



Flotten ² management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Leasing:
Fristlose Kündigung

TCO:
Oberklasse

Vergleich:
Kfz-Steuer alt/neu

Interview:
Dr. Dieter Zetsche zur E-Klasse



Trendsetter:
Renault mit CO₂-Optimierung



Kostenvergleich

**Kompakt-
Kombis**

Recht: Wegeunfall

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



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Chancen in der Krise

Die globale Krise verankert sich immer mehr in den Köpfen. Dabei spielt es nun auch keine Rolle mehr, ob die betroffenen Unternehmen wirklich nur wegen der weltweiten Krise in eben dieser sind, oder ob der vorherige Daueraufschwung nur ohnehin vorhandene Fehler in der strategischen Ausrichtung lange überdeckt hat. Und auch milliardenschwere Hilfspakete wie die Abwrackprämie, die einigen Autoherstellern mitten in der sogenannten Krise sogar neue Verkaufsrekorde beschert hat, scheinen die negative Grundstimmung derzeit noch nicht aufhellen zu können. Ein eher psychologisches Problem also: Es läuft zwar eigentlich ganz gut, aber schlecht geht es uns trotzdem.

Viele Unternehmen nutzen die allgemeine Stimmung jetzt auch, um die große Schublade „Böses & Gemeines“ aufzuziehen, in der all die Dinge lagern, die man immer schon mal ändern wollte, es sich aber nie getraut hat. Die AMI in Leipzig hat es vielleicht nur deshalb dieses Jahr mit etlichen Absagen von Herstellern erwischt.

Auch eine Neuaufstellung des Fuhrparks kann in so einer Schublade schlummern. Denn auf das Totschlag-Argument „Krise“ gibt es derzeit bei Downsizing-Debatten nicht viele Gegenargumente. Wann, wenn nicht jetzt, sollen denn bitte echte und grundsätzliche Einsparungen machbar und vor allem politisch nach innen sowie ohne Imageschaden nach außen durchsetzbar sein? Und wem „Krise“ noch nicht als Argument ausreicht, der setzt einfach noch „CO₂“ obendrauf und ist dann sogar noch Gutmensch.

Dabei sollte jedoch bedacht werden, dass Dienstwagen vor allem auch ein Motiva-

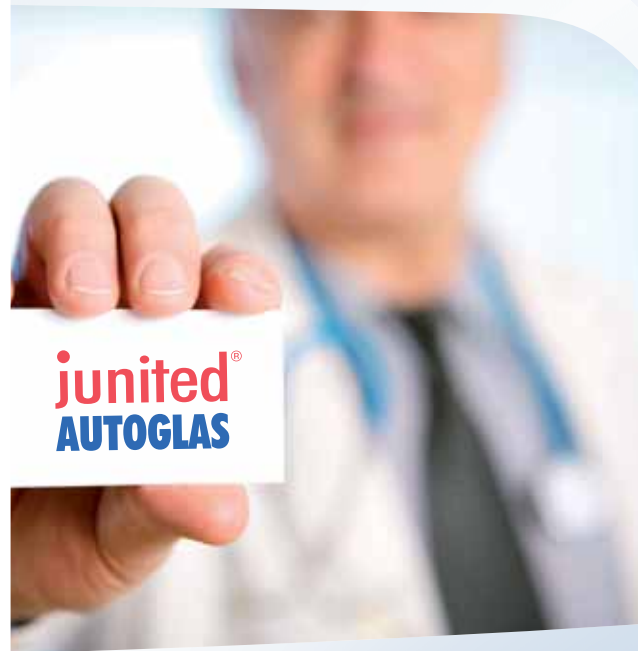
tionselement sind. Wer hier zu viel einspart, dämpft leicht nicht nur die Kosten, sondern auch die Einsatzfreude der Mitarbeiter. Kleinere Korrekturen nach unten werden derzeit sicher akzeptiert – sofern der Chef es vorlebt. Größere Einschnitte bereut man hingegen vielleicht schnell wieder. Die Hauptgegner des Downsizing erreicht die interne Unternehmenskommunikation nämlich nicht: Die Nachbarn der Mitarbeiter, die auch – oder gerade – in der heutigen Zeit ein Hauptgrund sind, warum der Mitarbeiter seiner Fahrzeugklasse treu bleiben möchte. Image ist eben alles, da geht es den Menschen nicht anders als Markenartikeln. Hier hilft höchstens der Umstieg in eine ganz andere Klasse, also von Kombi auf VAN oder kleines SUV; das ist dann „für die Nachbarn“ nicht so leicht vergleichbar und der Mitarbeiter hat ein Argument.

Besser ist es jedoch, den Fuhrpark wirklich in Richtung CO₂-Reduktion – ein weit netterer Ausdruck für Kraftstoffkosten sparen – zu entwickeln. Und da tut sich derzeit einiges im Markt; nahezu alle relevanten Hersteller haben inzwischen Eco-Versionen mit niedrigem Kraftstoffverbrauch im Angebot, die dennoch hervorragende Fahreigenschaften bieten. So zeigte uns für diese Ausgabe Dr. Dieter Zetsche persönlich die neue E-Klasse, die trotz ihrer gut 1,7 Tonnen Leergewicht mit nur 5,3 Litern Durchschnittsverbrauch unter die magische 140g-Grenze CO₂ kommt.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Klar sehen?

Gehen Sie zum
Spezialisten!



Junited[®] AUTOGLAS

Über 200 Spezialisten.
Deutschlandweit.

freecall
0800 586 48 33

Widdersdorfer Str. 205 | 50825 Köln
www.junited.de | info@junited.de

Die neue Effizienz-Klasse: 150 kW/204 PS, ab 5,3 Liter/100 km.*

Erleben Sie die effizienteste E-Klasse aller Zeiten als Firmenwagen. Mit einem Motorenprogramm, das Maßstäbe setzt. So zeigt das Aggregat in der E-Klasse 250 CDI BlueEFFICIENCY ein beeindruckendes Leistungsprofil mit 500 Nm Drehmoment.
www.mercedes-benz.de/grosskunden



*Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 6,9-7,0/4,4-4,6/5,3-5,5 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 139-142 g/km.

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



Mercedes-Benz



36

Dirk Wansart (li.), Marketing Manager, und Manuel Werner (2. v. li.), Kundenmanagement & Projekte, berichteten über zwei Jahre Erfahrungen mit der neuen Aral CardPlus und den erweiterten Funktionen des Aral Card Kundencenters.

Michael Borner, Direktor Flotten/Großkunden bei der Renault Deutschland AG, erläuterte im Interview, wie Renault für die Anforderungen des Flottenmarktes aufgestellt ist.

40



63

Zum siebten Mal traf sich das Flottenmanagement-Team mit den Redaktionsbeiräten, um diesmal unter anderem Themen wie „Einsparungen im Fuhrpark“ und „Umweltfreundliche Dienstwagen“ zu diskutieren.



32

Ein Tag bei der Fleet-Company GmbH in Oberhaching: Die Mitarbeiter erläuterten, mit welchen Maßnahmen sie das Fuhrparkmanagement optimieren und welche Dienstleistungen zum Service-Portfolio gehören.

Im Hinblick auf eine konsequente CO2-Optimierung des Fuhrparks haben die Fuhrparkmanager der HypoVereinsbank, Peter Hof (r.) und Peter Cimbal (li.), im Fahrzeughersteller Fiat (Steffen Dittmar, Mi.) einen kompetenten Partner gefunden.

12



Praxis

- 12 **„Wir möchten eine Vorreiterrolle spielen“**
Praxisbeispiel HypoVereinsbank/Fiat

Leasing

- 18 **„Wir werden gestärkt hervorgehen“**
Bilanzpressekonferenz
Volkswagen Financial Services AG
- 20 **Schadenersatzansprüche des Leasinggebers**
bei außerordentlicher Kündigung

Management

- 24 **TCO**
Oberklassefahrzeuge
- 26 **Gut gesteuert?**
Neuregelung der Kraftfahrzeugsteuer
- 28 **Tradition verpflichtet**
Flottenmanagement sprach mit der Peugeot Deutschland GmbH und BMTI Baumaschinentechnik International GmbH über das Flottenkundengeschäft
- 32 **Sinnvolle Ergänzungen**
Ein Tag bei der FleetCompany

- 36 **2 Jahre Aral CardPlus**
Interview mit Dirk Wansart, Marketing Manager, und Manuel Werner, Kundenmanagement & Projekte, von der Aral AG
- 38 **Prozesse verschlankt und Mehrwert generiert**
Kooperation Hüsches-Gruppe / Tip-Top Autoaufbereitung
- 40 **„CO2- und TCO-optimiert“**
Interview mit Michael Borner, Direktor Fleet Renault Deutschland AG
- 48 **Prozesse ergänzen und unterstützen**
Interview mit Wolfgang Kallweit, Geschäftsführer, und Dennis Geers, Leiter Geschäftsbereich Flottenmanagement, bei der ControlExpert GmbH in Langenfeld

Extra

- 43 **And the winners are...?**
Kostenvergleich kompakte Diesel-Kombis

Recht

- 50 **Wegeunfall**
Gesetzeslage und Rechtsprechung

Innovation

- 56 **Praxistaugliche Alternative**
Interview mit Dr. Timm Kehler, Geschäftsführer der erdgas mobil GmbH
- 60 **Sie sind gefragt!**
Erste Trendmeldungen Umfrage alternative Antriebe

Kommunikation

- 61 **Zeichen der Zeit**
Bury erweitert das Produktangebot im Bereich der Freisprecheinrichtungen
- 63 **Tage-Werk**
Zusammenfassung des siebten Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffens

Marktübersicht

- 66 **Opel ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Opel

Fahrberichte

- 70 **Maß der Dinge**
Dr. Dieter Zetsche erklärt die neue E-Klasse
- 75 **Der siebte Sinn**
BMW 730d



In der Peugeot Rheinland-Filiale Köln-Süd sprachen wir mit Dirk-Marco Adams (r.), Leiter Peugeot Fleet, und Fuhrparkmanagern der BMTI GmbH über das Flottengeschäft.

28



Dr. Dieter Zetsche erläuterte „Flottenmanagement“ die Vorzüge der neuen E-Klasse. Diese wurden zudem im Test mit dem E220 CDI BlueEFFICIENCY erfahren.

70



Mit dem XC60 ist auch aus dem Hause Volvo ein kompaktes SUV zu haben. Warum er aber nicht einfach nur eine kleinere Version des XC90 ist, zeigte der Test.

76

Test

- 72 **Japanische KOMBInatorik**
Toyota Avensis Kombi 2.0 D-4D
- 76 **Sicher im urbanen Gelände**
Volvo XC60 D5 AWD

Fahrtelegramme

- 79 **Seat Exeo / Citroen C3**
- 80 **Opel Insignia / Toyota Urban Cruiser**

Rubriken

- 3 **Kommentar**
- 8 **Nachrichten**
- 16 **Leasing Nachrichten**
- 55 **Salon**
- 58 **Innovation Nachrichten**
- 81 **Transporter Nachrichten**
- 82 **Reifen Nachrichten**
- 84 **Kolumne**
- 86 **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 Mobilten Autoglas Service. Ob Reparatur oder Neueinbau unser Service Team kommt zu Ihnen.

- Reparatur 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 Serviceleistungen von CARGLASS®.



Das Siegel bescheinigt CARGLASS® mit fünf Service-Kronen exzellenten Service.



wettbewerb deutschland's kundenorientierteste dienstleister
7. Platz 2008

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

CARGLASS®

+++ in Kürze +++**+++ Miet-Logistik +++**

Mit Europcar ist PS-Team eine weitere Kooperation im Bereich der Fahrzeugvermieter eingegangen. Die Zusammenarbeit mit dem Hamburger Vermietunternehmen wird sich vor allem im Logistikressort niederschlagen.

+++ Strategieforum Flottenmanagement +++

Am 6. und 7. Oktober 2009 findet in München das diesjährige TÜV SÜD Strategieforum Flottenmanagement statt. Und am Vortag feiert die FleetCompany GmbH in einer offiziellen Feierstunde ihr 10jähriges Bestehen.

+++ Fabia-Variante +++

Auf dem Genfer Automobilsalon zeigte Skoda erstmals den Fabia Combi Scout. Der Kleinwagen ist mit Seitenleisten an der Fahrzeugunterseite ausgestattet und suggeriert so eine gewisse Robustheit. Er vervollständigt die Reihe um Octavia Combi Scout und Roomster Scout.

+++ Mobilitätsservice +++

Citroen bietet mit CITROEN Premium Assistance einen neuen Mobilitätsservice für Firmenkunden. Er beinhaltet unter anderem Rücktransport aus dem Ausland und erweiterte Ersatzfahrzeugleistungen. Weitere Informationen unter citroen-firmenkunden.de

+++ Park-Karte +++

TOTAL und VINCI Park arbeiten seit Anfang 2009 zusammen: TOTAL Tankkarten werden jetzt deutschlandweit auch an ca. 50 Parkhäusern von VINCI Park akzeptiert. Geschäftskunden von TOTAL können somit die anfallenden Parkgebühren in ausgewählten Parkhäusern über ihre Tankkarte abrechnen.

+++ Kundenkarte +++

Point S bietet seinen Kunden mit der point S Card flexibles Einkaufen in über 750 Servicecentern. Damit lassen sich Ratenzahlungsmodelle abwickeln sowie Produkte und Dienstleistungen bezahlen. Für den Einsatz der Kundenkarte ist eine Minimalgrenze von 150 Euro festgelegt.

+++ Liquidität +++

Die Zahlungsunfähigkeit der Kroymans Deutschland GmbH betrifft nicht deren Tochterunternehmen DirectLease.de / Kroymans Financial Services GmbH. Grund dafür ist die Trennung des Geschäftsbereiches Finanzierung und Leasing von der Kroymans Corporation.

Linientreu

Nach Fabia und Superb bekommt die GreenLine-Familie von Skoda mit dem Octavia GreenLine neuen Zuwachs. In ihm arbeitet ein 1,6-Liter-TDI Motor mit 77 kW/105 PS, der bei einem werksseitig angegebenen Verbrauch von 4,5 Litern nur 119 g CO₂ pro Kilometer ausstößt. Dennoch soll die Octavia-Variante ausgeprägte Laufruhe und hohe Durchzugstärke besitzen. Wie bei den anderen GreenLine-Modellen wurde auch hier die Aerodynamik optimiert und zusätzlich ein serienmäßiger Dieselpartikelfilter verbaut.

**Großflotte**

Renault lieferte 1.000 Mégane Grandtour an den Mobilitätsdienstleister der Deutschen Telekom DeTeFleet Services aus. Davon entfallen 700 Fahrzeuge auf den aktuellen Mégane Grandtour und 300 weitere auf die neue Generation. Ausschlaggebender Faktor dabei war der 1.5-dCi-Common-Rail-Diesel-Motor mit serienmäßigem Partikelfilter, der mit dem herstellerinternen Umweltlabel eco² ausgezeichnet ist und besonders wirtschaftlich sein soll. Der Kombi, der als Servicefahrzeug zum Einsatz kommt, verfügt zudem über eine Innenausstattung von Sortimo International.

**FLEETdays**

Am 7. und 8. 5. 2009 veranstaltet Hiepler und Partner zum fünften Mal in Folge die FLEETdays. Auf dem Fachseminar für Fuhrparkprofis werden diesmal in Wiesbaden wieder ausgewählte Referenten über aktuelle Themen aus der Fuhrparkbranche informieren. Außerdem wird ausreichend Gelegenheit sein, sich mit Kollegen auszutauschen, beispielsweise auf der Abendveranstaltung im Weingut Schloß Reinhardshausen. Nähere Informationen über Vorträge und Referenten sind unter www.hiepler.com erhältlich.

Entwicklungsgeschichte

Der deutsche Flottenmarkt ist 2008 um 3,8 Prozent gewachsen. Zu diesem Ergebnis kommt der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementunternehmen e. V. (VMF) nach Auswertung aktueller Dataforce-Zahlen. 2008 sind insgesamt 3.090.040 Neufahrzeuge zugelassen worden, 693.000 davon in gewerblichen Fuhrparks. Insgesamt gingen die Neuzulassungen im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozent zurück, der Flottenmarkt hat sich also mit einem Wachstum von 3,8 Prozent als gegenläufig zur allgemeinen Marktentwicklung erwiesen.

Unterm Hammer

Die Daimler AG und BCA Autoauktionen setzen ihre seit 2007 andauernde Kooperation auf dem Gebiet der Gebrauchtwagenvermarktung fort. Seit Beginn der Zusammenarbeit wurden bereits 60.000 Fahrzeuge der Stuttgarter Autobauer in den neun Auktionszentren verkauft und dabei physisch wie auch online über das Bietsystem BCA Live Online dem interessierten Käufer angeboten. Über www.bcaonline.de lassen sich nähere Informationen abrufen und auch weiterhin die Auktionen des Fahrzeugvermarkters verfolgen.

**Unterstützungsleistung**

PS-Team und Hannover Leasing Automotive sind eine Kooperation eingegangen. Deshalb unterstützt PS-Team das Leasingunternehmen bei der bundesweiten Zulassung von Fahrzeugen sowie deren Überführung und Rückführung. Im Rahmen des Einsteuerungsprozesses übernimmt der Mobilitätsdienstleister zudem das Tankkartenmanagement. Hannover Leasing Automotive gibt des Weiteren die Bereiche Vertragsüberprüfung, Auftragsbestätigung und Rechnungsprüfung im Rahmen des PS-Logic Konzeptes in die Hände von PS-Team.



GOODYEAR EfficientGrip

Mehr Kilometer pro Liter Weniger Tankstopps*



Der neue Goodyear EfficientGrip: Der Reifen für geringeren Kraftstoffverbrauch

Dank der FuelSaving-Technologie des EfficientGrip holen Sie mehr Kilometer aus jeder Tankfüllung. Das Geheimnis des Reifens liegt im hohen Silica-Anteil der Laufstreifenmischung und im einzigartigen Reifenaufbau, der den Rollwiderstand reduziert. Dadurch wird weniger Motor-Energie verschwendet und weniger Kraftstoff verbraucht, was besser für die Umwelt, für Ihr Portemonnaie und besser für alle ist - es sei denn, Sie sind Tankwart. Wir konzentrieren uns für Sie auf die Verbesserung der Reifentechnologie, damit Sie sich auf die Straße konzentrieren können. www.goodyear.de

GOODYEAR
Safety together

*Der Goodyear EfficientGrip hat – verglichen mit der Durchschnittsleistung von sechs Reifen namhafter Mitbewerber – einen um 15 % besseren Rollwiderstand (Tests durch Goodyears Technikzentrum in Luxemburg im Dezember 2008; Reifengröße: 205/55R16). Im Schnitt sind die Reifen für bis zu 20% des Kraftstoffverbrauchs eines Pkw verantwortlich (WBCSD - Mobility 2030). Durch eine Verbesserung des Rollwiderstands um 15 % lässt sich eine Absenkung des Kraftstoffverbrauchs um 3 % erzielen.

Personalien



Mario Lingen wechselte von der Aral AG zu PS-Team, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung den Geschäftsbereich II übernahm und in dieser Funktion alle Non-Captive-Banken, Leasinggesellschaften und Fuhrparks mit einer Flotte bis zu 5.000 Fahrzeugen betreut.



Michael-Julius Renz leitet seit Anfang Februar den Vertrieb von Audi Deutschland. Jörg Felske hatte die Funktion Ende letzten Jahres niedergelegt. Renz steuerte zuvor das zentrale Marketing und wird dies auch übergangsweise weiter erledigen.



Hans-Peter Becker verstärkt ab sofort die Geschäftsleitung der EurotaxSchwacke GmbH. Als Mitglied des Teams um Geschäftsführer Michael Bergmann ist er nun zuständig für die Bereiche Key Account, Field Sales, Customer Service und Marketing.



Andreas Exeler wurde rückwirkend zum 1. Januar in die Geschäftsführung der Vergölst GmbH berufen. Dort leitet Exeler den Bereich Finanzen. Zuvor arbeitete er bereits in leitenden Funktionen in den kaufmännischen Bereichen Controlling und Finanzen.



Michael Klaus ist seit Anfang April Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Aftersales der Adam Opel GmbH. Zuvor koordinierte er die weltweiten Vertriebsaktivitäten der Marke Saab. Sein Vorgänger Thomas Owsianski wird in Zukunft die Vertriebsgeschäfte für General Motors Europa in Russland leiten.



Jochen Grabbe verantwortet als neuer Verkaufsleiter Car & Van bundesweit den Vertrieb der Aral CardPlus. Bislang war er unter anderem als Verkaufsleiter Nord in verschiedenen Positionen rund um das Tankkartengeschäft der Aral AG tätig.



Marc Langenbrinck übernahm am 1. April die Stelle als Vertriebs- und Marketingleiter bei Smart. Er folgt damit auf Anders-Sundt Jensen, der schon seit November 2008 den Bereich Brand Communications Mercedes-Benz Cars verantwortet.

Offroad-Audi

Audi bringt im Frühsommer den Audi A4 allroad quattro in den Handel. Vom regulären A4 unterscheidet er sich durch den permanenten Allradantrieb und die erhöhte Bodenfreiheit, so dass er auch im Gelände unterwegs sein kann. Ansonsten verfügt der Wagen über die aus dem A4 bekannten Features wie das Fahrdynamiksystem Audi drive select, das Getriebe S tronic und verschiedenste Kommunikations- und Assistenzsysteme. Bei der Gestaltung der Karosserieform hat man sich am Avant orientiert und vor allem die Frontschürze neu designed. Der Basispreis liegt bei 31.176 Euro netto.



Fehlbetankungsschutz

BMW bietet ab sofort für alle Dieselmotoren serienmäßig einen Fehlbetankungsschutz an. Durch die Vorrichtung soll verhindert werden, dass aus Versehen eine Benzin-Zapfpistole in den Tankstutzen eingeführt wird. Allein der ADAC leistet in Deutschland pro Jahr mehr als 5.000 Mal Hilfe aufgrund einer irrtümlichen Betankung. Die Kosten für den Fahrzeughalter können immens sein, denn selbst wenn der Fehler noch vor Motorstart bemerkt wird, muss der Tank nebst Leitungen und Pumpe gereinigt und entleert werden.

Leistungsumfang

Vergölst hat das Dienstleistungsportfolio erweitert und bietet nun auch Smart-Repair sowie die Komplettabwicklung von Karosserie- und Lackdienstleistungen an. Mit diesem Schritt will Vergölst in seinen mehr als 300 Fachbetrieben einen weiteren Schritt zum Rundum-Auto-Service tätigen. Möglich wurde dies durch

Investitionen in die technische Ausrüstung und Schulung der Betriebe sowie durch eine Kooperation mit den Firmen Dent Wizard und Repanet. Damit wurde das Leistungsspektrum von Vergölst, welches unter anderem Inspektionen und Bremsenservice beinhaltet, um zwei weitere Aspekte erweitert.

Fehlerquote

Laut einer Untersuchung des Automobilclub von Deutschland (AvD) unter Mitwirkung der Verkehr-Unfall-Technik-Sachverständigengesellschaft (VUT) liegt eine hohe Fehlerquote bei Geschwindigkeitsmessungen vor. Untersucht wurden insgesamt 1.810 Bußgeldverfahren wegen Tempoüberschreitung, von denen lediglich 15 Prozent ohne Mängel waren. In mehr als 80 Prozent der Fälle entdeckten die Sachverständigen der VUT technische oder formale Fehler. In fünf Prozent der Vorgänge waren laut AvD die Fehler so gravierend, dass kein Bußgeldbescheid hätte erlassen werden dürfen.



Transportmöglichkeiten

Ab März bietet Dacia den Logan Pick-up und den Transporter Logan Express an. Beide sind für eine Nutzlast von 725 Kilogramm ausgelegt. Für den Fuhrparkbetreiber dürfte der zweisitzige



Logan Express am interessantesten sein, der auf dem Kombi MCV basiert ohne allerdings hinten Seitenfenster aufzuweisen. Der 1,94 Meter lange Frachtraum fasst ein maximales Volumen von 2.500 Litern und kann alternativ durch eine geschlossene Trennwand auf 1,73 Meter verkürzt werden. Sein Basis-Nettopreis liegt bei 6.990 Euro, der des Pick-up bei 7.590 Euro.

**VON SICHERHEITSEXPERTEN GELOBT.
VON CONTROLLERN GESCHÄTZT.
VON MITARBEITERN GELIEBT.
EIN MÉGANE MÜSSTE MAN SEIN.**



Renault Mégane 1.5 dCi 90 FAP

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 199,- €

Laufzeit: 48 Monate

Gesamtleistung: 100.000 km

OHNE ANZAHLUNG:

199,-/Monat*

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

www.renault.de



EINER, DER ALLE ÜBERZEUGT. Der neue Renault Mégane erzielt im Euro NCAP Crashtest die Höchstwertung von 37 Punkten. Das macht ihn zum sichersten Auto der Welt. Sparsam im Verbrauch (4,5 l/100 km) und geizig bei den CO₂-Emissionen (118 g/km) schont der 1.5 dCi 90 FAP Motor Umwelt und Betriebskosten zugleich. Verschwenderrisch ist nur die Serienausstattung, u. a. mit Klimaanlage, Radio-CD und Nebelscheinwerfern. **Zeit für Veränderung. Der neue Renault Mégane.**



Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 5,3/4,0/4,5; CO₂-Emissionen 118 g/km (Messverfahren gem. RL 80/1268/EWG). Abbildung zeigt Sonderausstattung.



„Wir möchten eine Vorreite

Exklusiv-Bericht in Flottenmanagement: Die HypoVereinsbank hat im Poolfahrzeugbereich eine konsequente CO₂-Optimierung umgesetzt. Hier befinden sich jetzt auch über 120 Fiat-Modelle der Typen Bravo und 500 im Einsatz.

Seit rund zwei Jahren wird jetzt im Lande eine intensivere CO₂-Debatte geführt, die inzwischen auch in den Kreisen der Flottenbetreiber ihren Widerhall findet. Es werden Seminare zum Thema „Umweltinitiativen im Fuhrpark“ veranstaltet, Fuhrparkmanagement-Dienstleister bieten Beratungsprogramme zur „CO₂-Optimierung im Fuhrpark“ an, auf vielen Tagungen ist die Umweltfreundlichkeit des Fuhrparks zumindest doch schon Randthema, und die interessierten Fragen der Fuhrparkmanager

danach, wohin denn die Reise auf dem Weg der Umsetzung gehen sollte, nehmen zu.

Ganz vereinzelt hat sich bereits eine Konzernleitung dazu durchgerungen, bis zum Jahr 20XY in möglichst vielen Unternehmensbereichen ein Umweltprogramm durchzuziehen, das dann auch vor dem Fuhrpark nicht halt machen soll. Gewöhnlich aber muss die Debatte vielerorts vorerst noch ergebnislos bleiben, weil die in Frage kommenden CO₂-armen Fahrzeuge in anderen Punkten gerade nicht den Anforderungsprofilen oder den Verwendungszwecken der Fuhrparkbetreiber entsprechen, sei es vom Nutzwert oder vom Image her.

Ein rühmliches Gegenbeispiel liefert seit einigen Jahren aber die HypoVereinsbank mit Sitz in München, die konsequent der Fragestellung nachgegangen ist, wo sich denn auch im Fuhrpark das Umweltbewusstsein schon verwirklichen ließe. „Unser Haus ist inzwischen schon traditionell bestrebt,“ erklärt Peter Hof, Abteilungsleiter und Leiter Fuhrparkmanagement

der Bank, „eine Umweltpolitik zu betreiben, die sich in konkreten Programmen für viele Geschäftsbereiche des Unternehmens wiederfindet. Hier zieht sich die Nachhaltigkeit wie ein grüner Faden durch alle Gespräche und Konzepte. So haben wir beispielsweise zwischen manchen Häusern als Zubringer-Fahrzeuge sogar Fahrräder in Betrieb.“

„Wir haben schon zur Jahrtausendwende erkannt,“ ergänzt sein Kollege Peter Cimbal, bei der HypoVereinsbank zuständig für den Teilbereich Poolfahrzeuge, „dass der Umwelt-Faktor auch für den Fuhrparkbetrieb eindeutig an Bedeutung gewinnt und dem bei uns zunächst im Rahmen eines Feldversuches mit Erdgasfahrzeugen Rechnung getragen. Das erwies sich aber zunehmend als echtes Experiment, weil unsere Firmenwagenfahrer beispielsweise das Tanken von sechs Kilogramm Erdgas nicht über unsere Tankkarten bezahlen konnten. Sie mussten dann 6,78 Euro über Einzelbeleg abrechnen, was unser Unternehmen pro Buchungsvorgang noch einmal ca. 10 Euro extra gekostet hätte. Das war Nonsens.“



rrolle spielen“

So kehrte die HypoVereinsbank auf der Suche nach umweltschonenden Fahrzeugen zu konventionellen Antrieben zurück. Im Jahr 2000 wurden im Rahmen eines Pilot-Projektes in Düsseldorf, Frankfurt und Saarbrücken VW Lupo-Modelle mit Aufklebern der Bank eingesetzt. „Das ist dann von unseren Kunden überraschend wohlwollend kommentiert worden, zum Beispiel dahingehend, dass wir nicht mehr mit ihrem Geld vorfahren würden“, erinnert sich Peter Hof. „Das war für uns eine Art

„Bitte recht freundlich“ auf der Theresienwiese in München: Peter Hof (HypoVereinsbank), Bernd Franke (FM), Steffen Dittmar (Fiat), Gudrun Knuf (Fiat), Peter Cimbal (HypoVereinsbank), Sebastian Braun (Fiat), Erich Kahnt (FM,v.L.)

Initialzündung. Herr Cimbal und ich haben uns 2004 zusammengesetzt und beschlossen: Wir nehmen jetzt zum Thema Nachhaltigkeit im Hinblick auf den CO₂-Ausstoss eine in unseren Augen zukunftsorientierte Position ein und betreten unbekanntes Terrain.“

„Dafür kam der Bereich der seinerzeit noch 500 Poolfahrzeuge in Frage“, erläutert Peter Cimbal. „Es existierte hier keine Car Policy, es waren keine Dienstwagennutzer-Kriterien zu berücksichtigen und von vornherein Fahrzeuge kleinerer Bauart vorgegeben.“ Es hatte sich im Verlauf der Fuhrpark-Historie immer deutlicher herauskristallisiert, dass die Vorhaltung von Poolfahrzeugen für die einzelnen Geschäftsbereiche der HypoVereinsbank notwendig wurde, während in früheren Zeiten für diesen Bedarf noch Leasing-Rückläufer eingesetzt wurden.

2004 wurden die geleasteten Poolfahrzeuge erstmals nicht mehr einzeln ersetzt, sondern durch eine Blockbestellung von 300 Fahrzeugen für 24 Monate geleast. Die restlichen Fahrzeuge waren seinerzeit noch zu jung, um schon ausgetauscht werden zu können. Seit dieser Zeit wurden Jahr für Jahr die Laufleistungen der Poolfahrzeuge hinterfragt und bei einer Laufleistung von unter 8.000 Kilometern jährlich durch ein spezielles Poolfahrzeug-Portal ersetzt, einer Gemeinschaftsentwicklung von Sixt und der HypoVereinsbank. Mit diesem neuentwickelten B2B-Portal ist es den Mitarbeitern möglich, ihr Poolfahrzeug am Bildschirm bei der nächsten Sixt-Station zu ordern. Das Fahrzeug wird angeliefert, und der Mitarbeiter fährt zum Kunden. Am Ende wird mit einer Sixt-Tankkarte das Fahrzeug aufgetankt und über das Portal das Fahrzeug zur Rückführung an Sixt gemeldet. Die Abrechnung wird zentral gesteuert. Allein hierdurch konnten bis heute 150 Fahrzeuge abgebaut und somit rund 840.000 Euro pro Jahr eingespart werden.

„Wir haben gesagt: Im Segment der Poolfahrzeuge setzen wir mit starkem Augenmerk auf Verbräuche und CO₂-Ausstoss Trends“, so Cimbal weiter. „Lag hier beispielsweise noch 2004 der Durchschnittsverbrauch bei 8,5 Litern bei einem CO₂-Ausstoss von 180 g/km, war er 2007 bereits auf 5,4 Liter bei einem CO₂-Ausstoss von durchschnittlich 142 g/km gefallen. Wir konnten dadurch die jährliche Ersparnis von 197,6 Tonnen CO₂ und weiteren 184.000 Euro Kosten verbuchen. Nur einmal zur weiteren Verdeutlichung: Für diese Einsparungsquote könnten wir noch einmal 50 Fahrzeuge zusätzlich einsetzen, was allerdings weder unser Bedarf, noch unsere Absicht ist. Zu diesem enormen Ergebnis haben auch 21 Toyota Prius-Hybridfahrzeuge beigetragen, die seit eineinhalb Jahren mit großem Erfolg zuverlässig als Poolfahrzeuge eingesetzt werden.“

„Hier zieht sich die Nachhaltigkeit wie ein grüner Faden durch alle Gespräche und Konzepte“:
Peter Hof (Abteilungsleiter und Leiter Fuhrparkmanagement HypoVereinsbank), Peter Cimbal (Leiter Poolfahrzeugbereich HypoVereinsbank), Steffen Dittmar (Direktor Großkunden bei der Fiat Group Automobiles Germany), Sebastian Braun (Key Account Manager bei der Fiat Group Automobiles Germany), Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM,v.L.)



„Gezielt als Werbeträger bei Veranstaltungen positioniert und im täglichen Gebrauch eingesetzt“: Zwei der sechs Fiat 500 im Herbst 2008 bei einer Großveranstaltung in Hamburg



Für das Jahr 2008 wurden erstmals 240 Poolfahrzeuge mit neuer Festsetzung der Parameter europäisch ausgeschrieben. „Wir haben uns angeschaut, welche Fahrzeuge in der Golf-Klasse können noch mehr CO₂ einsparen“ beschreibt Peter Cimbal das Verfahren. „und einen Maximal-Ausstoß von 120 g/km gefordert. Das hat bereits den Kreis der in Frage kommenden Anbieter sehr stark eingegrenzt. Weitere wesentliche Parameter waren der Preis, die Leasingkosten und die Zuverlässigkeit, wobei die Zuverlässigkeit heute bei einer Laufzeit von 24 oder 36 Monaten kein so entscheidendes Kriterium mehr ist, weil nahezu alle Fahrzeughersteller hier ihre Garantie- und Kulanzleistungen angepasst haben. Letztlich blieben drei Fahrzeughersteller übrig.“

Neben einem deutschen Hersteller erhielt schließlich auch Fiat den Zuschlag für eine Hälfte des Kontingents, 120 Exemplare des Modells Bravo. „Vor dem Hintergrund, dass wir als HypoVereinsbank ein Tochterunternehmen der italienischen UniCredit Group sind und auch aus strategischen Gründen hatten wir uns mit dem Fiat Bravo ohnehin näher befasst“, motiviert Peter Hof die endgültige Auswahl. „Außerdem engagiert sich auch Fiat bekanntermaßen seit langer Zeit intensiv beim Thema Umweltschutz, was auch in den Fahrzeugkonzepten deutlich wird. So passte dieser Hersteller sehr gut zu unseren groß geschriebenen Nachhaltigkeitsprogrammen.“ Und Peter Cimbal ergänzt: „Schließlich stellte sich bei längerfristigen Testeinsätzen mit mehreren Fiat Bravo-Modellen in der Version Multijet 16V Eco sehr bald heraus, dass er voll unseren Anforderungen entsprach. Diese Fahrzeuge laufen nun in unserem Pool-Fuhrpark im Full Service-Leasing für 24 Monate bei einer jährlichen Laufleistung von 15.000 Kilometern.“

„Wir sind der Fahrzeughersteller mit dem geringsten CO₂-Ausstoß über die ganze Modellpalette und von daher geradezu prädestiniert, ein sehr relevantes Angebot für die Anforderung CO₂-Optimierung in der Flotte darstellen zu können“, betont Steffen Dittmar, Direktor Großkunden bei der Fiat Group Automobiles Germany in Frankfurt. „Wir stellen neuerdings auch häufiger fest, dass Car Policies dahingehend verändert werden, dass ein Dienstwagennutzer, der ein Fahrzeug mit geringerem CO₂-Ausstoß wählt, dafür auch eine bessere Ausstattung des Firmenwagens erhält. Das ist jetzt die richtige Zeit dafür, weil es auch der richtige Weg ist. Nicht zuletzt ist auch der Fiat Bravo trotz aller Ökonomie ein attraktives Auto.“

„Auch haben wir unseren Poolfahrzeug-Nutzern ans Herz gelegt, ‚macht mit, testet unseren neuen Bravo‘“, bestätigt Peter Cimbal für die HypoVereinsbank. „Nach kurzer Zeit können wir erfreut das Resümee ziehen: Unsere Fahrer sind sehr zufrieden, die Akzeptanz für den Fiat Bravo ist so hoch wie die für den VW Golf. Dabei müssen sie das Fahrzeug immer wieder auch auf der Langstrecke bewegen, wie beispielsweise Berlin-München oder Dresden-Frankfurt.“ Von der Marketing-Abteilung wurden im Herbst 2008 weitere sechs Fiat 500 geordert, die gezielt als Werbeträger bei Veranstaltungen positioniert und im täglichen Gebrauch eingesetzt werden.

„Wir lernen auch als Fahrzeughersteller von den Ideen der HypoVereinsbank, der Austausch ist immer fruchtbar“, so Steffen Dittmar weiter. „Zudem befinden wir uns im Haus in permanenter Diskussion, mit welchen Konzepten und Maßnahmen wir das Fuhrparkmanagement in den Unternehmen unterstützen können. So haben wir für die HypoVereinsbank spezielle Services installiert, wie Hol- und Bring-Service, die Stellung von Ersatzfahrzeugen oder die Betreuung über eine 24 Stunden-Hotline. Außerdem wird einmal im Jahr für Vielfahrer ein ECO-Training mit Fiat-Fahrzeugen durchgeführt. Sollte es einmal ein Problem mit einem Händler vor Ort geben, schalten wir uns sofort ein und steuern die Lösung von der Zentrale in Frankfurt aus.“

„Wir gehen mit Sicherheit davon aus, dass auch die kommenden Jahre von energiesparenden und umweltschonenden Fahrzeugen geprägt sein werden, ein ‚Weiter so wie bisher‘ kann es nicht mehr geben“, erklärt Peter Hof für die HypoVereinsbank. „Dabei möchten wir eine Vorreiterrolle spielen und Erfahrungen über die Techniken, unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten und auch die entstehenden Kosten sammeln. Von unserer Größe her sehen wir uns dabei durchaus in einer gesellschaftlichen Verantwortung. Wenn uns Fiat hierbei weiter unterstützt und sich die bisherigen positiven Erfahrungen bestätigen, stehen wir einem Ausbau der Beziehungen offen gegenüber.“



HypoVereinsbank AG

Die HypoVereinsbank ist eine der größten deutschen privaten Großbanken – mit rund 26.000 Mitarbeitern, 680 Filialen und über vier Millionen Kunden. Das Institut ist Mitglied der UniCredit Group, die im Wirtschaftsraum Italien, Deutschland, Österreich sowie Zentral- und Osteuropa mit mehr als 180.000 Mitarbeitern, 10.000 Filialen und über 40 Millionen Kunden die führende Position einnimmt. Die HypoVereinsbank gliedert sich in die Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmen- und Kommerzielle Immobilienkunden sowie Marktes & Investment Banking. Das Institut setzt vor allem auf regionale Nähe und verknüpft diese mit der Kompetenz und Leistungsfähigkeit einer international tätigen Großbank.



