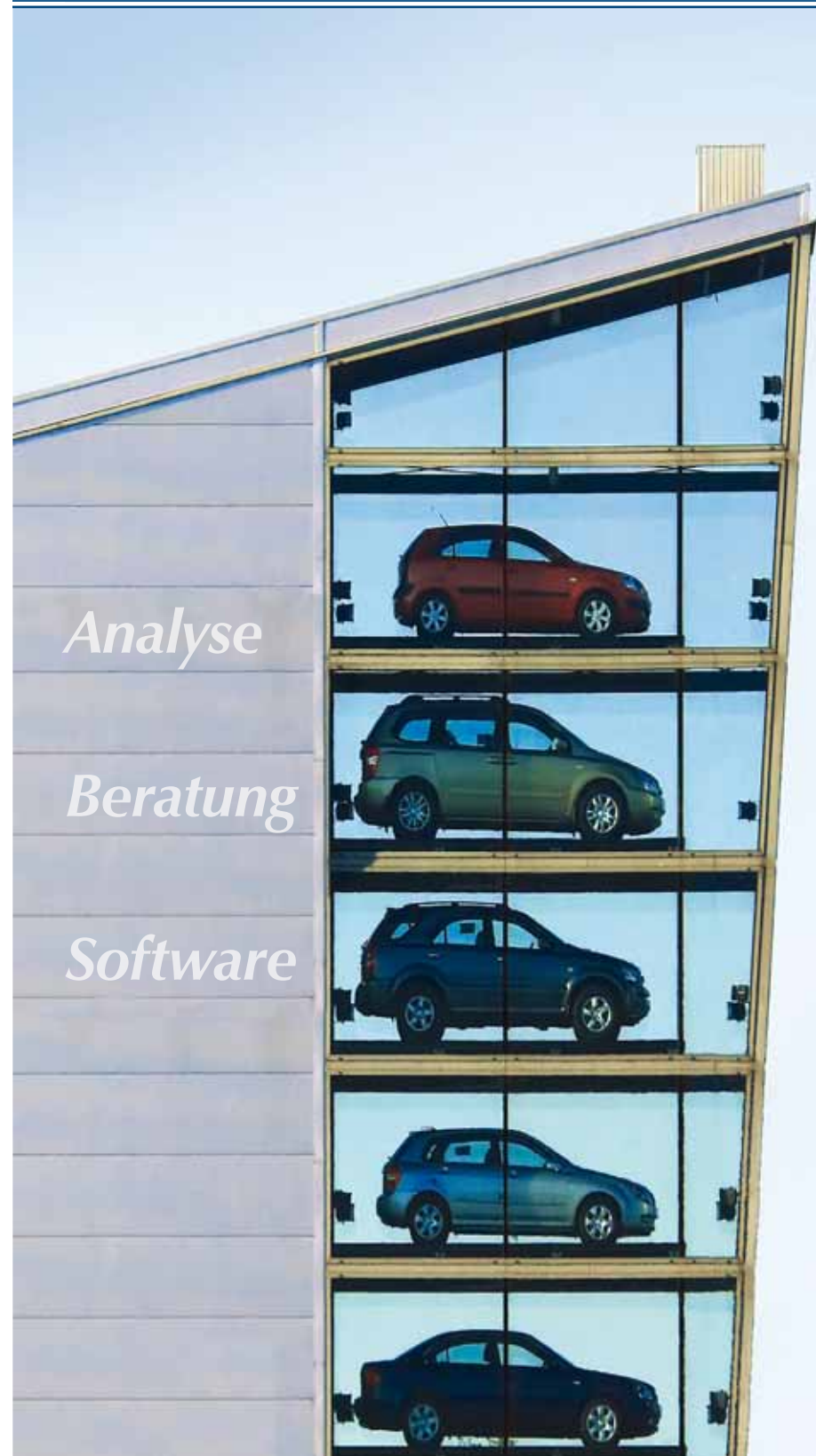
**DirectLease.de:** Wie bereits eingangs beschrieben, müssen Rabattschlachten vermieden werden. In Zeiten sinkender Restwerte – die Leasingrate mit besseren Frontrabatten „zu heilen“ – ist zu kurz gesprungen. Große Rabatte beeinflussen den Gebrauchtwagenmarkt negativ.

**Hannover Leasing Automotive:** Es bleibt zu hoffen, dass die geübte Praxis der Restwertstütze von den Herstellern aufgegeben wird und der Markt, unsere Kunden und wir, durch bessere Frontrabatte profitieren. So käme es auf dem Gebrauchtwagenmarkt auf mittlerer Sicht zu einer Stabilität. Dem stünde entgegen, dass die Rabatte an den Kunden voll weitergegeben werden, was zu einem weiteren Einbruch der Restwerte auf dem ganzen Markt führen würde.

**LeasePlan:** In Deutschland sind die Leasinggesellschaften trotz der Kfz-GVO von den Automobilherstellern nicht als Endabnehmer anerkannt, sondern wir kaufen zu den Rahmenabkommen unserer Kunden für diesen ein. Es könnte trotzdem im Einzelfall die Chance geben, bestehende Überproduktion zu besonders günstigen Konditionen einzukaufen. Dies bedeutet jedoch keine Kompensation der sonstigen aktuellen Preissteigerungen. Wir arbeiten mit den Herstellern intensiv zusammen, um gemeinsam alle Möglichkeiten zu Gunsten unserer Kunden zu nutzen. Dies umfasst alle Marken, sofern sie den Anforderungen des Kunden entsprechen.

**Sixt Leasing:** Die Einkaufsnachlässe befinden sich bereits seit mehreren Monaten auf einem sehr hohen Niveau und haben sowohl im Handel, als auch bei den Herstellern zu einem Einbruch der Umsatzrenditen geführt. Eine weitere Erhöhung der Frontrabatte erscheint daher aus unserer Sicht als nicht realistisch.

**Flottenmanagement:** *Inwieweit fließen in Ihrem Unternehmen Überlegungen in die Kalkulation der Restwerte ein, dass ganz am Ende ein Gebrauchtwagenkäufer steht, dessen Einkommen möglicherweise über Jahre nicht gestiegen ist, der in seinem privaten Haushalt seit Jahren mit mehreren Kostenexplosionen zu kämpfen*



Hiepler + Partner GmbH  
Unternehmensberatung  
Schloßstraße 21  
41564 Kaarst

Telefon 02131-76 64-85  
Telefax 02131-76 64-87  
E-Mail: [info@hiepler.com](mailto:info@hiepler.com)  
[www.hiepler.com](http://www.hiepler.com)



**Harald Frings, Geschäftsführer Hannover Leasing Automotive GmbH:** „Die gesamte Leasingbranche muss derzeit die aggressive Rabattpolitik der Hersteller und ihrer Finanztöchter ‚ausbaden‘. Darüber hinaus bringt uns die Finanzkrise höhere Margenerwartungen der Banken, so dass wir mit steigenden Finanzleasingraten im zweistelligen Bereich rechnen.“



**Jörg Martin Grünberg, Vorstand Sixt Leasing AG:** „Die Einkaufsnachlässe befinden sich bereits seit mehreren Monaten auf einem sehr hohen Niveau und haben sowohl im Handel, als auch bei den Herstellern zu einem Einbruch der Umsatzrenditen geführt. Eine weitere Erhöhung der Frontrabatte erscheint daher aus unserer Sicht als nicht realistisch.“



**Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de:** „Aufgrund der scharfen Wettbewerbssituation im Automobilhandel bleibt zu erwarten, dass die Rabattschlachten der Hersteller weiter anhalten mit negativer Auswirkung auf die Restwerte. Auch hier müssen die Hersteller jetzt verantwortlich handeln.“

*hat und die Haltedauer seines Privatwagens immer weiter hinausschieben muss? Müssen Sie dieser Tatsache in Ihren Kalkulationen jetzt einen höheren Stellenwert einräumen?*

**Athlon Car Lease:** Wir beobachten auch die ökonomische Entwicklung und nehmen sie in die Bewertung unserer Restwerte mit ein. Der Gebrauchtwagenmarkt ist immer direkt betroffen, wenn es den privaten Haushalten schlechter geht. Bei der Bewertung der Restwerte lassen wir uns somit nicht nur von Prozentsätzen leiten. Wir betrachten auch immer den zu erzielenden Kaufpreis und stellen uns die kritische Frage, ob es in drei Jahren möglich sein wird, einen Gebrauchtwagen zu diesem Preis in den Handel oder an den Privatmann zu bringen.

**DirectLease.de:** Zur Zeit können sich die Gebrauchtwagenkäufer nicht beklagen. Es herrscht ein Überangebot an gebrauchten Fahrzeugen zu günstigen Preisen. Um Preissteigerungen bei den Lebenshaltungskosten zu kompensieren, sollte ein „Downgrade“ des Fahrzeuges stattfinden und eventuell auf alternative und kostengünstige Antriebe ausgewichen werden.

**Hannover Leasing Automotive:** Die HLA verwertet ihre Fahrzeuge selbständig und auf eigenes Risiko über eigene Gebrauchtwagenzentren. Die Vermarktung findet über 80 Prozent im inner- und außereuropäischen Ausland statt. In Wachstumsmärkten wird diese Kostenexplosion durch den Lohnanstieg kompensiert, zumal Brennstoffe stark volatil sind. Diese Märkte werden durch eine starke Nachfrage an Gebrauchtfahrzeugen gekennzeichnet sein. Grundsätzlich berücksichtigt die HLA jedoch, dass verbrauchsarme Fahrzeuge zukünftig einer höheren Nachfrage unterliegen werden.

**LeasePlan:** Derzeit kann die konjunkturelle Entwicklung der nächsten drei bis vier Jahre nicht vorausgesagt werden. Wir werden die Chancen auf dem Gebrauchtwagenmarkt – auch hinsichtlich der privaten Kaufkraft – weiter beobachten und unsere Restwerte entsprechend anpassen. Als internationale Fuhrparkmanagementgesellschaft nutzen wir auch Vermarktungschancen auf internationalen Märkten, deren Kaufkraftentwicklung gegebenenfalls unterschiedlich verläuft.

**Sixt Leasing:** Ausschlaggebend für die Kalkulation unserer Restwerte ist weniger die Situation des privaten Gebrauchtwagenkäufers als vielmehr die des gewerblichen Käufers und die des Handels.

**Flottenmanagement: Was kann eine Leasinggesellschaft tun, um ein Überange-**

*bot von Gebrauchtwagen zu bremsen; wären hier beispielsweise längere Laufzeiten per Start der Verträge mit dann auch niedrigeren Raten für den Kunden eine sinnvolle Geschäftspolitik? Wenn nicht, was stünde dem entgegen?*

**Athlon Car Lease:** Derzeit beraten wir in der Tat unsere Kunden hinsichtlich der Verlängerung von Verträgen. Das hängt aber nicht nur mit dem Umstand am Gebrauchtwagenmarkt zusammen. Vielmehr muss derzeit das wirtschaftliche Umfeld neu bewertet werden. Die Finanzkrise ist auch an unseren Kunden nicht einfach vorübergezogen. In sehr vielen Unternehmen werden derzeit Budgets überprüft und Kosten gespart. Neue Fahrzeuge stehen da erst einmal hinten an. Die Hersteller reagieren derzeit sehr vernünftig und drosseln ihrerseits die Produktion von Fahrzeugen. Das wird den Markt wieder in eine gesündere Balance bringen.

**DirectLease.de:** Das Überangebot bei den Gebrauchten ist durch eine Verlängerung der Leasingverträge nicht zu erreichen – es findet lediglich eine Verschiebung bei den Rückläufern statt. Ferner wird durch die längere Nutzungsdauer auch das Neugeschäft verlangsamt. Dies wiederum führt zu Absatzproblemen beim Automobilhandel, und der „Teufelskreis“ beginnt von Neuem.

**Hannover Leasing Automotive:** Ein Überangebot von Gebrauchtwagen wird durch geringeren Verkauf von Neufahrzeugen gebremst. Eine Überflutung des Gebrauchtwagenmarktes wird daher in drei bis vier Jahren vermieden. Gerade bei hohen Kilometer-Laufleistungen ist eine Laufzeit-Verlängerung wirtschaftlich sinnvoll.

**LeasePlan:** Für einige Verträge kann es wirtschaftlich sein, die Laufzeit zu verlängern. Wir beraten unsere Kunden hier individuell. Darüber hinaus gehörte es bereits in der Vergangenheit zu unserem Beratungsumfang, über die sinnvolle, restwerterhöhende Ausstattung der Fahrzeuge zu informieren und so Restwerte auch künftig zu optimieren. Insgesamt ist es wichtig, die künftigen Anforderungen des Gebrauchtwagenmarktes zu antizipieren und schon jetzt entsprechend zu berücksichtigen, damit die Fahrzeuge den weiteren Entwicklungen auf dem Markt standhalten. Genannt sei hier beispielsweise die Euro5-Norm.

**Sixt Leasing:** Das Angebot von Laufzeiten zwischen 12 und 30 Monaten sowie größer 48 Monate kann einen Beitrag zur Entspannung auf dem Gebrauchtwagenmarkt leisten. In diesem Segment ist der Markt noch nicht so gesättigt beziehungsweise übersättigt wie beispielsweise im Segment kleiner 12 Monate oder zwischen 30 und 42 Monaten.

*Service-Offensive der Fahrzeughersteller, Restwerteverfall und „Grüner Fuhrpark“: Das sind die Herausforderungen, die der VMF-Verband für die nahe Zukunft sieht.*



# „Wer nichts daran macht, macht bald nichts mehr“

Der VMF-Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagement- und Autoleasinggesellschaften ist zehn Jahre jung. 1998 hatten die seinerzeit sechs stärksten herstellerunabhängigen Unternehmen dieses Gremium ins Leben gerufen, „um in der Zusammenarbeit Kräfte zu bündeln und gemeinsame Ziele zu verfolgen.“ In der Jubiläums-Pressekonferenz hob der Vorstandsvorsitzende Michael Velte die Eckpunkte der Entwicklung hervor: Markteinführung der RW TÜV-zertifizierten „Fairen Fahrzeugbewertung“ 2001, Benchmarkstudien „Kundenzufriedenheit Herstellernah/-neutral“ 2004 und 2008, Neupositionierung als „Kompetenzzentrum für Fuhrparkmanagement“ 2005 und die Datenqualitätsverbesserung mit Unterstützung von Eurotax Schwacke 2006. „Ich möchte auch auf unsere Außendienst-Schulungen ‚Faire Fahrzeugbewertung‘ im letzten Jahr verweisen“, ergänzte Velte, „und darauf, dass nun alle neun VMF-Mitglieder hier TÜV-zertifiziert sind.“

Der Flottenmarkt bleibe Wachstumsmarkt, an dem aber immer mehr partizipieren wollten, beschrieb Velte eine künftige Herausforderung. Das drücke sich auch in den Service-Offensiven der Fahrzeughersteller über hauseigene Dienstleister aus. „Diese Aktionen bedeuten nur auf den ersten Blick einen Eingriff in unsere Geschäftsmodelle. Bei genauerer Betrachtung stellen auch unsere Kunden fest, dass, abgesehen vom Umfang der Service-Leistung, die VW-Leasingraten beispielsweise nahe unseren Standard-Raten liegen. Im Falle Mercedes wiederum haben wir den Eindruck, dass offenbar vergessen wurde, die großen Markt-Player mit ins Boot zu nehmen. Die Kunden möchten ein komplettes Full Service-Paket, aber den bisherigen Leasinggeber behalten.“ Ein großes Sor-

genkind bleibe die Restwertentwicklung. 2007 lagen die durchschnittlichen Restwerte um 4,9 Prozent der UPE niedriger als 36 Monate zuvor kalkuliert, der entsprechende VMF-Restwert-Index sei von durchschnittlich 41,5 Prozent auf 39,6 Prozent gefallen. „Wir sehen die wesentlichen Ursachen in der Überproduktion, den Quersubventionen und den stärker gestiegenen Rabatten der Hersteller“, analysierte Velte. „Die neutralen Leasinggesellschaften haben begonnen, die Restwerte dem Marktgeschehen anzupassen. Wer jetzt nichts daran macht, macht bald nichts mehr.“

Ein weiteres Zukunftsthema aus VMF-Sicht wird die „Grüne Flotte“. Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer vom CAR-Center Automotive Research der FH Gelsenkirchen präsentierte vor Ort die Ergebnisse der jüngsten VMF-Studie „Umweltschutz im Fuhrpark“. Dabei wurden 103 Fuhrparkbetreiber mit einer durchschnittlichen Fuhrparkgröße von 174 Fahrzeugen befragt. „Es ist inzwischen zwar so, dass auch von den Fuhrparkbetreibern der Umweltschutz generell als wichtig angesehen wird,“ leitete Dudenhöffer ein, „er darf aber offenbar nicht mit höheren Kosten verbunden sein. Lediglich dort, wo beispielsweise Erdgasfahrzeuge bereits eingesetzt werden, ist eine Tolerierung begrenzter Mehrkosten feststellbar.“

Kraftstoffverbrauch, Kosten pro Kilometer und Restwerte hätten die Befragten als wichtigste Kriterien für die Fahrzeugauswahl genannt, der CO<sub>2</sub>-Ausstoß rangiere danach lediglich auf Platz fünf. Bei den alternativen Antrieben werde zuerst an sogenannte Eco-Modelle, dann an Gasbetrieb und schließlich an Hybrid gedacht. Dabei werde das Thema Flüssiggas noch behindert



*Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer: „Wenn die Nachteile bei Gas- und Hybridfahrzeugen in punkto Tankstellennetz und Kostenstruktur wettgemacht werden, bekommt der Diesel ernstzunehmende Konkurrenz.“*

durch mangelnde Praktikabilität, zwar gäbe es ein großes Tankstellennetz, das aber nicht über vorhandene Tankkarten nutzbar sei. Viele Stationen seien auch zu abgelegenen platziert, bisweilen stimmten die Öffnungszeiten nicht.

„Wenn Sie die Flottenbetreiber heute befragen, kauft keiner Fahrzeuge aus Imagegründen mehr“, berichtet Dudenhöffer. „Im Vordergrund stehen immer möglichst niedrige Kosten, das Image versteckt sich dann in den Restwerten. Allerdings ist der Dieselanteil in den Fuhrparks 2008 innerhalb eines halben Jahres von 76 Prozent auf 70 Prozent gefallen. Wenn die Nachteile bei Gas- und Hybrid-Fahrzeugen in punkto Tankstellennetz und Kostenstruktur wettgemacht werden, bekommt der Diesel ernstzunehmende Konkurrenz. Zu wünschen wäre dann noch ein deutlicher Ausbau der Bonus-/Malus-Systeme in den Unternehmen für spritsparende Dienstwagenfahrer. Denn es kann auch das Mitarbeiterverhalten sein, das verstärkt zu ‚Grünen Flotten‘ führt.“

Interview mit Frank  
Oborny, Leiter Ver-  
kauf an Großkunden  
bei der Volkswagen  
AG in Wolfsburg.

# Erfüllung von K



Passat CC: „Der Wagen ist ein ideales Fahrzeug für User Chooser und wertet jeden Fuhrpark auf“

**Flottenmanagement:** Wie schafft es VW über die Jahre, im Firmenkundenbereich – ob bei kleinen oder großen Flotten – der bestverkaufende Hersteller zu sein?

**Oborny:** Volkswagen zeichnet sich durch ein breites Produktangebot bei einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis aus. Unseren Großkunden können wir über alle Segmente, vom Kleinwagen wie dem Fox bis hin zur Oberklassenlimousine wie dem Phaeton, individuell zugeschnittene Flottenlösungen anbieten. Darüber hinaus verfügen unsere Produkte über einen sehr hohen Qualitätsstandard, der eine Wertstabilität beim Wiederverkauf sicherstellt und zu attraktiven Leasingraten bei sämtlichen Modellen führt. Hinzu kommt der hohe Entwicklungsstand unserer Modelle. Neben innovativen Motoren mit einem herausragenden Leistungs- und Verbrauchsverhältnis, zum Beispiel beim TSI, TDI oder EcoFuel, bieten wir zahlreiche Fahrerassistenzsysteme an, um das Fahren so angenehm wie möglich bei höchstem Sicherheitsstandard zu machen. So treffen wir nicht nur voll und ganz die Anforderungen unserer Kunden, sondern setzen in diesem Bereich einen völlig neuen Maßstab.

**Flottenmanagement:** Wenn die Zahlen kontinuierlich gut aussehen, welche Maßstäbe setzen Sie im Qualitätsmanagement der Produkte und Services, die Großkundenbetreuung sowie Händler und Niederlassungen anbieten? Woran arbeiten Sie permanent, um dieses hohe Niveau zu halten?

**Oborny:** Unser Qualitätsanspruch ist ganz eindeutig „Best in Class“. Das bezieht sich sowohl auf unsere Produkte, als auch auf unsere Betreuung. Wir wollen unseren Kunden nicht nur Fahrzeuge verkaufen, sondern wir präsentieren Komplettlösungen im Servicebereich, die die Verwaltung eines Fuhrparks unterstützen. Ein Team aus 22 kompetenten Außendienstmitarbeitern im Unternehmen sowie mehr als 200 Leistungszentren und rund 450 hochqualifizierte Betreuer für das Flottengeschäft auf Seiten des Handels gewährleisten eine individuelle Betreuung. Die Optimierung von Maßnahmen zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse ist bei uns ein stetiger Prozess.

**Flottenmanagement:** Welche Modelle und Motorisierungen ragen besonders hervor aus dem

fast durchweg flottenrelevanten Angebot von Volkswagen? Welche Erwartungen knüpfen Sie an den Golf VI? Wohin geht der Modelltrend der nächsten Jahre im Flottengeschäft?

**Oborny:** Einen Trend zu kleineren Modellen können wir aktuell nicht erkennen, wohl aber zu verbrauchsreduzierten Modellen sowie Mo-



**Frank Oborny:**

„Wir wollen unseren Kunden nicht nur Fahrzeuge verkaufen, sondern wir präsentieren Komplettlösungen im Servicebereich, die die Verwaltung eines Fuhrparkleiters unterstützen“

tor- und Getriebekombinationen mit geringem CO<sub>2</sub>-Ausstoß wie BlueMotion oder auch dem innovativen 7-Gang DSG Getriebe. Grundsätzlich stehen unsere Dieselmotoren bei den Großkun-

# undenbedürfnissen

den an erster Stelle. Mit rund 80 Prozent ist hier die Nachfrage gewohnt stark.

Betrachten wir die Absatzzahlen für das Flottengeschäft (Fuhrpark größer 10 Fahrzeuge) von Januar bis September, ist die Marke Volkswagen im Pkw-Segment mit einem Plus von 6,5 Prozent auf jetzt 74.573 (Vorjahr 70.022) zugelassenen Fahrzeugen weiterhin Marktführer. Einen wesentlichen Anteil an dieser Steigerung hat der Volkswagen Passat als absolute Nummer eins im Flottenmarkt mit 25.001 zugelassenen Fahrzeugen. Auch der Volkswagen Golf erfreut sich bei Flottenkunden großer Beliebtheit. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte hier ein Plus von 45,9 Prozent auf jetzt 17.595 zugelassene Fahrzeuge erzielt werden. Wir gehen davon aus, dass der Golf VI bei unseren Kunden ebenso beliebt sein wird, und hoffen, dieses erfreuliche Ergebnis noch übertreffen zu können. Die beliebtesten Motorisierungen sind übrigens beim Golf der 77kW TDI mit einem Anteil von 58 Prozent und beim Passat der 103kW TDI mit 62 Prozent.

**Flottenmanagement:** Berechtigt der Erfolg der BlueMotion-Varianten nicht die Frage, warum diese nicht ausschließlich angeboten werden? Ist es in Serviceflotten leichter, Passat und Golf in umweltfreundlicheren, kleineren Motorisierungen einzusetzen als bei User Choosern, bei denen häufig das Auto auch als Statussymbol gilt?

**Oborny:** Es ist ganz eindeutig erkennbar, dass sich der Trend in Richtung Green Fleet, sprich Flotten mit möglichst geringem CO<sub>2</sub>-Ausstoß, entwickelt. Die Modelle von Volkswagen zeichnen sich insbesondere durch ihre Vielfalt aus, welche eine hohe Spannweite an Kundenwünschen und Bedürfnissen abdeckt. Bei den BlueMotion-Modellen gehören serienmäßig beispielsweise eine längere Getriebeübersetzung, Fahrwerksabsenkung und Leichtlaufreifen dazu. Diese Eigenschaften wünscht jedoch nicht jeder Kunde, weil er eher kurze Getriebeübersetzungen schätzt oder aus praktischen Gründen eine höhere Bodenfreiheit benötigt. Die Fahrwerksabsenkung wirkt sich auch auf die Höhe der Zuladung aus, welche für einige unserer Kunden von großer Wichtigkeit ist. Auch dieser Zielgruppe wollen wir ein Fahrzeug für ihre Anforderungen bieten.

Bei User Choosern stellen wir schon andere Anforderungen an ein Fahrzeug fest, als es bei Serviceflotten der Fall ist. Jedoch sind es die Fuhrpark-Policies der Kunden, die die Vorgaben in Richtung CO<sub>2</sub>-Emissionen bestimmen und damit auch Fahrzeugmodelle und ihre Ausstattung festlegen.

**Flottenmanagement:** Mit dem Passat CC kommt seit kurzem wieder ein emotionaleres Design in die Auswahl. Was war ausschlaggebend für die Entwicklung eines solchen Derivats? Wie klingen die ersten Reaktionen der Firmenkunden, in welche Car Policen passt das Coupé?

**Oborny:** Mit der Entwicklung des Passat CC erweitern wir die Passat Familie um ein emotionaleres Derivat. Mit unserem Angebot eines sportlichen viertürigen Comfort Coupés ist uns ein erster Schritt gelungen, die Lücke zwischen Passat und Phaeton zu schließen. Der Passat CC ist sportlich wie ein Coupé und trotzdem geräumig wie eine Limousine. Aus diesem Grund ist er bereits in vielen Fuhrparks als Wahlmöglichkeit vertreten. Der Wagen ist ein ideales Fahrzeug für User Chooser und wertet jeden Fuhrpark auf. Bis dato sind wir mit den Bestelleingängen absolut zufrieden.

**Flottenmanagement:** Die Digitalisierung schreitet voran. Von welchen Vorteilen kann der Flottenmanager profitieren, wenn er Online Systeme wie „Fleet Competence“, „Fleet Ordering“ und „Fleet Cars“ oder auch die elektronische Führerscheinkontrolle nutzt? Auf welche Bedürfnisse der Fuhrparkleiter reagieren Sie mit dem Angebot? Wie erweitern und optimieren Sie die digitalen Services in Zukunft?



Scirocco: „Scirocco, Golf VI und Passat CC erfüllen bereits die EU 5-Abgasnorm“



Golf VI: „Wir gehen davon aus, dass der Golf VI bei unseren Kunden ebenso beliebt sein wird wie sein Vorgänger“



Passat Variant BlueMotion: „Der Trend geht eindeutig in Richtung Green Fleet“



Golf Variant: „Erfreut sich bei Flottenkunden großer Beliebtheit“



Fox: „Breites Produktangebot vom Kleinstwagen Fox bis hin zur Oberkassel Limousine Phaeton“

**Oborny:** Mit Fleet Ordering erhält der Kunde eine innovative Lösung, um seine internen Bestellprozesse effizienter zu gestalten. Das geschieht zum Beispiel durch Integration in bestehende Warenwirtschafts- oder Kundensysteme, ins Intranet sowie über Schnittstellen in SAP-Applikationen. Durch Fleet Ordering stehen bei der Fahrzeugkonfiguration die Daten sämtlicher Konzernmodelle zur Verfügung, um automatisch die Baubarkeit zu prüfen. Das führende Reporting-System „Fleet Cars“ wurde exklusiv von der Volkswagen Leasing GmbH für Fuhrparkmanager entwickelt. Es versetzt unsere Kunden in die Lage, den gesamten Fuhrpark oder definierte Teilbereiche des Fuhrparks nach seinen Vorgaben auszuwerten. Ebenso bietet die Volkswagen Leasing die neu eingeführte „Elektronische Führerscheinkontrolle“ an. Sie unterstützt unsere Kunden in erheblichem Umfang bei der Erfüllung ihrer gesetzlichen Verpflichtungen und hilft ihnen, Haftungsfällen vorzubeugen.

Unser Bestreben ist, den Kunden so weit wie möglich von administrativen Aufgaben zu entlasten. Dieser Aufgabe widmen wir uns in enger Zusammenarbeit mit der Volkswagen Leasing und unseren Handelspartnern.

**Flottenmanagement:** Mobilität wird immer teurer. Welche Strategien wendet VW an, um die Abhängigkeit vom Benzin zu minimieren? Wie sieht die Road-Map „alternative Antriebe“ bei VW aus?

**Oborny:** Bei einem Großteil unserer Entwicklungen geht es um die Reduktion von CO<sub>2</sub> beziehungsweise um alternative Antriebe. Wir haben schon heute im Konzern 90 Modelle mit einer CO<sub>2</sub>-Emission von unter 140 g/km. Von diesen Modellen sind bereits 20 unter 120g/km. Der neue Golf BlueMotion beispielsweise hat einen CO<sub>2</sub>-Ausstoß von nur 99 g/km, was bedeutet, dass hier der Verbrauch bei einer 3 vor dem Komma liegen wird. Auch bei allen anderen Modellen können wir eine signifikante Verbrauchsreduzierung durch den Einsatz der Common Rail Technik im TDI, die neue Motorengeneration TSI und das 7-Gang-DSG erreichen.



Visite in Wolfsburg (v.r.) Bernd Franke (FM), Frank Oborny (VW), Julia Rose (FM)

Beim neuen Golf haben wir zusätzlich die Aerodynamik verbessern können. So liegt der Verbrauch des Golf 1.4 TSI mit 118 kW/160 PS um 28 Prozent unter dem Verbrauch des gleichstarken Vorgängermodells. Das entspricht einer Reduktion von 1,7 Liter. Alle diese Maßnahmen führen dazu, dass die EU5-Abgasnorm bereits beim neuen Golf erfüllt wird, obwohl diese erst 2009 in Kraft tritt. Ebenso erfüllen der Scirocco und der Passat CC diese Norm.

Die allgemeine Antriebsstrategie von Volkswagen zielt in Richtung Diversifikation der Antriebsquellen für eine Unabhängigkeit von einem einzigen Treibstoff. Daher erweitern wir nicht nur unser Angebot um Erd- und Flüssiggasantrieben, sondern wir optimieren ständig die Verbrennungsmotoren für die klassischen Kraftstoffe. Entwicklungsarbeit wird selbstverständlich auch in Richtung Hybrid getätigt, wie eine Studie auf Basis des Golf auf dem letzten Genfer Autosalon zeigte. Ab dem Frühjahr 2009 wird von Volkswagen auch der Pilotversuch Golf TwinDrive in Zusammenarbeit mit dem Bundesumweltministerium in Berlin gestartet. Hierbei handelt es sich um einen Elektro- und Verbrennungsmotor. In den Fuhrparkpolicies unserer Flottenkunden wird immer häufiger das Thema CO<sub>2</sub> berücksichtigt, was nach unserer Einschätzung Auswirkungen auf die Fahrzeuge der User Chooser haben kann.

„Unser Bestreben ist, den Kunden so weit wie möglich von administrativen Aufgaben zu entlasten. Dieser Aufgabe widmen wir uns in enger Zusammenarbeit mit der Volkswagen Leasing und unseren Handelspartnern“

EU4 Fahrzeuge für ein Jahr halten wir für ein richtiges Signal zum richtigen Zeitpunkt. Hiermit werden sowohl Marktanreize geschaffen als auch ökologische Ziele verfolgt. Unabhängig davon halten wir es für unumgänglich, die Umstellung der Kfz-Steuer auf CO<sub>2</sub>-Basis weiter zügig voranzutreiben.

Unseren Kunden können wir schon jetzt ein gutes Gefühl in diese Richtung geben. Mit dem Golf BlueMotion, dem Passat Blue TDI und dem Polo BlueMotion als verbrauchsgünstigste Fahrzeuge ihrer jeweiligen Klassen, bieten wir aktuell schon eine Reihe von Lösungen für einen CO<sub>2</sub>-Ausstoß-reduzierten Fuhrpark an.



Frank Oborny:

„Unser Bestreben ist, den Kunden so weit wie möglich von administrativen Aufgaben zu entlasten. Dieser Aufgabe widmen wir uns in enger Zusammenarbeit mit der Volkswagen Leasing und unseren Handelspartnern“

Flottengeschäft VW 10/2008	
Verkaufte Einheiten 1-10/2008	83.979 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 6,4 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini	3 %
Kleinwagen	7 %
Kompaktwagen	24 %
Mittelklasse	34 %
Oberklasse	0,2 %
Vans	18 %
Transporter	11 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Passat Variant (30,3), 2. Touran (17,1), 3. Golf Variant (13,4)
Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Polo, Golf Variant VI
Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle	2 J. Garantie Technik, 3 J. Lack, 12 J. Durchrostung
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpunkt	2.500 Partner, > 200 GK-Leistungszentren, > 500 GK-Berater
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Jens Legenbauer (jens.legenbauer@vwfs.com), Uwe Scholz (uwe.scholz@vwfs.com)
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Frank Oborny (frank.oborny@volkswagen.de),
Internetseiten für Flottenkunden	www.volkswagen.de/grosskunden

**Flottenmanagement:** Mit welchen Antworten und Lösungen können Sie den Flottenkunden die Unsicherheit nehmen, wenn es um die CO<sub>2</sub>-Steuer geht? Wie sollte ein Fuhrparkentscheider planen, um ab 2010 auf der sicheren Seite zu sein?

**Oborny:** Lassen Sie uns erst einmal die aktuelle Situation beleuchten. Grundsätzlich begrüßt Volkswagen das Konjunkturpaket der Bundesregierung. Die geplante Aussetzung der Kfz-Steuer für energieeffiziente Neufahrzeuge der Emissionsklassen EU5 und EU6 für 2 Jahre sowie der

**Flottenmanagement:** Sehr wesentlich ist im VW Großkundengeschäft die enge Zusammenarbeit mit VW Leasing. Das Angebot „Wartung + Verschleiß“ ist sehr erfolgreich angenommen worden. Wie erklären Sie den Erfolg?

**Oborny:** In der Tat wird das Angebot des Wartungs- und Verschleißpakets extrem gut angenommen. Mehr als 40 Prozent unserer Volkswagen Leasingnehmer nutzen aktuell dieses Angebot. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies für 2008 eine Steigerung von mehr als 80 Prozent. Mit einer Ersparnis von bis zu 50 Prozent bei 100 Prozent Service, ist es uns gelungen, unseren Kunden ein Top-Angebot zu einem günstigen Preis unterbreiten zu können. Wir arbeiten sehr eng mit den Kollegen der Volkswagen Leasing zusammen, um das Serviceangebot für unsere Großkunden weiter auszubauen. Für das kommende Jahr dürfen sie sich auch hier wieder auf neue innovative Angebote freuen.

**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](http://www.atu.de/b2b) oder unter 0180/5 33 44 00\*

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

**ATU**  
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

# Kriterium CO<sub>2</sub>-Ausstoß



*Etliche flottenrelevante Mercedes-Benz Modelle unterliegen schon der Euro 5-Norm, mit Blue Efficiency sind sie sogar extra CO<sub>2</sub>-emissionsarm*

## *Restwertrends bei Euro-Normen, Einflussmöglichkeiten durch Fuhrparkmanagement-Tools der Leasinggesellschaften.*

Eines vorweg: Die Ereignisse überschlagen sich derzeit, aber selten lassen sich die Fuhrparkentscheider von Medienmeldungen zu einem spontanen Kurswechsel bewegen, schon gar nicht durch noch unausgelegene und nicht von der Regierung beschlossene Sachen wie die aktuellste zum Steuervorteil für Euro 5- und Euro 6-Normen. Deshalb werden wir so schnell auch keine Kehrtwende beobachten können und greifen auf die Umfrageergebnisse der Leasinggesellschaften zurück, die von Mitte Oktober 2008 datieren, also noch vor den jüngsten Regierungsäußerungen. Wir hatten unter anderem gefragt, welche Trends sie in den Fuhrparks beobachten in Bezug auf die Wahl von Euro 5-Fahrzeugen. Hier scheint noch kein gesteigertes Interesse nach genau diesen neuen Normen vorhanden zu sein, allerdings sind die Leasinggesellschaften der Ansicht, dass in drei bis vier Jahren, wenn die Leasingzyklen herum sind, die Euro 4-Norm schon veraltet sein kann und eine schlechtere Vermarktung droht.

Aktuell verzeichnen die Leasinggesellschaften eine verstärkte Nachfrage nach CO<sub>2</sub>-reduzierten Modellen. Dort sehen sie auch das größte Potenzial der Restwertstabilisierung. Jörg Martin Grünberg, Vorstand der Sixt Leasing AG: „Kurzfristig gesehen ist noch kein relevanter Einfluss

der neuen Abgasnorm Euro 5 auf die Fahrzeugrestwerte und somit auf die Ratenstabilität festzustellen. Einen positiven Restwert-Trend erwarten wir jedoch für Fahrzeuge, die bei der Einführung der CO<sub>2</sub>-orientierten Kfz-Besteuerung bereits die Euro 5-Norm leisten können.“ Susanne Grässle von Daimler Fleet Management erwartet, dass spätestens mit der Umstellung der Kfz-Steuer Autos mit Euro 4 steuerliche Nachteile bekommen werden. Somit wird der Absatz der Fahrzeuge mit dieser und niedrigeren Euro-Normen deutlich schwieriger. Eric Wirtz, Director Sales & Customer Service für Materlease Deutschland, prognostiziert: „Fahrzeuge, die die Euro 5-Norm erfüllen, zeichnen sich sicherlich durch eine höhere Ratenstabilität aus. Diese Autos haben mit der besten Schadstoffklasse höhere Restwerte, was sich auf die Kalkulation der Leasingraten auswirkt. In 2009 wird die Zahl der Firmen zunehmen, die den Faktor Abgasnorm in ihre Car Policy aufnehmen.“ Bei LeasePlan berücksichtigt man die Euro 5-Norm über eine differenzierte RestwertEinstufung mittels Aufschlag und zukünftig auch über die Kfz-Steuer.

Im Moment fällt die Auswahl bei den Euro 5-fähigen Modellen sowieso noch recht mager aus. Athlon Car Lease beziffert den Anteil der im eigenen Kalkulator angelegten auf etwa 10 Prozent. Das spiegelt in etwa die am Markt erhältlichen flottenrelevanten Modelle wieder. Dies mag auch ein Grund dafür sein, dass die Leasinggesellschaften noch nicht explizit auf die neue Norm hinweisen, wohl aber auf die CO<sub>2</sub>-Emissionen. Bei diesem Kriterium bieten die Leasinggesellschaften hilfreiche Tools an. Thomas Mitsch,

Geschäftsführer DirectLease.de, weist auf die Vergleichsmöglichkeit der Emissionswerte im Online-Kalkulator hin. „Somit wird der Kunde bereits bei der Kalkulation – durch die günstigere Leasingrate – bei seiner Entscheidung für ein abgasarmes Fahrzeug gelenkt.“ Ryjan J.R. Rutgers, Geschäftsführer Athlon Car Lease, stellt die vielen Automatisierungsmöglichkeiten in Athlonline heraus: „Fuhrparkleiter können bei der Definition der Car Policy eine Höchstgrenze für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß einrichten, das ist die folgerichtige Weiterführung der bereits seit mehr als vier Jahren angebotenen Funktion zur Begrenzung des Kraftstoffverbrauches.“ Solche Begrenzungsmöglichkeit macht Schule bei den Leasinggebern: der neue FleetClient der VR-Leasing, ab Januar 2009 in Einsatz, wird dies anbieten und mit einer Suchfunktion nach den Kriterien Abgasnorm, Schadstoffausstoß, Verbrauch aufwarten.

Auch bei Arval kann der Kunde Fahrzeuge mit zu hohen CO<sub>2</sub>-Werten von der Kalkulation ausschließen lassen. Die ALD geht sogar einen Schritt weiter: „In individuellen TCO-Analysen ermitteln wir für unsere Kunden, ab welcher Laufleistung sich welche Fahrzeuge mit umweltfreundlicher Technik lohnen. Das Online-Kundenreporting „Fleet Information Online“ wird um die erforderlichen Emissionsdaten ergänzt. Unser Car Configurator, in den unsere Kunden ihre individuelle Car Policy einbringen können, wird die Möglichkeit anbieten, Emissionsgrenzen für bestimmte Fahrzeugklassen zu definieren“, beschreibt Karsten Röser die Neuerungen. Ludger Reffgen, Geschäftsführer ASL über die hauseigenen Leistungen: „Mit un-

serem Werkzeug i-Profile können Fuhrparkverantwortliche bereits nach CO<sub>2</sub>-Ausstoß, Aufbau, Kraftstoffart und mehr selektiert kalkulieren. Diese Fahrzeuge können dann in eine grüne Dienstwagenordnung und in unsere Konfigurationstools zur Einschränkung der wählbaren Fahrzeuge aufgenommen werden. Die Auswahl der Fahrzeuge nach Euro-Norm, Stickoxid- oder CO<sub>2</sub>-Ausstoß haben wir selbstverständlich im Blick.“

Wie vielfältig die Leasinggesellschaften ihre Ansätze gestalten, dem Fuhrparkentscheider Mittel an die Hand zu geben, um die Vollkostenrechnungen in ihrer Flotte im Rahmen zu halten und die Umwelt zu schonen, zeigt sich auch im CO<sub>2</sub>-Leasingmodell von VW Leasing. „Wir entwickeln ein mehrstufiges Modell, das dem Kunden einen Langfristnutzen aufzeigt. Abgerundet wird das Modell durch ein Spritspar-Fahrertraining für den Dienstwagennutzer“, erklärt Susanne Lange. LeasePlan hat den eco-Calculator entwickelt, der sowohl für einzelne Fahrzeuge, Fahrzeuggruppen, als auch für den gesamten Fuhrpark die CO<sub>2</sub>-Emission ausweist und den Fuhrpark in Energieklassen einstuft. Alle Daten sind über verschiedene Zeiträume miteinander vergleichbar. Auf individuelle Lösungen setzt die Deutsche Leasing: Soweit der Kunde bereits eine Car Policy hat, die diese Emissionsdaten verlangt, werden diese Daten dem Kunden individuell zusammengestellt.

Bonus-Malus-Systeme, die CO<sub>2</sub>-sparsame Fahrzeuge besser stellen und CO<sub>2</sub>-emissionsreiche

Fahrzeug	CO2 Ausstoß aktuell in t	Voraussichtlicher CO2 Ausstoß in t
Mercedes-Benz C-Klasse C 200 CDI T.AVANTGARDE	0,48	50,71
Volkswagen Passat 1.9 TDI DPF Trendline Variant	1,15	50,40
Opel Zafira 1.7 CDTI INNOVATION 92kW	0,92	47,01
Mercedes-Benz B-Klasse B 180 CDI	0,31	39,02
Mercedes-Benz C-Klasse C 220 CDI T.AVANTGARDE	0,42	37,75
BMW 3er-Reihe 318d touring	0,71	37,71
Mercedes-Benz B-Klasse B 180 CDI	0,78	35,44
Volkswagen Golf 2.0 TDI DPF Comfortline Variant	0,58	34,57
Volkswagen Golf 2.0 TDI DPF Comfortline Variant	0,48	33,87
Volkswagen Golf 1.9 TDI DSG DPF Comfortline Variant	0,64	32,48

Fahrzeuge höher in der Rate stufen, bieten einige Leasinggesellschaften, beispielsweise Hannover Leasing Automotive sowie die Sixt Leasing AG an.

„Da es nur noch knapp 9 Monate sind bis die Euro 5-Norm Pflicht für alle neuen Fahrzeuge wird, sind natürlich alle Hersteller schon weit in der Vorbereitung“, weiß Stefan Cohrs von Hansa

CO<sub>2</sub>-Begrenzungen können eingestellt und auch der kumulierte CO<sub>2</sub>-Ausstoß berechnet werden (o.)

Leasing. Auch das wird den Wettbewerb um die Gunst der Flottenkunden weiter voran treiben. Restwerte gelten schließlich als etablierte Größen für die Leasingraten, und auch das wird so schnell niemand umstoßen.

www.volkswagen.de



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

**BLUEMOTION**

Mit seiner Geräumigkeit und Funktionalität hat der Passat Variant Deutschlands Flottenmanager überzeugt. Der Passat Variant BlueMotion bietet noch weitere Vorteile. Die TDI®-Technologie sowie zahlreiche andere technische Maßnahmen sorgen für eine CO<sub>2</sub>-Emission von nur 129 g/km\* und einen Kraftstoffverbrauch von lediglich 4,9 Litern auf 100 Kilometer\* – was noch weniger Kosten für Sie bedeutet. Auf diese Weise lohnen sich Ihre Geschäftsreisen bereits auf der Hinfahrt.



Das Auto.



Die Fuhrparkumstellung von Arcandor schreitet voran. Nun nehmen Bettina Huhnen und Andreas Otte den Vielfahrer-Fuhrpark in Angriff und steuern den Ford Focus ECONetic als Funktionsfahrzeug ein.



Arcandor startet mit dem Ford Focus ECONetic und dem Leasingpartner Hannover Leasing Automotive durch, v.l. Vinzenz Pflanz (HLA), Günter Schiffers (Ford Fischer), Bettina Huhnen (Corporate Service Group)

# Verantwortung tragen

Beim zweiten Schritt der Fuhrparkumstellung von Arcandor kam in Münster im Ford-Autohaus Fischer dann ein kleiner Teddy hinzu, der aussagekräftig in direkter Nähe zu den Beteiligten thronte. Aussagekräftig, weil er für Nachhaltigkeit steht und daran erinnert, schonend mit den Dingen umzugehen. Vieles drehte sich um den kleinen Nachhaltigkeitsbär, der zum Symbol der Arcandor-Aktion geworden ist, aber nicht alles. Denn als Hauptakteure traten erneut Bettina Huhnen und Andreas Otte auf, die an diesem Tage den ersten Ford Focus ECONetic entgegen nahmen.