Einfach mehr Klarheit: Aral CardPlus.



So wird das Leben leichter: bequeme
Fuhrpark-Optimierung auf Knopfdruck.

Mit Aral CardPlus wird Fuhrpark-Optimierung schnell zum Kinderspiel: online und direkt. Durch übersichtliche Analysen, Zugriff rund um die Uhr und eine klare Benutzerführung. Das schont nicht nur Nerven, sondern spart auch eine Menge Zeit. Und noch mehr Leistungen sind schon inklusive. Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.



Alles super.

Wirtschaftlichkeit kann verdammt sexy sein.



Lange Wartungsintervalle, niedrige Betriebskosten und wirtschaftliche Motoren – die Ford Modelle sind einfach die idealen Firmenwagen. Perfekter Fahrkomfort, aufregende Details und das dynamische Ford kinetic Design machen sie in jeder Situation zu äußerst attraktiven Begleitern. Informieren Sie sich jetzt unter www.ford.de/firmenkunden.

FordMondeo
FordFocus

Feel the difference

www.ford.de/firmenkunden





Zuversichtliche Blicke nach vorn: Dietmar Kupisch, Lars-Henner Santelmann, Frank Fiedler, Frank Witter, Elke Eller und Dr. Michael Reinhart (alle Volkswagen Financial Services AG, v.l.)

„Wir werden **gestärkt** hervorgehen“

Bilanz-Pressekonferenz der Volkswagen Financial Services AG

Die Volkswagen Financial Services hat nach Unternehmensangaben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 ihren Wachstumskurs fortsetzen können. Danach erhöhte sich die Bilanzsumme des größten automobilen Finanzdienstleisters Europas um 9,5 Prozent auf 57,28 Milliarden Euro. Der Gesamtvertragsbestand wuchs um 9,3 Prozent auf 5,79 Millionen, die Zahl der Neuverträge soll um 5,6 Prozent auf 2,04 Millionen gestiegen sein. Das Vorsteuerergebnis lag mit 792 Millionen Euro rund 2 Prozent unter



Lars-Henner Santelmann, verantwortlich für den Vertrieb: „Unser Kunden-Portfolio zeigt sich als sehr stabil.“

dem Rekordergebnis des Vorjahres. Für den Leasingbereich meldete das Unternehmen 30,5 Prozent mehr Neuverträge. „Vor dem Hintergrund

der internationalen Krise sind wir mit unserem Ergebnis sowie unserem Volumenwachstum zufrieden“, resümierte Frank Witter, Vorstandsvorsitzender der Volkswagen Financial Services AG, auf der Bilanzpressekonferenz am 17. März in Frankfurt.

„Wir befinden uns allerdings in einer absoluten Ausnahmesituation“, führte Witter weiter aus. „Auch wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die schwere globale Krise und die nach wie vor anhaltende Kapitalmarktkrise schon zu

spüren bekommen.“ Zudem seien im Zuge dessen gegenwärtig signifikante Absatzrückgänge auf nahezu allen Automobilmärkten zu verzeichnen, allein in Spanien beispielsweise zu mehr als 40 Prozent.

„Zwar zeichnet sich in Deutschland auf Grund der Abwrackprämie gerade eine Sonderkonjunktur ab,“ so Witter, „dennoch kann das laufende Jahr 2009 insgesamt betrachtet 2008 in den Turbulenzen noch übertreffen. Wir glauben auch an einen Konsolidierungsprozess im Bereich der automobilen Finanzdienstleister. Grundsätzlich ist aber Volkswagen Financial Services als eine der größten und erfolgreichsten Direktbanken Deutschlands gut aufgestellt. Wir sind zuversichtlich, dass wir mittelfristig sogar gestärkt aus der Krise hervorgehen werden.“

Im Hinblick auf die kürzerfristigen Ausichten wird seitens des Unternehmens auf Grund der „angespannten“ Volumen- und Margenentwicklung prognostiziert, dass das erwartete Ergebnis 2009 wohl unter dem von 2008 liegen werde. Insbesondere auch im Hinblick auf die Kredit- und Restwert Risiken sei eine definitive Ziel-Prognose erst nach Ablauf des ersten Quartals 2009 möglich. Weitere Wachstumspotenziale sehen die Strategen für die nächste Zukunft aber vor allem in den Bereichen Volkswagen Versicherungsdienst (VVD), junge Gebrauchtwagen bis zu einem Alter von vier Jahren und weltweites Flottenmanagement. Wahrscheinlich würde 2010 LeasePlan zu 100 Prozent übernommen werden können (gegenwärtige Beteiligung 50 Prozent).

„Wir stellen auch einen verstärkten Trend zu Leasing und Kredit für das Segment junge Gebrauchtwagen fest und verzeichnen hier gerade einen sehr guten Geschäftseingang“, ergänzte Lars-Henner Santelmann, Sprecher der Volkswagen Leasing GmbH und im Vorstand von VW Financial Services zuständig für Vertrieb und

die Regionen Europa Mitte, Nord, Süd und Ost. „Überdies zeigt sich unser Kunden-Portfolio als sehr stabil. Zwar ist der gewerbliche Ge-

Frank Witter, Vorstandsvorsitzender: „Grundsätzlich ist Volkswagen Financial Services als eine der größten und erfolgreichsten Direktbanken gut aufgestellt“



samtabsatz leicht zurückgegangen, wir können das bisher aber nicht für unser Haus sagen. Wir stellen auch fest, dass

viele Kunden, die bisher gekauft haben, nun ihren Fuhrpark ins Leasing geben.“ Im Hinblick auf Restwert-Prognosen kann das Unternehmen auf rund 50.000 Daten zurückgreifen. „Wir sind im Gegensatz zum Handel zwar nicht direkt vom Restwertrisiko betroffen, können uns aber nicht den Marktentwicklungen entziehen“, erklärte Dr. Michael Reinhart, im Vorstand zuständig für Risikomanagement, Rechnungswesen und Marktfolge. „Wir unterstützen den Handel bei der Ermittlung der Restwerte und empfehlen gegenwärtig ein sehr konservative Ansetzung.“ Vor zwei Jahren ist ein neues Restwert-Prognose-Verfahren entwickelt worden. „Wir gehen hierbei sehr modellspezifisch vor und differenzieren beispielsweise auch zwischen unterschiedlichen Motorleistungen, Dreitürern oder Fünftürern“, detailliert Lars-Henner Santelmann. „Nicht zuletzt nehmen wir die Händler an der Hand mit ins Werk, um ihnen die Nachfolgemodelle zu präsentieren.“

„Wir müssen zwar die nächste Zukunft mit sehr viel Vorsicht und Realismus betrachten,“ resümierte Frank Witter, „aber wir haben den Optimismus und den Mut nicht verloren.“



CITROËN C5.
Bestes Auto 2009
in der Kategorie
Mittelklasse, Import

DER ERSTE SCHLITTEN, DER NICHT RUTSCHT.



CITROËN empfiehlt **TOTAL**

*Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für den CITROËN C5 TOURER HDi 110 FAP Business Class für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für bis zum 30.06.2009 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. Kraftstoffverbrauch kombiniert von 10,6 bis 5,3l/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert von 250 bis 140 g/km (RL 80/1268/EWG).

EASY-BUSINESS- WOCHEN	FULL-SERVICE-LEASING € 329,- MTL. RATE*
--------------------------	--

DER CITROËN C5. EXKLUSIV MIT INTELLIGENTEM SNOWMOTION-SYSTEM.

Erleben Sie den CITROËN C5 jetzt mit neuem SnowMotion-System. Einer Innovation, die Ihnen bei allen Witterungsbedingungen optimale Traktion garantiert. Das HYDRACTIVE III+ Fahrwerk (je nach Version) passt sich dabei automatisch an die Straßenverhältnisse und Ihren Fahrstil an. Für optimale Durchzugskraft und Wirtschaftlichkeit sorgt sein neuer HDi 140 FAP Motor, der schon jetzt die strenge Euro 5-Norm erfüllt. Testen Sie diese und weitere Innovationen bei einer Probefahrt. Kostenlose **Hotline: 08 00/4 45 11 11.**

Verfahrensweisen



Gründe für die außerordentliche Kündigung eines Leasingvertrages; Schadenersatzansprüche des Leasinggebers bei Zahlungsverzug

Grundsätzlich haben sowohl Leasinggeber, als auch Leasingnehmer die Möglichkeit, einen Leasingvertrag aus wichtigem Grund außerordentlich zu kündigen. Für den Leasingnehmer ist es in der Regel aber ein schwieriges und häufig auch aussichtsloses Unterfangen, eine Kündigung vor Ende der Laufzeit durchzusetzen, weil zumeist vertragliche Regelungen eine Beendigung vor Ablauf der sogenannten Grundmietzeit verhindern.

So steht ihm dieses Recht eigentlich nur bei Diebstahl oder Totalschaden des geleasten Fahrzeugs zu. Falls er den Vertrag in solchen Fällen beenden möchte, muss er sogar kündigen. Der Leasingvertrag endet nämlich nicht automatisch mit Zerstörung oder Abhandenkommen des Fahrzeugs. Details sind in den jeweiligen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) geregelt. Außerdem kann der Leasingnehmer den Vertrag außerordentlich kündigen, wenn ihm

die Leasinggesellschaft das Auto nicht übergibt oder später rechtswidrig wieder entzieht.

Auch dem Leasinggeber stehen in den zitierten Fällen wesentlich dieselben Rechte zu. Darüber hinaus kann er aber den Vertrag auch außerordentlich kündigen, wenn der Leasingnehmer in Zahlungsverzug gerät, wenn er das Leasingobjekt vertragswidrig gebraucht oder gegen wesentliche Vertragsvereinbarungen verstößt, wie beispielsweise fehlender Versicherungsschutz.

Außerordentliche Kündigung wegen Diebstahls/Totalschadens

Dieses für den Kfz-Leasingbereich typische Recht gilt sowohl beim Leasing von Neufahrzeugen, als auch von Gebrauchtfahrzeugen. Üblicherweise wird eine Größe für einen sogenannten „wirtschaftlichen Totalschaden“ in den AGB festgelegt (beispielsweise 60 Prozent der Wiederbeschaffungskosten), da eine Verwertung stärker beschädigter und dennoch instandgesetzter Fahrzeuge zum Vertragsende große Probleme bereiten kann.

Wurde das Fahrzeug gestohlen, oder hat es einen Totalschaden erlitten, den der Leasingnehmer selbst verschuldet hat, ersetzt die Vollkaskoversicherung – soweit sie eintritt – bestenfalls

den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs. Bei einem durch den Unfallgegner verursachten Totalschaden ersetzt deren Haftpflichtversicherung den Wiederbeschaffungswert. Allerdings entspricht der Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs noch nicht dem vollen Anspruch, den die Leasinggesellschaft dem Leasingnehmer gegenüber geltend machen kann. Zusätzlich zum Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs möchte sie auch noch das restliche Leasingentgelt für die komplette Laufzeit, also die sogenannte Vollamortisation, ersetzt haben. Zwischen dem sich bei Vertragsabrechnung ergebenden Wert (Restschuld) und dem Wiederbeschaffungswert kann eine Lücke zu Ungunsten des Leasingnehmers klaffen.

Da dieser Teil des Schadenersatzanspruchs der Leasinggesellschaft durch die Fahrzeugversicherung beziehungsweise die Haftpflichtversicherung des Unfallgegners nicht ersetzt wird, bieten Leasinggesellschaften häufig die Absicherung dieses Risikos durch den Abschluss einer sogenannten „GAP-Versicherung“ an. Die „GAP-Versicherung“ deckt die Lücke, die dem Leasingnehmer zwischen dem ihm von der eigenen Kaskoversicherung beziehungsweise der Haftpflichtversicherung der Gegenseite erstatteten Betrag und dem Anspruch der Leasingge-

sellschaft entsteht, vollständig ab, so dass bei einem Totalschaden beziehungsweise Diebstahl des Leasingfahrzeugs nur noch die Kosten einer gegebenenfalls vereinbarten Selbstbeteiligung durch den Leasingnehmer zu tragen sind.

Außerordentliche Kündigung wegen vertragswidrigen Gebrauchs

Ein solcher vertragswidriger Gebrauch liegt vor, wenn der Leasingnehmer das Fahrzeug nicht entsprechend den vertraglichen Bestimmungen sach- und fachgerecht einsetzt, so etwa, wenn der Leasingnehmer seinen Pflege- und Instandhaltungspflichten nicht nachkommt, oder wenn er das Fahrzeug entgegen der vertraglichen Vereinbarung Dritten überlässt. Der Leasinggeber muss den Leasingnehmer bei einer solchen Pflichtverletzung zunächst abmahnen, erst nach erfolgloser Abmahnung kann er die Kündigung wirksam aussprechen. Ist die Abmahnung nicht geeignet, künftige Vertragsverletzungen zu vermeiden, so ist sie entbehrlich.

Auch wenn der Leasingnehmer keine Vollkaskoversicherung abschließt, das Auto nicht regelmäßig in eine Werkstatt zur Inspektion bringt oder seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt, ist eine Kündigung des Leasing-Vertrages möglich. Kommt es dazu, muss der Leasingnehmer – mit Ausnahme einiger weniger Abzüge – das ursprünglich vereinbarte Gesamtleasingentgelt (abzüglich Verwertungserlös) bezahlen, schließlich verfolgt die Leasinggesellschaft mit dem Vertragsabschluss eine Gewinnerzielungsabsicht und möchte für die ihr entstandenen Kosten und den ihr entgangenen Gewinn entschädigt werden. Demzufolge sind im Gesamtleasingentgelt stets die aufgewendeten Kosten der Leasinggesellschaft für den Ankauf des Fahrzeuges, einschließlich der Finanzierungskosten, die aufgewendeten Verwaltungskosten und sonstigen Kosten sowie der von ihr inkalkulierte Gewinn enthalten.

Außerordentliche Kündigung wegen Zahlungsverzugs

Es mag in diesen Zeiten auch wieder häufiger dazu kommen, dass ein insolventes Unternehmen mit der Zahlung von Leasingraten erheblicher in Verzug geraten ist beziehungsweise dazu, dass ein solcher Zahlungsverzug als ein frühes Signal der Eröffnung des Insolvenzverfahrens nur ein Stück vorausgeht. Auch hier drohen regelmäßig die fristlose Kündigung des Leasinggebers und seine Schadenersatzforderungen. Insbesondere kann der Leasinggeber gewerbliche Leasingverträge dann außerordentlich kündigen, wenn sich der Leasingnehmer mit mindestens zwei Leasingraten ganz oder teilweise in Verzug befindet. Was hier aber letztlich im Einzelfall als Recht anerkannt wird, hängt allerdings auch von der jeweiligen Rechtsprechung vor Gericht ab – am Ende steht ein Urteil.

Der Schadenersatzanspruch des Leasinggebers wiederum richtet sich gewöhnlich nach der Vertragsart. Hier gilt für Verträge mit

- Restwertabrechnung

Der Schadenersatzanspruch setzt sich wesentlich zusammen aus: Noch ausstehende Leasing-

raten netto und abgezinst (mit dem Refinanzierungssatz der Leasinggesellschaft) plus kalkulierter Restwert netto (ebenfalls abgezinst) plus Kosten der vorzeitigen Vertragsauflösung minus Verwertungserlös des Leasingfahrzeuges. Der ADAC verweist insbesondere darauf, dass es – wie auch bei normaler Vertragsbeendigung – am günstigsten sei, wenn der Leasingnehmer selbst einen meistbietenden Käufer für das Fahrzeug (die Fahrzeuge) suche.

Die Leasinggesellschaften müssten zwar die Fahrzeugverwertung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns vornehmen und bestmöglich verwerten. Bei Veräußerung an den Fachhandel könne der Leasinggesellschaft eine Verletzung der Schadenminderungspflicht aber dann nicht vorgeworfen werden, wenn sie dem Leasingnehmer rechtzeitig Gelegenheit gebe, selbst einen Käufer zu benennen oder wenn sie beispielsweise darlegen könne, dass eine Verwertung zum Händlerverkaufspreis nicht möglich oder zumutbar gewesen wäre.

- Kilometerabrechnung

Der Schadenersatzanspruch des Leasinggebers setzt sich hier wesentlich zusammen aus: Abgezinst restliche Leasingraten plus Kosten der vorzeitigen Vertragsauflösung minus Mehrwert des Fahrzeuges zum Zeitpunkt der vorzeitigen Fahrzeugrückgabe. Aber: Weil der Leasingnehmer bei diesem Vertragstyp kein Restwertisiko trage, dürfe im Falle der vorzeitigen Vertragsbeendigung der Leasinggeber nicht auf eine Restwertabrechnung umstellen. Anders lautende AGB seien nach herrschender Rechtsprechung unwirksam. Generell empfiehlt es sich für den Leasingnehmer, vor Abschluss eines Kfz-Leasingvertrags mit Kilometerabrechnung eine Vereinbarung mit der Leasinggesellschaft zu treffen, in der geregelt ist, wie im Falle von Minderkilometern vorgegangen werden soll.

Dem Leasingnehmer müsse bei diesem Vertragsmodell der höhere Wert des Fahrzeuges (der Fahrzeuge) bei vorzeitiger Vertragsabrechnung zugute kommen. Zur Ermittlung des Mehrwertes müsse ein Sachverständigengutachten eingeholt werden, dass eine „vorausschauende Schätzung“ vornehme.

- Grundsatzurteil

Das OLG Düsseldorf hat in einer Entscheidung vom 22. November 2005 (Az. 24 U 44/05) im Detail erläutert, wie der Schadenersatzanspruch des Leasinggebers im Fall der fristlosen Kündigung eines Kilometer-Leasingvertrages zu berechnen ist. Dabei ist das OLG nahezu in allen Punkten dem Grundsatzurteil des BGH vom 14. Juli 2004 (VIII ZR 367/03) gefolgt (siehe auch Rechtspre-

chungsdatenbank des Landes NRW). Zunächst stellte das Gericht fest, dass eine Klausel, die für den Fall der fristlosen Kündigung eine Restwertabrechnung berücksichtigen will, unangemessen und daher gemäß § 307 Absatz (1) BGB unwirksam ist, wenn nicht der Leasingnehmer hierauf entsprechend deutlich hingewiesen wird. Grundlage des Schadenersatzes sind zunächst nur die Leasingraten, die ohne Kündigung bis zum vereinbarten Vertragsablauf noch zu zahlen gewesen wären, abgezinst auf den Zeitpunkt der vorzeitigen Vertragsbeendigung. Weiterhin stellt sich das OLG auf den Standpunkt, dass es nicht zu beanstanden ist, dass Mehrkilometer zu einem höheren Satz als Minderkilometer abzurechnen sind.

Im vorliegenden Fall hatte der Leasingnehmer die vereinbarte Gesamtleistung bereits überschritten, so dass das OLG dem Leasinggeber eine Vergütung für Mehrkilometer zugesprochen hatte. Schließlich hat das Gericht die Differenz des aktuellen Wertes des Leasingfahrzeuges zum Zeitpunkt der Rückgabe sowie des hypothetischen Wertes des Fahrzeuges zum regulären Vertragsende ermittelt und dem Beklagten – abgezinst – gutgeschrieben. Bemerkenswert ist schließlich die Aussage des OLG, dass im konkreten Fall eine (fristlose) Kündigung für die Beanspruchung eines Schadenersatzes entbehrlich war, da der Leasingnehmer durch die Rückgabe und Nichtzahlung weiterer Leasingraten zu erkennen gegeben hatte, dass er die Vertragserfüllung endgültig ablehne. (§ 281 Absatz (2) BGB).

Im Vorfeld vertraglich regeln

Größere Fuhrparkkunden schließen allerdings üblicherweise Rahmenverträge mit Leasinggesellschaften ab. Je nach Bedarf sollte geprüft werden, ob in Rahmenverträgen Regelungen für die vorzeitige Beendigung von Leasingverträgen auch während der unkündbaren Grundmietzeit vorgesehen werden können. Hierfür gibt es keine standardisierten Regelungen. In der Praxis sind Möglichkeiten der vorzeitigen Rückgabe einer entsprechenden Anzahl von Fahrzeugen (in Relation zur Gesamtzahl der geleasten Fahrzeuge) anzutreffen. Auch ist es denkbar, die genaue Abwicklung von vorzeitigen Vertragsbeendigungen zu klären und zu definieren.



Bei einem Totalschaden hat der Leasingnehmer ein hohes Kostenrisiko, das die normale Versicherung nicht abdeckt.

FleetCompetence eCO₂

Momente für die Zukunft.



Die neue Dimension des Leasings – www.fleetcompetence-eco2.de

Profitieren Sie mit FleetCompetence eCO₂ von besonders attraktiven Leasing-Konditionen für schadstoffarme und effiziente Fahrzeugmodelle von Volkswagen. Sie unterstützen damit gleichzeitig Klimaschutzprojekte in Kooperation mit dem NABU und erhalten die Möglichkeit, ECO-Fahrtrainings zu außerordentlich günstigen Konditionen zu nutzen. FleetCompetence eCO₂ – Kombinationen, die überzeugen.





VOLKSWAGEN LEASING

GMBH

TCO

Die absolute Zahl an Oberklassefahrzeugen ist auch in großen Fuhrparks sehr begrenzt. Dafür ist die Vorbildfunktion um so wichtiger – denn wer hier hemmungslos Geld ausgibt, kann den Angestellten in der Hierarchie darunter schwer erklären, warum dort wesentlich andere Kriterien gelten sollen. Und in der Oberklasse sind die Unterschiede deutlich höher als in nahezu allen anderen Fahrzeugklassen, wie unsere Übersicht zeigt.

Status ist in vielen Unternehmen für die Mitarbeiter wichtig, und dieser orientiert sich natürlich auch an der Fahrzeugklasse. Dennoch haben wir für unsere Übersicht in Zeiten der weltweiten Krisennachrichten die jeweils kleinste Motorisierung der Hersteller gewählt, wo vorhanden, sowohl als Benziner, wie auch als Diesel.

Diesel oder Benziner?

Diese Frage stellt sich aus Kostensicht nicht – die vier Erstplatzierten unserer Echkostenübersicht sind allesamt mit dem in dieser Klasse stets gut gedämmten Selbstzünder versehen. Wer hier im Innenraum noch einen Unterschied zu spüren meint, der hat ganz sicher weder Radio noch Klimaanlage an und steht im Stau, denn während der Fahrt sind allein die unvermeidlichen Abroll- und Windgeräusche schon lauter als der Dieselmotor.

Basis für alle Modelle (außer Maserati) sind die von EurotaxSchwacke ermittelten Echkosten bei Wartung und Reparaturen, Reifen und Kraftstoffverbrauch. Grundsätzlich wurden alle Fahrzeuge mit 36 Monaten Laufzeit und 120.000 Kilometern Gesamtfahrleistung gerechnet, den Netto-Kraftstoffpreis haben wir mit 1,00 Euro (Diesel) bzw. 1,15 Euro (Super) angesetzt. Vom aufgelisteten Netto-Kaufpreis haben wir kalkulatorisch 12 Prozent Großkundenrabatt bei der Berechnung der Gesamtkosten abgezogen. Wir haben einen festen Aufschlag von 15 Prozent für Sonderausstattungen für die Berechnung hinzuaddiert.

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.



Klarer Sieger bei den Benzinern: Der Audi A8 2,8 FSIe

Die geringsten Kosten auf drei Jahre Laufzeit und 120.000 Kilometer verursacht der BMW 730d, der zudem mit 7,7 Sekunden von den drei Erstplatzierten auch am schnellsten auf die 100 km/h spurtet und zudem als einziger schon der Euro5-Norm entspricht. Ganz dicht folgt der Mercedes S320 CDI DPF Blue Efficiency, der nur eine Zehntelsekunde langsamer und rund 3

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	
	OBERKLASSE									
	BMW	730d	09/2008	57.647,06	8.647,06	66.294,12	28.373,88	42,8	5.807,81	
	MERCEDES-BENZ	S 320 CDI DPF 7G-Tronic BlueEFFIC.	09/2008	60.800,00	9.120,00	69.920,00	29.226,56	41,8	4.748,49	
	AUDI	A8 3.0 TDI DPF quattro	08/2007	56.722,69	8.508,40	65.231,09	21.069,64	32,3	4.351,15	
	VOLKSWAGEN	Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4MOTION Autom.	04/2008	54.705,88	8.205,88	62.911,76	19.565,56	31,1	4.351,15	
	AUDI	A8 2.8 FSIe	08/2007	52.352,94	7.852,94	60.205,88	15.653,53	26,0	4.335,65	
	MERCEDES-BENZ	S 350 7G-Tronic	06/2005	63.450,00	9.517,50	72.967,50	27.070,94	37,1	4.748,49	
	AUDI	A8 3.2 FSI	08/2007	54.495,80	8.174,37	62.670,17	16.231,57	25,9	4.748,49	
	BMW	740i	09/2008	62.689,08	9.403,36	72.092,44	26.746,29	37,1	8.686,75	
	VW	Phaeton 3.6 V6 4MOTION Automatik	10/2008	58.655,46	8.798,32	67.453,78	13.220,94	19,6	4.351,15	
	LEXUS	LS 460	01/2007	71.302,52	10.695,38	81.997,90	27.797,29	33,9	5.673,85	
	LEXUS	LS 600h	07/2007	85.630,25	12.844,54	98.474,79	28.754,64	29,2	5.823,28	
	MASERATI	Quattroporte Automatic	07/2008	96.067,23	14.410,08	110.477,31	33.143,19	30,0	7.395,57	

Quelle: eurotaxSCHWACKE

Quelle: eurotaxSCHWACKE

Prozent teurer ist. Auf dem dritten Kostenplatz ist der Audi A8 3.0 TDI, der mit dem niedrigsten Listenpreis aufwarten kann. Der viertplatzierte, dieselgetriebene Wagen schließlich, der VW Phaeton 3.0 V6, überzeugt durch den schnellsten Spurt von nur 5,9 Sekunden und ebenfalls die Schadstoffgruppe EU5.

Benziner-Ranking

Während das Oberklassen-Diesel-Ranking ein rein deutscher Konkurrenzkampf ist, gibt es bei den Benzinmotoren durchaus Konkurrenz aus dem Ausland. Das ändert jedoch nichts an den ersten Platzierungen bei den Benzinern:

Hier stellt Audi mit seinen Einstiegsmotoren 2.8 FSIE und 3.2 FSIE den Erst- und Drittplatzierten. Zum günstigen Grundpreis addiert sich hier der niedrige Verbrauch; der 2,8-Liter-Eco A8 verbraucht weniger Super als die Einsteiger-Diesel von Audi und VW und beschleunigt zudem besser als alle drei erstplatzierten Dieselfahrzeuge. Dennoch kostet selbst der Eco-A8 12,5 Prozent oder 6.800 Euro mehr auf die dreijährige Laufzeit, das sind immerhin knapp 190 Euro monatlich – und wir kalkulieren derzeit mit günstigen Kraftstoffpreisen.

Zwischen die beiden Audi-Motorisierungen schiebt sich auf Platz zwei der Mercedes S350, der seinen deutlich höheren Listenpreis durch den ebenfalls deutlich höheren Restwert recht gut ausgleichen kann. Dennoch steigt hier die Mehrbelastung gegenüber unserem Referenzfahrzeug BMW 730d in dieser Klasse um 21,5 Prozent oder 11.650 Euro netto über die Laufzeit betrachtet. Dafür hat der Fahrer dann allerdings auch 136 PS mehr unter der Haube und – mit Ausnahme des Maserati – mit 5,7 Sekunden die beste Beschleunigung von 0 auf 100 im Feld. Und selbst der Maserati, der in den drei Jahren fast doppelt so teuer ist wie der BMW 730d, ist nur eine ganze Zehntelsekunde schneller.

Auch die Japaner haben mit ihrer Edelmarke Lexus zwei Wettbewerber im Ranking. Der LS460 platziert sich kostenmäßig knapp hinter dem VW Phaeton mit 3.6 Liter-Benzinmotor. Die Hybridvariante LS600h überzeugt zwar mit viel PS und wenig Verbrauch – nochmals 0,6 Liter weniger als der Audi 2.8 FSIE, und das bei 35 PS mehr Power – allerdings beschleunigt er dennoch deutlich langsamer und fällt vor allem durch seinen hohen Listen-



Der günstigste im Luxussegment: BMW 730d

preis oft aus dem Budget-Rahmen. Fast 70 Prozent Mehrkosten gegenüber unserem Referenz-BMW 730d oder 37.400 Euro in drei Jahren, also gut 1000 Euro pro Monat, muss es der Firma wert sein, einen Oberklasse-Hybrid zu fahren. Teurer ist da nur noch der Maserati Quattroporte, der über 53.000 Euro Mehraufwand erfordert, dafür aber dann immerhin mit 400 PS und der schnellsten Beschleunigung aufwartet.

Letztlich jedoch spielt in der Oberklasse aber auch das Image und nicht nur die Kosten eine Rolle. Zu bedenken bleibt jedoch, dass bei einem Wiederanstieg der Kraftstoffpreise die ohnehin schon deutlich günstigeren Diesel im Kostenranking nochmals deutlich profitieren.

Wer in dieser Klasse wirklich sparen und womöglich gleich ein Zeichen nach innen setzen will, der kann mit einer etwas verlängerten Nutzungsdauer Kosten senken. Denn der Wertverlust in den ersten drei Jahren ist in dieser Klasse mit rund 70 Prozent aller Ausgaben der Hauptkostenfaktor schlechthin. Eine moderate Verlängerung der Nutzungsdauer bringt gerade in der Oberklasse einen hohen Effekt – und man sieht es dem Fahrzeug ja auch nicht wirklich an, ob es 36 oder 42 Monate alt ist, solange nicht das Nachfolgemodell schon drei Jahre auf dem Markt ist.



Wartung auf Laufzeit in Euro	CO ₂ -Ausstoß in g/km	EU Norm	Steuer auf Laufzeit in Euro	Beschl. 0-100 Sek.	PS	Durchschnittsverbrauch in Litern	Kraftstoffkosten 1 L = 1,-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
8.260,28	192	EU5	1.389,60	7,7	260	7,2	8.640	24.097,69	2,53	595,25	54.062,63	-	-
8.244,34	199	EU4	1.389,60	7,8	233	7,6	9.120	23.502,43	-	-	55.805,47	3,22	1.742,85
8.123,28	224	EU4	1.389,60	8,0	210	8,4	10.080	23.944,03	1,88	441,60	60.277,75	11,50	6.215,13
8.211,88	239	EU5	1.389,60	5,9	326	9,0	10.800	24.752,63	5,32	1.250,20	60.549,43	12,00	6.486,80
7.179,93	199	EU4	567,00	7,2	245	8,3	11.454	23.536,58	0,15	34,15	60.864,23	12,58	6.801,60
9.186,70	242	EU4	708,75	5,7	381	10,1	13.938	28.581,94	21,61	5.079,51	65.722,40	21,57	11.659,77
8.402,59	234	EU4	648,00	6,3	394	9,9	13.662	27.461,08	16,84	3.958,65	66.379,26	22,78	12.316,63
10.370,66	232	EU5	607,50	7,2	272	9,9	13.662	33.326,91	41,80	9.824,48	70.021,96	29,52	15.959,34
9.252,82	273	EU5	729,00	7,8	235	11,7	16.146	30.478,97	29,68	6.976,54	76.617,36	41,72	22.554,73
12.692,67	261	EU4	951,75	8,3	240	11,1	15.318	34.636,27	47,37	11.133,84	78.997,13	46,12	24.934,50
13.953,59	219	EU4	1.012,50	8,6	280	9,3	12.834	33.623,37	43,06	10.120,94	91.526,55	69,30	37.463,92
15.120,38	345	EU3	870,75	5,6	400	14,7	20.286	43.672,70	85,82	20.170,26	107.749,54	99,31	53.686,91

Gut gesteuert?

Die Neuregelung der Kraftfahrzeugsteuer soll vor allem dem Schutz des Klimas zugute kommen.

Am 1. Juli ist es so weit: Für viele Fahrzeuge werden die jährlichen KFZ-Steuerabgaben günstiger. Nachdem Bund und Länder sich im Vermittlungsausschuss nach jahrelangen Streitigkeiten auf einen finanziellen Ausgleich geeinigt hatten, ließ der Bundesrat die neue Regelung passieren.

Die Bundesländer sollen rund neun Milliarden Euro jährlich dafür bekommen, dass die Einnahmrechte für die Kfz-Steuer auf den Bund übergehen. Dies sind 150 Millionen Euro mehr als ihnen zunächst vom Bund zugestanden worden wären. Die Länder hatten zunächst rund 200 Millionen Euro mehr vom Bund verlangt. Das Gesetz konnte nur durch eine bisher aufgeschobene Grundgesetz-Änderung für die Übertragung der Kfz-Steuerhoheit auf den Bund endgültig beschlossen werden.

Somit kann die eigentliche Reform der Kfz-Steuer wie geplant umgesetzt werden. Die Steuer soll ein Instrument sein, künftig das Klima günstiger zu beeinflussen, weil sie nicht mehr nur beim Hubraum, sondern zum überwiegenden Teil auch am schädlichen Kohlenstoffdioxid-Ausstoß ansetzt. Die Belastung der Käufer von Neuwagen wird vom 1. Juli an nicht mehr nur nach Motorgröße berechnet.

Zur Berechnung der jeweils anfallenden Beträge ist folgende Rechnung anzustellen: Als Grundbetrag werden künftig für Fahrzeuge mit Ottomotor pro angefangene 100 Kubikzentimeter Hubraum zwei Euro berechnet. Für Fahrzeuge mit einem Dieselmotor werden 9,50 Euro pro 100 Kubikzentimeter Hubraum berechnet. Zu diesem Grundbetrag werden für jedes zusätzlich ausgestoßene Gramm CO₂ weitere zwei Euro hinzuaddiert, dies gilt für Diesel wie für Benziner. Jedoch bleiben die ersten 120 Gramm dabei steuerfrei, was die Attraktivität besonders verbrauchsgünstiger Fahrzeuge für den Halter erhöhen soll. Diese 120 Gramm-Freigrenze soll ab dem Jahr 2012 auf 110 Gramm gesenkt werden. Ab 2014 ist eine weitere Reduzierung um 15 Gramm auf nur noch 95 Gramm geplant. Dieselfahrzeuge, welche die besonders strenge Schadstoffnorm Euro 6 erfüllen, sollen von einer Steuerbefreiung zwischen den Jahren 2011 und 2013 profitieren. Die Euro 6 Abgasnorm soll ab 1. September 2014 für PKW eingeführt werden. Flottenmanagement hat in der folgenden Tabelle die Höhe der KFZ-Steuer anhand von gängigen Fahrzeugtypen nach alt und neu aufgeteilt:



FAHRZEUG	LEISTUNG/GETRIEBE	ALT	NEU	VERÄNDERUNG
Audi A4 2.0 TDI	88 kW/120 PS Manuell	308 Euro	218 Euro	- 90 Euro
Audi A6 Avant 3.0 TDI	176 kW/240 PS Automatik	463 Euro	423 Euro	- 40 Euro
BMW 118d 5-Türer	105 kW/143 PS Manuell	308 Euro	190 Euro	- 118 Euro
BMW 320d Touring	130 kW/177 PS Manuell	308 Euro	210 Euro	- 98 Euro
BMW 525d	145 kW/197 PS Manuell	463 Euro	375 Euro	- 88 Euro
Ford Focus Turnier 1.6 TDCI	66 kW/90 PS Manuell	247 Euro	152 Euro	- 95 Euro
Ford Mondeo 2.0 TDCI	103 kW/140 PS Manuell	308 Euro	262 Euro	- 46 Euro
Mercedes C 220 CDI T-Modell	125 kW/170 PS Manuell	339 Euro	291 Euro	- 48 Euro
Mercedes E 250 CDI	150 kW/204 PS Manuell	339 Euro	253 Euro	- 86 Euro
Opel Astra Caravan 1,7 CDTI	92 kW/125 PS Manuell	262 Euro	207 Euro	- 55 Euro
Opel Insignia 2.0 CDTI	96 kW/130 PS Manuell	308 Euro	258 Euro	- 50 Euro
VW Golf 2.0 TDI	81 kW/110 PS Manuell	308 Euro	206 Euro	- 102 Euro
VW Passat Variant 2.0 TDI	103 kW/140 PS Manuell	308 Euro	246 Euro	- 62 Euro

Bei den in der Tabelle aufgeführten Fahrzeugen handelt es sich um Fahrzeuge mit Dieselmotor und Partikelfilter.

Entdecke den Opel Insignia Sports Tourer.

Auto des Jahres 2009.



Adaptives Fahrlicht (AFL+). Scheinwerfer mit neun automatischen Lichtfunktionen sorgen für optimale Sichtverhältnisse in jeder Fahrsituation.



FlexRide Premium-Fahrwerk. Drei wählbare Fahrmodi: Standard für den Alltagsverkehr, Tour für erhöhten Komfort und Sport für mehr Dynamik.



Premium-Sitz mit Gütesiegel AGR (Aktion Gesunder Rücken e. V.). Ermöglicht die genaue Anpassung an die natürliche Haltung der Wirbelsäule.

www.opel.de

Kraftstoffverbrauch kombiniert 6,0–11,8 l/100 km, CO₂-Emission kombiniert 159–277 g/km (gemäß 1999/100/EG).