„Verantwortung tragen“, wie es auch auf dem Schal des Bären steht, wollen die beiden für den Fuhrpark und zeigen es ebenfalls mit dem Bären: „Der Nachhaltigkeitsbär bringt zum Ausdruck, dass, wer etwas kommuniziert, auch Verantwortung für das Wort trägt, durch das moralische Qualitäten sichtbar werden“, verknüpft Alexandra Hildebrandt, Leiterin Gesellschaftspolitik, die Idee mit dem Fuhrparkmanagement. Denn definitiv steuert ebenfalls das Fahrzeug für die Vielfahrer zur Verantwortung bei: Ab sofort spart das verbrauchsoptimierte Modell ECONetic nämlich weitere 4g CO<sub>2</sub> pro Kilometer im Vergleich zum herkömmlichen Focus ein. Und dieser liegt mit 119g/km schon sehr günstig da.

„Seit etwas mehr als einem Jahr fahren wir bereits 400 Ford Focus, aber mit dem ECONetic gibt es einfach keine andere Wahl mehr“, erläutert Andreas Otte die Entscheidung. „Neben allen weiteren Parametern wie Nutzwert, Zuverlässigkeit und günstige Leasingraten, ist es derzeit das CO<sub>2</sub>-niedrigste Dieselfahrzeug seiner Klasse.“ Zusammen mit der Umstellung des Managementfuhrparks auf die BMW EfficientDynamics-Modelle sollen 15.000 bis 20.000 Liter Kraftstoff im Jahr eingespart werden.

Dass nun ein Autohaus als Übergabeort fungiert, organisierte Bettina Huhnen, um eine für Marke und Einsatzzweck authentische Szene zu schaffen. Bei Ford Fischer in Münster laufen die Fäden für die Arcandor-Bestellungen zusammen. Dieser Händler übernimmt seit vielen Jahren schon die Auftragsannahme und Auslieferung der Fahrzeuge zu den Standorten.

Ein weiterer Schritt der Fuhrparkneuordnung ist die Zusammenarbeit und zwar in Form einer Inhouse-Lösung mit einem neuen Leasingpartner, der Hannover Leasing Automotive (HLA). Mit der HLA hat sich Arcandor für einen „jungen“ Fullservice-Dienstleister entschieden, dessen Management in der Branche über einen ausgezeichneten Ruf als erfahrene, öko-orientierte Leasingprofis verfügt.



v.l. Jörg Vogelsang (Ford Fischer), Harald Frings (HLA), Andreas Otte (Corporate Service Group)

„Wir freuen uns, dass wir mit der Arcandor AG einen solch renommierten Kunden gewonnen haben“, betont HLA Geschäftsführer Harald Frings. „Innerhalb einiger Wochen haben wir für Arcandor einen Fahrzeugkonfigurator entwickelt, der“, so Frings, „ganz individuell auf die Nachhaltigkeitsanforderungen von Arcandor zugeschnitten ist.“

Der Fahrzeugkalkulator basiert auf einem Bonus- und Malussystem, das den Einsatz umweltfreundlicher Fahrzeuge bevorzugt. „Einen Bonus erhält derjenige Nutzer, dessen Fahrzeug den festgelegten, maximal möglichen CO<sub>2</sub>-Ausstoß unterschreitet, einen Malus, der oberhalb des Referenzwertes liegt“ erklärt Konzern Fuhrparkleiter Andreas Otte. Bei einem Bonus ergäbe dies für den Nutzer eine so genannte Subvention, beim Malus sei ein Umweltbeitrag zu leisten. Ein weiteres Highlight des neuentwickelten Konfigurators ist das Abrechnungssystem für die fälligen Leasing-/Fullserviceraten: Ebenfalls „maßgeschneidert“ und somit ganz auf die Gegebenheiten der jeweiligen Konzern-töchter der Arcandor AG abgestimmt.

Unmittelbar vor dem Einsatz des Fahrzeugkonfigurators bei Arcandor ließ sich Abteilungsleiterin Bettina Huhnen in der HLA-Zentrale in München-Grünwald den Konfigurator vorführen und prüfte das System „auf Herz und Nieren“: „Die Generalprobe verlief“, wie HLA Vertriebsleiter Vinzenz Pflanz nicht ohne Stolz verkündete, „mustergültig“. Der Konfigurator ist im Oktober planmäßig an den Start gegangen. Da die Fahrer umfassend über die neue Dienstwagenordnung informiert wurden, hat es bislang nur positive Reaktionen gegeben.

Früher oder später wird der Nachhaltigkeitsbär noch viel mehr Freunde auch unter den Dienstwagenfahrern haben.

SIMPLY CLEVER



# KLEINE KLAPPE TRIFFT GROSSE KLAPPE.



Der neue **Škoda Superb** mit TwinDoor. Die neue Limousine von Škoda vereint souverän zwei Komponenten miteinander: Ästhetik und Funktionalität. Zum Beispiel mit der patentierten TwinDoor, die Ihnen gleich zwei Möglichkeiten bietet, die Kofferraumklappe zu öffnen – klein und groß. Erleben Sie den Komfort einer Limousine und das Raumangebot eines Combis verbunden mit höchstem Sicherheitsstandard: Laut Euro-NCAP-Crashtest 2008 erreichte der neue Superb das bestmögliche Ergebnis von fünf Sternen beim Insassenschutz. Mehr Informationen bei Ihrem Škoda-Partner oder in unserem Business Center, unter 0 18 05/25 85 85 (0,14 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, ggf. abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen) oder [www.skoda-superb.de](http://www.skoda-superb.de)

Ausstattung modellabhängig bzw. optional.





„Wir müssen uns gegenwärtig mit einer Dauerveränderung der Rahmenbedingungen beschäftigen“: Hiepler+Partner-Geschäftsführer Marc-Oliver Prinzing stimmt auf die Lage ein

# Heute, nicht erst morgen

4. Hiepler+Partner  
FLEETdays in Sinsheim

Es ist an der Zeit, für die Hiepler+Partner FLEETdays, die in ihrer bereits vierten Auflage neben dem Auto & Technik-Museum in Sinsheim veranstaltet wurden, im besten Sinne eine Lanze zu brechen. Wartet doch das zweitägige Event für Fuhrparkmanager stets mit durchdachtem Konzept auf, das sich regelmäßig unter ein Gesamt-Motto stellen lässt, an dem sich die Beiträge der Referenten wie an einem roten Faden orientieren. Dass der Gesamtzusammenhang, in Sinsheim die Einhaltung der Kostenoptimierung im Fuhrpark bei stetig wechselnden Rahmenbedingungen, nicht aus den Augen verloren wurde, dafür sorgten schon die geschickten Ein- und Überleitungen von Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer der Hiepler+Partner GmbH, von Thema zu Thema.

„Das Hauptproblem ist offensichtlich,“ umriss Prinzing eingangs die Lage der Flottenbetreiber, „dass wir uns gegenwärtig mit einer Dauerveränderung der Rahmenbedingungen beschäftigen müssen, das lehren schon die Schlagzeilen in der Presse. Die Steuerbefreiung für neue Fahrzeuge, was ist in punkto Pkw-Maut zu erwarten, CO<sub>2</sub>-Reduzierung im Fokus, welche alternativen Antriebe fahren nach vorn – auf solcher Basis eine Strategie für den Fuhrpark entwickeln zu müssen, das mutet bisweilen an wie der Blick in

die berühmte Glaskugel.“ Vom gerade saisonalen Auf und Ab abgesehen, würden sich zudem längerfristig die Kraftstoffpreise sicher wieder verteuern, was immer wieder auch die alternativen Antriebe auf den Plan rufe.

Ob sie aber bereits eine vollwertige Alternative für die Flottenbetreiber sein könnten, beantwortete Dr. Werner Lohrberg, Executive Partner Braiconn Competence Network, in seinem Vortrag nahezu wissenschaftlich. Es gäbe zwar grundsätzlich drei sehr beachtenswerte Motive für den Einsatz alternativer Antriebe, den Umweltschutz, die Endlichkeit fossiler Energien, und den stetigen Anstieg der Treibstoffpreise. So reichten die Erdöl-Reserven nach gegenwärtigem Stand der Erkenntnisse unter Einbezug eines weltweit weiter wachsenden Verkehrsaufkommens nur noch für rund 40 bis 50 Jahre. „Allerdings muss jedes einzelne alternative Antriebskonzept ganzheitlich gesehen und sorgfältig geprüft werden“, verdeutlichte Lohrberg. „In der Kette der Anforderungen kann ein Einsatz durchaus kontraproduktiv verlaufen.“

So sei beispielsweise die Verwendung von Bio-Treibstoffen insofern differenziert zu bewerten, als ihr Energiegehalt teils deutlich niedriger ausfalle, was wiederum zu höheren Verbräuchen

führe. Im Falle Autogas gäbe es kaum relevante Flottenfahrzeuge mit Herstellergarantie ab Werk. Auch sei der etwa 15 Prozent niedrigere CO<sub>2</sub>-Ausstoß unter dem Strich kein Gewinn, wenn gleichzeitig die Verbräuche um etwa 10 bis 15 Prozent steigen würden. Im Falle Erdgas stimme vergleichsweise zwar die CO<sub>2</sub>-Reduzierung mit 25 Prozent, auch sei dieser alternative Treibstoff vom Energiegehalt her mit Abstand der beste, und nicht zuletzt würden die Erdgas-Reserven noch in etwa 50 Prozent weiter reichen als die Erdöl-Reserven. Allerdings sei das Tankstellennetz mit rund 800 Stationen noch zu knapp bemessen, es fehle hier und da auch an der Reichweite der Fahrzeuge. Elektrofahrzeuge schließlich steckten von der Entwicklung des Gesamtkonzeptes her noch vollends in den Kinderschuhen.

„Es lässt sich als vorläufiges Fazit ziehen,“ so Lohrberg, „dass Bio-Kraftstoffe der sogenannten zweiten Generation einen höheren Beitrag zu Klimaverbesserung leisten können und dass Autogas- und Erdgasfahrzeuge regional bei speziellen Einsatzzwecken, langfristiger Nutzung und hohen Laufleistungen in Frage kommen könnten. Hybridfahrzeuge sind ausschließlich für den Nah- und Stadtverkehr geeignet. Der wirtschaftlich sinnvolle Einsatz ‚reiner‘ Elektromotoren wird noch 10 bis 15 Jahre, der des



„In der Kette der Anforderungen kann ein Einsatz alternativer Antriebe durchaus kontraproduktiv verlaufen“: Dr. Werner Lohrberg sieht hier für Flottenbetreiber noch keine umfassende Handlungs-Alternative (o.)

Extraführung für die Teilnehmer durch das Auto & Technik Museum in Sinsheim (li.)

Wasserstoffantriebs sicher 20 bis 30 Jahre auf sich warten lassen. Daraus ergibt sich für den Flottenbetreiber gegenwärtig keine umfassende Handlungs-Alternative. In den Überlegungen dominiert weiter eindeutig der herkömmliche Verbrennungsmotor.“

„Somit ist es in wirtschaftlich schwierigen Zeiten durchaus opportun, bei der Gestaltung der Car Policy auch über ein Downsizing der Flotte mit kleineren und verbrauchsärmeren Motoren nachzudenken“, leitete André Koslowski, Director Sales and Marketing bei der ALD Automotive, sein Referat „Kraftstoffmarktentwicklung – Anforderungen und Lösungen für Flottenbetreiber und Leasinggeber“ ein. „Die Flottenbetreiber sollten jetzt konsequent alle ökonomisch und ökologisch machbaren Maßnahmen ergreifen.“ Dazu gehörten auch die Optimierung der Reiserichtlinien, wann Auto, Bahn oder Flugzeug, der Routenplanungen und der Fahrzeugauslastung.

„Es kommen auch noch viel zu selten Bonus-/Malus-Systeme zum Einsatz“, so Koslowski weiter, „die besonders spritsparende Fahrer belohnen. Es geht darum, wie bekomme ich die Kosteneinspa-

rungen heute, nicht erst morgen hin. Alternativ angetriebene Fahrzeuge sind nicht universell einsetzbar, auch die jährlichen Ankündigungen entsprechender Fahrzeuge durch die deutschen Hersteller helfen kaum weiter. Wir beraten unsere Kunden jetzt im Hinblick auf eine ökonomisch und ökologisch orientierte, ganzheitliche Fuhrpark-Strategie für die Zukunft. Da ist auch noch einiges machbar auf der Basis herkömmlich angetriebener Fahrzeuge.“

„Einiges drin“ sei auch auf dem Feld Schadensabwicklung durch die Kfz-Versicherer, deren Zahlungsmoral laut Referent Joachim Otting gerade wieder in die Richtung „Darfs auch etwas weniger sein?“ tendiere. „Die Branche verfährt gegenwärtig nach dem Konzept, was an Prämie nicht hereinkommt, darf als Schadenzahlung auch nicht hinaus“, so der Jurist. „Das Instrumentarium reicht von der Beeinflussung des Haftpflicht-Geschädigten im Hinblick auf seine Werkstattwahl, über Kasko-Verträge mit Werkstattbindung bis hin zu dem Versuch, nur Nettopreise abzurechnen.“ Otting rät dringend die sorgfältigste Prüfung von Schadenzahlungen an und gegebenenfalls die sofortige, notfalls

juristische Gegenwehr. „Es gilt weiter der heere Grundsatz, der Schädiger hat alles zu bezahlen, die einzige Grenze ist die Schadenminderungspflicht des Geschädigten: Er muss sich in seinen Ansprüchen so verhalten, als müsse er den Schaden aus eigener Tasche bezahlen.“

In seinem Vortrag „Mehr Fahrsicherheit bei sinkenden Kosten“ empfahl Dieter Narres von der ZF Sachs AG bei der Sonderausstattung der Fahrzeuge auch die Niveau-Regulierung des Fahrwerks zu berücksichtigen, da beladene oder gar überladene Fahrzeuge ohne Niveauregulierung den Treibstoff-Konsum negativ beeinflussen. Christoph Kamber von der Swisscom AG stellte die Optimierung der Kosteneffizienz dar, wenn die Mobilität im Unternehmen von vornherein „mehrgleisig“ betrachtet werde und je nachdem neben dem Auto mit Bahn oder Flugzeug das jeweils besser geeignete Verkehrsmittel eingesetzt werde.

Mit 50 anwesenden Fuhrparkmanagern waren die 4. Hiepler+Partner FLEETdays erneut gut besucht, die nächste Veranstaltung findet im Frühjahr 2009 statt.



**Wir wünschen allen Profis  
eine ordentliche Weihnachtsfeier  
und einen sicheren Start in ein  
erfolgreiches neues Jahr!**

**Sortimo®**

[www.sortimo.de](http://www.sortimo.de)

Sortimo International GmbH · Dreilindenstraße 5 · 86441 Zusmarshausen · Tel 08291 850-0 · Fax 08291 850-250 · info@sortimo.de · www.sortimo.de

# Hand in Hand



Mazda ist im deutschen Flottengeschäft ein gut etabliertes Importfabrikat, eine Marke, die hier immer wieder ins Kalkül gezogen oder gleich als Alternative in den Car Policies gelistet wird, weil die Produkte von Haus aus alle Anlagen zur echten Alternative mitbringen. „Mazda genießt unter anderem den Vorteil, als sportliche Qualitätsmarke im Mittelklasse-Segment zu gelten“, hat auch Alexander Elsas, Verkaufsleiter Großkunden/Flotte beim Mazda-Händler CCC Mobile in Köln, festgestellt. „So braucht sich der Fuhrparkbetreiber, der sich für Mazda entscheidet, beispielsweise keine Gedanken darüber zu machen, ob er bei seinen Kunden mit einem zu kleinen oder zu großen Auto vorfährt.“

Es ist eine Stärke der Marke im Flottengeschäft, dass sie nicht polarisiert, sondern eher zwischen den Polen User Chooser-Fuhrpark und Servicetechniker-Fuhrpark pendeln kann. „Wir profitieren grundsätzlich sicher auch davon,“ pflichtet Bernd Kotthoff, Geschäftsführer der Car

*Mazda-Flottengeschäft im Raum Köln-Bonn: Die Car Center Colonia Vertriebs GmbH setzte sich mit Flottenmanagement an einen Tisch*

Center Colonia Vertriebs GmbH, bei „dass die Importmarken in den letzten Jahren im deutschen Flottengeschäft salonfähiger geworden sind, es müssen jetzt nicht mehr unbedingt Passat oder Golf sein. Auch das schnittigere Design eines Mazda6 oder Mazda5 rückt uns jetzt mehr in den Fokus, zumal unsere Produkte in punkto Preis-/Leistungsverhältnis längst voll konkurrenzfähig sind.“

Das spiegelt sich zwischenzeitlich auch in den Restwerten und der Restwertpolitik der Leasinggesellschaften wider. Mazda Motors Deutschland arbeitet auch intensiv mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften zusammen, die im Hinblick auf Importmarken längst von einer konservativen Einstufung der Restwerte, will sagen, pessimistischen Einschätzung Abstand genommen hätten. „Es kommt die Zuverlässigkeit unserer Fahrzeuge hinzu, die sich in den ‚total cost of ownership‘ (TCO) niederschlägt,“ ergänzt Elsas. „denn ein zuverlässiges Auto wartet auch mit günstigeren Raten in den Full Service-Bausteinen auf. Einer unserer wichtigsten Großkunden, die DeTeFleet Services, hat nicht zuletzt aus diesem Grund eine große Anzahl von Mazda-Modellen in den Fuhrpark übernommen.“

Der Erfolg der Japaner im hiesigen Firmenkundengeschäft liegt wohl auch in einer kontinuierlichen Aufbauarbeit begründet, so wie die Produktpalette in klarer Struktur mit dem Akzent auf Innovation gewachsen ist. Mazda Fahrzeuge sind insbesondere auch im Hinblick auf den Nutzwert eindeutig klassifizierbar und konkurrieren zudem in Klassen, die im Flottengeschäft sehr gefragt sind. „Häufig fehlt in den Aktionen vieler Importmarken die Konstanz im Geschäft“, analysiert Dittmar Michelsen, seit über zehn Jahren bei Mazda Motors Deutschland

als Leiter Business Vertrieb im Amt. „Es werden nicht selten große Projekte gestartet, bei denen viel Geld in die Hand genommen und verbrannt wird. Die Entwicklung bleibt dann unsteinet. Wir haben bei Mazda Motors Deutschland hingegen eine sehr langfristige Strategie gewählt, haben



**Dittmar Michelsen:**

*„Wir haben bei Mazda Motors Deutschland eine sehr langfristige Strategie gewählt, am Image der Marke gearbeitet, an den Produkten, am After Sales-Bereich und selbstverständlich an der Betreuung der Kunden.“*

immer wieder am Image der Marke gearbeitet, an den Produkten, am After Sales-Bereich und last but not least an der Betreuung der Kunden. Das braucht einfach seine Zeit, das geht nicht allein mit Geld.“

Ursprünglich sei die Marke Mazda im deutschen Flottengeschäft im User Chooser-Fuhrpark und in kleineren Gewerbe-Fuhrparks gestartet, beide Bereiche würden wieder mehr aus der Sicht des Privatkunden entscheiden, hier stehe nicht un-





„Partnerschaftliches Verhältnis“: Bernd Kotthoff, Pascal Sand (beide CCC Mobile), Thorsten Barg (Mazda Motors Deutschland), Alexander Elsas (CCC Mobile), Dittmar Michelsen (Mazda Motors Deutschland, v.li.)

bedingt das Prestige einer Marke im Vordergrund, hier zählten die Qualitäten des Produkts an sich und dies zu vertretbaren Kosten. „Auch heute noch kann für uns gelten,“ so Michelsen weiter, „je kleiner die Fuhrparkgrößen, desto größer ist dort unser Marktanteil. Über die Jahre ist es uns aber auch gelungen, häufiger mit erfreulichen Stückzahlen in größere Flotten vorzudringen.“

„Dabei ist es uns im Flottengeschäft gelungen, unsere Zielgruppen stets zu erweitern“, so Thorsten Barg, der für die Mazda Motors Deutschland GmbH auch den Händler CCC Mobile betreut. „Wir verkaufen unsere Produkte über die ganze Bandbreite und gewinnen auch Wirtschaftszweige, die wir vorher nicht im Fokus hatten, wie beispielsweise Banken oder Unternehmensberatungen. Aber auch im Garten- und Landschaftsbau gewinnen wir zunehmend neue Kunden.“ Und CCC-

Geschäftsführer Bernd Kotthoff ergänzt: „Auch der sehr solide Mazda BT 50 Pick Up gewinnt mit seiner relativ hohen Nutzlast und den variantenreichen Sonderaufbauten auf Hausmessen unserer Kunden verstärkt Interessenten, weil es in diesem Preissegment kein vergleichbar vielseitig einsetzbares Fahrzeug mit solchen Nutzlastwerten gibt.“

Wie erlebt der Händler „an der Front“ den Firmenkunden? „Der Firmenkunde tritt mit einer klar definierten Aufgabenstellung an uns heran und braucht grundsätzlich schnelle Lösungen“, berichtet Kotthoff. „Für ihn darf das Thema Auto keine Arbeit machen, wohingegen Sie mit dem Privatkunden stundenlang über die Fahrzeuge sprechen können. Der Firmenkunde kommt mit spezifizierten, weitaus höheren Anforderungen auf uns zu, weil er nicht selten auch bereits mit einer Leasinggesellschaft zusammenarbeitet und

von ihr beraten wird. Wir können zudem auch beobachten, dass der Trend weiterhin eindeutig in Richtung komplettes Full Service-Leasing geht.“

Als erfolgsträchtige Maßnahme in der Neukunden-Akquise hat sich auch die Vergabe von Testfahrzeugen an die Betriebe bis zu 14 Tagen erwiesen. „Wir wissen aus der Erfahrung heraus, dass von einzelnen Fahrern in ihrem jeweiligen Kollegen-Kreis größere Impulse ausgehen können,“ begründet Alexander Elsas, „und wir können hierbei auf einen entsprechenden Fahrzeug-Pool der Mazda Motors Deutschland zurückgreifen. Je nach Anforderung branden wir die Testfahrzeuge gleich mit Firmen-Logo oder Fahrzeugbeschriftung der interessierten Unternehmen, was dort wiederum eine Erhöhung der Identifikation mit der Marke Mazda auslösen kann.“



„Auch das schnittigere Design der Mazda-Fahrzeuge rückt uns jetzt mehr in den Fokus“: Jens Knels, Verkaufsleiter Mazda, im Kundengespräch (li.o.)

#### Bilder unten von links:

„Flottengeschäft auf Basis eines Shop-im-Shop-Systems“:  
Die CCC Mobile-Filiale in Bonn

„Der Fuhrparkbetreiber braucht sich keine Gedanken zu machen, ob er mit einem zu kleinen oder zu großen Auto vorfährt“:  
Es ist eine Stärke der Marke, dass sie nicht polarisiert.

„Trend weiterhin in Richtung komplettes Full-Service-Leasing“:  
inklusive Reifenservice

„Der Firmenkunde tritt mit einer klar definierten Aufgabenstellung an uns heran und braucht grundsätzlich schnelle Lösungen“: Mobilitätsgewährleistung



Dann frage auch schon einmal der Geschäftsführer seinen Fuhrparkmanager, um welches Fahrzeug es sich handle. Nicht selten forderten die Fuhrparkmanager hernach von ihren Fahrern auch Erfahrungsberichte an. Die Mazda Motors Deutschland GmbH wird diesen Fahrzeug-Pool jedenfalls für 2009 noch erhöhen. „Solch lange Testzeiten bis zu zwei Wochen“, begründet Dittmar Michelsen, „kann der Händler nicht allein stemmen.“

Es zeichnet die Car Center Colonia Vertriebs GmbH aus, dass hier bereits seit vielen Jahren eine Großkundenabteilung eingerichtet ist, die gegenwärtig aus sechs Mitarbeitern besteht. Die Marke Mazda ist seit 2006 im Programm. „Wir kannten die Ansprüche der Fuhrparkmanager bereits aus anderen Segmenten“, schildert Bernd Kotthoff. „Meine Mitarbeiter, Alexander Elsas und Pascal Sand, wissen, wie sie Lösungen für Firmenkunden konzipieren müssen, sie bringen auch das unternehmerische Denken mit und können sich von daher auch in die Lage eines Fuhrparkbetreibers versetzen. Ich kann mich daran erinnern, dass wir unseren ersten Mazda-Firmenkunden über eine gemeinsame Mailing-Aktion mit Mazda Motors Deutschland zum Mazda6 gewonnen haben. Das ist ein kleiner Gewerbebetrieb mit fünf Fahrzeugen, der den Mazda6 Sport Kombi orderte, weil er bei besserer Ausstattung als die vorhandenen Fahrzeuge in Kombination mit einem Full Service-Paket auch noch weitaus kostengünstiger lag.“

„Es ist im Firmenkundengeschäft besonders wichtig,“ formuliert Elsas Details, „dass wir in der Komplett-Betreuung beginnend bei der Disposition bis hin zur Fahrzeugrückgabe in alle Richtungen Hand in Hand arbeiten. Es ist eine Schnittstelle, dass wir auch im Service-Bereich abseits aller Verkaufsleiter-Hierarchien viele Dinge auf dem kleinen Dienstweg kundenorientiert erledigen. In diesem Sinne stimmen wir auch im operativen Bezug zu Mazda Motors Deutschland immer wieder Konzeptionen gemeinsam im Vorfeld ab, seien es Mailing-Systeme, Messe-Auftritte, Rahmenkonditionen, Restwerte oder auch Verwaltungsangelegenheiten.“

Ansonsten gehörten konzeptionelles Denken und Kreativität zum Handwerk. „Sie unterhalten sich mit Fuhrparkmanagern nicht mehr über technische Details, mit manchen nicht einmal mehr über den letzten Cent bei den Leasingraten. Sie müssen hier in den Verhandlungen auch die Spielräume gewisser Freiheiten, Vollmachten und Kompeten-



*Informativer Nachmittag in Bonn: Bernd Kotthoff, Alexander Elsas (beide CCC Mobile), Erich Kahnt (FM), Dittmar Michelsen, Thorsten Barg (beide Mazda Motors Deutschland), Bernd Franke (FM), Pascal Sand (CCC Mobile, v.li.) (o.)*

#### **Bernd Kotthoff:**

*„Meine Mitarbeiter wissen, wie sie Lösungen für Firmenkunden konzipieren müssen, sie bringen auch das unternehmerische Denken mit und können sich von daher auch in die Lage eines Fuhrparkbetreibers versetzen“ (li.)*

zen nutzen können. Den Geschäftsführer treffe ich manchmal vielleicht erst zwei Tage später.“ In punkto Restwerte könne sich CCC Mobile auch auf eigene Erfahrungswerte stützen und selbst steuern. „Wir arbeiten hier seit Jahren mit einem ausgesuchten Händler-Pool zusammen“, erläutert Elsas. „Wir wissen also auch sehr gut selbst, was im Hinblick auf die Wiedervermarktung passiert. Unsere Kooperation mit diesen Gebrauchtwagenhändlern funktioniert so gut, dass wir uns bei der Fahrzeugrücknahme mit den Kunden nicht mehr streiten müssen und sie weit mehr im Sinne des Kunden gestalten können. Manche Kundengruppen würden sich Ihnen gar nicht erst erschließen, wenn Sie ein solches Handling nicht bieten könnten und gewisse Rückgabeschäden nicht mit einem Augenzwinkern betrachten würden. Manchmal können wir Anfragen nach gebrauchten Fahrzeugen nicht beantworten, weil wir keine mehr haben.“

Die Car Center Colonia Vertriebs GmbH profitiert von einem „partnerschaftlichen Verhältnis“ zur Mazda Motors Deutschland GmbH. „Wenn der Händler so viel Engagement von sich aus mitbringt, versteht sich unsere Unterstützung von selbst, sie hat oberste Priorität“, betont Dittmar Michelsen. „Ich bin der festen Überzeugung, Flottengeschäft auf Basis eines Shop-im-Shop-Systems kann man nur ganz oder gar nicht machen. Den festen Willen des Händlers honorieren wir mit unterstützenden Spezial-Aktionen, Spezialrabatten sowie Know-how und Menpower unsererseits.“

CCC Mobile-Geschäftsführer Bernd Kotthoff ist schon einige Schritte weiter: „Der Vorteil des Flottenmarktes ist, dass er konjunkturunabhängiger ist. Wir können gar nicht mehr auf das Großkundengeschäft verzichten, es macht bereits 60 Prozent unseres Gesamtgeschäftes aus – feste 60 Prozent.“



#### **DeTeFleetServices fährt Mazda**

*„Die Fahrzeuge von Mazda überzeugen uns und unsere Kunden durch die Mischung aus emotionalem und sportlichem Design bei einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis“, fasst Horst Krastetter, Sprecher der Geschäftsführung der DeTeFleetServices GmbH, den Eindruck nach einem knappen Jahr Partnerschaft zusammen.*

*Rund 80 Mazda Fahrzeuge haben ihren Dienst in der Flotte aufgenommen. Der Rahmenvertrag mit Mazda wurde bereits im Jahr 2007 geschlossen. „Derzeit sind 46 Fahrzeuge des Flottenflaggschiffs Mazda6 in der Limousinen- und Kombi-Ausführung, 28 Mazda3 und fünf BT-50 Pick-Ups bei unseren Kunden im Einsatz“, detailliert Krastetter den Bestand im Einzelnen.*

*Die DeTeFleetServices, 100-prozentige Tochter der Deutschen Telekom AG, gehört mit rund 42.000 Fahrzeugen zu den führenden hersteller- und bankenunabhängigen Flottenspezialisten in Deutschland. Ein lückenloses Leistungsportfolio vom Full Service Leasing über Fahrzeugvermietungen bis hin zur reinen Fuhrparkverwaltung bietet die Gewähr für flexible, preiswerte Mobilitätslösungen – auch und insbesondere bei komplexen Anforderungen.*



# So sicher wie Fort Knox.



## Aral CardPlus.

### Bester Schutz für Ihren Fuhrpark.

Mit der Aral CardPlus 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](http://www.einfach-mehr-drin.de)  
Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

*Interview mit Hans-Peter Becker, Sales Director und Mitglied der Geschäftsführung, und Matthias Gajewski, Key Account Manager, bei der EurotaxSchwacke GmbH in Maintal.*

# Präzise Re



*Informative Gespräche in Maintal (v.l.): Matthias Gajewski, Hans-Peter Becker (beide Eurotax-Schwacke), Julia Rose (FM)*

**Flottenmanagement:** EurotaxSchwacke ist bekannt für Restwerte. Wie kam es zu dieser Geschäftsidee, wie hat sie sich entwickelt, welche Bereiche gehören heute dazu?

**Becker:** Die Firma Eurotax Schwacke und ihre Idee der Restwertermittlung geht zurück auf Hanns W. Schwacke, der als Gebrauchtwagenhändler mit eigener Marketingagentur 1957 ein amerikanisches Fahrzeug zur Inzahlungnahme angeboten bekam und nicht sagen konnte, was es wert war. Der Amerikaner zog ein so genanntes BlueBook mit Restwerten aus der Tasche, was Herrn Schwacke darauf brachte, so etwas auch für Deutschland zu erarbeiten. Heute geben wir regelmäßig unter anderem eine Vielzahl von Listen mit Fahrzeugdaten heraus. Beispielsweise wird die Pkw-Markterhebung jeden Monat veröffentlicht; als Printprodukt die verschiedenen Derivate der SchwackeListe, in elektronischer Form für den PDA oder auf anderen Datenträgern. Wir waren die ersten, die ein Online-Bewertungstool für Händler programmiert haben, mithilfe dessen sie den Restwert ersehen können, statt in einer Liste nachzuschlagen. Zudem erstellen wir für Leasinggesellschaften, Banken, Fahrzeughersteller, Versicherungen, Werkstätten, Autohäuser et cetera branchenbezogene Restwertprognosen und Informationsdienstleistungen. Hersteller beauftragen uns mit der Beratung in Bezug auf den Restwert schon während des Entwicklungsprozesses eines neuen Fahrzeugs.

**Flottenmanagement:** Woher schöpfen Sie die Daten, aus welchen Berechnungen heraus treffen Sie Restwertprognosen? Mit welcher Treffsicherheit gehen Sie vor?

**Gajewski:** Für die Restwertermittlung ist es erheblich, die sich am Markt befindlichen Fahrzeugtypen in der Beschreibung einheitlich zu strukturieren. Dafür erfassen wir sämtliche Daten eines Fahrzeugs. Die Mitarbeiter der technischen Redaktion beziehen die Daten hauptsächlich aus den Verkaufsinformationen der Hersteller und verarbeiten sie unter erheblichem manuellem Aufwand, was hohe Genauigkeit und Verantwortung erfordert. Aktuell befinden sich in unseren Datenbanken 55.000 Fahrzeugmodelle mit 44 Millionen möglichen Ausstattungen, den deutschen Markt betreffen davon allein 6.900 Pkw-Modelle. Die tatsächliche Restwertermittlung erfolgt durch das Sammeln und Auswerten von mehr als 1 Million Fahrzeugangeboten. Nach Abgrenzung von Ausreißern und Fehleingaben verbleiben circa 600.000 verwertbare Datensätze. Aus den beobachteten Preisen errechnen die Mitarbeiter der Marktredaktion einen bereinigten Mittelwert von jeweils vergleichbaren Fahrzeugen. Dieser wird dann dem Vormonatwert gegenübergestellt, so dass sich Tendenzen der Restwertentwicklung erkennen lassen. Es obliegt dann dem zuständigen Redakteur auf Grund seiner Marktkenntnis eine finale Einstufung vorzunehmen.

**Becker:** Für die Restwertprognosen von neuen Fahrzeugmodellen, den so genannten CarToMarket-Studien, starten wir die inhaltliche Zusammenarbeit mit dem Kunden teilweise 5 bis 6 Jahre vor dem Verkaufsstart. Dabei erhalten wir Einblick in die strategische Planung des Herstellers. Dies bezieht sich auf Marktpositionierung, Volumen und Marketingplanung des in Rede stehenden Fahrzeuges. Darüber hinaus geben unsere Experten der Abteilung „Global Services“ ihre Einschätzung zur Restwertstabilität auch in Detailfragen der Optionspolitik ab. Die Überprüfung mehrerer hundert CarToMarket-Studien der letzten 7 Jahre zeigt eine durchschnittliche Abweichung von rund 2 Prozent zum tatsächlichen Restwert. Die CarToMarket-Studien gehen in das Eigentum des Auftraggebers über, der dann auch über Veröffentlichungen der prognostizierten Restwerte entscheidet.

**Flottenmanagement:** Wie ist EurotaxSchwacke aufgestellt, wo haben Sie überall Ihre Augen und Ohren, um die Trends mitzubekommen?

**Becker:** In Deutschland arbeiten rund 100, weltweit circa 700 Personen für EurotaxSchwacke und die EurotaxGlass's International AG. Aufgrund der verschiedenen Bereiche des automotiven Geschäfts sind wir sehr vielseitig aufgestellt. Unsere Mitarbeiter kommen aus den unterschiedlichsten Branchen, wie zum Beispiel aus Leasing, Versicherung, Sachverständigenbüros und dem Automobilhandel; darüber hinaus aus Wirtschaftsma-

# Restwertprognosen



**Matthias Gajewski (li.):** „Wir wollen die Fuhrparkleiter ermuntern, aktiv Entscheidungen zu treffen, die ihren individuellen Fuhrparkbedürfnissen entsprechen. Dabei unterstützen wir sie gerne zeitnah mit relevanten Informationen und Dienstleistungen“

**Hans-Peter Becker (re.):** „Die Überprüfung mehrerer hundert CarTo-Market-Studien der letzten 7 Jahre zeigt eine durchschnittliche Abweichung von rund 2 Prozent zum tatsächlichen Restwert“

die Fahrzeuge einnehmen, daraus ergeben sich Antworten auf Antriebs- oder auch Aufbauarten. Neutralität in der Optik und im Design bestimmt letztlich die Vermarktbarkeit der Fahrzeuge am Ende der Laufzeit. Das Unternehmen EurotaxSchwacke kann keine Definition über eine optimale Fuhrparkgestaltung abgeben. Wir wollen die Fuhrparkleiter ermuntern, aktiv Entscheidungen zu treffen, die ihren individuellen Fuhrparkbedürfnissen entsprechen. Dabei unterstützen wir sie gerne zeitnah mit relevanten Informationen und Dienstleistungen.

thematik und Trendforschung. Um unsere Marktbeobachtung inhaltlich weiter zu fundieren, sprechen wir zusätzlich mit Händlern verschiedener Marken, Größen und Regionen, die uns Auskunft über Trends im Käuferverhalten geben. Darüber hinaus berücksichtigen wir natürlich auch die Zahlen des Kraftfahrtbundesamtes.

**Flottenmanagement:** Auf welche Spezifika des Flottengeschäfts gehen Sie ein?

**Becker:** Im Flottengeschäft gelten andere Wertmaßstäbe als im Privatkundengeschäft, deshalb geben wir immer zwei Restwerte an, einen für den Privatkunden und einen Händlereinkaufspreis. Am zweiten kann sich der Flottenkunde orientieren, denn zumeist erfolgt sein Verkauf an Gewerbetreibende. Wir beobachten zudem, dass sich der Markt verändert und zunehmend von Flottenverkäufen beeinflusst wird. Deshalb erwägen wir mit den Marktteilnehmern, wie wir diesem Trend durch eine spezielle Marktbeobachtung Rechnung tragen können. Für die Gesamtkostenberechnung (Total Cost of Ownership), die auch als Serie in Ihrer Zeitschrift erscheint, haben wir Datenbanken aufgebaut. Dort berechnen wir die Echtkosten für Wartung, Reifen, Kraftstoff, unter Einbeziehung des Restwertverlustes, so dass wir dem interessierten Flottenbetreiber eine Information zur Verfügung stellen können, die ihm Anhaltspunkt und Entscheidungshilfe sein kann. Zudem bieten wir größeren Fuhrparks individuelle Dienstleistungen an, wie Bestands- und Wertanalysen sowie Beratung hinsichtlich der restwerttechnischen Risikoeinschätzung. Außerdem bieten wir für Fuhrparks Anwendungen wie unser Bewertungssystem SchwackeNet optional auch mit einer Reparaturkostenkalkulation an.

**Flottenmanagement:** Welche Strategie raten Sie dem Fuhrparkentscheider bei der Wahl der Fahrzeuge, vor allem, wenn es für ihn hier in Deutschland zusätzlich auf die CO<sub>2</sub>-Steuer hinausläuft?

**Gajewski:** Aktuell herrscht Unsicherheit aufgrund der unklaren Steuersituation. Vernünftig ist auf jeden Fall, dass die Regierung Kaufanreize setzen will, diese sollten aber auch langfristig die richtige Wahl belohnen. Dieser Punkt ist entscheidend für den Flottenbetreiber, der über mehrere Jahre planen muss. Richtig liegt er bestimmt in der Wahl verbrauchs- und emissionsarmer Fahrzeuge.

Grundsätzlich muss sich der Fuhrparkleiter aber klar darüber sein, welche Einsatzzwecke sein Fuhrpark erfüllen muss, welchen Aktionsradius



Das überzeugt mich!

Individuell im Angebot. Kompetent im Service.

Als herstellerunabhängiges Leasing-Unternehmen setzen wir auf maximale Wirtschaftlichkeit, Fairness und Kostentransparenz. Wir kennen keine Standardlösungen, sondern zeigen Ihnen Optimierungspotentiale. Die Nutzung Ihrer Fahrzeugflotte gestalten wir so flexibel, wie Sie es wollen – selbstverständlich frei von Herstellerinteressen. Fragen Sie uns!

[www.hla.de](http://www.hla.de) oder rufen Sie uns an +49 (0)89 324 901 900



Erdgas als Kraftstoff erreicht einen Kostenvorteil von 35 bis 38 Prozent gegenüber Diesel

Welche Neuigkeiten gibt es zum Thema Erdgas als Kraftstoff zu berichten?

# Positive Bilanz

Das Jahresende bietet regelmäßig einen Zeitpunkt um Bilanz zu ziehen. Und im Autojahr 2008 hat sich einiges bewegt, das den Verantwortlichen für das Flottengeschäft des Initiativkreis Erdgas als Kraftstoff (IEK) in die Hände spielt. Der IEK, ein Verband von führenden Erdgasversorgungsunternehmen, der mit sämtlichen Automobilherstellern mit Erdgasengagement, regionalen Erdgasversorgern sowie Mineralölkonzernen zusammenarbeitet, setzt sich seit Jahren für die Verbreitung von Erdgasfahrzeugen und als Vermittler ein, um die notwendige Infrastruktur zu gewährleisten. Gerade Fuhrparks gehören zu den Adressaten des IEK, denn hier schauen die Entscheider regelmäßig auf die Kosten. Und dieses Jahr war kein gutes Jahr für die Kraftstoffkosten. Wohingegen sowohl die Achterbahnfahrt der Kraftstoffpreise als auch die Modellergänzungen der Hersteller bei den Serienerdgasfahrzeugen für das Thema Erdgas in Flotten einen kräftigen An Schub bedeutete.

Mercedes brachte die B-Klasse mit einem bivalenten, 85 kW/116 PS-starken Antrieb sowie den Sprinter als bivalenten und quasi monovalenten Erdgasantriebsfahrzeug auf den Markt. Fiat steuerte kürzlich den Grande Punto mit 51 kW/70 PS bei, und Volkswagen kündigt an, dass ab Ende des Jahres der VW Passat als Limousine und Kombi mit dem 110 kW/150 PS 1.4 TSI EcoFuel-Motor bestellbar sein soll. Im 2. Quartal 2009 folgen soll der VW Caddy Maxi mit dem bekannten 80 kW/109 PS-Aggregat. Opel lässt den Worten Taten folgen und stellt im Dezember den ersten Serien-Van mit Erdgas-Turbomotor vor: Der Zafira wird dann von einem quasi-monovalenten Erdgas-Motor mit 110 kW/150 PS angetrie-

ben, soll 200 km/h Höchstgeschwindigkeit erreichen und 5,3 kg Erdgas im Durchschnitt auf 100 km verbrauchen.

Mit diesen Impulsen hoffen auch die Key Account Manager des IEK, Heiko Zimmermann und Joachim Mursch, noch viel mehr Flottenpotenzial im nächsten Jahr auszuschöpfen. In diesem Jahr lief es bisher außerordentlich gut, bis Oktober 2008 hat sich die Zahl der Anträge für die Förderungsangebote des IEK fast verdoppelt auf 580. „Auffällig ist dabei, dass mehr Fuhrparks die Förderung beantragt haben. Auch befinden sich mehr Verbände unter den Antragstellern“, fasst Joachim Mursch zusammen. Hier fruchtet die individuelle Beratungsarbeit, wenn die Key Account Manager zu den Fuhrparks gehen, dort ausführlich über die Wirtschaftlichkeit von Erdgasfahrzeugen referieren und auch Testfahrzeuge bereitstellen. „Dabei ist der Erfolg wesentlich abhängig vom Engagement des Fuhrparkmanagers“, weiß Heiko Zimmermann.

Die Förderung soll einen Beitrag zur Kostenrechnung leisten und zum Einsatz umweltfreundlicher Fahrzeuge in Flotten motivieren. Sie beträgt für Fuhrparks mit mindestens 100 Fahrzeugen Gesamtflottengröße einheitlich

300 Euro durch den IEK, zusätzlich können die Fuhrparks für die Erdgasfahrzeuge bei den regionalen Erdgasversorgern Unterstützung beantragen, so dass in Summe durchaus 1.000 bis 1.200 Euro pro Fahrzeug zusammen kommen können. Zusätzlich spart der alternative Kraftstoff 35 bis 38 Prozent Kosten gegenüber Diesel ein. Die Key Account Manager des IEK wünschen sich zudem, dass die Leasinggesellschaften offensiver in der Restwertkalkulation von Erdgasfahrzeugen werden. „Die Restwerte stimmen nicht mit der Praxis überein“, so Heiko Zimmermann, „sie sind zu niedrig angesetzt.“

Weitere Unterstützung sehen sie durch den Ausbau des Tankstellennetzes, vor allem an den Autobahnen. Laut Joachim Mursch sollen dort bis Ende 2008 rund 30 Erdgastankstellen entstehen, 150 sind bis Ende 2009 geplant. Damit und mit der erhöhten Reichweite der neuen Erdgasmodelle öffnet sich die Antriebs-Alternative weiteren Fuhrparks, die nicht nur auf den städtischen oder regionalen Radius beschränkt sind. Auch eine Studie der Unternehmensbera-



Heiko Zimmermann (o.re.) übergibt das 1.000 IEK-geförderte Fahrzeug an Helmut Funk von Leitz: „Individuelle Beratungsarbeit vor Ort und das Engagement des Fuhrparkleiters sind entscheidend“ (o.)

Joachim Mursch (IEK): „Mehr Fuhrparks haben die IEK-Förderung beantragt“ (re.)



tung McKinsey bescheinigt dem Erdgasfahrzeug eine positive Zukunft, wenn die erfolgsbestimmenden Pflichten erfüllt werden: Ausweitung der Modellpalette bei den Fahrzeugen, die konsequente Einbindung des Autohändlernetzes in die Vermarktungsaktivitäten und die Optimierung der Tankstelleninfrastruktur.