OPEL

Ortstermin bei der Peugeot Rheinland Filiale Köln-Süd: Flottenmanagement sprach mit der Peugeot Deutschland GmbH und BMTI Baumaschinentechnik International GmbH über das Flottenkundengeschäft.

Peugeot ist 120 und damit einer der ältesten Autohersteller in der Geschichte. 1889 baute Armand Peugeot das erste Fahrzeug unter der Bezeichnung Serpollet-Dreirad. Wurde dieses Gefährt noch von Dampf angetrieben, folgte schon ein Jahr später das erste Modell mit Verbrennungsmotor, der Typ 2. Diese Tradition verpflichtet, von den Erfahrungen profitieren die Kunden heute noch. Inwiefern, weiß Dirk-Marco Adams, Leiter Peugeot Fleet: „Wir sind in jedem Segment vertreten, vom Kleinwagen bis hin zu Nutzfahrzeugen in der 4-Tonnen-Klasse. Zudem schätzen die Kunden die Kontinuität eines Herstellers, der sich immer noch zum überwiegenden Teil in Familienbesitz befindet. Ein Blick in die Historie zeigt auch, dass Peugeot schon immer technische Innovationen wie beispielsweise das Rußpartikelfiltersystem FAP hervorgebracht hat, und das zu erschwinglichen Preisen.“

In einer Zeit, in der der Umweltaspekt auch für Flottenbetreiber eine immer größere Bedeutung gewinnt, sei es aus Imagegründen, oder dadurch, das mit einer CO₂-Optimierung des Fuhrparks auch eine nicht unerhebliche Reduktion der Treibstoffkosten einhergeht, sieht sich Peugeot bei Autos bis 120 g CO₂/km als Marktführer in Europa und weiterhin gut aufgestellt. Beispielhaft seien hier der 308 HDi FAP oder der Bipper HDi 70 genannt. Zudem arbeiten die Franzosen gerade an einem Dieselhybrid und bringen noch im April mit dem 206+ ein weiteres preisgünstiges Modell mit sparsamen Motoren auf den Markt. Dirk-Marco Adams führt noch weitere Aspekte ins Feld, um die CO₂-Diskussion zu beleuchten: „Wir brauchen eine gesamteuropäische Lösung, das heißt es sollten einheitliche Regelungen in allen Ländern mit festen CO₂ Grenzen eingeführt werden. Letztlich haben solche Grenzwerte aber nur einen messbaren Effekt, wenn sie monetär belohnt werden. Bei einer günstigeren Besteuerung kann zudem das gesparte Geld in eine höherwertige Ausstattung investiert werden.“

„In Deutschland zehren deutsche Marken auch sehr stark von ihrem Image“, erläutert Jürgen Klee, Businesskundenberater bei der Peugeot Rheinland GmbH in Köln-Süd, die Problematik für Importfabrikate. „Wir hingegen bieten mit unseren Fahrzeugen ein überzeugendes Produkt, so dass viele Kunden uns über lange Jahre hinweg verbunden bleiben, getreu dem Motto 'Einmal Peugeot,



Dirk-Marco Adams: „Wir sind mit unserem Vertriebsnetz so aufgestellt, dass wir ganz anders agieren können als ein einzelner Händler vor Ort. Durch die Vernetzung unserer Filialen können wir einen festen Ansprechpartner bieten.“

immer Peugeot“. Dennoch gilt es nach wie vor Überzeugungsarbeit zu leisten, deshalb lassen wir beispielsweise Gewerbekunden unsere Fahrzeuge schon vor der Markteinführung testen.“

unterstreicht die lange Erfahrung der Marke Peugeot mit Dieselmotoren. Sein Arbeitgeber BMTI Baumaschinentechnik International GmbH mit Sitz in Köln ist eine Tochter der Strabag AG und der Ed. Züblin AG, die für den weit-

verzweigten Konzernverbund in Deutschland das Management der Baumaschinen, Pkw, Lkw und Schiffe übernimmt. Die Strabag AG sowie Züblin selbst wiederum gehören zur österreichischen Strabag SE, die heute mit rund 72.000 Mitarbeitern und einer Jahresbauleistung von etwa 14 Milliarden Euro zu den größten europäischen Baukonzernen zählt. Im von Albrecht Schäfer geleiteten Fuhrpark befinden sich 12.000 gekaufte Kraftfahrzeuge, von denen die Pkw sechs Jahre gefahren werden, die Transporter hingegen ohne zeitliche Beschränkung unterwegs sind. Warum setzt er auf Peugeot? „Wir haben selbst bei hohen Laufleistungen von 260.000 Kilometern keine Probleme mit den Fahrzeugen“, betont Schäfer die Robustheit der Fahrzeuge, und erklärt weiter: „Auch die Betreuung ist optimal. Es werden gute Problemlösungen zu beiderseitigem Nutzen erarbeitet.“

Beziehungsmanagement

Vom Kölner Norden bis zu den südlichen Stadtgrenzen Bonn hat Peugeot Rheinland seine Filialen verteilt. Mitten in diesem Gebiet liegt die Filiale Köln-Süd mit angeschlossenem Nutzfahrzeug-Zentrum und Großkunden-Abteilung.



Gewachsene Beziehung: Harald Bickel (Peugeot Rheinland), Alfred Heimentz (Peugeot Deutschland), Egon Fortnagel (BMTI), Thomas Luxenburger (Peugeot Deutschland), Jürgen Klee (Peugeot Rheinland), Albrecht Schäfer (BMTI), Dirk-Marco Adams (Peugeot Deutschland, v. li.)

Trad



Kundengespräch: Für Gewerbekunden stehen spezialisierte Businesskundenberater zur Verfügung



Neben Pkw können in der Filiale auch Transporter gewartet und repariert werden

ition verpflichtet

Kunden der Filiale sind meist mittelständische Unternehmen mit einer Fuhrparkgröße von zehn bis 50 Fahrzeugen. Bei größeren Kunden greift die Zentrale in Saarbrücken unterstützend ein. Harald Bickel, Vertriebsleiter Neuwagen bei der Peugeot Rheinland GmbH, skizziert die Struktur dieser Niederlassung, von der auch BMTI versorgt wird: „Wir existieren seit 2 Jahren an diesem Standort und haben kurz danach das Nutzfahrzeug- und Businesskunden Geschäft aufgenommen. Das bedeutet, es gibt vor Ort eine eigene mit Spezialisten besetzte Abteilung, die sich ganz auf die Anforderungen unserer Großkunden konzentrieren kann und nicht vom privatmarktlichen Geschehen abgelenkt werden. Diese Spezialisten betreuen



Harald Bickel:
„Wir wollen den Kunden die Wünsche von den Lippen ablesen und ihnen schlicht das Handling, soweit möglich und erwünscht, abnehmen.“

Kunden mit einer Fuhrparkgröße ab 10 Fahrzeugen und sind auch in technischen Fragestellungen geschult.“ Für Thomas Luxenburger, Teamleiter Nutzfahrzeuge bei Peugeot Fleet, ist auch der Handel ein wichtiges Bindeglied: „Wir sehen uns auch als Dienstleister für den Handel, so dass wir in einem ständigen Dialog mit der Zentrale in Paris stehen. Denn nur dann kann man flexibel und immer auf den Bedarf des Kunden ausgerichtet bleiben.“

„Es ist für uns sehr wichtig, angebotene Dienstleistungen auch effizient umzusetzen und sogar darüber hinaus zu gehen.“ betont Harald Bickel. „Wir wollen den Kunden die Wünsche von den Lippen ablesen und ihnen schlicht das Handling, soweit möglich und erwünscht, abnehmen. Dazu gehört auch das Ausrüsten der Fahrzeuge mit speziellen Einbauten oder Beklebungen. Das ist logistisch

nicht weiter problematisch, da wir bundesweit aufgestellt sind.“ Diese Dienstleistungen werden in aktuell 95 Nutzfahrzeug-Zentren, die über ganz Deutschland verteilt sind, erbracht. Unter www.peugeot-nutzfahrzeuge.de kann jeder einsehen, wo der nächstgelegene Standort in seiner Region ist, und über die hinterlegten Kontaktdaten direkt in Verbindung treten.

„Durch diese Aufstellung ist es möglich, den Kunden dort zu betreuen, wo er sitzt.“ verdeutlicht Dirk-Marco Adams. „Wir sind mit unserem Vertriebsnetz so aufgestellt, dass wir ganz anders agieren können als ein einzelner Händler vor Ort. Durch die Vernetzung unserer Filialen können wir einen festen Ansprechpartner bieten,“ berichtet Dirk-Marco Adams bezugnehmend auf Probleme, die sich für viele Leasinggesellschaften in punkto Fahrzeugverwaltung ergeben und hebt nochmals den Faktor Mensch hervor: „Wir sind einen Tick menschlicher als andere. Bei uns sind die Chemie und Emotionen ein ganz wichtiger Bestandteil unseres alltäglichen Geschäftes. Wir sind ein kleiner charmanter Hersteller, und nicht so groß, dass man sich als Kunde irgendwo verliert und nur eine Num-

mer ist.“ Dem wird von Albrecht Schäfer beige-pflichtet: „Peugeot ist hier vielen Herstellern einen Schritt voraus.“

In der Praxis

Wie diese Zusammenarbeit im einzelnen aussieht, erläutert Egon Fortnagel von der Fachgruppe Fuhrparkmanagement bei BMTI aus Kundensicht: „Am Anfang des Jahres treten wir in Verhandlungen und besprechen die aktuellen und zukünftigen Konditionen des Rahmenvertrages. Dabei beziehen wir nicht nur den deutschen Markt in unsere Überlegungen ein,

auf uns eingegangen ist. Unser Problem war, dass die Fahrzeuge bundesweit unterwegs sind, und wir nicht in jedem Dorf und jeder Stadt einen separaten Ansprechpartner brauchen konnten. Peugeot hat uns eine Mannschaft zur Verfügung gestellt mit Ansprechpartnern in allen Regionen. Wir haben die Kooperation auch dahingehend vertieft, dass wir unsere Mitarbeiter durch Peugeot schulen lassen, wenn sie denn spezielle Kenntnisse über die jeweiligen Fahrzeuge benötigen.“

den Käufer. Darüber hinaus ist der Serviceaspekt von zentraler Bedeutung. Selbst wenn etwas einmal nicht optimal läuft, lässt sich



Peugeot Partner Kastenwagen mit dem Schriftzug der BMTI-Konzernmutter Strabag

ein Problem am besten noch in einer freundschaftlich gestalteten Beziehung lösen. Beide Seiten müssen Spaß am Geschäft behalten.“ Es ist elementarer Bestandteil der Peugeot-Strategie im Firmenkundengeschäft, sich



Die Direktannahme der Werkstatt bei Peugeot Rheinland in Köln.

sondern blicken auch nach Österreich zu unserer Konzernmutter Strabag SE, um zu sehen, wie dort der Fuhrpark aufgestellt ist. Unsere Aufgabe ist primär, Mobilität herzustellen und zu gewährleisten.“

„Wir haben uns auch im Rahmen eines Langzeitversuches mit der CO2-Problematik auseinandergesetzt und sind unter anderem zu der Erkenntnis gekommen, dass Erdgasfahrzeuge für unsere Bedürfnisse nicht ausreichend sind, da in unserem Fuhrpark viel Langstrecke gefahren wird“, so Albrecht Schäfer. „Wir haben aber eine leistungsbegrenzende Car Policy, die auch für Vorstandsfahrzeuge gilt. Modelle mit zu hohen Leistungen werden deshalb gar nicht erst gelistet. Unsere Fahrzeuge sind in Sieben Kategorien zusammengefasst, wobei Kategorie Sieben dem Vorstand vorbehalten bleibt. In der kleinsten Kategorie befinden sich Autos bis 55 kW, in der größten bis 140 kW.“

Inzwischen findet sich dort mittlerweile ein breites Spektrum an Fahrzeugen mit dem Löwen in der Car Policy, vom 206, 207 und 307 bis hin zu Nutzfahrzeugen. Ausschlaggebend für die schon sieben Jahre dauernde Zusammenarbeit war, laut Egon Fortnagel, „die Art und Weise wie Peugeot



Gespräche am „Runden Tisch“: Harald Bickel, Dirk-Marco Adams, Alfred Heimentz, Thomas Luxenburger, Jürgen Klee (alle Peugeot), Egon Fortnagel, Albrecht Schäfer (beide BMTI), Uwe Hirschauer, Erich Kahnt (beide FM, Tischrunde im Uhrzeigersinn von links)

Eingangsvoraussetzungen

Um den Firmenkunden eine größtmögliche Mobilität zur Verfügung zu stellen, sind für die Peugeot Mitarbeiter mehrere Faktoren elementar wichtig: „Eingangsvoraussetzung ist die Produktqualität,“ unterstreicht Dirk-Marco Adams. „Je mehr ein Fahrzeug bereits ab Werk auf die Kundenanforderungen zugeschnitten ist, desto effizienter ist es unter dem Gesichtspunkt Preis/Leistung am Ende für

nicht über abnorme Nachlässe in die Fuhrparks einzukaufen, um ein gesundes Wachstum nicht zu gefährden. Im Vergleich zu anderen Importmarken kann Peugeot auf die zweite Schiene Nutzfahrzeuge setzen, die nicht selten als Türöffner für Nachzugeschäfte im Pkw-Bereich fungiert. Dabei verzeichnet Peugeot zwischenzeitlich auch Erfolge auf dem umgekehrten Weg.

Momentan gestaltet sich für die Marke gelegentlich noch der Weg in größere Flotten steiniger, die überwiegend auf deutsche Hersteller ausgerichtet sind. „Dabei sollte einmal bedacht werden, inwieweit unsere Fahrzeuge bereits heute mit Teilen aus Deutschland gefertigt werden“ wirft Dirk-Marco Adams auf, „denn im Vergleich zu den Zeiten von Armand Peugeot kommen heute die Zubehörteile aus ganz Europa, um nicht zu sagen, aus der ganzen Welt.“

Peugeot Deutschland GmbH

Firmenkundenspezifische Dienstleistungen:

- im Bereich Produkt spezielle Business Line Modelle 207 SW, 308 SW sowie 407 Limousine und SW sowie im Nfz-Bereich Branchenlösungen
- im Bereich Service LeasePlus und ServicePlus (Wartungsverträge) und Optiway (Garantieerweiterung)
- im Bereich Vertragswesen Angebote von nationalen und internationale Rahmenverträgen sowie Buy Back-Verträge mit Leasinggesellschaften
- Anzahl Key Account Manager/Firmenkundenberater:
4 Key Account Manager in den Regionen

Ansprechpartner / Kontaktdaten:

siehe unter www.peugeot-fleet.de oder Infoline 01801/PEUGEOT

Internetseite für Firmenkunden:

www.peugeot-fleet.de sowie www.peugeot-nutzfahrzeuge.de

Kurze Bremswege, wenn es drauf ankommt.

Die Sommerreifen von Continental.



www.contifleetcontact.de



Continental 
Do it with German Engineering.



Herzliches Willkommen an der Peripherie Münchens: Erich Kahnt (FM), Roland Vogt, Michael Reit, Bernhard Dietl, Sigrid Reschke, Tanja Ross, Thilo von Ulmenstein, Helga Gooss, René Liess (alle FleetCompany, v.l.n.r.)

Sinnvolle Ergänzungen

Zehnjähriges Jubiläum: Ein Tag bei der FleetCompany GmbH

Die FleetCompany GmbH in Oberhaching bei München feiert als Fuhrparkmanagement-Dienstleister in diesem Jahr das zehnjährige Jubiläum. Inzwischen werden dort mit 45 Mitarbeitern 150 Konzernkunden intensiv betreut, die insgesamt derzeit rund 35.000 Fahrzeuge einsetzen. Das Erfolgsrezept des Unternehmens liegt im Dienstleistungskonzept. „Aktuell besteht eine hohe Nachfrage nach Fuhrpark-Konzepten, mit denen der Kunde gerade auch in Zeiten eines starken Marktumbruchs und steigenden Kosten noch mehr Flexibilität generieren kann“, erläutert Thilo v. Ulmenstein, Geschäftsführer der FleetCompany. „Es kommt jetzt sicher auch auf die Intelligenz an, sich am Markt neu zu orientieren und den Fuhrpark an den veränderten Gegebenheiten auszurichten.“ Und Geschäftsführer Roland Vogt pflichtet bei: „Wir spüren bereits sehr positiv, dass Unternehmen uns ansprechen, um mit unserer Unterstützung eine höhere Flexibilität bei dauerhafter Sicherung marktgerechter Konditionen zu erreichen.“

Das Kerngeschäft der FleetCompany ist die Unterstützung und Beratung von Unterneh-

men mit Firmenwagenflotten im Rahmen eines effizienten Fuhrparkkostenmanagements. Die FleetCompany gestaltet sowohl Fuhrparkmanagement-Konzepte unabhängig von Fahrzeugart (PKW, Nutzfahrzeuge und Sonderfahrzeuge) und Finanzierungsart (Kauf und/ oder Leasing), als auch die kundenindividuelle Fuhrparkberatung. Im Kundenstamm befinden sich Flotten ab 10 Fahrzeugen bis rund 3.000 Fahrzeugen. „Schon bei Flotten ab 30 Fahrzeugen kann das Fuhrparkmanagement im jeweiligen Unternehmen kaum noch nebenher geleistet werden“, weiß Tanja Ross, Teamleiterin Fuhrparkberatung / KeyAccount Management in Oberhaching. „Wir bieten neben den operativen Vorteilen eines professionellen Fuhrparkmanagements Unterstützung und Beratung bei der strategischen Entwicklung und Steuerung der Firmenwagenflotte.“

Roland Vogt, Geschäftsführer FleetCompany: „Die sieben Gründungs-Mitarbeiter sind heute noch im Haus. Ansonsten befinden wir uns bei unseren Vorlaufzeiten gedanklich bereits mit-tendrin im elften Jahr.“



Unsere Kunden profitieren dabei von unseren Erfahrungen und unserer Marktkennntnis. Wir erleben immer wieder, dass sogar bei mittelständischen Fuhrparks mit Excel-Listen gearbeitet wird und dadurch die Komplexität des Fuhrparks kaum mehr zu bewältigen ist.“

„Wir bereiten alle Anforderungen bis zur Entscheidungsgrundlage auf“

Die Abteilung Fuhrparkberatung ist die Schnittstelle zum Markt, die zunächst einmal mit dem Kunden gemeinsam analysiert, welche Fuhrparkmanagement-Aufgaben die FleetCompany übernimmt und was er weiterhin im eigenen Haus abbilden wird. FleetCompany nimmt als Dienstleister die Kundeninteressen beispielsweise gegenüber Fahrzeugherstellern, Leasinggebern, Mineralölgesellschaften, Werkstätten, Reifenlieferanten, Behörden und im Hinblick auf Versicherungsfragen wahr. „Wir verfügen über die Fachkompetenz und das politische Know how“, so Tanja Ross weiter, „sowie über die notwendigen, permanent in unserem Hause weiterentwickelten IT-Lösungen und die hochqualifizierten Mitarbeiter, um für den Kunden alle Fuhrparkmanagementanforderungen bis zur Entscheidungsgrundlage aufzubereiten.“ Wesentlich findet die Fuhrparkberatung in den Bereichen Fuhrpark- und Kosten-Analysen, Entwicklung oder Überarbeitung von Firmenwagenregelungen, fortlaufende Prozess-Optimierung sowie Umsetzung von Gehalts- und Umwandlungsmodellen statt.

Ein spezielles Beratungs-Produkt ist die Durchführung von Ausschreibungen für Leasing-Kunden. Grundsätzlich spricht die FleetCompany hier Empfehlungen aufgrund von Benchmark-Studien aus. Dabei wird zunächst gemeinsam mit dem Kunden festgelegt, welche Anforderungen an die zukünftigen Leasingpartner gestellt werden, aber auch, welche für

den betreffenden Fuhrpark gerade notwendig und sinnvoll sind. „Natürlich kann eine Beschreibung auf 15 DIN A4-Seiten oder mehr verfasst werden“, verdeutlicht Tanja Ross. „In Einzelfällen stellt sich dann aber doch die Frage, ob tatsächlich alle Antworten vonnöten wären und nicht allein durch den Umfang der Beschreibung die Auswertung unnötig erschwert würde.“

Bei der FleetCompany wird die stetige Weiterentwicklung der internen Software und aller IT-Lösungen für den Kunden eigenständig in Oberhaching geleistet. So sind beispielsweise die Abrechnungsschnittstellen nach der Maßgabe konzipiert, den Kunden mit so wenig Buchungsvorgängen wie möglich zu belasten. Dabei wird die vorhandene Buchhaltungsschnittstelle des Kunden genutzt, so dass die Rechnungsdaten elektronisch importiert und verbucht werden können. Brandaktuell befindet sich gerade das modernisierte Reportingsystem „FleetOnlineReporter“ in einer Pilot-Phase mit Testkunden. Im Einzelnen können tagesaktuelle Daten flexibel nach Themenbereichen ausgewertet werden, wie z.B. Kraftstoff- und Reparaturkosten, CO₂-Ausstoss, Verbrauchsabweichungen, Kilometerkosten. „Mit dem ‚FleetOnlineReporter‘ liefern wir alle erdenklichen Daten tagesaktuell und dies auf Wunsch mehrsprachig“, fasst IT-Teamleiter Michael Reit zusammen. „Eine sehr wichtige Vorgabe bei der Entwicklung war, mit einfacher Bedienbarkeit schnell komplexe und aussagekräftige

Auswertungen zu erhalten. Darüber hinaus kann der Kunde eigene Auswertungsreports definieren.“

„Augenmerk auf die Berechnungsmethodik bei Rückgabeschäden“

In der Abteilung „Fuhrparkmanagement“ werden die Kunden professionell auf Dauer an die Hand genommen. Abseits kleiner Lagebesprechungen übers Jahr, die zum Tagesgeschäft der Kundenbetreuer gehören, findet einmal jährlich das sogenannte „Reviewmeeting“ beim Kunden statt, wo die FleetCompany umfangreiche Auswertungen zum Fuhrparkbetrieb zur Verfügung stellt. Diese umfassen Informationen zur Bestandsentwicklung, zum Umsatzvolumen gegen über Lieferaten, Hauptkostentreibern, der Entwicklung der Leasing-Nebenkosten im Hinblick auf Auslieferungen oder ein Benchmark darüber, wo er sich mit seinen vereinbarten Leasing-Faktoren gegenüber einer vergleichbaren Flotte des FleetCompany-Kundenstamms bewegt. „Hierbei teilen wir ihm auch mit,“ ergänzt Sigrid Reschke, Teamleiterin Fuhrparkmanagement bei der FleetCompa-

ny, „wie sich die Leasinggeber bei Rücknahme verhalten haben.

Ein besonderes Augenmerk liegt hierbei auf der Berechnungsmethodik der Leasingrücknahmeschäden.“

Ein weiterer Bestandteil ist das Zahlenmaterial zum Kraftstoffbereich, beispielsweise Verbrauchsabweichungen zu den Herstellerangaben in Prozent, aber auch Einsparungen aus Kraftstoff-Nachlässen. Der Kunde erhält auch eine Übersicht zum CO₂-Ausstoss der aktuellen Fahrzeugflotte.

Die detaillierten Auswertungen werden zusätzlich als Gesamtübersicht in der „Flottenkostenampel“ dargestellt und auf Basis der Km-Kosten dem Vorjahreszeitraum gegenüber gestellt. Veränderungen werden so auf einen Blick deutlich und jede Kostenart kann einer genauen Analyse unterzogen werden. „Eines der größten Probleme

ist, dass in den meisten Unternehmen keine detaillierte Verbuchung der Kosten vorgenommen wird, weshalb nicht gezielt auf Kostensteigerungen reagiert werden kann“, führt Sigrid Reschke aus. „Schließlich unterbreiten wir auf Basis aller unserer Informationen dem



Brandaktuelles Angebot: Mit dem modernisierten Reportingsystem „FleetOnline Reporter“ können alle erdenklichen Fuhrparkdaten tagesaktuell nach Themenbereichen ausgewertet werden, auf Wunsch mehrsprachig

www.volkswagen.de

Unser Dank für viermal Nummer 1: kostenlose Nebelscheinwerfer, Diebstahlwarnanlage mit elektronischer Wegfahrsperre, beheizbare Scheibenwaschdüsen vorn, Mobiltelefonvorbereitung mit Freisprecheinrichtung, automatisch abblendender Innenspiegel und Multifunktionsanzeige Plus.

Der Passat und der Passat Variant. Bis 30. April kostenloses Business-Paket inklusive.

Ein Blumenstrauß, Pralinen oder ein Präsentkorb? Für vier erste Plätze bei den Flotten-Awards bedanken wir uns lieber mit attraktiven Extras: unserem Business-Paket. Bis zum 30. April 2009 kostenlos für jeden Passat und Passat Variant. Ihr Volkswagen Partner freut sich auf Ihren Besuch.



Das Auto.

Kunden auf seinen Fuhrpark zugeschnittene Handlungsempfehlungen, wie Prozessoptimierungen, Einsparmöglichkeiten, aber auch Anpassungen der Car Policy.“

Ein Teil der Basisdaten für die Statistiken wird auch in der Abteilung „Technischer Service/Schadenmanagement“ gewonnen, die wesentlich für die Kunden die konkrete Rechnungsprüfung vornimmt. Die Dienstwagennutzer des Flottenbetreibers erhalten von der FleetCompany eine Servicekarte, die sie im Falle von Wartungs- und Reparaturarbeiten, im Pannenfall oder nach Unfällen beim jeweiligen Vertragspartner oder beim Abschleppdienst vorlegen können. Dadurch haben die Nutzer die Möglichkeit bargeldlos in den Erhalt von Dienstleistungen zu kommen. Für die Rechnungsprüfung liegen von allen Fahrzeugherstellern die technischen Leitfäden und Arbeitswerte für alle Reparatur- und Wartungsarbeiten vor. Ein weiterer Baustein der Rechnungskontrolle ist die technische Fahrzeughistorie im System der FleetCompany. „Unsere Mitarbeiter sind ausgesprochene Fachkräfte aus der Kfz-Branche“, betont Teamleiter Bernhard Dietl, „denen können Werkstätten kein X für ein U vormachen. Die Flottenbetreiber können in aller Regel die nicht unerheblichen Einsparpotenziale in Werkstatt-Rechnungen gar nicht erkennen. Unsere Rechnungsprüfung erschließt erhebliche Einsparpotenziale.“

„Wir haben auch schon Einspar-Quoten von 35 Prozent erzielt“

Das Schadenmanagement beinhaltet wie der Technikbereich eine Hotline, die 24-stündige Erreichbarkeit garantiert. Die Organisation von Abschleppdienst und Ersatzwagen ist somit rund um die Uhr gegeben. Die Beauftragung von qualifizierten Sachverständigen und die Nutzung des FleetCompany Partner-Werkstattnetzes für hervorragende und kostengünstige Reparaturen ist ein zusätzlicher Gewinn für Fleetcompany-Nutzer. Alle Werkstattpartner sind zertifiziert. Letztlich rechnet die FleetCompany mit den Versicherern ab. „Auch hier zieht unser qualifiziertes Personal immer wieder alle Register des Könnens“, beschreibt Dietl die Arbeitsvorgänge. „Wenn beispielsweise eine Schutzbriefleistung besteht, nutzen wir das selbstverständlich, um Abschlepp- und Mietwagenkosten so gering wie möglich zu halten. Wir haben hier auch schon Einspar-Quoten von 35 Prozent erzielt, was dem Kunden dann auch deutlich günstigere Versicherungsprämien generierte.“

Das Produktportfolio und das Dienstleistungsprogramm der FleetCompany wird stetig um fuhrparkrelevante Module bereichert. So wurde beispielsweise durch eine Partnerschaft mit

der TÜV Card Service GmbH die Dienstleistung „Elektronischer Führerschein-Check“ entwickelt, bei dem der Firmenwagenfahrer per Post, E-Mail oder SMS in festgelegten Intervallen die Mitteilung erhält, seinen Führerschein an einem Terminal registrieren zu lassen. Der Fuhrparkleiter wiederum erhält im Rahmen monatlicher Reportings eine Aufstellung aller durchgeführten Registrierungen. Falls erforderlich, können zusätzliche Führerschein-Checks auch außer der Reihe durchgeführt und dokumentiert werden. „Der entscheidende Vorteil unseres Systems im Vergleich zu anderen ist,“ erläutert Roland Vogt, „dass eine sehr hohe Missbrauchsicherung vorhanden ist. Das genutzte ‚Trust Track Siegel‘ ist hauchdünn und wird bei dem Versuch des Ablösens sofort zerstört. Die Terminal wurden zudem mit einer Auslesemöglichkeit für Fahrerkarten und Unternehmenskarten versehen, so dass auch mit geringem Aufwand den Verpflichtungen für Fahrzeuge jenseits der 3,5 Tonnen nachgekommen werden kann. Diese Geräte stehen neben ausgewählten TÜV Stationen auch bundesweit an 330 Euronormer-Stationen, die beispielsweise zweimal im Jahr wegen des Reifenwechsels angefahren werden. Bei diesen Gelegenheiten kann dann auch die Führerscheinkontrolle oder Fahrerkartenauslesung bundesweit erfolgen.“

„Dienstleistungen so konzipiert, dass sie eine sinnvolle Ergänzung darstellen“

Das Engagement der FleetCompany findet sich auch im GreenFleet®-Modul wieder. Seit 2006 bietet FleetCompany aufsetzend auf Fahrertrainings des ADAC oder des TÜV SÜD ein nachhaltiges Firmenwagenfahrer-Motivationssystem an, welches sicherstellt, dass die erlernten Fähigkeiten der Fahrer im Laufe der Zeit nicht verblassen sondern weiter ausgebaut werden. Zusätzlich sieht das System GreenFleet® auch

Company beispielsweise das monatliche individuelle Fahrer-Reporting oder die jährliche Bonusberechnung elektronisch aus dem IT-System erstellt. Ein TÜV SÜD Zertifikat kann die eingesparten Mengen bis hin zur CO2-Neu-



Elektronischer Führerschein-Check: „Der entscheidende Vorteil unseres Systems ist, dass eine sehr hohe Missbrauchssicherung vorhanden ist.“

tralität auch nach außen hin dokumentieren. Erstmals konnte im vergangenen Dezember gemeinsam mit dem TÜV SÜD auch ein GreenFleet® Award für herausragendes Engagement in diesem Bereich verliehen werden. Die Bewerbungen für den diesjährigen Award können bereits wieder eingereicht werden.

Vor zehn Jahren ist die FleetCompany GmbH als Gemeinschaftsunternehmen der GE Auto Service Leasing GmbH und der TÜV SÜD Auto Service GmbH ins Leben gerufen worden. Welche Bilanz kann nach zehn Jahren FleetCompany gezogen werden? „Ein wichtiger Baustein unseres Erfolgs liegt in der Tatsache, dass wir nicht als ‚Outsourcing-Unternehmen‘ agieren,“ stellt Thilo v. Ulmenstein fest. „Die Dienstleistungen der FleetCompany sind so konzipiert, dass sie für jedes Fuhrpark-Konzept eines Unternehmens eine sinnvolle Ergänzung darstellen, gleichgültig ob eine interne Fuhrparkabteilung oder ein einzelner Flotten-Koordinator vorhanden ist. In diesem Sinne blicken wir



Die Bordmappe für den Dienstwagenfahrer: Mit der Servicekarte können die Nutzer bargeldlos Dienstleistungen in Anspruch nehmen, wie Wartungs- und Reparaturarbeiten, sowie im Pannenfall oder nach Unfällen den Abschleppdienst

vor, dass aus den erzielten Einsparungen neben der Amortisation der Schulungsinvestitionen, der Erfolgsbeteiligung für die Mitarbeiter, der Kosteneinsparung für das Unternehmen auch noch die Möglichkeit besteht, das Fahrzeug unter Einsatz von zertifizierten VER-Projekten CO2-neutral zu stellen. Das Dienstleistungsmodul ist für den Kunden ohne Mehraufwand im eigenen Unternehmen umsetzbar, da Fleet-

gerade auch wieder auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2008 mit einer Steigerungsrate der Neukunden von 12 Prozent zurück.“

„Und die sieben Gründungs-Mitarbeiter von 1999“, unterstreicht Roland Vogt die Konstanz des Personalstamms, „sind heute noch im Haus. Ansonsten befinden wir uns bei unseren Vorlaufzeiten gedanklich bereits mittendrin im elften Jahr.“

FÜR EIN BESSERES GESCHÄFTSKLIMA. DIE BUSINESS-LINE-MODELLE.



Firmenauto
des Jahres
2008

www.peugeot-fleet.de

PEUGEOT 207 SW:
ab € 239,- mtl.¹

PEUGEOT 308 SW:
ab € 259,- mtl.²

PEUGEOT 407 SW:
ab € 329,- mtl.³

inkl. **optiway-LeasePlus** (Garantieverlängerung, Wartung & Verschleiß)

Die **Business-Line-Modelle**: ein Gewinn für die Umwelt und für Ihren Fuhrpark. Neben sparsamen Motoren mit **geringem CO₂-Ausstoß** bieten sie eine umfangreiche Ausstattung, z. B. mit **Navi** sowie **36 Monate Garantie**. Mit dem PEUGEOT 308 SW (ab 129 g CO₂/km), Firmenauto des Jahres 2008⁴ in der Kompaktklasse, dem PEUGEOT 207 SW (ab 120 g CO₂/km) und dem PEUGEOT 407 SW (ab 140 g CO₂/km) fahren Sie auf der Erfolgsspur.

PEUGEOT FLEET



PEUGEOT EMPFIEHLT **TOTAL**

¹ 207 SW Business-Line HDi FAP 90. ² 308 SW Business-Line HDi FAP 110 Niveau 1. ³ 407 SW Business-Line HDi FAP 110.

Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK für gewerbliche Kunden exkl. MwSt. bei einer Laufzeit von 36 Monaten und 20.000 km pro Jahr, zzgl. Überführung und Zulassung, inkl. zwei Jahre Herstellergarantie, ein weiteres Jahr *optiway-GarantiePlus*, sowie *optiway-LeasePlus* (Garantieverlängerung, Wartung & Verschleiß) gemäß den entsprechenden Bedingungen.

⁴ Importwertung.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 4,9–7,2; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 120–192 gemäß RL 80/1268/EWG.

2 Jahre Aral Card



Treffen in Bochum: Dirk Wansart, Manuel Werner (beide Aral AG), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide FM, v.l.)

Interview mit Dirk Wansart, Marketingmanager, und Manuell Werner, Kundenmanagement & Projekte, bei der Aral AG in Bochum.

Flottenmanagement: 2009 ist das Jahr eins nach dem Start der sogenannten Finanzkrise. Sehr wahrscheinlich wird die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland auch nicht spurlos am Flottengeschäft vorbeigehen; sei es, dass Fuhrparkkosten noch einmal deutlicher zur Optimierung anstehen, sei es, dass die Prozesse im Fuhrparkmanagement zur weiteren Verschlinkung wieder auf den Prüfstand kommen, sei es, dass Firmen in die Insolvenz geraten werden. Wie beurteilen Sie aus Sicht der Aral AG momentan die Entwicklung?

Wansart: Das ist momentan schwierig abzuschätzen. Derzeit spüren wir die Auswirkungen im Pkw- und Kleintransportergeschäft noch nicht. Ich sage das aber mit aller Vorsicht. Sollte sich die wirtschaftliche Entwicklung so fortsetzen, wird das deutsche Flottenkartengeschäft spätestens im dritten Quartal 2009 auch in der Breite betroffen sein. Gegenwärtig profitieren wir allerdings noch von der guten Entwicklung der letzten Jahre. Die drastischen Einbrüche bei den gewerblichen Fahrzeugneuzulassungen werden sich aber zeitversetzt auch in unserem Geschäft niederschlagen.

An der grundsätzlichen Situation, in der sich unsere Branche befindet, ändert das

aber nichts. Das heißt, unabhängig von der Finanzkrise sind unsere Kunden ständig bemüht, ihre Fahrzeugflotten effizienter und vor allem kostengünstiger zu gestalten. Sie erwarten deshalb auch von uns, dass wir sie darin unterstützen, Kosten transparenter darzustellen, die Kontrolle über den Fuhrpark und ihre Fahrer zu verstärken und die Sicherheit der eingesetzten Tankkarten zu gewährleisten. Dazu gehören natürlich auch Kraftstoffe, die mit dazu beitragen, den Verbrauch

ment intensiver mit der Karten- und Transaktionsanalyse auseinander und stellen fest, welches hervorragende Instrument sie zur Hand haben.

Flottenmanagement: Welche generellen Maßnahmen für das Tankkartengeschäft haben Sie sich möglicherweise vor diesem Background schon in die Agenda geschrieben, welche Geschäftsziele können Sie sich denn momentan setzen?

Wansart: Wir halten auch jetzt ganz klar an unseren Zielen fest. Wir wollen das Wachstum der letzten Jahre fortsetzen und gehen auch für 2009 davon aus, dass wir nicht nur unseren Marktanteil ausweiten können, sondern auch in absoluten Zahlen wachsen werden.

Werner: Auf der Angebotsseite werden wir immer sehr genau beobachten und analysieren, was der Kunde erwartet. Sollte es sein, dass sich Kundenbedürfnisse ändern oder verschieben, werden wir uns auch solchen Anforderungen stellen können. Für die aktuellen Bedürfnisse wie absolute Transparenz und maximale Kontrolle ist die Aral CardPlus ein geradezu ideales Instrument.

Flottenmanagement: Nun können Sie durchaus auf die simple Wahrheit setzen, wer Firmenwagen einsetzt, braucht auch weiterhin Tankkarten. Es mag dennoch sein, dass sich die Aral CardPlus in naher Zukunft in einem enger werdenden Wettbewerb weiter behaupten muss. Welche generellen Stärken ihres Produkts gegenüber der Konkurrenz werden denn ihre Position weiter festigen oder sogar noch ausbauen?

Manuel Werner:

„Auch Kunden, die bisher skeptisch im Umgang mit Online Tools waren, setzen sich intensiver mit Karten- und Transaktionsanalyse auseinander“



zu reduzieren. Von daher bestätigt und bestärkt die derzeitige wirtschaftliche Lage unsere Kunden nur auf ihrem Weg der Flottenoptimierung.