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](http://www.ford.de/ie/firmenkunden)

**Ford**Focus

Feel the difference





„Generell lässt sich sagen, dass unser Marktanteil bei den Klein- und Kompaktwagen naturgemäß stark ist“: Peugeot 107



„Eine der breitesten Modellpaletten...“: Peugeot 4007

# Ausgereifte Produkte

Interview mit Dirk-Marco Adams, Leiter Peugeot Fleet bei der Peugeot Deutschland GmbH in Saarbrücken

**Flottenmanagement:** Für ein Importfabrikat ist es in Deutschland nach wie vor nicht ganz so einfach, im hiesigen Pkw-Flottengeschäft Fuß zu fassen, es hat bisweilen den Anschein, als müsste ein Importeur auf dem Weg in die Car Policies der Unternehmen einige Hürden mehr nehmen. Andererseits aber gehört Peugeot zweifellos zu den ausländischen Marken, denen das seit Jahren immer wieder gelingt, Peugeot hat sich auch im deutschen Pkw-Flottengeschäft etabliert. Wie schwierig, wie aufwendig ist Ihr Job, wo steht Peugeot jetzt im deutschen Pkw-Flottengeschäft, welche Position können Sie hier mit der Marke erreichen?

**Adams:** Natürlich ist es für einen Importeur immer schwieriger, die deutschen Unternehmen zu überzeugen, zumal das Auto hierzulande immer noch auch ein Status-Symbol ist. Aufgrund unserer Modellpalette mit exzellenten CO<sub>2</sub>-Werten sowie geringem Total Cost of Ownership (TCO) ist es uns jedoch gelungen, die Marke Peugeot mit etwa zwei Prozent Marktanteil im Vergleich zu über vier Prozent im Privatkundenmarkt und drei Prozent im Gesamtmarkt auch im Flottenmarkt zu etablieren. Trotzdem ist für uns manchmal die Entscheidung einiger Fuhrparkbetreiber pro Deutsch unter Kosten- sowie Umweltgesichtspunkten nicht immer nachvollziehbar. Erschwerend kommt hinzu, dass Marken wie GM, Skoda, Seat und Ford durch ihre jeweilige Konzernzugehörigkeit oft auch als ‚deutsche‘ Marken gesehen werden.

**Flottenmanagement:** Wie hat sich das Pkw-Flottengeschäft von Peugeot in den letzten fünf Jahren generell entwickelt, in welchen Fahrzeugklassen kommt die Marke schon gut zum Zuge, wo sehen Sie noch Nacharbeit vor sich?

**Adams:** Mit einem Plus von sechs Prozent im Pkw-Bereich und 20 Prozent im Nutzfahrzeug-Bereich per Ende September 2008 und einem Volumen von 15.650 Fahrzeugen im ‚echten‘ Flottenmarkt sind wir bisher durchaus zufrieden. Seit ich 2004 die Leitung von Peugeot Fleet bei seinerzeit rund 14.500 verkauften Fahrzeugen im Jahr übernommen habe, konnten wir ein Wachstum von etwa 4.000 Fahrzeugen und 29 Prozent im echten Flottenmarkt erzielen. Generell lässt sich sagen, dass unser Marktanteil bei

den Klein- und Kompaktwagen naturgemäß stark ist. Je größer aber die Karosserievarianten werden, desto schwerer wird es für uns. Das bedeutet konkret, dass wir bei den Modellen 107 und 207 mit rund fünf Prozent einen sehr guten Marktanteil verzeichnen, bei 307 und 308 einen zufriedenstellenden, jedoch in den Segmenten M2 und H mit weniger als einem Prozent eher unterdurchschnittlich liegen. Wir haben hier reagiert und können nun mit den Business-Modellen auf Basis des 308 und des 407 spezielle Angebote unterbreiten. Im Nutzfahrzeug-Markt hingegen haben wir in den letzten Jahren sehr stark aufgeholt und unser Volumen nahezu verdoppelt.

**Flottenmanagement:** Lässt sich eigentlich der Erfolg von Peugeot im Pkw-Flottengeschäft festmachen an bestimmten Branchen, Wirtschaftszweigen oder auch bestimmten Flottengrößen? Oder verzeichnen Sie eher eine Akzeptanz der Marke über die gesamte Bandbreite des Flottengeschäfts, aus welchen Gründen wird der Peugeot bestellt?

**Adams:** Segmentübergreifend stellen wir in Dienstleistungsbranchen und im EDV-Bereich eine höhere Akzeptanz fest. Gleiches gilt auch für kleinere Fuhrparks bis 50 Fahrzeuge. Dies hängt sicherlich auch mit dem geringeren Statuswert in diesen Zielgruppen zusammen. Im verarbeitenden Gewerbe sowie in großen deutschen Unternehmen ist die Bereitschaft, Importmarken zu fahren, eher geringer. Wo Nutzwert und Ökobilanz der Fahrzeuge eine höhere Bedeutung haben, kommen wir dank unserer Dieselkompe-



Dirk-Marco Adams:

„Neue Fahrzeugkonzepte, wie beispielsweise die SW-Modelle als Kombiversionen mit Glasdach und bis zu sieben Sitzen oder unsere CC-Modelle, führen zu einer verbesserten Akzeptanz bei den Fuhrparkbetreibern.“



„Die Ausstattungsvariante Business erfreut sich großer Nachfrage“: Der Peugeot 308 zählte 2008 zu den meistverkauften Fahrzeugen im Flottenbereich



# kompetente Mitarbeiter

tenz und als Vorreiter des serienmäßigen Rußpartikelfiltersystems FAP automatisch auf die Auswahlliste. Die Rabattgestaltung bei größeren Volumina und Fuhrparks widerspricht unserer Politik und Ausrichtung. Wo andere Marken Konditionen deutlich über 20 Prozent oder gar 30 Prozent anbieten, geben wir kein derartiges Angebot ab, weil dies gegen stabile Restwerte und langfristige Erträge sprechen würde.

Die lokale und enge Zusammenarbeit mit unserem Handel vor Ort ist hier ein wichtiger Bestandteil der Kundenzufriedenheit und gibt letztendlich oft den Ausschlag für unsere Marke. Neue Fahrzeugkonzepte wie beispielsweise die SW-Modelle als Kombiversionen mit Glasdach und bis zu sieben Sitzen oder unsere CC-Modelle führen ebenfalls zu einer verbesserten Akzeptanz bei den Fuhrparkbetreibern.

**Flottenmanagement:** Werden nach Ihren Erfahrungen die Fuhrparks, in denen Peugeot in den Car Policies gelistet ist, generell auch für mehrere Importfabrikate offen gehalten, oder ist es gerade der Peugeot, der als Importfabrikat Einzug hält? Wie oft und aus welchen Gründen erleben Sie, dass der Peugeot andere Importfabrikate aus dem Feld schlägt?

**Adams:** Die Wahrscheinlichkeit, dass nur ein Importeur gelistet wird, ist recht gering. Wenn dies der Fall ist, dann nur innerhalb einer europäischen Ausschreibung, bei der Peugeot für ganz Europa gelistet wird. Unser Vorteil ist, eine der breitesten Modellpaletten in der Branche anbieten zu können und dies über eine europäische Flottenabteilung für ganz Europa. Vom 107 bis zum Transporter Boxer kann der Kunde hier alles aus einer Hand erhalten. Ansonsten sind immer etwa zwei bis drei Importeure und zwei bis drei deutsche Marken gelistet.

**Flottenmanagement:** Wenn die Marke Peugeot deutlicher zum Zuge kommt, handelt es sich dabei eher um User Chooser-Fuhrparks mit vergleichsweise liberaler Car Policy, oder liegt der Schwerpunkt Ihres Pkw-Flottengeschäfts eher bei Fuhrparks, wo die Firma bestimmt, was gefahren wird?

**Adams:** Wir erleben beides, und es gibt hier ganz unterschiedliche Beispiele. Bei allen Erfolgen der letzten Jahre und Monate ist jedoch das Zusammenspiel von ausgereiften Produkten in ausgiebigen Tests sowie engagierten und kompetenten Mitarbeitern gleichermaßen ausschlagge-



„Drei Jahre Garantie und eine reichhaltige Ausstattung mit Einparkhilfe und Navi punkten“: Peugeot 407 SW



„Wir stellen in Dienstleistungsbranchen und im EDV-Bereich eine höhere Akzeptanz fest“: Peugeot 607

bend. Die Betreuung und das kundenspezifische und persönliche Angebot haben hier bereits etliche Fuhrparkleiter überzeugt.

**Flottenmanagement:** Welche Peugeot-Modelle sind gegenwärtig Ihre Topseller im Flottengeschäft, welche besonderen Qualitäten dieser Fahrzeuge punkten?

**Adams:** In 2008 waren bisher die Modellreihen 207 und 307/308 mit jeweils rund 30 Prozent Anteil unsere meistverkauften Fahrzeuge im Flottenbereich. Die Ausstattungsvariante Business Line erfreut sich im 308- und 407-Segment großer Nachfrage. Neben drei Jahren Garantie punktet hier die reichhaltige Ausstattung, zu der unter anderem auch die Einparkhilfe und ein Navigationssystem mit zwei kostenlosen Updates zählen, mit einem Kundenvorteil von bis zu 1.780 Euro netto. Die Dieselmotoren mit serienmäßigem Rußpartikelfiltersystem FAP sowie hervorragenden CO<sub>2</sub>-Werten stellen ebenfalls ein Aushängeschild für unsere Modellpolitik dar.

**Flottenmanagement:** Peugeot ist parallel auch recht erfolgreich im Transporter-Flottengeschäft in Deutschland. Würden Sie sagen, dass ein Erfolg im Transporter-Flottengeschäft auch gewisse Nachzieh-Effekte für das Pkw-Segment mit sich bringt, oder lassen sich Erfolge im Pkw-Flottengeschäft unabhängig davon realisieren?

**Adams:** Es ist für uns grundsätzlich von Vorteil, in bestehenden Kundenbeziehungen die komplette Palette inklusive der Pkw-Modelle anbieten zu können. Aufgrund der positiven Erfahrungen im Nutzfahrzeugbereich mit unseren Nutzfahrzeug-Zentren nebst umfangreichem Service vor Ort überlegen einige Kunden, auch ihren Pkw-Fuhrpark umzustellen. Dies gilt allerdings auch umgekehrt, vom Pkw-Fuhrpark zur Nutzfahrzeugpalette. Leider sind die Bedingungen im Pkw-Fuhrparkbereich für Importeure jedoch um ein Vielfaches schwieriger als im Nutzfahrzeug-Segment.



Ausführliches Gespräch in Saarbrücken: Dirk-Marco Adams (Peugeot), Erich Kahnt (FM, v.li.)

Hier lassen die Fuhrparkbetreiber aufgrund der Statusbedeutung der etablierten Anbieter im Markt, wie bereits erläutert, automatisch weniger Importeure zu.



**Dirk-Marco Adams:**

„Unser Vorteil ist, eine der breitesten Modellpaletten in der Branche anbieten zu können und dies über eine europäische Flottenabteilung für ganz Europa.“

**Flottenmanagement:** Abseits einer gut ausgebauten, relevanten Modellpalette für das Pkw-Flottengeschäft, die Peugeot ohne weiteres aufbieten kann, erwartet der Flottenbetreiber heute zunehmend Mobilitätslösungen in ihrer Gesamtheit. Es ist auch wichtig, beim Rahmenprogramm in punkto Finanz- und Service-Dienstleistungen möglichst komplett aufgestellt zu sein. Was kann Peugeot hier von Haus aus bieten, wie gestalten Sie beispielsweise die Beziehungen zu herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften?

**Adams:** Gemeinsam mit unserer Peugeot Bank und unserem Versicherungsdienst bieten wir individuelle Flottenlösungen ab Werk zu hervorragenden Konditionen an. Dies hat in diesem Jahr beispielsweise bei einigen Ausschreibungen, wie in den Fällen Polizei Saarland oder Landesmobilität Rheinland Pfalz, zum Erfolg geführt.

Hier haben Full Service-Leasing sowie attraktive Versicherungs- und Rückkaufangebote die Kunden überzeugt. Gleichzeitig versuchen wir jedoch auch im Bereich unabhängiger Leasinggesellschaften unser Volumen auszubauen. Ich will hier als ein Beispiel unseren Vertrag mit Nokia-Siemens Networks über die Lieferung von 2.500 Fahrzeugen in drei Jahren über den Leasinggeber Sixt Leasing AG nennen. Hier arbeiten wir gemeinsam mit der Sixt Leasing AG an einer kundenspezifischen Lösung im Hinblick auf Verkauf und Rücknahme. Insbesondere sind auch Umbauvarianten im Nutzfahrzeugbereich ab Werk sowie deren Rücknahme und Restwertberücksichtigung möglich.

**Flottenmanagement:** Mit welchen wesentlichen Anforderungen kommen Flottenbetreiber aktuell auf Sie zu, welche Lösungen des Hauses Peugeot sind jetzt besonders gefragt? Mit welchen Herausforderungen rechnen Sie noch?

**Adams:** Fehlende politische Signale bezüglich der CO<sub>2</sub>-Besteuerung in Deutschland ab 2010, die Diskussion um Abgas-Grenzwerte in Europa und die generelle wirtschaftliche Lage verunsichern die Kunden und erschweren die genaue Aufgabenstellung. Die Flottenbetreiber wollen eine ganzheitliche Lösung mit klar kalkulierbaren Kosten ohne Überraschungen am Ende der Laufzeit. Die Optimierung der Fuhrparkkosten über Downsizing, kleinere Motoren oder andere Laufzeiten ist heute wichtiger als der Grundrubbatt.

**Flottenmanagement:** So weit uns Zahlen vorliegen, hat sich das Flottengeschäft von Peugeot 2008 gut entwickelt. Welche mittelfristigen Ziele setzen Sie sich bis 2012, wie wollen Sie das erreichen?

**Adams:** Deutlich über zwei Prozent Marktanteil in den nächsten Jahren im Pkw-Flottenmarkt sowie 10.000 Nutzfahrzeugverkäufe, sind unsere langfristigen Ziele bis 2012. Dabei stehen jedoch zufriedene Kunden und langfristige Kundenbeziehungen und nicht kurzfristiger Erfolg im Mittelpunkt.

### Flottengeschäft Peugeot 1-9/2008

Verkaufte Einheiten 1-9/2008	8.742 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 6,3 %
<b>Verteilung des Flottengeschäfts</b>	
Mini (Peugeot 107)	12 %
Kleinwagen (Peugeot 207)	35 %
Kompaktwagen (Peugeot 307/308)	28 %
Mittelklasse (Peugeot 407)	10 %
Obere Mittelklasse (Peugeot 607)	3 %
Sonstige (Partner/Expert/807)	7 %
SUV (Peugeot 4007)	5 %
<b>Topseller im Flottengeschäft</b>	1. 308 HDi 110, 2. 207 SW HDi 110, 3. 407 SW Business Line HDi 135
<b>Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate</b>	107 Modellüberarb., 308 CC + 2 neue Varianten
<b>Anteile Leasing / Kauf</b>	85 % / 15 %
<b>Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle</b>	2 J. Herstellergarantie, 12 J. Korrosionsschutz
<b>Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.</b>	220 NW-Partner, 95 Nutzfahrzeug-Zentren
<b>Kooperationspartner/Leasingges./Banken</b>	Peugeot Bank, www.peugeot.de/service/finanzdienstleistungen/business, Lutz Maar
<b>Ansprechpartner Großkundengeschäft</b>	www.peugeot-fleet.de/entdecken/ihr_kontakt_bei_uns/
<b>Internetseiten für Flottenkunden</b>	www.peugeot-fleet.de, www.peugeot-nutzfahrzeuge.de



Auswahl an Erdgasfahrzeugen



**INITIATIVKREIS  
ERDGAS ALS KRAFTSTOFF  
DEUTSCHLAND E.V.**

*Der Initiativkreis Erdgas als Kraftstoff - Deutschland e. V. fördert den Einsatz von Erdgasfahrzeugen in großen und überregional ansässigen Flotten mit einem Tankzuschuss von 300,- Euro je Fahrzeug.*

***Gefördert werden Unternehmen und Verbände mit einer Flotte ab einem Gesamt-Bestand von über 100 Fahrzeugen\*.***

\* für kleinere Flotten gibt es Förderprogramme von Stadtwerken und Regionalversorgern (Energieversorgungsunternehmen werden nicht gefördert)

**Weitere Informationen  
erhalten Sie per Mail unter  
[info@iek-ev.de](mailto:info@iek-ev.de)**

# TCO

Basis für alle Modelle sind die von EurotaxSchwacke ermittelten Echkosten bei Wartung und Reparaturen, Reifen und Kraftstoffverbrauch. Grundsätzlich wurden alle Fahrzeuge mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 Kilometern Gesamtfahrleistung gerechnet, den Netto-Kraftstoffpreis haben wir mit 1,15 Euro angesetzt. Vom aufgelisteten Netto-Kaufpreis haben wir kalkulatorisch 12 Prozent Großkundenrabatt bei der Berechnung der Gesamtkosten abgezogen. Wir haben einen festen Aufschlag von 10 Prozent für Sonderausstattungen für die Berechnung hinzuaddiert. 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 einmal 2 Prozent oder mehr ergibt.

Die jüngsten Senkungen der Kraftstoffpreise helfen den SUV beim Verbleib in den CarPolicies. Zu Recht, sind sie doch bei den Nutzern unter anderem für entspanntes Fahren bei hoher Sitzposition beliebt. Auch die durchweg stabilen Restwerte sprechen für SUV.

## Kleine SUVs

Immerhin 28 Prozent Gesamtkostenunterschied liegt zwischen dem Klassensieger Volkswagen Tiguan 2.0 TDI und dem nach Vollkosten teuersten Fahrzeug, dem Kia Sorento 2.5 CRDi. Hier macht sich wieder einmal die alte Regel bemerkbar, dass ein hoher Restwert eben ein deutlich mitentscheidendes Kriterium für die Gesamtkosten ist. Aber auch der um einen Liter günstigere Verbrauch bringt dem Volkswagen gleich einen Kostenvorteil von rund 1.400 Euro oder 5 Prozent über die Laufzeit von 90.000 Kilometern in drei Jahren. Bis auf den Zweiplatzierten Chevrolet Captiva, der mit einem extrem günstigen Nettopreis punktet, liegen die fünf bestplatzierten Fahrzeuge alle unterhalb der Sieben-Liter-Grenze beim Dieselkonsum.

Drei Jahre übliche Haltedauer sind heutzutage eine lange Zeit: Da weiß man nicht, wie die Kraftstoffpreise schwanken werden, und auch 1,30 Euro netto pro Liter hatten wir dieses Jahr bereits. Steigt also der Dieselpreis, wird die Schere in den Vollkosten breiter. Auch mit den kalkulierten 1,15 Euro netto macht der Kraftstoffanteil bereits 39 Prozent der Gesamtkosten des Volkswagen Tiguan über die Laufzeit aus!

Der zweitbeste Restwert von 52,2 Prozent und der mit 6,5 Litern niedrigste Verbrauch verhilft dem BMW X3 nur zu Platz sieben der Vollkosten-Betrachtung seines Segments: Der Basispreis ist eben auch ungeschlagen hoch, dennoch liegen fünf in der Anschaffung teilweise deutlich preisgünstigere Fahrzeuge hinter dem BMW.

sortiert nach Gesamtkosten

Marke	Modell	Produktionsbeginn	Listenpreis in Euro	Sonderausstattung (10%) netto	Gesamtpreis netto in Euro	Restwert netto in Euro	Restwert in Prozent	Reifenkosten auf Laufzeit in Euro
<b>KLEINE SUVs</b>								
VW	Tiguan 2.0 TDI DPF 4Motion Trend & Fun	01.09.2007	24.621,85	2.462,18	27.084,03	14.579,83	53,8	1.210,19
CHEVROLET	Captiva 2.0 2WD 5 Sitzer LS	01.09.2007	21.336,13	2.133,61	23.469,74	11.134,45	47,4	1.487,48
TOYOTA	RAV 4 2.2 D-4D 4x4	01.03.2007	24.033,61	2.403,36	26.436,97	12.058,82	45,6	1.235,04
MITSUBISHI	Outlander 2.0 DI-D Inform	01.02.2007	24.361,34	2.436,13	26.797,47	12.478,99	46,6	1.487,48
HONDA	CR-V 2.2i CTDi DPF Comfort	01.01.2007	24.705,88	2.470,59	27.176,47	12.310,92	45,3	1.834,95
LAND ROVER	Freelander TD4 E	01.01.2007	25.966,39	2.596,64	28.563,03	13.025,21	45,6	1.863,15
BMW	X3 xDrive 20d	01.09.2008	32.184,87	3.218,49	35.403,36	18.487,39	52,2	2.778,79
NISSAN	X-Trail 2.0 dCi 4x4 DPF SE	01.06.2007	26.571,43	2.657,14	29.228,57	11.764,71	40,3	1.983,35
HYUNDAI	Santa Fe 2.2 CRDi 2WD CPF GLS	01.02.2008	26.714,29	2.671,43	29.385,72	11.848,74	40,3	1.976,25
CITROËN	C-Crosser FAP Tendance	01.05.2007	28.865,55	2.886,55	31.752,10	13.907,56	43,8	1.739,92
OPEL	Antara 2.0 CDTI Cosmo	01.11.2007	29.319,33	2.931,93	32.251,26	14.159,66	43,9	1.872,56
KIA	Sorento 2.5 CRDi VGT LX	01.08.2006	26.000,00	2.600,00	28.600,00	10.798,32	37,8	1.724,55
<b>GROSSE SUVs</b>								
VOLVO	XC 90 D5 Kinetic	01.05.2006	36.579,83	3.657,98	40.237,81	18.739,50	46,6	2.320,91
BMW	X5 xDrive 30d	01.10.2008	44.537,82	4.453,78	48.991,60	26.890,76	54,9	2.526,79
MERCEDES-BENZ	ML 280 CDI 4Matic 7G-TRONIC DPF	01.04.2008	43.300,00	4.330,00	47.630,00	25.924,37	54,4	2.276,18
LEXUS	RX 400h (hybrid)	01.08.2007	43.277,31	4.327,73	47.605,04	24.495,80	51,5	2.673,71
MAZDA	CX-7 2.3 MZR Energy	01.04.2007	26.722,69	2.672,27	29.394,96	10.084,03	34,3	2.690,59
VW	Touareg 3.0 V6 TDI DPF	01.11.2007	39.747,90	3.974,79	43.722,69	21.428,57	49,0	2.276,18
AUDI	Q7 3.0 TDI DPF quattro tiptronic	01.10.2007	43.655,46	4.365,55	48.021,01	23.781,51	49,5	2.278,95
CADILLAC	SRX 3.6 V6 Elegance	01.02.2007	34.411,76	3.441,18	37.852,94	12.394,96	32,7	2.985,45
PORSCHE	Cayenne	01.01.2007	44.074,79	4.407,48	48.482,27	22.815,13	47,1	2.519,74

Quelle: eurotaxSCHWACKE



Die Letzten sind mal wieder die Ersten: Der späte Einstieg in das **kleine SUV**-Segment führt zu einem ausgereiften Volkswagen und Platz 1 der Vollkosten-Übersicht

Dicht gefolgt von BMW und Mercedes platziert sich der Volvo XC90 als Vollkosten-Sieger bei den **großen SUV** – nicht zuletzt durch den günstigen Basispreis

**Große SUVs**

Von zwei teuren Ausreißern (Cadillac und Porsche) einmal abgesehen, liegt das Feld der großen SUV kostenmäßig viel näher zusammen als das der kleinen SUV. Nur knapp 12 Prozent oder 4.300 Euro in drei Jahren Laufzeit trennen die Plätze eins bis sieben. Der Kostensieger Volvo XC90 D5 Kinetic gewinnt mit nur maximal 5,5 Prozent Preisvorteil vor seinen direkten Verfolgern BMW X5, Mercedes-Benz ML 280, Lexus RX400h und Mazda CX-7.

Auch bei den großen SUVs ist der Kraftstoffverbrauch ein entscheidendes Kriterium: Auf den Plätzen eins, zwei und vier liegen SUVs mit Verbräuchen von 8,1 bzw. 8,2 Litern, was rund 30 Prozent Anteil an den Gesamtkosten entspricht. Lediglich der Mercedes liegt mit 9,1 Litern Verbrauch trotzdem auf Rang 3 der Vollkosten, weil er mit 54,4 Prozent den zweitbesten Restwert

im Feld aufweisen kann. Weit abgeschlagen mit 32 Prozent Mehrkosten gegenüber dem Erstplatzierten sind Cadillac SRX und Porsche Cayenne, die beide allerdings auch mangels Dieselmotor im Programm mit Benzinern in den Vergleich gehen mussten – und durch die hohen Verbräuche allein schon über 6.000 Euro Mehrkosten beim Kraftstoff aufweisen. Der dritte Benziner hingegen, der Lexus RX 400h, schaffte es immerhin auf Platz 4 der Vollkostenübersicht: Sein Hybridantrieb sorgt für moderaten Verbrauch, und auch der günstige Steuersatz für Benziner hilft bei der Gesamtkosten-Betrachtung.

Trotz sehr unterschiedlicher Basispreise zeigt sich auch bei den großen SUVs der tendenzielle Einfluss der Restwerte: Die Plätze zwei bis vier weisen alle deutlich über 50 Prozent Restwert auf, einzig dem Klassensieger Volvo genügen 46,6 Prozent Restwert für Platz 1 der Vollkosten. Der Basispreis liegt schlicht 8.000 Euro unter dem des Zweitplatzierten BMW X5.

Wartungssumme auf Laufzeit in Euro	CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	Steuer auf Laufzeit in Euro	Durchschnittsverbrauch in Litern	Kraftstoffkosten 1 L = 1,15	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
3.487,28	182	926,40	6,9	9.522	15.145,87	4,64	672,89	24.399,98	–	–
3.276,24	195	926,40	7,3	10.074	15.764,12	8,92	1.291,14	25.283,04	3,62	883,06
3.064,58	175	1.065,36	6,6	9.108	14.472,98	–	–	25.678,70	5,24	1.278,71
3.126,07	177	926,40	6,7	9.246	14.785,95	2,16	312,97	25.888,74	6,10	1.488,75
3.170,70	173	1.065,36	6,5	8.970	15.041,01	3,92	568,03	26.645,38	9,20	2.245,40
3.934,39	194	1.019,04	7,5	10.350	17.166,58	18,61	2.693,60	29.276,84	19,99	4.876,85
4.421,18	172	926,40	6,5	8.970	17.096,37	18,13	2.623,39	29.763,94	21,98	5.363,95
3.344,87	190	926,40	7,1	9.798	16.052,62	10,91	1.579,64	30.009,05	22,99	5.609,07
3.344,60	185	1.019,04	7,0	9.660	15.999,89	10,55	1.526,91	30.010,58	22,99	5.610,60
4.077,09	191	1.019,04	7,2	9.936	16.772,05	15,88	2.299,07	30.806,34	26,26	6.406,36
3.749,56	204	926,40	7,5	10.350	16.898,35	16,76	2.425,37	31.119,80	27,54	6.719,81
3.231,70	209	1.158,00	7,9	10.902	17.016,05	17,57	2.543,27	31.385,93	28,63	6.985,95
4.799,64	217	1.158,00	8,2	11.316	19.594,55	–	–	36.264,32	–	–
5.865,50	214	1.389,60	8,1	11.178	20.959,89	6,97	1.365,34	37.181,74	2,53	917,42
5.091,66	241	1.389,60	9,1	12.558	21.315,44	8,88	1.720,89	37.305,47	2,87	1.041,15
5.630,13	192	688,50	8,1	11.178	20.170,34	2,94	575,79	37.566,97	3,59	1.302,65
5.260,25	243	465,75	10,2	14.076	22.492,59	14,79	2.898,04	38.276,13	5,55	2.011,81
5.722,66	254	1.389,60	9,6	13.248	22.636,44	15,52	3.041,89	39.683,84	9,43	3.419,51
5.880,72	239	1.389,60	9,1	12.558	22.107,27	12,82	2.512,72	40.584,25	11,91	4.319,93
5.391,43	310	729,00	13,0	17.940	27.045,88	38,03	7.451,33	47.961,51	32,26	11.697,18
7.163,30	310	729,00	12,9	17.802	28.214,04	43,99	8.619,49	48.063,30	32,54	11.798,98

# Elektronisches

Gastbeitrag von  
K.-Theodor Hermann,  
Vorstand der PINCAR AG.

# Fahrtenbuch

## Überwachung oder mehr?



Rechtssichere elektronische Fahrtenbücher, wichtig ist die Anerkennung des örtlichen Finanzamtes

Wer auch privat einen Dienstwagen fahren darf, muss den dadurch von seiner Firma gewährten geldwerten Vorteil versteuern. Grundsätzlich gilt dafür die Ein-Prozent-Regelung: Jeden Monat muss der Arbeitnehmer pauschal 1 Prozent des Listenneupreises versteuern zuzüglich 0,03 Prozent für die Wege-Kilometer Wohnung – Arbeitsstätte. Hinzu kommen Sozialversicherungsbeiträge für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Dem kann er entgehen, indem er das Verhältnis der privaten Fahrten zu den übrigen mittels eines ordnungsgemäßen Fahrtenbuches nachweist. Für den Steuerpflichtigen ist das häufig die günstigere, jedoch aufwändigere Variante. Wenn Außendienstmitarbeiter Beginn

und Ende ihrer Dienstfahrten an den Ort ihrer Wohnung anstatt an den des Arbeitsplatzes legen, um damit Fahrtzeiten zu sparen und die Nettoarbeitszeiten zu erhöhen, fällt kein steuerpflichtiger Arbeitslohn an. Vorausgesetzt, dass das Fahrzeug belegbar nicht für Privatfahrten genutzt wird.

Diese durch zahlreiche höchstrichterliche Urteile geprägten Aussagen beschreiben zum Einen das Dilemma und zum Anderen die Möglichkeiten, die sich durch die Dienstwagenüberlassung ergeben. Am einfachsten und bequemsten in vielen Fällen, insbesondere in nahezu allen Fällen des Außendienstes, ist die Ein-Prozent-

Regel – aber dies ist auch die teuerste Variante. Für viele ist nicht nur zur Steuerreduzierung, sondern auch zum Nachweis der ausschließlich betrieblichen Nutzung das Führen eines Fahrtenbuches zwingend notwendig. Aber darüber, wie ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch auszu-sehen hat, gibt es oft Streit mit dem Finanzamt, denn im Gesetz steht nicht, wie ein derartiges Buch zu führen ist. Das hat zur Folge, dass das Finanzamt bei einer Prüfung das Fahrtenbuch nicht anerkennt und der dann unterstellte geldwerte Vorteil nach der Ein-Prozent-Regel zu versteuern ist. Insofern werden Fahrtenbücher und das Ausfüllen von Unternehmen und Mitarbeitern gehasst. Auch, weil Lohnsteueraußen-



## **Nur wer sich auf Qualität verlässt, kann auch Qualität liefern. Original Teile von Volkswagen Nutzfahrzeuge.**

Als Profi wissen Sie, was Qualität wert ist. Und dass man sie nicht überall bekommt. Den Original Service von Volkswagen Nutzfahrzeuge erhalten Sie deutschlandweit bei über 2.100 Betrieben. Was das für Sie bedeutet? Mehr Kompetenz, mehr Qualität, mehr Service. Unsere Original Teile sind für die speziellen Anforderungen unserer Nutzfahrzeuge entwickelt. Ihr Vorteil? Mehr Sicherheit, mehr Zuverlässigkeit, mehr Wirtschaftlichkeit. So unterstützen wir Ihren Anspruch an gute Arbeit. Jeden Tag.



**Nutzfahrzeuge**

prüfer bei ihren Prüfungen regelmäßig aufdecken, dass die Eintragungen im Fahrtenbuch nicht mit der betrieblichen Fahrpraxis übereinstimmen.

#### **Kriterien der Fahrtenbuchführung?**

Dazu muss zunächst der Kriterienkatalog der steuerlichen Anforderungen an ein Fahrtenbuch klar sein. Neben lückenlosen Einträgen ist eine Unterscheidung nach dienstlicher und privater Nutzung zwingend. Das Fahrtenbuch muss manipulationssicher sein – daher auch keine Excel-Tabelle – und es muss vor allem zeitnah geführt werden. Einmal im Jahr reicht nicht.

#### **Wie sieht die Wirklichkeit aus?**

Da Beginn und Ende jeder Fahrt verzeichnet sein müssen – Pausen können hierbei als Fahrtbestandteil angesehen werden – ist es für Außendienstmitarbeiter bereits nach wenigen Tagen nicht mehr möglich, sich an jede einzelne Fahrt zu erinnern und diese in der korrekten Reihenfolge mit den jeweils korrekten Kilometerständen im Fahrtenbuch zu erfassen. Das nutzen Prüfer aus, indem sie sich im Rahmen des elektronischen Steuerprüfverfahrens aus der Buchhaltung Belege wie Reparaturrechnungen oder Tankabrechnungen herunterladen und die dort verzeichneten Kilometerstände mit den Eintragungen im Fahrtenbuch vergleichen. Dies führt dazu, dass rund 90 Prozent aller Fahrtenbücher vom Fiskus abgelehnt werden. In Großunternehmen bedeutet dies bei einer Flotte von 500 Fahrzeugen nicht abgeführte Lohnsteuer für die dann unterstellte private Nutzung von über einer Million Euro im Jahr. Hinzu kommen Nachzahlungen an die Sozialversicherungen, da in der Regel viele Mitarbeiter unterhalb der Beitragsbemessungsgrenze liegen. Die Konsequenzen münden zunehmend in Steuerfahndungsverfahren, wenn die Behörden von Vorsatz ausgehen.

Die Lösung für dieses Dilemma ist die Automatisierung der Fahrtenbucheintragungen durch GPS-gestützte Systeme. Idealerweise verfügen sie über eine Verbindung zur Fahrzeugelektronik, um die echten Kilometerstände ohne Rechenoperationen ermitteln zu können. Die moderne Webtechnik macht darüber hinaus die Installation von zu wartenden EDV-Programmen überflüssig, da man sich seine Fahrtdaten und sein Fahrtenbuch von jedem internetfähigen PC der Welt aus ansehen und ergänzen kann.

#### **Big Brother... ?**

Regelmäßig tauchen am Anfang von Einführungsprojekten Abwehrreflexe auf, da – im redlichen Fall – auch Manager argumentieren, sie wollen doch ihre Mitarbeiter nicht permanent überwachen – und – um die Manipulationsmöglichkeit zu erhalten – die vermeintlich bequeme Art, die verdeckte Privatnutzung auf die dienstliche Nutzung zu verteilen, am herkömmlichen Papierfahrtenbuch festgehalten werden soll.



***K.-Theodor Hermann (59)** ist Vorstand der Ludwigshafener PINCAR AG, Anbieter von elektronischen Fahrtenbüchern und Systemlösungen für das Fuhrparkmanagement. Seit 20 Jahren mit Geschäftsführungsverantwortung im Automobilsektor beschäftigt und auf 31 Jahre Tätigkeit und Erfahrung in mittelständischen Unternehmen blickend, bringt der Diplom-Kaufmann fundiertes Branchenwissen mit in den Bereich des Dienstwagenmanagements.*

Ausgereifte Systeme ermöglichen den Fahrern, Teilfahrten zu einer Fahrt zusammen zu fassen, da Eintragungen nur den Anfang und das Ende einer Fahrt dokumentieren müssen. Mehrere Pausen auf einer längeren Dienstfahrt müssen nicht erfasst beziehungsweise dargestellt werden. Dem Fiskus ist auch die Länge einer Fahrt nicht wichtig. Umwege könnten allerdings auffällig sein. Hier könnte bei einer entsprechenden Ausdehnung möglicherweise eine private Abzweigung unterstellt werden. Moderne Systeme sind ebenfalls in der Lage, die Privatnutzung so darzustellen, dass keine Rückschlüsse auf Details wie Zeiten und Ortsangaben möglich sind. Das lästige manuelle Ausfüllen der Fahrtenbücher entfällt, ebenfalls der komplette Prozess der Beschaffung, Aushändigung, des Einsammelns und Aufbewahrens der Fahrtenbücher und damit zusammenhängende Buchungsvorgänge. Zusätzlich entfällt die notwendige Prüfung und Kontrolle aller Fahrtenbucheintragungen, da moderne Systeme Plausibilitätschecks durchführen. Lediglich der Zweck der geschäftlichen Fahrt muss noch anschließend ergänzt werden. Auch diese manuellen Eingaben können von intelligenten Systemen in einem Dialog zwischen elektronischem Fahrtenbuch und Auftragssteuerung mit sehr hohem Automatisierungsgrad entfallen.

#### **Mehr Kosten als Nutzen?**

Wahrscheinlich liegt bereits ohne die Eliminierung des Steuerrisikos der Nutzen eines der-

artigen elektronischen Fahrtenbuchsystems deutlich über den Kosten für Anschaffung und Betrieb. Hier lohnt eine Betrachtung der mit dem Führen von Fahrtenbüchern verbundenen Prozesskosten. Alleine die Aufbewahrung von 500 Fahrtenbüchern könnte das Anmieten einer Hochregalreihe notwendig machen, aus dem sich ein Lohnsteueraußenprüfer dann lediglich eine kleine Stichprobe vorlegen lässt. Immerhin dürften einige Tausend Exemplare in jedem Prüfungszeitraum beschrieben werden. Entscheidender sind allerdings die über das Führen eines Fahrtenbuches hinaus mit einem derartigen System verbundenen Möglichkeiten. Wie erwähnt ist alleine das zur Verfügung Stellen eines Dienstwagens lohnsteuerpflichtig, wenn nicht zweifelsfrei die ausschließliche dienstliche Nutzung belegt werden kann. Insoweit ist es unverständlich, wenn bei erlaubter Privatnutzung Mitarbeiter die 1-prozentige Pauschalversteuerung akzeptieren, auch in Fällen, in denen die dienstliche Nutzung eindeutig überwiegt. Dies gilt insbesondere für den kaufmännischen Außendienstmitarbeiter. Ganz besonders problematisch wird es in den unzähligen Fällen der Servicetechniker, die das Auto in der Regel nur zum dienstlichen Gebrauch überlassen bekommen. Sie sind allerdings nicht bereit, die 1-prozentige Pauschalversteuerung zu akzeptieren, da hier sehr schnell Steuerbelastungen von 2.000 bis 3.000 Euro im Jahr zu Buche schlagen.

#### **Betriebliches CarSharing**

Die Lösung liegt in einer modernen Car Policy in Verbindung mit einer zeitgemäßen Personalpolitik. Wenn schon die betriebliche Nutzung mit Hilfe eines elektronischen Fahrtenbuches zweifelsfrei nachgewiesen werden kann, so kann die private Nutzung auf gleiche Weise zweifelsfrei ermittelt werden. Hierbei ergibt sich auch ein betriebswirtschaftlicher Vorteil für das Unternehmen. Wenn die Privatnutzung offiziell gestattet wird, sinkt relativ der Kostenanteil für die dienstliche Nutzung. Dies führt im Umkehrschluss dazu, dass der privat gefahrene Kilometer dem Mitarbeiter zu sehr attraktiven Konditionen in Rechnung gestellt werden kann. Moderne Systeme haben hierzu Schnittstellen, die die Daten in die Gehaltsabrechnung übertragen.

#### **Vollkasko kann entfallen**

Ein erstaunlicher Vorteil stellt sich zudem ein. Sobald man für etwas bezahlen muss, steigt die Wertschätzung. Das führt zu einer höheren emotionalen Bindung, zu einem pfleglicheren Umgang mit dem anvertrauten Firmenfahrzeug und damit zwangsläufig zu einer Reduzierung der Schadenquote. Wer immer noch kein Mittel gefunden hat, die Notwendigkeit eine Vollkaskoversicherung zu prüfen, kann diese Frage in dem beschriebenen Zusammenhang prüfen. Teure und oft nach kurzer Zeit wieder verpuffte Fahrertrainings werden dann entbehrlich.

... der **Toyota Aygo** in der 38. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Kleinwagen mit Benzinern. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.



# And the winner is...

### Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag rundum
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Nebelscheinwerfer
- Radio mit CD-Wechsler

Die Anforderungen eines Pflegedienstes beispielsweise, um einmal einen klassischen Verwendungszweck für die Kleinwagen oder „Minis“ im Firmenkunden-Geschäft anzuführen, mögen vergleichsweise nüchtern, spartanisch klingen, reduzieren sie in ihrer Gesamtheit doch den Einsatz eines Autos auf das Allernotwendigste.

Vornweg muss das Fahrzeug sehr preiswert und kostengünstig sein, Pflegedienste kalkulieren so knapp wie möglich und haben nicht selten auch die Verwendung von Spendengeldern zu verantworten. Dennoch muss es sich um vollwertige Autos mit einem gewissen Nutzwert handeln. Sie müssen, vorwiegend in innerstädtischen Bereichen eingesetzt, überall gut zu parken sein. Auch sind schon einmal sperrige Hilfsmittel wie ein Rollstuhl oder die Utensilien einer Miniküche für „Essen auf Rädern“ zu transportieren. Nicht zuletzt mag es schließlich in ländlichen Gebieten mit längeren Strecken auf einen gewissen Fahrkomfort für die Schwester oder den Zivildienstleistenden ankommen. Zusammengefasst passen die Kleinwagen oder „Minis“ also gerade in ein solches Anforderungsprofil.

Einen gelungenen Kleinwagen zu bauen, mit beispielsweise relativ großem Innenraum bei sehr limitierten Außenmaßen, verlangt denn auch eine gereifte Profession des Fahrzeugherstellers. Das ist in der Automobilindustrie noch längst nicht jedermanns Sache, erfolgreiche Hersteller in diesem Segment können hier schon auch auf eine lange Tradition und teils sehr gepflegte Baureihen verweisen. Davon sind im deutschen Flottengeschäft gegenwärtig zwölf Marken willentlich und messbar engagiert.

Einen gelungenen Kleinwagen zu bauen, mit beispielsweise relativ großem Innenraum bei sehr limitierten Außenmaßen, verlangt denn auch eine gereifte Profession des Fahrzeugherstellers. Das ist in der Automobilindustrie noch längst nicht jedermanns Sache, erfolgreiche Hersteller in diesem Segment können hier schon auch auf eine lange Tradition und teils sehr gepflegte Baureihen verweisen. Davon sind im deutschen Flottengeschäft gegenwärtig zwölf Marken willentlich und messbar engagiert.



### Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1. VW Fox 1.2	1.351
2. Opel Agila 1.0	1.050
3. Renault Twingo 1.2 16V Expression	951
4. Hyundai i10 1.1	910
5. Lancia Y 1.2 8v	895
6. Fiat Panda 1.2 Dynamic	860
7. Chevrolet Matiz 0.8 S	845
8. Peugeot 107 70 Petit Filou	782
Toyota Aygo	782
10. Ford Ka Student	724
11. Citroën C1 1.0 Advance	712
12. Fiat 500 1.2 Pop	610
13. smart fortwo coupe pure micro hybrid drive	340









### Sonderwertung Verbrauch in Liter/100 km

1. smart fortwo coupe pure micro hybrid drive	4,3
2. Citroën C1 1.0 Advance	4,6
Peugeot 107 70 Petit Filou	4,6
Toyota Aygo	4,6
5. Hyundai i10 1.1	5,0
Opel Agila 1.0	5,0
7. Fiat 500 1.2 Pop	5,1
8. Chevrolet Matiz 0.8 S	5,2
9. Fiat Panda 1.2 Dynamic	5,6
10. Renault Twingo 1.2 16V Expression	5,7
11. Ford Ka Student	5,9
VW Fox 1.2	5,9
13. Lancia Y 1.2 8v	6,0



### Sonderwertung Zuladung in kg


1. VW Fox 1.2	486
2. Lancia Y 1.2 8v	440
3. Opel Agila 1.0	435
4. Hyundai i10 1.1	405
5. Chevrolet Matiz 0.8 S	400
6. Fiat Panda 1.2 Dynamic	370
7. Fiat 500 1.2 Pop	365
8. Renault Twingo 1.2 16V Expression	345
9. Peugeot 107 70 Petit Filou	315
Toyota Aygo	315
11. Citroën C1 1.0 Advance	305
12. Ford Ka Student	303
13. smart fortwo coupe pure micro hybrid drive	270

Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>						
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Toyota Aygo	Citroën C1 1.0 Advance	Peugeot 107 70 Petit Filou	Opel Agila 1.0	Ford Ka Student	VW Fox 1.2
<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	376,72	382,13	397,73	418,08	394,28	414,44
<b>30.000 km</b>	443,70	450,19	464,96	490,57	467,86	496,35
<b>50.000 km</b>	585,41	594,66	607,66	643,18	623,80	668,34
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	283,87	289,28	304,88	317,23	291,43	295,42
<b>30.000 km</b>	304,45	310,94	325,71	339,32	313,61	317,85
<b>50.000 km</b>	353,31	362,56	375,56	391,08	366,70	370,82
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Treibstoffkosten mtl.</b>						
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	92,85	92,85	92,85	100,85	102,85	119,02
<b>30.000 km</b>	139,25	139,25	139,25	234,79	154,25	178,50
<b>50.000 km</b>	232,10	232,10	232,10	252,10	257,10	297,52
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Technische Daten*</b>						
<b>Außenmaße (LxBxH)</b>	3.410/1.615/1.465	3.435/1.630/1.470	3.430/1.630/1.470	3.740/1.680/1.590	3.620/1.639/1.413	3.828/1.660/1.544
<b>Motorleistung kW/PS</b>	50/68	50/68	50/68	48/65	44/60	40/55
<b>Restwert in Prozent*</b>	41,00	40,25	41,00	39,50	34,25	44,75
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	157	157	157	160	155	167
<b>Durchschnittsverbr. in L/100 km</b>	4,6	4,6	4,6	5,0	5,9	5,9
<b>Reichweite km</b>	761	761	761	900	678	848
<b>Kofferraumvolumen in Liter</b>	782	712	782	1.050	724	1.351
<b>Zuladung kg</b>	315	305	315	435	303	486
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km</b>	108	108	109	120	140	139
<b>Dichte Servicenetz</b>	600	732	814	2.034	1.926	2.500
<b>Garantiebedingungen</b>	3 J./100.000 km, 3 J. gegen Lack- mängel, 12 J. g. Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 J. gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 2 Jahre gegen Lackmängel, 12 J. g. Rost	2 Jahre, 6 Jahre gegen Rost	2 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 12 J. gegen Rost
<b>Türen</b>	3	3	3	5	3	3
<b>Inspektionsintervalle</b>	30.000 km / 24 Monate	15.000 km / 1 Jahr	15.000 km / 2 Jahre	15.000 km/1 Jahr Intervallanzeige	60.000 km	30.000 km / 24 Monate
<small>* 30.000 km p.a.</small>						
<b>Ausstattungsplus/Serie</b>	ABS mit EBD,	ABS mit EBD, Kurvenbrems- stabilisator	ABS, EBV, Einstieghilfe vorn	ABS mit Bremsassistent	ABS mit EBD,	ABS
<b>Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)</b>	7.962	7.723	8.193	8.395	6.882	8.025

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 11 bis 13 / bzw. nicht alles lieferbar

(\* Herstellerangaben)

							Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>
<i>Chevrolet Matiz 0,8 S</i>	<i>Smart fortwo coupe pure micro hybrid drive</i>	<i>Fiat 500 1.2 Pop</i>	<i>Renault Twingo 1.2 16 V Expression</i>	<i>Fiat Panda 1.2 Dynamic</i>	<i>Hyundai i10 1.1</i>	<i>Lancia Y 1.2 8v</i>	Kosten Netto in Euro <i>(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)</i>
							<b>Betriebskosten mtl.</b> <i>(inkl. Treibstoffkosten)</i>
445,12 519,12 674,92	429,05 499,45 585,41	426,95 503,35 666,45	405,81 483,97 648,74	442,35 523,40 694,22	497,05 577,78 748,55	592,14 667,75 829,69	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>
340,27 361,87 412,82	342,37 369,45 433,29	324,10 349,10 409,35	292,79 314,47 366,22	329,33 353,90 411,70	386,03 411,28 471,03	504,29 536,00 610,09	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							<b>Treibstoffkosten mtl.</b>
104,85 157,25 262,10	86,68 130,00 216,68	102,85 154,25 257,10	113,02 169,50 282,52	113,02 169,50 282,52	111,02 166,50 277,52	87,85 131,75 219,60	<b>Schaltgetriebe</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	<b>Automatik</b> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
							<b>Technische Daten*</b>
3.495/1.495/ 1.500 38/52 34,25 145 145 5,0 673 845 400 119 618 3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 J. gegen Rost 5 30.000 km	2.695/1.559/1.542 52/71 43,25 145 4,3 767 340 270 103 260 2 Jahre, 2 Jahre g. Lackmängel, 12 J. gegen Rost 3 40.000 km / 24 Monate	3.546/1.627/1.488 51/69 47,00 160 5,1 686 610 365 119 828 2 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 8 J. gegen Rost 3 30.000 km	3.602/1.655/1.470 56/76 38,00 169 5,7 702 951 345 135 1.400 2 Jahre, 3 J. ge- gen Lackmängel, 12 J. gegen Rost 3 30.000 km / 12 Monate	3.538/1.589/1.540 44/60 38,75 155 5,6 625 860 370 129 828 2 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 8 J. gegen Rost 5 20.000 km	3.565/1.595/1.540 49/67 37,25 151 5,0 700 910 405 119 600 3 Jahre, 2 Jahre g. Lackmängel, 6 J. gegen Rost 5 35.000 km/ 24 Monate	3.810/1.704/1.530 44/60 32,00 153 6,0 783 895 440 139 200 2 Jahre, 3 Jahre g. Lackmängel, 8 J. gegen Rost 3 20.000 km	<b>Außenmaße (LxBxH)</b> <b>Motorleistung kW/PS</b> <b>Restwert in Prozent*</b> <b>Höchstgeschwindigkeit</b> <b>Durchschnittsverbr. in L/100 km</b> <b>Reichweite km</b> <b>Kofferraumvolumen/Liter</b> <b>Zuladung kg</b> <b>CO -Ausstoß g/km</b> <b>Dichte Servicenetz</b> <b>Garantiebedingungen</b>  <b>Türen</b> <b>Inspektionsintervalle</b>  <small>* 30.000 km p.a.</small>
							<b>Ausstattungsplus/Serie</b>
ABS mit EBV	ABS mit EBV, Anfahrassistent, Bremsassistent, ESP	ABS mit EBD, Feuerschutzsystem, Trip-Computer	ABS, Bremsassistent	ABS mit EBD, Bordcomputer	ABS mit EBV	ABS mit EBD, Multifunktions- display, Trip-Computer	
7.387	8.697	9.160	8.992	9.050	9.395	10.076	<b>Listenpreis</b> <b>(netto; ohne Ausstattung)</b>

Alle fünf Sonderwertungen vermitteln bereits einen ersten Eindruck davon, wie unterschiedlich noch die einzelnen Konzepte bei so limitierten Dimensionen ausfallen können. So schwanken die maximalen Ladevolumina zwischen stolzen 1.351 Litern (VW Fox) und 340 Litern (smart fortwo) bei einem Durchschnitt von 805 Litern. Sehr gut liegen hier auch der Opel Agila (1.050 Liter), der Renault Twingo (951 Liter) und der Hyundai i10 (910 Liter). Bei den Zuladungen liegt der Bestwert von 486 Kilogramm (VW Fox) mehr als 200 Kilogramm über der geringsten Werksangabe mit 270 Kilogramm (smart) bei einem Durchschnitt von 367 Kilogramm. Sehr gut schneiden hier auch wieder der Opel Agila (435 kg) und der Hyundai (405 kg) sowie darüber hinaus der Lancia Y (440 kg) und der Chevrolet Matiz (400 kg) ab. In beiden stark nutzwertorientierten Sonderwertungen befinden sich der Hyundai, der Lancia, der Opel und der VW jeweils unter den ersten Fünf. Das hat aber wohl auch seinen Netto-Listenpreis, jenseits von 8.000 Euro für jeden der vier, bei einem Bestwert in dieser Disziplin von knapp unter 7.000 Euro für den Ford Ka (der neue war noch nicht kalkulierbar).

Wird der Akzent deutlicher auf Preise und Kosten gesetzt, ergibt sich denn auch ein anderes Bild. Der Ford Ka, der Chevrolet Matiz, der Citroën C1, der Toyota Aygo und der Peugeot 107 (die letzteren drei als Vertreter einer Gemeinschaftsentwicklung) liegen vom Nettopreis her teils deutlich unter den zitierten 8.000 Euro netto. Für die Vertreter der Gemeinschaftsentwicklung werden bei mittlerer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern auch noch relativ gute Restwerte jenseits von 40 Prozent gemeldet. Hier glänzen der Fiat 500 (47 %), der VW Fox (44,75 %) und der



#### Sonderwertung Restwerte in Prozent\*

1. Fiat 500 1.2 Pop	47,00
2. VW Fox 1.2	44,75
3. smart fortwo coupe pure micro hybrid drive	43,25
4. Peugeot 107 70 Petit Filou	41,00
Toyota Aygo	41,00
6. Citroën C1 1.0 Advance	40,25
7. Opel Agila 1.0	39,50
8. Fiat Panda 1.2 Dynamic	38,75
9. Renault Twingo 1.2 16V Expression	38,00
10. Hyundai i10 1.1	37,25
11. Chevrolet Matiz 0.8 S	34,25
Ford Ka Student	34,25
13. Lancia Y 1.2 8v	32,00

\* 30.000 km p.a.

smart fortwo (43,25 %), der wiederum mit 4,3 Litern auf 100 Kilometern den Bestwert bei den Verbräuchen markiert. Auch hier platzieren sich Citroën, Peugeot und Toyota mit 4,6 Litern unter den ersten Sechs.

Unter Berücksichtigung aller Kriterien gewinnt am Ende der Toyota Aygo, der als einziger Vergleichs-



#### Sonderwertung Netto-Listenpreis in Euro

1. Ford Ka Student	6.882
2. Chevrolet Matiz 0.8 S	7.387
3. Citroën C1 1.0 Advance	7.723
4. Toyota Aygo	7.962
5. VW Fox 1.2	8.025
6. Peugeot 107 70 Petit Filou	8.193
7. Opel Agila 1.0	8.395
8. smart fortwo coupe pure micro hybrid drive	8.697
9. Renault Twingo 1.2 16V Expression	8.992
10. Fiat Panda 1.2 Dynamic	9.050
11. Fiat 500 1.2 Pop	9.160
12. Hyundai i10 1.1	9.395
13. Lancia Y 1.2 8v	10.076

kandidat in keiner Wertung einen roten Button aufweist, aber elfmal Grün. Im Vergleich dazu hängt der Zweiplatzierte Citroën beim Ladevolumen um 70 Liter und bei den Inspektionsintervallen (15.000 km gegen 30.000 km) zurück. Der drittplatzierte Peugeot 107 wiederum fällt gegenüber beiden in den Fullservice-Leasingraten um rund 20 beziehungsweise rund 15 Euro monatlich deutlicher ab. Eine besondere Würdigung verdienen auch der viertplatzierte Opel Agila und der VW Fox, die ein stimmiges Preis-/Leistungsverhältnis aufweisen: Sie bieten hohe Nutzwerte bei Ladevolumen und Zuladung zu vergleichsweise akzeptablen Kosten.

# And the winner is... ...Toyota Aygo



## LeasePlan Full-Service-Leasing

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

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

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

**LeasePlan Deutschland GmbH**  
Hellersbergstr. 10 b • 41460 Neuss  
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200  
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de



**SIE SEHEN DREI DER SICHERSTEN FIRMIENWAGEN, DIE ES GIBT.  
IHRE MITARBEITER DREI DER SCHÖNSTEN.**

**DER VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 MIT BUSINESS-PAKET.**

Volvo. for life



DER VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 BIETEN VOR ALLEM DAS, WOFÜR VOLVO STEHT UND WORAUF WIR BESONDERS STOLZ SIND: HERAUSRAGENDE SICHERHEITSTECHNOLOGIE. DARÜBER HINAUS ÜBERZEUGEN SIE DURCH SPORTLICHE ELEGANZ, INNOVATIVE MOTORENTECHNIK, GROSSZÜGIGES RAUMANGEBOT UND NICHT ZULETZT AUCH DURCH DIE VOLVO BUSINESS-PAKETE, DIE NEBEN SINNVOLLEN KOMFORTEXTRAS AUCH ATTRAKTIVE PREISVORTEILE BIETEN.

MEHR ÜBER DIE VOLVO BUSINESS-PAKETE UND UNSEREN ANSPRUCH AN SICHERHEIT ERFAHREN SIE UNTER 0221 9393-200 UND -201 ODER UNTER WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN



Kostenfreie Ersatzwagen, mobiler Service und einheitliche Preise in allen 185 Stationen

# Flexibilität & fachliche Kompetenz

*Interview mit Dieter Büssemaker, Geschäftsführer, und Ralf Koeppel, Leiter Marketing & Vertrieb bei der junited Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG*

**Flottenmanagement:** Seit wann besteht junited AUTOGLAS, wie hat sich der Geschäftsbetrieb seit dem entwickelt?

**Büssemaker:** junited AUTOGLAS wurde 2004 von einigen mittelständischen Autoglasern aus NRW gegründet. Mit 30 Werkstätten haben wir begonnen, heute hat sich unsere Kooperation auf über 185 Stationen vergrößert. Unser Unternehmensmodell entspricht dem einer Verbundgruppe, wir hier in der Kölner Zentrale konzentrieren uns auf den gemeinsamen Vertrieb und das Marketing sowie die Abrechnung gegenüber unseren Kunden. Durch das Netzwerk erreichen wir eine Flächendeckung für Flotten, Leasinggesellschaften oder Versicherungen. Wir organisieren die kostenfreie 24-Stunden-Schadenshotline, wickeln die Fakturierung, wahlweise übrigens elektronisch oder auf Papier, und den Zahlungsverkehr ab.

Die ausgewählten Inhaber unserer Werkstätten, wir sagen Partner, müssen diverse von uns auferlegte Service- und Qualitätsstandards erfüllen, welche alle zwei Jahre durch ein TÜV-Audit verifiziert werden. So müssen die Partner die Corporate Identity von junited übernehmen oder Services wie Ersatzwagen vorhalten. Auch die Preisgestaltung geben wir vor, damit alle Partner bundesweit gegenüber den Kunden der junited die selben Preise anbieten.

**Flottenmanagement:** Welche flottenspezifischen Dienstleistungen erbringen Sie in den Stationen? Wie treten Sie in Kontakt mit Fir-

menflotten, wie machen Sie auf Ihre Services aufmerksam und präsentieren diese?

**Büssemaker:** Alle Stationen sind mit Service-mobilen ausgestattet. So können die Monteure zum Kunden und dort sowohl Scheibenreparatur als auch den Ersatz von Scheiben vornehmen. Selbstverständlich ist dieser Service für unsere Kunden kostenlos. Wir bieten zudem einen kostenfreien Hol- und Bringservice, der von unseren Kunden sehr gerne in Anspruch genommen wird, sowie kostenfreie Ersatzfahrzeuge für die Mobilität des Kunden an. Mit den Entscheidern der Flotten stimmen wir Rahmenkonditionen ab, die trotz der Selbstständigkeit unserer Partner einheitlich von Flensburg bis zum Boden-

see gelten. Das können Festpreise oder Rabatte sein. Wir richten uns dabei natürlich nach den Wünschen des Kunden. Bei unseren Flotten- und Leasingkunden ist grundsätzlich der Anspruch nach flächendeckender Präsenz und herausragenden Serviceansprüchen sehr hoch. Gilt es hier doch eine hohe Steuerungsquote in unsere Betriebe sicherzustellen, so dass der Fuhrpark durch unsere Leistungen nachhaltige Mehrwerte bei den Kosten und Prozessen erzielt.

Gegenüber den Fahrzeugnutzern unserer Kunden treten wir durch den inhabergeführten Service immer etwas persönlicher auf. Wir gehen individuell und flexibel auf ihre „kostbare“ Zeit ein und lösen möglich schnell ihr Problem des Schadens am Autoglas. Wir erleben, dass dieser geschätzte Service sich durch Mund-zu-Mund-Propaganda innerhalb der Flotten herumspricht. Auch wir als Geschäftsführer legen



*Kennenlernen in der Kölner Zentrale, v.r.: Ralf Koeppel, Dieter Büssemaker (beide junited AUTOGLAS), Julia Rose (FM)*

großen Wert darauf, mit unseren Kunden ständig im Dialog zu sein und immer den persönlichen Kontakt zu pflegen.

**Flottenmanagement:** In Deutschland gibt es einige Anbieter von Glasservice, worin hebt sich junited ab, was macht Ihre Dienste so besonders?

**Koepe:** Wir sind Spezialisten, unsere Partnerbetriebe sind reine Autoglaser und betreiben ihre Werkstätten seit vielen Jahren. Im Gegensatz zu Reifendiensten oder Karosseriebetrieben konzentrieren wir uns ausschließlich auf Reparatur und Austausch von Fahrzeugscheiben. Unsere Kollegen vor Ort zeichnet ein großes Know-how aus. Das sind absolute Profis, richtig gut ausgebildete Handwerker, die im Übrigen auch nicht auf irgendwelchen Parkplätzen ihr „Unwesen“ treiben. Beim Glas gibt es viel zu beachten, weil die Hersteller mit ihren Innovationen auch dort nicht Halt machen. Ausrüstungen wie Licht- und Regensensoren, Tönungen oder Head-Up-Displays müssen berücksichtigt werden. Wir arbeiten mit den Lieferanten aus der Erstausrüstung zusammen, zwei bis drei Lieferungen täglich oder auch nachts gehören zum logistischen Standard. Das spart den Partnern Lagervolumen und damit Kapital, und wir sind trotzdem in der Lage, möglichst am gleichen Werktag den Schaden zu beseitigen. Die Vielzahl der Lieferanten gehört ebenfalls zu unseren Vorteilen, denn wir schreiben unseren Partnern nicht vor, mit welchem Lieferanten sie zusammenarbeiten. Das verschafft uns eine gewisse Flexibilität gegenüber dem Wettbewerb. Insgesamt wollen wir dem Kunden mit unserer fachlichen Kompetenz und den kostenfreien Services zur Verfügung stehen. Darin sehen wir unsere Stärke.

**Flottenmanagement:** Welche praktischen Tipps können Sie den Fuhrparkleitern geben in Bezug auf Scheibenreparatur? Welche Vorteile ergeben sich aus einer frühzeitigen Reparatur statt eines Scheibentauschs?

**Büsemaker:** Bei Dienstwagenfahrern, die etliche tausend Kilometer im Jahr oft auch unter Zeitdruck zurücklegen, kommen Steinschlagschäden nicht selten vor. Dass dann aber nicht die ganze Scheibe getauscht werden muss, weiß nicht jeder. Ein Steinschlagschaden sollte deshalb zu aller erst mit unserem Notfallpflaster gegen Feuchtigkeit und Schmutz abgedeckt werden. Sobald er sich nicht im Fahrersichtfeld beziehungsweise am Scheibenrand befindet und eine gewisse Größe nicht überschreitet, kann er schnell und kostengünstig repariert werden. Deshalb sollte der Fahrer so schnell wie möglich Kontakt mit unseren Partnern oder der kostenlosen Schadenshotline unter 0800-5864833 aufnehmen. Die Scheibenreparatur bieten wir ebenfalls im mobilen Service an, so dass die junited-Mitarbeiter das Fahrzeug innerhalb von einer halben Stunde beispielsweise auf dem Firmenparkplatz reparieren können. Dies ist mit Teil- oder Vollkasko kostenlos, für haftpflichtversicherte Fuhrparkfahrzeuge ergibt sich ein Betrag weit unter hundert Euro.

**Flottenmanagement:** Mit welchen Partnern arbeitet junited AUTOGLAS zusammen? Wie sollen die Kooperationen in Zukunft ausgebaut werden?

**Koepe:** Wir mussten als neuer Anbieter im Markt erst einmal Vertrauen schaffen. Das konnten wir durch unsere TÜV-Zertifizierung erreichen, zum anderen haben wir Versicherungen und Flotten angeboten, unsere Rechnungen direkt von Sachverständigenorganisationen prüfen zu lassen. Heute sind wir anerkannt, die Unternehmen verzichten mittlerweile auf diesen Weg. Auch wenn schon viele namhafte Unternehmen und Leasinggesellschaften sowie große Versicherungen mit uns partnerschaftlich zusammenarbeiten, wollen wir weiter wachsen. junited soll sich als Marke in der Branche etablieren, dafür müssen wir vor allem unseren Bekanntheitsgrad steigern. Das Partnernetz wollen wir in den nächsten beiden Jahren auf 280 bis 300 Betriebe ausbauen.

## junited AUTOGLAS

Die junited AUTOGLAS Deutschland GmbH & Co. wurde 2004 als Kooperation von 30 Autoglaserbetrieben gegründet. Dieter Büsemaker und André Herbrand verantworten als Geschäftsführer das Unternehmen. Heute gehören 185 Stationen, alles inhabergeführte eigenständige Betriebe, deutschlandweit dazu. Die Zentrale befindet sich in Köln.

[www.junited.de](http://www.junited.de)



## Verpassen Sie Ihrer Flotte Ihre Corporate Identity

- Der komplette Fuhrpark auf Ihre CI abgestimmt.
- Durch neutralen Verkauf wird die CI nicht verwässert.
- Seit über zwölf Jahren ist *folioCar*® die Serienlösung für Folierungen aller namhaften Fahrzeughersteller.



## Die Nr.1 für Folierungen

*folioCar*®

eine Marke der



INTAX Innovative Fahrzeuglösungen GmbH  
Friedrich-Wilhelm-Deus-Str. 3 · 26135 Oldenburg  
Tel. 0 44 11 33 44 · Fax 0 44 11 77 43  
[www.INTAX.de](http://www.INTAX.de) · [www.folioCar.de](http://www.folioCar.de) · [info@intax.de](mailto:info@intax.de)



Höchstwahrscheinlich hatte einer Ihrer Dienstwagennutzer schon eine Begegnung mit Dialog. Wir klären auf, um welchen Dienstleister es sich handelt.

# Im Namen der



Ein Musterfall: Einem Ihrer Dienstwagenfahrer wird in sein Fahrzeug eingebrochen, die rechte Seitenscheibe ist zerstört. Nach der Meldung bei der Polizei geht es darum, den Schaden beheben zu lassen. Laut Fahrerhandbuch und Vereinbarung mit dem Fuhrparkleiter sowie dem Leasinggeber soll sich der Fahrer bei der zentralen Schadenshotline melden. Das tut er auch und landet im vorliegenden Fall im Center der Jäger + Schmitter Dialog GmbH.

Von dem Großteil der Fahrzeuge, die unfall- und schadenfrei auf den Straßen unterwegs sind, kriegen die Mitarbeiter bei Dialog eigentlich gar nichts mit. Für sie bedeutet jeder Anruf ein persönliches Ärgernis des Fahrers. Ihm ist ein Ereignis widerfahren, bei dem er Hilfe benötigt: die professionelle Hilfe einer „Pannenhotline“. Hinter dem, was hier so profan benannt wird, steckt ein komplexes Dienstleistungsmanagement, was schwer auf einen recht eindimensionalen Begriff wie Callcenter passt.

Vor zwanzig Jahren gründeten Bernd Schmitter und zwei weitere Partner eine Telefon-Marketing-Agentur mit dem Schwerpunkt Dienstleistungen für die Automobilbranche. Bald konnten sie auf die Aufträge namhafter Kunden zurückgreifen. Erst seit einigen Monaten darf das Unternehmen, mittlerweile auf über 500 Mitarbeiter, mehrere Niederlassungen und internationale Tätigkeitsbereiche sowie mit einem außerordentlichen Expertisenumfang angewachsen, nach aufgehobenem Wettbewerbsverbot nun der gesamten Branche der Automob-



bilhersteller seine Dienstleistungen anbieten. Auch Leasinggesellschaften und Fuhrparks gehören nun zum Kundenkreis, denn für sie ist die Mobilerhaltung der Dienstwagenfahrer von höchster Wichtigkeit.

Und darum dreht sich der flottenrelevante Geschäftsbereich von Dialog, der von den Mitarbeitern nicht nur psychologisches Geschick, sondern eine Menge Geduld und Organisations-talent abverlangt. „Wir treten immer im Namen unserer Auftraggeber auf. Gerade im Fall einer Panne, wobei wir oft Automobilhersteller repräsentieren, liegt es mit in unserer Hand, dass der Kunde ein loyaler bleibt“, weiß Isa Stähelin, Leiterin eines Dialog Centers.

Im Musterfall begleitet der Mitarbeiter den Fahrer telefonisch durch das, was auch schon zum Teil des Schadenmanagements gehört. Laut An-

*Eines der Dialog-Callcenter, in dem Flottenkundenanrufe auflaufen (o.)*

*Bernd Schmitter gründete Dialog vor 20 Jahren (li.)*

weisungen der Leasinggesellschaft beziehungsweise des Fuhrparkmanagements nennt er ihm die vereinbarte nächstgelegene Werkstatt oder in dem Fall den Autoglasservicebetrieb. Er schickt ihm per Mail ein mit den vorhandenen Daten ausgefülltes Schadenreporting zur Vervollständigung und ebenfalls einen Schadenbericht an Leasinggesellschaft und Fuhrparkmanagement. Der Dialog-Mitarbeiter spricht mit der Werkstatt, erfährt dort die etwaige Schadenhöhe sowie die Dauer des Ausfalls und vermeldet diese Informationen an die Leasinggesellschaft. Damit kann der telefonische Dienstleister den Ersatzwagenbedarf bestimmen und organisieren.

Somit erhalten sowohl Fuhrparkleiter als auch Leasinggesellschaft schnell monetäre und organisatorische Planungssicherheit. Und auch der Fahrer weiß schnell, wie, wo und wann sein Fahrzeug wieder instand gesetzt wird, vor allem, dass er seiner Arbeit mit einem Ersatzwagen zügig nachkommen kann. „Wir arbeiten ständig an einer Beschleunigung der Prozesse“, so Isa Stähelin.

Im Nachgang hakt der Mitarbeiter noch einmal nach, wie der Fahrer mit dem Service zufrieden war. „In der Regel sagen die Betroffenen sehr ehrlich, wie ihnen geholfen wurde, die Schul-

# Auftraggeber



noten von 1 bis 6 sind für uns aussagekräftig, und wir nehmen die Meinung der Fahrer auch sehr ernst“, erzählt uns Projektleiter Steffen Borchert.

Die Mitarbeiter stellen das Kapital von Dialog dar, denn von ihrem Auftritt hängt einiges ab. Genau zuhören, gezielt nachfragen, technische Probleme einkreisen, im Notfall Ersthilfe am Telefon leisten, bestimmt, aber sensibel Anweisungen geben – hierbei ist eine Menge Psychologie gefragt. „Unsere Einstellungsquote liegt bei 100:3, aus 100 Bewerbern nehmen wir drei“, erklärt Geschäftsführer Bernd Schmitter die internen Ansprüche. Rund 15 Prozent der Mitarbeiter haben einen automobil-technischen Hintergrund, und ganz ohne Affinität zum Auto wird es schon schwierig. Flankierend werden die Mitarbeiter ständig fortgebildet, sowohl von den Herstellern zu den Fahrzeugmodellen, als auch inhouse auf psychologischer Basis für eine zielgerichtete Gesprächsführung. „Schließlich gilt es, bei einer Panne schnell den Fehler zu orten und die Hilfe darauf auszurichten“, ergänzt Isa Stähelin.

Dass Dialog neben der Pannenbetreuung auch die Komponenten des Schadenmanagements anbieten kann, hat sich daraus ergeben, dass sich das Tätigkeitsfeld schon seit langem in viele Bereiche der Automobilhersteller und Händler erstreckt. Im Hintergrund prüften die Dialog-Mitarbeiter viele Garantieleistungen und Kulanzbeziehungsweise wickelten sie ab. Aus diesen Prozessen haben die Verantwortlichen dann solche für das Schadenmanagement entwickelt, die sehr ähnlich im Ablauf sind.

Hier sieht Ulrike Pollmann, Leitung Marketing, auch einen Bedarf bei den Fuhrparks. „Schnelligkeit in Verbindung mit Kostenbewusstsein steht im Fuhrparkalltag im Vordergrund. Da ist es wichtig, wenn fuhrparkintern die gleichen Prozesse vereinbart werden. Vor allem können wir markenunabhängig agieren und auf 3.500

Partner in Deutschland zurückgreifen. Wir handeln daher im geforderten Tempo und passen unsere Teamstrukturen entsprechend an.“ Datenschutz gehört zu den heiligen Gütern, dessen Einhaltung oberstes Gebot ist. Ebenso wie Diskretion, wenn es um die Betreuung besonderer Personen geht.

Diese Daten bieten sich jedoch fuhrparkbezogen als Ausgangspunkt für Schadenanalysen und Schadenprävention an. „Data Mining ist ein Zukunftsthema. Es gibt Fuhrparks mit höherem Schadenaufkommen und überdurchschnittlichen Diebstahlquoten. Anhand der intern gesammelten Statistiken lässt sich auswerten, welches Muster dem zugrunde liegt, damit Gegenmaßnahmen eingeleitet oder Risikostrukturen vermieden werden können“, sieht Bernd Schmitter weiteres Potenzial.

Ebenso interessiert verfolgen die Dialog-Entscheider den Fortschritt des EU-Projekts bezüglich des eCalls und die sich daraus ergebenden herstellerepezifischen Prozess- und Steuerungsentwicklungen. Sie erwarten, dass sich gerade beim eCall, also der Datenübermittlung und Kommunikation direkt aus dem Fahrzeug heraus mit einer Telefonzentrale, eine neue Prozesshinterlegung der Hersteller zur Kundenbindung ergibt, aber auch eine neue Qualität von Daten, die der Unfallprävention dienen soll. „Dialog ist als Dienstleister für Flotten vorteilhaft aufgestellt, weil wiederum unsere Markenunabhängigkeit im Vordergrund steht“, schaut Ulrike Pollmann in die Zukunft. „Der eCall wird auch im Pkw-Fuhrpark eine immer größere Rolle spielen und mit ihr die Dienstleister, die im Auftrag von Flottenbetreibern und Leasinggesellschaften Kosten lenken und prüfen.“

Der Dialog-Erfahrungsschatz ist reich und deckt etliches ab, was zu einem Fahrzeugleben gehört, von Kundenseite, von Herstellerseite, von

Händlerseite: Beispielsweise, wenn der interessierte Kunde Informationsmaterial bestellt, er Garantieleistungen oder Kulanz in Anspruch nimmt, er eine Panne hat oder es um sein nächstes Fahrzeug geht. Auch wenn er technische Fragen hat, oder eine Herstellerbescheinigung braucht, bei Rückrufaktionen. Ein Händler erhält Marketing- oder Systemunterstützung von Dialog oder auch Sachbearbeitung. Immer dann kann es sein, dass Dialog diese Leistungen für den Fahrzeughersteller in den 5 Millionen Kontakten im Jahr übernommen hat.

So setzen die Macher bei Dialog alles daran, im Auftrag ihrer Kunden zuverlässig und gut zu arbeiten, diesmal in der Öffentlichkeit und nicht wie bisher, inkognito gleich einem Chamäleon. Schließlich haben mehrere Kunden unabhängig von einander schon bescheinigt, dass es „so was wie sie nicht noch einmal gibt“. Diese Unikatstellung muss ausgenutzt werden.

*Arbeiten, wo andere Urlaub machen: die Dialog-Zentrale in Köln ist ein altes Gut (o.)*

*Ulrike Pollmann: „Wir können markenunabhängig agieren und auf 3.500 Partner in Deutschland zurückgreifen“ (re. oben)*

*Isa Stähelin: „Gerade im Fall einer Panne, wobei wir oft Automobilhersteller repräsentieren, liegt es mit in unserer Hand, dass der Kunde ein loyaler bleibt“ (re.u.)*



*Treffen in Köln-Poll v.l.: Bernd Schmitter, Ulrike Pollmann (beide Dialog), Julia Rose (FM), Isa Stähelin (Dialog), Bernd Franke (FM), Daniel Paulig (Dialog)*

# Erfahrung, Flexibilität



Präsentation des Dienstleistungsprogramms in Köln:  
Gert Schaub (Fleetpool), Bernd Franke, Erich Kahnt  
(FM, v.li.)

## Interview mit Gert Schaub, Geschäftsführer der Fleetpool GmbH in Köln

**Flottenmanagement:** Herr Schaub, Sie sind im Firmenkundengeschäft mit Fahrzeugen ein erfahrener Mann. Sie sind mit Automobilen groß geworden, Vertriebsleiter in einem Autohaus, Händlerberater für eine Importmarke und zuletzt Leiter Vertrieb Großkunden für einen Automobilhersteller gewesen. Wenn Sie das einmal im Detail zusammenfassen, was erwartet ein Flottenbetreiber heute wesentlich von einem Dienstleister in diesem Segment?

**Schaub:** Er erwartet ein Angebot in Sachen Einkauf und Betreuung, das seinen individuellen Anforderungen entspricht. Es gibt gute Angebote und potente Kunden, aber die Kunst ist es, die beiden in bester Kombination zusammenzuführen. Insbesondere im Bereich der Fuhrparks zwischen 5 und 25 Fahrzeugen ist noch erhebliches Potenzial für Optimierung gegeben. Zum Einen hinsichtlich der Erkennung von Optimierungsmöglichkeiten beim Unternehmer und zum Anderen hinsichtlich der Angebotslenkung durch die Hersteller und Importeure. Eine nicht unerhebliche Rolle spielen dabei natürlich auch die Vertriebspartner, die sich zumeist auf das Ladengeschäft konzentrieren. Der Fuhrparkbetreiber muss also proaktiv zu einem oftmals schlechten Vor-Ort-Angebot. Hier kommt unsere breite Erfahrung, die Flexibilität eines kleinen Unternehmens mit kurzen Entscheidungswegen und Geschwindigkeit positiv zum Tragen.

**Flottenmanagement:** Dieser Tage fallen auch immer wieder Schlagworte wie Restwerteverfall, Grüne Flotte, CO<sub>2</sub>-Reduzierung und andere. Was sind für Sie die Dauerbrenner-Themen der nächsten Jahre, welche Lösungsansätze favorisieren Sie?

**Schaub:** Aus Sicht des Handels: Es wird in der Vertriebslandschaft erhebliche Veränderungen geben. Die Wirtschaftskrise bringt eine generische Verlangsamung und die Hersteller nutzen zudem die aktuelle Aufgeregtheit, um endlich Überkapazitäten (Fabriken, Personal, Vertriebskosten et cetera) abzubauen. Zahlreiche Händler/Lieferanten werden möglicherweise Pleite gehen, und der Markt wird sich bereinigen. Die GVO wird wohl fallen, und neue Formen des Vertriebs und der Subventionswege werden entstehen. Wie in Amerika werden sich einige Captive-Banken wegen Restwert Risiken, Ratings, et cetera vom Leasing Geschäft verabschieden. Wer sich nicht bereits jetzt mit diesen Prozessen auseinandersetzt und seinen Geschäftsbetrieb strategisch ausrichtet, wird das schwerlich aufholen können. Aus Sicht des Flottenbetreibers: Bei supranationalen Fuhrparks sind die Gesetzgebungen der anderen europäischen Länder schon in den Car Policies zu spüren. Bei rein nationalen Fuhrparks können wir absolut keine Aufgeregtheit feststellen. Und falls doch, arbeiten wir bevorzugt mit Interimsfahrzeugen, die wir für Zeiträume zwischen einem und sechs Monaten mit dem Kunden vereinbaren. So kann das Unternehmen noch Gesetzesänderungen abwarten und zudem Fahrzeuge in der Praxis

erfahren, die es sonst eher nicht auf dem Einkaufszettel hatte.

**Flottenmanagement:** Wie ordnen Sie sich mit Ihrem Unternehmen im jeweiligen Wettbewerb ein, mit wem treten Sie in Konkurrenz, wo sehen Sie die Marktchancen und warum, wie werden Ihre Kunden auf Sie aufmerksam, wie gewinnen Sie mit Ihren Dienstleistungen Ihre Klientel?

**Schaub:** Konkurrenzgedanken hegen wir nicht, das ist vergeudete Energie und lässt einen zu sehr am Bestehenden orientieren. Der Markt ist schließlich groß genug für ein vielschichtiges Angebot. Unsere Stärke ist mitunter der Zugriff auf ein breites Netzwerk von hervorragenden Branchenprofis. Insofern können wir sehr gezielt die Anforderungen unserer Kunden angehen und erfüllen, von der Fuhrparkanalyse bis hin zum Reifenservice.

Wir liefern unseren Kunden eine optimierte Beschaffung mitsamt der für Effizienz erforderlichen Kommunikationsstruktur. Über ein individualisiertes Portal, das wir jedem Kunden zur Verfügung stellen, können die Bezugsberechtigten alle Informationen erhalten und Fahrzeuge individuell konfigurieren. Der Fokus liegt dabei aber nicht rein auf dem Leasing-Geschäft. Neuigkeiten über Produkte und Sonderkonditionen der Hersteller und Importeure, mit denen wir zusammenarbeiten, können so tagesaktuell kommuniziert werden. Vertriebsaktionen bestehen also nicht nur auf dem Papier, sondern gelangen auch zum Entscheider – einfach aber

# und Geschwindigkeit

effizient. Der persönliche Kontakt rundet dann den Betreuungs- und Verkaufsprozess ab. Zur Generierung von neuen Kunden setzen wir auf unseren „Riecher“ und arbeiten konsequent. Die bestehenden Netzwerke und Kontakte sind natürlich auch hilfreich. Unser System funktioniert in allen Organisationsgrößen, ist aber optimiert für Unternehmen oder Organisationen mit mehreren Bezugsberechtigten, die individuell beschaffen wollen beziehungsweise dürfen. Mindestabnahmemengen sind trotz bester Konditionen für unsere Kunden nicht gegeben. Teilweise vermitteln wir auch Überkapazitäten einzelner Händler, die konditionell oftmals das beste Rahmenabkommen schlagen.

**Flottenmanagement:** Gibt es weitere Beschaffungsmodelle?

**Schaub:** Eine weitere Stärke sind unsere Lösungen für Promotion- und Mitarbeitermotivationsmodelle. Hier liefern wir ebenfalls die komplette Abwicklung. Aktuell haben wir in Zusammenarbeit mit einem europäischen Importeur 50 Promotionfahrzeuge im Leasing für einen unserer Kunden gestaltet. Die Lieferung beginnt Ende Dezember.

**Flottenmanagement:** Welche mittelfristigen Ziele bis 2012 haben Sie sich gesetzt, inwieweit wollen Sie Ihre Programme und die Kundenbetreuung noch ausbauen?

**Schaub:** Die Fleetpool GmbH hat aktuell drei feste und zwei freie Mitarbeiter/innen. Somit ist unser Aktionsradius natürlich noch beschränkt, aber wir befinden uns im Aufbau und liegen bei der Planerfüllung auf Kurs. Das Ziel ist bis 2012 jährlich circa 2.000 Fahrzeuge abzuwickeln. Unser Leistungsportfolio wird dabei permanent erweitert, weil so viele spannende und unbearbeitete Themenfelder verfügbar sind, die man einfach nur richtig anpacken muss. Ohne die Trägheit eines Konzerns im Rücken ist vieles machbar. Im November haben wir gemein-



*Kurze Entscheidungswege: Das Fleetpool-Team will bis 2012 jährlich 2.000 Fahrzeuge abwickeln (o.)*

sam mit einem Geschäftspartner mit der Umsetzung eines weiteren Konzeptes begonnen und wir haben noch zwei komplett fertige Konzepte in der Schublade. Aber: „step by step“.



DEUTSCHER AUTO DIENST



Wir tun nicht nur so als ob.  
Wir können.

Über 1000 Zulassungen  
pro Tag. Bundesweit.

# Mythos Winterreifenpflicht ein Wintermärchen?

„Alle Jahre wieder...“ kommt vor dem Christuskind der „plötzliche“ Wintereinbruch auf Deutschlands Straßen. In Zeiten professioneller Wetterdienste hat zwar die Abfrage von Wettervorhersagen für Frost, Schnee und Glatteis inzwischen auch in der Fuhrparkbranche Einzug gehalten. Ist aber erst einmal das Schneechaos ausgebrochen, drohen der insoweit unvorbereiteten Fahrzeugflotte Unfallgefahren bis zum Stillstand. Um die Flotte auf winterliche Verhältnisse einzustellen, ist also einiges zu tun. Das Fuhrparkmanagement muss sich vor allem frühzeitig darauf einstellen, die Fahrzeuge im Fuhrpark den Wetter- und Straßenverhältnissen angepasst auszurüsten. Neben technischen Standards und betriebswirtschaftlichen Vorgaben gilt es vor allem, auch eine gewisse „Compliance“ im Fuhrpark zu berücksichtigen. Hier bestehen zahlreiche Fragen: welche gesetzlichen Anforderungen bestehen in Deutschland für die Winterausrüstung von Flottenfahrzeugen? Was ist Pflicht – was ist erlaubt? Wofür gibt es Bußgeld und welche Haftungsrisiken bestehen im Kontext mit der gegebenenfalls unzureichenden Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben? Und welche Konsequenzen hat es für die Fahrzeugversicherung, wenn im Winter mit Sommerreifen gefahren wird?

## **Gesetzliche Anforderungen für die Winterausrüstung von Flottenfahrzeugen**

Flottenrelevante gesetzliche Bestimmungen über die adäquate Fahrzeugausrüstung finden sich in § 18 der Verordnung über den Betrieb von Kraftfahrunternehmen im Personenverkehr (BOKraft) sowie in § 2 Abs. 3a der Straßenverkehrsordnung (StVO).

Nach § 18 BOKraft besteht eine ausdrückliche Winterreifenpflicht für Unternehmen, die Fahrgäste mit Kraftfahrzeugen oder Omnibussen im Geltungsbereich des Personenbeförderungsgesetzes befördern. Vorgeschrieben ist danach, dass beim Einsatz der Fahrzeuge die Ausrüstung den jeweiligen Straßen- und Witterungsverhältnissen anzupassen ist, wofür – wenn es die Umstände angezeigt erscheinen lassen – Winterreifen, Schneeketten, Spaten und Hacke sowie Abschleppseil oder -stange mitzuführen sind.

Was ist aber außerhalb der Geltung des Personenbeförderungsgesetzes für alle übrigen Flottenbetreiber und Flottenfahrzeuge maßgeblich? Seit dem 1. Mai 2006 ist in § 2 Abs. 3a S.1, 2 StVO geregelt, dass bei Kraftfahrzeugen die Ausrüstung an die Wetterverhältnisse anzupassen ist. Hierzu gehört nach dem Wortlaut



des Gesetzes insbesondere eine geeignete Bereifung und Frostschutzmittel in der Scheibenwaschanlage.

Welche Reifen geeignet sind, lässt die Straßenverkehrsordnung offen: es besteht also keine allgemeine Winterreifenpflicht. Dennoch hat hier wohl der Mythos seinen Ursprung, der Gesetzgeber habe mit der Neufassung der StVO-Vorschriften im Jahre 2006 zugleich auch eine explizite Winterreifenpflicht eingeführt. Vorgeschrieben ist jedoch lediglich, dass die Bereifung für die Wetterverhältnisse geeignet sein muss. Was aber ist unter „geeigneter Bereifung“ zu verstehen? Hierzu muss man wissen, dass die Vorschrift des § 2 Abs. 3a StVO im Prinzip für alle Wetterverhältnisse gilt, also nicht

nur für winterliches Wetter. Von ihrem Sinn her zielt die Vorschrift aber ersichtlich auf den Winter ab und wird wohl praktisch auch nur hierfür relevant werden. Nähere Vorgaben für die konkrete Wahl der Fahrzeugausrüstung sucht man in den Buchstaben des Gesetzes indessen völlig vergebens. Es bleibt aber festzuhalten, dass die Anknüpfung an die „Eignung“ der Ausrüstung einerseits einen sehr breiten Auslegungsspielraum begründet. Dies schafft andererseits zugleich Nachweisprobleme. Es steht also zu erwarten, dass die Rechtsprechung den Begriff der „geeigneten Bereifung“ weiter ausformen wird.

## **Was ist Pflicht – Was ist erlaubt?**

Was aber gilt denn für die Fahrzeugausrüstung,

wenn konkrete Vorgaben des Gesetzgebers hierzu fehlen? Die Vorschrift des § 2 Abs. 3a StVO ist eine ausrüstungsbezogene Verhaltensvorschrift. Sie steht damit neben den Regelungen zur grundsätzlichen Ausrüstung von Fahrzeugen aus der Straßenverkehrszulassungsordnung (StVZO) wie beispielsweise den Regelungen über die Mindestprofiltiefe von Reifen in § 36 StVZO. Bei genauerer Betrachtung begründet die Norm aber nicht nur eine Pflicht zur Anpassung der Ausrüstung, sondern beinhaltet zugleich auch das Verbot des Fahrens mit nicht angepasster Fahrzeugausrüstung.

Dennoch sind in vielen Gegenden Deutschlands Winterreifen oder Ganzjahresreifen einfach sachlich geboten. Denn viele Kommunen sparen nicht nur aus Umweltgründen am Streusalz. In technischer Sicht wird hier stets darauf abgestellt, dass Winterreifen oder Ganzjahresreifen in fast allen Fahrsituationen bei Temperaturen unter plus sieben Grad Celsius die wesentlich bessere Haftung auf dem Asphalt bieten als Sommerreifen. Sie bieten damit in winterlichen Situationen deutlich bessere Bremswege als Sommerreifen. Grundsätzlich wird man davon ausgehen können, dass der Fahrzeugführer mit einer M+S-Bereifung (einschließlich Ganzjahresreifen) den Anforderungen für eine „geeignete Bereifung“ ohne weiteres genügt.

Die offene Formulierung der „geeigneten Bereifung“ impliziert aber auch, dass die Winterreifen nicht grundsätzlich und völlig uneingeschränkt als „geeignete Bereifung“ im Sinne der Vorschrift anzusehen sind. So kann die Eignung von Winterreifen bei einer mehr als fünf Jahre alten Bereifung wegen der Aushärtung der Gummimischung unter Umständen nicht mehr gegeben sein. Entsprechendes gilt auch in Bezug auf eine für die volle Wirkung von Winterreifen nicht mehr genügende Profiltiefe unter 4 mm. Trotzdem können auch Sommerreifen mit einer Profiltiefe von mehr als 4 mm bei entsprechender Wetterlage auch noch als geeignet anzusehen sein. Aber Vorsicht: Während im einen Fall Sommerreifen auf schneebedeckter Straße möglicherweise noch akzeptiert werden, kann in anderem Fall schon leichter Schneefall bei einer Fahrt mit Sommerreifen zu einem Bußgeld führen. Zur Beurteilung einer geeigneten Bereifung müssen im Ergebnis stets die Gesamtumstände des Einzelfalles berücksichtigt werden – und die regionalen Wetterunterschiede.

Dennoch hört man immer wieder Stimmen, die fragen: „Wozu Winterreifen, wenn es in der Stadt ohnehin so gut wie nie schneit?“ Viele denken auch, ihre neuen Sommerreifen würden auch im Winter genügen. Diese Fehleinschätzungen haben schon viele Autofahrer buchstäblich aufs Glatteis geführt. Im Prinzip begründet § 2 Abs. 3a S.1, 2 StVO also ein „Sommerreifenverbot“ bei nennenswertem Schneefall. Erfahrungswerte sprechen dafür, dass ein reiner Sommerreifen mangels groben Profils und Lamellen mit Schnee und Eis nicht hinreichend zu recht kommt. Allerdings muss man auch einräumen, dass hier eine hinreichende naturwissenschaftliche Absicherung von Erfahrungssätzen nicht besteht, so dass im Zweifelsfall die Eignung der Bereifung beziehungsweise eine fehlende Eignung letztlich im konkreten Einzelfall durch ein Sachverständigen-gutachten nachzuweisen wäre. Nicht unerhebliche Probleme dürften aber hier schon bei der Wahl von Vergleichmaßstäben bestehen: wer kann denn schon sagen, was der schlechteste noch gerade geeignete Winterreifen ist?

Die Pflicht zur Anpassung der Ausrüstung nach § 2 Abs. 3a StVO beschränkt sich aber nicht nur auf die Bereifung, sondern bezieht sich auf die gesamte Fahrzeugausrüstung. Das Gesetz hebt hervor, dass Frostschutzmittel in der Scheibenwaschanlage vor-

handen sein muss: Fahren mit vereister Scheibe auf Grund eingefrorener Scheibenwaschflüssigkeit ist daher verbotswidrig. Gleiches gilt übrigens auch für die Wischblätter der Scheibenwischer, die wegen Abnutzung nicht mehr geeignet sind, den winterlichen Anforderungen zu entsprechen. Zu achten ist daher auch auf

- ordnungsgemäße Wischerblätter
- eine auch bei Kälte leistungsfähige Batterie
- bei Dieselfahrzeugen ein gegen Einfrieren ausreichend angereichertes Dieselmotorkraftstoffgemisch sowie
- genügend Scheibenwasser, ggf. mit Schmutzlösezusätzen – auch im Sommer.

Schließlich ist darauf zu achten, dass nach § 36 StVZO bei Verwendung von M+S-Reifen (Winterreifen) die Forderung besteht, dass Maße und Bauart der Reifen von Fahrzeugen den Betriebsbedingungen, besonders der Belastung und der durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit des Fahrzeugs entsprechen müssen. Wird ein Fahrzeug mit Reifen ausgerüstet, die nur eine niedrigere Höchstgeschwindigkeit zulassen, müssen sie entsprechend § 58 StVZO für diese Geschwindigkeit gekennzeichnet sein. Dies gilt bei auch, wenn die für M+S-Reifen zulässige Höchstgeschwindigkeit unter der durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit des Fahrzeugs liegt, jedoch die für M+S-Reifen zulässige Höchstgeschwindigkeit



## WestfalenGas



ganz Flüssig Gas geben  
[www.autogas-online.de](http://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](http://www.westfalengas.de) · [service@westfalengas.de](mailto:service@westfalengas.de)

keit im Blickfeld des Fahrzeugführers sinnfällig angegeben ist beziehungsweise die für M+S-Reifen zulässige Höchstgeschwindigkeit im Betrieb nicht überschritten wird.

#### **Verantwortung für den Betrieb der Fahrzeuge**

Betriebsverantwortlich für seine Fahrzeuge und deren Zustand im Verkehr ist der Halter, vgl. § 7 StVG. Bei Firmenfahrzeugen hängt die Haltereigenschaft wesentlich von der Rechtsform der Firma und von deren Organisationsstruktur ab: der Mitinhaber einer Firma kann also als Halter oder als Mithalter handeln oder als sogenannte vertretungsberechtigte Person, vgl. § 9 OWiG. Ansonsten kommt eine Organhaftung durch den GmbH-Geschäftsführer oder den Vorstand einer Aktiengesellschaft in Betracht. Dabei können Halterpflichten aber auf Dritte wie beispielsweise das Fuhrparkmanagement delegiert werden. Eine wirksame Delegation von Halterpflichten auf Dritte setzt aber voraus, dass der Dritte ermächtigt wird, diese Pflichten sämtlich und in eigener Verantwortung weisungsfrei zu erfüllen.

Bei fehlender eigener Sachkunde muss der Halter geschultes Personal beauftragen, seine Fahrzeuge auf Verkehrssicherheit zu überwachen und in vorschriftsmäßigem Zustand zu erhalten – auch hinsichtlich der Wintertauglichkeit. Nach § 31 Abs. 2 StVZO kann daher auch das Fuhrparkmanagement als Halter dafür verantwortlich sein, dass ein Flottenfahrzeug nicht mit der geeigneten Bereifung ausgestattet ist. Der Halter darf hiernach eine Inbetriebnahme eines Flottenfahrzeugs, das mit den für die Wetterverhältnisse ungeeigneten Reifen ausgestattet ist, weder anordnen noch zulassen. Auch kann der Halter gegen § 31 Abs. 2 StVZO verstoßen, wenn er seiner Pflicht zur Belehrung des Fahrers über die vorschriftsmäßige Benutzung, also auch hinsichtlich der witterungsbedingt geeigneten Bereifung, nicht nachgekommen ist.

Wer als Halter zur Überwachung des Fuhrparks einen Kfz-Meister einstellt, sorgfältig auswählt und überwacht, ist für Mängel nur verantwortlich, soweit er sie kennt oder auf Grund von Fahrlässigkeit nicht kennt. Bei einer Delegation der Halterverantwortlichkeit für den Fahrzeugzustand an Hilfspersonen trifft den Halter aber nur ein Verschulden bei unsorgfältiger Auswahl oder mangelnder Überwachung der Hilfspersonen. Der Überwachungspflicht kann die Geschäftsleitung ebenso wie das Fuhrparkmanagement aber durch Stichproben genügen.

#### **Wofür gibt es Bußgeld?**

Verstöße gegen die Vorschrift über die Straßenbenutzung nach § 2 Abs. 3a S.1, 2 StVO stellen nach § 24 StVG Ordnungswidrigkeiten dar. Werden in Betrieben und Unternehmen Aufsichtspflichten verletzt, kommt auch eine Ordnungswidrigkeit nach § 130 OWiG in Betracht. Hat der Führer eines Kraftfahrzeugs die Ausrüstung nicht an die Wetterverhältnisse angepasst, sind 20 Euro fällig (§ 2 Abs. 3a, § 49 StVO; § 24 StVG; 5a BKat, TB-Nr. 102012). Kommt es dadurch zu Behinderungen von anderen, drohen sogar 40 Euro und ein Punkt (§

2 Abs. 3a, § 1 Abs. 2, § 49 StVO; § 24 StVG; 5a.1 BKat; TB-Nr. 102702, § 19 OWiG).

#### **Versicherungsrechtliche Aspekte**

Häufig wird danach gefragt, ob es Schwierigkeiten mit der Kraftfahrtversicherung geben kann, wenn man bei winterlichen Straßenverhältnissen einen Unfall mit Sommerreifen hatte. Da es nach der Straßenverkehrsordnung keine allgemeine Winterreifenpflicht gibt, muss diese Frage zunächst grundsätzlich verneint werden. Im Einzelfall kann dies jedoch anders sein.

Die Kfz-Haftpflichtversicherung reguliert bei berechtigten Ansprüchen die vom Versicherungsnehmer beziehungsweise von versicherten Personen verursachten Fremdschäden. Die Verwendung ordnungsgemäßer Sommerreifen im Winter stellt an sich grundsätzlich noch keine Gefahrerhöhung oder Obliegenheitsverletzung dar. Jedoch besteht nach der Straßenverkehrsordnung dann ein Verbot, bei entsprechenden Witterungsverhältnissen das Fahrzeug zu benutzen.

Die Benutzung von Sommerreifen auf Schnee hat hier erhebliche Auswirkungen, weil es unter dem Gesichtspunkt der erhöhten Betriebsgefahr des Halters nach § 7 StVG zu einer Mithaftung des Geschädigten kommen kann. Als Betriebsgefahr bezeichnet man diejenige Gefahr, die regelmäßig mit dem Betrieb eines Kraftfahrzeuges verbunden ist. Wird Betriebsgefahr durch unfallursächliche Umstände erhöht, kann dies zu einer Mithaftung des Halters führen, selbst wenn der Unfallgegner den Unfall schuldhaft verursacht hat. So kann es zu einer Mithaftung von 20 % kommen, wenn das Fahrzeug mit Sommerreifen auf Schnee bei einem vom Unfallgegner verursachten Ausweichmanöver ins Schleudern gerät und dabei verunglückt (vgl. AG Trier, zfs 1987, 162).

Auch bei nicht eindeutig geklärter Schuldfrage zwischen den Unfallbeteiligten kann einem Unfallgeschädigten eine eigene Mithaftung aus der Betriebsgefahr seines Fahrzeuges zugerechnet werden. Kommt ein vorfahrtsberechtigter Autofahrer wegen fast abgefahrener Sommerreifen bei Schneematsch nicht mehr rechtzeitig zum Stehen und kollidiert mit einem seine Vorfahrt missachtenden Auto, dann kann wegen des überlangen Bremsweges durch unangepasste Bereifung die Betriebsgefahr des eigenen Autos erhöht sein. Dies führt dann dazu, dass die Versicherung anteilig für den Fremdschaden aufkommen muss, obwohl dem Fahrer zwar kein schuldhaftes Verhalten nachgewiesen werden kann, dieser aber den Unfall bei optimaler Reaktion möglicherweise hätte vermeiden können, so dass für ihn kein unabwendbares Ereignis vorlag.

Hier besteht zwar kein Leistungsausschluss wegen grober Fahrlässigkeit. Jedoch kann der Kfz-Haftpflichtversicherer bei einer sogenannten Obliegenheitsverletzung oder Gefahrerhöhung den Versicherungsnehmer in Regress nehmen und bis zu 5.000 Euro zurück fordern. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der Fahrer wesentlich mit völlig abgefahrenen Reifen (unter 1,6 mm) unterwegs war.

Auch ein Verschulden des Fahrers nach § 18 StVG kann eine Mithaftung begründen, da bei der Benutzung von Sommerreifen auf Schnee objektiv ein Verstoß gegen § 2 Abs. 3 a StVO vorliegt. Dies führt zu einer Verschuldensvermutung, von welcher sich der Fahrer aber entlasten kann. Entscheidend ist, ob die Gefahrensituation für den Durchschnittsfahrer erkennbar war. Eine Mithaftung scheidet aus, wenn dies verneint wird oder wenn nachgewiesen werden kann, dass die Benutzung von Sommerreifen nicht für den Unfall ursächlich war.

Die Kasko-Versicherung tritt demgegenüber für die Schäden am eigenen Fahrzeug des Versicherungsnehmers ein. Kommt es wegen der Benutzung der Sommerreifen zum Unfall, kann dies zur Leistungsfreiheit der Kaskoversicherung wegen grober Fahrlässigkeit nach § 61 VVG führen. Notwendig hierfür ist eine Verletzung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt in besonders schwerem Maße, weil nahe liegende Überlegungen nicht angestellt wurden und dasjenige unbeachtet blieb, was jedem Verständigen einleuchtet. Neben der objektiven Erforderlichkeit kommt es auch auf die Erkennbarkeit und Vorhersehbarkeit an.

Das Vorliegen der groben Fahrlässigkeit ist dabei stets vom Einzelfall abhängig. Grobe Fahrlässigkeit kann schon gegeben sein, wenn ein Wintersportgebiet ohne vollständige Winterausrüstung befahren wird und es zum Unfall kommt (vgl. OLG Frankfurt, VersR 2004, 1260); ein Fall der groben Fahrlässigkeit kann also selbst dann vorliegen, wenn mit Sommerreifen und Schneekette im Gebirge gefahren wird. Hingegen ist das Fahren mit gebrauchten Winterreifen auf eisglatter Straße nicht grob fahrlässig, wenn die zu geringe Profiltiefe (gesetzliche Mindestprofiltiefe von 1,6 mm bei den Hinterrädern um 0,1 bzw. um 0,6 mm unterschritten) nicht besonders auffällig gewesen ist. Gegen die Annahme der groben Fahrlässigkeit durch ein Unterlassen der Prüfung kann sprechen, dass etwa zwei Monate vor dem Unfall die Reifen von einer Werkstatt montiert wurden und der Fahrer davon ausgehen kann, dass diese auf eine zu geringe Profiltiefe hinweist. Der Kaskoversicherer konnte sich in diesem Fall also nicht auf eine Leistungsfreiheit nach § 61 VVG berufen (vgl. OLG Köln, Urteil vom 25.4.2006, Az. 9 U 175/05).

Bei einer ganzen Reihe von Versicherungsgesellschaften führt hier eine grobe Fahrlässigkeit zur vollständigen Leistungsfreiheit des Versicherers. Eine Abstufung der Versicherungsleistung je nach Fahrlässigkeitsgrad erfolgt dann nicht mehr. Genau wie bei Haftpflichtschäden muss auch bei Kasko-Schäden nachgewiesen werden, dass der Unfall mit Winterreifen beziehungsweise geeigneter Ausrüstung nicht geschehen wäre. In der Regel wird dies zur Feststellung von Leistungsausschlüssen durch Sachverständigengutachten geklärt.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar  
Kontakt: [kanzlei@fischer-lohmar.de](mailto:kanzlei@fischer-lohmar.de)  
Internet: [www.fischer-lohmar.de](http://www.fischer-lohmar.de)



*Unter Logistik fassen wir im aktuellen Special Themen wie Ein- und Aussteuerung, Folierung sowie Verwaltung mittels Software zusammen.*



# Einige Randerscheinungen

Leasing, Kauf, Wiedervermarktung. Das sind die großen Themen, die in den Zeitschriften oder auf Veranstaltungen viel diskutiert werden und zu denen es viele Tipps und Tricks gibt. Doch abseits dieser Thematiken tauchen immer mal wieder kleine Baustellen auf, die seltener in den Fachmedien vorkommen. Die vielleicht zu nichtig sind, um sich mehrseitig darüber auszulassen. Aber nicht zuletzt handelt es sich um Aufgaben, die organisiert und erledigt werden müssen und vor allem Zeit kosten.

Wir kreisen im letzten Special in 2008 einige dieser Randerscheinungen ein, die sich um An- und Abmeldung, Kennzeichenvergabe, aber auch Folierung, Fahrzeugverwaltung oder Ein- und Aussteuerung drehen, wir haben sie einmal unter dem Begriff Logistik vereint. Bis das Fahrzeug seinem Nutzer für die nächsten sagen wir drei Jahre zugeteilt wird, müssen noch einige Kleinigkeiten nach der Bestellung geschehen: das Fahrzeug wird angeliefert, ob von der Leasinggesellschaft beauftragt oder vom Fuhrparkentscheider organisiert. Dies übernehmen dann in der Regel Dienstleistungsunternehmen, deren Arbeit wir auf den Seiten 66 ff beleuchten.

Oftmals über den örtlichen Händler erfolgt die andere Art der Auslieferung. Hier ergreift der Fuhrparkleiter gerne die Gelegenheit, Fahrzeuge durch den Händler anmelden zu lassen. Falls gewünscht, kann dieser zu-

dem die Folierung der Fahrzeuge übernehmen. Dafür gibt es auch einige bundesweit agierende Dienstleister, auf deren Schaffen der Artikel „Folie statt Lack“ (s. 64) eingeht und der beschreibt, mit welchen Vorteilen diese Art der Firmendarstellung verbunden ist.

A propos Firmendarstellung: In einer Umfrage unter Fuhrparkleitern haben wir herausgefunden, dass viele Firmenwagen über das Kfz-Kennzeichen die Möglichkeit nutzen, die Firmenbuchstaben unterzubringen – die mit Sicherheit dezenteste Art, Corporate Identity zu vermitteln. Wie die Fuhrparkleiter dies organisieren und was sie darüber hinaus noch preisgeben, steht auf Seite 62.

Wir befinden uns aber immer noch vor der Übergabe an den Nutzer. Das Fahrzeug darf nur versichert angemeldet werden. Seit Anfang des Jahres hilft hierbei die elektronische Versicherungsbestätigung. Welche Erleichterung sie in den Fuhrparks verschafft, lesen Sie auf Seite 70.

Und last but not least ist es ratsam für den Fuhrparkleiter, seinen Fuhrpark zumindest digitalisiert ständig im Auge zu haben. Dafür stellen wir Ihnen auf Seite 68 eine Auswahl an Verwaltungs- und Managementtools vor. Denn wenn Sie wissen, was in Ihrem Fuhrpark los ist, können Sie ihn auch vernünftig managen.

Wunschkennzeichen werden in vielen Fuhrparks geordert, zumeist die Firmenbuchstaben, und im Voraus bei den Straßenverkehrsämtern reserviert



# Kleinvieh

*In diesem Artikel beleuchten wir die Randthemen des Fuhrparkmanagements: Corporate Identity am Fahrzeug, Werksabholung, Zulassung und einiges mehr. Wie organisieren die befragten Fuhrparkleiter solche Sachen?*

Mietwagen lassen sich oft unschwer erkennen, sei es über das Kennzeichen beziehungsweise den Zulassungsort, sei es über den Kennzeichenrahmen mit Aufschrift eines namhaften Versicherers, sei es über einen kleinen Firmenaufkleber oder sei es über einen kleinen Barcode-Aufkleber am Heck des Fahrzeugs. Bei der Masse der Dienstwagen, die auf Deutschlands Straßen unterwegs sind, geht das manchmal genauso leicht, manchmal fallen sie aber überhaupt nicht als solche auf. Das kann pure Absicht sein, um nicht unbedingt erkannt zu werden beziehungsweise, um dem Mitarbeiter eine unauffällige Privatnutzung des Fahrzeugs zu ermöglichen, schließlich bezahlt er dafür mit. Denn die Außendarstellung einer Firma ist in der Regel wohl überlegt. Auch ein Auto eignet sich als Werbefläche, und wenn es nur der Kennzeichenrahmen am Heck ist.

In unserer Umfrage unter einigen Fuhrparkbetreibern erfuhren wir, dass 68 Prozent der Befragten durch eine Buchstabenabfolge auf dem Kennzeichen die Unternehmenszugehörigkeit bekennt. Einige Fuhrparks nutzen bestimmte Buchstaben und Zahlen für eine leichtere Zu-

## macht auch Mist

ordnung der Fahrzeuge in der Verwaltungssoftware. Bei den Bonitas Fahrzeuge für die Krankenpflege zum Beispiel geben die Zahlen Auskunft über den Standort, also 1-199 für Herford, 200-399 für Bielefeld, die Buchstabenfolge HF-MO steht für die Mobile Intensivpflege und HF-K weist sie dem Standort Kiel zu. Die Anmeldung übernimmt das Autohaus, schon bei der Bestellung gibt Fuhrparkleiter Tobias Bendig das Wunschkennzeichen mit an. Bei der ECS stehen die Buchstaben EC in der Kennzeichenmitte, dies dient laut Thorsten Brod in erster Linie auch der Fuhrparkverwaltung. Ständige Reservierungen und Abruf per Internet oder durch Autohaus beziehungsweise Dienstleister gewährleisten die Verfügbarkeit der Wunschkennzeichen bei den Zulassungsstellen. Wenn kein Firmenkennzeichen vorgeschrieben ist, gestatten viele Flotten wie auch die ARZ Haan die Inanspruchnahme von persönlichen Wunschkennzeichen, zum Beispiel die Initialen des Fahrers. Bernd Wickel, ARZ Haan, beispielsweise kann diese Online für sechs Monate bei der Zulassungsstelle reservieren lassen.

Seeberger verfolgt die Corporate Identity-Darstellung am Fahrzeug mit Folierung, Kennzeichen und Kennzeichenrahmen aus vollster Überzeugung vom Wiedererkennungseffekt. „Seit vielen Jahren schon versehen wir unsere Fahrzeuge mit unterschiedlicher Werbung, da

wir aus jahrzehntelanger Erfahrung wissen, dass dies die beste Möglichkeit mit der größten Effizienz in Bezug auf die Aufmerksamkeit ist. Wir unterscheiden nach Fahrzeugart: Die Pkw und Kastenwagen erhalten zwei Kennzeichenrahmen mit einer reflektierenden Beschriftung und dem Firmenlogo. Die dafür zur Verfügung stehende Fläche ist zwar klein, man sollte aber



nicht glauben, was selbst diese Werbung für eine Wirkung erzielt“, weiß Karl Scheck.

Bei Computacenter trägt nur die Technikerflotte das Firmenlogo foliert auf den vorderen Seitentüren. Dies erledigt, wie bei den meisten anderen Unternehmen auch, ein örtlicher Dienstleister im Autohaus vor der Auslieferung. Die Firma Leitz nutzt ihre Erdgastransporter, um auf die umweltfreundlichen Fahrzeuge per Folierung hinzuweisen. Bei der Aussteuerung übernimmt laut Aussage der betroffenen Fuhrparks die Rückrüstung entweder der Leasinggeber, ein Dienstleister oder das Autohaus.

Wo keine Folierung vorgesehen ist, also meist bei den User-Chooser-Dienstwagen, erlauben die Fuhrparkentscheider auch schon einmal die Werksabholung, doch durch die Bank muss der Nutzer an diesem Tag Urlaub nehmen oder sie auf das Wochenende legen. Die Unternehmen, die die Werksabholung erlauben, sehen darin einen Motivations- und Erlebnisfaktor, der bewirkt, dass sich der Mitarbeiter noch mehr mit seinem Wagen identifiziert. In allen anderen Fällen sorgen Dienstleister dafür, dass die Fahrzeuge zu den Mitarbeitern gelangen, beziehungsweise das Autohaus, bei dem die Autos bestellt wurden, stellen sie zu. Tobias Bendig von Bonitas organisiert die Anlieferung und auch die Abholung der Fahrzeuge selbst. Bereits folierte und zugelassene Fahrzeuge kommen auf einem Transporter zum Standort. Bei Laufzeitende werden die Dienstwagen erneut per Transporter zum Bonitas-eigenen Sammelplatz gebracht, gegebenenfalls repariert, defoliert und anschließend zum Leasinggeber verfrachtet. „Trotz wiederholtem Transport ist dies immer noch günstiger als die direkte Abholung durch den Leasinggeber“, resümiert Tobias Bendig.

Allgemeine logistische Erleichterung verursacht die seit März 2008 eingeführte elektronische Versicherungsbestätigung. Noch nicht alle Fuhrparks können sie verwenden, teils ist dies abhängig von den Zulassungsstellen, aber auch von den Versicherern. Die, die sie nutzen, freuen



sich über weniger Formularwesen. „Wir haben nur noch eine Versicherungskarte und müssen nicht immer neue anfordern“, bestätigt Christian Scholz, Klöpferholz GmbH & Co. KG. „Die Versicherung wird bei Anmeldung des Neufahrzeugs immer gleich informiert.“ Bei der Ramada Worldwide Hospitality Alliance AG Deutschland sind die für die Zulassung der Fahrzeuge benötigten elektronischen Versicherungsbestätigungskarten für die Betriebe mit mindestens zehn Fahrzeugen als Dauer-eVB ausgelegt, das heißt, sie sind auf dem Rechner Car Fleet Management hinterlegt und müssen nur noch ausgedruckt werden. „Für alle anderen Betriebe erhalten wir direkt über unseren Versicherungsmakler per E-Mail die benötigten eVB. Eine Bevorratung der Versicherungsbestätigungskarten in Papierform entfällt somit“, erläutert Hubert Schäfer, Car Fleet Management bei Ramada. Auch Bernd Birkelbach von SAP äußert sich positiv über die Digitalisierung: „Wir finden den Prozess sehr hilfreich und erleichternd.“ Diese

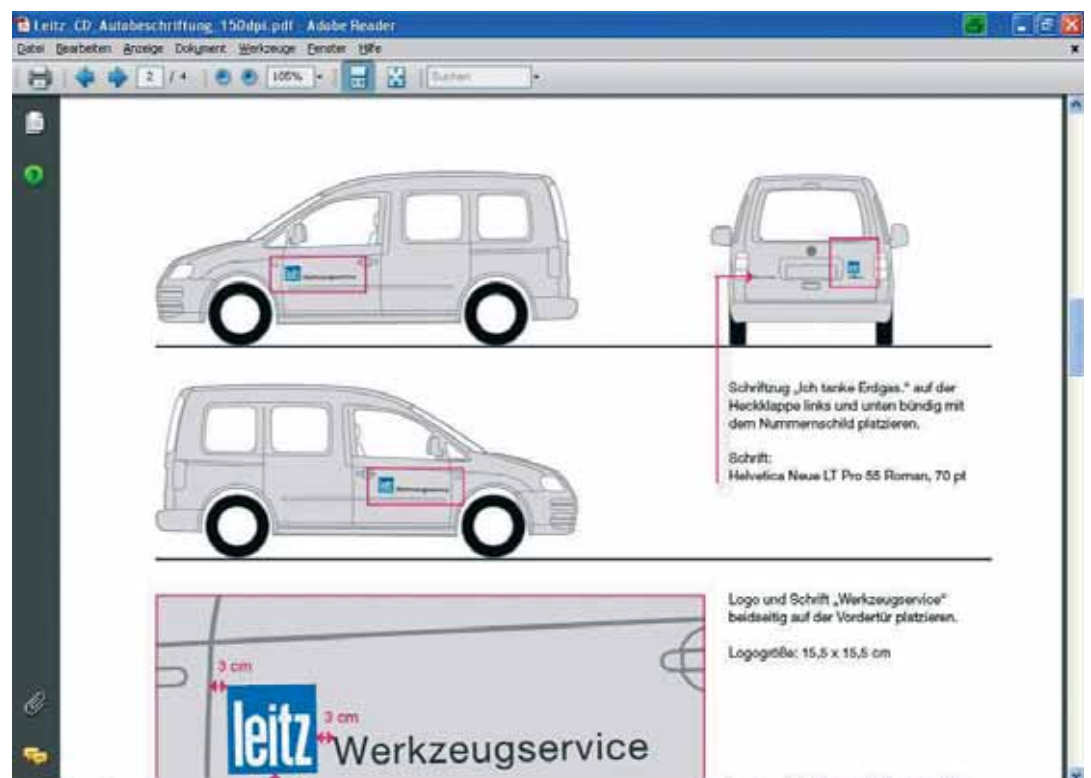
Ansicht teilt auch Tobias Bendig, Bonitas: „Alle wesentlichen Unterlagen für die Zulassung liegen beim Straßenverkehrsamt, der Zulassungsdienst muss nur noch die Papiere vom Autohaus mitnehmen, wir ersparen uns das lästige Hin- und Herreichen der ‚Doppelkarten‘.“

So hat sich in den Fuhrparks auch die Organisation von „Kleinigkeiten“ eingespielt. Manche sind klein genug, dass sie noch im Fuhrpark bleiben, manche sind so zeitaufwändig, dass sie doch outgesourct wurden.

*Fuhrparkleiter Karl Scheck von Seeberger setzt auf die Außenwirkung der Fahrzeugbeklebung und Kennzeichenrahmen mit Corporate Identity (o.)*

*Bei Bonitas dienen die Kennzeichen auch der Fuhrparkverwaltung, zur besseren Zuordnung zu den Standorten (u.li.)*

*Auf den Erdgas-Caddys der Firma Leitz klebt das Firmenlogo und der Zusatz „Ich tanke Erdgas“ (u.re.)*



*Auch Flottenfahrzeugen bleibt von Zeit zu Zeit die Fahrt in den Lackierbetrieb nicht erspart. Sei es um leichte Beschädigungen auszubessern oder die Optik den anderen Firmenwagen anzupassen. Eine Alternative zum klassischen Lackieren kann das Bekleben mit Folie(n) sein.*

Fast jeder ist schon einmal mit dem Taxi von A nach B gefahren. Aber nur wenige wissen, dass ein Taxi eigentlich nie seine Originalfarbe zeigt, denn die sogenannte Hellelfenbein-Farbe ist lediglich per Folie aufgeklebt. Auch andere Fahrzeuge werden aus Gründen der Corporate Identity und des Wiedererkennungswertes beklebt statt lackiert. Denn die vollständige Lackierung eines Fahrzeugs kostet, je nach Lacktyp und Arbeitsaufwand, zwischen 2.000 und 2.500 Euro. Es gibt wohl kaum einen Flottenbetreiber, der sich nicht schon Gedanken darüber gemacht hat, wie diese Kosten zu reduzieren sind. Eine Möglichkeit bietet die Folierung des Autos, denn neben dem günstigeren Preis von 800 bis



# Folie statt Lack

1.500 Euro inklusive Anbringung bietet die Beklebung noch eine Reihe weiterer Vorteile. Da ist zum einen die Schutzfunktion der Folie, durch die der darunter liegende Lack nicht Wind, Wetter und Licht standhalten muss. Wird die „Schutzschicht“ nach einigen Jahren entfernt, ist der Lack in der Regel noch in dem Zustand wie zur Zeit der Beklebung, und auch der Kleber lässt sich ohne Rückstände entfernen. Außerdem lässt sich bei kleineren Beschädigungen ein Folienteil kostengünstig austauschen, und

selbst gröbere Abschürfungen der Karosserie werden nur ausgespachtelt und anschließend wieder überklebt. So lässt sich der Wiederverkaufswert positiv beeinflussen. Zudem dauert eine professionelle Beklebung des gesamten Fahrzeugs circa zwei Tage, ist in der Regel also schneller als eine Neulackierung durchzuführen.

## Auswahlkriterien

Ist die Entscheidung einmal zugunsten der Folierung gefallen, ergibt sich eine Reihe grundsätzlicher Fragen. Zunächst gilt es zu bedenken, ob nur einzelne Partien des Autos in neuer Farbe erstrahlen sollen, wie beispielsweise bei Polizeifahrzeugen, oder das ganze Fahrzeug. Bei partieller Beklebung ist der Lack unter der Folie nicht in gleichem Maße den Witterungsverhältnissen ausgesetzt wie der Rest der Karosserie, weist also nach dem Entfernen der Folie eventuell keine einheitliche Farbe mehr auf. Ebenfalls ausschlaggebend ist logischerweise der Einsatzzweck. Soll nur der Lack geschützt werden, reicht im Prinzip eine transparente Lackschutzfolie, die man an besonders beanspruchten Teilen des Fahrzeugs anbringt. Die Preise für deren Materialkosten variieren je nach Fläche und dem zu beklebenden Auto zwischen 50 und 300 Euro. Hat man sich für Farbfolie entschlossen, spielt die anvisierte Haltedauer eine Rolle, da hier auf die Folienqualität zu achten ist. Gegossene Folien sind hochwertiger (und teurer) als kalandrierte (gewalzte); sie halten dafür aber länger und schrumpfen weniger. Dabei richtet sich die Einsatzdauer weniger nach der tatsächlichen Haltbarkeit, sondern nach dem Zeitraum, nach dem sich eine Folie noch rückstandsfrei entfernen lässt. Bei kalandrierten sind dies fünf Jahre, also ausreichend für fast alle geleaste Fahrzeuge. Gegossene Folien können auch noch nach 10 Jahren problemlos wieder entfernt werden, dürften deshalb aber eher für Kauffuhrparks von Interesse sein. Ansonsten sind der Fantasie Tür und Tor geöffnet, da annähernd alles an Farben und Farbeffekten auf dem Markt ist, was sich ein Interessent nur wünschen kann, vom Taxi-Beige, über sämtliche Farben des Regenbogenspektrums bis hin zu Metallic, Glitter und anderen Effekten. Und für die Fenster gibt es spezielle Tönungsfolien, mit denen die Sonneneinstrahlung reduziert werden kann.

## Montage und die Zeit danach

Auch wenn das Aufkleben der Folie relativ unproblematisch erscheint, sollte sich nur ein Fachmann daran wagen. Schließlich ist viel Erfahrung nötig, um größere Flächen ohne Blasenbildung zu bekleben beziehungs-



*Die transparente VW-Lackschutzfolie schützt vor kleineren Steinschlägen (o.)*

*Runde Flächen sind schwerer zu bekleben (u.)*



### Folierungsanbieter mit Flottenkapazitäten:

CarFilmComponents ([www.cfc.de](http://www.cfc.de))

CutX Werbetechnik & Werbeagentur  
([www.cutx.de](http://www.cutx.de))

Folio-Car ([www.foliocar.de](http://www.foliocar.de))

Folia World ([www.folia-world.com](http://www.folia-world.com))

Stefan Ude Folierungen ([www.s-ude.de](http://www.s-ude.de))

Zickdesign ([www.zickdesign.de](http://www.zickdesign.de))

weise, um bei Kleinteilen keine Ecken und Kanten entstehen zu lassen. In der Werkstatt wird das Auto zunächst intensiv gereinigt, anschließend entfernt man alle wesentlichen Anbauteile wie Außenspiegel und Zierleisten. Nun beginnt der eigentliche Beklebevorgang mit dem Zurechtschneiden der Folie in der Größe des Kotflügels und anderer Partien. Nach dem Aufbringen auf die Zielfläche streicht der Techniker die Folie glatt, um Blasenbildung zu vermeiden, und entfernt an den Rändern überstehendes Material mit einem Messer. Auf die gleiche Art und Weise foliert man auch alle Anbauteile, um sie anschließend wieder am Auto zu montieren. Die Schwierigkeit liegt dabei darin, die Folie ohne überflüssige Schnitte, Knicke

und Blasen gleichmäßig aufzubringen. Wurden alle Arbeiten fachmännisch erledigt, steht der Folie eine lange Nutzungsdauer bevor; Garantiezeiten zwischen zwei und sieben Jahren sind die Regel. Dennoch hier einige Pflegetipps: Die neue Oberfläche nimmt weniger Schmutz auf, wenn sie alle drei Monate mit flüssigem Hartwachs behandelt wird. Zum Waschen Seifenlauge verwenden, oder in der Waschanlage die Normalwäsche ohne Heißwachs nutzen. Bei hartnäckigeren Verschmutzungen Brennspiritus verwenden, auf keinen Fall Verdüner oder Waschbenzin.

### Praxis und Preis

Wie schon erwähnt kostet eine günstige Folierung ab 800 Euro aufwärts. Neben der Flächengröße und der Qualität der Folie entscheiden noch weitere Faktoren die Preisbildung. Gewölbte Flächen sind schwerer zu bearbeiten, da bei ihnen die Folie der Rundung noch angepasst werden muss, sich der Arbeitsaufwand somit erhöht. Außerdem spielt die Menge des anfallenden Verschnitts eine Rolle. Zur Erläuterung ein Beispiel: Beklebt man eine Tür zunächst bis zum Fenster und anschließend mit einzelnen Streifen den Fensterrahmen entsteht weniger Verschnitt, dafür ist aber ein minimaler Übergang zwischen den verschiedenen Folienabschnitten zu sehen. Alternativ kann man die Tür auch mit nur einer einzelnen Folie bekleben, muss dann aber die Fensterfläche ausschneiden und hat so mehr Verschnitt. Gar nicht bekleben lassen sich Kunststoffteile

wie Stoßstangen, großflächig gespachtelte Stellen ohne Lackierung oder bestimmte Innenflächen wie der Türpfalz. Leasinggesellschaften raten übrigens zur Auswahl qualitativ hochwertiger Folien, da bei zu preisgünstigen Exemplaren Rückständen bleiben können.

Wer sein Auto bekleben lässt, schützt nicht nur den Lack, sondern auch das eigene Budget. Niedrige Anschaffungskosten und verbesserter Wiederverkaufswert sprechen da eine deutliche Sprache.



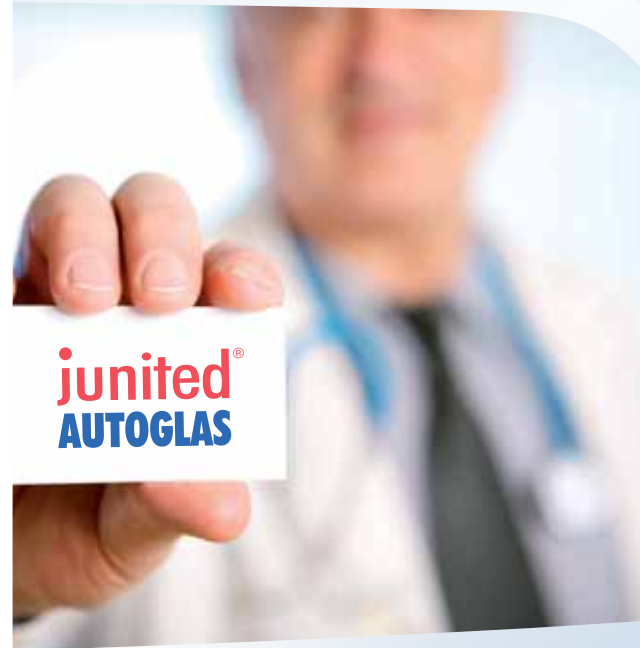
Durch Erhitzen lässt sich die Folie in Form bringen (o.)

Um wie Lack zu wirken, muss die Folie absolut glatt aufgebracht sein (u.)



# Klar sehen?

Gehen Sie zum  
**Spezialisten!**



# junited<sup>®</sup> AUTOGLAS

Über 200 Spezialisten.  
Deutschlandweit.

freecall  
**0800 586 48 33**

Widdersdorfer Str. 205 | 50825 Köln  
[www.junited.de](http://www.junited.de) | [info@junited.de](mailto:info@junited.de)

# Flankierende Maß

*Kein Dienstwagen erscheint plötzlich aus dem Nichts in der Flotte und verschwindet ebenso auch wieder. Ganz im Gegenteil fällt eine Menge Arbeit an, um ein Fahrzeug ein- und später wieder auszusteuern. Dabei lässt sich aber die Hilfe professioneller Dienstleister in Anspruch nehmen.*

Die Verweildauer eines Autos in Flotten beschränkt sich in der Regel auf drei bis vier Jahre. Flankiert wird dieser Zeitraum von der Ein- und Aussteuerung in den Fuhrpark, inklusive aller damit verbundenen Formalitäten. Lassen sich diese bei kleineren Firmen noch ohne fremdes Zutun erledigen, greifen die Betreiber größerer oder dezentral aufgestellter Flotten gerne auf die Hilfe der Leasinggesellschaft und / oder spezialisierter Logistikunternehmen zurück. Das beginnt bei der Bestellung der Autos, geht über deren Anlieferung, bis hin zur Abmeldung und dem Rücktransport.

Hat sich der Fuhrparkentscheider erst einmal für ein oder mehrere Modelle entschieden und sie über die Leasinggesellschaft geordert, schlägt die Stunde der Logistiker. Zunächst überwachen sie die rechtzeitige Anlieferung und haken nach, falls es zu Termenschwierigkeiten kommen sollte. Gerade im Flottenbereich ein nicht zu unterschätzender Service, können doch verspätet ausgelieferte Pkw mit erheblichem Mehraufwand verbunden sein. Ist die Bestellung dann beim Händler angekommen, gilt es eine Reihe von Formalitäten zu erledigen, wie zum Beispiel das Organisieren der Zulassungspapiere und deren Verteilung auf die Fahrzeugnutzer, die Verbringung an die Einsatzstandorte und das Reklamieren eventueller Transportschäden. Auch eine Einweisung des zukünftigen Fahrers für „sein“ Dienstfahrzeug wird oft von den überbringenden Firmen erledigt und muss aus sicherheitstechnischen Gründen auch in Anspruch genommen werden. Viele Dienstleister, wie beispielsweise der DAD, bieten im Rahmen der Einsteuerungen zudem an, alle fahrzeugspezifischen Informationen und auch Fotos des Pkw elektronisch zu erfassen, um sie per Internet abrufbar zu machen. Durch die Fotos lässt sich der Zustand des Wagens bei der Einsteuerung dokumentieren und mit seinem späteren Zustand vergleichen.

Hat ein Firmenwagen seinen ersten Lebenszyklus beendet, erfolgt die nicht weniger komplexe Aussteuerung. Bei geleasteten Fahrzeugen bieten die Logistiker die Vermittlung eines Gutachters für die Erstellung des Restwertgutachtens an, und auch bei gekauften Pkw hilft ein Gutachten oder zumindest eine Zustandsbeschreibung beim Wiederverkauf. Zudem kann der temporäre Besitzer des Gefährts mit solch einem Papier



dokumentieren, in welchem Zustand es seinen Grund und Boden verlassen hat, um so späteren Regressansprüchen begegnen zu können. Nach Vertragsende ist es wichtig für eine zügige Rückgabe und Abmeldung zu sorgen, denn andernfalls fallen Steuern und Versicherungskosten für ein nicht mehr genutztes Fahrzeug an. Außerdem beansprucht der Wagen dann keine Kapazitäten mehr für einen Stellplatz und dessen Überwachung. Die meisten Dienstleister bieten deshalb an, ein ausgesteuertes Fahrzeug bis zur endgültigen Übergabe an die Leasinggesellschaft oder den neuen Besitzer auf ihrem Firmengelände sicher zwischenzulagern. Nicht zu vernachlässigen ist auch der juristische Aspekt, schließlich endet die Halterhaftung erst mit der Abmeldung des Vehikels. Allein schon aus diesem Grund ist, bei aller gebührenden Sorgfalt, Eile geboten.

In der Regel sind mit all diesen Vorgängen viele verschiedene Stellen befasst, die alle separat Protokolle und Bestätigungen anfertigen, um ihre Tätigkeit zu dokumentieren. Es sammelt sich also im Laufe der Zeit ein Berg an Schriftstücken an, den die Logistiker auf Wunsch verwalten und über das Internet einsehbar machen. Generell können sie auch alle anderen Aktivitäten rund um das Thema Ein- beziehungsweise Aussteuerung übernehmen, ihre Servicedienstleistungen lassen sich entweder einzeln oder im „Rundum-Sorglos“-Paket buchen. So kann der Fuhrparkbetreiber oder die Leasinggesellschaft nicht nur Zeit, sondern auch Kosten sparen, denn bei einer professionellen Betreuung werden diese Prozesse effizienter erledigt, als wenn sie nur als „lästiges Beiwerk“ einem Fuhrpark-Mitarbeiter aufgebürdet werden. Wichtig ist die Überlegung, welchen Teil man outsourcen will, und welchen man lieber aus Kosten- oder firmenpolitischen Gründen betriebsintern handhabt. Laut DAD sind hier Einsparungen bis zu 30 Prozent möglich.

*Angelieferte Fahrzeuge erfordern noch einiges an Verwaltungsaufwand, bevor sie auf die Straße dürfen*



# nahmen



In der untenstehenden Tabelle sind einige Logistikdienstleister mit einer Auswahl ihrer Services aufgeführt. Es wurden nur solche Angebote mit in die Tabelle aufgenommen, die auch unmittelbar dem Bereich Ein- / Aussteuerung zuzuordnen sind, obwohl viele der aufgeführten Unternehmen auch darüber hinaus weitere Dienstleistungen anbieten. Fast alle offerieren über eine Internetseite und einen gesicherten Kunden-Login spezielle Tools, mit denen ein Kunde den Status seiner Aufträge und / oder die Fahrzeugdaten einsehen kann. Diese wurden nicht aufgeführt, da sie kein Alleinstellungsmerkmal darstellen.

Wenn so mancher Fuhrparkverantwortliche angesichts des umständlichen Prozederes einer Ein- beziehungsweise Aussteuerung die Hände über dem Kopf zusammenschlägt, dann sei er an den Roy Black-Schlager aus den 60igern erinnert: „Du bist nicht allein“. Es stehen Dienstleister zur Verfügung, die ihm die Arbeit ganz oder teilweise abnehmen können.

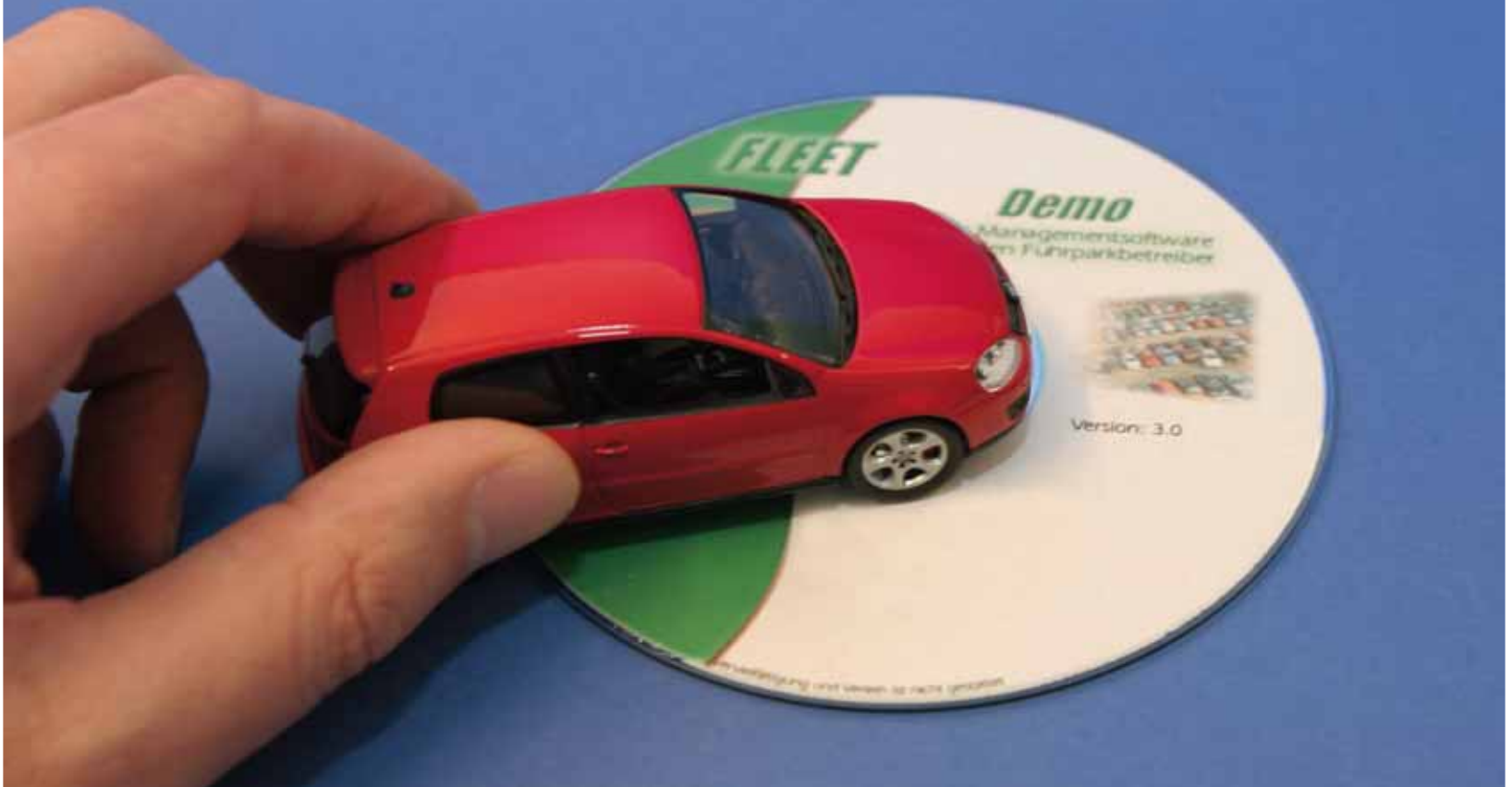


Selbst die Einsteuerung größerer Mengen an Pkw kann von den Logistikern gemanaged werden (o.)