Werner: Wir gehen zuversichtlich davon aus, dass wir mit unserem aktuell platzierten Aral CardPlus-Angebot so aufgestellt sind, dass wir unseren Kunden genau diese Hilfestellungen geben können. Das Feedback unserer Kunden zeigt uns sehr deutlich das wachsende Interesse an unserem online Kundencenter. Auch Kunden, die bisher skeptisch im Umgang mit den Online Tools waren, setzen sich zuneh-

CardPlus



Wansart: Ich glaube vor allem an zwei wichtige Bausteine in unserem Aral CardPlus-Angebot. Zum einen an unser online Kundencenter, mit dem wir nochmals verstärkt auf mehr Sicherheit und mehr Kontrolle für den Flottenbetreiber gesetzt haben. Auch das führt unter dem Strich schon dazu, dass der Fuhrparkbetreiber die Kosten im Griff behält, wenn er sie nicht sogar reduziert. Andererseits wird im Markt das sogenannte Komplett-Angebot unserer Aral CardPlus sehr gut angenommen. Während in der Branche die Aufschlagskalkulation noch sehr verbreitet ist, das heißt für jede zusätzliche Leistung wird auch eine zusätzliche Gebühr fällig. Wir haben uns vor zwei Jahren zu einem anderen Weg entschieden. Bis auf wenige Ausnahmen erhält der Kunde bei uns das komplette Angebot inklusive der Online Services zu einer wettbewerbsfähigen Kartengebühr.

Flottenmanagement: Welche Anforderungen stellt der Flottenbetreiber heute generell an eine Tankkarte, was macht die Aral CardPlus im Detail aus, inwieweit erleichtert sie das Leben des Fuhrparkmanagers, was kann er über sie abwickeln, wie einfach ist die Handhabung geworden?

Werner: Wir haben mit der Entwicklung der Aral CardPlus schon sehr frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt und decken die seinerzeit identifizierten Bedürfnisse unserer Kunden mit unserem Angebot auch punktgenau ab. Möglichst uneingeschränkte Mobilität und ein flächendeckendes Akzeptanznetz zählen zu den Grundbedürfnissen. Auch Einfachheit und Bequemlichkeit gehören zu den elementaren Anforderungen. Es ist für uns eine

wesentliche Aufgabenstellung, die tägliche Arbeit des Fuhrparkmanagers zu erleichtern. Für ihn muss das komplette Tankkartenmanagement einfach und online steuerbar sein. Er kann beispielsweise bis heute mittag Tankkarten online bestellen und hat sie bereits in der Regel morgen früh auf dem Schreibtisch. Zudem kann man online weitere Funktionen nutzen, beispielsweise Karten sperren oder Kundenvermerke ändern. Ein weiteres wichtiges Bedürfnis und Kriterium für den Kunden ist die Sicherheit der Tankkarte. Aral CardPlus bietet den heute größtmöglichen Schutz. So haben wir in punkto Kontrolle die Möglichkeit entwickelt, das unsere Kunden online jeder Tankkarte ein spezielles Nutzungsprofil für den Karteneinsatz zuweisen können. Der Flottenmanager kann dann genau beobachten: Wann wird eine Tankkarte wofür an welchen Wochentagen um wieviel Uhr eingesetzt. Verstöße gegen das definierte Profil werden sofort per e-Mail und/oder SMS gemeldet. Dann kann der Flottenmanager zeitnah einschreiten: So berichtete uns ein Kunde, dass einer seiner Fahrer den falschen Kraftstoff getankt hatte. Der Fuhrparkmanager erhielt sofort eine SMS und konnte den Fahrer gerade noch rechtzeitig stoppen und die Weiterfahrt mit dem falschen Kraftstoff verhindern.

Flottenmanagement: Sicher ist im Tankkartengeschäft ein hohes Akzeptanznetz ein ganz wichtiger Faktor. Steht das im Ranking der Flottenbetreiber ganz oben, oder sind andere Prioritäten noch wichtiger für ihn? Wenn ja, welche sind das und warum?

Wansart: Wie bereits angedeutet werden die Themen Kontrolle und Sicherheit sowie die Einfachheit der Instrumente für den Fuhrparkmanager immer wichtiger. Allerdings bleibt die Mobilität und damit das Akzeptanznetz das Grundbedürfnis. Mit unseren rund 2.400 Aral Tankstellen steht unseren Kunden traditionell das größte Tankstellennetz in Deutschland zur Verfügung. Durch den ROUTEX-Verbund kommen nochmals rund 1.600 Akzeptanzstellen dazu. Darüber hinaus wird unser Netz ständig erweitert und ergänzt. Insbesondere haben sich in den letzten zwei Jahren viele große mittelständische Mineralölhändler dazu entschlossen, große Teile ihres Tankstellennetzes unter der Marke Aral zu betreiben. Alleine 2009 erweitert sich das Aral Tankstellennetz auf diese Weise um weitere rund 80 Stationen. Doch nur die Anzahl der Standorte zu erhöhen, reicht nicht aus. Schließlich tragen wir auch der stetig wachsenden Bedeutung des Themas Autogas Rechnung, indem wir hier unser Tankstellennetz bis 2010, insbesondere an Autobahnen und Autohöfen, um rund 50 Standorte nachrüsten werden.

Flottenmanagement: Sie haben im Jahr 2007 die neue Aral CardPlus eingeführt und die Dienstleistungen und Funktionen des Aral Card Kundencenters erweitert. Über welche Erfolge im Einzelnen können Sie berichten?

Wansart: Sowohl über unsere Außen- und Innendienstler als auch über unsere Kundenbefragungen erhalten wir ein sehr positives Kunden-Feedback. Einerseits legt der Kunde heute generell deutlich mehr Wert auf die Möglichkeit alle Tankkartenaktivitäten online durchzuführen. Andererseits hat aber auch seine Zufriedenheit mit unseren Online-Services deutlich zugenommen. Bereits im ersten Jahr nach der Einführung des neuen Angebotes wurden schon rund 50 Prozent der Tankkarten-Transaktionen online abgewickelt. Das hat unsere Erwartungen bei weitem übertroffen, und wir sind überzeugt davon, dass der Erfolg der letzten beiden Jahre auch maßgeblich darauf zurückzuführen ist.

Werner: Dass die Kunden bereits nach zwei Jahren 50 Prozent online abwickeln, ist ein ganz überzeugender Indikator. Natürlich müssen wir erst einmal Gewöhnungszeiten für den Umgang mit neuen Medien berücksichtigen. Wir bleiben also auch ständig darum besorgt, weniger online-affinen Kunden jegliche Hilfestellung zu geben. So laden wir sie beispielsweise dazu ein, die Vorteile des Kundencenters live mitzuerleben und selbst auszuprobieren. Wenn der Kunde einmal gesehen hat, wie schnell er seine Tankkarte ordern kann, welche Zugriffsmöglichkeiten auf welche Transaktionsdaten er hat, in welcher Form er die Kartenkontrolle nutzen kann, wie schnell er reagieren kann, wenn irgendetwas aus dem Ruder läuft, ist er sehr schnell überzeugt.



Dirk Wansart:

„Wir haben mit unserem Online Kundencenter verstärkt auf mehr Sicherheit und Kontrolle gesetzt“

Flottenmanagement: Was kommt im Tankkartenmanagement in absehbarer Zeit noch auf Sie zu, welche anderen Kundenanforderungen, die sich dann in den Gesprächen mit den Flottenbetreibern ergeben, geben Ihnen Anregungen für den Ausbau Ihres Dienstleistungsprogramms beziehungsweise werden jetzt schon von Ihnen bedient?

Wansart: Wir werden sicher den Themen Sicherheit und Kontrolle noch weiter Rechnung tragen und auch die Online-Services weiter ergänzen und verbessern. Darüber hinaus arbeiten wir sehr stark daran, Konzeption und Aufstellung der Aral-Tankstellen noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Tankkartennutzer, die geschäftlich unterwegs sind, auszurichten. So ist beispielsweise auch angedacht, auf Autohöfen oder anderen ausgewählten Stationen einen Internet-Service für Laptop-Nutzer einzurichten. Hier wird uns in Zukunft noch Einiges einfallen.

Prozesse verschlankt und Mehrwert

Die Hüsges-Gruppe und die TIP-TOP Autoaufbereitungs GmbH & Co. KG bieten in Kooperation eine Dienstleistung an, die die Fahrzeugrückgabe für Flottenbetreiber und Leasinggeber optimiert

Seit einigen Jahren befinden sich die Restwerte mehr oder weniger im freien Fall, von ganz wenigen Fahrzeugtypen abgesehen. Hiervon sind auch wiederholt die Leasinggesellschaften betroffen, überall dort jedenfalls, wo aus Wettbewerbsgründen zu Gunsten möglichst niedriger Finanz-Leasingraten die Restwerte auf drei, dreieinhalb oder vier Jahre im vorhinein extrem optimistisch kalkuliert wurden. Schon das allein führte dann bei der Fahrzeugrückgabe zum bösen Erwachen, weil die Leasingrückläufer in der Wiedervermarktung nicht die einmal erhofften Preise erzielten. Die eine oder andere Leasinggesellschaft sah sich gezwungen, über die Zeit in ihren Bilanzen gar Rückstellungen für Restwertverluste zu bilden.

Diese Problematik hat bei den betroffenen Leasinggesellschaften auch noch einmal den Blick für die Fahrzeugrückgabe an sich im Hinblick auf die Fahrzeugzustände geschärft, gilt es doch für sie hier mehr denn je - in angespannter Lage auf dem Gebrauchtwagenmarkt - kein weiteres Geld zu verlieren. Das mag in Einzelfällen auch dazu führen, dass bei einer besonders kritischen Bewertung die eine oder andere, simple Gebrauchsspur eines drei Jahre alten Fahrzeugs mit 120.000 Kilometern Laufleistung schnell einmal zu einem Reparaturschaden hochstilisiert wird und beim Flottenbetreiber zu entsprechend hohen Nach-



Turabi Yildiz:

„Wir konzentrieren uns mit ständiger Selbstkontrolle auf ein einheitliches Qualitäts-Niveau“

forderungen führt. Eigentlich kann aber ein solches, unerfreuliches Ergebnis im Hinblick auf die gesamte Kundenbeziehung zum Flottenbetreiber letztlich auch nicht im Interesse der Leasinggesellschaft liegen.

Vor diesem Background haben sich zwei Unternehmen vom Niederrhein, die Hüsges Gruppe als Kfz-Sachverständigen-Zentrale mit Sitz in



Exklusiv-Termin in Willich: Bernd Franke (FM), Turabi Yildiz (TIP-TOP), Arndt Hüsges (Hüsges Gruppe), Suat Yilmam (TIP-TOP), Erich Kahnt (FM, v.l.)

Willich und die in Neuss beheimatete TIP-TOP Autoaufbereitungs GmbH & Co. KG, die Hand gegeben, um mit einem präventiven Dienst-



Suat Yilmam

„Deutliche Zeitersparnis für den Flottenkunden und ganz erhebliche Reduzierung von Fehlerquellen“

leistungspaket eine Win-win-Situation für Flottenbetreiber und Leasinggesellschaft zu kreieren, die die Fahrzeugrückgabe durch Generierung eines Mehrwerts für beide Seiten entschärft.

Sie treten nun mit folgendem Angebot an den Flottenbetreiber heran: Die Hüsges Gruppe fertigt einen Zustandsbericht über die Leasing-Rückläufer an. Wenn beispielsweise aus einem 2.000 Wagen-Fuhrpark 20 Leasingfahrzeuge zur Rückgabe anstehen, braucht TIP-TOP die Autos zur professionellen smart repair- und Nano-Aufbereitung spätestens sechs Wochen vorher. Da das Neusser Unternehmen auch Kooperationen zu einigen Glas-Unternehmen pflegt, können dabei auch Steinschläge in der Windschutzscheibe repariert beziehungsweise Scheiben ausgetauscht werden.

Hat der Fuhrparkbetreiber Waschmöglichkeiten vor Ort, beispielsweise für die Hochdruckreinigung von Felgen, können die Arbeiten auch durch eine mobile Service-Einheit des Autoaufbereiters beim Kunden erledigt werden. Weist ein Fahrzeug lediglich normale Gebrauchsspuren auf, die der Laufleistung entsprechen, können diese innerhalb von 24 Stunden entfernt werden. Die beiden Unternehmen empfehlen den Flottenbetreibern, zum Zwecke einer Vorab-Kalkulation etwa ein Jahr vor Ablauf einer beispielsweise dreijährigen Leasing-Laufzeit eine Liste darüber einzureichen, welche Fahrzeuge wann zur Rückgabe bei welchem Leasinggeber anstehen.



Arndt Hüsges:

„Für den ganzen Prozess hat der Fuhrparkbetreiber in der Hüsges Gruppe nur noch einen Ansprechpartner“

„Wir haben uns an einen Tisch gesetzt und überlegt, wie können wir für gemeinsame Kunden unsere Prozesse noch schlanker gestalten und dabei den Kunden gleichzeitig auch noch einen Mehrwert generieren“, motivierte Arndt Hüsges, Managing Director der Hüsges Gruppe, in einem Exklusiv-Termin mit Flottenmanagement die

t generiert



Kooperation. „Dabei ist uns auch aufgefallen, dass wir in unseren Dienstleistungen oft parallel dieselben Wege beschreiten. Wir nutzen jetzt die CarData24-Software gemeinsam, das Know how im Hinblick auf Check in/Check out ist auch in Neuss aufgenommen worden, und wir fertigen Zustandsberichte und Minderwertgutachten in zehn Sprachen an.“ Und Suat Yilmam, Leiter Vertrieb und Koordination bei TIP-TOP ergänzt: „Das bringt dem Flottenkunden nicht nur eine sehr deutliche Zeiterparnis, sondern wir reduzieren damit auch die Übertragung von Fehlerquellen ganz erheblich.“

Seit mehr als 20 Jahren engagiert sich das vom heutigen Geschäftsführer Turabi Yildiz gegründete Unternehmen in der pro-

fessionellen Fahrzeugaufbereitung als sinnvolle Vorstufe für eine ertragsorientierte Wiedervermarktung. Bei den hier aufbereiteten Fahrzeugen handelt es sich zu mehr als 80 Prozent um Rückläufer aus dem Vermiet- und Leasinggeschäft. Die Dienstleistungen beinhalten wesentlich die wirtschaftlichere smart repair-Methode mit teilweise patentierten, hochmodernen Verfahren der Glas-, Karosserie-, Kunststoff-, Leder- und Textilarbeit sowie die Fahrzeugreinigung nach dem sogenannten Nano-Verfahren mit Wegpolierung des Schmutzes. In der qualitativen Ausführung der Arbeiten konzentrieren sich die einzelnen Stationen mit ständiger Selbstkontrolle auf ein einheitliches Qualitäts-Niveau, damit die angebotenen Fahrzeuge keine unterschiedlichen Aufbereitungszustände aufweisen. Nach Unternehmensangaben wird derzeit jährlich über eine halbe Million Fahrzeuge durchgeschleust.

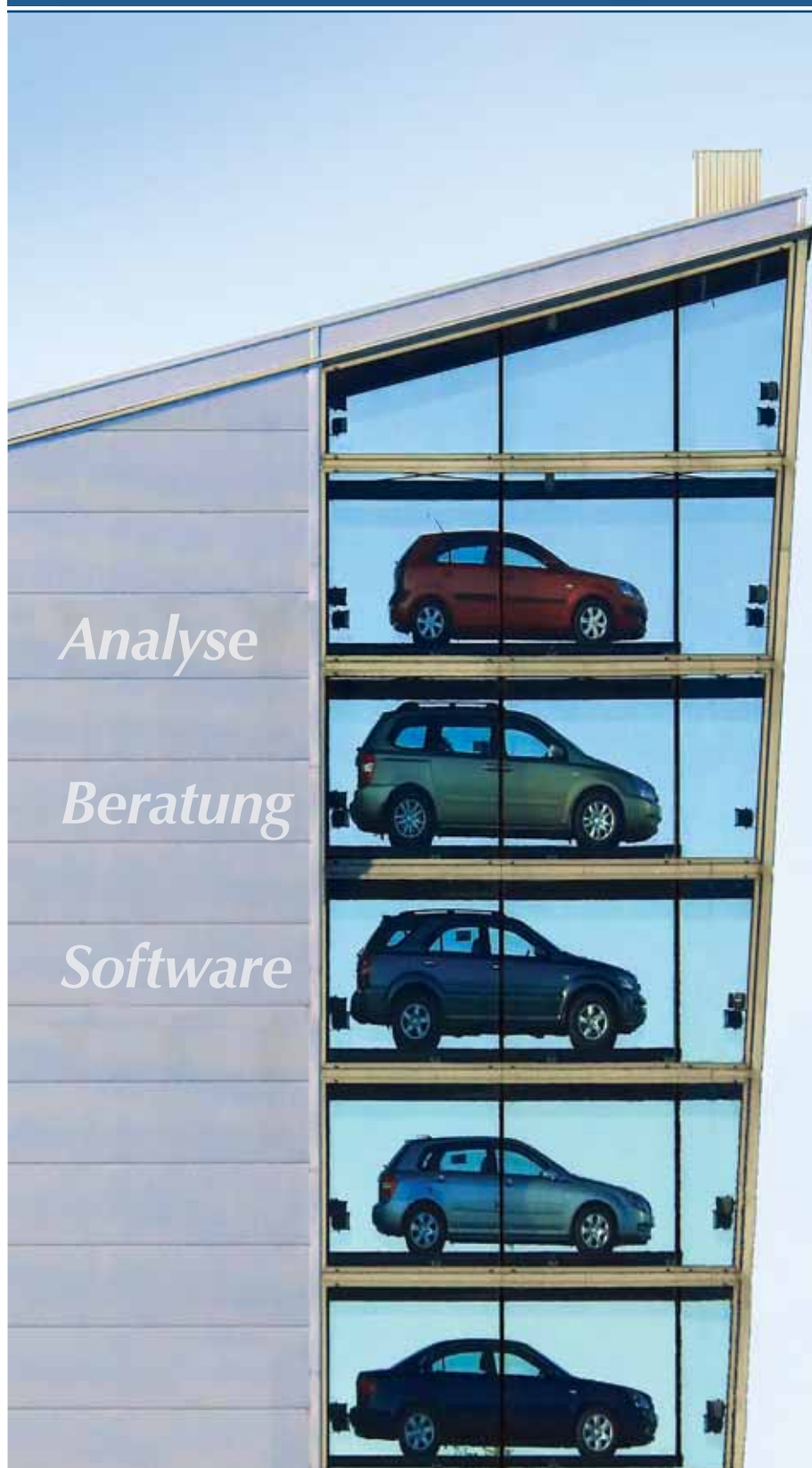
Der Kooperationspartner, vor nahezu 40 Jahren von Helmut Hüsches einmal als Ingenieurbüro gegründet, ist von den Söhnen Bernd und Arndt Hüsches innerhalb der letzten zehn Jahre zu einer der größten unabhängigen Kfz-Sachverständigen-Organisationen in Deutschland mit mehr als 100 Franchise-Partnern und 160 Standorten weiterentwickelt und ausgebaut worden. Zu den wesentlichen Dienstleistungen zählen Kfz-Gutachten und -Bewertungen, Zustandsberichte, das Schadenmanagement mit der Abwicklung von Kasko- und Haftpflichtschäden mithilfe eines bundesweiten Partner-Netzwerkes sowie das Angebot von Kfz-Versicherungen für Großkunden. Sämtliche Dienstleistungen sind für den Kunden über das Portal CarData24 jederzeit abrufbar.

„Wir erstellen das bundesweit einheitliche Gutachten über die Schäden und geben das über die CarData24-Kommunikations-Plattform an TIP-TOP“, summiert Arndt Hüsches die Kundenvorteile. „Von dort erhält der Flottenbetreiber ein top aufbereitetes Fahrzeug zurück, wodurch die Leasinggesellschaft garantiert höhere Verkaufspreise im Remarketing erzielen wird. Für den ganzen Prozess hat der Fuhrparkbetreiber in der Hüsches Gruppe nur noch einen Ansprechpartner.“

FLEET+

Fuhrparksoftware

Für Profis,
die **Ordnung** lieben



Analyse

Beratung

Software

Hiepler + Partner GmbH
Unternehmensberatung
Schloßstraße 21
41564 Kaarst

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

HIEPLER  PARTNER

*Interview mit Michael Borner,
Direktor Flotten/Großkunden
bei der Renault Deutschland AG
in Brühl*

Flottenmanagement: Herr Borner, beginnen wir in einer Zeit der Hiobsbotschaften mit sehr Erfreulichem für Renault Deutschland und Sie: Renault hat im sogenannten relevanten PKW-Flottengeschäft hierzulande das Jahr 2008 im Neugeschäft mit einem Plus von 11 Prozent (inkl. Dacia +14,6 Prozent) und einem Marktanteil von 3,5 Prozent (inkl. Dacia 3,9 Prozent) abgeschlossen. Das haben Sie und Ihr Team sicher auch nicht so einfach aus dem Ärmel geschüttelt, welche Parameter und Maßnahmen machen Sie maßgeblich für diesen Erfolg verantwortlich?

Borner: Natürlich freuen wir uns über dieses sehr gute Ergebnis, das sicher noch besser ausgefallen wäre, wäre nicht der gesamte Flottenmarkt im November und Dezember 2008 eingebrochen. Davor lag unser Marktanteil im relevanten Pkw-Flottengeschäft sogar bei vier Prozent und damit bei einer deutlichen Steigerung gegenüber 2007. Das ist einerseits auf unsere neuen Modelle zurückzuführen, die sehr gut gelaufen sind, wie beispielsweise der Twingo, der Clio oder die neue Laguna Baureihe. Über den Erfolg des neuen Renault Laguna im hart umkämpften Mittelklasse-Segment freuen wir uns ganz besonders, denn in diesem Segment halten die deutschen Hersteller traditionell 75 bis 80 Prozent des Marktes. Hier konnten wir den Marktanteil des Laguna verdoppeln. Damit haben wir eines unserer wesentlichen Ziele erreicht: Dieses Fahrzeug im wichtigsten Flotten-Segment zu etablieren, in dem sich auch die User Chooser-Flotten mit allen dahinter stehenden Herausforderungen bewegen.



„Soll die Position deutlich ausbauen“: Renault Scenic

Unabhängig davon lässt sich derzeit im Flottenmarkt ein Trend zum Downgrading beobachten: Viele Flottenbetreiber sind bestrebt, eine Klasse tiefer zu fahren oder zumindest doch kleinere Motorisierungen einzusetzen. Die Car Policies werden zunehmend auf die Senkung des CO₂-Ausstosses für die gesamte Flotte ausgelegt. Damit bleibt diese Klasse auch im Hinblick auf den Ausbau unseres Marktanteils weiter spannend.

„CO₂ - und



„Wir erkennen, dass immer mehr Car Policies offener gestaltet werden“: Holger Borner neben dem Renault Laguna Coupé in Brühl

Flottenmanagement: Es mehren sich die Anzeichen dafür, dass eine solche Erfolgsserie möglicherweise in 2009 nicht mehr in der Form fortgesetzt werden kann. Jüngsten Prognosen zufolge soll das Brutto Sozialprodukt in Deutschland gar um fünf Prozent sinken, auch hierzulande bewegen sich viele mittlere und größere Unternehmen plötzlich am Rande der Insolvenz. Andererseits gibt es auch Unternehmen, die in der Krise optimistisch ihre Chancen suchen und sich auf ihre eigenen Stärken konzentrieren wollen. Wie sehen Sie bei Renault Deutschland „die Lage der Nation“, wie wollen Sie im Flottengeschäft mit dieser Situation umgehen?

Borner: Seit dem vierten Quartal 2008 spüren auch wir diese Entwicklung. Die Reduktion von running cost und holding cost steht bei den Fuhrparkmanagern stärker denn je im Fokus. Das könnte für diejenigen Fahrzeughersteller von Vorteil sein, die wie wir eine breite Produktpalette und in jedem Fahrzeugsegment eine vernünftige, CO₂-optimierte Motorisierung anbieten können. Wir glauben, dass wir mit der jüngsten Modellpalette aller Volumenhersteller auch für diese Anforderungen hervorragend aufgestellt sind. Wir

bieten in jedem Segment – angefangen beim Twingo bis hin zum Laguna – TCO-optimierte Fahrzeuge. Zudem haben wir mit der Marke Dacia ein neues Segment begründet, dessen stark wachsende Bedeutung noch vor wenigen Jahren niemand so vorausgesehen hat. Dieses Segment wird nicht nur für Privatkunden interessant bleiben, wir wollen Dacia jetzt auch verstärkt bei gewerblichen Kunden platzieren. Mit der Einführung der neuen Dacia Modelle Logan Express und Logan Pick-Up im März weiten wir das Low Cost-Konzept auf den Markt der leichten Nutzfahrzeuge aus und geben damit zum richtigen Zeitpunkt unsere Antwort auf die wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Nichtsdestotrotz, die gegenwärtige Marktsituation ist hart.

Flottenmanagement: Nun gehört Renault zu den im Flottengeschäft stärker präsenten Herstellern, die sowohl auf der Pkw-, als auch auf der Transporter-Schiene fahren. Wie verteilt sich gegenwärtig eigentlich Ihr Flottengeschäft auf die beiden Schienen, auf welcher Schiene sehen Sie in der aktuell schwierigeren Zeit das deutlichere Ausbaupotenzial und warum?

TCO - optimiert

Borner: Wir verzeichnen im relevanten Flottenmarkt gegenwärtig ein Verhältnis Pkw-/Nutzfahrzeuggeschäft von etwa 63 zu 37 Prozent. Im Nutzfahrzeugbereich sind wir nach wie vor sehr stark in kleineren Flotten vertreten, wie etwa beim Handwerker in der Nachbarschaft oder bei Gewerbe-Fuhrparks mit 10 bis 20 Fahrzeugen. In diesem Segment besitzt Renault traditionell eine hohe Glaubwürdigkeit und kann mit einem konkurrenzlosen Preis-/Leistungsverhältnis bei hoher Fahrzeugqualität überzeugen. Zudem gelingt es uns immer wieder, die Renault-Modelle Kangoo, Trafic oder Master an Großkunden zu verkaufen. Im Pkw-Bereich schätzen wir den Flottenmarkt schwächer ein als vor einem Jahr. Wir werden dennoch alles dafür tun, einen guten Marktanteil zu erreichen. Obwohl das im Augenblick schwer zu beurteilen ist, glauben wir, dass wir mit den neuen Modellen Scénic, Grand Scénic, Mégane und vor allem dem Mégane Grandtour als unserem Kern-Flottenfahrzeug unsere Position deutlich ausbauen können.

Flottenmanagement: Welche Baureihen liegen im deutschen Renault-Flottengeschäft vorn und warum, bei welchen Baureihen sehen Sie noch Nacharbeit vor sich, was macht es hier gegebenenfalls schwieriger?



Michael Borner:
„Wir bieten in jedem Segment – angefangen beim Twingo bis hin zum Laguna – TCO-optimierte Fahrzeuge. Zudem haben wir mit der Marke Dacia ein neues Segment begründet, dessen stark wachsende Bedeutung noch vor wenigen Jahren niemand so vorausgesehen hat.“

Fuß zu fassen. Hier ist der aktuelle Renault Laguna, den es in der Kombi-Version erst seit Januar 2008 gibt, der Türöffner. In unserer Rabattgestaltung befinden wir uns zudem auf einem wettbewerbsfähigen Niveau. Unser Leistungsangebot im Bereich Wartung und Verschleiß erweitern wir kontinuierlich. Beim Laguna, Espace und Vel Satis sowie für die Dacia-Modelle geben wir bereits heute eine Garantie für drei Jahre oder 150.000 Kilometer.

Unabhängig davon denken wir, dass wir gerade die Anfänge eines neuen Trends erleben, im Zuge dessen Unternehmensführungen, Fuhrparkleiter oder auch der eine oder andere Firmenwagenfahrer versuchen werden, die Gesamtkosten des Pakets noch weiter zu reduzieren. Das geht aber nur, wenn an allen Hebeln, die die TCO beeinflussen, gearbeitet wird. Hier schlagen größtenteils die Verbrauchskosten zu Buche. In vielen Firmen gibt es inzwischen CO₂-basierte Car Policies, die beispielsweise vorschreiben, dass kein Fahrzeug mehr den Wert von 160 g/km überschreiten darf, und dass in drei Jahren für das Gros der Fahrzeuge die „grüne Flotte“ mit maximal 120 g/km CO₂-Ausstoß erreicht sein muss (in der Regel sind Geschäftsleitungs- oder Vorstands-Fahrzeuge davon ausgeschlossen). Da sich normalerweise die Fahrweise des User Chooser kaum beein-

na 1.5 dCi und einem CO₂-Ausstoß von 130 g/km Rechnung. Der neue Mégane liegt mit dem 1.5 dCi sogar bei nur 118 g/km.

Flottenmanagement: Welche Stärken des Renault Laguna unterstreichen Sie in den Gesprächen mit dem Flottenbetreiber?

Borner: Wir betonen auch beim Renault Laguna unsere Markenwerte. Er ist ein sehr sicheres Auto mit fünf Sternen im Euro NCAP-Test. Wir bieten hier eine hochmoderne Dieselmotorenpalette, die inzwischen auch einen V6-Selbstzünder beinhaltet. Darüber hinaus ist das Fahrzeug streng nach den Bedürfnissen des deutschen Marktes konstruiert worden – auf jegliche Verspieltheit wurde verzichtet. Das wird auch bei der Qualitäts-Anmutung im Innenraum deutlich oder bei der Instrumentenanordnung. Im Spitzenmodell Laguna GT bieten wir als technisches Highlight die dynamische Allradlenkung 4CONTROL. Wir wissen inzwischen von den Großkunden, dass diese Version sehr gut angenommen wird.

Flottenmanagement: Ein weiteres Zugpferd im Flottengeschäft bleibt der Renault Mégane?

Borner: Mit dem Renault Mégane Grandtour konkurrieren wir sehr erfolgreich im klassischen Segment der Servicetechniker-Flotten. Wir bieten hier ein sehr kompaktes, sehr gut ausgestattetes Fahrzeug zu einem wettbewerbsfähigen Preis, das sich sowohl in kleinen als auch in ganz großen Flotten gut verkauft. Zudem haben wir in der neuen Mégane Baureihe auch noch einmal die Verbrauchswerte der Fahrzeuge optimiert. Auch in dieser Klasse



„Sehr gut gelaufen“: die Baureihe des Renault Clio, hier der Grandtour



„Noch einmal die Verbrauchswerte optimiert“: der neue Renault Mégane Grandtour



„Im Nutzfahrzeugbereich eine hervorragende Performance an den Tag gelegt“: Renault Trafic

Borner: Ich denke, dass wir im Nutzfahrzeugbereich bereits eine hervorragende Performance an den Tag legen. Im Pkw-Bereich muss unser vordringliches Ziel sein, im volumenstärksten Segment, der Mittelklasse, mit dem Laguna noch mehr Glaubwürdigkeit für die größeren Segmente zu bilden und noch besser

fließen lässt, wird beispielsweise entschieden, dass der CO₂-Ausstoß der Fahrzeuge limitiert wird, was wiederum die Fahrzeugauswahl für ihn eingrenzt. Das sagen die Fuhrparkmanager ganz offen und ehrlich. Dem tragen wir auch in der sehr flottenrelevanten, volumenstarken Mittelklasse mit einem Renault Lagu-

rechnen wir uns gute Chancen aus, unsere Position auszubauen.

Flottenmanagement: Wie ist Renault speziell für das User Chooser-Flottengeschäft aufgestellt, welche Besonderheiten verlangen die Kunden in diesem Segment?



Am runden Tisch in Brühl: Sven Reimers, Bernd Franke (beide FM), Michael Borner (Renault), Erich Kahnt (FM) (v.l.)

Borner: Wir erkennen, dass immer mehr Car Policies offener gestaltet werden, so dass die Auswahl für die User Chooser wächst. Damit steigen natürlich auch unsere Möglichkeiten,



„Marktanteil in der Mittelklasse verdoppelt“:
Renault Laguna Grandtour

unsere Fahrzeuge zu platzieren. Die Unteren bewegen sich zunehmend davon weg, in der Car Policy ausschließlich deutsche Marken



„User Chooser-Flotten mit allen dahinter stehenden Herausforderungen“: Renault Koleos

zuzulassen. Wir hören jetzt häufiger die Aussage, der Mitarbeiter zahle für sein Auto, dann solle er auch innerhalb der Vorgaben freier wählen können. Und so pflegen wir bereits mit vielen deutschen Großunternehmen Rahmenabkommen. Wir haben bereits im letzten Jahr mit dem Renault Laguna Exception eine spe-

zielle Version für Flottenbetreiber angeboten und arbeiten momentan auch an eigenständigen Business-Paketen für die Laguna- und die Mégane-Baureihen. Wir wissen sehr genau, dass wir auf die User Chooser zugehen müssen. In dieser Klientel besteht nicht selten einfach noch eine gewisse Unsicherheit in Bezug auf Importmarken, so dass wir unsere Bekanntheit hier noch steigern wollen.

Flottenmanagement: Abseits der geeigneten Modellpalette für das Flottengeschäft, die Renault sicher auffahren kann, verlangen die Flottenbetreiber heute auch flankierende Maßnahmen wie beispielsweise Full Service-Lösungen. Welche Kundenanfragen erhalten Sie auf diesem Feld und wie beantworten Sie diese?

Borner: Sehr große Flotten arbeiten in der Regel mit ein oder zwei Leasinggesellschaften zusammen, über die auch die Wartungs- und Service-Verträge laufen. Hier befinden wir uns mit im Boot und liefern die Daten. Wir arbeiten mit den Leasinggebern gemeinsam daran, diese Daten stetig zu optimieren, und geben Hilfestellung und Unterstützung. Darüber hinaus bietet unsere hauseigene Leasinggesellschaft Overlease Full Service-Leasing an. Für kleinere Flotten und für Handwerker bieten wir in Kooperation mit der Renault Bank über die Renault Händler seit einigen Jahren sehr erfolgreich das Produkt „Renault Business Leasing

Highlight“ an: Eine Kombination aus Garantieverlängerung und Servicevertrag, also ein „Rundum-sorglos-Paket“. Wir beobachten im Markt die Tendenz, dass auf diesem Klavier deutlich häufiger gespielt wird als in der Vergangenheit. Auf diesem Feld werden wir 2009 weitere Aktionen starten.

Im Augenblick beschließen viele Fuhrparkmanager eine Zäsur und stellen in den TCO alles auf den Prüfstand. Wir werden den Fuhrparkmanagern unsere Unterstützung dort anbieten, wo uns entsprechender Bedarf signalisiert wird.

Renault -Flottengeschäft 1-12/2008

Verkaufte Einheiten 1-12/2008	42.447 (davon 2.741 Dacia)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+8,5%
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini	6,7%
Kleinwagen	8,7%
Kompaktwagen	10,3%
Mittelklasse	6,0%
Obere Mittelklasse	0,1%
Vans	15,7%
SUV	0,6%
Transporter (inkl. PKW-Versionen)	51,9%
topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Scénic 2. Mégane 3. Clio
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	Mégane Grandtour Scénic/Grand Scénic Master Dacia Express & Pickup
Garantiebedingungen	Je nach Modell
Anzahl Vertragshändler/Service-Stützpunkte	1.400
Inspektionsintervalle	je nach Modell
Kooperationspartner/Leasingges./Banken (Ansprechpartner)	RCI Banque
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Stefan Schäfer, Abteilungsleiter Key Account /Direktgeschäft stefan.schaefer@renault.de 02232/73 93 35
Internetseite(n) für Flottenkunden	www.renault.de/gewerbliche-kunden



... der **Renault Mégane 1.5 dCi Grandtour Advantage** in der 40. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kombis der Kompaktklasse. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

And the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag rundum
- Navigationsgerät
- Klimatisierungsautomatik
- Nebelscheinwerfer
- Radio mit CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage

Die Kompakwagen-Klasse ist im deutschen Flottengeschäft – auch schon traditionell – im Ranking der Marktanteile nach der Mittelklasse die zweitstärkste. Nach Angaben des Marktforschungs-Institutes Dataforce in Frankfurt lag hier per Ende 2008 der Wert bei 23,7 Prozent (Mittelklasse 29,8 Prozent), Tendenz (für beide Klassen) steigend. Aus diesem Segment generieren die Flottenbetreiber gewöhnlich auch die sogenannten Servicetechniker-Fahrzeuge, dann in Kombi-Versionen, die diesmal wieder auf dem Prüfstand des FM-Vergleichs standen (Limousinen siehe FM 3/2008, Internetseite www.flotte.de). 2008 lag auch der Kombi-Anteil innerhalb dieser Kategorie mit 49,9 Prozent wieder am höchsten, die Limousinen fielen auf 41,4 Prozent, die restlichen 8,7 Prozent betrafen Mini MPVs, Cabrios und Coupés.

Innerhalb dieser Kategorie bestimmt in aller Regel die Firma, was gefahren wird. Insbesondere bei den Diesel-Kombis stehen ein möglichst hoher Nutzwert zu möglichst niedrigen Kosten im Fokus. Dabei ist dann die Auswahl vergleichsweise nicht besonders groß, hier tummeln sich gerade einmal acht flottenrelevante Hersteller mit einem Angebot, das den Anforderungen der meisten Flottenbetreiber entspricht. Das genießt andererseits aber auch den Vorteil der Überschaubarkeit.