## Logistikdienstleister mit ihren flottenrelevanten Services

Anbieter	Dienstleistungen	Anzahl Stützpunkte	Überführungen / Jahr
<b>B&amp;F AUTOmobil GmbH</b>	-Überführungen -Zulassungen	2	3.000
<b>Carmago GmbH</b>	-Überführungen -Dokumentenverwaltung	6	20.000
<b>DAD Deutscher Auto Dienst GmbH (Christoph Kroschke Unternehmensgruppe)</b>	-Überführungen -Liefertermin-Überwachung -Zulassung und Stilllegung -Remarketing-Prozessunterstützung -Informations- und Dokumentenmanagement -Beauftragung von Gutachtern	9 Niederlassungen 430 Service-Points	25.000
<b>German Car Logistic</b>	-Überführungen -Zulassung und Stilllegung -Liefertermin-Überwachung -Beauftragung von Gutachtern -Dokumentenmanagement -Fahrzeugreinigung- und Aufbereitung	25 in Deutschland 2 im Ausland	28.000
<b>HARTMANN Marketing &amp; Logistik GmbH</b>	-Überführungen -Zulassung und Stilllegung -Begutachtung -Aufbereitung -Dokumentenmanagement -Platzlogistik	1	37.000
<b>Hess Fahrzeuglogistik GmbH</b>	-Überführungen (auch Eil- und Spezialtransporte) -Aufbereitung -Lagerung -Inkassoservice	2	12.000
<b>PS-Team Fahrzeuglogistik Deutschland GmbH &amp; Co. KG</b>	-Überführungen -Zulassung und Stilllegung -Remarketing -Dokumentenmanagement -Schlüsselarchiv -Beauftragung von Gutachtern -Digitalisierung von Fahrzeugpapieren	11 Niederlassungen 330 Servicepartner deutschland- und europaweit	60.000 per eigener Achse 160.000 speditionell

# Online, so weit machbar



## Wann der Einsatz welcher Fuhrpark-Software sinnvoll ist

Die Logistik ist per Definition die Lehre der ganzheitlichen Planung, Bereitstellung, Durchführung und Optimierung von Prozessen, der Ortsveränderung von Gütern, Daten, Energie und Personen sowie der notwendigen Transportmittel selbst. Sie stellt für Gesamt- und Teilsysteme in Unternehmen und Netzwerken kunden- und prozessorientierte Lösungen bereit. Das muss insbesondere im modernen Fuhrparkmanagement größerer Flotten ab etwa 50 Fahrzeugen auch für Datentransfer, Verwaltung, Auswertungen, Analysen und Fuhrparksteuerung gelten, die ohne Online-Lösungen kaum noch denkbar und darstellbar sind.

Als ein Beispiel von vielen sei skizziert: Der Fuhrparkmanager einer größeren Servicetechniker- oder Transporterflotte kann unmöglich jederzeit wissen, wer mit welchem Fahrzeug zu einem beliebigen Zeitpunkt wo gerade unterwegs ist. Das Wissen darüber würde ihm aber ganz neue Koordinationsmöglichkeiten dahingehend bieten, dass er den Außendienstler kurzfristig dazu beauftragen könnte, bei einem anderen Kunden in der jeweiligen Region vorbeizuschauen.

Dennoch gibt es immer noch viele Unternehmen, die im Management ihres Fuhrparkbetriebs mit Standardprogrammen, wie beispielsweise Ta-

bellenkalkulationsprogrammen, ihre Fahrzeuge erfassen. Doch diese Lösungen sind kaum noch als professionell anzusehen, da sie im Endeffekt ein effizientes Fuhrparkmanagement nicht wirklich erlauben. Von daher lohnt es sich auf jeden Fall, auf moderne Fuhrparkverwaltungsprogramme umzusteigen. Sie sind auf die Anforderungen der Unternehmen abgestimmt, so dass sich Prozesse beschleunigen lassen und der verantwortliche Fuhrparkmanager zu jedem Zeitpunkt den Überblick über seinen Fuhrpark hat. Inzwischen gibt es sogar Lösungen, die an ein GPS-Netz angeschlossen sind. So können Fuhrparkmanager zu jedem Zeitpunkt feststellen, wo sich einzelne Fahrzeuge der Flotte zum aktuellen Zeitpunkt befinden.

### Grundsätzliche Unterscheidung nach der Finanzierungsform des Fuhrparks

Welche Fuhrpark-Software oder welche Online-Lösungen sich letztlich für welche Einsatzzwecke eignen, hängt zunächst einmal grundsätzlich auch von der Finanzierungsform ab, Kauf-Fuhrpark, Leasing-Fuhrpark oder gar sowohl, als auch. Bei einem Kauf-Fuhrpark oder auch einem Fuhrpark mit vielen Spezialfahrzeugen, die in aller Regel ebenfalls gekauft sind, bleibt oft die freie Kauf-Software die einzige Möglichkeit, den Fuhrpark umfassend zu kontrollieren, einmal abgesehen von „selbstgestrickter“ Software oder anderweitig eingespielten, administrativen Routinevorgängen.

Bei Fuhrparks, die im Leasing oder Full Service-Leasing laufen, können die gelegentlich sogar

ohne Aufpreis erhältlichen webbasierten Tools der Leasinggeber eine gute Alternative darstellen, die von den Anbietern nach aktuellen Kundenanforderungen aufmerksam und stetig auf neuesten Stand gebracht werden. Auf dieser Seite ist ohnehin ein großer Erfahrungsschatz im Hinblick auf den Facettenreichtum der Fuhrparkverwaltung bei großen Flotten vorhanden. Als Beispiele seien „FleetCom online“ (Arval), „ASL FleetPILOT“ (ASL Part of GE Capital solutions), „Athlonline“ (Athlon Car Lease), „xFleet“ (Daimler Services Fleet Management), „Fleet Information Tool“ (Deutsche Leasing Fleet), „FleetReporting“ (LeasePlan) oder „FleetControl“ (Sixt Leasing) genannt.

Neben den bekannten, standardmäßigen Reports zu verschiedenen Auswertungskriterien wie Vertragsbestand, Treibstoffkostenentwicklung, „Kilometer-Ausreißern“ und anderen zur frühzeitigen Erkennung des Optimierungspotenzials reicht das Angebot dieser Tools teils schon bis zu Schadensübersichten pro Fahrer oder einer Auflistung der anstehenden Termine HU/AU. Bei „Fleet Control“ beispielsweise, dem Online-Reportingtool der Sixt Leasing AG, kann der Fuhrparkmanager nun auch die CO<sub>2</sub>-Bilanz jedes einzelnen Fahrzeugs auf Basis des aktuellen Kilometerstands sowie der gesamten Flotte ablesen. Der Leasinggeber verweist darauf, dass ein verminderter Schadstoffausstoß beim Flottenbetreiber auch zu einer deutlichen Reduzierung des Steueraufwandes führe. Zudem stellen verschiedene Leasinganbieter zur weiteren Ent-

lastung des Fuhrparkmanagers zusätzlich noch Fahrer-Direktkommunikationssysteme zur Verfügung.

**Differenzierung bei Full Service-Leasing-Fuhrparks und Misch-Fuhrparks**

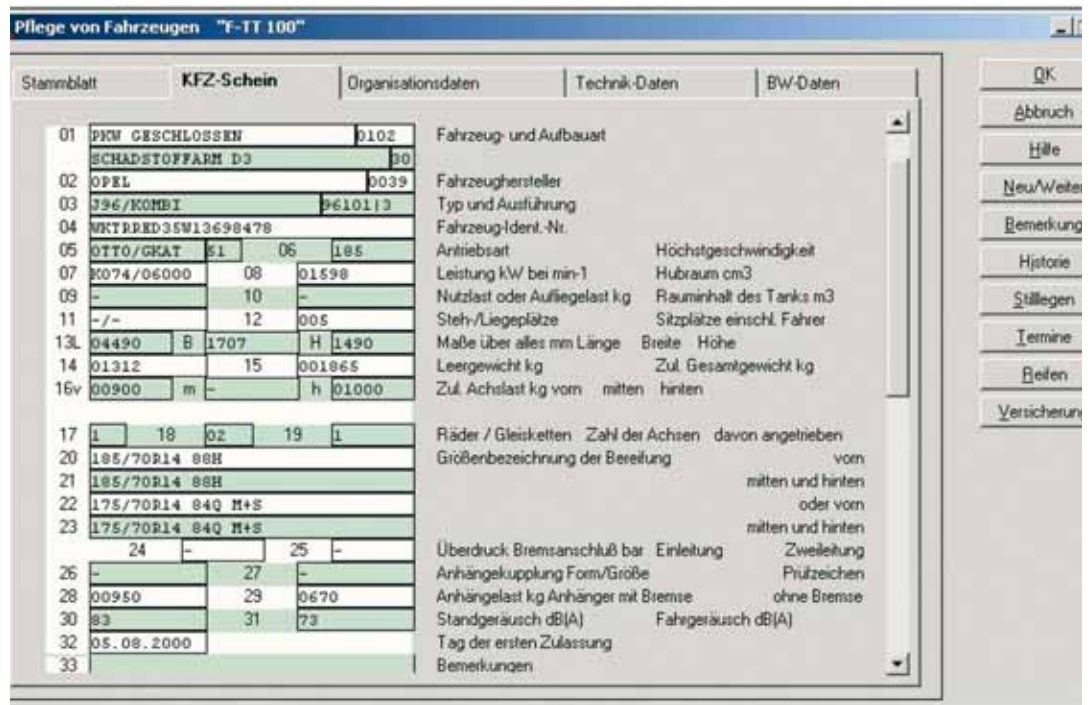
Bei einem Fuhrpark im Full Service-Leasing empfiehlt sich allerdings vorab die sorgfältige Prüfung der Entscheidung freie oder anbietergebundene Software. Sicher ist es oft kostengünstiger und einfacher, die im Paket enthaltenen Tools einer Leasinggesellschaft zu nutzen. Andererseits macht das aber nur dann wirklich Sinn, wenn alle Fahrzeuge bei einem Anbieter geleast sind, mit dem auch eine langfristige Partnerschaft angestrebt wird. Denn die Datenübernahme in ein neues System ist nicht eben unaufwendig.

Schließlich ist zu prüfen, ob in der anbietergebundenen Software alle gewünschten Funktionen implementiert sind. Das wiederum hängt auch mit der Struktur des Fuhrparks und den weiteren Aufgaben des Fuhrparkmanagers zusammen: Hat er sich beispielsweise auch um die Flottensteuerung oder die Kontrolle von Handyrechnungen zu kümmern, scheiden die Online-Reportingtools der Leasinggeber in aller Regel aus. Das leisten dann sogar nur wenige freie Anbieter.

Schwieriger wird die Betrachtung beim Mischfuhrpark aus gekauften und geleasten Fahrzeugen. In diesem Fall ist eher die unabhängige Kauf-Software zu empfehlen, während die Online-Tools der Leasinggeber kostengünstiger sind. Hier sollte die Frage im Mittelpunkt stehen, ob sich die Finanzierungsform künftig stärker in Richtung Leasing oder Kauf bewegt.

**Freie Software-Lösungen sind ausbau- und anpassungsfähiger**

Das Angebot an unabhängiger Fuhrpark-Software für den Kauffuhrpark ist derzeit noch nicht groß und auf den ersten Blick für den Laien im Hinblick auf die Relevanz und den Nutzwert für seine individuellen Fuhrpark-Gegebenheiten



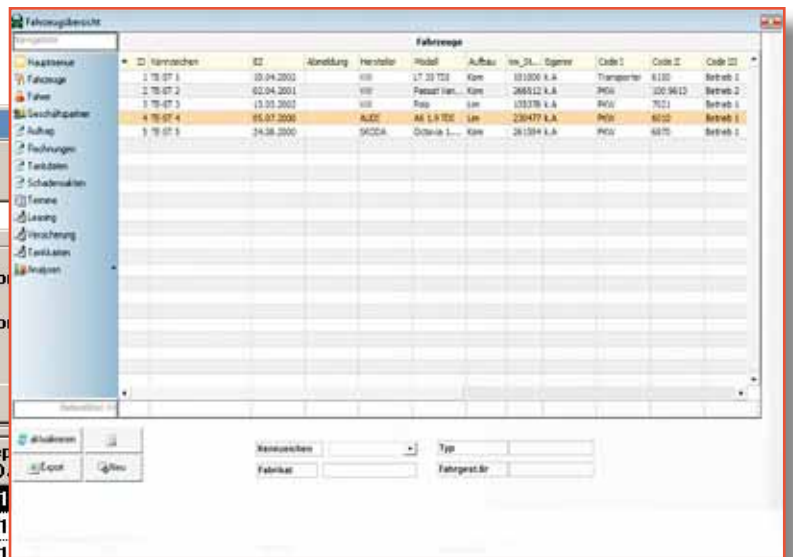
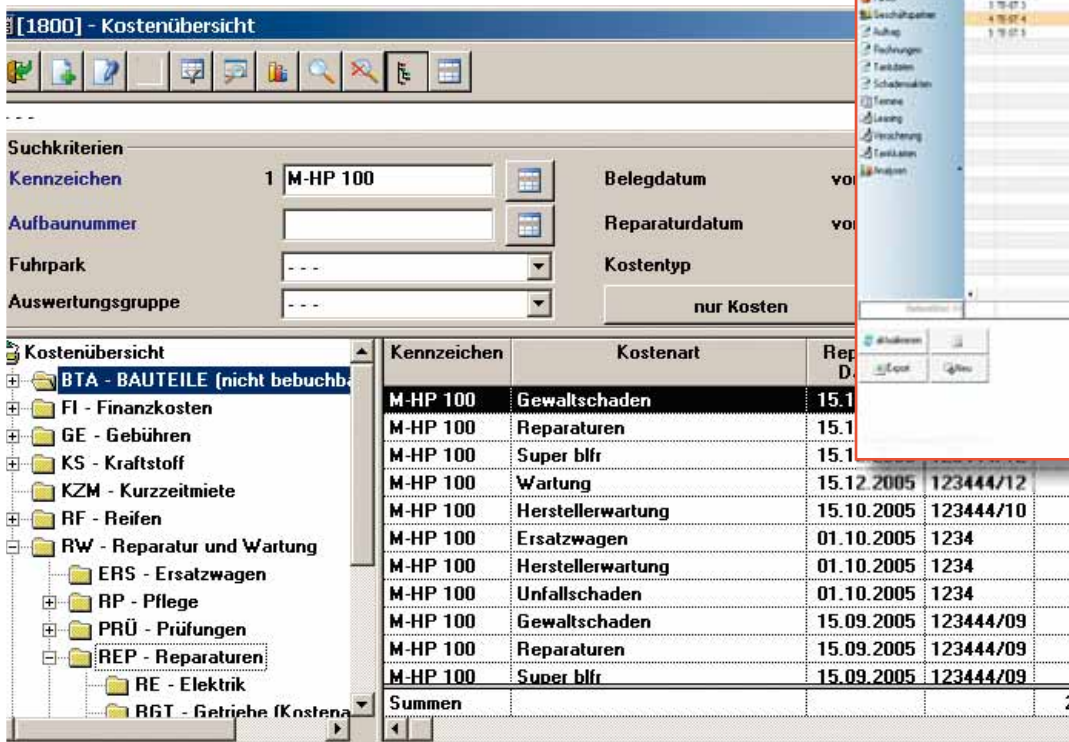
auch nur schwer durchschaubar. Hingegen sind die anbietergebundenen Versionen der Leasinggesellschaften zigfach getestet und können vom Fuhrparkbetreiber nahezu „blind“ übernommen werden.

Für die Entscheidung, welche Software-Lösung für den Kauffuhrpark in Frage kommen könnte, sollte auf jeden Fall ein Experte hinzugezogen werden. Andernfalls ist schnell einmal ein Produkt gekauft, das nachher noch durch den Zukauf weiterer Produkte ergänzt oder gar gänzlich ausgetauscht werden müsste. Das kann bei Basispreisen, die sich häufiger auch im vierstelligen Bereich bewegen, sehr ärgerlich werden.

Hochentwickelte freie Fuhrpark-Software-Lösungen bieten prinzipiell aber mehr als die für eine Vielzahl großer Fuhrparks standardisierten Systeme der Leasinganbieter, sind ausbaufähiger oder können sogar dem individuellen Fuhrparkbedarf angepasst oder mit ihm entwickelt werden. Das ist auch insofern notwen-

dig und nachvollziehbar, als sich der Fuhrparkmanager eines Kauf-Fuhrparks nicht der deutlichen Entlastung von vielen Verwaltungsaufgaben etwa über ein Full Service Leasing-Modell erfreuen kann. So liefern die freien Software-Lösungen in der Regel auch die automatische Integration von Daten der Tankkarten-Anbieter, der Reifenketten, die Fahrzeugbelegungsplanung, die Disposition von Fahrzeugen und Fahrern, die grenzüberschreitende Fuhrparkverwaltung, die Zuordnung und Verwaltung von Mobilfunkverträgen, die Erstellung eigen definierter Reports und die Einbindung sonstiger Funktionen.

Dabei sollte aber beachtet werden, dass hier bei etlichen Software-Lösungen die im Basispreis enthaltene Verwaltung von Kfz auf bis zu 40 Fahrzeuge limitiert ist und für mehr Fahrzeuge 10-stückweise oder 50-stückweise gestaffelte Aufpreise erhoben werden könnten.



Die Stamm-Akte rund um das Fahrzeug: Abbildung Kfz-Schein (ganz o.)

Fahrzeugübersicht mit den Stammdaten: Laufleistungen und betriebsinterne Codes (o.)

Detailinformationen zur Flotte: Belegsammlung zur Kostenübersicht (li.)

# Nummernvergabe

Seit dem 1. März diesen Jahres hat sich das Prozedere bei der Zulassung eines Kraftfahrzeuges geändert. Statt der bisher benötigten Doppelkarte reicht seitdem die elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) aus.

Papierkrieg gehört seit jeher zu den unvermeidbaren Übeln im Leben eines Fahrzeughalters, und im Arbeitsalltag eines Fuhrparkmanagers multipliziert er sich um die Anzahl der verwalteten Fahrzeuge. Zumindest im Bereich der Pkw-Zulassung kann aber die elektronische Versicherungsbestätigung Abhilfe schaffen. Diese erhält der Kunde vom Versicherer, der alle relevanten Daten wie Firmenname, Anschrift und Fahrzeugart in einer zentralen Datenbank hinterlegt hat und sie mit einer entsprechenden Nummer verknüpft. Die Datenbank, in der dieser Buchstaben- und Zahlencode, beispielsweise H8FX7A2, entsteht, wird vom Gesamtverband Deutscher Versicherungsunternehmen (GDV) verwaltet. Will nun eine Zulassungsbehörde überprüfen, ob ein Fahrzeug versichert ist, nennt der Kunde nur noch seine Versicherungsbestätigungsnummer (VB-Nummer), so dass die Behörde online in eben dieser Datenbank nachschaut, ob unter der angegebenen Nummer ein Fahrzeug registriert und zumindest Haftpflicht-versichert ist. In der bis Ende 2008 dauernden Übergangsphase werden die Versicherer die VB-Nummer zunächst auf die Versicherungsbestätigungskarte aufdrucken. Kann die jeweilige Behörde bereits die eVB bearbeiten, dient das Papier quasi nur noch als Merkzettel, arbeitet sie hingegen noch mit dem Papierformular, wird das Fahrzeug auf „traditionelle“ Art und Weise zugelassen. Ist ein Fahrzeug erst einmal mit Hilfe der eVB zugelassen, wird die VB-Nummer nicht mehr benötigt, es dient nun das amtliche Kennzeichen als Versicherungsnachweis. Bereits angemeldete Autos benötigen nachträglich keine eVB, sie ist lediglich für Neuanmeldungen relevant.

Die Vorteile der neuen Methode liegen auf der Hand: Der Fahrzeughalter spart vor allem Zeit, denn in der Regel genügt ein Anruf beim Versicherer, um die VB-Nummer per SMS, E-Mail, Telefon oder Post zugestellt zu bekommen. VHV-Versicherungen bietet zu diesem Zwecke eine spezielle Service-Hotline an und stellt auch seinen Vermittlern umfangreiche Computer-basierte Technologien zur Verfügung, um den Zeitaufwand für deren Kunden möglichst niedrig zu halten. In der nahen Zukunft soll die Fahrzeugzulassung sogar vollständig über Handy oder Internet ablaufen. Ulrich Kasparick, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, fasst die Vorteile der eVB zusammen: „Die elektronische Versicherungsbestätigung ist ein wichtiger Schritt, um Bürokratie abzubauen und die Prozesse im Rahmen der Fahrzeugzulassung bürgerfreundlicher und effizienter zu gestalten. Außerdem werden sich die Warte- und Bearbeitungszeiten in den Zulassungsbehörden verringern.“ Für Fuhrparkbetreiber werden sogenannte Dauer-eVB ausgegeben, unter der alle Autos registriert sind.



Versicherungsbestätigung Nr. zur Vorlage bei der Zulassungsbehörde (über eine dem Pflichtversicherungsgesetz entsprechende Haftpflichtversicherung. Sie gilt auch für Fahrten mit ungedeckelten Kennzeichen im Zusammenhang mit dem Zulassungsverfahren *)	H7FX5A3	Kennzeichen	Saisonkennzeichen gültig
von: bis:		Name oder Nr. der Agentur des Versicherers	4321
und/oder Nr. des Versicherungsscheins	Schlüssel-Nr. des Versicherers	FZ-Ident.-Nr. (mind. die letzten 8 Stellen)	
PF-32/3434344	9988 123		
Schlüssel-Nr. für Hersteller (Marke) und Typ	Fahrzeugart		
Vermerke des Versicherers zum Vers.-Vertrag	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/>	Beginn des Versicherungsschutzes	
Name und Anschrift des Versicherungsnehmers		<input checked="" type="checkbox"/> ab Tag der Zulassung/Zuteilung	
<input checked="" type="checkbox"/> allgem. Kennz.	Herbert Mustermann	<input type="checkbox"/> am (mind. am Tag der Zulassung/Zuteilung)	
oder	Musterstraße 23	Ende des Versicherungsschutzes bei roten Kennzeichen	
<input type="checkbox"/> rotes Kennz.	99999 Testhausen	am: bei Kurzzeitkennzeichen:	
oder		nach Tagen:	
<input type="checkbox"/> Kurzzeitkennz.		(Frei für Name und Unterschrift des Versicherers)	
Name und Anschrift des Halters (wenn abweichend vom Versicherungsnehmer)		*) ggf. vom Versicherer zu streichen	

In der Übergangszeit wird die neue VB-Nummer auf die bisherige Versicherungsbestätigung aufgedruckt.

Sie gelten unabhängig von der temporären Größe des Fuhrparks und sind zeitlich unbegrenzt. Allerdings lässt sich im Vorfeld nicht überprüfen, ob der an die Zulassungsbehörden übermittelte Datensatz mit den tatsächlichen Fahrzeugdaten übereinstimmt. Schleicht sich in diesem Prozess ein Fehler ein, kann es später zu Verzögerungen kommen. Hier

greift ein Service des Logistikdienstleisters PS-Team mit der Bezeichnung PS eVB. Dabei werden die Daten des GDV vor der Zulassung online an PS-Team gesandt, um sie dort auf ihre Richtigkeit zu überprüfen. Zu diesem Zeitpunkt sind noch Korrekturen möglich, später nicht mehr.

Wer bei seiner Leasinggesellschaft die Versicherungsformalitäten über Full-Service Leasing abwickeln lässt, wird von der Umstellung nichts merken. Allen anderen bleibt einiges an Arbeit erspart, wie auch eine Umfrage gezeigt hat, zumindest im Bereich Fahrzeugzulassung. Immerhin etwas.





Die Kofferraumklappe lässt sich entweder nur teilweise öffnen...

...oder mit der kompletten Heckscheibe (u.)



# Klappe, die Zweite

Bis in die Mitte der 90er Jahre hatte Skoda im Bereich der Mittelklasse kein Modell im Angebot. Dann kamen zunächst der Octavia und später der Superb, welcher dieses Jahr in die zweite Runde ging. Wir waren unterwegs im Superb II mit 2,0 TDI PD DPF.

Schon in der Prä-Volkswagen-Zeit von Skoda gab es einmal einen Superb, der in den Jahren von 1934 bis 1949 aus den Produktionshallen rollte. Die aktuelle zweite Generation hat natürlich bis auf den Namen nur noch wenig mit diesem historischen Fahrzeug gemein, mehr jedoch mit der ersten Generation. Als markantes Unterscheidungsmerkmal sei hier vor allem die Dachlinie genannt, die nun gestreckter und weniger rundlich ist. Auch die Frontpartie zeigt ein anderes Gesicht, denn der kantige Scheinwerfer wurde verkleinert beziehungsweise auf zwei Gehäuse verteilt. Insgesamt wirkt das Fahrzeug durchaus edel und ist seinem Erscheinungsbild nach jetzt eher der Oberen Mittelklasse als der Mittelklasse (Einstufung des KBA) zuzuordnen.

Konsequenterweise setzt sich der Qualitätsanspruch im Innenraum fort. Verarbeitung und Materialien sind relativ hochwertig, in der optischen Umsetzung aber nicht unbedingt spektakulär. Ein kleiner Hingucker ist die Zierleiste, welche sich vom Armaturenbrett bis zu den hinteren Fenstern zieht. Dort ist auf den Rücksitzen mehr als genug Platz für zwei Erwachsene, und vor allem die Beinfreiheit im Fond ist als überdurchschnittlich üppig zu klassifizieren. Der Superb II bietet ohnehin alle Voraussetzungen, um auch längere Distanzen komfortabel und entspannt zurücklegen zu können. Im Cockpit geben die bequemen Sitze ausreichend Halt, das Raumangebot ist großzügig, und dank des bedienerfreundlichen Navigationsgerätes Columbus (optional ab 1.328 Euro netto inkl. Radio, CD-Player und Festplatte) funktioniert

die Zielführung ohne Probleme. Um das Gepäck unterzubringen, haben die Skoda-Konstrukteure dem Wagen eine zweigeteilte Kofferraumklappe verpasst, die entweder mit oder ohne Heckscheibe nach oben schwenkt. Der nun zugängliche Kofferraum fasst bei umgeklappten Rücksitzen beachtliche 1.670 Liter.

Für guten Reisekomfort ist aber auch eine entsprechende Motorisierung notwendig. Sie sollte über genug Leistung verfügen, um auch eilige Termine fristgerecht einhalten zu können, dabei aber den Stressfaktor nicht durch laute Fahrgeräusche unnötig in die Höhe treiben. Die erste Bedingung erfüllte unser Testwagen mit seinem 103 kW/140 PS TDI Pumpe-Düse-Aggregat und einer Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in 10,2 Sekunden. Hinsichtlich der Fahr- und Motorgeräusche erreicht er allerdings noch nicht ganz das Niveau vergleichbarer Modelle aus dem Mutterkonzern, und das obwohl auch unter seiner Motorhaube ein Vierzylinder aus dem VW-Regal seine Arbeit verrichtet. Eben dieser benötigt in Kombination mit der sauberschaltenden Sechsgang-Automatik im Durchschnitt 6,8 Liter und stößt dabei 177 g/km Kohlendioxid aus. Das Fahrwerk ist gut abgestimmt mit seiner Mischung aus sportlicher Straffheit und Komfort, ein weiterer Pluspunkt für die Langstreckentauglichkeit.

Das gefahrene Modell kostet in der Basisvariante mit Automatik 23.269 Euro netto. Ein weiterer Zwei-Liter-Motor mit 125 kW/170 PS und Schaltgetriebe startet bei 22.765 Euro netto, der kleinste der Selbstzünder mit 1,9 L Hubraum



Angenehme Sitze und gute Verarbeitungsqualität im Cockpit

und 77 kW/105 PS hingegen bei 20.160 Euro netto. Letzterer ist auch im Superb GreenLine verbaut, einer verbrauchsoptimierten Variante mit 5,1 Litern Dieseldurst auf 100 Kilometern beziehungsweise einem Ausstoß von 136 g CO<sub>2</sub> pro Kilometer, also 0,6 Litern weniger als die reguläre Version. Die drei Benziner liegen leistungstechnisch zwischen 92 kW/125 PS (19.319 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer) bis 191 kW/260 PS (29.235 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer)

Der neue Superb kann eine umfangreiche Serienausstattung inklusive Dieselpartikelfilter und schicker Optik beim In- und Exterieur auf der Haben-Seite verbuchen. Für den Fuhrparkentscheider dürfte aber vor allem das gute Preis-/Leistungs-Verhältnis von Interesse sein.

Skoda Superb 2.0 TDI PD DPF	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	103/140 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.800-2.500
Getriebe:	6-Gang, Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 177 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,2 / 205
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,8 L / 882 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	545 / 1.670
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 21 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	8 %
Dieselanteil:	70 %
Basispreis (netto):	<b>23.269 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	719,63 / 0,29

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



Fast könnte man glauben, große Pkw mit dem Erscheinungsbild eines Geländefahrzeugs wären aus der Mode gekommen. Dass das nicht ganz stimmt, zeigt BMW mit dem X6, welcher uns als Testobjekt mit xDrive 30d-Dieselmotor zur Verfügung stand.

# Stolz und Vorurteil

Jedes Kind braucht bekanntlich einen Namen. So nennt BMW sein neuestes Modell mit Geländepotenzial nicht mehr Sport Utility Vehicle (SUV), sondern statt dessen Sport Activity Coupé (SAC), um sich von anderen Offroadern abzugrenzen. Und tatsächlich macht schon ein erster Blick auf die Karosserie deutlich, dass hier in Crossover-Manier zwei Konzepte miteinander verschmelzen. Der untere Teil des X6 erinnert mit seiner erhöhten Bodenfreiheit, den 19-Zoll Rädern und dem bulligen Design eher an ein Geländefahrzeug, der obere Teil hingegen weist eine Coupé-Linie mit vier Türen auf. Markant ist auch das massiv wirkende Heck gestaltet, wengleich sich hieraus auch ein Nachteil ergibt, denn die Sicht nach hinten ist aufgrund der Abmessungen des Heckfensters und dessen hoher Position nicht optimal. Die optionale Rückfahrkamera für 437 Euro netto ist deshalb anzuraten, sie bildet eine sinnvolle Ergänzung zu den serienmäßigen hinteren Parksensoren. Andernfalls wird das Einparken im Rückwärtsgang oder das Rangieren in unübersichtlichem Gelände zur Geduldprobe. Im Vergleich zu seinem nächsten Verwandten, dem BMW X5, ist der X6 gut 20 Zentimeter schmaler, wirkt aber wegen seiner um 8,6 Zentimeter abgesenkten Dachlinie genauso breit. Ansonsten ähneln sich beide BMW in der Frontansicht, aber vor allem die Lufteinlässe unterhalb des Kühlergrills geben dem Neuen ein charakteristisches Auftreten.

## Inneres Zentrum

Ohne Zweifel hat BMW dem X6 ein ganz eigenes Erscheinungsbild mit auf die Straße gegeben. Im Innenraum aber bekommt der Fahrer wenig Neues zu sehen, es wird vielmehr die bekannte Optik aus den aktuellen Modellen beibehalten. Materialauswahl und Verarbeitung entsprechen der gewohnt hochwertigen BMW-Qualität; alles





1. Trotz unkonventioneller Optik gerade von vorn ein typischer BMW

2. Gewohnt hohe Qualität im Innenraum

3. Die elektrische Heckklappe öffnet weit nach oben

4. Ausreichend Platz für zwei Erwachsene auf den Rücksitzen

5. Massives Heck mit relativ kleinem Fenster

6. Unten Geländewagen, oben Coupé



sitzt am richtigen Platz, nichts knarzt oder gibt anderweitig Geräusche von sich. Die beiden Vordersitze besitzen ausreichend Seitenhalt und sind auch bei längeren Fahrten bequem. Durch zahlreiche Verstellmöglichkeiten lassen sie sich jedem Fahrer individuell anpassen. Ein interessantes Extra ist das aufpreispflichtige Head-Up Display für 1.126 Euro netto. Es befindet sich oberhalb des Lenkrades im Armaturenbrett und projiziert von dort die Geschwindigkeit oder Daten des Navigationssystems in den unteren Bereich der Windschutzscheibe, allerdings ohne die Aufmerksamkeit des Fahrers abzulenken. Im Fond haben zwei Erwachsene durchschnittlicher Größe ausreichend Platz. Sie können kleinere Gegenstände in der mittig in die Rücksitzbank eingelassenen Ablagenkonsole verstauen oder über das Bedienteil im Fond die optionale Vier-Zonen-Klimaautomatik nutzen. Das Heck mit der nach hinten abfallenden Coupé-Linie bietet mehr Stauraum als man zunächst annehmen könnte, denn hier lassen sich bei umgeklappten Rücksitzen bis zu 1.450 Liter über die weit nach oben öffnende Kofferraumklappe einbringen. Kleines Manko: Ladekante und Ladeboden liegen SUV-, Verzeihung, SAC-typisch relativ weit oben, hier ist etwas Hebearbeit erforderlich.

**Asphalt-Cowboy**

Das Interieur vermittelt den Eindruck einer komfortablen Limousine, wengleich auch auf den Rücksitzen aufgrund des Coupé-Daches bauartbedingt etwas weniger Kopffreiheit herrscht als beispielsweise in einem 3er. Auf der Straße zeigt sich jedoch, warum es sich um ein Sport Activity Coupé handelt, denn dort kann der X6 seine Sportler-Qualitäten entfalten. Tritt man das Gaspedal durch, röhrt der Sechszylinder-Dieselmotor geräuschvoll auf und beschleunigt mit seinen 173 kW/235 PS das Gefährt in 8 Sekunden auf 100 km/h. Der Normverbrauch beläuft sich auf 8,2 Liter bei einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 217 g/km, in unserem Test lag er bei 9,5 Liter. Im Vergleich zu anderen Dickschiffen liegt er damit noch im unteren Bereich, schlucken seine „Spielkamera-

den“ in der Regel doch meist einen ganzen Liter mehr. Hier kommt das Spritspar-Maßnahmenpaket Efficient Dynamics zur Anwendung. Obwohl die Karosserie zwar optisch gewisse Anleihen bei einem Geländefahrzeug macht, verdeutlichen nicht nur die Schalt paddles am Lenkrad, dass das bevorzugte Terrain des Wagens auf befestigten Wegen liegt, denn vor allem dort kann er seine gute Fahrdynamik zur Geltung bringen. Verantwortlich dafür ist, neben der variablen Verteilung des Antriebsmomentes zwischen Vorder- und Hinterachse, genannt xDrive, auch die Dynamic Performance Control. Sie verteilt das Antriebsmoment noch einmal zwischen den beiden Hinterrädern und ermöglicht so eine hervorragende Spurstabilität und Traktion. Da ist es dann fast unnötig zu erwähnen, dass die Straßenlage für ein Fahrzeug dieser Kategorie untypisch ist, denn auch bei rasanter Kurvenfahrt tendiert es dank Technik helferlein kaum zur Seitenlage, und aufgrund der direkten und präzisen Lenkung hat man jederzeit die optimale Kontrolle über das Zwei-Tonnen-Gefährt. Das alles in Kombination mit der harmonisch abgestimmten Federung und dem ruckfrei schaltenden Automatikgetriebe vermittelt eine gehörige Portion an Fahrspaß. So dürften auch Schalt-Enthusiasten verschmerzen, dass es aktuell kein manuelles Getriebe gibt.

**Kostenfrage**

Am Ende bleibt dann noch die bange Frage: Was kostet das Ganze? Mit der getesteten „kleinen“ Dieselmotorisierung liegt der X6 ohne Extras bei 47.731 Euro netto. Wer ihn aber nicht „nackt“ möchte und Zusatzausrüstung benötigt, kann aus einer langen Optionenliste wählen, von sinnvollen Anschaffungen wie der bereits erwähnten Rückfahrkamera bis hin zu preisintensiver Luxusausstattung. Gerade der Innenraum lässt sich fast nach Belieben mit einer großen Auswahl an Polsterungen, Sitzen und verschiedenen Detaillösungen dem persönlichen Geschmack und Bedürfnis anpassen, ebenso wie das umfangreiche Angebot an Unterhaltungselektronik. Die Motorenauswahl beschränkt sich auf zunächst einmal vier Aggregate. Neben dem xDrive 30d gibt es noch einen stärkeren Sechszylinder-Dieselmotor mit 210 kW/286 PS unter der Bezeichnung xDrive 35d. Er verfügt ebenfalls über fast drei Liter Hubraum und startet bei 52.773 Euro netto. Die beiden Benziner tragen die Namen xDrive 35i (225 kW/306 PS) für 48.571 Euro netto und xDrive 50i. Letzterer erarbeitet mit acht Zylindern 300 kW/407 PS und kostet 62.857 plus MwSt. Eine Hybridversion mit zwei Elektromotoren, die 20 Prozent weniger als ein herkömmlicher Antrieb verbrauchen soll, ist für das Jahr 2010 geplant.

Die generelle Konzeption eines mehr als zwei Tonnen schweren Coupés mit Wald-und-Wiesen-Potenzial sorgt für Diskussionsstoff. Wer aber schon einmal hinter dem Steuer des X6 gesessen hat, wird von den Fahreigenschaften positiv überrascht sein und darüber hinaus ein Auto erfahren, das optisch (noch) weitestgehend ein Novum darstellt.





### Motorenpalette BMW X6 xDrive

	<b>xDrive 35i Automatik</b>	<b>xDrive 50i Automatik</b>	<b>xDrive 30d Automatik</b>	<b>xDrive 35d Automatik</b>
Motor/Hubraum in ccm	Otto / 2.979	Otto / 4.395	Diesel / 2.993	Diesel / 2.993
Leistung kW (PS) bei U/min	225/306 bei 5.800-6.250	300/407 bei 5.500-6.400	173/235 bei 4.000	210/286 bei 4.400
Drehmoment (Nm) bei U/min	400 bei 1.300-5.000	600 bei 1.750-4.500	520 bei 2.000-2.750	580 bei 1.750-2.250
Verbrauch auf 100 km (EU)	10,9 S	12,5 S	8,2 D	8,3 D
Höchstgeschwindigkeit	240	250	220	236
0 auf 100 km/h	6,7	5,4	8,0	6,9
Laderaum in Liter (VDA)	1.450	1.450	1.450	1.450
Nutzlast in kg	650	650	650	650
Typklassen HP/VK/TK	23 / 25 / 30	23 / 29 / 30	24 / 27 / 30	24 / 27 / 30
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	262	299	217	220
<b>Preis in Euro (netto)</b>	<b>48.571</b>	<b>62.857</b>	<b>47.731</b>	<b>52.773</b>

#### Betriebskosten

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
<b>Automatik (mtl.)</b>				
20.000 km	1.049,82	1.348,18	939,17	1.026,01
30.000 km	1.240,97	1.576,25	1.090,54	1.184,75
50.000 km	1.599,22	2.001,27	1.369,65	1.476,10

#### Fullservice Leasingrate

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
<b>Automatik (mtl.)</b>				
20.000 km	787,63	1.047,50	754,50	839,09
30.000 km	847,76	1.125,32	813,59	904,42
50.000 km	943,97	1.249,83	908,14	1.008,96

#### Treibstoffkosten

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
<b>Automatik (mtl.)</b>				
20.000 km	262,19	300,68	184,67	186,92
30.000 km	393,21	450,93	276,95	280,33
50.000 km	655,25	751,44	461,51	467,14

### BMW X6 xDrive 30d

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.993
kW/PS bei U/min	173 (235) bei 4.000
Nm bei U/min	520 bei 2.000-2.750
Abgasnorm	EU 4 (Euro 5 vorbereitet)
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Allrad / 6-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	220
Beschleunigung 0-100	8,0 Sek.
EU-Verbrauch	8,2 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.037 km
Testverbrauch	9,5 auf 100 km
Test-Reichweite	895 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	217 g/km
Tankinhalt	85 Liter
Zuladung	650 kg
Laderaumvolumen	1.450 Liter
Anhänger. geb./ungeb.	2.700 / 750

#### Kosten

Steuer pro Jahr	463 Euro
Typklassen HP / VK / TK	24 / 27 / 30
Ölwechsel / Menge	Serviceanzeige / 7,5 L
Wartung	Serviceanzeige

#### Garantie

Technik	2 Jahre erweiterte Sachmängelhaftung
---------	--------------------------------------

#### Sicherheit / Komfort

Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Serie
Einparkhilfe vorne/hinten	hinten Serie / vorne 286 Euro
Kurvenlicht	378 Euro
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	1.042 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie
Tempomat	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie
Ladungssicherung:	Adaptives Befestigungssystem (101 Euro)
Optionspakete:	Ablagenpaket (Beleuchtung und 12V-Steckdose in Mittelkonsole, Verzurrschienen im Gepäckraum, Multifunktionshaken und Ablagenetz 227 Euro), Sportpaket (BMW Individual Shadow Line, elektrisch verstellbare Sportsitze vorne, Leichtmetallräder mit Notlauf-eigenschaften u.a.; ab 1.008 Euro)

#### Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	ab 2.672 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	inkl. Freisprecheinrichtung und BMW Assist (689 Euro)
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	k. A.

#### Basispreis

<b>BMW X6 xDrive 30d</b>	<b>47.731 Euro</b>
	(alle Preise netto)

#### Bewertung

- + • präzise Lenkung
- gut abgestimmtes Automatikgetriebe
- hochwertige Verarbeitung
- • eingeschränkte Sicht nach hinten

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

Ford heißt den Fiesta herzlich Willkommen im Markt. Wie der Kleinwagen sich schlägt, haben wir mit dem einzigen Dieselmotorenmodell 1.6 TDCI (66 kW/90 PS) getestet.

# Neue Ware



Intern gilt der neue Ford Fiesta als wichtigstes Projekt seit dem berühmten T-Modell, denn er weist laut Entwicklungsdirektor Kleinwagen-Segment Marin Burela der Produktentwicklung des Unternehmens den Weg in die Zukunft. Auch extern wird der Sprung zwischen dem Vorgänger und der neuesten Generation deutlich. Mit einem völlig neuen, sehr dynamischen Design, passend zur übrigen Modellpalette, schließt sich mit dem Fiesta der Kreis, alle Modelle mit Ausnahme des Fusion schmückt nun die neue Markenoptik.



Auch im Inneren hat Ford kräftig umgestaltet. Die Mittelkonsole erscheint im modernen Look, mit umfangreicher Technik, zum Beispiel Radio, Freisprecheinrichtung und Bordcomputer. Deren Bedienung erfordert ein wenig Gewöhnung, wir empfehlen das Zurateziehen der Anleitung. Auf der Komfortseite beweist Ford eine Ausgewogenheit zwischen Bequemlichkeit und Preis-Leistung. Die vorderen Sitze können als langstreckentauglich gelten, auch das Platzangebot ist angemessen. Dem haptisch und optisch positiven Eindruck kommen Soft-Touch-Materialien zu Gute, die Verarbeitungsqualität wirkt wertig. Durch die neue Karosserie- und auch Innenraumgestaltung (spiegelt sich in der Scheibe) kommt es leider zu Beeinträchtigungen der Übersichtlichkeit, vor allem beim Einparken. Aber dagegen bietet Ford in der Exraliste eine Einparkhilfe an (298 Euro netto vorne, 382 Euro netto hinten).

Auf den Rücksitzen wiederum zeigt sich die Begrenztheit des Kleinwagenssegmentes. Beinfreiheit wird durch eine Ausbuchtung der Vordersitze für Normalgewachsene ermöglicht, Kopffreiheit gibt es auch nur für Normal- und Kleingewachsene, und bei mehr als zwei Personen auf der Rückbank kommt ein Gefühl von Enge auf. In den Kofferraum passen im Fünfsitzer-Zustand 295 Liter, bei umgelegten Sitzen 979 Liter. Die Sitze lassen sich leicht umklappen, bilden aber

eine ungerade Fläche, auch die recht hohe Ladekante wird zum kleinen Hindernis.

Gut gedämpft ertönt der 1,6 Liter Dieselmotor zum Start. Seine 66 kW/90 PS beschleunigen den Kleinwagen elanvoll, dabei konsumiert er mit 4,2 Litern Durchschnittsverbrauch wenig. Übrigens hat Ford den Fiesta um rund 40 Kilogramm leichter als den Vorgänger konzipiert, trotz besserer Dämpfung und mehr Ausstattung. In Kombination mit diesem Motor, manuellem Fünfgang-Getriebe und Fahrwerk lässt sich der Kleinwagen agil bewegen. Ford-typisch gibt sich die Federung straff, die Lenkung leichtgängig wie auch präzise und die Schaltung knackig.

Ab Anfang 2009 ergänzt eine EConetic-Version das Dieselanangebot und soll mit 3,7 Litern Verbrauch und 99 g CO<sub>2</sub>/km glänzen. Aktuell beinhaltet die Motorenpalette zudem vier Benzinern zwischen 44 kW/60 PS und 88 kW/120 PS. Als Dreitürer kostet der günstigste Fiesta 9.454 Euro netto (Fünftürer 10.084 Euro netto), der kleinste Diesel startet bei 12.185 Euro netto (Fünftürer 12.815 Euro netto).

Der neue Fiesta: mit sehr dynamischem Design zu neuen Erfolgen (o.)