In Bezug auf den Nutzwert müssen vor allem die Ladedaten besonders stimmig ausfallen. Beide Sonderwertungen maximales Ladevolumen und Zuladung gemeinsam betrachtet, punkten vor allem der VW Golf Variant und der Renault Mégane Grandtour, die bei der Zuladung



Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1. Peugeot 308 SW HDi FAP 110 Filou	1.736
2. VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	1.700
3. KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	1.664
4. Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Av.	1.600
5. Opel Astra 1.7 CDTI DPF Edition	1.590
6. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	1.525
7. Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	1.395
8. Audi A3 Sportback 1.9 TDI DPF Attraction	1.080






Sonderwertung Zuladung in kg

1. VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	629
2. Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Av.	590
3. Audi A3 Sportback 1.9 TDI DPF Attraction	560
4. Opel Astra 1.7 CDTI DPF Edition	532
5. Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	511
6. KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	501
7. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	494
8. Peugeot 308 SW HDi FAP 110 Filou	485



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km





1. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	4,5
2. Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Av.	4,7
3. Audi A3 Sportback 1.9 TDI DPF Attraction	4,8
4. Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	4,9
KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	4,9
6. Peugeot 308 SW HDi FAP 110 Filou	5,1
7. VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	5,2
8. Opel Astra 1.7 CDTI DPF Edition	5,3

Ein Service von Flottenmanagement				
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	<i>Renault Mégane</i> 1.5 dCi FAP Grandtour Avantage	<i>Ford Focus Turnier</i> 1.6 TDCi DPF Ambiente	<i>Peugeot 308 SW</i> HDi FAP 110 Filou	<i>Audi A3 Sportback</i> 1.9 TDI DPF Attraction
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	526,73	494,54	489,52	590,40
30.000 km	602,71	566,02	561,95	666,89
50.000 km	770,06	723,29	720,20	834,32
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Fullservice-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	452,38	424,69	413,50	516,05
30.000 km	491,21	461,27	447,95	555,39
50.000 km	584,21	548,69	530,18	648,47
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	74,35	69,85	76,02	74,35
30.000 km	111,50	104,75	114,00	111,50
50.000 km	185,85	174,60	190,02	185,85
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	4.500/1.777/1.467	4.494/1.839/1.503	4.500/1.815/1.553	4.292/1.765/1.423
Motorleistung kW/PS	76/103	80/109	80/109	77/105
Beschleunigung 0-100 km/h	11,4	10,9	11,9	11,7
Höchstgeschwindigkeit	183	188	185	187
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,7	4,5	5,1	4,8
Reichweite km	1.277	1.178	1.176	1.146
Kofferraumvolumen in Liter	1.600	1.525	1.736	1.080
Zuladung kg	590	494	485	560
CO₂-Ausstoß g/km	1.400	1.926	814	2.124
Dichte Servicenetz				
Garantiebedingungen	2 Jahre Technik, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre Technik, 2 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre Technik, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	2 Jahre Technik, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost
Inspektionsintervalle	20.000 km	W 20.000 km / 12 Monate I 40.000 km / 24 Monate	20.000 km / 24 Monate	nach Anzeige
Ausstattungsplus/Serie	Keycard, Regensensor, Klimaanlage, 6-Gang-Schaltung	-	6-Gang-Schaltung	-
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	18.529	16.807	17.017	20.252

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 6 bis 8 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

				Ein Service von Flottenmanagement
VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	Opel Astra Caravan 1.7 CDTI DPF Edition	Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)
				Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)
558,10 634,28 798,99	601,85 672,84 826,95	629,63 701,23 858,55	548,38 625,22 792,26	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Fullservice-Leasingrate mtl.
477,42 513,28 597,31	525,83 558,84 636,93	553,61 587,23 668,53	466,20 501,97 586,83	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Treibstoffkosten mtl.
80,68 121,00 201,68	76,02 114,00 190,02	76,02 114,00 190,02	82,18 123,25 205,43	Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km
- - -	- - -	- - -	- - -	Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km
				Technische Daten*
4.556/1.781/1.504 77/105 11,9 187 5,2 1.058 1.700 629	4.475/1.775/1.565 85/116 11,9 188 4,9 1.082 1.395 511	4.470/1.790/1.525 85/116 11,7 188 4,9 1.082 1.664 501	4.515/1.804/1.500 81/110 12,0 185 5,3 981 1.590 532	Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Kofferraumvolumen/Liter Zuladung kg CO₂-Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen
2.500 2 Jahre Technik, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	600 3 Jahre Technik, 2 Jahre gegen Lack- mängel, 10 Jahre gegen Rost	575 2 Jahre Ersatzteile, 3 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	2.034 2 Jahre Technik, 2 Jahre gegen Lack- mängel, 12 Jahre gegen Rost	
nach Anzeige	40.000 km / 24 Monate	20.000 km / 12 Monate	30.000 km / 12 Monate	Inspektionsintervalle
-	Alarmanlage, Klimaanlage	Alarmanlage	Dachreling, Klimaanlage, 6-Gang-Schaltung	Ausstattungsplus/Serie
17.941	15.664	16.155	19.055	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)

gleich die ersten beiden Plätze belegen (629 kg beziehungsweise 590 kg). Mit 1.700 beziehungsweise 1.600 Litern weisen sie zudem ein überdurchschnittliches Ladevolumen auf.

Auch der Opel Astra Caravan bietet in diesen Disziplinen mit 1.590 Litern und 532 Kilogramm noch ein ausgewogenes Verhältnis beider Größen oberhalb des Durchschnitts. Alle anderen Vergleichskandidaten zeigen sich hier im Hinblick auf ein Maximum eher in die eine oder andere Richtung hin entwickelt. Ebenso wie der VW Golf Variant wartet auch der Peugeot 308 SW mit einem Spitzenwert beim Ladevolumen auf (1.736 Liter, Platz 1 in der Sonderwertung), der durchaus auch noch in der nächsthöheren Mittelklasse Meriten einbringen würde.

In den Kosten-Kriterien sind vor allem der Ford Focus Turnier (Platz 1 in der Sonderwertung Treibstoffkosten) und wieder der Renault Mégane Grandtour vorn. Nur diese beiden Vergleichskandidaten überzeugen bei den Full Service-Leasing- und den Treibstoffkosten uneingeschränkt. In den Gesamtraten liegt dennoch der Peugeot 308 SW um einige Euro noch vor dem Ford, weil seine Full Service-Leasingraten je nach jährlicher Laufleistung zwischen rund zehn und 13 Euro niedriger liegen.

Als zusammengezählt wurde, landete der Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Avantage (wie vor zwei Jahren) eine klaren Sieg nach Punkten. In vier von fünf Sonderwertungen rangierte er unter den ersten Vier, bei der Reichweite konnte für ihn mit 1.277 Kilome-



Sonderwertung Restwerte in Prozent*

1. Audi A3 Sportback 1.9 TDI DPF Attraction	49,25
2. VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	44,75
3. KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	41,00
4. Ford Focus 1.6 TDCi DPF Ambiente	40,25
Opel Astra 1.7 CDTI DPF Edition	40,25
Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Av.	40,25
7. Peugeot 308 SW HDi FAP 110 Filou	39,50
8. Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	38,00

* 30.000 km p.a.

tern der Spitzenwert notiert werden. Der Ford Focus Turnier 1.6 TDCi DPF Ambiente etablierte sich ebenso klar auf dem Ehrenplatz. Wesentlich liegt er im Vergleich zum Renault bei den Ladedaten zurück. Dafür wartet der Ford mit einem deutlich günstigeren Netto-Listenpreis auf, auch liegt die Servicenetz-Dichte bei Ford höher als bei Renault. Der Peugeot 308 SW, für



Sonderwertung Reichweite in km

1. Renault Mégane 1.5 dCi FAP Grandtour Av.	1.277
2. Ford Focus Turnier 1.6 TDCi DPF Ambiente	1.178
3. Peugeot 308 SW HDi FAP 110 Filou	1.176
4. Audi A3 Sportback 1.9 TDI DPF Attraction	1.146
5. Hyundai i30 cw 1.6 CDRi Classic	1.082
KIA ceed 1.6 CRDi SW LX	1.082
7. VW Golf Variant 1.9 TDI DPF Trendline	1.058
8. Opel Astra 1.7 CDTI DPF Edition	981

den die günstigsten Gesamtbetriebskosten zu Buche stehen, belegt den dritten Platz. Hier liegen Zuladung und Verbrauch (geringfügig) unterdurchschnittlich, wenn das auch grundsätzlich bei Herstellerangaben um die fünf Liter auf 100 Kilometern keine so entscheidende Rolle spielen dürfte. Dann ist wieder das Fahrzeugkonzept insgesamt wichtiger.

Fest steht, dass der Renault Mégane Grandtour inzwischen in dieser Klasse eine Position eingenommen hat, die der in wenigen Wochen erscheinende Nachfolger aber auch erst einmal verteidigen können muss.

And the winner is...

Renault Mégane 1.5 dCi Grandtour



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

VON WEGEN ITALIENER HABENS NICHT MIT ZAHLEN.

119

G/KM CO₂*

4,5

L/100 KM*



Der Fiat Bravo 1.6 Multijet Dynamic, 77 kW (105 PS). Weniger Verbrauch, weniger CO₂ und das bei maximaler Leistung: 290 Nm/1500 U/min. Außerdem schwer zu toppen die Alles-ist-drin-Ausstattung: Blue & Me (Bluetooth Freisprecheinrichtung und USB-Schnittstelle), Radio CD, Klimaanlage und Nebelscheinwerfer. Bravo eben.

* CO₂-Emissionen, kombiniert: 119 g/km, nach RL 80/1268/EWG. Kraftstoffverbrauch, kombiniert: 4,5 l/100 km, nach RL 80/1268/EWG.



Interview mit Wolfgang Kallweit, Geschäftsführer, und Dennis Geers, Leiter Geschäftsbereich Flottenmanagement bei der ControlExpert GmbH in Langenfeld.

Prozesse ergä

Flottenmanagement: Seit wann gibt es ControlExpert, wie und von welcher Basis hat es sich in den letzten Jahren entwickelt? Welches Know-how steht hinter Ihrem Unternehmen?

Kallweit: ControlExpert besteht seit 2002 als unabhängiges Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Bearbeitung von Schadenbelegen aus dem Kfz-Versicherungsbereich. Wir arbeiten aber auch für Flottenmanagement- und Leasinggesellschaften sowie Flottenbetreiber, hier speziell in Bezug auf die Wartungs- und Reifenvorgänge, und Kfz-Hersteller, bei denen wir Garantieabwicklungen überprüfen. Täglich bearbeiten unsere 180 Mitarbeiter rund 5.000 Vorgänge innerhalb kürzester Zeit. Zur Datenerkennung setzen wir OCR ein, sensible Daten werden von Datentypisten zusätzlich kontrolliert. Wir beschäftigen Kfz-Meister zur Überprüfung, aber auch Kfz-Ingenieure, die unsere Prozesse kontinuierlich weiterentwickeln und die Marktüblichkeiten herausarbeiten.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bietet ControlExpert im Fuhrparkmanagement an, in welchem Umfang und womit können Sie Unterstützung und Arbeitserleichterung erreichen?

Kallweit: Wenn wir die Belege erhalten, extrahieren wir die Daten, beispielsweise Positionsdaten oder Kontodaten aus den verschiedenen Medien, bringen sie in das gewünschte Datenformat. Nach der Aufbereitung werden die Daten dem Kunden in sein System zurückgeliefert, so dass er sie automatisiert weiterverarbeiten kann. Bei den Schadendaten prüfen wir auf Marktüblichkeit anhand von mathematischen Daten und Erfahrung. Das heißt, wir ermitteln Abweichungen von den Herstellerangaben. Bei Werkstattrechnungen gehen wir ähnlich vor, wir codieren sämtliche Rechnungsposten und



Besuch in Langenfeld/Monheim (v.r.) Dennis Geers, Wolfgang Kallweit (beide ControlExpert), Julia Rose und Bernd Franke (beide FM)

prüfen diese auf Herstellervorgaben, damit der Flottenbetreiber unter anderem Total Cost of Vehicle-Analysen betreiben kann. Zusätzlich achten wir auf Sondervereinbarungen zwischen Kunde und Werkstatt. Wir machen auch auf Posten aufmerksam, die nicht zur üblichen Inspektion gehören. In Bezug auf Freigabeprozesse bei Inspektionen geben wir der Werkstatt einen Betrag an die Hand, innerhalb dessen sie sich bewegen darf.

Flottenmanagement: Sie bieten Schaden-, Wartungs- und auch Reifenmanagement an. Was darf sich der Fuhrparkmanager darunter vorstellen?

Geers: Unsere Teilbereiche Schaden-, Wartungs- und Reifenmanagement sind modular aufgebaut, dort können wir unterschiedliche Dienstleistungstiefen für Flottenbetreiber anbieten. Im Bereich Wartung übernehmen wir zum Beispiel die Freigabeerteilung, telefonisch oder per

Internet, optional mit oder ohne Rechnungsprüfung. Bei unserem Produkt Fleet Control schauen wir mit dem Fuhrparkbetreiber

Wolfgang Kallweit:
„Wir setzen Akzente bei der Effizienz der Rechnungsbearbeitung, bringen Transparenz bei der Wartungs- und Schaden-Performance und optimieren die Datenströme“ (li.)

zusammen an, wo bei ihm Bedarf besteht. Wir wollen ihm mit unserem Know-how und unseren technischen Voraussetzungen zuarbeiten, statt ein Outsourcing anzubieten. Vor allem da, wo es um Prüfprozesse in großer Zahl geht, die manuell nicht mehr darstellbar sind.

Unsere Leistung liegt insbesondere darin, dass wir Prozesskosten einsparen, Überprüfungswege übernehmen, die nicht zur Kernkompetenz eines Fuhrparkmanagers gehören, weil sie einfach zu komplex geworden sind. Beim saisonalen Reifenwechsel kommt es immer wieder zu Spitzen beim Rechnungseingang, welchen wir elektronisch über Schnittstellen übernehmen und so erheblich beschleunigen. Dies erledigen wir bereits für alle relevanten Reifenketten. Individuelle Rabattvereinbarungen und Dienstleistungspreise, aber auch vertragliche Parameter des Kunden werden vollautomatisch bei uns geprüft. Die Fälle, die nicht in Ordnung sind, geben wir an die Kunden weiter oder kümmern uns selber um die Reklamation. Somit sorgen wir für eine höhere Effizienz und eine Beschleunigung der Rechnungsbearbeitung. Aber Gott sei Dank sind etwa 75 Prozent der Belege in Ordnung.

Flottenmanagement: Wenn sich ein Fuhrparkleiter für eine Zusammenarbeit mit ControlExpert entschließt, welche Betreuung erwartet ihn zu Beginn, wie wird er fortlaufend betreut?

Kallweit: Die Kunden haben einen Ansprechpartner in unserem Hause, der alle Prozesse und Vereinbarungen kennt. Wir nutzen gerne Standardprozesse, die wir eins zu eins beim Kunden anwenden, kleine Modifikationen na-



nzen und unterstützen

türlich eingeschlossen. Wir besprechen mit ihm die Art der Kommunikation, welche Daten er uns zur Verfügung stellt. Über die Zeit ergeben sich dann in Zusammenarbeit mit den Kunden neue Dienstleistungen. Unsere eigenen Prozesse stellen wir permanent auf den Prüfstand, damit wir schneller und besser werden können.

Flottenmanagement: Mit welchen Einsparungen könnte der Fuhrparkleiter rechnen, wenn ControlExpert Dienstleistungen übernimmt? Was kosten ihn diese?

Geers: Aus Reportings erfährt der Kunde beispielsweise, welche reellen Ausgaben er für die Wartung der Marke XY tätigen muss, aber auch, welche Einsparungen ihm unsere Dienstleistungen einbringen. Der Fuhrparkleiter kann sich mit unseren Analysen neue Verhandlungspositionen beim Hersteller verschaffen, beispielsweise bestimmte Aufschläge herunterhandeln. Oder er kann sich einen Überblick über die unterschiedlichen Stundenverrechnungssätze der Werkstätten verschaffen, bei

bestimmten Marken oder bei freien Werkstätten und darauf reagieren. Unsere Kosten bemessen wir per Transaktion beziehungsweise per Beleg. Wir trauen uns zu, die Prozesskosten im Wartungsbereich um 15 Prozent senken zu können. Das hat nichts mit Rechnungskürzungen zu tun, denn wenn 100 Prozent der Belege in Ordnung sind, sparen wir dem Kunden trotzdem Geld ein. Aber wir garantieren dafür, dass wir feststellen, ob Positionen auf der Rechnung stehen, die dort nicht hineingehören und ob diese Positionen laut Herstellervorgabe preislich OK sind. Im Übrigen werden wir nicht für die Kürzungen von Rechnungen, sondern pro abgewickelte Transaktion bezahlt.

Flottenmanagement: Was kann ControlExpert leisten in Bezug auf Risikomanagement beziehungsweise Schadenprophylaxe?

Kallweit: Über unsere Prüfungen können wir Rückmeldungen geben an Werkstattkalkulationssysteme, wenn diese fehlerhaft arbeiten oder missverständlich aufgebaut sind. Genauso

agieren wir als Frühwarner in Zusammenarbeit mit den Herstellern, wenn häufige Reparaturen auf einen Garantiefall oder Rückruf hindeuten. Ebenfalls registrieren wir, wenn sich die Kostensituation ändert. Anhand der Analysemöglichkeiten können wir dem Fuhrparkleiter Rückmeldung geben über Auffälligkeiten wie Schadenshäufungen, etwa im Bereich der Parkschäden.

Flottenmanagement: Wo sehen Sie das Alleinstellungsmerkmal von ControlExpert im Fuhrparkmanagement?

Kallweit: Wenn man die zahlreichen Angebote an Fuhrparkmanager anschaut, so setzen wir deutliche Akzente bei der Effizienz der Rechnungsbearbeitung, bringen Transparenz bei der Wartungs- und Schaden-Performance und optimieren die Datenströme, was gerade mit Blick auf Steuerungsimpulse und Rentabilität entscheidend ist. Insofern sind wir ein natürlicher Partner der Fuhrparkmanager, weil unsere Datenkompetenz deren Betriebsprozesse optimal ergänzt und unterstützt.

KIESOW UND KRUSE

Wir sorgen für effiziente Verbindungen.

Driver Fleet Solution.

Wenn es um Reifenservice geht, haben wir für Sie die passende Lösung.

- ▶ Gezielte Auswahl professioneller Service-Partner
- ▶ Bundesweit flächendeckendes Partnernetz
- ▶ Webbasierte Auftragsabwicklung mit Online-Autorisierung
- ▶ Kostenreduzierung und -transparenz durch konsequente Umsetzung der fuhrparkspezifischen Marken- und Produktvorgaben
- ▶ Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting

Driver
Fleet Solution

DRIVER FLEET SOLUTION GMBH
Höchster Str. 48-60 64747 Breuberg
Kontakt: 01802/3 37 54 63 (6 ct./Anruf)
E-Mail: hotline@driver-fleet-solution.de
www.driver-fleet-solution.de



Der Wegeunfall

Jedes Jahr werden rund 200.000 Wegeunfälle gemeldet. Als Wegeunfall bezeichnet man solche Unfälle, die sich auf dem Weg zur Arbeit und auf dem Weg von der Arbeit zurück ereignen. Schwerpunktmäßig handelt es sich dabei um Straßenverkehrsunfälle, welche mehr als die Hälfte der Wegeunfälle ausmachen. Nach dem vom Statistischen Bundesamt erfassten Zahlenmaterial und der Gesundheitsberichterstattung des Bundes waren die Wegeunfälle in den Jahren 1993 bis 2006 zwar insgesamt jedenfalls seit 1995 tendenziell rückläufig, hielten sich jedoch weiterhin auf diesem recht hohen Niveau. Wegeunfälle kommen also häufiger vor als man denkt und können jeden treffen, der sich im Straßenverkehr zur Arbeit begeben muss. Grund genug also, sich einmal mit der Rechtslage bei Wegeunfällen vertraut zu machen.

Die Zahlen sprechen für sich – ein Blick auf die Statistik

Insgesamt haben die Wegeunfälle einen Anteil von 13 bis 16 Prozent an den gemäß § 193 SGB VII meldepflichtigen Unfällen, also solchen Unfällen, durch die eine versicherte Person entweder getötet oder so verletzt wird, dass sie mehr als drei Tage arbeitsunfähig ist. Sieht man sich die einschlägigen Statistiken einmal genauer an, so lebt man insoweit in Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen am gefährlichsten, denn hier lagen die Wegeunfälle bei bis zu rund 35.000 Fällen pro Jahr.

Was genau ist ein Wegeunfall?

Wegeunfälle sind Unfälle, die Beschäftigte auf dem Weg zur oder von der Arbeit erleiden. Wichtig ist dabei, dass sich der Unfall auf dem direkten Weg zur Arbeit oder zurück ereignet. Der Gesetzgeber hat den Weg von und zur Arbeit unter den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung gestellt. Wegeunfälle sind insoweit gemäß § 8 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 SGB VII den Arbeitsunfällen gleichgestellt. Versichert sind insoweit auch Umwege, die zum Beispiel nötig werden:

- um Kinder während der Arbeitszeit unterzubringen (Kindergarten, Hort, Schule),
- bei Fahrgemeinschaften;
- bei Umleitungen oder
- weil der Arbeitsplatz über einen längeren Weg schneller erreicht werden kann.

Wer ist versichert?

Der Versicherungsschutz besteht ohne Rücksicht auf Alter, Geschlecht, Familienstand, Nationalität oder Einkommen bei einer ständigen, aber auch bei einer vorübergehenden Beschäftigung. Der Versicherungsschutz ist selbst dann gewährleistet, wenn der Betrieb vom Unternehmer noch nicht bei der Berufsgenossenschaft angemeldet wurde oder wenn der Unternehmer keine Beiträge an die gesetzliche Unfallversicherung gezahlt hat. Es sind darüber hinaus aber auch Personen gesetzlich unfallversichert, die in der beruflichen Aus- und Fortbildung sind. Auch selbständige Unternehmer können sich bei der Berufsgenossenschaft freiwillig versichern. In einigen Branchen sind sie durch Gesetz oder Satzung sogar pflichtversichert.

Wo beginnt und wo endet der versicherte Weg?

Wo der Arbeitsweg anfängt und wo dieser endet, ist genau festgelegt. Der Arbeitsweg beginnt im häuslichen Bereich des Versicherten, unabhängig davon, ob dieser nun ein Einfamilienhaus oder eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus bewohnt. Der Versicherungsschutz beginnt und endet jedenfalls mit dem Durchschreiten der Außentür des Gebäudes, in dem der Versicherte wohnt. Stürzt der Betroffene auf dem Weg zum Auto noch im Treppenhaus, stellt dies keinen Wegeunfall dar. Bei Stürzen in der eigenen Garage ist aber durchaus zu differenzieren: bildet die Garage eine bauliche Einheit mit dem Wohngebäude und ist sie vom Hausinneren her zugänglich, dann ist sie Teil des häuslichen Bereiches, innerhalb dessen kein Versicherungsschutz besteht.

Kann die Garage hingegen – sei es trotz baulicher Einheit mit dem Wohngebäude oder sei es, dass sie an einer anderen Stelle auf dem Grundstück steht und mit dem Haus keine bauliche Einheit bildet – nicht von Gebäudeinneren her erreicht werden, dann besteht auch bei Unfällen in der Garage bereits Versicherungsschutz wie bei einem Stolperunfall im Vorgarten auf dem Weg zum PKW.

Die Arbeitsstelle bildet als Ort der Tätigkeit den anderen Grenzpunkt für den versicherungsrechtlich relevanten Weg zur Arbeit. Unter Arbeitsstelle ist das gesamte Betriebsgelände zu verstehen. Auch hier beginnt und endet der Versicherungsschutz mit dem Durchschreiten der Außentür des Betriebs oder des Werkstores des Betriebsgeländes. Versichert sind aber auch alle mit der Arbeit verbundenen Dienstfahrten.

Befinden sich Wohnung und Arbeitsstelle des Versicherten ausnahmsweise in demselben Gebäude, dann gelten nur solche Unfälle als Wegeunfälle, die sich auf den Wegen außerhalb der Wohnung ereignen. Natürlich ist der Versicherte aber auch anderweitig geschützt: so sind Unfälle, die sich bei versicherten Tätigkeiten in wesentlich zu betrieblichen Zwecken genutzten

Räumen ereignen, als Arbeitsunfall anzusehen. Und für den Fall, dass der Betroffene beispielsweise aus betrieblichen Gründen Geschäftsunterlagen aus seiner Wohnung holen muss und sich dabei verletzt, besteht für diesen betrieblichen Gang auch innerhalb der Wohnung Versicherungsschutz.

Nur der direkte Weg ist versichert

Grundsätzlich ist der direkte, also der unmittelbare Weg, versichert, wobei dies nicht notwendig auch der kürzeste Weg sein muss. Zulässig ist es, jeden Weg zu benutzen, welcher bei vernünftiger Betrachtung geeignet ist, möglichst sicher und schnell das Ziel zu erreichen. Dem versicherten Beschäftigten bleibt deshalb freigestellt, ob er den direkten, kürzesten Weg beispielsweise durch die Innenstadt wählt oder

ob er lieber eine außerstädtische Umgehungsstraße benutzt, weil der kürzere Weg beschwerlicher ist. Freigestellt ist auch die Wahl des Beförderungsmittels. Unabhängig davon, welches Verkehrsmittel der Versicherte benutzt, ist hier letztlich entscheidend, dass dieses – jedenfalls überwiegend – in der Absicht benutzt wird, damit den Weg zur oder von der Arbeit zurückzulegen. Dabei sind auch Wartezeiten – auf Taxi, Bus oder Straßenbahn – mit versichert.

Kann der Weg unterbrochen werden?

Was aber passiert, wenn der Versicherte auf dem Weg von oder zur Arbeit noch einige Besorgungen macht und beispielsweise morgens auf dem Weg zur Arbeit noch schnell die Tageszeitung und/oder ein paar Brötchen und den obligatorischen Becher Kaffee zum Mitnehmen kauft?



Auto
WestfalenGas





CO₂-100^{minus}
ganz Flüssig Gas geben

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 bis zu 50 Prozent 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.

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

Energie mit der
Sie rechnen können

Übersicht Wegeunfälle

Unfälle und Wegeunfälle	Jahr				
	1993	1995	2000	2005	2006
Unfälle insgesamt	1.715.500	2.082.715	1.748.838	1.217.351	1.241.501
Arbeitsunfälle	1.510.745	1.813.983	1.513.721	1.029.520	1.047.516
Wegeunfälle	204.755	268.732	235.117	187.831	193.985
tödliche Unfälle insgesamt	2.225	2.537	1.972	1.433	1.499
tödliche Arbeitsunfälle	1.414	1.596	1.153	863	941
tödliche Wegeunfälle	811	941	819	570	558

Quelle: Statistisches Bundesamt, www.gbe-bund.de

Oder wenn man auf dem Rückweg nach Hause den Friseur aufsucht oder noch schnell das Auto tankt, weil man am nächsten Morgen früh raus muss? Wer für derartige private Tätigkeiten den direkten Weg verlässt, den er eigentlich sonst von oder zur Arbeit benutzt, hat jedenfalls vorübergehend keinen Versicherungsschutz. Das ohne betrieblich veranlasste Notwendigkeit erfolgende Aufsuchen einer Tankstelle zwecks Betankung des Fahrzeugs ist daher nicht versichert – dies gilt selbst dann, wenn das Auftanken erforderlich ist, um am nächsten Tag mit dem Fahrzeug wieder zur Arbeitsstätte zu fahren. Dabei werden von der Rechtsprechung strenge Maßstäbe angesetzt: so ist es beispielsweise zulässig den Versicherungsschutz zu verneinen, wenn der Betroffene die zum versicherten Ziel führende Straße unter Inkaufnahme eines Umwegs von 100 Metern verlässt, um an einem Automaten Geld abzuheben.

Hier gilt zusammenfassend folgendes: unterbricht der Versicherte seinen üblichen Arbeitsweg aus privaten oder eigenwirtschaftlichen Gründen, besteht während dieser Tätigkeit kein Versicherungsschutz.

Der Versicherungsschutz wird unterbrochen, sobald der Versicherte den öffentlichen Verkehrsraum verlässt. Er lebt aber wieder auf, sobald der Versicherte nach Beendigung seiner privaten Erledigungen wieder auf den direkten Weg zurück kehrt. Aber auch in zeitlicher Hinsicht hat die Rechtsprechung eine eindeutige Grenze für derartige Fahrtunterbrechungen gezogen: wird der Arbeitsweg länger als 2 Stunden unterbrochen, entfällt danach der Versicherungsschutz.

Der Wegeunfall ist aber von den sogenannten Betriebswegeunfällen zu unterscheiden, bei denen die Arbeit gerade darin besteht, gewisse Wegstrecken zurück zu legen, so etwa beim Taxi- oder Kurierfahrer, beim Handelsvertreter oder beim Transporter- oder LKW-Fahrer. In diesen Fällen können auch längere Pausen bei Zurücklegung des Weges als etwa zwei Stunden den Versicherungsschutz nicht unterbrechen.

Umwege zur Unterbringung von Kindern

Eine große Zahl von Beschäftigten bringt ihre Kinder tagsüber in die Obhut eines Kindergartens, einer Schule, von Verwandten oder Tageseltern. Sie bringen die Kinder dann üblicher Weise auf dem Weg zur Arbeitsstätte dorthin und holen sie später von dort wieder ab. In vielen Fällen kann es dafür erforderlich sein, vom direkten Arbeitsweg abzuweichen. Der Gesetzgeber hat dies erkannt und den Versicherungsschutz in solchen Fällen explizit auf Abweichungen vom versicherten Weg ausgedehnt, die zum Wegbringen oder Abholen der Kinder notwendig sind. Diese gesetzlich geregelte Ausnahme gilt aber nicht völlig uneingeschränkt, nämlich nur dann, wenn es wegen der beruflichen Tätigkeit der versicherten Person oder des Ehegatten erforderlich ist, die Kinder in fremde Obhut zu geben. In der Praxis wird dies relevant wenn entweder beide Elternteile berufstätig sind oder wenn das Kind nach einer Scheidung nur bei einem Elternteil lebt und dieser berufstätig ist. Nicht versichert ist der Umweg zum Kindergarten aber dann, wenn einer der beiden Elternteile

nicht arbeitet und das Kind daher auch selbst versorgen könnte.

Wie steht es mit anderweitigen Umwegen?

Wie ist jedoch der Versicherungsschutz zu beurteilen, wenn der Weg zur Arbeit ausnahmsweise einmal nicht von zu Hause aus angetreten wird, sondern von einem anderen Ort? Bei Wegen zwischen Arbeitsstätte und Wohnung besteht der geforderte innere Zusammenhang mit der versicherten Tätigkeit grundsätzlich, weil der Versicherte diesen Weg eben gerade wegen seiner Tätigkeit im Unternehmen zurücklegen muss. Im Versicherungsdeutsch werden Wege, die nicht von der Wohnung aus angetreten werden oder die nicht dort enden, als Wege vom beziehungsweise zum sogenannten „dritten Ort“ bezeichnet. Darunter versteht man einen Ort, der weder zum häuslichen noch zum betrieblichen Bereich des Versicherten gehört und der Versicherte dort einer privaten Tätigkeit nachgeht. Kommt es zum Unfall, muss im Einzelfall der Versicherungsschutz geprüft werden. Als Faustregel gilt aber folgendes: Der versicherte Weg beginnt bei Wegen von der Wohnung zur Arbeitsstätte über einen dritten Ort erst mit dem Verlassen des dritten Ortes, wenn der Aufenthalt dort mindestens eine Stunde gedauert hat. In diesem Falle ist der Weg vom dritten Ort zur Arbeitsstätte versichert, sofern sein wesentlicher Zweck die Aufnahme der versicherten Tätigkeit ist und er zudem auch in einem angemessenen Verhältnis zum üblichen Arbeitsweg von der Wohnung zur Arbeit steht. Auf keinen Fall versichert ist dabei aber der Weg von der Wohnung zum sogenann-

**+++ Aktuelles Steuerrecht +++****Neue BFH-Rechtsprechung für Fahrten zu ständig wechselnden Tätigkeitsstätten**

Nach einer am 25.02.2009 veröffentlichten aktuellen Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) sind für Fahrten eines Arbeitnehmers zwischen Wohnung und ständig wechselnden Tätigkeitsstätten nunmehr die Fahrtkosten in tatsächlicher Höhe als Werbungskosten zu berücksichtigen (BFH-Urteil 18.12.2008, Az. VI R 39/07).

Der BFH unterscheidet neuerdings genau zwischen Fahrten zwischen Wohnung und (regelmäßiger) Arbeitsstätte (§ 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 EStG) einerseits und Fahrten zwischen Wohnung und ständig wechselnden Tätigkeitsstätten andererseits. Nach der neuen BFH-Rechtsprechung kann die den Abzug einschränkende Regelung des § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 EStG nicht auf Fahrten des Arbeitnehmers zu ständig wechselnden Tätigkeitsstätten angewendet werden. Dessen Fahrtkosten sind vielmehr unabhängig von der Entfernung – ab dem ersten Kilometer – in tatsächlicher Höhe als Werbungskosten zu berücksichtigen. Dieser Rechtsauffassung scheint sich inzwischen auch die Finanzverwaltung angeschlossen zu haben: die in R 38 Abs. 3 LStR 1999 bis 2007 angeführte Regelung zur 30 km-Grenze wurde in die LStR 2008 nicht übernommen. Die ältere Rechtsprechung des BFH, wonach Aufwendungen für Fahrten mit dem eigenen PKW zu verschiedenen Einsatzorten nur mit den Pauschsätzen anzusetzen sind, die auch Arbeitnehmer für Fahrten mit einer festen Arbeitsstelle beanspruchen können, ist damit als überholt anzusehen.



Abbildungen zeigen Fahrzeuge mit Sonderausstattung.



**EFFIZIENZ UND NACHHALTIGKEIT ENTSTEHEN NUR IN EINEM SICHEREN ARBEITSUMFELD.
ERST RECHT, WENN ES VIER RÄDER HAT.**

DER VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 MIT DEN VOLVO SELEKT PAKETEN.

Volvo. for life



IM VOLVO V50, VOLVO V70 UND VOLVO S80 FINDEN SIE DEN ARBEITSPLATZ, AN DEM SIE SICH VÖLLIG SICHER UND ENTSPANNT FÜHLEN KÖNNEN. DAFÜR SORGEN MEHRFACH AUSGEZEICHNETE SICHERHEITSINNOVATIONEN UND DIE EBENSO LEISTUNGSSTARKEN WIE WIRTSCHAFTLICHEN MOTOREN. SO Z.B. DER NEUE VOLVO D5 MIT 151 KW (205 PS)*, DER IM VOLVO S80 SCHON HEUTE UND AB JUNI 2009 AUCH IM VOLVO V70 DIE EURO 5-NORM ERFÜLLT. AUSSERGEWÖHNLICH UND ANSPRECHEND ZUGLEICH SIND DAS TYPISCH SCHWEDISCHE DESIGN UND DIE VIELEN KOMFORTABLEN AUSSTATTUNGSDETAILS DES OPTIONALEN SELEKT PAKETES UND SELEKT-PLUS PAKETES ZU EINEM PREISVORTEIL VON BIS ZU 2.150,- EURO**.

MEHR ÜBER DEN HOHEN SICHERHEITSANSPRUCH VON VOLVO UND DIE VIELEN ATTRAKTIVEN ANGEBOTE ERFAHREN SIE UNTER 0221 9393-200 UND -201 ODER UNTER WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN

*Volvo V70 D5: Kraftstoffverbrauch, kombiniert: 5,1-9,5 l/100 km. CO₂-Emissionen, kombiniert: 169-183 g/km (gemäß RL 80/1268/EWG). Volvo S80 D5: Kraftstoffverbrauch, kombiniert: 4,8-9,4 l/100 km. CO₂-Emissionen, kombiniert: 164-178 g/km (gemäß RL 80/1268/EWG). **Bei der Wahl beider Pakete.

ten dritten Ort. Besucht man also vor Arbeitsbeginn noch einen erkrankten Arbeitskollegen, so ist der Weg dorthin rein privat veranlasst und damit nicht versichert; der weitere Weg zum Betrieb ist hingegen versichert.

Wie sind Fahrten zur Zweitwohnung und Familienheimfahrten versichert?

Wenn die Wohnung und die Arbeitsstelle so weit voneinander entfernt liegen, dass ein tägliches Pendeln dazwischen nicht möglich oder nicht zumutbar ist, kommt in der Praxis häufig eine Zweitwohnung am Ort der Tätigkeit zum Zuge. Grundsätzlich sind nach den allgemeinen Grundsätzen der tägliche Weg von der Zweitwohnung zur Arbeitsstätte und zurück versichert. Aber auch Fahrten zur Familienwohnung sind versichert. Der Versicherungsjurist spricht insoweit vom „Mittelpunkt der Lebensverhältnisse für eine nicht begrenzte Zeit“. Gemeint ist folgendes: bei Verheirateten ist die Familienwohnung der ständige Aufenthaltsort des anderen Ehegatten. Bei unverheirateten Paaren sind hingegen die Umstände des Einzelfalles entscheidend; hier kann auch die Wohnung einer Verlobten oder einer Lebensgefährtin, aber auch die Wohnung der Eltern als Familienwohnung anzusehen sein.

Als versicherte Wege sind hier die Fahrten zwischen Arbeitsstelle und Familienwohnung so

wie die Fahrten von der Zweitwohnung am Ort der Tätigkeit zur Familienwohnung und zurück anzusehen; die Länge des Wegs ist dabei regelmäßig nicht entscheidend. Versicherungsschutz besteht daher

- sowohl für die erste Fahrt von der Familienwohnung zum Ort der Tätigkeit, um dort die Arbeit aufzunehmen
- als auch für die letzte Fahrt zurück, nachdem das Beschäftigungsverhältnis beendet wurde,
- sowie zwischendurch für Besuchsfahrten.

Wegfall des Versicherungsschutzes? – Zweifelsfälle und Streitpunkte

Kein Unfallversicherungsschutz besteht für denjenigen, der infolge Alkoholgenusses verkehrsuntüchtig ist und dies allein die wesentliche Unfallursache darstellt.

Darf die Berufsgenossenschaft den Versicherungsschutz aber auch dann versagen – also die Zahlung der Verletztenrente, von Pflegegeld, von Heilbehandlung oder von Hinterbliebenenleistungen verweigern – weil der versicherte Arbeitnehmer auf dem Weg zur Arbeit beispielsweise bei Rot über die Ampel in die Kreuzung gefahren ist und hierdurch den Unfall verursacht hat? Ein verbotswidriges Verhalten schließt den Versicherungsschutz jedenfalls nicht aus. Wie aber steht es in Fällen, in denen eine sogenannte Wegegefahr (wie Glatteis in der Kurve) und

gleichzeitig eine Alkoholbeeinflussung mit Restalkohol des Versicherten nach einer Betriebsfeier zusammen kommen. Darf dann auch der Versicherungsschutz versagt werden? Hier ist es ausreichend, wenn die Wegegefahr wesentlich mitursächlich für den Unfall geworden ist. In diesem Fall ist Versicherungsschutz zu bejahen.

Eine der gefährlichsten Wegegefahren ist und bleibt die Übermüdung. Diese kann sich einerseits aus der Länge der zurückgelegten Wegstrecke ergeben. Dann ist ein Unfall durch diese Wegegefahr direkt der versicherten Tätigkeit zuzurechnen. Andererseits kann der Versicherte den Weg bereits aus privaten Gründen übermüdet antreten, etwa weil er nachts nicht geschlafen hat. In diesem Fall kommt es auf die Umstände des Einzelfalles, ob ein Wegeunfall berufsgenossenschaftlich anzuerkennen ist. Im Zweifelsfall sollte bei Streitigkeiten ein versicherungsrechtlich versicherter Anwalt zu Rate gezogen werden.

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

+++ Rechtsprechung +++

Vorsteuerabzugsberechtigter Geschädigter ist bei Anschaffung eines Ersatzfahrzeugs nicht verpflichtet, ein regelbesteuertes Fahrzeug zu erwerben

Der 6. Zivilsenat des BGH hat entschieden, dass der beklagte Haftpflichtversicherer des Schädigers in vollem Umfang aus einem Verkehrsunfall haftet, bei dem das Fahrzeug des Klägers einen Totalschaden erlitten hat. Der vorsteuerabzugsberechtigte Kläger hatte ein gleichartiges, differenzbesteuertes Ersatzfahrzeug erworben. Die beklagte Versicherung regulierte den Fahrzeugschaden nur auf der Basis eines Netto-Wiederbeschaffungswerts unter Abzug einer Umsatzsteuer von 19 % für den Wiederbeschaffungswert und den Restwert.

Der BGH vertrat die Ansicht, es sei nicht zu beanstanden, dass das Amtsgericht dem Kläger Schadensersatz auf der Basis eines Brutto-Wiederbeschaffungswerts zugesprochen hat. Im Streitfall liegen nach Ansicht des BGH die Voraussetzungen nicht vor, unter denen die Rechtsprechung angenommen hat, dass die in Rechnung gestellte Mehrwertsteuer nicht vom Schädiger zu erstatten ist, soweit der Halter eines für Geschäftszwecke benutzten Fahrzeugs nach § 15 Abs. 1 Nr. 1 UStG zum Vorsteuerabzug berechtigt ist. Der Kläger hat ein differenzbesteuertes Fahrzeug angeschafft, so dass er nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist (vgl. §§ 15 Abs. 1, 14 Abs. 4 Nr. 8, 14a Abs. 6, 14c, 25a Abs. 3, 4 UStG). Zudem werden selbst nach dem – bestrittenen – Beklagtenvortrag auf dem maßgeblichen Markt vergleichbare Fahrzeuge nur zu 30% regelbesteuert angeboten. Unter diesen Umständen ist es einem Geschädigten auch im Hinblick auf eine etwaige Schadensminderungspflicht nach § 254 Abs. 2 BGB nicht zumutbar, sich ausschließlich nach einem regelbesteuerten Fahrzeug umzusehen und ein solches zu erwerben, um zur Entlastung des Schädigers die Vorsteuerabzugsberechtigung geltend machen zu können.

BGH, Beschluss vom 25.11.2008, Az.VI ZR 245/07

Geschwindigkeitsübertretung und Lasermessung: bei Widerspruch im Messprotokoll ohne Fotodokumentation kein Beweis der Geschwindigkeitsübertretung allein durch die Aussage des messenden Polizisten

Gibt ein Polizist an, bei der Lasermessung habe sich im Messkreis um den Messpunkt im Scheinwerfer des betreffenden Fahrzeugs kein anderes Fahrzeug befunden, vermerkt aber hierzu in den Unterlagen, dass ein anderes Fahrzeug vorausgefahren ist, stellt dies einen unlösbaren Widerspruch dar. Somit verbleibt für die Überprüfung der konkreten Messsituation nur die Aussage des Polizisten. Diese allein reicht aber nicht, um die konkrete Situation eindeutig zu überprüfen, sodass eine Geschwindigkeitsüberschreitung nicht nachzuweisen ist. Es war nicht auszuschließen, dass

sich in unmittelbarer Nähe des Zielerfassungsbereiches der Laseroptik oder sogar innerhalb dieses Bereiches Teile des vorausfahrenden Fahrzeugs befanden, so dass die Messung aus technischen Gründen nicht verwertbar ist.

AG Herford, Urteil vom 12.09.2008, 11 OWi-53 Js 2782/07

Abschleppkosten müssen vorrangig vom Fahrer erhoben werden

Das VG Oldenburg hat mit Urteil vom 27. Februar 2009 der Klage der Halterin eines Pkw gegen einen Bescheid der Stadt Oldenburg über die Heranziehung zu Abschleppkosten stattgegeben. Zur Begründung verwies das Gericht darauf, dass die Abschleppkosten jedenfalls nicht von der Klägerin, sondern allenfalls von deren Ehemann als Fahrer erhoben werden dürfen. Der Stadt sei bekannt gewesen, dass nicht die Klägerin als Halterin des Fahrzeugs, sondern deren Ehemann das Fahrzeug verbotswidrig geparkt habe. Wenn aber feststehe, dass nicht der Halter, sondern ein anderer ein Fahrzeug verbotswidrig geparkt habe, und wenn der Name und die Anschrift dieses anderen der Behörde bekannt sind, hat die Behörde die Abschleppkosten vorrangig vom Fahrer zu verlangen. Auf den Halter darf in solchen Fällen nur zurückgegriffen werden, wenn die Inanspruchnahme des Fahrers aussichtslos ist (z.B. weil er insolvent ist). Dass die Stadt Oldenburg nach eigenen Angaben Abschleppkosten immer vom Fahrzeughalter verlangt, ist deshalb nach Auffassung des Gerichts mit diesen rechtlichen Anforderungen nicht vereinbar.

VG Oldenburg, Urteil vom 27.02.2009, Az. 7 A 35/09 (Pressemeldung des Gerichts vom 06.03.2009; Urteil ist noch nicht rechtskräftig).

Keine Hinweispflicht eines Autovermieters auf günstigere Angebote anderer Anbieter bei Vermietung eines Unfallsatzwagens

Bei Anmietung eines Ersatzfahrzeugs nach einem Unfall besteht keine Hinweispflicht des Autovermieters im Hinblick auf billigere Tarife. Eine solche Hinweispflicht bestand hier jedenfalls schon deswegen nicht, weil sich der berechnete Tarif im Rahmen eines betriebswirtschaftlich gerechtfertigten Tarifs bewegt und damit erstattungsfähig ist; auf möglicherweise billigere Angebote anderer Anbieter brauchte die Klägerin nicht hinzuweisen. Insoweit fehlt es aber auch an der Zugänglichkeit des Geschädigten zu einem wesentlich günstigeren Tarif. Für die Frage der Zugänglichkeit ist auf die Umstände des Einzelfalles abzustellen; dabei können sowohl objektive als auch subjektive Elemente eine Rolle spielen. Dass der Geschädigte besondere Kenntnisse von den Tarifen der Autovermietungsunternehmen hatte, ist nicht anzunehmen und von der Beklagten auch nicht dargelegt worden. Eine Marktforschung brauchte der Kläger vor der Anmietung nicht zu betreiben.

AG Rheinbach, Urteil vom 23.09.2008, Az. 5 C 140/08



Neuaufgabe

Auf dem Genfer Autosalon feierte der neue VW Polo seine Weltpremiere. Zum Marktstart wird VW den Polo mit sieben Motorvarianten anbieten. Sie leisten zwischen 44 kW/60 PS und 77 kW/105 PS. Auch ein 7-Gang-Doppelkupplungsgetriebe steht zur Verfügung. In der verbrauchsoptimierten Version Blue Motion mit dem 66 kW/90 PS starken 1.6-TDI-Motor hat der neue Polo nach Werksangaben einen Normverbrauch von 3,8 Litern auf 100 Kilometer und einen CO₂-Ausstoß von 96 Gramm pro Kilometer. Der Polo 1.2 TSI ist vorerst die leistungsstärkste Variante mit 77 kW/105 PS und wird mit einem Durchschnittsverbrauch von 5,5 Litern auf 100 Kilometer angegeben. Der CO₂-Ausstoß liegt danach bei 129 Gramm pro Kilometer. Der Einstiegspreis des neuen Polo beträgt 10.210 Euro netto. Interessenten können das Modell, das sich äußerlich stärker als bisher am Golf orientiert, ab sofort bestellen.

Platzhalter

Mit dem neuen Verso präsentiert Toyota seinen Beitrag in der Klasse der Kompaktvans. Der Radstand des 4,44 Meter langen Verso wurde im Vergleich zum Vorgängermodell um 30 Millimeter verlängert, das kommt vor allem dem Raumangebot der Passagiere zu Gute. Selbst wenn alle sieben Sitze aufgeklappt sind, bleibt dem Verso noch ein Laderaumvolumen von 178 Litern. Toyota verspricht mit 0,295 den niedrigsten cW-Wert in dieser Fahrzeugklasse, ein Beitrag zur Reduktion des Kraftstoffverbrauchs. Insgesamt stehen für den Verso fünf Motoren zur Wahl, darunter drei Common Rail Diesel mit Leistungsspektren zwischen 93 kW/126 PS (2.0 D-4D), 110 kW/150 PS (2.2 D-4D) und 130 kW/177 PS (2.2 D-CAT). Alle Modelle mit Dieselmotor erfüllen bereits heute die kommende Euro 5-Abgasnorm. Der 150 PS starke 2,2-Liter D-4D ist zudem mit einer neuen Sechsstufen-Automatik erhältlich. Hinzu kommen zwei neue Valvematic-Benzinaggregate mit 1,6 und 1,8 Litern Hubraum, sie leisten 97 kW/132 PS bzw. 108 kW/147 PS.



Tourer

Renault erweitert mit dem neuen Mégane Grandtour die Mégane-Baureihe um eine weitere Karosserievariante. Der knapp 4,56 Meter lange Mégane Grandtour bietet ein Gepäckraumvolumen von 524 Litern, wird die Rückbank umgeklappt, kann die Ladekapazität auf bis zu 1.595 Liter erweitert werden. Renault bietet den neuen Mégane Grandtour mit vier Diesel- und drei Benzinmotoren an, die ein Leistungsspektrum von 66 kW/90 PS bis 132 kW/180 PS abdecken. Mit besonders günstigen Verbrauchswerten gibt Renault die dCi 90 FAP (66 kW/90 PS) Version und den dCi 110 FAP (78 kW/106 PS) an. Die beiden Selbstzünder sollen durchschnittlich 4,5 beziehungsweise 4,6 Liter Dieselkraftstoff auf 100 Kilometer verbrauchen, dies entspricht einem CO₂-Ausstoß von 118 beziehungsweise 120 Gramm pro Kilometer.

Heckschwung

Seat präsentiert nach der Exeo Limousine die Kombivariante Exeo ST: Sie basiert wie die Limousine auf der Plattform des alten Audi A4. Die Motorenpalette und die Ausstattungsvarianten sind mit denen der Limousine identisch. Zur Auswahl stehen jeweils drei Benziner und Diesel in einer Leistungsbandbreite von 75 kW/102 PS bis 147 kW/200 PS. Fünf der sechs Aggregate sind Turbomotoren. Ein spezielles Augenmerk verdient der 2.0 TDI mit 105 kW/143 PS-TDI, der mit einem Durchschnittsverbrauch von nur 5,5 Liter auf 100 Kilometern angegeben ist. Als Einstiegsdiesel wird ab Herbst der leistungsreduzierte 2.0 TDI mit 88 kW/120 PS nachgereicht. Alle Motorisierungen werden mit einem Sechsgang-Schaltgetriebe kombiniert und erfüllen die ab 2011 in Kraft tretende Euro-5-Abgasnorm. Das Ladeabteil des Exeo ST bietet bei Beladung bis Fensterkantenhöhe 442 Liter Stauraum. Der Exeo ST wird im Sommer bei den deutschen Händlern erhältlich sein.



Praxistaugliche



Interview mit Dr. Timm Kehler, Geschäftsführer der erdgas mobil GmbH

Flottenmanagement: Herr Kehler, Sie sind seit kurzem Geschäftsführer der neuen erdgas mobil GmbH. Mit welchen Aufgaben tritt die neue Gesellschaft nach außen zukünftig in Erscheinung? Inwieweit können Sie in diesem Aufgabengebiet Ihre Erfahrungen, die Sie bei BMW als Verantwortlicher für das Marketing des Wasserstoffkonzeptes Clean Energy sammeln konnten, einbringen?

Dr. Kehler: Die Aufgaben bleiben genau genommen die gleichen wie bisher. Das Thema Erdgas als Kraftstoff soll vorangebracht werden. Die Herangehensweise muss und wird aber künftig eine Andere sein. Mit der Integration aller Aktivitäten in die neue Gesellschaft erhalten die Marktpartner damit einen zentralen Ansprechpartner. Dies gilt gerade für die Automobilhersteller und -vermarkter. Eine verstärkte Vermarktung und der kontinuierliche Ausbau der Infrastruktur werden dabei eine zentrale Rolle spielen. Für die Führung der neuen erdgas mobil hat sich die Gaswirtschaft jemanden gewünscht, der die Automobilwirtschaft von innen kennt,

also weiß wie sie „tickt“. Die Erfahrungen mit dem Wasserstoffkonzept zeigen, dass gerade vor dem Hintergrund der CO₂-Diskussion eine große Offenheit in der Öffentlichkeit und Politik für alternative Kraftstoffe herrscht. Hier liegt Erdgas gerade jetzt voll im Trend: Erdgas, in Zukunft gemischt mit BioErdgas, bietet eine heute bereits ausgereifte, kostengünstige und gleichzeitig zukunftsfähige Lösung zur Schadstoffreduktion - dies nicht nur im Kontext der aktuellen Klimadiskussion, sondern auch bei zukünftigen Anforderungen im Bereich von Feinstaub und Stickoxiden. Daher wird Erdgas als Kraftstoff auch langfristig steuerlich gefördert. Langfristig - aber dies wird wohl noch eine Weile dauern - ist der Übergang von Erdgas auf Wasserstoff vorstellbar, daher sind beide Themen in der strategischen Diskussion unmittelbar miteinander verknüpft.

Flottenmanagement: Erdgas ist mittlerweile ein etablierter Kraftstoff, der aber gerade in Fuhrparks immer noch mit Durchsetzungsproblemen zu kämpfen hat. Welche Aufgaben, welche Herausforderungen sehen Sie deshalb kurz- und langfristig vor sich? Welche Maßnahmen und Aufklärungsarbeit wollen Sie einsetzen, um Zweifel und Umsetzungsschwierigkeiten beim Thema Erdgasfahrzeuge zu beseitigen und speziell den Flottenmarkt zu erreichen?

Dr. Kehler: Es gibt durchaus eine Vielzahl von kleinen und großen Fuhrparks, die Erdgasfahrzeuge erfolgreich einsetzen und sich von den Vorteilen des Kraftstoffes in der Praxis überzeugt haben. Gerade in der derzeitig herausfordernden Situation steigt der Kostendruck auch auf Fuhrparks. Hier kann der Einsatz von Erdgasfahrzeugen die Betriebskosten um bis zu 35 Prozent senken, wie uns Fuhrparkbetreiber berichten. Gleichzeitig kommt nun eine neue Generation von Turbo-Erdgasmotoren auf den Markt, die durch spürbar höhere Reichweiten und noch bessere Effizienz noch attraktiver für den Einsatz in Flotten ist. Hier erleben wir motorensseitig einen ähnlichen Technologiesprung wie beim Diesel vor 20 Jahren.

Auch wird die Zahl der Tankstellen, insbesondere entlang von Autobahnen, durch die Gaswirtschaft kontinuierlich ausgebaut. Dieses Wissen muss in die Breite getragen werden, um noch mehr Fuhrparkmanager von den Vorteilen und der Zukunftssicherheit der Technologie zu überzeugen. Unterstützt werden wir dabei durch die Arbeit unserer Key Account Manager für Flotten. Auch an der Bereitstellung einer bargeldlosen Bezahlungsmöglichkeit mittels einer Erdgas-Flottenkarte, die für einige Betreiber unerlässlich ist, arbeiten wir intensiv mit einem Dienstleister zusam-



An mittlerweile über 800 Erdgas-tankstellen signalisiert dieses Symbol die Verfügbarkeit des alternativen Kraftstoffes

men und sind guter Hoffnung noch in der zweiten Jahreshälfte diese einführen zu können.

Flottenmanagement: Nicht jeder Fuhrpark eignet sich gleichermaßen für die Bestückung mit Erdgasfahrzeugen; es gilt Faktoren wie das lokale Tankstellennetz und den Einsatzzweck zu berücksichtigen. Wie wollen Sie auf die individuellen Voraussetzungen von Flotten eingehen, welche Flotten fassen Sie gezielt ins Auge? Mit welchen Förderprogrammen können Sie das Angebot attraktiver machen, welche sind für die Zukunft geplant und mit welchen Voraussetzungen? Wie wollen Sie auf die Flottenbetreiber zugehen und ihnen assistieren, welche Hilfestellung bieten Ihre Key-Account Manager den Firmen?

Dr. Kehler: Es stimmt, dass der Einsatz von Erdgasfahrzeugen sorgfältig überlegt sein will und jeweils von den individuellen Randbedingungen abhängt. Für den konkreten Einsatzzweck müssen die entsprechenden Fahrzeuge verfügbar sein und die Tankstelleninfrastruktur muss natürlich dazu passen. Es gibt in Deutschland große Flottenbetreiber, welche allein mehrere hundert Erdgasfahrzeuge im Bestand haben und die Praktikabilität beweisen. Auch international wird das Thema CNG für Flotten zunehmend interessanter. So hat beispielsweise in USA der Telekommunikationsriese AT&T gerade entschieden, in den kommenden Jahren 8.000 Lieferfahrzeuge mit Erdgasantrieb zu beschaffen. Als erdgas mobil versuchen wir durch die kostenlose Beratungsleistung der Key Account Manager Potentiale in den großen Flotten für die Fuhrparkmanager zu ermitteln und helfen bei der Umsetzung von Umstellungskonzepten.

Aber auch wir bewegen nur uns in den Grenzen des Machbaren und müssen realistisch bleiben. Falls nicht die passenden Fahrzeugmodelle oder die passende Versorgung im Einsatzgebiet vorhanden sind, ist es schwierig zu helfen. Falsche Erwartungen führen sonst zu Enttäuschungen, die wir vermeiden wollen. Für Großflotten ab 100 „normalen“ Fahrzeugen fördern wir die Anschaffung jedes Erdgasfahrzeuges weiterhin mit 300 €. Dies ist ein bewährtes Instrument und daher zur Zeit noch nichts Neues geplant.

Alternative

Flottenmanagement: Erdgas wird erst seit Mitte der Neunziger Jahre als Kraftstoff in deutschen Serienfahrzeugen eingesetzt. Deshalb ist nicht nur der Endverbraucher gefragt, sondern auch die Automobilhersteller und Mineralölgesellschaften auf der Geber-Seite. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit ihnen, welche Unterstützung erfahren Sie durch die regional operierenden Gasversorger? Was fordern Sie von beiden Parteien, was kann auch die Politik zur Verbesserung der Rahmenbedingungen beisteuern?

Dr. Kehler: Um Erdgas als Kraftstoff zum Erfolg zu führen bedarf es tatsächlich der Zusammenarbeit aller genannten Beteiligten. Es wurden über viele Jahre gute Kontakte aufgebaut, und nur gemeinsam haben wir den heutigen Stand erreicht. Mehr als 800 Erdgastankstellen an überwiegend öffentlichen Mineralölstandorten und verfügbare Erdgasfahrzeuge mit Turbomotoren sind Ausdruck der guten Zusammenarbeit, die zugegebenermaßen aber auch Höhen und Tiefen erlebt hat. Von den Automobilherstellern wünschen wir uns natürlich eine breitere Modellpalette und wissen auch, dass in den meisten Entwicklungsabteilungen auch Projekte für neue Erdgasfahrzeuge bearbeitet werden. Von der Mineralölwirtschaft wäre mitunter ein leichter Zugang zu Tankstellenstandorten wünschenswert. Zu den regionalen Gasversorgern haben wir über die Landesinitiativkreise Kontakt. Die Gasversorger sind in der Regel die Betreiber der Erdgastankstellen und allein dadurch schon sehr wichtige Partner für uns. Vor Ort haben Sie zudem direkte Kontakte zu den Autohäusern.

Die Politik sollte in der Breite erkennen, dass mit Erdgas eine heute verfügbare Technologie praxistauglich einsetzbar ist, die Schadstoffemissionen signifikant senken kann und heimische nachwachsende Rohstoffe (BioErdgas) für die Mobilität effizient nutzbar machen kann. In der Folge erhoffen wir uns entsprechend weitreichende Entscheidungen mit Lenkungswirkungen. Da ist die Politik in anderen europäischen Ländern manchmal schon ein Stück weiter als hier.

Flottenmanagement: Vor einem Jahr wurden Konzepte zur Entwicklung einer Flottentankkarte speziell für Erdgas vorgestellt. Von welchen Fortschritten und Erfolgen können Sie berichten, möglicherweise sogar Details zur Marktreife nennen?

Dr. Kehler: Bei der Flottentankkarte sind wir kurz vor dem Beginn der Pilotphase, die wir mit ausgewählten Flottenbetreibern und einigen Tankstellen durchführen wollen. Nach den hoffentlich erfolgreichen Testläufen können und werden wir die Karte allen zugänglich machen. Wir arbeiten mit kompetenten Partnern aus dem Kreditkarten- und Banksektor zusammen und sind zuversichtlich, dass die Karte in der zweiten Jahreshälfte für die Flottenbetreiber nutzbar wird.

Dr. Timm Kehler war mehr als zwölf Jahre bei der BMW Group in verschiedenen Positionen in den Bereichen Design, Marken- und Produktstrategie sowie Marketing tätig. Er leitete dort unter anderem die Vermarktung des Wasserstoffkonzeptes CleanEnergy und das Innovationsmarketing des Konzerns



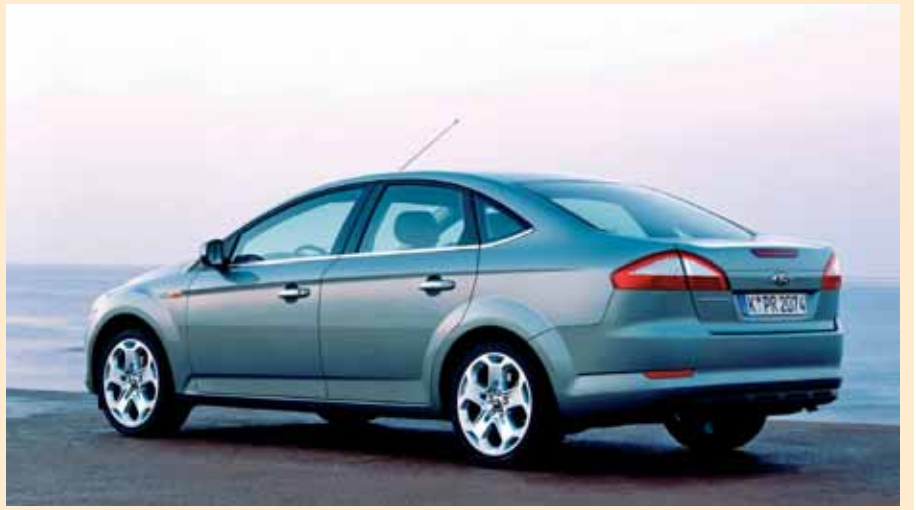
Flottenmanagement: Gibt es Bestrebungen und Pläne, sich mit Leasinggebern bezüglich der Restwertkalkulation beziehungsweise Wiedervermarktung auseinanderzusetzen, um eine weitere wichtige Rechengrundlage für Flotten attraktiver zu gestalten? Wenn ja welche?

Dr. Kehler: Dazu fällt mir ein: „Schuster bleib bei deinen Leisten!“ Wir werden als Gaswirtschaft nicht in die Wiedervermarktung von Fahrzeugen einsteigen. Allerdings wollen wir durch eine kontinuierliche Förderung und Kommunikation des Themas sowie langfristige Sicherung der steuerlichen Randbedingungen dafür sorgen, dass der Markt weiter wächst und damit auch die Nachfrage nach gebrauchten Erdgasfahrzeugen steigt. Dies wird sich natürlich positiv auf die Restwerte auswirken. Noch ist der Gebrauchtwagenmarkt bei einem Gesamtbestand von ca. 80.000 Erdgasfahrzeugen aber naturgemäß noch recht klein.

Durch die erdgas mobil soll an allen Stufen der Vermarktungskette Aufklärungsarbeit zu Erdgas und BioErdgas als Kraftstoff geleistet werden und das langfristige Engagement der Gaswirtschaft zu diesem Zukunftsthema unterstrichen werden. Letztlich ist aber der Kauf von Erdgasfahrzeugen immer ein gutes Investment – nicht nur finanziell, sondern auch für die Umwelt.

Nimm drei

Ford stellte gerade auf der Auto Mobil International (AMI) in Leipzig den neuen Mondeo mit Flüssiggas-/Autogasantrieb (LPG) vor. Der Mondeo LPG basiert dabei auf der sogenannten Flexifuel-Technologie und kann außer Bio-Ethanol und Benzin noch einen dritten Kraftstoff - nämlich Flüssiggas tanken. Prinzipiell ist laut Hersteller jede Treibstoff-Kombination in jedem beliebigen Mischungsverhältnis zu fahren. Ab April ist der Mondeo LPG als Limousine (4-türig), Fließheck (5-türig) und Turnier (5-türig) zum Einstiegspreis von 23.110 Euro netto bestellbar.



Strom-Anbieter

Auf dem Genfer Autosalon hat Opel sein neues Elektroauto mit dem Namen Ampera vorgestellt. Opel ist damit der erste europäische Hersteller, der seinen Kunden ein Fahrzeug mit Elektroantrieb anbietet, das eine Reichweite von bis zu 500 Kilometern aufweist. Kurze Strecken von bis zu 60 Kilometern legt der Ampera dabei rein elektrisch zurück. Bei längeren Strecken erfolgt der 150 PS-Antrieb ebenfalls per Elektromotor, jedoch schaltet sich dann ein kleiner Benzin-/ Ethanolmotor hinzu und lädt die Akkus. Der Opel Ampera soll 2010 auf den Markt kommen.

Kältetest

Neben der Serienproduktion von Elektrofahrzeugen ab 2010 plant Nissan die Entwicklung von Brennstoffzellen-Fahrzeugen. Tests an Brennstoffzellen der neuesten Generation haben bereits in Japan begonnen. Die in punkto Leistung, Bauraumvolumen und Zuverlässigkeit optimierten Prototypen wurden nun im X-Trail FCV (Fuel Cell Vehicle) einem Kältetest auf der nördlichen Hauptinsel Hokkaido unterzogen. Die fortlaufenden Flottenerprobungen sollen Nissan dabei helfen, bis 2015 ein serienreifes Modell mit selbstentwickeltem Brennstoffzellenstapel anbieten zu können.



Stadtplan

Ford hat seine Konzeptstudie des elektroangetriebenen Tourneo Connect BEV (Battery Electric Vehicle) auf dem diesjährigen Genfer Automobil Salon enthüllt. Im Konzeptfahrzeug ist ein 21 kWh starker Lithium-Ionen-Phosphat-Batterie-Pack verbaut, der einen 50 kW starken Magnet-Motor antreibt. Mit einer angegebenen Reichweite von 160 Kilometern pro Batteriefüllung bei einer Höchstgeschwindigkeit von 113 km/h soll sich das Fahrzeug vor allem für den urbanen Verkehr eignen, für den Taxi-, Hotel-Shuttle-Betrieb oder vergleichbare Einsatzfelder. Laut Ford werden zwar optische Modifikationen noch 2009 in die Serie einfließen, die Markteinführung des Elektromodells hängt jedoch stark von der Nachfrage für ein solches Konzept ab.

Umwelt-Politik

Volvo Cars hat sein Emissionslabor im schwedischen Göteborg weiter ausgebaut, um durch zahlreiche Tests den Verbrauch und die CO₂-Emissionen seiner Modelle weiter zu reduzieren. Zu den jüngsten Entwicklungen des Emissionslabors zählen die neuen DRIVE-Varianten des Volo C30, Volvo S40 und V50, die sich durch ihre niedrigen Verbrauchswerte und geringen CO₂-Emissionen auszeichnen. Die Forschungs- und Entwicklungseinrichtung wurde bereits Anfang der 70er Jahre gebaut und in den vergangenen sechs Jahren mit insgesamt 45 Millionen Euro weiter modernisiert.



Gut Holz

Unter der Führung der Volkswagen AG soll der Weg in die Großproduktion von Biomass-to-Liquid-Kraftstoffen (BtL) vorangetrieben werden. Hergestellt werden diese aus Holz und Holzreststoffen und sollen so einen nachhaltigen Beitrag zur Sicherung der individuellen Mobilität leisten. Das BtL-Kraftstoffproduktionsverfahren beruht auf der Vergasung von Holz bei 1400 Grad Celsius. Vorgänger-Projekte haben gezeigt, dass sich eine deutliche Reduzierung der Abgasemissionen erreichen lässt.



Mischungsverhältnis

Seit Februar dürfen Tankstellen in Deutschland Dieseldieselkraftstoff mit einem siebenprozentigen Anteil von Biodiesel – auch B7 genannt – verkaufen. Peugeot hat dazu nun bekannt gegeben, dass alle seine Dieselmotoren bedenkenlos mit diesem Typ Dieseldieselkraftstoff betrieben werden können. Dies gilt sowohl für die modernen HDi-Motoren mit Rußpartikel-Filterssystem FAP als auch für Motoren, die nicht mit dem FAP-System ausgestattet sind. Kunden sind allerdings aufgefordert, die laut Hersteller vorgeschriebenen Ölwechsel und Wartungs-Intervalle einzuhalten. In der Vergangenheit betrug die Beimischung maximal fünf Prozent nach DIN EN 590. Mit dem erhöhten Anteil von Biokraftstoffen im Diesel soll nach dem Willen der Bundesregierung ein Beitrag zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes geleistet werden.

Überzeugungsarbeit

Toyota startet Ende dieses Jahres gemeinsam mit dem französischen Energiekonzern Energy de France (EDF) die nächste Stufe von Plug-in-Hybriden (PHV). Es handelt sich dabei um Hybridfahrzeuge, die Strom mittels eines Steckers (Plug) an normalen Haushalts-Steckdosen aufladen können. Dazu werden rund 100 PHVs mit Lithium-Ionen-Batterien in der Region Straßburg eingesetzt und im Alltag getestet. Die Fahrzeuge sind außerdem mit einem neuen Ladesystem ausgestattet, das die Kommunikation zwischen Ladestation und Automobil ermöglicht. So kann an öffentlichen Ladestationen die Menge des abgenommenen Stroms einem bestimmten Auto zugeordnet werden, was die Abrechnung der Energiekosten im Alltag erheblich erleichtern soll. Ziel der Versuche ist es vor allem, die Akzeptanz und das Verständnis potenzieller Kunden für diese Form der Mobilität zu steigern.



Nachschlag

Der neue Insight von Honda, der im März auf dem Genfer Autosalon sein Europadebüt feierte, wird ab 18. April in Deutschland erhältlich sein. Hondas neuestes Hybridfahrzeug ist eine Weiterentwicklung des Vorgängers von 1999. Das neue Modell wird von einem 1,3-Liter i-VTEC Verbrennungsmotor und einem kleinen Elektromotor angetrieben. Der Elektromotor arbeitet dabei als Generator, um Energie, die sonst verloren gehen würde, zurück zu gewinnen und in den Nickel-Metallhydridbatterien zu speichern. So wurde nach Herstellerangaben ein Verbrauchswert von 4,4 Liter und eine CO₂ Emission von 101 g/km realisiert. Der Insight wird zu einem Preis ab 16.429 Euro netto auf den Markt kommen.

Die spinnen ja...



... so eine versponnene Anzeige zu schalten, nur um aufzufallen! Wie Sie sehen, hat es aber funktioniert. Und wo Sie sich gerade so mit uns beschäftigen – informieren Sie sich doch einmal über unseren auffallend guten Flotten- und Leasing-Service. Unser Netzwerk besteht aus über 330 Servicestationen in Deutschland und Österreich mit kompetentem Reifen- und Autoservice. Tel.: +49 (0) 170/4 53 39 32, Herr Krause.

www.efr-online.de

...hier bin
ich richtig!



Einkaufsgesellschaft
Freier Reifenfachhändler

Mitglied der IFS International-Fleet-Service GmbH

IFS
International-Fleet-Service

Sie sind gefragt!

Erste Trendmeldungen aus der Umfrage „Alternative Antriebe“ auf der Internetseite www.flotte.de

In Kooperation mit dem Unternehmensberater Dr. Werner Lohrberg hatten wir in Flottenmanagement 1/2009 (S. 80) den Startschuss für eine umfangreiche Umfrage zum Thema Alternative Antriebe gegeben. Dabei liegen die wesentlichen Motivationen für eine solche Umfrage darin begründet, dass wir uns jetzt in dem Jahrhundert befinden, in dem nach allen bekannten und ernstzunehmenden Schätzungen die Erdölquellen früher oder später versiegen werden.

Das verkürzt auch die Entwicklungszeiträume bei den Fahrzeugherstellern und die Vorlaufzeiten für die Erprobung von Alternativen, nicht zuletzt in den Fuhrparks. Was in einem Jahrzehnt Y im Sinne ungebrochener und störungsfreier Mobilität funktionieren soll, muss in einem Jahrzehnt X weidlich getestet werden. Und noch, im Jahr 2009, ist nicht klar, wohin die Reise mit welchen alternativen Antrieben gehen soll. Langsam aber drängt die Zeit...

Dr. Lohrberg befasst sich mit alternativen Energien bereits seit mehr als zwölf Jahren. So war er beispielsweise Mitglied des Projektteams, das 1997 den Bau der ersten Erdgastankstelle in Kassel umsetzte, was den Weg dafür bereitete, dass die Aral AG heute mit rund 150 Erdgastankstellen Marktführer auf diesem Gebiet ist. Er führt dieselbe Mafo-Studie nun auch in der Schweiz durch, was nachher zusätzlich die Realisierung eines Ländervergleichs ermöglicht.

Der Aufruf an die Flottenmanagement-Leser zur regen Beteiligung hat ein nachhaltiges Echo gefunden, wöchentlich gehen über unsere Internetseite www.flotte.de bis zu einem Dutzend Antworten ein, das Thema stößt auf Interesse. Das deckt sich auch mit unseren Beobachtungen, dass seit etwa zwei Jahren, sei es im Hinblick auf eine CO₂-Optimierung Fuhrparks, sei es in punkto Testeinsätze von alternativ angetriebenen Fahrzeugen an Fuhrparkrändern, deutliche Bewegung in die Branche gekommen ist. Dr. Werner Lohrberg fasst eine erste Auswertung von Trends so zusammen:

- Die Suche nach Möglichkeiten zur Kosteneinsparung ist das aktuelle Thema, das die Entscheider der Flottenbetreiber in 2009 beschäftigt – gefolgt bereits von der Frage, ob Fahrzeuge mit alternativen Antriebskonzepten



ten Einsatz im Fuhrpark finden sollten. Als Informationsquelle bei der Beschäftigung mit dieser Thematik finden an erster Stelle Fachzeitschriften Berücksichtigung. Die Recherche im Internet steht hier an zweiter Stelle.

- Mehr als jeder Dritte der Befragten hat bereits Autogas-, Erdgas- oder Hybridfahrzeuge im Einsatz. Die Erfahrungen mit diesen Fahrzeugen sind sehr unterschiedlich, und dementsprechend streut das Zufriedensspektrum breit; von sehr zufrieden bis unzufrieden.

- In 2009 werden die Fahrzeuge mit alternativen Antriebskonzepten in immer mehr gewerblichen Flotten zum Einsatz kommen, denn bei mehr als der Hälfte der Befragten werden im laufenden Jahr diese Fahrzeuge in den Kreis der auszuwählenden Fahrzeuge aufgenommen.

- Aus Sicht der Befragten sind insbesondere die Automobilhersteller gefordert, den Fahrzeugen mit alternativen Antriebskonzepten zum Durchbruch im Markt zu verhelfen. Gefordert wird dabei ein breiteres Modellangebot, eine vergrößerte Reichweite und ein geringerer Aufpreis. Ein weitere wichtige Forderung richtet sich an die Mineralölindustrie mit dem Angebot von mehr Tankstellen. Aber auch der Staat mit zusätzlichen steuerlichen Anreizen ist aus Sicht der Entscheider im Flottenbereich gefordert.

Fragenkatalog auf www.flotte.de

Um zu erfassen, in welchen Teilbereichen welcher Fuhrparks alternative Antriebskonzepte bereits zum Einsatz kommen und welche Erfahrungen die Flottenbetreiber damit gesammelt haben, hat Dr. Werner Lohrberg einen sehr interessanten, speziellen Fragenkatalog für die Leser von Flottenmanagement entwickelt, den wir sehr gern zur Beantwortung auf unsere Internetseite www.flotte.de gestellt haben. Wir bitten freundlich um rege Beteiligung, damit es hier zu aussagekräftigen Auswertungen kommen kann, über die wir in den nächsten Ausgaben berichten. Das Ausfüllen des Fragebogens im Multiple Choice-Verfahren ist einfach und nimmt nicht mehr als 10 Minuten in Anspruch. Vielen Dank.

Beispielhafte Fragen:

- Welche alternativen Antriebsenergien haben Ihrer Meinung nach im Markt die besten Realisierungschancen? Bitte unterscheiden Sie zwischen dem mittelfristigen und langfristigen Zeitraum.
- Wer ist aus Ihrer Sicht in erster Linie gefordert, um den alternativen Antriebskonzepten zum Durchbruch im Markt zu verhelfen?
- Was muss aus Ihrer Sicht geschehen, dass in Ihrem Fuhrpark mehr Fahrzeuge mit alternativen Motorenkonzepten eingesetzt werden?

Dr. Werner Lohrberg und wir bitten weiterhin um rege Beteiligung, damit wir in der nächsten Flottenmanagement ein aussagekräftiges Gesamtergebnis der Umfrage veröffentlichen können. „Vielen Dank“

Zeichen der Zeit

Steter Wandel erfordert eine stete Anpassung der Produkte. Bury erweitert das Produktangebot im Bereich der Freisprecheinrichtungen.

Bequeme und sichere Bedienung der Freisprecheinrichtung verspricht die neue CC 9055, eine etwas abgespeckte Version der erfolgreichen CC 9060. Über ein 2,8" großes Touchscreen kann der Fahrer komfortabel sämtliche Funktionen der Freisprecheinrichtung aufrufen, allerdings ohne Möglichkeit der Sprachsteuerung. Für Unterhaltung zwischen den Telefonaten sorgt die MP3-Wiedergabe über das Fahrzeug-HiFi-System, über das auch die Gespräche ausgegeben werden. Die CC 9055 ist für 125 Euro netto zuzüglich Einbau im Fachhandel erhältlich.