**Bilder oben von links:**  
Zwar kein Transporter, aber fast 1.000 Liter passen so hinein

Auf jeden Fall ist hinten Platz für 2

Auch im Inneren hat sich optisch einiges getan

Ford Fiesta 1.6 TDCI	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.560
kW/PS bei U/min:	66/90 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	204 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 110 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,9 / 175
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,2 L / 1.071 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	750 / 979
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 17 / 18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15 %
Dieseleanteil:	25 %
Basispreis (netto):	<b>12.815 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	494,91 / 0,20

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

# Scharfe Kurven

Der erfolgreiche Kleinwagen Seat Ibiza geht in die vierte Generation. Wie er sich für die Flotte qualifiziert, beschreibt unser Test in der 77 kW/105 PS Dieselmotorisierung.

**M**ehr Temperament in die Kleinwagenklasse will der jüngste Seat Ibiza bringen. In seiner vierten Generation stellt er als erster die neue Konzernplattform für das B-Segment vor, auf dem ab 2009 auch der nächste VW Polo läuft. An seinem Äußeren erkennt man die geschärfte Formsprache des spanischen Autobauers wieder. Aber im Gegensatz zu seinen Modellbrüdern unterscheidet er sich an der Front durch leicht nach hinten verlaufende Leuchten sowie eckigere Linienführung. Das Heck bleibt markenkonform mit kleineren Heckleuchten.

## Hochwertige Ausstattung

Im Innenraum bietet sich eine ausgewogene und klassenangemessene Mischung aus Nutzwert und moderner Eleganz. Auf den stoffgepolsterten Sitzen fällt auch ein längerer Aufenthalt bequem und sicher aus, denn Festigkeit wie auch Seitenhalt überzeugen. Die neugestaltete Mittelkonsole verstrahlt Wertigkeit mit chic eingefassten Audio- und Bediengeräten. Einen angenehmen Eindruck hinterlassen ebenfalls die sauber verarbeiteten Materialien an Lenkrad und Verkleidung. Ohne große Eingewöhnung geht die Bedienung der Instrumente vonstatten.

Auf der Rückbank des Fünftürers macht sich wieder bemerkbar, dass es sich beim Ibiza um einen Kleinwagen handelt. Zwei normal gewachsene Personen finden nebeneinander bequem Platz, bei drei Erwachsenen wird es eng, und in der Kopfhöhe hat Seat etwas geknausert. Der Kofferraum offenbart ebenfalls klassengemäße Platzverhältnisse, bei aufrechter Rückbank passt mit 292 Litern sogar überdurchschnittlich viel hinein, dafür sind die maximalen 938 Liter eher mäßig. Hinein gelangt das Gepäck, wenn die hohe Ladekante überwunden ist, bei umgelegter Rückbank muss zudem noch die durch die Lehne entstehende Schwelle berücksichtigt werden.

## Kräftiger Antrieb

Den Testwagen treibt der stärkste Diesel im Programm, ein mit 77 kW/105 PS motorisierter mit vier Zylindern, an. Das erledigt er, nach einer kleinen Anfahrschwäche unterhalb von 2.000 Umdrehungen, auch kräftig, mit Reserven noch bei hohen Geschwindigkeiten und einem insgesamt mäßigen Verbrauch von im Test erfahrenen 5,5 Litern. Die Motorengeräusche blei-



ben hörbar, denn Seat greift auf den Pumpe-Düse-Konzernmotor zurück. Der alte Bekannte aber hat Nehmerqualitäten, überzeugt durch gleichmäßige Laufkultur. Mit einer Höchstgeschwindigkeit von 186 km/h und einer guten Beschleunigung (0 auf 100 km/h in 10,6 s) bietet sich dem Kleinwagen auch die Autobahn als gewohntes Terrain. In der Stadt spielt er den Vorteil günstiger Abmessungen aus, obwohl er um 10 cm in der Länge gewachsen ist, bleibt er übersichtlich und wendig.

Seat-typisch, aber mit einem dezenten sportliche Touch, ist der Ibiza mit einem nicht zu komfortablen Fahrwerk ausgestattet. Die



Lenkung gibt sich leichtgängig und präzise, gleichsam wie die Fünfgang-Handschrift, deren Knauf haptisch angenehm in der Hand liegt und sich gut bewegen lässt.

**Durchdachte Details**

Angetan waren wir von der serienmäßig in Kombination mit dem ESP verbauten Berganfahrhilfe, die den Wagen etwa 1 Sekunde hält und damit vor dem Zurückrollen bewahrt. Ein mit dem ESP gekoppeltes Kontrollsystem überwacht zudem den Reifendruck und zeigt die Werte an. Durchdacht stellt sich das Angebot an elektronischen Features für den Fahrer dar: neben dem Angebot von iPod-, Mp3-Player- und Bluetooth-Schnittstellen lässt sich auch ein mobiles Navigationsgerät mittels Adapter an die Elektronik des Fahrzeugs anbinden und auf dem Armaturenbrett fixieren.

Sonst eher in höheren Klassen angesiedelte Sicherheitselemente wie Abbiegelicht gehören serienmäßig in die Ausstattungsvariante „Stylance“, in der es den großen Diesel sowie nur gibt. Dort finden sich die meisten flottenrelevanten Ausstattungsbedürfnisse wie Bordcomputer, Tempomat, Radio, Klimaanlage, Xenon- und Nebelscheinwerfer serienmäßig wieder. Aber auch bei den kleineren Selbstzün- dern (1.4 TDI mit 59 kW/80 PS und 1.9 TDI mit

66 kW/90 PS) könnte sich der Mehrpreis von rund 1.400 Euro netto für die Stylance-Ausstattung im Vergleich zur Basisversion Reference, die oben genannte Features nur gegen Aufpreis bietet, lohnen.

Drei Benziner (51 kW/70 PS bis 77 kW/105 PS) und drei Diesel (59 kW/ 80 PS bis 77 kW/105 PS) stehen zur Wahl, die kleinsten jeweils als Dreizylinder-Motoren. Bislang kann nur für den stärksten Benziner das neue Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe DSG mit einem Mehrpreis von 1.176 Euro netto bestellt werden.

**Fazit:**

Mit einem Grundpreis von 9.655 Euro netto für den dreitürigen Benziner mit 51 kW/70 PS (10.244 Euro netto für den Fünftürer) und 11.840 Euro netto für den kleinsten Diesel als Dreitürer (12.429 Euro netto für den Fünftürer) offeriert Seat wieder frische und erfrischende Ware im Kleinwagensegment. Das Modell vereint Spar- und Motivationsfaktoren in einem preiswerten Auto. Ab 2009 erweitert eine Ecomotive-Variante des 1.4 TDI mit einem werksseitig angegebenen Durchschnittsverbrauch von 3,8 Litern und 99 g CO<sub>2</sub>/km die Auswahl.

1. Neues Erscheinungsbild: der Seat Ibiza ist das erste Modell auf neuer Konzernplattform
2. Recht edel mutet die Mittelkonsole mit den hochwertig eingefassten Geräten an
3. Wirkt in der Seitenansicht sehr dynamisch
4. Ebenfalls neuartiger Seat-Look
5. Die Seat-Markenoptik im Wandel, weniger rund, dafür bissiger
6. Zwei normalgewachsene Personen fühlen sich hinten wohl, für drei reicht es auch
7. Geschwungene Linien bis in die Leuchten
8. Ein Kofferraum mit klassengemäßen Platzverhältnissen, 292 Liter fünfsitzig und 938 zweisitzig



### Seat Ibiza 1.9 TDI

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.896
kW/PS bei U/min	77 (105) bei 4.000
Nm bei U/min	240 bei 1.900
Abgasnorm	EU 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 5-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	186
Beschleunigung 0-100	10,6 Sek.
EU-Verbrauch	4,5 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.000 km
Testverbrauch	5,5 auf 100 km
Test-Reichweite	818 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	119 g/km
Tankinhalt	45 Liter
Zuladung	501 kg
Laderaumvolumen	292-938 Liter
Anhänger. geb./ungeb.	1.200 / 600

#### Kosten

Steuer pro Jahr	293 Euro
Typklassen HP / VK / TK	20 / 19 / 21
Ölwechsel / Menge	15.000 km / 4,3 L
Wartung	15.000 km / alle 12 Monate

#### Garantie

Technik	2 Jahre
Mobilität	2 Jahre, verlängerbar

#### Sicherheit / Komfort

Automatik	-
Front-/Seiten-Airbag	Serie /Serie
Kopfairbag	Serie vorne
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Kontrollanzeige Serie
Einparkhilfe vorne/hinten	vorne/hinten 202 Euro
Kurvenlicht	Serie
Klimaautomatik	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	571 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie
Tempomat	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie
Ladungssicherung:	Ablagenpaket (u.a.
Sicherheitsnetz, Ablagennetz	im Kofferraum 76 Euro)
Optionspakete:	Technik Paket (Regensensor, Einparkhilfe etc. 328 Euro)

#### Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	Vorbereitung für Plug & Play Lösung 42 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	210 Euro
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	12 %

#### Basispreis netto

**Seat Ibiza 1.9 TDI** **14.840 Euro**  
(alle Preise netto)

#### Bewertung

**+** • ESP inklusive Berganfahrhilfe und Reifenkontrollanzeige serienmäßig

**-** • hohe Ladekante im Kofferraum  
• geringes maximales Kofferraumvolumen

Die DirectLease.de Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Technik-, Reifen-, Versicherungs-, GEZ-, Kfz-Steuer-, Mietwagen-Service, 24h-Hotline für eine Laufzeit von 36 Monaten

### Motorenpalette Seat Ibiza (Auswahl)

	1.2 12 V	1.6 16 V	1.4 TDI	1.9 TDI DPF
Motor/Hubraum in ccm	3-Zyl. Otto / 1.198	4-Zyl. Otto / 1.598	3 Zyl. Diesel /	4-Zyl Diesel / 1.896
Leistung kW (PS) bei U/min	51/70 bei 5.400	77/105 bei 5.600	59/80 bei 4.000	77/105 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	112 bei 3.000	153 bei 3.800	195 bei 2.200	240 bei 1.900
Verbrauch auf 100 km (EU)	5,9 S	6,6 (6,7) S	4,3 D	4,5 D
Höchstgeschwindigkeit	163	187 (187)	169	186
0 auf 100 km/h	15,0	10,5 (10,5)	13,1	10,6
Laderaum in Liter (VDA)	938	938	938	938
Nutzlast in kg	501	501	501	501
Typklassen HP/VK/TK	17 / 14 / 17	17 / 16 / 19	19 / 18 / 20	20 / 19 / 21
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4	EU 4
CO <sub>2</sub> - Ausstoß in g/km	139	157 (159)	114	119
<b>Preis in Euro (netto)</b>	<b>10.244</b>	<b>13.244 (14.420)</b>	<b>12.429</b>	<b>14.840</b>

\*Werte in Klammern Automatik

#### Betriebskosten

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	459,33	536,79	458,31	512,40
30.000 km	538,33	633,23	517,52	583,06
50.000 km	709,43	834,38	655,41	739,03

##### Automatik (mtl.)

20.000 km	-	561,49	-	-
30.000 km	-	660,48	-	-
50.000 km	-	866,73	-	-

#### Fullservice Leasingrate

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	339,36	402,59	376,61	426,90
30.000 km	358,38	431,93	394,97	454,81
50.000 km	409,51	498,88	451,16	525,28

##### Automatik (mtl.)

20.000 km	-	425,26	-	-
30.000 km	-	456,13	-	-
50.000 km	-	526,15	-	-

#### Treibstoffkosten

##### Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	119,97	134,20	81,70	85,50
30.000 km	179,95	201,30	122,55	128,25
50.000 km	299,92	335,50	204,25	213,75

##### Automatik (mtl.)

20.000 km	-	136,23	-	-
30.000 km	-	204,35	-	-
50.000 km	-	340,58	-	-

# Reduzierung



Der Mercedes C 180 Kompressor mit BlueEfficiency Modifikationen.



Innerlich Mercedes-typisch komfortorientiert, die Schaltpunktempfehlung ist neu

Ordentlich Gewicht eingespart haben die Konstrukteure bei der Entwicklung der Blue Efficiency Konzepte, zum Beispiel durch eine neue Frontscheibe (minus 1,2 kg), mit geschmiedeten Leichtbaufelgen (minus 7 kg). Dazu Rollwiderstandsoptimierung, bessere Aerodynamik, effizientes Energiemanagement und längere Hinterachsübersetzung. All diese Faktoren summieren sich in der Ersparnis von 0,9 Liter auf 100 km beim Mercedes C 180 Kompressor Blue Efficiency. Und dabei fährt sich die Limousine geschmeidig wie nicht anders von den Stuttgartern bekannt.

Befolgt man die Schaltpunktempfehlung im Instrumentenfeld, schaltet man das Fahrzeug bei Umdrehungen um die 1.500 gleichmäßig und ohne Probleme in die höchsten Gänge. In den hohen Gängen macht sich bemerkbar,

dass sie lang übersetzt sind, für Beschleunigungsvorgänge muss man am besten herunter schalten. Schnelle Geschwindigkeiten bis 230 km/h schafft der 156 PS starke Benziner ohne Mühe. Ein werksseitig angegebener Verbrauch von 6,5 Litern auf 100 km macht ihn fast konkurrenzfähig zum Diesel. Sämtliche weitere Faktoren wie Komfort, Handling, Federung und Bedienung bedürfen keiner Kommentierung, hier vermerken wir Mercedes-typische Genauigkeit und Liebe zum Detail.

## Mercedes C 180

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.597
kW/PS bei U/min:	115 / 156 bei 5.200
Drehmoment bei U/min:	230 Nm bei 3.000-4.500
Getriebe:	Sechsgang, manuell
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 156 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,5 / 230
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,5 L / 1.015 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	485 / 475
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 24 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	65 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>25.725 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	797,90 / 0,32

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

# Geölter Blitz

Mit modernem Design hält der Opel Insignia Einzug in die obere Mittelklasse.

Der Insignia darf nicht nur als Nachfolger des Vectra bezeichnet werden, er soll mit seinen großzügigen 4,83 m Länge und 1,86 m Breite auch die einstige Omega-Kundschaft zurück zu Opel führen. Das gelungene Styling der verwindungsteifen und solide verarbeiteten Karosserie gibt einen Vorgeschmack auf das Interior des Insignia. Dort nehmen die Passagiere auf bequemen Sitzen Platz und dürfen sich über großzügige Platzverhältnisse freuen. Das Gepäckraumvolumen lässt sich von 520 l auf 1.070 l erweitern.

Der Insignia sieht nicht nur gut aus – er fährt sich auch gut: Die Lenkung reagiert feinfühlig und ermöglicht ein zielgenaues Fahren, auch das Getriebe ist leichtgängig und exakt schaltbar. Mit dem FlexRide-System kann die Fahrwerksabstimmung individuell eingestellt werden, neben der Standard-Abstimmung können ein Sport- und ein komfortabler Tour-Modus gewählt werden. Speziell der Sport-Modus ermöglicht dem Insignia eine beeindruckende Fahrdynamik und -sicherheit. Eine weitere Neuheit für Opel ist das Assistenzsystem „Opel Eye“, welches die Verkehrszeichen erkennt und diese im Infodisplay einblendet, dem System ist ein Spurhalteassistent angeschlossen. Zudem zeigen die guten Bremsen, dass die Opel-Ingenieure das Thema Sicherheit sehr ernst nehmen. Das gut abgestimmte ESP, die umfangreiche Airbagausstattung und das neue Adaptive Fahrlicht „AFL+“ unterstreichen diesen Eindruck.



Den positiven Eindruck des Insignia runden die modernen Motoren ab: Es ist beliebig, ob ein Benziner oder Diesel gewählt wird: Die Triebwerke überzeugen stets mit guter Laufkultur und angemessenen Verbrauchswerten.



## Opel Insignia 2.0 CDTI ECOTEC

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.956
kW/PS bei U/min:	96/130 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 154 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,3 / 202
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,8 L / 1.207 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	517 / 520-1.070
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 21 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>21.555 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	652,38 / 0,26

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

## Fokus Flotte

Ende September unterzeichneten die team Reifen-Union GmbH + Co. Top Service Team KG und point S Deutschland GmbH eine Vereinbarung mit der Absicht, künftig im Flotten- und Großkundengeschäft zusammenzuarbeiten. Unter welchem Namen dies geschehen soll, ist noch nicht bekannt, die beteiligten Unternehmen bleiben aber als eigenständige Firmen erhalten. Zielsetzung der im Januar 2009 startenden Kooperative ist die Stärkung der unabhängigen mittelständischen Reifenfachhandelsbetriebe und eine Optimierung der Kundenbetreuung in nun über 1.100 Servicestützpunkten.



## Erweiterung

Quick Reifendiscount, Bestandteil der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS), expandiert nicht nur in Deutschland, sondern auch im Ausland. Erste Verhandlungen und die Suche nach geeigneten Standorten laufen bereits an. Zudem will man mit der Aktion „Gelb part“ auf ein breites Markensortiment an Reifen zu niedrigen Preisen aufmerksam machen. Neben Promotionaktionen mit gelb beklebten Smarts dient auch die Internetseite [www.gelbspart.de](http://www.gelbspart.de) den Werbeaktivitäten. Dort findet der Interessent Informationen zu weiteren Aktionen, die klangvolle Namen wie Weihnachtsgelb oder Gelbwechsel tragen.

## Alterungsprozess

Der ADAC rät, beim Kauf von Neureifen auf das Produktionsdatum zu achten. So lässt sich sicherstellen, dass man keine Pneus kauft, die zwar unbenutzt sind, sich aber schon seit Jahren im Depot befinden. Bei solchen Reifen sind, auch bei sachgemäßer Lagerung, deutliche Qualitätseinbußen möglich, wie der ADAC in einer Untersuchung ermittelte. Viele Winterreifen können ihre Traktion nur voll entfalten, wenn sie noch vergleichsweise jung sind. Qualitativ hochwertige Produkte überstehen aber unter Umständen auch eine längere Einlagerungsdauer.

## Bremsverhalten

Continental-Winterreifen sollen nach Angaben des Herstellers in punkto Rollwiderstand gleichwertig mit Sommerreifen sein. Um die Verformung des Reifens und damit auch dessen Rollwiderstand zu minimieren, hat man spezielle Materialien verwendet, das Gewicht reduziert und das Profildesign den erhöhten Anforderungen angepasst. Das Bremsverhalten auf Matsch, Schnee und bei Kälte sei aber dennoch besser als das von Sommerreifen, ein Wechsel ist in der kalten Jahreszeit also auf jeden Fall anzuraten.



## Längerfristig

Michelin hat sich ehrgeizige Ziele bei der Produktneuentwicklung gesteckt. So will man bis 2030 Reifen entwickeln, die 50 Prozent weniger Rollwiderstand und Lärmemissionen aufweisen und zudem einen kürzeren Bremsweg ermöglichen. Oder wie es Didier Miraton, Geschäftsführender Managing Partner der Michelin Gruppe formulierte: „Es gibt keinen Zielkonflikt zwischen Rollwiderstand und Bremsleistung.“ Diese These soll bereits heute mit dem Michelin Energy Saver untermauert werden, der in Michelin-eigenen Tests mit einem Fiat 500 einen um 2,1 Meter kürzeren Bremsweg besaß als vergleichbare Produkte.



## Kostendruck

Nach Ansicht des Reifenherstellers Continental könnte die EU-weite Verpflichtung zu Reifendrucküberwachungssystemen dabei helfen, mehrere Milliarden Euro zu sparen. Entsprechende Verhandlungen verschiedener internationaler Gremien über die Modalitäten einer juristischen Umsetzung dieser Verpflichtung finden bereits statt. Denn der falsche Reifenluftdruck verursacht in Europa bei Pkw und Lkw Kosten von über 7 Milliarden Euro jährlich, außerdem lassen sich mehr als 10 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr einsparen.





Klassische Volvo-Ästhetik mit modernem Erscheinungsbild (li.)

Auch innen gewohnte Schweden-Optik mit pfiffigen Details (re.)



Geschwindigkeiten von 15 bis 30 km/h soll es die Aufprallenergie zumindest verringern. Aktuell sind drei leistungsstarke Motoren verfügbar: Ein Benziner mit 210 kW/285 PS (36.555 Euro netto) und die Dieselsvariante 2.4D AWD mit 120 kW/163 PS zum Preis von 28.487 Euro netto sowie das D5 AWD Aggregat mit 136 kW/185 PS für 30.084 Euro netto. Die dezent schaltende Automatik Geartronic übermittle die Kraft zügig an das permanente Allradsystem AWD, so dass innerhalb von 9,9 Sekunden die 100 km/h Grenze erreicht wird. Dabei verbraucht der mit effektiver Geräuschdämmung ausgestattete Fünfzylinder nach Herstellerangaben 8,3 Liter, mit Schaltgetriebe 7,5 Liter.

Obwohl die Idee eines kompakten Crossover nicht mehr neu ist, kann Volvo diesem Segment einige neue Impulse geben. Hier zeichnet sich der XC60 durch erfrischendes Design in Verbindung mit innovativer Sicherheitstechnologie und einem auf Wunsch luxuriösen Ambiente aus.

# Sicherheitstechnokrat

Für Offroad-Fans hatte Volvo bisher entweder das klassische SUV XC90 im Angebot oder aber den geländetauglichen Kombi XC70. Konzeptionell dazwischen steht der neue Crossover XC60. Wir führen ihn mit D5 AWD-Motorisierung.

Deutlich als Volvo zu erkennen ist das Fahrzeug nach wie vor, denn der etablierten Designsprache ist man auch bei diesem Modell treu geblieben. Aber die sich nach hinten verengende Fensterfront und die Richtung Fahrzeugmitte geneigten Heckleuchten geben dem XC60 ein charakteristisches eigenes Erscheinungsbild. Die geräumige Fahrgastzelle besitzt eine dem Fahrer leicht zugewandte Mittelkonsole im bekannten Volvodesign und kann, je nach Ausstattungslinie, mit raffinierten Polsterungen und Details akzentuiert werden. Ein Novum, als Ergänzung zur traditionell schon üppigen Sicherheitsausstattung, stellt auch die serienmäßig eingesetzte City Safety Technologie dar. Bis zu einer Geschwindigkeit von 15 km/h leitet dieses System eine abrupte Bremsung ein, wenn sich das Fahrzeug ohne Reaktion des Fahrers einem Hindernis zu sehr nähert. Bei

Volvo XC60 D5 AWD	
Motor / Hubraum in ccm:	Fünfzyl.-Diesel / 2.400
kW/PS bei U/min:	136 / 185 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.000-2.750
Getriebe:	Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 219 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,9 / 200
EU-Verbrauch / Reichweite:	8,3 L / 843 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	689 / 1.455
Typklasse HP/VK/TK:	21 / 22 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	50 %
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	<b>31.807 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	853,- / 0,34

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

Als neues Derivat bringt Nissan den Qashqai +2 auf den Markt. Wir sind die 2.0 dCi-Motorisierung gefahren.

Achtzehn Monate nach der Markteinführung und überaus erfolgreichen Etablierung des Qashqai schiebt Nissan den modifizierten Qashqai + 2 hinterher. Um 21 Zentimeter länger, mit sieben Sitzen und einem serienmäßigen Glasschiebedach will er einen adäquaten Kombiersatz leisten. Denn mit umgeklappter dritter Sitzreihe erhöht sich das Kofferraumvolumen auf 550 Liter, das sind 140 Liter mehr als im ursprünglichen Qashqai. Eine angenehme Ladehöhe sowie eine ebene Ladefläche machen weitere Vorteile des größeren Crossover-Modells aus.

Im Fahrbetrieb überzeugt der 2.0 dCi-Motor mit 110 kW/150 PS durch Kraft, aber auch durch Laufruhe. Gut gedämpft verrichtet er seine Antriebsarbeit. Das manuelle Sechsganggetriebe unterstützt das angenehme Fahren durch direkte Schaltwege, und im Federungs- und Fahrwerkskomfort gibt er sich Pkw-typisch ausgeglichen, also nicht zu stramm, nicht zu komfortabel. Das längere Heck macht sich im Fahrverhalten nicht bemerkbar. Mit Kosten von 23.269 Euro netto liegt er 1.680 Euro netto über dem „normalen“ Qashqai.



# Etwas länger

Zeitgemäßes Cross-Over-Fahrzeug mit Kombi-Funktionalität



Ebene Ladefläche mit bis zu 1.520 Litern Nutzraum







Nissan Qashqai+2 2.0 dCi 2WD	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.994
kW/PS bei U/min:	110/150 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000-3.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 177 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	10,9 / 190
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,7 L / 970 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	549 / 1.520
Typklasse HP/VK/TK:	18 / 20 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	39 %
Dieselanteil:	32 %
Basispreis (netto):	<b>23.269 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	677,28 / 0,27

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



# Mitsubishi ja, aber welche?

Marktübersicht  
flottenrelevanter  
Fahrzeuge von  
Mitsubishi

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
 Mitsubishi Colt 1.1 MPI	Otto-3-Z	55/75	9.235	145,05	247,77	132,30	380,07	3.855	155,30
Mitsubishi Colt 1.3 MPI	Otto-4-Z	70/95	11.168	175,41	279,23	139,51	418,74	4.662	187,81
Mitsubishi Colt 1.5 MPI	Otto-4-Z	80/109	13.436	211,05	315,97	149,13	465,10	5.609	225,96
Mitsubishi Colt 1.5 DI-D	Diesel-3-Z	70/95	14.277	224,25	351,27	103,59	454,86	5.960	240,09
 Lancer Sportback 1.8 MIVEC	Otto-4-Z	105/143	16.176	260,06	374,68	190,03	564,71	6.511	278,01
 Lancer Kombi 1.6	Otto-4-Z	72/98	14.950	240,34	353,86	168,38	522,24	6.017	256,93
Lancer Kombi 2.0	Otto-4-Z	99/135	16.378	263,30	379,02	209,27	588,29	6.592	281,48
 Grandis 2.0 DI-D	Diesel-4-Z	103/140	22.176	372,93	519,60	148,63	668,23	8.260	397,54
Grandis 2.4 L MIVEC	Otto-4-Z	121/165	25.033	402,45	568,57	226,11	794,68	10.076	430,23
 Outlander 2.4 4WD	Otto-4-Z	125/170	22.680	373,01	564,68	226,11	790,79	8.788	398,19
Outlander 2.0 DI-D	Diesel-4-Z	103/140	24.361	378,12	582,99	150,89	733,88	10.353	405,16
Outlander 2.2 DI-D	Diesel-4-Z	115/156	29.403	456,38	664,55	164,40	828,95	12.496	489,02
 Pajero 3.2 DI-D	Diesel-4-Z	118/160	31.084	482,47	704,94	209,44	914,38	13.210	516,97
Pajero 3.8 V6 MIVEC	Otto-4-Z	184/250	42.596	763,59	977,81	324,73	1.302,54	13.950	810,87

Mitsubishi kann auf eine lange Tradition des Autobaus zurückblicken, fertigte man doch bereits 1917 das erste Serienautomobil Japans. Die aktuelle Modellpalette ist recht umfangreich, wobei in Deutschland sechs Fahrzeugmodelle erhältlich sind, hauptsächlich Pkw, die alle wesentlichen Einsatzbereiche eines Fuhrparks abdecken.

Der neueste Mitsubishi ist der seit November erhältliche Kleinwagen Colt, welcher dem Trend zu kleineren und damit auch verbrauchsärmeren Pkw Rechnung trägt. Dessen Benziner schlucken durchschnittlich zwischen 5,5 und 6,2 Liter auf 100 Kilometer, der Dieselmotor mit 70 kW/95 PS benötigt sogar nur 4,6 Liter bei einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 121 g/km. In bundesdeutschen Flotten finden sich auch der ebenfalls modernisierte Lancer, welcher als Limousine, Sportback (Fünftürer mit Fließheck) oder dem nicht mehr neu aufgelegten Kombi angeboten wird. Für Transportaufgaben empfiehlt sich der Grandis, fasst sein

Kofferraum doch 1.545 Liter. Sein 103 kW/140 PS Dieselmotor begnügt sich nach Herstellerangaben mit 6,6 Litern. Eher für das User-Chooser Segment interessant sind die beiden Geländewagen Pajero und der aktuellere Outlander. Für spezielle Transportaufgaben hingegen kann der Käufer auf den Pickup L200 zurückgreifen, der allerdings in unserer auf Pkw fixierten Liste nicht erscheint.

Preislich betrachtet starten die Japaner bei 9.235 Euro netto mit dem Colt 1.1 MPI Benziner, er weist auch bei 50.000 Kilometern p.a. mit 602,32 Euro noch die niedrigsten Gesamtkosten auf. Das günstigste Dieselmotormodell ist der bereits erwähnte verbrauchsarme Colt 1.5 DI-D mit 70 kW/95 PS zu einem Preis von 14.277 Euro netto.

Für den Lancer in seinen drei Karosserievarianten sind leider noch nicht alle Motorisierungen kalkulierbar, die hier aufgeführten können aber als ein erster Einblick gelten. Beim Van Grandis ist die Frage ob Diesel oder Benziner relativ leicht zu

beantworten: In den Gesamtkosten ist bei allen Laufleistungen der einzige Dieselmotor mit 103 kW/140 PS zwischen 88 und 130 Euro günstiger als der Benziner. Vergleicht man den kleinen 103 kW/140 PS Selbstzünder des Outlander mit dem 125 kW/170 PS Benziner ist der Diesel unabhängig von der Laufleistung stets günstiger, der stärkere 115 kW/156 PS Diesel ist bei einer Laufleistung von 50.000 Kilometern p.a. in den Gesamtkosten um 36 Euro günstiger als die Ottomotor-Variante. Am deutlichsten fällt der Unterschied beim Anfang 2007 eingeführten SUV Pajero auf: Bereits bei jährlichen 20.000 Kilometern muss man inklusive Treibstoff für den Otto-Motor 388 Euro mehr zahlen, mit steigender Laufleistung wird die Differenz größer.

**Flottenrelevante Fakten**

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 1 %

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 15 %

Anzahl Servicebetriebe: 723 Mitsubishi Partner, davon 550 Service- und Vertriebspartner

Bedingungen für Großkunden: Rahmenabkommen mit Mitsubishi Motors Deutschland werden ab einer Abnahmemenge von mindestens 3 Einheiten im Jahr abgeschlossen. Über das Mitsubishi DRIVE Programm gibt es aber die Möglichkeit, jede gewerbliche Zulassung unabhängig von Größe und Art des Fuhrparks zu unterstützen. Voraussetzung: Vorlage einer Gewerbeanmeldung

aktuelle Business Pakete: Businesspakete als Sonderpakete werden nicht angeboten



Grandis



Pajero

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	CO <sub>2</sub> -Ausstoß g / km	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
258,02	198,41	456,43	3.440	168,97	271,69	330,63	602,32	2.886	854	130	165	1.070	410
291,63	209,23	500,86	4.160	204,33	308,15	348,66	656,81	3.490	810	138	180	1.070	415
330,88	223,66	554,54	5.005	245,84	350,76	372,71	723,47	4.199	758	148	190	1.070	400
367,11	155,36	522,47	5.318	261,22	388,24	258,90	647,14	4.461	1.022	121	180	1.070	485
392,63	284,99	677,62	5.783	301,95	416,57	474,91	891,48	4.812	766	183	204	400	455
370,45	252,52	622,97	5.344	279,05	392,57	420,80	813,37	4.448	714	166	181	1.079	455
397,20	313,85	711,05	5.855	305,71	421,43	523,00	944,43	4.873	575	207	199	1.079	390
544,21	222,91	767,12	7.262	430,28	577,02	371,46	948,48	5.932	985	176	195	1.545	550
596,35	339,10	935,45	8.949	467,28	633,40	565,08	1.198,48	7.447	691	223	200	1.545	550
589,86	339,10	928,96	7.768	431,75	623,42	563,90	1.187,32	6.407	638	225	190	1.691	660
610,03	226,29	836,32	9.257	441,21	646,08	377,09	1.023,17	7.795	895	177	187	1.691	630
697,19	246,55	943,74	11.173	532,53	740,70	410,86	1.151,56	9.409	822	194	200	1.691	660
739,44	314,10	1.053,54	11.811	562,97	785,44	523,42	1.308,86	9.946	946	246	177	1.789	690
1.025,09	487,01	1.512,10	12.033	873,90	1.088,12	811,55	1.899,67	9.477	652	324	200	1.789	620

Noch weitestgehend ungetrübt von düsteren Prophezeiungen im Nachgang zur Finanzkrise konnte Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), auf der Abschlusspressekonferenz zur 62. Nutzfahrzeug-IAA in Hannover eine Rekordmeldung nach der anderen verbreiten: 12 Prozent mehr Besucher als 2006, davon 94 Prozent Fachbesucher (2006: 90 Prozent), 25 Prozent mehr Aussteller aus diesmal 48 Ländern (2006: 45), die nicht weniger als 258 Weltpremieren auf 10 Prozent größerer Ausstellungsfläche präsentierten. Dazu passten die aktuellen Neuzulassungs- und Produktionszahlen: Neben deutlichen Zuwachsraten bei den Lkw stieg auch der Transporterabsatz in Deutschland von Januar bis September 2008 um sechs Prozent, allein im September wurde das Vorjahresergebnis hier sogar um neun Prozent übertroffen. Im selben Zeitraum wurden elf Prozent mehr Transporter hergestellt.

„Drei von vier Fachbesuchern der Messe waren Entscheider“, führte Wissmann weiter aus. „Nach einer Befragung plant jeder zweite Fachbesucher in den nächsten sechs bis zwölf Monaten Investitionen im Nutzfahrzeugbereich. Auch damit hat diese IAA als weltweit wichtigste Leitmesse für Mobilität, Transport und Logistik in allen ‚Disziplinen‘ neue Maßstäbe gesetzt. Sie ist das Schaufenster für die innovative Leistungsfähigkeit unserer Branche. So öffnet sich jetzt auch das Nutzfahrzeug alternativen Antrieben, wie beispielsweise Hybrid bei Transportern im City-Verkehr.“



Transporter-Trends: Gespräche und Eindrücke auf der Nutzfahrzeug-IAA

# Neue Maßstäbe in all

## Transporter auf dem Weg: Kampf den Treibstoffkosten

Mercedes-Benz stellte anhand eines Schnittmodells erstmals einen sogenannten Mild Hybrid für den Vito vor und damit ein Kraftstoffeinspar-Potenzial von rund zwei Litern auf 100 Kilometern in Aussicht. Das konventionell an-

getriebene Showcar Vito BlueEfficiency mit einem Sechsgang-Getriebe, großer Spreizung und Aerodynamik-Paket soll für Verbrauchsvorteile zwischen 1,2 und 1,6 Litern gut sein. Der Sprinter NGT mit Erdgasantrieb ist bereits jetzt auch in monovalenter EEV-Ausführung erhältlich (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle),

das bedeutet, dass der Benzin-Zusatztank weniger als 15 Liter fasst. Die reduzierte Benzinsmenge beinhaltet auch einen Gewichtsvorteil, zudem entfällt beim EEV-Modell die Umschaltmöglichkeit von Benzin auf Gas, der Benzinbetrieb beschränkt sich auf den Startvorgang.

Nach Einführung des Caddy BlueMotion im Frühjahr 2008 interpretierte bei Volkswagen die Studie Crafter BlueMotion das Thema Verbrauchsreduzierung. Durch den Einsatz der AdBlue-Technik im großen Kastenwagen würden nicht nur der Grundstein für einen Verbrauchsvorteil von einem Liter gelegt, sondern auch die Grenzwerte der Abgasnorm Euro V erreicht.

Fiat brachte drei „Alternativen“ als Weltpremieren: den Ducato Natural Power und den Fiorino Natural Power als Erdgas-Versionen sowie den Fiorino Electric. Dem Ducato attestiert Fiat einen Verbrauch von 9,3 Kilogramm Erdgas auf 100 Kilometern und eine Reichweite von immerhin 400 Kilometern im Erdgasbetrieb (zusätzlicher 15 Liter-Benzintank), dem Fiorino Natural Power 5 Kilogramm auf 100 Kilometer und 300 Kilometer Reichweite (zusätzlicher 45 Liter-Benzintank). Der Fiorino Electric wird als „Zero Emission Vehicle“ von einem 30/60 kW starken



Ralf Bernhard, Geschäftsführer (Mitte), und Marcus Reiner, Teamleiter Vertriebsdienstleistungen bei Mercedes-Benz CharterWay (li.), stellten in einem Gespräch mit Erich Kahnt (FM) die weit verzweigte Aufstellung des Dienstleisters auch für Transporter-Flottenbetreiber dar.



Wie wichtig Ladungssicherung ist, demonstrierte auch bott auf dem IAA-Stand in einer Videodokumentation und etlichen Beispielen in den Fahrzeugen (re.)

Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter Firmen- und Nutzfahrzeuge (Mitte), und Jean-Francois Bloch, Koordinator Vertrieb Sonder-/Nutzfahrzeuge bei der Citroën Deutschland AG (li.), erläuterten Julia Rose (FM) das Business Konzept 2009 (u.)



zierung des Nutzfahrzeug-Händlernetzes unmittelbar bevor. „Wir rechnen auch mittel- bis langfristig mit einem stagnierenden oder gar rückgängigen Privatmarkt, während der Flottenmarkt weiter wachsen wird“, motivierte Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter Firmen- und Nutzfahrzeuge bei der Citroën Deutschland AG in Hannover das jüngste Engagement. „Wir haben als einer der ersten Importeure schon vor vielen Jahren erkannt, wie wichtig das Firmenkundengeschäft und hier insbesondere auch der Nutzfahrzeug-Sektor ist. In diesem Segment sind wir traditionell schon sehr stark bei Fuhrparkgrößen bis neun Fahrzeuge, nun wollen wir unsere Marktanteile auch in größeren Flotten ausbauen.“

Das setze insbesondere aber auch eine Spezialisierung der Nutzfahrzeughändler voraus, die größere Flotten betreuen sollen. Zur Vorstellung des Business-Konzeptes 2009 sind die Citroën-Vertragspartner Anfang Dezember eingeladen. Wesentliche Eckpunkte des Konzeptes sind zusätzliche Vorführgewerke, mehr spezialisierte Lagerwagen wie beispielsweise Kühlfahrzeuge, ein Ersatzwagen-Konzept für Firmenkunden und Handwerker und die Weiterentwicklung der Autohäuser in Richtung besondere Fahrzeugaustellungen, vereinheitlichte Öffnungszeiten und die Einstellung zertifizierter Nutzfahrzeugverkäufer. Dazu gehören auch überarbeitete Kundendienst-Kriterien wie zusätzlicher Teilebestand, Fahrtenschreiber-Überprüfung oder Hol- und Bring-Service.

#### **Transporter und Ladung: Safety first**

Auf dem bott-Messestand hatte auch das Thema Ladungssicherung hohe Priorität. Hier wurde interessierten Besuchern neben den Produktneuheiten aus dem Ladungssicherungs-Programm eine Videodokumentation aktueller Crashtests vorgeführt. Dieser Film ist auch auf der bott-Homepage unter [www.bott.de](http://www.bott.de) zu sehen.

Die Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG präsentierte mit der Combibox II ein leichtes Ordnungs- und Ablagesystem, das sich sowohl für den einfachen und schnellen Einbau in größeren Fahrzeugen, als auch in Pkw-Kombis eignet. Die Basis bildet einen stabile Rahmenkonstruktion aus eloxiertem Alu-Rohr. Diese ist mit Kunststoffmodulen aus Polystyrol bestückt, die sich aus einem vielfältigen Programm nach den jeweiligen Erfordernissen für beispielsweise Dokumente, Prospekte, Verkaufsmuster oder Kleinteile auswählen lassen. Ein Verschlussbügel soll verhindern, dass sich die Schubladen während der Fahrt oder in abschüssigem Gelände öffnen.

# en Disziplinen

Dreiphasen-Asynchronmotor angetrieben, der von Lithiumionen-Batterien gespeist wird, die an Stelle von Ersatzrad und Abgasanlage untergebracht und mit Stahlgehäuse gegen Fremdeinwirkung geschützt sind. Die Reichweite soll bei 100 Kilometern liegen, die Aufladung der Batterien kann in sechs bis acht Stunden über das Haushaltsnetz erfolgen.

#### **Transporter im Fuhrparkbetrieb: Mobilitätskonzepte für jede Aufgabenstellung**

„Die wesentliche, konkrete Anforderung der Flottenbetreiber an ihren Dienstleister lautet heute: Fachliche Beratung und Transparenz im Angebot“, leitete Ralf Bernhard, Geschäftsführer von Mercedes-Benz CharterWay, ein Gespräch mit Flottenmanagement über die weit verzweigte Aufstellung des Unternehmens auch für das Transporter-Segment ein. „Im Vordergrund unserer Gespräche mit den Kunden stehen eindeutig die TCO, eine deutlich gewünschte Kulanz bei der Fahrzeugrückgabe, klare, feste Laufzeiten und Laufleistungen mit Mehr-/Minderkilometer-Regelungen sowie unsere neuen Vierjahres-Verträge.“

Das Angebot von Mercedes-Benz CharterWay beinhaltet hauptsächlich drei Produktlinien: als

Schwerpunkt die Transporter-Vermietung von einem Tag bis zu zwei oder drei Jahren, das Service-Leasing mit den Leistungsstufen „Garantieverlängerung“, „Antriebsstrang“ und „Komplett“ mit einzelnen, frei wählbaren und kombinierbaren Modulen sowie den Service-Vertrag, unabhängig von der Beschaffung und Finanzierung. Die Mietfahrzeuge könnten auch mit flexiblen Aufbauten für kleinere Gewerbetreibende oder Handwerker zur Verfügung gestellt werden. „Im Falle von Misch-Fuhrparks steht für Mercedes-Benz CharterWay stets der Kunde im Vordergrund“, ergänzte Ralf Bernhard. „Das bedeutet, dass wir auf Kundenwunsch nach dem Motto ‚One face to the customer‘ auch die Betreuung seiner Pkw-Fahrzeuge übernehmen können.“ Über Mercedes-Benz CharterWay International fahre der Dienstleister die Produktlinien in 15 europäischen europäischen Ländern. „Hierbei besteht die besondere Herausforderung in der einheitlichen Produktinformation über alle drei wesentlichen Produktlinien, so dass sich der internationale Kunde auch bei jeweils landesspezifischen Pricing darin wiederfindet.“

**Transporter im Fokus: Spezialisierung der Händler** Bei Citroën steht eine umfangreichere Qualifi-



### Blaue Zugabe

Ab Anfang des Jahres 2009 bietet Volkswagen den Passat auch mit dem sogenannten BlueTDI-Motor an. Dieser soll durch einen speziellen Katalysator in Verbindung mit dem Additiv AdBlue den Anteil an Stickoxiden im Abgas deutlich reduzieren. Der Zwei-Liter-Common-Rail Dieselmotor mit 105 kW/143 PS verbraucht dann nach Herstellerangaben, abhängig von der Karosserievariante, bis zu 0,4 Liter weniger Kraftstoff als sein Pendant ohne BlueTDI-Technologie. So ergibt sich für den Passat Variant BlueTDI ein Verbrauch von 5,5 Litern beziehungsweise 144 g/km CO<sub>2</sub> und für die Limousine 5,2 Liter beziehungsweise 139 g/km CO<sub>2</sub>.

### Wasserstoff-Wankel

Mazda hat zum ersten Mal außerhalb Japans Fahrzeuge mit Wasserstoff-Wankelmotor getestet. Nach Abschluss der Testphase will Mazda 30 RX-8 Hydrogen RE an HyNor (Hydrogen Road of Norway) verleasen, einem Gemeinschaftsprojekt von Industriepartnern, die sich die Förderung von Wasserstoff in Norwegens Transportsektor zum Ziel gesetzt haben. Der verwendete Kreiskolbenmotor lässt sich nicht nur mit Wasserstoff, sondern auch mit regulärem Benzin befeuern, der Fahrer kann per Knopfdruck zwischen den Betriebsmodi wechseln.



### Flottenalternative

Die Volkswagen Leasing GmbH hat Mitte September 45 VW-Caddy mit Erdgasantrieb an BS|Energy in Braunschweig übergeben. Damit verfügt das Energieversorgungsunternehmen über die größte Erdgasflotte der Stadt, die aber auch überregional eingesetzt werden soll. Zudem fördert BS|Energy jedes neu in Braunschweig zugelassene Fahrzeug mit der umweltfreundlichen Sprintspar-Technologie durch einen Zuschuss von 500 Euro. Die Vorteile des alternativen Kraftstoffes sieht man nicht nur in der Kostenreduzierung, sondern auch in der besseren Umweltbilanz im Vergleich zu herkömmlichen Antrieben.



### Ökologisch flexibel

Das neueste Modell aus dem Hause Opel wird im Laufe des Jahres 2009 auch in einer schadstoffreduzierten Variante auf den Markt kommen. So liegen die CO<sub>2</sub>-Emissionen des Insignia ecoFLEX nach Angaben der Entwickler bei unter 140 g/km, was unter anderem in einer optimierten Kraftstoffeinspritzung, rollwiderstandsreduzierten Reifen und einer verbesserten Aerodynamik begründet liegt. Zur Anwendung kommen die Reduktionsmaßnahmen in Verbindung mit dem 2.0 CDTI Dieselmotor (118 kW/160 PS).



### Überdruck

Die erste Wasserstoff-Tankstelle der Firma Total mit 700-bar-Technologie wurde vor kurzem in Berlin in Betrieb genommen. Symbolisch betankte man ein Brennstoffzellen-Fahrzeug des Typs HydroGen4 von GM/Opel. Durch die Verdichtung des Wasserstoffes bei einem Druck von bis zu 700 bar lässt sich ein Fahrzeug innerhalb von drei Minuten mit fünf Kilogramm des gasförmigen Treibstoffes befüllen. Um die Bedienerfreundlichkeit zu optimieren, kommt zudem eine Infrarot-Schnittstelle zum Einsatz, die der Kommunikation zwischen Auto und Tankstelle dient.

### Quotenregelung

Der Ausschuss des Europäischen Parlaments votierte für neue EU-Quoten beim Biosprit. So will man bis 2020 vier Prozent des gesamten Kraftstoffbedarfs aus alternativen Treibstoffen wie Erdgas und Biokraftstoffen der zweiten Generation, beispielsweise regenerativ erzeugtem Biomethan, gewinnen. Die Nutzung von Biosprit der ersten Generation, der vor allem aus pflanzlichen Ölen und Zuckern entsteht, soll hingegen von zehn auf sechs Prozent reduziert werden.

# CO<sub>2</sub>-Vorteil

Ein total normaler Volvo V50

Welche flottenrelevante Vorteile ein Bioethanol-betriebenes Fahrzeug besitzt, stellen wir am Beispiel des Volvo V50 1.8 Flexifuel dar.



Wesentlich drei Hersteller preschen aktiv voran und bieten derzeit 12 Modelle mit Ethanolantrieb auf dem deutschen Markt an. Zudem haben weitere Hersteller einzelne Modelle auf die CO<sub>2</sub>-ärmere Kraftstoffvariante aus nachwachsenden Rohstoffen vorbereitet oder werden dies tun. Damit wäre dem Modellangebot zumindest genüge getan, teilweise sogar mit unterschiedlich starken Motoren pro Modell. Dass es nur verhaltene Absatzzahlen von E85-betriebenen Fahrzeugen in Deutschland gibt, liegt auf der einen Seite an der langsam verhallenden Diskussion um den ökologischen Vorteil von Bioethanol sowie auf der anderen Seite an der noch nicht ausgereiften Tankstellensituation für E 85 (Stand 9.10.2008 rund 230 Standorte laut [www.e85.biz](http://www.e85.biz)). Doch wer seinen Firmenstandort in der Nähe einer solchen Tankstelle hat, kann von einigen Vorteilen der Ottomotor-getriebenen Fahrzeuge profitieren.

Am Beispiel des Volvo V50, dessen 1.8 Liter Motor (92 kW/125 PS) für Ethanol optimiert ist, lassen sich einige Kosten- und Umweltvorteile vorführen. So besteht ein wesentlicher darin, dass das Fahrverhalten des kleinen Volvo-Kombis im Ethanol- wie im Benzinbetrieb nicht unterschiedlich zu Buche schlägt. Beide Treibstoffe werden nach dem gleichen Tankprinzip

eingefüllt und gelangen in den selben Tank, das Mischverhältnis spielt keine Rolle. Lediglich ein um etwa 30 Prozent höherer Verbrauch mit E85 aufgrund des niedrigeren Brennwertes bedingt eine geringere Reichweite. Bei unseren Testläufen verbrauchte der V50 ungefähr 10,5 Liter, bei einem hauptsächlich mit E85 gefüllten Tank. Benziner-typisch verlangt der Motor höhere Drehzahlen, als es bei einem im Fuhrpark eingesetzten Diesel üblich wäre, auch das Drehmoment liegt weniger kräftig bei höheren Drehzahlen. Hier wäre eine Umgewöhnung nötig. Dennoch behält der V50 alle sonstigen Eigenschaften seiner konventionell befeuerten Brüder, vor allem in Bezug auf die Komfort-Charakteristika und Ausstattungsvarianten bei.

Die Mineralölsteuerbefreiung für Bioethanol hat die Bundesregierung noch bis Ende 2009 festgeschrieben, das Mischungsverhältnis E85, also 15 Prozent Benzin und 85 Prozent Bioalkohol, sogar bis 2015. Sollte der Dieselpreis also wieder die Bergfahrt aufnehmen, rechnet sich Bioethanol (Liter ca. 1 Euro) wieder, wenn der Liter Diesel mehr als 1,30 Euro kostet. Wer vor allem auf niedrigen CO<sub>2</sub>-Ausstoß achtet, erhält mit dem Volvo V50 ein ideales alltagstaugliches und repräsentatives Fahrzeug, denn mit dem aus nachwachsenden Rohstoffen hergestell-

Gewohntes schwedisches Ambiente mit Understatement-charakter (li.)

1.307 Liter passen auf die ebene Ladefläche (Mitte)

Nach dem Facelift mit einem Plus an Beinfreiheit (re.)

ten Bioethanol lässt sich der CO<sub>2</sub>-Ausstoß um 70 Prozent gegenüber einem herkömmlichen Benzin-Fahrzeug reduzieren. In Zahlen bedeutet das: Im reinen E 85-Betrieb stößt der kleine Kombi ungefähr 70 g CO<sub>2</sub>/km aus. Da kann im Moment kein Diesel mithalten.

## Volvo V50 1.8 Flexifuel

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.798
kW/PS bei U/min:	92/125 bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	165 Nm bei 4.200
Getriebe:	Fünfgang, manuell
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 177 g/km (70 E85)
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,0 / 200
EU-Verbrauch kg / Reichweite km:	7,4 (9,9 E85) / 743 (555 E85)
Zuladung kg / Ladevolumen L:	509 / 1.307
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 18 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	21.277 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	849,97 (775,32 E85) / 0,34 (0,31 E85)

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

## Bürolösung

Speziell auf die Kommunikationsbedürfnisse inner- und außerhalb des Büros ist das Headset M5390 Multiuse von Jabra zugeschnitten. Dank Bluetooth-Technologie ist es kabellos und verfügt über eine Reichweite von bis zu 70 Metern. Neben Handys lassen sich auch Festnetz- und Internettelefone mit dem Gerät verbinden. Der Akku erlaubt eine Gesprächszeit von maximal sechs Stunden oder eine Standby-Zeit von 60 Stunden. Zum Nettopreis von 249 Euro ist das A335w USB-Dongle inklusive, mit dem der Nutzer eine Verbindung zum Laptop oder PC herstellen kann.



## Zuwachsrate

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes hat sich die Zahl der privat genutzten Navigationsgeräte zwischen 2005 und 2007 verdreifacht. Anfang 2005 gab es in vier Prozent aller Haushalte ein Navi, Anfang 2007 waren es schon 12 Prozent, also in vier Millionen Haushalten insgesamt. Signifikante Unterschiede in der Altersstruktur der Navi-Besitzer konnten nicht ermittelt werden, und sogar in der Gruppe der 70 bis 80jährigen besaßen sieben Prozent ein Navigationsgerät.

## Kollisionswarnung

Nissan erprobt in Japan den Telematikdienst Intelligent Transportation System (ITS), welcher Unfälle zwischen Fahrzeugen und Passanten verhindern soll. Dazu übermittelt das Handy des Fußgängers permanent dessen Position, Geschwindigkeit und Bewegungsrichtung an das ITS. Diese Daten werden an alle Fahrzeuge in der näheren Umgebung gesendet, so dass die Fahrer gewarnt werden können, wenn sich ihr Kurs mit dem eines Passanten zu kreuzen droht. Das Pilotprojekt umfasst den Einsatz von 500 Fußgängern und 200 Fahrzeugen in einem ersten Testlauf.

## 3D-Navigation

BMW verwendet ab 2009 im Navigationssystem Professional Kartendaten von NAVTEQ. In den Modellen der Baureihen 1, 3, 5, 6 und 7 sind dann die neuen Features nutzbar, zu denen auch 3D-Applikationen gehören. Gebäude und markante Wegpunkte werden damit dreidimensional im Display dargestellt, so dass dem Fahrer die Navigation leichter fallen soll. Außerdem decken NAVTEQ Karten neben West- und Osteuropa nun auch den mittleren Osten, Südafrika und Südkorea ab. Und mit Hilfe der Funktion GuidedTours lassen sich vordefinierte touristisch interessante Strecken abrufen.



## Schnittstelle

Funkwerk Dabendorf hat auf der IAA Nutzfahrzeuge ein System vorgestellt, welches Freisprechen, Telematik, Navigation und Internet im Fahrzeug miteinander vernetzen soll. Um den verschiedenen modularen Komponenten nicht nur eine Hardware-, sondern auch eine Softwareplattform zu bieten, hat die Firma OpenSynergy ein Software-Framework namens COQOS entwickelt. Es ermöglicht, die verschiedenen Systeme über eine einheitliche Hardware zu steuern. Die Bedienung der vernetzten Komponenten erfolgt dann über Touchscreen-Display und einen Drehregler.



## Transferleistung

Unter Beteiligung des Volkswagen Konzerns wurden auf einem Testgelände in Dudenhofen neue Technologien der Car-2-Car Kommunikation gezeigt. Dahinter verbirgt sich der automatisierte Datenaustausch zwischen am Verkehr beteiligten Fahrzeugen, mit dem Ziel sich gegenseitig vor plötzlich auftauchenden Gefahrenquellen zu warnen. In einem Test mit einem Passat Variant TDI und einem Golf GTI wurden verschiedene kritische Situationen nachgestellt, in denen VW demonstrierte wie die Kommunikation zwischen den beiden Pkw funktioniert.



# Systematischer Ausbau

Seit mittlerweile über 20 Jahren entwickelt und vertreibt die Firma BURY Freisprechanlagen und Navigationssysteme. Mit welchen neuen Produkten der Markt in Zukunft rechnen kann, wurde anlässlich eines Distributionsmeetings in Frankfurt bekannt gegeben.

Die Marktentwicklung in der Kommunikationsbranche zeigt deutlich, dass auch hier der Trend zu immer kompakteren und leistungsfähigeren Produkten geht, die nach Möglichkeit das Budget nur minimal belasten. Angesichts dieses nicht ganz einfachen Umfeldes zeigte sich Sales Director Frank Malzahn mit der bisherigen Entwicklung von BURY zufrieden und verwies auf die internationale Aufstellung des Unternehmens aus dem ostwestfälischen Löhne. Außer Plänen für den asiatischen Markt existieren nun beispielsweise auch Vertriebspartner in Spanien und Mexiko. Dabei wird das unternehmerische Wachstum unter anderem darauf zurückgeführt, dass bei BURY die Entwicklung eines Produktes von der Idee bis zum fertigen Endprodukt im eigenen Hause stattfindet, die (Qualitäts-) Kontrolle also über den gesamten Prozess sichergestellt ist.

Um auch weiterhin kontinuierlich zu wachsen, erweiterte man das Angebot um einige Fabrikate. So ist für die CC 9060 eine Halterung unter dem Namen basePlate erhältlich, die an die Elektronikbox der Freisprechanlage angeschlossen wird, so dass sich das Handy auch im Auto aufladen lässt. Eben jene Freisprechanlage hat BURY auch mit einigen neuen Features ausgestattet. Neben weiteren Software-Updates und einer verbesserten Entspiegelung des Displays wird sie auch in einigen osteuropäischen und skandinavischen Ländern in der jeweiligen Landessprache bestellbar sein. Unter der Bezeichnung RC 9060 kommt sie ohne Display in den Handel. Die Steuerung erfolgt dann allein

über die Sprache oder eine Fernbedienung mit lediglich drei Knöpfen. Eingehende Anrufe meldet das System durch die Nennung des Namens oder der Nummer des Anrufenden. Möchte der Nutzer auf sein Telefonverzeichnis zurückgreifen oder eine Ziffernfolge eingeben, erkennt die etablierte DialogPlus Technik sowohl schnell hintereinander gesprochene Zahlen als auch im Telefonbuch hinterlegte Namen. Textnachrichten liest die RC 9060 ebenfalls vor und gibt sie über die regulären Fahrzeuglautsprecher wieder.

Ein weiterer Abkömmling der CC 9060 ist die Variante AD 9060. Wer bereits über das Freisprechsystem UNI System 8 von BURY verfügt, kann damit fast alle Funktionen der „Muttereinheit“ wie Voice-Dialing oder Text-to-Speech nutzen. Die gleichen Fähigkeiten besitzt auch die Freisprecheinrichtung CV 9040. Sie ist vollständig mobil, da alle Komponenten wie Akku, Touchscreen, Lautsprecher und so weiter in einem kompakten Gehäuse integriert wurden. Deshalb ist sie nicht nur im Büro als Tischgerät nutzbar, sondern kommt auch bei oft wechselnden Dienstwagen zur Anwendung. Umständliche Installationsarbeiten entfallen hier bis auf die optionale Montage des externen Mikrofons.

Vorgestellt wurde auch das neue UNI CarTalk System, welches im Wesentlichen aus einer Handy-Aufnahmeschale und einer versteckt eingebauten Elektronikbox besteht, wodurch gesetzeskonform freihändig telefoniert werden kann. Neu bei der präsentierten vierten Genera-

tion ist ein Schieberegler auf der Elektronik Einheit, womit sich der Lautstärkepegel des Mobiltelefons beziehungsweise der Freisprechanlage manuell dem der Audioanlage im Fahrzeug anpassen lässt.

Das Frankfurter Meeting machte deutlich, dass die neuen BURY Produkte auch für den Fuhrparkbetreiber ein interessantes Produktportfolio darstellen. Und wer sich bisher aus preislichen Gründen nicht für die CC 9060 entscheiden konnte, auf deren Technik aber nicht verzichten wollte, kann nun eine der „abgespeckten“ Varianten wählen.

*Nun auch in verschiedenen Varianten zu haben – die CC 9060 (re.o.)*

*Die kompakte Freisprechanlage CV 9040 lässt sich an nahezu jedem Ort verwenden (u.)*



# Zielführend



Zugegeben, so staugeplagt wie die Japaner sind die deutschen Bundesbürger derzeit noch nicht, aber angesichts verstopfter Hauptverkehrsadern wünscht man sich, dass die eingebaute Navigation prompt mal zuhört und die im Radio angesagten Staumeldungen mitschreibt. Kein Problem – so etwas ist bereits Standard. Denn Verkehrsstörungen werden über einen kostenlosen Dienst namens „TMC“ – Traffic Message Channel an die (natürlich TMC-fähigen) Navigationssysteme gesendet. Der Versand erfolgt über die Radiosender – und zwar übertragen die öffentlich-rechtlichen Stationen jene so begehrten Botschaften, so dass die gesamte Bundesrepublik versorgt wird. Pro Verkehrsstörung gibt es je eine Meldung, die aus einem Ereignis sowie Lagecode besteht. Um eine optimale Kapazität der Verkehrskanäle zu nutzen, werden über das TMC-Signal nicht etwa Straßennamen übertragen, sondern lediglich Zahlen (von 1 bis 63.487), denen in der so genannten Location Code List (LCL) Kreuzungen sowie die zugehörigen Namen zugeordnet sind. Auch Informationen zu Fahrtrichtung, Länge oder Art der Störung werden mit Hilfe von Zahlen codiert, so dass dank kompakter Speicherstruktur etwa zehn Meldungen pro Minute übertragen werden können.

Über TMC werden ständig Meldungen hereingekommen – nicht etwa in festgelegten Intervallen, was für die Aktualität wichtig ist. Die Informationen stammen von Automobilclubs, der Polizei,

den entsprechenden Rundfunkanstalten sowie Verkehrsbehörden. Dennoch sind die Meldungen häufig ungenau. Vielfahrer können aus Erfahrung berichten: Da werden Staus angezeigt, die sich längst aufgelöst haben, und manchmal gerät man in die sprichwörtliche Klemme, obwohl keine einzige Störung gemeldet wurde.

*Heutige Navigationssysteme glänzen durch eine nahezu perfekte Zielführung, und es existiert längst eine flächendeckende Digitalisierung unseres Straßennetzes. Der Fortschritt findet also woanders statt: Beispielsweise bei der intelligenten Stau-Umfahrung.*

#### **TMC pro: Gut, aber wenig verbreitet**

Jetzt schlägt die Stunde von TMC Pro: Hier spielen Induktivschleifen und Detektoren eine Rolle, die den Verkehrsfluss automatisch erfassen und dann sämtliche Informationen an leistungsfähige Rechner zur Auswertung leiten. Im Gegensatz zum konventionellen TMC ist die erweiterte Ausführung kostenpflichtig, dafür allerdings auch wesentlich genauer – vor allem auf der Autobahn. Kurze Staus, die der herkömmlichen Ermittlungstechnik entrienen, werden von TMC Pro erfasst, da tausende Sensoren an Brücken und in Straßen eingebaut zur Verfügung stehen.

Besonders interessant ist die „Floating Data-Methode“, an der derzeit rund 10.000 Fahrzeuge teilnehmen, die Daten werden ebenfalls für TMC Pro verarbeitet. Dabei wird deren Bewegungsprofil und die zugehörige Lage erfasst, was eine präzise Stau-Analyse ermöglicht. Hierzu

sind eine GPS-Antenne, GSM sowie ein Endgerät nötig – also relativ einfach realisierbar. Die Gebühren für TMC pro werden übrigens nicht monatlich vom Endverbraucher erhoben. Stattdessen zahlt der Gerätehersteller eine gewisse Summe, die er auf den Gerätepreis umlegt. Insofern gibt es keine genau zu ermittelnden Kosten, weil sich der Preis für das Navigationssystem ja aus vielen Faktoren zusammensetzt.

#### **Floating Phone Data vor dem Start**

Obwohl TMC Pro gute Leistungen erbringen sollte, ist das System recht unpopulär: Nur wenige mobile Navi-Lösungen bieten den Dienst an, während er bei den Werkslösungen der Autohersteller nahezu gar nicht verfügbar ist. Vielleicht warten die Hersteller auch einfach nur ab, denn noch einfacher und deutlich effektiver wird „Floating Phone Data“ sein – ein System, das voraussichtlich im nächsten Jahr zur Verfügung stehen wird. Hierbei werden die Bewegungsdaten sämtlicher im Umlauf befindlicher Mobiltelefone zur Staubewertung herangezogen. Auf diese Weise werden dann auch Verkehrsdaten von Bundes- und Landstraßen gewonnen – immerhin auch oft genug stautrchtige Etappen, über die man in der Regel selten spricht, wenn es um Stopp and Go geht. Die Auswertung der anonymisierten Handy-Daten macht eine genaue und vor allem flächendeckende Verkehrsbeobachtung möglich, weil die Anzahl der „Sensoren“ dann sprunghaft von vielen Tausend auf mehrere Millionen steigt. Aber dennoch sind die festen Sensoren weiter-

hin wichtig, für den Datenabgleich zwischen jenen Informationen aus statischer und dynamischer Quelle. Die Radiosender taugen angesichts der Datenfülle allerdings kaum noch, um das Signal zu übertragen – dies geschieht über einen gesonderten Kanal – zum Beispiel über den Mobilfunk. Dazu könnten die Navigationssysteme beispielsweise mit einer SIM-Karte ausgerüstet werden, was auch die Abrechnung vereinfachen dürfte. Klar ist: Aufwendige Verkehrsbeobachtungen sind ohne kleinen Obolus kaum zu tragen. Allerdings gibt es eine weitere wichtige Komponente im Kampf gegen den Stau.

Moderne Verkehrsleitsysteme werden in Zukunft drastisch zur Staureduktion beitragen. Diese Systeme funktionieren im Grunde simpel: Droht ein Stau, wird die Geschwindigkeit deutlich verringert, was den Stau entschärft oder gar verhindert. Auch hierfür kommen die ohnehin vorhanden Sensoren zum Einsatz – dann, um die variablen Geschwindigkeitsschilder verkehrsbedingt zu steuern. Auf diese Art und Weise können zum Beispiel auch Strecken bei hohem Fahrzeugaufkommen tempolimitiert werden, die sonst freigegeben sind, um das Unfallrisiko möglichst gering zu halten. In Anbetracht des immer dichter werdenden Verkehrs – vor allem bedingt durch die steigende LKW-Zahl – macht die Verbreitung derartiger Systeme Sinn. Daher trifft man sie auf den Hauptachsen des Landes immer häufiger an, wo sie helfen, Unfälle erst gar nicht zuzulassen. Und die Systeme leisten noch mehr: Über Warnzeichen kann kommuni-



*TMC Pro ist ein gutes, aber recht unpopuläres System und bei kaum einer Werks-Navilösung zu finden*

ziert werden, ob Glatteisgefahr besteht oder einige Kilometer voraus eine Gefahrenstelle entstanden ist – so kann der Fahrer rasch gewarnt werden und sich auf die Situation einstellen. Vernetzte Verkehrsdaten sind also wichtig – zur Stauvermeidung und Unfallreduktion; aber sie sorgen auch für entspanntes Ankommen und somit für ein Stückchen mehr Komfort beim Autofahren.

**Fazit:** Moderne Navigationssysteme leisten mehr als perfekte Zielführung. Dynamische Routen-

wahl lautet das Zauberwort; in dieser Disziplin kann noch einiges getan werden – TMC Pro beispielsweise leistet als kostenpflichtiger Dienst ordentliche Arbeit bei der Stauvermeidung. Eine weitere Stufe stellt „Floating Phone Data“ dar, mit deren Hilfe jeder mit einem Handy ausgestattete Autofahrer zum mobilen Verkehrsmonitor avancieren kann. Schon nächstes Jahr soll das System starten. Aber auf der anderen Seite spielen auch Verkehrsleitsysteme eine wichtige Rolle, um die Straßen sicherer und das Autofahren komfortabler zu machen.

GRATIS



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

FM 6/08



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**

Vor diesem Hintergrund lässt es sich trefflich vorhersagen, interessiert sich doch morgen keiner mehr für die „Trefferquote“ des Prognostizierten. Die Vorhersage von zukünftigen Entwicklungen ist ein großes Geschäft geworden. Viele Firmen beschäftigen sich intensiv damit und leben davon. Besonders interessieren dabei Aussagen über die Zukunft des Verkehrs. Kaum etwas bewegt uns mehr (im wahrsten Sinne des Wortes!) als wie wir uns morgen bewegen.

Einige Fakten liegen klar auf der Hand, werden aber trotzdem nicht wirklich ernst genommen. Beispiel Energie: Was uns einmal antreiben wird, ist weitgehend ungewiss. Kein Geheimnis ist jedenfalls, dass die Erdölreserven endlich sind. Es verbleiben circa je nach Informationsquelle zwischen 150 und 170 Mrd. Tonnen, die förderbar sind. Zur Zeit werden davon pro Jahr 4 Mrd. Tonnen verbraucht, eine Hälfte für die Mobilität, die andere für die chemische Industrie. Doch dabei wird es ganz bestimmt nicht bleiben.

Wenn China und Indien fahrzeugtechnisch aufrüsten von momentan um die sieben Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner auf 100 bis auf über 200 im Jahre 2050, so wird das aufgrund der großen Menge der dahinter stehenden (und ebenfalls stark wachsenden) Bevölkerung drastische Auswirkungen haben auf die Restzeit fossiler Kraftstoffe. Der Einstieg ist ja schon gemacht, der Tata Nano ist rechtzeitig auf der Weltbühne erschienen und weist auf seine Art die Richtung: Kleine und einfach ausgestattete Fahrzeuge ohne viel Drumherum. Hauptsache fahren mit einem Dach über dem Kopf.

Ja, es wird sogar eine Verdoppelung der Anzahl der Fahrzeuge weltweit in den nächsten 20 Jahren vorausgesagt. Das Antriebsproblem wird also keineswegs kleiner, auch wenn die Tata Nanos nicht so durstig sind wie viele unserer Fahrzeuge heute. Man denke nur an den Flop mit dem ähnlich angelegten VW Lupo (baugleich mit dem Seat Arosa), dessen Produktion 2004 eingestellt wurde. So richtig lieb hatte den kleinen Lupo eigentlich keiner.

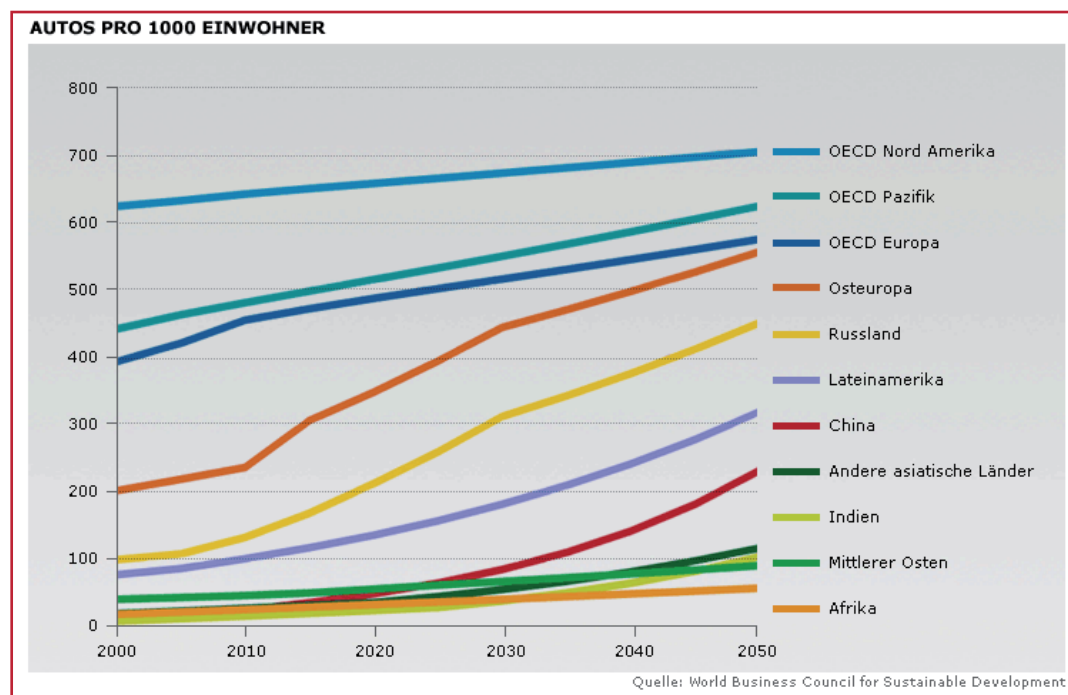
Doch nun wird bestimmt alles anders. Angesichts drohender Auflagen aufgrund von Feinstaubbelastung und Kohlendioxid ausstoß (obwohl gerade die diesbezügliche Diskussion seit Jahren auf der Stelle tritt) und sonstiger zu erwartender Forderungen aus Brüssel ist der Gedanke an Verkleinerung keineswegs abwegig. Und wenn dann noch eine Maut hinzukommt, ist die Entscheidung eigentlich klar!

Doch zurück zum Antrieb. Liest man Zeitungen von vor fünf Jahren, war alles nur eine Frage der Zeit: die Brennstoffzelle sollte es richten. Geforscht wurde und wird eifrig und mit viel Geld. Allerdings kamen mit der Zeit dann doch Zweifel auf, ob der effizienten (und billigen!) Verfügbarkeit von Wasserstoff. Keine Frage, davon gibt es auf unserem Planeten genug, doch wie Energie sparend daran kommen? Nach gängigen Berechnungen gehen circa 80% an Energie in der Produktionskette verloren. Woher soll diese genommen werden?

Wasserstoff ist in diesem Zusammenhang als Energieträger, nicht als Energiequelle anzusehen (es soll ja im Auto keine Kernfusion stattfinden!). Der Transport, die Abfüllung und der Tank stellen zusätzliche (Sicherheits-)Probleme

# Welche Zuku

*Es kommt eigentlich immer anders als vorausgesagt. Vergleicht man Prognosen, die vor zehn oder mehr Jahren für heute abgegeben wurden, so wundert man sich darüber, wie weit Vorhersagen daneben liegen können. Allerdings interessieren uns die alten Prognosen von vorgestern am Ende nur soviel wie die sprichwörtliche Zeitung von gestern, nämlich kein bisschen.*



dar, die gleichzeitig gelöst werden müssten. So verwundert es nicht, dass die Automobilindustrie diesen Weg nicht mehr wirklich ernsthaft verfolgt. Für Flugzeuge und Schiffe, aber auch für LKW, wäre der aus der Brennstoffzelle resultierende Stromantrieb sowieso keine Alternative. Obwohl der Antrieb selbst aufgrund der hohen Effektivität durchaus seinen Reiz hat.

Diese zeigt sich auch bei der Variante mit Stromspeicherung in Akkus. Die Handys machen es uns vor, „Lithium-Ionen-Akku“ ist dabei das Zauberwort. Schon fahren rekordverdächtige Fahrzeuge wie der amerikanische „Tesla Roadster“ mit sage und schreibe 6.831 handelsüblichen Laptop-Akkus (450 kg!) 350 Kilometer weit mit einer Ladung. Konkurrenz kommt nun mit dem „Ruf-Porsche“ aus Europa, mit 96 Lithium-Ionen-Akkus, jeder so groß wie eine gewöhnliche Autobatterie (zusammen 550 kg). Damit ist das Fahrzeug jedenfalls schon mal gut gefüllt und mit fast 2 Tonnen insgesamt kein Leichtgewicht.

Doch Kritiker sehen in den extremen Temperaturen und geringer Haltbarkeit der Akkus allerdings erhebliche Probleme für den Serienbetrieb. Dabei müsste man sich sowieso deutlich einschränken müssen, wenn man auf die Preise schaut (soweit diese überhaupt schon bekannt sind).

*Manche Prognose geht noch von schier endlosem Wachstum aus (o.)*

Als Normalbürger würde man sich erst einmal mit einer Reichweite von, sagen wir, 100 Kilometer pro Ladevorgang bescheiden. Dann: Ab an die Steckdose und ein längeres Püschchen eingelegt (40 Minuten?) oder den Akku wechseln. Würden in Deutschland 40 Millionen PKW mit Akkus fahren, brauchte man zum „Auftanken“ an den Akku-Stationen mindestens noch mal die fünffache Menge als Vorrat (die sollten ja schon geladen sein, wenn man ankommt!). Macht knapp 250 Mio. Akkus im Umlauf, na dann gute Fahrt! Da wohl die meisten Fahrten, wie gemeldet wird, unterhalb von 80 Kilometern Entfernung stattfinden, könnte man tatsächlich ständig zuhause nachladen.

Über die Preise der Akkus und ein eventuelles Geschäftsmodell will ich hier gar nicht spekulieren, aufgrund des Gewichts ist ein Wechsel auch nur mit externer Hilfe möglich. So gibt es jetzt eine Zwischenlösung: Geht die Akku-Ladung zur Neige, schaltet sich ein herkömmlicher Kraftstoff-Motor zu, der für Nachschub im Akku sorgt. So kann die Reichweite vergrößert werden, aber es muss wieder Kraftstoff her. Es gibt sogar verwegene Ansätze, mit Menschenkraft nachzuladen...

Ähnlich verhält es sich mit den Hybrid-Antrieben, wobei manche vielleicht noch meinen, man

# nft darf's denn sein?

müsste nur genügend „Hybrid“ an Bord haben, und los geht die Fahrt!

Bei der tatsächlich gemeinten Kombination von Strom- und Kraftstoff-Antrieb profitiert man hauptsächlich von der Rückgewinnung beim Bremsen, also im Stadtverkehr, wenig oder gar nicht im Fernverkehr.

Skurril mutet in diesem Zusammenhang eine Bestrebung von Lotus an, bei reinem Elektromotor-Betrieb zusätzlich Geräusche zur Warnung der Fußgänger zu erzeugen, die sonst erst viel später das Herannahen des Fahrzeugs akustisch wahrnehmen würden. Mal sehen, wie sich das mit den zu erwartenden Bestrebungen zum „Leisen Verkehr“ vereinbaren lässt...

Bleibt der Ansatz über Bio-Kraftstoffe, ob aus Zucker oder Öl (1. Generation) oder das aus den festeren Pflanzenbestandteilen gewonnene Ethanol (2. Generation). Über beides kann man trefflich diskutieren, ob im Hinblick auf ethische Gesichtspunkte („Nahrungsmittel zum Antrieb missbrauchen“) oder über die tatsächliche Kohlendioxid-Belastung und Energieeffizienz entlang der gesamten Produktionskette. Die benötigten Anbauflächen sind auch ein Thema: so kam eine Studie für Österreich zu dem Ergebnis, dass der vollständige Ersatz durch biogene Treibstoffe das Vierfache der gesamten landwirtschaftlichen Anbaufläche Österreichs erfordern würde. Für's Essen bleibt dann nichts mehr übrig.

Man kann es also drehen und wenden wie man möchte, jede neue Idee wird konterkariert durch ein „No Go“-Szenario. So bleibt anscheinend auch hier nur das Zauberwort „Hybrid“: von allem etwas und auf der ganzen Welt unterschiedlich, je nach den örtlichen Gegebenheiten (viel Sonne in Afrika, viel Anbaufläche in Südamerika, usw.).

Ungeachtet dessen wird die Weltbevölkerung weiter stark zunehmen, allerdings nicht in Mitteleuropa. Eine von Eurostat herausgegebene Prognose sieht uns in Deutschland im Jahre 2060 sogar nur noch mit knapp über 70 Mio. Bürgern „vereinsamen“. Dabei ist dann jeder Dritte über sechzig, und sogar noch über 13 Prozent sind über achtzig Jahre alt!

Damit würden sich viele Verkehrsprobleme wahrscheinlich von selber lösen. Allen Prognosen haftet aber immer der Beigeschmack eines „Tunnelblicks“ an. Erstellt aus einem ganz bestimmten Blickwinkel steht einmal die Wirtschaftsentwicklung im Vordergrund (gerade sehen wir, wie schon kurzfristige Prognosen gerade auf diesem Gebiet falsch liegen können), dann einmal Technik und Telematik, und auch die Politik wird massiven Einfluss nehmen. Keine Prognose hat alle Facetten im Blick und



*Elektroantrieb mit Benziner-„Hilfsmotor“ scheint angesichts des Fahrverhaltens in Europa sinnvoll – hier im Konzept des BMW 7ers, für 2009 mit Hybrid-Motor geplant*

berücksichtigt zudem auch noch die gegenseitigen Abhängigkeiten untereinander.

Denn selbst dann bleibt der eigentlich wichtigste Faktor außen vor: der Mensch. Er ist der Verursacher von Verkehr, ob direkt durch eigene Aktivitäten oder indirekt durch sein Konsumverhalten. Dem daraus resultierenden Güterverkehr wird das größte Wachstumspotenzial zugeschrieben. Dabei wird die abnehmende Bevölkerung natürlich auch eine Abnahme des Binnen-Güterverkehrs nach sich ziehen.

Aber der Fernverkehr, insbesondere von Ost nach West, soll sich weiter entwickeln, zum Teil lediglich als Transitverkehr. Hier sind aber aufgrund der technischen Randbedingungen Zweifel an zu großem Wachstum angebracht. Und ob wir selbst weiter so konsumieren wie bisher, ist auch keineswegs sicher.

Wie schon so häufig erlebt und oben erwähnt kommt dann wahrscheinlich sowieso alles ganz anders. Und Prognosen sind eben doch nur, bei aller Wissenschaftlichkeit, ein Gedankenspiel. Zugegebenermaßen ein interessantes und eben

auch populäres, aber es betrifft uns vielleicht in seinen Auswirkungen gar nicht mehr. Und andere Aspekte rücken in den Vordergrund, nicht zuletzt ein möglicher Klimawandel mit eventuell drastischen Auswirkungen auch auf die Mobilität. Fernreisen sind passé, das Glück findet man wieder in der heimischen Umgebung, sowohl im Urlaub wie beim Konsum.

Lernen kann man aus alledem zumindest, dass bei allen Prognosen äußerste Skepsis geboten ist, im positiven wie im negativen Sinne. Um überhaupt das Tagesgeschäft bewältigen zu können, ist eine Eigenschaft des Menschen eben auch, ständige Angst vor der Zukunft ausblenden zu können. Zuviel davon wird überall geschürt.

Darum sollten wir uns nicht nervös machen lassen und auch der Wissenschaft einfach einmal zutrauen, dass sie noch eine passable Lösung finden wird. Vielleicht nicht heute oder morgen, so doch zumindest übermorgen. Der tägliche Blick in die Zeitung hält so viele Überraschungen parat, dass einem dabei bestimmt nicht langweilig wird. In dem Sinne wünsche ich ein gutes Jahr 2009!



**Professor 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.

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

# Verstärkte Klimaschutzbemühungen stärken den Automobilmarkt

Der nachhaltige Klimaschutz gehört weiterhin zu den wichtigsten Themen der internationalen und nationalen Automobilindustrie! Dabei hat sich neben Hysterie, Hektik und Unsachlichkeit in den Diskussionen leider auch das Gezerre zwischen politischen Parteien, Bund und Ländern gesellt und Lösungen immer weiter verzögert. Die Quittung: Der Binnenmarkt, der Konsum ist nicht in Schwung gekommen und die Folgen der Finanzkrise treffen jetzt auch die Automobil- und Zulieferindustrie in vollem Umfang.

Nach dem Banken-Rettungspaket muss meines Erachtens allerdings auch die Automobilkonjunktur dauerhaft durch gezielte Maßnahmen gestützt werden. Eine gezielte staatliche Förderung der Anschaffung abgas- und CO<sub>2</sub>-armer Pkw leistet darüber hinaus einen entscheidenden Beitrag zur Steigerung des Umweltschutzes und zur Verbesserung der Verkehrssicherheit. Die Parameter für die Umstellung der Kraftfahrzeugsteuer auf CO<sub>2</sub>-Bezug mit deutlichen Steuervorteilen für Neuwagen mit moderner Abgastechnologie und niedrigeren CO<sub>2</sub>-Emissionen müssen schnellstens gesetzt und es muss ein zusätzliches Förderprogramm für abgasarme Pkw initiiert werden. Nur so kann Sicherheit und Klarheit geschaffen und die Nachfrage nach modernen Fahrzeugen angekurbelt werden! Eine wieder belebte Automobilkonjunktur sichert und schafft Arbeitsplätze in der gesamten Automobilwirtschaft.

Der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK) hat die Zeichen der Zeit früh erkannt und bereits im Oktober 2005 die Initiative ‚Pro saubere Luft‘ gestartet. Die Initiative ‚Pro saubere Luft‘ fördert den Austausch alter gegen neue, emissions- und verbrauchsarme Fahrzeuge mit deutlich höherem Sicherheitsniveau. Damit wollen die internationalen Fahrzeughersteller aktiv die ins Stocken geratene Erneuerung des überalterten Fahrzeugbestandes wieder in Gang bringen. Nur durch eine drastische Verjüngung des Fahrzeugbestandes sind die Ziele der Europäischen Kommission in Bezug auf Klimaschutz, Luftqualität und Verkehrssicherheit zu erreichen.

Wir freuen uns, dass die Bundesregierung mit ihren Beschlüssen nun der Argumentation der VDIK-Initiative ‚Pro saubere Luft‘ folgt und endlich erste, allerdings sehr zögerliche, Schritte zur Erneuerung des Fahrzeugbestandes in Deutschland eingeleitet hat. Neben den ökonomischen und ökologischen Vorteilen sorgen die Maßnahmen auch für eine erhöhte Verkehrssicherheit, indem verstärkt moderne Fahrzeuge mit optimierter Sicherheitstechnik auf Deutschlands Straßen kommen.

Wie ernst die internationalen Fahrzeughersteller die Unterstützung der Klimaschutzziele der Europäischen Union nehmen, zeigt sich am ständig zunehmenden Angebot sparsamer Fahrzeuge mit



niedrigen CO<sub>2</sub>-Emissionen. So enthält der DAT-Leitfaden zur Jahresmitte 430 Fahrzeugmodelle mit CO<sub>2</sub>-Emissionen von bis zu 140 g/km und davon 243 Modelle bis zu 130 g/km sowie 111 Modelle bis zu 120 g/km. In allen drei Gruppen liegt der Anteil der VDIK-Mitglieder zwischen 63 und 68 Prozent und damit weit über unserem Marktanteil bei allen Pkw-Neuzulassungen in Deutschland von rund 36 Prozent.

Dass dieses Angebot von unseren Kunden auch verstärkt angenommen wird, belegen die aktuellen amtlichen Auswertungen des Kraftfahrt-Bundesamtes in Bezug auf den durchschnittlichen Flottenverbrauch und auf die durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen der internationalen Fahrzeughersteller. Die Zahlen verdeutlichen eindrucksvoll: jedes zweite Fahrzeug mit CO<sub>2</sub>-Emissionen von weniger als 140 g/km wird von einem VDIK-Mitglied ausgeliefert.

Die durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen aller von den VDIK-Mitgliedsfirmen verkauften Pkw sind von 195,7 g/km im Jahr 1995 um über 20 Prozent (oder 36,43 g/km) zum 31.05.2008 auf 159,27 g/km abgesunken. Die durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen aller nicht dem VDIK zuzurechnenden Personenkraftwagen sind in Deutschland auf 170,05 g/km gesunken, und damit liegen die durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen unserer deutschen Wettbewerber um knapp 11 g/km über dem vergleichbaren Durchschnittswert der VDIK-Flotte.

Diese Fakten belegen eindeutig, dass der VDIK und seine Mitgliedsunternehmen die Klimaschutzdiskussion ernst nehmen. Wir sind sicher, dass jeder seinen Beitrag leisten muss, dass alternative Techniken und Kraftstoffe weiter vorangetrieben werden müssen, um die Umwelt zu schonen und die Abhängigkeit von nicht erneuerbaren Energien zu vermindern.

*Volker Lange, Präsident des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK)*

## Flottenmanagement

### IMPRESSUM

#### Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel  
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9  
eMail: post@flotte.de  
Internet: www.flotte.de

#### Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

#### Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)

eMail: rw@flotte.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, Peter Hofferbert

eMail: post@flotte.de

#### Layout: Lisa Görner

eMail: lg@flotte.de

#### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, K.-Theodor Hermann, Katja Jurk, Prof. Michael Schreckenberg

**Fotos:** Uwe Hirschauer, Erich Kahnt, Christoph Püschner / © Arcandor

#### Bildbearbeitung: Patrick Rodewald,

Internet: www.rodewald.tv

#### Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),  
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1  
eMail: bf@flotte.de

#### Leserservice: Nathalie Anhäuser

eMail: na@flotte.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 beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

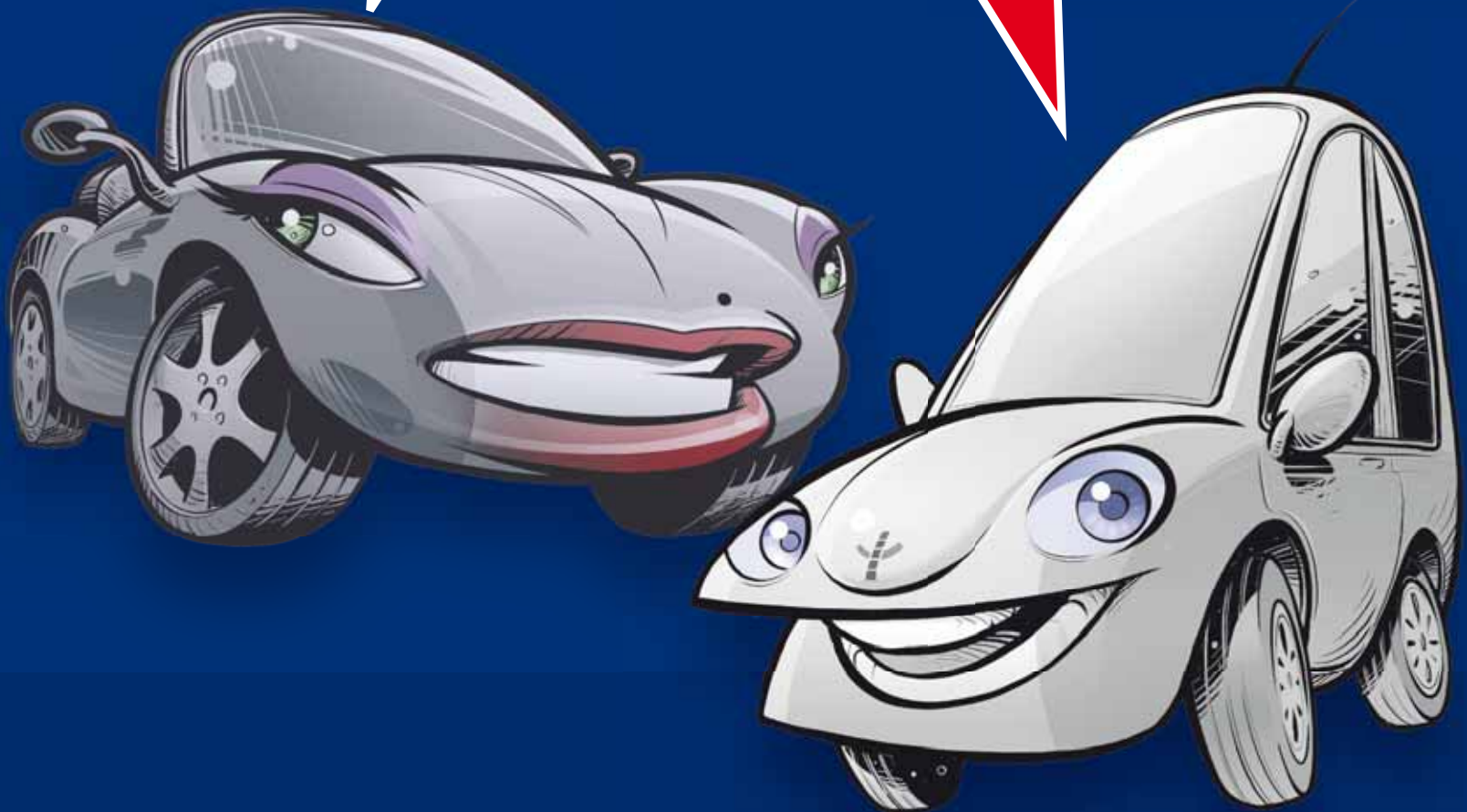
© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel  
Gerichtsstand ist Bonn.

**WIE EIN ROTER FADEN IHR ITALIENISCH  
VERBESSERT, ERFAHREN SIE HIER.**



**KRIEGE ICH  
DEINE TELEFON-  
NUMMER?**

**UND MEINE ADRESSE  
MÖCHTEST DU NICHT?**



**Einfach in Kontakt bleiben -  
Freisprecheinrichtungen und Navigationssysteme**



**BURY**  
TECHNOLOGIES