Bequeme und sichere Bedienung bei der Freisprecheinrichtung CC 9055

Als bewährt und beliebt bei Flottenkunden erweist sich das UNI System 8, das bisher europaweit über 1 Million Mal verkauft wurde. Mit der Erweiterung AD 9060 erhält das System die komplette Funktionalität der CC 9060 und bietet sich den Kunden besonders an, die aufgrund regelmäßigen Telefonmodellwechsels Bluetooth-Freisprecheinrichtungen bevorzugen. Auf die Basis wird einfach der Bluetooth-Adapter mit Farb-Touchscreen wie ein Telefon eingeklinkt. Damit stehen wesentliche Telefonfunktionen wie zum Beispiel das Wählen per Stimme, Vorlesen von SMS, Makeln und Konferenzschaltung zur Verfügung. Als herausragende Eigenschaft soll das Gerät besonders hochwertige Spracherkennungsqualität besitzen. Die Kosten für die Kombination belaufen sich auf 142 Euro netto für die AD 9060 plus 92,- Euro netto für das UNI System 8 zuzüglich Einbaukosten.



Der Bluetooth-Adapter macht die Bury Freisprecheinrichtung Car Talk Business für jedes Bluetooth-Handy nutzbar

INVERS – die Lösung für Ihre Poolfahrzeuge

„Dank INVERS haben wir in unserem Pool 20 Fahrzeuge eingespart, ohne dass unsere Mitarbeiter davon etwas mitbekommen haben. Die Auslastung ist heute einfach besser und vor allem gleichmäßiger. Und trotzdem erhält jeder Mitarbeiter genau den Fahrzeugtyp, den er gebucht hat.“

A. Obermaier, Fuhrparkleiter



- Einfache Fahrzeug-Disposition via Intranet
- Automatisierte Schlüsselverwaltung im Tresor, dadurch 24 Stunden perfekter Pool-Service ohne zusätzliches Personal
- Lückenlose Nutzungsdokumentation und Fahrdatenerfassung
- Exakte Zuordnung auf Abteilungen, Kostenstellen und Aufträge
- Reduzierung der Mietwagenkosten sowie der Kostenerstattung für Privatfahrzeugnutzung

Weltweit betreuen unsere Kunden heute mehr als 500.000 Fahrer, die insgesamt etwa 25.000 Fahrzeuge nutzen. Setzen auch Sie auf diese Erfahrung und rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

INVERS GmbH Fon: +49 271 238 88-0
An den Weiden 17 Fax: +49 271 238 88-29
D-57078 Siegen info@invers.com

INVERS
WWW.INVERS.COM

Suchsystem

Den CeBIT Besuchern konnte BURY 2009 erstmals die neuen Telematik-Produkte vorstellen. Die zentrale Hardware-Komponente übernimmt dabei das mit BF 1150 betitelte Modul, welches über GPS seine Positionsdaten dem Nutzer übermittelt. So erhält der Flottenbetreiber exakte Informationen über den Standort seiner Fahrzeuge und kann sie so besser disponieren. Zudem kann über das Modul, welches in Form und Größe einem mobilen Navigationsgerät gleicht, zwischen Fahrer und Disponent kommuniziert werden, sei es über Textnachrichten oder die integrierte Freisprechanlage. Neben dem GPS-Sender und der Bluetooth-Freisprechfunktion fungiert die BF 1150 auch als Touchscreen-Navigationsgerät, in das sich über das Webportal BURY Fleet Manager direkt Adressdaten einspeisen lassen, so dass der Fahrer sich nicht mehr mit dessen Programmierung beschäftigen muss. Über das Webportal können auf einer Karte nicht nur die Positionen der Wagen angezeigt, sondern auch ihre Entfernungen zu einer bestimmten Adresse berechnet werden. Eine Nutzung als elektronisches Fahrtenbuch ist ebenfalls möglich.



Schnittstelle

Dem Thema Festeinbautelefone widmete sich Funkwerk Dabendorf an seinem Stand auf der CeBIT. Das noch namenlose Gerät, das nach Herstellerangaben über eine sehr hohe Sprachqualität verfügt, soll außerdem den Bedienkomfort verschiedener Endgeräte erhöhen. Es dient dabei als Schnittstelle und zentrale Steuereinheit für diverse Anwendungen der Kommunikationselektronik im Auto. Sowohl als Nachrüstlösung als auch zum Festeinbau ab Werk bietet Funkwerk Dabendorf die Technik an, für die eigens ein spezielles Software-Framework entwickelt werden musste.

Zusatzfunktion

Mit einer neuen Produktserie wollte Navigon nicht nur die Besucher der diesjährigen CeBIT überzeugen. So verfügt das Navigon 7310 beispielsweise über die MyRoutes-Funktion, die den individuellen Fahrertyp, sowie Wochentag und Tageszeit bei der Routenalkulation berücksichtigt. Das Navigon 4310 max ist zusätzlich noch mit Clever Parking ausgerüstet und soll so die umliegenden Parkplätze inklusive Öffnungszeiten und Preisen anzeigen. Als Einsteigerge-



Durchblick

Der Kölner Bluetooth Spezialist Seecode bringt die dritte Generation seines Freisprechrückspiegels Vossor Phonebook auf den Markt. Das Gerät verfügt über eine große Spiegelfläche, die einfach über dem Originalrückspiegel des Fahrzeugs befestigt wird. Neu ist eine Anzeige, die Informationen zu Rufnummern oder den Anrufern wiedergibt. Bedient wird das Vossor Phonebook, dass sämtliche Telefonbucheinträge des Handy downloaden kann, über Tasten unterhalb des Spiegels. Das 125 Euro netto teure System verfügt zudem über eine gesteigerte Akkuleistung von 500 Stunden im Stand-By Modus oder 25 Stunden Gesprächszeit. Eine Verbindung mit der Energieversorgung des PKW ist ebenfalls möglich. Infos unter www.seecode.de



Kabellos

Jabra präsentierte auf der CeBIT mit dem SP200 eine Freisprecheinrichtung die mittels digitaler Signalprozessoren eine hohe Sprachqualität gewährleisten soll. Das 84 Gramm schwere Gerät wird an der Sonnenblende befestigt und lässt sich im Wesentlichen über einen großen Drehknopf bedienen. Kabelverbindungen sind dank Bluetooth und eines integrierten Lautsprechers nicht notwendig, lediglich zum Aufladen lässt sich ein USB- oder Kfz-Ladekabel anschließen. In vollem Zustand bietet der Akku eine Gesprächszeit von 10 Stunden, im Standby-Modus hält er 23 Tage. Das seit April erhältliche Gerät kostet 41 Euro netto.

rät gedacht ist das Navigon 1300, das neben MyRoutes und Clever Parking eine realistische Darstellung von Fahrspuren auf der Autobahn bietet. Marktstart der neuen Serie ist im zweiten Quartal 2009.

Tagge-Werk

*Eine Zusammenfassung des
siebten Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffens.*

Berlin, deutsche Hauptstadt und Zentrum des politischen Geschehens. Inwiefern die aktuellen wirtschaftlichen Ereignisse die Fuhrparkbetreiber berühren, wollten wir von unseren Beiräten, die unterschiedlich große Fuhrparks

**1****2****3**

1. Das siebte Beiratstreffen, diesmal in der Hauptstadt (v.l.): Peter Stamm, Peter Hofferbert, Julia Rose, Erich Kahnt, Bernd Wickel, Ralph Wuttke, Bernd Franke, Sven Schulze, Stephan Faut, Claus-Peter Gotta

2. In der Peugeot Avenue „Unter den Linden“ stehen auch einige interessante Konzept-Fahrzeuge

3. Stephan Faut: „Einsparpotenzial in der apertito-Flotte durch einen Versicherungsmakler“

aus den verschiedensten Branchen betreuen, wissen. Rund um die zentralen Punkte „Einsparungen im Fuhrpark“ und „Umweltfreundliche Dienstwagen“ bewegten sich die Diskussionen der siebten Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstagung, die Ende Februar in der „Peugeot Avenue“, Unter den Linden, in Berlin stattfand.

Einsparmethoden

Aber immer wieder wird klar: Der Dienstwagennutzer ist vielleicht vor allem in schlechten Zeiten eine Art heilige Kuh, denn seine Motivation und seine gute Arbeitskraft soll nicht durch Einsparungen geschmälert werden. Im Managementfahrzeug-Bereich hat die Finanzkrise noch keine Auswirkungen, das berichten unsere Beiräte. Dennoch nutzen die Fuhrparkbetreiber beispielsweise die CO₂-Diskussion als Mittel, um Kosten zu reduzieren – was wiederum auch nur dann funktioniert, wenn die Über-

zeugung denn stimmt, wie Claus-Peter Gotta, Monier, bekundet.

Stehen die Referenzfahrzeuge fest, gehört es laut Peter Stamm, Boehringer Ingelheim, nicht mehr zur Aufgabe des Fuhrparkleiters, dem Mitarbeiter bestimmte CO₂-arme Fahrzeuge nachzubringen. Die Vorschläge genügen. Aber er weiß auch: Wenn alle, inklusive Geschäftsführungs- und Managementebene mitmachen, sind Einsparungen von 10 bis 15 Prozent möglich.

Andere Ansätze für Einsparungen liegen beispielsweise in den Einkaufskonditionen – derzeit loben die Hersteller für bestimmte Modelle lohnenswerte Prämien aus – oder bei der Wahl der Werkstätten, so Claus-Peter Gotta. Monier nutzt Wartung + Verschleiß-Angebote bei den herstellerabhängigen Leasinggebern, der Wechsellaufwand lohnt sich, denn die Einsparungen potenzieren sich durch die Flottengröße. Er bemerkt auch, dass sich die Konditionen bei den Herstellerbanken verbessert haben, einfach deshalb, weil die Restwerte nun nicht mehr durch den Händler gewährt werden, sondern zentral durch die Bank. Gotta hält ein permanentes Benchmark für sehr wichtig. Insgesamt konnte er die Kilometer-Kosten um 2 bis 3 Cent absenken, für den ständigen Vergleich steht ihm eine Datenbank zur Verfügung. „Wir stellen allerdings auch fest, dass die Hersteller unflexibel in ihren Angebotsmodellen sind, wenn sie etwas ändern sollen“, berichtet Peter Stamm. „Gerade jetzt scheint die Zeit ungünstig für grundlegende Innovationen.“

Stephan Faut setzt bei der Abwicklung der Kaskoschäden auf das Schadenmanagement seines Non-Captive-Anbieters, da dieser nicht die Fahrzeuge in den jeweiligen Fachwerkstätten beheben lässt, sondern in den freien Werkstätten.

Position des Fuhrparkleiters

Einig waren sich die anwesenden Fuhrparkleiter auch in dem Punkt, dass das Management einer Flotte mit der Zeit mehr und mehr Verwaltungsaufwand mit sich bringt. Allein, um rechtlich abgesichert zu sein, bedarf es verschiedener regelmäßiger Dokumentationen diverser Halterpflichten von der UVV über Führerscheinkontrolle bis hin zur Ladungssicherung. „Gerade die Halterverantwortung wird in jüngster Zeit juristisch intensiv verfolgt“, weiß Peter Stamm. Da sei es ratsam, sich sehr sorgfältig mit dem Thema zu befassen. Er sieht es als Holschuld an, sich mit aktuellen Informationen zu versorgen. Und für den Fall, dass die Justiz anklopft, ist er mit kurzen und aussagekräftigen Berichtswegen gut gewappnet.

Alle Beiräte unterstehen dem Vorstand beziehungsweise der Geschäftsführung, so dass sie von dort auf Unterstützung zählen können. Bernd Wickel, ARZ Haan, empfiehlt einen besonderen Vertrag, der anwaltlichen Beistand einbezieht wie auch Gehaltsfortzahlung für den Fall eines möglichen Gefängnisarrestes. Er kennt die Risiken aus seiner Tätigkeit als Brandschutzbeauftragter. Peter Stamm begrüßt die Rückendeckung seines Geschäftsführers, die Anliegen des Fuhrparkleiters werden nicht auf die lange Bank geschoben.

Outsourcing

Die Fuhrparkgröße bestimmt auch in diesem Jahr den Aufwand, der innerhalb einer Firma für den Fuhrpark betrieben wird. Bernd Wickel nutzt für die 180 Dienstwagen der ARZ Haan ein reines Finanzleasing über Volkswagen kombiniert mit dem Modul Wartung + Verschleiß. Den Reifenservice übernimmt ein ortsansässiger Händler. Peter Stamm weiß aus eigener Erfahrung, dass der interne Fuhrparkverwalter

die Kostenkontrolle immer besser im Blick hat. Wer schon mit outgesourceten Dienstleistungen arbeitet, sollte bedenken, dass der Weg weg vom Outsourcing wohl überlegt sein sollte. Denn auch dafür müsse das Unternehmen viel Geld in die Hand nehmen, Prozesse müssten wieder aufgebaut werden, was ebenfalls einiges an Zeit in Anspruch nehme.

Fuhrpark-Software

Alle Flottenmanager schätzen den Einsatz von Softwaresystemen, nicht nur zur Verwaltung, sondern auch zur Auswertung der Daten und Kosten ihrer Flotte. Claus-Peter Gotta nutzt eine webbasierte herstellerunabhängige Software: „Damit bin ich zwar abhängig vom Anbieter und seinen Servern, kann aber auf Aktualität zählen. Zudem lassen sich unkompliziert die Daten aller Leasinggeber eingeben und auch vergleichen. Für mich ist wichtig, dass ich Kostentreiber herausfiltere. Wesentlich ist ebenfalls eine permanente Überwachung und eine einheitliche Vorgehensweise. Das können keine Aushilfen übernehmen.“ Das noch recht junge Hersteller-Softwaresystem fleetCARS verwendet Bernd Wickel, da dort die Daten seines VW- und Audi-lastigen Fuhrparks automatisch eingespielt werden. „Die Daten der Fremdfahrzeuge kann ich manuell einpflegen. Auf meine Wünsche geht Volkswagen Leasing in wöchentlichen Updates ein.“ Die Dahme-Nuhte-Wasser-Abwasser Gesellschaft vertraut auf die Leistungen der Hiepler+Partner Lösung Fleet+. „Das Programm kann nach eigenen Gesichtspunkten gestaltet werden“, gibt Sven Schulze als einen der Vorteile an.

Navigation + Kommunikation

Mobile Navigationsgeräte haben sich noch nicht gegenüber Festeinbauten durchgesetzt. Durch



1



2



3



4



5

1. Claus-Peter Gotta: „Herstellerunabhängige Fuhrparksoftware für Vergleiche und das Herausfiltern von Kostentreibern“

2. Kulinarischer Abschluss der zweitägigen Tagung im Café de Paris

3. Auf ein Wort: Erich Kahnt (FM), Bernd Wickel (v.li.)

4. Angeregte Diskussionen: Bernd Wickel, Stephan Faut, Sven Schulze, Claus-Peter Gotta (v.li.)

5. Professor Michael Schreckenberg sieht keine gravierende Änderung der Antriebsarten innerhalb der nächsten zehn Jahre: „Der Leidensdruck muss noch größer werden, bevor die Autofahrer umdenken.“

1. Am zweiten Tag ging es um die (auto)mobile Zukunft
2. Sven Schulze bevorzugt eine Fuhrparksoftware mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten
3. Nicht immer waren die Themen ernster Natur...: Bernd Franke, Ralph Wuttke (beide FM), Sven Schulze, Peter Stamm (v.li.)
4. Showroom, Museum, Tagungsort und Gastronomie: Die „Peugeot Avenue“ in Berlin vereint viele Aspekte
5. Peter Stamm rät zu sorgfältiger Auseinandersetzung mit der Halterverantwortung: „Gerade in jüngster Zeit wird juristisch intensiv verfolgt“
6. Bernd Wickel: „Mit einem besonderen Vertrag rechtlich gut abgesichert bei Fällen der Halterhaftung“
7. Einhellige Meinung der anwesenden Fuhrparkleiter: Die Finanzkrise wirkt sich noch nicht auf die Auswahl der Management-Flottenfahrzeuge aus



Rabatte und Vorteilspakete in den Ausstattungslisten besteht kein so großer preislicher Unterschied mehr zu einem guten mobilen Navigationsgerät. Dennoch tummeln sich in den Beirats-Flotten einige mobile Geräte. Claus-Peter Gotta besteht auf einem soliden Einbau auch dieser Geräte, unter anderem um der Sicherheit zu genügen. Dem wiederkehrenden Problem der Kompatibilität von Handy und Fahrzeug begegnet er mit einer Twincard, Standard-Handys inklusive Adapter, alternativ zu einer modernen Bluetooth-Freisprecheinrichtung. Die rSAP-Technik bringt den Vorteil, dass keine Mobilfunkstrahlung sowie kein Akkuverlust droht. Bernd Wickel stellt seinen Fahrern bei Bedarf eine Liste der aktuell verfügbaren Ladeschalen für die Dienstwagen zur Verfügung, sie dürfen dann die Handys nach Ladeschalen aussuchen.

Alternative Antriebe

Am zweiten Tagungstag durften wir den Stauforscher und Flottenmanagement-Kolumnisten Professor Dr. Michael Schreckenberger unter anderem für eine angeregte Diskussion zur Mobilität der Zukunft begrüßen. Der Einsatz von alternativen Antrieben in den vertretenen Fuhrparks gestaltet sich stets verhalten, lediglich Monier fährt mit einigen Erdgasfahrzeugen. Claus-Peter Gotta ist es wichtig, heute zu handeln und in den Fuhrparksegmenten Zeichen zu setzen, in denen der Einsatz keinen erhöhten Mehraufwand bedeutet.

Dennoch: Eine gravierende Änderung der Antriebsarten sieht Professor Schreckenberger nicht innerhalb der nächsten zehn Jahre. „Der Leidensdruck muss noch größer werden, bevor die Autofahrer umdenken.“ Aber: „Früher oder später wird Mobilität etwas sehr Exklusives. Auch das Statusdenken bei den Dienstwagen wird sich mit der CO₂-Diskussion ändern, allerdings weniger aufgrund eines neuen ökologischen Bewusstseins, sondern mehr in Bezug auf einen Imageverlust durch fehlende Verantwortung“, so der Professor. Einen klaren Trend sieht er hin zu kleineren Fahrzeugen. An eine sich weltweit durchsetzende Art des alternativen Antriebs glaubt er aber nicht, jedoch werden sich regional besonders gut nutzbare Arten ergeben, beispielsweise Solarantriebe in sonnenreichen Ländern wie Afrika. Kurzfristig rechnet Professor Schreckenberger Hybridmodellen die besten Chancen aus, denn sie arbeiten am effektivsten durch Regeneration und einen sparsamen Einsatz von fossilen Brennstoffen, ohne eine neue Tankinfrastruktur zu fordern.

Am Ende der zwei Tage standen eine intensive Kommunikation, ein reger Austausch und die Erkenntnis, dass in den Fuhrparks stets Kreativität und Querdenken gefragt ist. Unsere engagierten Beiräte stellten erneut ihre Erfahrung zur Verfügung und demonstrierten, wie gerne sie die nicht selten schwierigen Alltagsaufgaben mit diplomatischem Geschick meistern.



Opel ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter
Fahrzeuge von Opel



Agila



Insignia Sports Tourer






Antara



Astra

Flottenfahr

Modelle (ALD FS, 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
 Agila 1.0	Otto-3-Z	48/65	8.394	131,04	222,90	99,10	322,00	3.630	140,43
Agila 1.2 Edition	Otto-4-Z	63/86	11.781	181,70	275,76	109,01	384,77	5.183	194,88
Agila 1.3 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	55/75	13.722	206,52	310,48	81,69	392,17	6.243	221,87
 Corsa 1.0 12V Edition	Otto-3-Z	44/60	12.084	171,64	263,50	110,99	374,49	5.498	185,16
Corsa 1.2 16V Edition	Otto-4-Z	59/80	12.747	181,07	275,13	120,90	396,03	5.800	195,33
Corsa 1.3 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	55/75	14.445	199,80	303,76	81,69	385,45	6.789	215,96
Corsa 1.3 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	66/90	15.184	210,03	313,99	88,95	402,94	7.136	227,01
Corsa 1.6 Turbo GSi	Otto-4-Z	110/150	17.394	279,51	385,77	156,58	542,35	6.610	298,97
Corsa 1.7 CDTI Sport	Diesel-4-Z	92/125	17.764	255,64	368,85	87,13	455,98	7.949	275,52
 Meriva 1.3 CDTI DPF Selection	Diesel-4-Z	55/75	14.075	186,81	290,77	90,76	381,53	6.932	202,56
Meriva 1.4 Edition	Otto-4-Z	66/90	15.075	214,14	311,95	122,88	434,83	6.859	231,00
Meriva 1.6 16V Edition	Otto-4-Z	77/105	15.873	222,52	322,53	132,79	455,32	7.341	240,27
Meriva 1.8 16V Edition	Otto-4-Z	92/125	16.487	234,19	335,30	144,69	479,99	7.501	252,63
Meriva 1.7 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	74/100	17.605	236,93	350,14	98,02	448,16	8.538	256,63
Meriva 1.7 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	92/125	18.546	259,97	373,18	98,02	471,20	8.577	280,72

Im Jahr der Wirtschaftskrise gilt es vor allem, gute Verkaufsprogramme zu starten, um Kunden zu generieren. Opel hat Anfang 2009 die Einstiegspreise gesenkt und bietet zum 110. Markengeburtstag mit den Modellen „110 Jahre“ attraktive Basisversion an, ohne deshalb an der Ausstattung zu knausern. Als weiteres Zugpferd hat die neue Mittelklasse Insignia als Limousine und Kombi in die Autohäuser Einzug gehalten. Und gegen Ende des Jahres können sich die Flottenbetreiber auf eine neue Generation des Opel Astra einstellen.

Opel fahren beginnt mit dem in 2007 erneuerten Agila 1.0 mit 48 kW/65 PS, der im Finanzleasing bei 131 Euro für 20.000 Jahreskilometer und 36 Monate Laufzeit liegt. Auch in den Gesamtkosten stellt sich der Kleinste bei allen Laufleis-

tungen am günstigsten dar. Ab 30.000 km setzt sich der Diesel als preiswertere Motorisierung in allen Modellreihen oberhalb des Agila durch. Bei der Insignia Limousine lohnt sich sogar die Wahl der mittleren Dieselmotorisierung, die in den Gesamtkosten im Vergleich zur kleineren gleichauf liegt.

Preislich konkurrieren ebenfalls der Astra Caravan 1.3 CDTI und der Zafira 1.7 CDTI, eine Entscheidung könnte in Anbetracht des Kofferraumvolumens fallen: 1.590 Liter zu 1.820. A propos Zafira: ganz neu auf dem Markt ist eine Erdgas-turbovariante mit 110 kW/160 PS, die ein dynamisches Fahrverhalten an den Tag legen will. Statt der reinen Vernunft soll nun auch Fahrfreude als Entscheidungsgrundlage für den umweltfreundlichen Antrieb zum Tragen kommen. Ebenfalls

mit Erdgas bietet Opel zudem den Combo 1.6 CNG an, der in den Kosten dem leistungsschwächeren 1.3 CDTI Motor in nicht viel nachsteht (4 Euro bei 30.000 km Jahresfahrleistung). Wer grundsätzlich nach umweltverträglichen Versionen bei Opel sucht, gelangt über die Bezeichnung „Ecoflex“ an die jeweils kleinste Motorisierung.



Zafira



Corsa



Combo



Astra Caravan



Insignia

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 9,82 %

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 23,5 %

Anzahl Servicebetriebe: 1.967









Bedingungen für Großkunden: Firmenkunden mit einer Fuhrparkgröße größer oder gleich 25 Fahrzeuge können ein Lieferabkommen mit einem Händler abschließen. Der Großkunde erhält individuell auf seinen Fuhrpark angepasste Konditionen. Ausschlaggebend sind hierbei die Fuhrparkgröße und die vereinbarte Abnahmemenge. In der Regel beträgt die Laufzeit der Lieferabkommen 24 Monate. Verfügt der Großkunde über Niederlassungen oder Tochtergesellschaften, profitieren diese ebenfalls von den Konditionen des Lieferabkommens. Die bezugsberechtigten Unternehmen müssen dabei mehrheitlich mit dem Lieferabkommenhalter verbunden sein.

Zusätzliche Angebote bekommen Großkunden beispielsweise über die Opel Anschlussgarantie. Großkunden können so die Garantiekosten ihrer Flottenfahrzeuge auch nach der regulären Neuwagengarantie sicher planen.

Aktuelle Business Pakete: Business-Pakete gibt es für Astra GTC / Limousine, Astra Caravan, Zafira und Insignia. Für Letzteren ist das Business-Paket 1 (Parkpilot und verstellbare Premiumsitze) für 412 Euro netto erhältlich, sowie das Business Paket 2 (Parkpilot und adaptives Fahrlicht) für 832 Euro netto.

zeuge Opel

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	CO ₂ Ausstoß g / km	Höchstgeschwindigk. km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
232,29	148,62	380,91	3.253	152,95	244,81	247,66	492,47	2.749	820	120	160	1.050	435
288,94	163,48	452,42	4.653	212,45	306,51	272,43	578,94	3.946	745	131	175	1.050	435
325,83	122,51	448,34	5.626	242,34	346,30	204,15	550,45	4.802	911	120	165	1.050	435
277,02	166,46	443,48	4.954	203,18	295,04	277,38	572,42	4.229	803	134	150	1.100	420
289,39	181,32	470,71	5.226	214,35	308,41	302,15	610,56	4.461	737	146	168	1.100	420
319,92	122,51	442,43	6.139	237,50	341,46	204,15	545,61	5.272	1.000	119	163	1.100	420
330,97	133,40	464,37	6.453	249,66	353,62	222,30	575,92	5.542	918	129	172	1.100	420
405,23	234,82	640,05	5.827	324,92	431,18	391,31	822,49	4.783	569	189	210	1.100	420
388,73	130,68	519,41	7.150	302,01	415,22	217,76	632,98	6.084	937	130	195	1.100	420
306,52	136,12	442,64	6.298	223,55	327,51	226,83	554,34	5.454	1.060	135	157	1.410	455
328,81	184,29	513,10	6.181	253,49	351,30	307,10	658,40	5.276	854	148	168	1.410	455
340,28	199,15	539,43	6.627	263,95	363,96	331,87	695,83	5.674	791	159	181	1.410	455
353,74	216,99	570,73	6.759	277,22	378,33	361,59	739,92	5.770	726	174	190	1.410	455
369,84	147,01	516,85	7.746	282,89	396,10	244,98	641,08	6.689	981	146	180	1.410	455
393,93	147,01	540,94	7.743	308,38	421,59	244,98	666,57	6.630	981	146	195	1.410	455

Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung) ALD FS	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff- kosten 20.000 km	Gesamt- kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km	
	Astra 1.4 Edition	Otto-4-Z	66/90	15.260	222,60	326,66	120,90	447,56	6.142	239,68
	Astra 1.6 Edition	Otto-4-Z	85/115	16.605	239,12	345,38	128,83	474,21	6.808	257,70
	Astra 1.8 Edition	Otto-4-Z	103/140	17.252	251,66	359,02	140,72	499,74	6.943	270,96
	Astra 1.3 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	66/90	17.352	240,19	347,90	92,58	440,48	7.505	259,60
	Astra 1.9 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	74/100	18.016	249,37	366,98	105,29	472,27	7.792	269,53
	Astra 1.7 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	81/100	18.268	252,86	366,07	94,39	460,46	7.901	273,30
	Astra 1.7 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	92/125	19.294	267,05	380,26	98,02	478,28	8.344	288,64
	Astra 1.9 CDTI DPF Edition	Diesel-4-Z	110/150	19.953	276,18	393,79	105,29	499,08	8.630	298,51
	Astra 1.6 Turbo Sport	Otto-4-Z	132/180	20.079	315,37	421,63	152,61	574,24	7.178	337,83
	Astra 2.0 Turbo Sport	Otto-4-Z	147/200	20.680	324,80	433,26	184,33	617,59	7.393	347,94
	Astra 1.4 Caravan Edition	Otto-4-Z	66/90	16.046	228,08	332,14	120,90	453,04	6.699	246,03
	Astra 1.6 Caravan Edition	Otto-4-Z	85/115	17.390	243,95	350,21	130,81	481,02	7.391	263,41
	Astra 1.8 Caravan Edition	Otto-4-Z	103/140	18.037	256,39	363,75	142,70	506,45	7.530	276,57
	Astra 1.3 CDTI Caravan DPF	Diesel-4-Z	66/90	18.138	244,30	352,01	92,58	444,59	8.117	264,59
	Astra 1.9 CDTI Caravan DPF	Diesel-4-Z	74/100	18.802	253,24	370,85	107,10	477,95	8.414	274,27
	Astra 1.7 CDTI Caravan DPF	Diesel-4-Z	81/110	19.054	256,63	369,84	96,21	466,05	8.526	277,95
	Astra 1.7 CDTI Caravan DPF	Diesel-4-Z	92/125	20.079	270,44	383,65	99,84	483,49	8.985	292,90
	Astra 1.9 CDTI Caravan DPF	Diesel-4-Z	110/150	20.739	279,33	396,94	107,10	504,04	9.280	302,53
	Astra 1.6 Turbo Caravan Sport	Otto-4-Z	132/180	20.869	319,99	426,25	152,61	578,86	7.773	343,34
	Astra 2.0 Turbo Caravan Sport	Otto-4-Z	147/200	21.470	329,20	437,66	186,31	623,97	7.997	353,22
	Insignia 1.6 Selection	Otto-4-Z	85/115	19.403	286,02	347,88	148,65	496,53	7.810	307,72
	Insignia 1.8 Selection	Otto-4-Z	103/140	21.336	314,51	377,47	152,62	530,09	8.588	338,38
	Insignia 2.0 CDTI Selection	Diesel-4-Z	81/110	20.748	298,10	378,46	105,29	483,75	8.662	321,31
	Insignia 2.0 CDTI Selection	Diesel-4-Z	96/130	24.408	298,08	378,44	105,29	483,75	9.792	322,56
	Insignia 2.0 CDTI Edition	Diesel-4-Z	118/160	25.332	345,07	425,43	105,29	530,72	11.336	373,41
	Insignia Turbo Edition	Otto-4-Z	132/180	25.458	399,00	460,86	156,59	617,45	9.292	427,48
	Insignia 1.6 Sports Tourer	Otto-4-Z	85/115	20.160	297,17	359,03	152,62	511,65	8.114	319,72
	Insignia 2.0 CDTI Sports T. Sel.	Diesel-4-Z	81/110	21.504	300,95	381,31	108,92	490,23	9.301	325,01
	Insignia 1.8 Sports Tour Sel.	Otto-4-Z	103/140	22.092	363,50	426,46	156,59	583,05	9.926	391,09
	Insignia 2.0 CDTI Sports T. Sel.	Diesel-4-Z	96/130	22.639	312,61	392,97	108,92	501,89	9.961	337,93
	Insignia 2.0 CDTI Sports Tourer	Diesel-4-Z	118/160	26.130	365,69	446,05	108,92	554,97	11.301	394,92
	Insignia 1.6 Turbo Sports T. Edit.	Otto-4-Z	132/180	26.256	411,51	473,37	158,57	631,94	9.584	440,88
	Antara 2.4 4x4 Cosmo	Otto-4-Z	103/140	27.058	374,26	496,02	190,27	686,29	12.717	404,53
	Antara 2.0 CDTI 4x4 Cosmo	Diesel-4-Z	110/150	29.319	410,99	551,10	137,96	689,06	13.560	443,79
	Antara 3.2 V6 4x4 Cosmo Aut.	Otto-6-Z	167/227	32.663	476,14	608,55	229,91	838,46	14.372,00	512,68
	Zafira 1.6 Selection 110 J.	Otto-4-Z	85/115	16.723	231,46	289,72	140,73	430,45	7.233	250,17
	Zafira 1.8 Selection 110 J.	Otto-4-Z	103/140	18.311	253,45	312,81	141,74	454,55	7.919	273,93
	Zafira 1.7 CDTI Selection 110 J.	Diesel-4-Z	81/110	18.908	254,65	327,46	103,48	430,94	8.461	275,80
	Zafira 2.2 Selection 110 J.	Otto-4-Z	110/150	19.723	298,73	360,29	162,53	522,82	7.495	320,79
	Zafira 1.7 CDTI Selection 110 J.	Diesel-4-Z	92/125	19.815	263,18	335,99	103,48	439,47	9.016	285,32
	Zafira 1.6 Turbo CNG Selection 110 J.	Otto-4-Z	110/150	21.370	295,78	354,04	77,75/140,73	431,79/494,77	9.242	319,69
	Zafira 1.9 CDTI Edition	Diesel-4-Z	110/150	23.597	317,81	395,02	110,74	505,76	10.560	344,20
	Zafira 2.0 Turbo Innovation 110 J.	Otto-4-Z	147/200	25.345	431,13	491,59	188,30	679,89	7.730	459,48
	Combo 1.4 Twinsport	Otto-4-Z	66/90	12.655	188,62	243,78	124,87	368,65	4.619,00	202,78
	Combo 1.3 CDTI DPF	Diesel-4-Z	55/75	13.664	196,01	261,07	92,59	353,66	5.295	211,29
	Combo 1.7 CDTI	Diesel-4-Z	74/100	14.311	205,29	275,85	94,40	370,25	5.545	221,30
	Combo 1.6 CNG ecoFlex	Otto-4-Z	69/94	15.874	236,59	293,95	71,88	365,83	5.794	254,35
	Astra Twin Top 1.6 Edition	Otto-4-Z	85/115	21.815	269,41	375,67	134,78	510,45	10.743	293,81
	Astra Twin Top 1.8 Edition	Otto-4-Z	103/140	23.067	284,87	392,23	146,67	538,90	11.360	310,68
	Astra Twin Top 1.6 Turbo Edition	Otto-4-Z	132/180	24.932	331,15	437,41	156,58	593,99	11.344	359,05
	Astra Twin Top 1.9 CDTI Edition	Diesel-4-Z	110/150	25.436	314,14	438,00	108,92	546,92	12.527	342,59
	Astra Twin Top 2.0 Turbo Cosmo	Otto-4-Z	147/200	27.453	390,23	498,69	188,29	686,98	11.461	420,94

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	Restwert 50.000 km	Reichweite km	CO ₂ -Ausstoß g/km	Höchstgeschwindigkeit km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
343,74	181,32	525,06	5.455	262,44	366,50	302,15	668,65	4.540	852	146	178	1.295	475
363,96	193,21	557,17	6.060	282,46	388,72	321,96	710,68	5.064	800	155	191	1.295	475
378,32	211,04	589,36	6.167	296,69	404,05	351,68	755,73	5.132	732	169	208	1.295	475
367,31	138,84	506,15	6.724	285,48	393,19	231,37	624,56	5.683	1.019	137	172	1.295	475
387,14	157,90	545,04	6.981	296,40	414,01	263,13	677,14	5.900	896	154	180	1.295	475
386,51	141,57	528,08	7.079	300,55	413,76	235,91	649,67	5.983	1.000	138	185	1.295	475
401,85	147,01	548,86	7.476	317,42	430,63	244,98	675,61	6.318	962	143	195	1.295	475
416,12	157,90	574,02	7.732	328,27	445,88	263,13	709,01	6.534	896	154	208	1.295	475
444,09	228,88	672,97	6.274	367,78	474,04	381,40	855,44	5.070	675	185	221	1.295	475
456,40	276,44	732,84	6.462	378,78	487,24	460,66	947,90	5.221	559	223	230	1.295	475
350,09	181,32	531,41	5.977	269,97	374,03	302,15	676,18	5.014	852	146	178	1.590	532
369,67	196,18	565,85	6.608	289,34	395,60	326,92	722,52	5.565	787	158	191	1.590	532
383,93	214,02	597,95	6.719	303,47	410,83	356,64	767,47	5.636	722	172	207	1.590	532
372,30	138,84	511,14	7.300	291,64	399,35	231,37	630,72	6.212	1.019	137	172	1.590	532
391,88	160,62	552,50	7.568	302,32	419,93	267,66	687,59	6.439	881	156	180	1.590	532
391,16	144,29	535,45	7.669	306,37	419,58	240,44	660,02	6.526	981	139	185	1.590	532
406,11	149,73	555,84	8.082	322,85	436,06	249,52	685,58	6.877	945	145	195	1.590	532
420,14	160,62	580,76	8.347	333,46	451,07	267,66	718,73	7.103	881	156	207	1.590	532
449,60	228,88	678,48	6.834	374,47	480,73	381,40	862,13	5.582	675	185	221	1.590	532
461,68	279,41	741,09	7.031	385,25	493,71	465,61	959,32	5.743	553	230	226	1.590	532
369,58	222,94	592,52	6.937	336,67	398,53	371,50	770,03	5.773	933	177	192	1.465	532
401,34	214,02	615,36	7.628	370,20	433,16	356,64	789,80	6.348	909	182	207	1.465	532
401,67	157,91	559,58	7.729	352,26	432,62	236,13	668,75	6.484	1.206	154	190	1.465	532
402,92	157,91	560,83	8.808	355,20	435,56	236,13	671,69	7.495	1.206	154	205	1.465	532
453,77	157,91	611,68	10.196	411,19	491,55	236,13	727,68	8.676	1.206	154	218	1.465	532
489,34	215,08	704,42	8.147	465,45	527,31	358,41	885,72	6.619	886	186	225	1.465	532
381,58	214,02	595,60	7.207	349,79	411,65	356,64	768,29	5.998	909	182	187	1.530	555
405,37	163,35	568,72	8.333	357,08	437,44	272,21	709,65	7.043	1.167	159	185	1.530	555
454,05	215,08	669,13	8.816	427,87	490,83	358,41	849,24	7.336	886	187	202	1.530	555
418,29	163,35	581,64	8.942	371,70	452,06	272,21	724,27	7.584	1.166	159	200	1.530	555
475,28	163,35	638,63	10.125	433,90	514,26	272,21	786,47	8.558	1.166	159	212	1.530	555
502,74	237,80	740,54	8.402	480,05	541,91	396,27	938,18	6.827	875	188	220	1.530	555
526,29	285,36	811,65	11.500	444,89	566,65	475,52	1.042,17	9.876	677	229	175	1.420	538
583,90	206,91	790,81	12.240	487,52	627,63	344,79	972,42	10.481	855	198	180	1.420	538
645,09	344,81	989,90	12.902	561,40	693,81	574,59	1.268,40	10.942	560	278	203	1.420	538
308,43	211,05	519,48	6.480	275,11	333,37	351,69	685,06	5.477	817	169	185	1.820	570
333,29	219,97	553,26	7.095	301,24	360,60	366,55	727,15	5.997	784	177	197	1.820	570
348,61	155,18	503,79	7.610	304,01	376,82	258,60	635,42	6.476	1.017	152	179	1.820	570
382,35	243,75	626,10	6.607	350,21	411,77	406,18	817,95	5.424	707	197	200	1.820	570
358,16	155,18	513,34	8.124	314,90	387,71	258,60	646,31	6.935	1.017	152	189	1.820	570
377,95	116,60/211,05	494,55/589	8.281	351,56	409,82	194,30/351,69	604,12/761,51	6.999	520	144	200	1.820	645
421,41	166,07	587,48	9.498	379,40	456,61	276,74	733,35	8.082	951	165	202	1.820	570
519,94	277,64	797,58	6.590	497,28	557,74	470,57	1.028,31	5.069	610	228	225	1.820	570
257,94	187,27	445,21	4.050	221,66	276,82	312,06	588,88	3.290	825	151	164	3.050	490
276,35	138,85	415,20	4.680	231,67	296,73	231,38	528,11	3.860	1.019	138	152	3.050	490
291,86	141,57	433,43	4.901	242,65	313,21	235,91	549,03	4.043	1.000	140	160	3.050	490
311,71	107,80	419,51	5.080	278,03	335,39	179,94	515,03	4.127	357	133	165	3.050	490
400,07	202,13	602,20	9.762	326,35	432,61	336,82	769,43	8.453	765	163	192	440	350
418,04	219,96	638,00	10.322	345,08	452,44	366,54	818,98	8.938	703	177	209	440	350
465,31	234,82	700,13	10.222	396,23	502,49	391,31	893,80	8.726	658	190	228	440	350
466,45	163,35	629,80	11.383	380,53	504,39	272,20	776,59	9.856	867	159	213	440	350
529,40	282,38	811,78	10.226	461,89	570,35	470,57	1.040,92	8.579	547	228	237	440	350

Maß der Dinge



Dr. Dieter Zetsche zeigt persönlich die Highlights der neuen E-Klasse.

Die E-Klasse sei das Herz der Marke Mercedes-Benz, betonte Dr. Dieter Zetsche bei der Vorstellung der neuen E-Klasse. Bis zu 30 Prozent Marktanteil erreicht die Oberklassenlimousine in den Märkten Westeuropas, und mit der neuen E-Klasse hat Mercedes die Latte noch einmal deutlich höher gelegt: Zahlreiche bis-

her der Luxusklasse vorbehaltene Assistenzsysteme unterstützen das absolut entspannte Fahren, neue verbrauchsarme Dieselmotoren senken die TCO. Über 36 Millionen echte Testkilometer hat Mercedes in die neue E-Klasse investiert.

Die große Überraschung ist in der Tat der Verbrauch: Nur 5,3 Liter Diesel benötigen E200 (ab September), E220 und E250 CDI im kombinierten Verbrauch nach Werksangaben und liegen damit knapp unter jenen 140g CO₂-Ausstoß, den manche in der Fuhrpark derzeit als Obergrenze setzt. Dafür muß man allerdings den Handschalter wählen; das butterweiche 7-Gang-Automatikgetriebe verlangt 0,7 Liter „Komfort-Ausschlag“. Aber immerhin: Wir sprechen hier von einem gut 1,7 Tonnen schweren Fahrzeug, das vollgepickt ist mit elektronischen Helfern, die das Fahren schöner und vor allem entspannter machen. Der im September erhältliche E200

soll die 5,3 Liter Durchschnittsverbrauch dann sogar auch mit Automatikgetriebe schaffen.

Entspanntes Fahren ist seit 60 Jahren ein Hauptziel von Mercedes und sicher auch ein wesentlicher Baustein des Markenerfolges. Perfekte Ergonomie im Innenraum und ein fantastischer Sitzkomfort auf der Langstrecke bringen den gestressten Außendienstmitarbeiter entspannt von Termin zu Termin. Wer die aktiven Sitze wählt, bekommt in der Kurve zum besseren Seitenhalt - abhängig von der Kurvengeschwindigkeit - ein unterstützendes Luftpolster. Inklusiv ist dann auch gleich noch eine Massagefunktion, die zusätzlich für Entspannung sorgt. Dabei stören auch keine Motorengeräusche: Vom Dieselmotor ist in der neuen E-Klasse nichts zu hören. Sicherheit ist traditionell eines der wichtigsten Themen bei Mercedes, und so wartet die neue E-Klasse mit so vielen elektronischen Helfern auf, dass wir sie an dieser Stelle aus Platzgründen nicht ausführlich beschreiben können. Die wichtigsten Sicherheitsfeatures sind Serie, dazu gehören auch das aus der S-Klasse bekannte Pre-Safe, die adaptive Bremse, das adaptive Bremslicht, der Aufmerksamkeitsassistent (der warnt, wenn das System die Übermüdung des Fahrers erkennt),



Mercedes-typisches Wohlfühl-Ambiente bei perfekter Ergonomie

ESP, aktive Motorhaube und Neck-Pro-Kopfstützen. Zahlreiche weitere Sicherheitssysteme wie DISTRONIC Plus (Radartempomat der automatisch die Geschwindigkeit anpasst), das Intelligent Light System (das adaptiv das Fernlicht



Praktisch ist die zusammenfaltbare Box für Einkäufe

bei Gegenverkehr absenkt), der Nachtsichtassistent und die Pre-Safe-Bremse, die über einen autonomen Bremsenintervall die Knautschzone des



Temposchilder liest die neue E-Klasse beim Vorbeifahren



Starker Auftritt auch im Stand: Die E-Klasse ist maskuliner geworden

Fahrzeuges bei einem Unfall virtuell vergrößert, stehen gegen Aufpreis zur Verfügung.

Optisch ist die E-Klasse stärker, maskuliner geworden. Das bekannte 4-Augen-Gesicht wurde neu interpretiert, die Kühlermaske mit ihrem dreidimensional geformten Chromrahmen unterstreicht mit der steileren Position den Status als erfolgreiche Business-Limousine – und das mit einem CW-Wert von 0,25; dem Bestwert in dieser Klasse. E-Klasse fahren beginnt derzeit bei 34.950 Euro netto für den E220 CDI und bietet, wie üblich bei Mercedes, viel individuelle Luft nach oben.

E220 CDI BlueEFFICIENCY

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.143
kW/PS bei U/min:	125/170 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.400-2.800
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 139 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,0 / 231
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,3 L / 1.113 km
Zuladung kg / Kofferraumvolumen L:	535 / 540
Typklasse HP / VK / TK:	21/24/27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	70 %
Dieselanteil:	k.A.
Basispreis (netto):	34.950 Euro
*Betriebskosten pro Monat / km:	865,71/0,34

*bei 30.000 km p.a. / 36 Monate Laufzeit

Im Gespräch: Dr. Dieter Zetsche mit Ralph Wuttke



Flottenmanagement: Welche Features gefallen Ihnen persönlich an der neuen E-Klasse besonders?

Dr. Dieter Zetsche: Es ist sicherlich das gesamte Netz an Sicherheit, das wir (mit den Assistenzsystemen) um den Fahrer und die Insassen herum spannen. Es ist aber auch der unvergleichlich niedrige Verbrauch mit 5,3 Litern. Und das Ganze in einem Fahrzeug eingebunden, das Emotionen erzeugt und sehr dynamisch daherkommt. Dieses Zusammenspiel ist für mich entscheidend für die neue E-Klasse.

Flottenmanagement: Welches Argument würden Sie einem Fuhrparkleiter mitgeben für den Kauf der E-Klasse, auch im Vergleich zu den anderen Premium-Wettbewerbern?

Dr. Dieter Zetsche: Die E-Klasse bietet inzwischen sehr wettbewerbsfähige Gesamtbetriebskosten. Sie ist ein attraktives Fahrzeug für die Flottenkunden, die Endverbraucher, und sie bietet für das Unternehmen neben den günstigen Unterhaltskosten den Vorteil, dass die Fahrer entspannt und einsatzfähig nach der Strecke aus dem Fahrzeug steigen.

Flottenmanagement: Wie ist derzeit die generelle Ausrichtung von Mercedes, unabhängig von der E-Klasse, für den Fuhrpark? Für wie wichtig halten Sie den Fuhrparkmarkt in Deutschland für die Marke Mercedes?

Dr. Dieter Zetsche: Wir haben in den letzten Jahren verstärkt unser Augenmerk auf diesen hoch attraktiven, interessanten Markt gelegt. Wir versuchen den Fuhrparkkunden in Summe sehr viel attraktivere Angebote zu machen. Und machen damit auch ganz klar, dass wir diesen Markt generell für außerordentlich wichtig, insbesondere aber auch für die Marke Mercedes-Benz erachten.

Flottenmanagement: Wann wird es spezielle Fuhrpark-Editionen von Modellen der Marke Mercedes geben?

Dr. Dieter Zetsche: Wir haben auch diese Notwendigkeit klar erkannt und akzeptiert. Für die E-Klasse kommen wir direkt zur Markteinführung mit entsprechenden Paketen in den Markt.

Japanische **KOMBI**n



1



2

Die dritte Generation des Avensis dokumentiert den Versuch von Toyota dem Vernunftauto mehr Emotionalität einzuhauchen. Über das Ergebnis informiert unser Test des Avensis Combi 2.0 D-4D.

Traditionell fahren in deutschen Fuhrparks einheimische Fahrzeuge, so dass es Importfabrikate vergleichsweise schwer haben, in die Car-Policies der Firmen hineinzukommen. Bei Toyota hat man diese Aufgabe dem Avensis zugedacht, dessen aktuelle Generation seit Anfang des Jahres erhältlich ist. Waren die ersten beiden Ausführungen noch relativ unspektakulär, hat die dritte wesentlich mehr Potential, um im Gedächtnis des Betrachters nicht nur einen flüchtigen Eindruck zu hinterlassen.

Auf den ersten Blick

Auf den ersten Blick hat der Mittelklasse-Wagen nichts mehr mit der ersten Generation und nur noch wenig mit der zweiten gemeinsam. Zwar ist er noch eindeutig als Avensis erkennbar, aber wegen der nach hinten gezogenen Scheinwerfer und der stärker akzentuierten Frontpartie nun sportlicher und im Auftreten insgesamt dynamischer. Der Schritt zu einer emotionaleren und agileren Identität ist gelungen, das etwas biedere Image abgelegt. Im Gegensatz zur Karosserie ist der Innenraum eher von schlichter Eleganz geprägt. Die Verarbeitungsqualität ist solide, die Anordnung von Bedienelementen und Anzeigen übersichtlich. So fällt es Personen, die den Avensis noch nie gefahren sind, leicht sich in dessen Bedienung einzugewöh-



nen. Ein nicht ganz unwichtiger Faktor für ein Fahrzeug, welches in Fuhrparks häufigen Fahrerwechseln unterzogen sein kann. Der Sitzkomfort ist ebenfalls gut, obwohl den beiden Vordersitzen etwas mehr Seitenhalt sicher nicht schaden würde. Der verfügbare Raum für Fahrer und Beifahrer sowie die Materialwahl lassen dieses kleine Manko aber schnell vergessen. Selbst auf den Rücksitzen können zwei Mitreisende bequem Platz finden, sofern diese nicht die 1,90 Meter Grenze überschreiten.

Auch wenn die sich Richtung Heck verjüngenden Seitenfenster dem Wagen etwas stromlinienförmiges geben, leidet unter diesem designischen Gestaltungsmerkmal nicht die Größe des Kofferraums. Bis zu den Rücksitzen lassen sich 543 Liter verstauen, klappt man sie um und nutzt den so entstandenen Raum komplett aus steigt das Volumen auf 1.609 Liter. Leider ist die Übersichtlichkeit nach hinten nicht optimal, nicht zuletzt auch wegen des kleinen Heckfensters. Die Einparkhilfe für 294 Euro netto ist deshalb ein sinnvolles Extra. Positiv hervorzuheben ist die ebene Ladefläche, die bündig mit der

rückenfreundlich tief liegenden Ladekante abschließt. Kleinteiliges Ladegut lässt sich dabei entweder in den beiden Seitenfächern verstauen oder mit dem ab Ausstattungslinie Executive für 202 Euro netto erhältlichen Verzurrsystem sichern.

Auf dem Asphalt

Nachdem man den Zündschlüssel herumgedreht beziehungsweise den ab Executive verbauten Start/Stop Knopf gedrückt hat, ertönt der leise arbeitende Vierzylinder-Dieselmotor, der seine Laufruhe auch bei höheren Geschwindigkeiten bewahrt. Allerdings kommt gelegentlich der Eindruck auf, dass der 93 kW/126 PS Motor gerade beim Anfahren etwas Mühe hat, den Avensis zu beschleunigen. Hat er aber erst einmal den Drehzahlkeller überwunden, ist die 100 km/h Grenze nach insgesamt 10 Sekunden erreicht, und zügige Überholmanöver auf der Autobahn sind kein Problem mehr. Abseits der Autobahn profitieren die Insassen von der guten Federung, die nur grobe Unebenheiten nicht komplett abfängt, sonst aber für ein Mittelklasse-Modell als überdurchschnittlich einzustufen ist. Auch

atorik



der Ausstattungslinie Executive erhältlich und leistet 130 kW/177 PS. Alle Dieselmotoren sind serienmäßig mit Rußpartikelfilter ausgestattet und erfüllen die Euro 5 Abgasnorm.

Bereits in der einfachsten der vier Ausstattungslinien ist eine umfangreiche Serienausstattung enthalten. Neben sieben Airbags, elektrischer Park-/Feststellbremse und Klimaanlage

ist auch eine Stabilitätskontrolle mit Antriebs-schlupfregelung enthalten. In den höherpreisigen Varianten kommen dann noch zusätzlich unter anderem eine Geschwindigkeitsregelanlage (Sol), Sitzheizung (Executive) und zahlreiche Sicherheitssysteme (TEC-Edition) hinzu. Um das Fahrzeug noch weiter aufzuwerten, sind außerdem noch diverse Komplettpakete wie beispielsweise das Park- und Cargo-Paket mit La-

denkantenschutz, Einparkhilfe und Befestigungselementen für 403 Euro netto bestellbar. Besonderen Augenmerk hat Toyota auf Sicherheits- und Komfortextras gelegt. So gibt es neben der adaptiven Geschwindigkeitsregelanlage mit radargestützter Distanzregelung auch einen Spurhalte-Assistent mit Spurwechselwarnung und das Pre-Crash Safety System.

Fazit: Das Grundproblem für Importfabrikate wird auch der neue Avensis Combi nicht lösen können, denn er entstammt nun mal nicht dem bundesrepublikanischen Markt. Im Vergleich der Anschaffungskosten zu seinen deutschen Konkurrenten erweist er sich aber als günstiger, hier können durchaus einige tausend Euro gespart werden. In Kombination mit der aufgefrischten Optik, dem guten Handling und der großzügigen Ausstattung ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

andere Fahreigenschaften wie Kurvenlage und Lenkpräzision hinterlassen beim Fahrer einen positiven Eindruck. Wer öfter in der Stadt unterwegs ist, wird sich zudem über den kleinen Wendekreis von 10,8 Metern freuen. Toyota gibt den Verbrauch mit gerade einmal 5,4 Litern an, was einer CO₂-Emission von 142 g/km entspricht. Auch wenn sich der von uns ermittelte Verbrauch bei zügiger Fahrweise bei 6,5 Litern einpendelte, sind seine Mitbewerber in gleichem Maße durstig.

In der Budgetplanung

Der Avensis Combi startet bei 19.916 Euro netto für den 1,6 Liter Benziner mit 97 kW/132 PS. Daneben stehen noch Ottomotoren mit 108 kW/147 PS und 112 kW/152 PS zur Verfügung. Für 21.806 Euro netto bekommt der geneigte Käufer den kleinen Selbstzünder mit 93 kW/126 PS, für 24.327 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer ist ein Dieselmotor mit 110 kW/150 PS erhältlich, wahlweise auch mit Automatikgetriebe anstelle des regulären Sechsgang-Schaltgetriebes. Zum Preis von 27.184 Euro netto findet der stärkste Selbstzünder den Weg zum Kunden, er ist nur in



1. Eine großzügig dimensionierte Heckklappe erleichtert den Zugang zum Kofferraum

2. Die Verarbeitungsqualität könnte auch einem Lexus entstammen

3. Mit der sich nach hinten verjüngenden Fensterfront wird eine Art Coupé-Optik erreicht

4. Schärfere Kanten und akzentuiertere Linienführung unterscheiden den neuen Avensis vom Vorgänger

5. Befestigungsschienen links und rechts ermöglichen das sichere Verstauen von kleinteiligem Ladegut

6. Um ein großes Volumen zu verstauen, lassen sich die Rücksitze zu einer ebenen Ladefläche umklappen



Motorenpalette Toyota Avensis Kombi

	1.6 Manuell	2.0 Manuell (Automatik)	2.0 D-4D Manuell	2.2 D-CAT Manuell
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Otto/1.598	4-Zyl. Otto/1.987	4-Zyl. Diesel/1.998	4-Zyl. Diesel/2.231
Leistung kW (PS) bei U/min	97/132 bei 6.400	112/152 bei 6.200	93/126 bei 3.600	130/177 bei 3.600
Drehmoment (Nm) bei U/min	160 bei 4.400	196 bei 4.000	310 bei 1.800-2.400	400 bei 2.000-2.800
Verbrauch auf 100 km (EU)	6,5	6,9 (7,0)	5,4	6,0
Höchstgeschwindigkeit	195	200	200	220
0 auf 100 km/h	10,6	9,3 (10,3)	10,0	8,8
Laderaum in Liter (VDA)	1.690	1.690	1.690	1.690
Nutzlast in kg	475	515 (500)	505-535	515
Typklassen HP/VK/TK	15 / 17 / 20	15 / 18 / 20	17 / 18 / 23	18 / 19 / 23
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 5	EU 5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	153	164 (165)	142	160
Preis in Euro (netto)	19.915	21.126 (26.470)	21.806	27.184

Werte in Klammern Automatik

Betriebskosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	444,91	522,60	453,94	538,55
30.000 km	534,04	622,17	519,20	613,25
50.000 km	709,82	818,19	668,67	789,68

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	542,02	-	-
30.000 km	-	644,25	-	-
50.000 km	-	845,42	-	-

Fullservice Leasingrate

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	316,08	385,84	355,92	429,63
30.000 km	340,83	417,07	372,19	449,90
50.000 km	387,86	476,41	423,69	517,48

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	403,28	-	-
30.000 km	-	436,18	-	-
50.000 km	-	498,69	-	-

Treibstoffkosten

Schaltgetriebe (mtl.)

20.000 km	128,83	136,76	98,02	108,92
30.000 km	193,21	205,10	147,01	163,35
50.000 km	321,96	341,78	244,98	272,20

Automatik (mtl.)

20.000 km	-	138,74	-	-
30.000 km	-	208,07	-	-
50.000 km	-	346,73	-	-

Toyota Avensis Kombi 2.0 D-4D

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.998
kW bei U/min	93 (126) bei 3.600
Nm bei U/min	310 bei 1.800-2.400
Abgasnorm	EURO 5
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	200
Beschleunigung 0-100/h	10,0
EU-Verbrauch	5,4 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.111 km
Testverbrauch	6,5 l auf 100 km
Test-Reichweite	923 km
CO ₂ -Ausstoß	142 g/km
Tankinhalt	60 Liter
Zuladung	505-535
Laderaumvolumen	1.609 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.600 / 500

Kosten

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP / VK / TK	17 / 18 / 23
Ölwechsel / Menge	30.000 km / 6,3 L
Wartung	30.000 km / 24 Monate

Garantie

Technik	36 Monate / 100.000
Lack	36 Monate

Sicherheit / Komfort

Automatik	-
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	-
Einparkhilfe vorne/hinten	Serie bei TEC-Edition, hinten: 294 Euro
Kurvenlicht	Serie bei TEC-Edition
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	Serie bei TEC-Edition
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie bei TEC-Edition
Tempomat	Serie bei Sol und Executive
Bi-Xenon-Scheinwerfer	882 Euro
Optionspakete:	u.a. Licht-Paket (Bi-Xenon mit adaptiven Kurvenlicht u. Scheinwerferreinigungsanlage) für Executive 1.008 Euro; Park- und Cargo-Paket (Ladekantenschutz, Einparkhilfe, Befestigungselemente) ab 403 Euro
Ladungssicherung:	Gepäckraumschienen ab Executive Serie; siehe auch Park- und Cargo-Paket

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	inkl. CD-Player und Freisprechanlage ab 798 Euro
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	Serie ab Sol
Firmenfahrzeuganteil	k.A.
Dieselanteil	k.A.

Basispreis netto

Toyota Avensis Kombi 2.0 D-4D	21.806 Euro (alle Preise netto)
--------------------------------------	---

Bewertung

- + • gutes Preis-Leistungsverhältnis
- komfortables Fahrwerk
- • eingeschränkte Sicht nach hinten

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



Die Sieben stellt die höchste Nummer in der aktuellen Nomenklatur der BMW-Modelle dar. Für die neueste Generation musste der 730d im Test zeigen, ob die an ihn gerichteten Erwartungen gerechtfertigt sind.



Charakteristisches Innenraumdesign in Kombination mit hochwertigen Materialien (o.)

Der siebte Sinn

Seit fast einem Drittel Jahrhundert beliefert BMW die nationalen und internationalen Märkte mit seiner 7er Oberklasse-Limousine. Mittlerweile steht die fünfte Generation in den Startlöchern beziehungsweise den Autohäusern. Die Linienführung ist nun akzentuierter, sowohl auf der Motorhaube als auch an den Seiten. Dominanter und visuell präsenter sind der größere Kühlergrill und die nach hinten auslaufenden Frontscheinwerfer. Das Heck hingegen verfügt nun über weniger scharfe Konturen, obwohl man sich in den Designstudios entschieden hat die beiden Endrohre wieder dezent sichtbar zu platzieren.

Im Innenraum findet sich Bewährtes. Optisch vermag die Gestaltung kein Aha-Erlebnis hervorzurufen, überzeugt aber weitestgehend mit dem bekannt hohen BMW-Standard. Ohne Aufpreis ist ein Stoffbezug zu haben, die sehr umfangreichen Lederausstattungen in den verschiedensten Farben beginnen bei 1.941 Euro netto. Der Blickfang im Cockpit ist, zumindest für BMW-Neulinge, der Wahlhebel für die Sechsgang-Automatik. Über das leicht futuristisch anmutende Schaltinstrument können die Gänge einzeln angewählt werden, oder aber der Fahrer überlässt auch diese Arbeit komplett der ordentlich schaltenden Automatik. Das Raumangebot ist im Cockpit recht üppig, und auch auf den Rücksitzen finden zwei Erwachsene ohne Probleme Platz. Sein Gepäck kann der 7er-Fahrer im 500 Liter fassenden Kofferraum unterbringen. Dieser im Klassenvergleich durchaus gängige Wert reicht eventuell nicht aus, um mit der Familie in den Urlaub zu fahren, ermöglicht es aber dennoch, Aktenkoffer und Notebooks auch der zu chauffierenden Geschäftspartner sicher zu verstauen.

Um das über fünf Meter lange Fahrzeug auf Geschwindigkeit zu bringen, stehen drei Motoren

zur Auswahl. Der Sechszylinder-Benziner unter der Bezeichnung 740i leistet 240 kW/326 PS, der Achtzylinder bringt es auf 300 kW/407 PS. Geplant sind für dieses Jahr zudem eine Ausführung als Mild-Hybrid und für die spätere Zukunft ein 7er mit Wasserstoffmotor. Der einzige Diesel 730d beschleunigt mit seinen 180 kW/245 PS den 1,9 Tonnen schweren Wagen in 7,2 Sekunden auf 100 km/h. Nach Werksangaben verbraucht er dabei dank Efficient Dynamics-Spritspartentechnologie klassenuntypisch nur 7,2 l/100 km bei einem CO₂-Ausstoß von 192 g/km. Dabei kommt die sehr gute Geräuschdämmung zum Tragen, denn bis auf ein leichtes Dieseldrummeln beim Beschleunigen geschieht dies ohne große Lärmentwicklung.

Auch die Wind- und Abrollgeräusche sind auf einem niedrigen Niveau, so dass der Langstreckenkomfort in Kombination mit dem klassentypisch sanften Fahrwerk durchaus gegeben ist. Dieses kann je nach Fahrsituation oder eigenem Belieben auch während der Fahrt noch nachreguliert werden. Aber egal in welchem Fahrwerksmodus man sich auch befindet, der 7er liegt wie ein Brett auf der Straße, nicht zuletzt auch dank der Dynamischen Stabilitäts- und Dämpfer-Kontrolle und der Doppelquerlenker-Vorderachse.

Der Einstieg in die Welt des Topmodells aus Bayern beginnt bei 64.286 Euro netto für den kleinen Benziner. Die Ohne-Alles Variante mit Dieselmotor startet schon bei 59.244 Euro netto. Mithilfe der äußerst umfangreichen Optionenliste lässt sich der Grundpreis aber problemlos weiter nach oben treiben. Sie hält Extras wie Internetaufbau über das Fahrzeugdisplay, zahlreiche Assistenzsysteme oder ein Nachtsichtsystem bereit. Mit diesen Zusatzschmankerln lässt sich der sämftentartig fahrende 7er ganz dem individuellen Geschmack und Bedürfnissen des User-Chooser anpassen.



Geräumiger Fond mit optionaler erweiterter Fondklimatisierung (o.)

Hier ist Platz für exakt 500 Liter (u.)



BMW 730d	
Motor / Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel / 2.993
kW/PS bei U/min:	180/245 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	540 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	6-Gang, Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 192 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	7,2 / 245
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,2 l / 1.111 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	640 / 500
Typklasse HP / VK / TK:	24 / 29 / 30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	80 %
Dieselfahreranteil:	60 %
Basispreis (netto):	59.244 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	1.234,40 / 0,49

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

Schon lange bevor das Schlagwort „Finanzkrise“ an Bedeutung gewann, zeichnete sich bei den SUV der Trend zu kompakteren Fahrzeugen ab. Um sich vom Image der klobigen Spritschlucker weg zu bewegen, stellte man den großen SUV kleinere Brüder zur Seite. Beim BMW X5 war es der X3, beim VW Touareg der Tiguan und bei Volvo platzierte man nun unterhalb des XC90 den XC60.

Wie innen so außen

Die Verwandtschaft zum XC90 kann Volvos jüngster Spross nicht leugnen, obwohl das Karosseriedesign moderner ist. Die Scheinwerfer sind tropfenförmiger, und auch das Auto insgesamt wirkt etwas weniger kantig als der XC90. Dem Zeitgeist geschuldet ist auch die sich verjüngende Fensterfront, die zwar dynamisch aussieht, beim Rückwärtsfahren die

Sicht nach hinten aber leicht einschränkt. Das Heck zeigt die bekannten Rückleuchten in neuer, geschwungenerer Form, die, passend zum Gesamteindruck, dadurch eine frische Note in die Optik des Schweden bringen. Das Adjektiv kompakt bezieht sich, im Vergleich zum XC90, hauptsächlich auf Länge und Höhe, denn in der Breite ist der XC60 lediglich um 7 Millimeter kleiner als sein älteres Pendant, ein nicht ganz unwichtiger Faktor beim Thema Einparken. Hat man den Wagen aber mittels der optionalen Front- und Heck-Einparkhilfe (647 Euro netto) erst einmal geparkt, gestaltet sich das Beladen relativ einfach. Die weit öffnende Heckklappe gibt den Weg zum 1.455 Liter fassenden Kofferraum frei, der über eine ebene Ladefläche verfügt. Da die Lehne der Rücksitzbank dreigeteilt ist, kann sie je nach Bedarf ganz oder nur teilweise umgeklappt werden. Mit einer fast 75

Zentimeter hoch liegenden Ladekante fällt das Hochwuchten schwerer Ladung zwar nicht unbedingt leicht, ist aber bei einem Fahrzeug mit Geländepotenzial bauartbedingt nicht anders zu lösen.

Bei der Gestaltung des Innenraums haben die Ingenieure sich an den neueren Volvo-Modellen orientiert und durch geschickte Wahl der Materialien dem Cockpit einen Hauch von nordisch-kühler Eleganz verliehen. Dazu trägt auch die durchweg gute Verarbeitungsqualität bei. Nimmt man hinter dem Lenkrad Platz, fallen zunächst die zwar bequemen, aber nicht sehr viel Seitenhalt bietenden Sitze auf, die zusammen mit dem über Fernbedienung oder Lenkradtasten zu steuernden Navigationsgerät den ersten Eindruck etwas trüben. Aber Volvo war ja schon immer die etwas andere Marke, und nach

Mit dem XC60 reiht sich auch Volvo in die Riege der Anbieter kompakter SUV ein. Mit welchen Qualitäten der schwedische Offroader in diesem Marktsegment noch Fuß fassen kann, ermittelten wir mit dem XC60 D5 AWD.

Sicher im urbanen Gelände



1



2



einer kurzen Eingewöhnungsphase lässt sich auch das Navi problemlos bedienen. Insgesamt wirkt das Cockpit durchaus geräumig und verfügt mit der leicht Richtung Fahrer geneigten Mittelkonsole über ein ebenso interessantes wie praktisches Gestaltungsmerkmal. Auch auf den leicht erhöht montierten Rücksitzen setzt sich das positive Raumgefühl fort, denn dort bleibt ausreichend Platz für zwei Mitfahrer von sogar überdurchschnittlicher Größe. Um dem Innenraum eine gewisse individuelle Note zu geben, sind zahlreiche Textil- und Lederpolsterungen bestellbar, teilweise auch zweifarbig.

Kraftwerk

In dem von uns getesteten XC60 war der D5-Motor mit permanentem Allradantrieb verbaut. Beim Beschleunigen brachte das Fünfzylinder-Aggregat seine 136 kW/185 PS unter hörbarer Geräuschentwicklung auf die Straße, wobei dem Motor aber ein gutes Ansprechverhalten zu attestieren ist. Allerdings tut sich der an und für sich kräftige Motor etwas schwer, die 1,8 Tonnen auf Geschwindigkeit zu bringen, denn gerade im unteren Geschwindigkeitsbereich vermisst der Fahrer die sich später durchaus einstellende Durchzugsfähigkeit. Nach 9,9 Sekunden hat man es jedoch auf 100 km/h gebracht, bei einem dann niedrigen Geräuschniveau. Durchschnittlich verbraucht der XC60 mit Sechsgang-Geartronic nach Werksangaben 8,3 Liter auf 100 Kilometern, in unserem Test waren es 0,8 Liter mehr. Sollte der XC60 einmal abseits asphaltierter Straßen oder gar im Gelände bewegt werden,



1. Die Mittelkonsole ist leicht Richtung Fahrer geneigt
2. Hingucker: Die geschwungenen Heckleuchten
3. Die dreiteilige Rücksitzbank lässt sich zu einer ebenen Ladefläche umklappen
4. Auch hinten hochwertige Materialien in guter Verarbeitungsqualität
5. Unten können die verschiedenen Fahrwerksmodi eingestellt werden, darüber lassen sich die zahlreichen Sicherheitssysteme aktivieren
6. Im Detail wird die ungewöhnliche Formgebung der Rückleuchten deutlicher
7. Zwar noch deutlich als Volvo erkennbar, aber trotzdem in neuem Design



macht sich die gute Federung bemerkbar, die die Schlagkraft fast aller Bodenunebenheiten auf ein erträgliches Maß reduziert. In der Kurve geben der gute Bodenkontakt und die präzise Lenkung dem Fahrer eine optimale Kontrolle über das kompakte SUV.

„Der sicherste Volvo aller Zeiten“

Mit diesen Worten beschrieb Fredrik Arp, ehemaliger Präsident und CEO der Volvo Car Corporation, den XC 60. Und tatsächlich wurde in ihm ein ganzes Konglomerat an Sicherheitssystemen eingesetzt, von denen die serienmäßige City Safety-Technologie dort sogar ihre Premiere feiert. Dahinter verbirgt sich eine Art Notbremsassistent, der bei einer Geschwindigkeit bis 15 km/h den Volvo abrupt abbremsst, sobald der Abstand zum nächsten Hindernis zu gering wird. Zwischen 15 und 30 km/h führt das System keine Vollbremsung mehr durch, sondern verringert die eigene Geschwindigkeit so sehr, dass die Folgen einer Kollision zumindest minimiert werden. Ebenfalls ohne Aufpreis sind ABS, DSTC-Fahrdynamikregelung, Bergabfahrhilfe, ein Überrollschutzsystem und das WHIPS Schleudertrauma-Schutzsystem sowie zahlreiche Airbags enthalten. Als Extras können beispielsweise noch ein Warnsystem zur Über-

wachung des toten Winkels (ab 521 Euro netto) oder ein Warnsystem bei Übermüdung (588 Euro netto) bestellt werden.

Kostenfrage

In der Basisvariante kostet der Volvo XC60 mit 120 kW/163 PS-Dieselmotor unter dem Namen 2.4D AWD 28.487 Euro netto. Die von uns gefahrene Variante -sie hat ebenfalls einen serienmäßigen Rußpartikelfilter- liegt bei mindestens 30.084 Euro netto. Den T6 AWD-Benziner mit 210 kW/285 PS und Automatikgetriebe gibt es erst ab der Ausstattungslinie KINETIC für 36.554 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Die Dieselmotoren sind ohne Aufpreis in Verbindung mit Sechsgang-Schaltgetriebe erhältlich, für die Sechsgang-Automatik Geartronic muss man 1.723 Euro netto extra veranschlagen.

Mit dem XC60 bietet Volvo zwar recht spät einen kompakten Crossover-SUV an, der aber aufgrund der umfangreichen Sicherheitsausstattung und des guten Fahrkomforts durchaus noch Chancen hat, sich einen Platz in diesem Marktsegment zu ergattern. Denn nachdem sich hier fast alle Hersteller positioniert haben, bringt der Schwede noch einmal frischen Wind in die Offroader-Szene.



Motorenpalette Volvo XC60

	2.4D AWD Manuell (Automatik)	D5 AWD Manuell (Automatik)	T6 AWD Automatik
Motor/Hubraum in ccm	5-Zyl.-Diesel / 2.400	5-Zyl. Otto / 2.400	6-Zyl. Diesel / 2.953
Leistung kW (PS) bei U/min	120 / 163 bei 4.000	136 / 185 bei 4.000	210 / 285 bei 5.600
Drehmoment (Nm) bei U/min	340 bei 1.750-2.750	400 bei 2.000-2.750	400 bei 1.500-4.800
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,5 (8,3)	7,5 (8,3)	11,9
Höchstgeschwindigkeit	195 (190)	205 (200)	210
0 auf 100 km/h	10,5 (10,9)	9,5 (9,9)	7,5
Laderaum in Liter (VDA)	495 bis 1.455	495 bis 1.455	495 bis 1.455
Nutzlast in kg	707 (689)	704 (689)	594
Typklassen HP/VK/TK	21 / 22 / 23	21 / 22 / 23	23 / 21 / 23
Schadstoffklasse	EU 4	EU 4	EU 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	199 (219)	199 (219)	284
Preis in Euro (netto)	28.487 (30.210)	30.084 (31.806)	36.554
<small>Werte in Klammern Automatik</small>			
Betriebskosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	642,62	665,96	–
30.000 km	742,51	767,65	–
50.000 km	921,07	948,59	–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	682,33	705,67	952,74
30.000 km	791,41	816,54	1.101,58
50.000 km	987,06	1.014,58	1.372,01
Fullservice Leasingrate			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	506,47	529,81	–
30.000 km	538,33	563,47	–
50.000 km	580,82	608,34	–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	531,66	555,00	736,72
30.000 km	565,45	590,58	777,61
50.000 km	610,51	638,03	832,14
Treibstoffkosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	136,15	136,15	–
30.000 km	204,18	204,18	–
50.000 km	340,25	340,25	–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	150,67	150,67	216,02
30.000 km	225,96	225,96	323,97
50.000 km	376,55	376,55	539,87

Volvo XC60 D5 AWD

Motor	Fünfzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.400
kW bei U/min	136 (185) bei 4.000
Nm bei U/min	400 bei 2.000 bis 2.750
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Allrad- / 6-Gang, Autom.
Höchstgeschw. km/h	200
Beschleunigung 0-100/h	9,9
EU-Verbrauch	8,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	843 km
Testverbrauch	9,1 l auf 100 km
Test-Reichweite	769 km
CO ₂ -Ausstoß	219 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	689 kg
Laderaumvolumen	1.455 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	2.000 / 750

Kosten

Steuer pro Jahr	370 Euro
Typklassen HP / VK / TK	21 / 22 / 23
Ölwechsel	30.000 km
Wartung	30.000 km / 12 Monate

Garantie

Technik	24 Monate
Lack	24 Monate

Sicherheit / Komfort

Automatik	1.723 Euro
Front-/Seiten-Airbag	Serie / Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	59 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	647 Euro
Kurvenlicht	inkl. Xenon ab 1.151 Euro
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	1.134 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	244 Euro
Tempomat	ab Kinetic Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	siehe Kurvenlicht
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie
Optionspakete:	Sicherheits-Komfortpaket (Reifendruckkontrolle, Alarmanlage) 756 Euro, Fahrerassistenzpaket (Totwinkelüberwachung, Geschwindigkeits-/Abstandsregelsystem, Übermüdungsüberwachung) 1.722 Euro
Ladungssicherung:	Befestigungssystem 109 Euro

Kommunikation

Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	2.025 Euro
Radio	Serie

Firmenfahrzeuganteil	50 %
Dieselanteil	90 %

Basispreis netto

Volvo XC60 D5 AWD	31.806 Euro
--------------------------	--------------------

(alle Preise netto)

Bewertung

- + umfangreiche Sicherheitsausstattung
- + frisches Design
- gewöhnungsbedürftiges Navigationsgerät
- wenig Seitenhalt bei den Cockpitsitzen

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



Das quadratische Design ermöglicht eine optimale Ausnutzung des Laderaums

Nach Xsara Picasso, C8 und C4 Picasso kam mit dem C3 Picasso ein weiterer Van von Citroën auf den Markt. Unseren Test durchlief die aktuelle Variante mit HDi 110 FAP Motor.

Der neue C3 Picasso rollt in frischer Optik über die Straßen. Augenscheinlich ist vor allem die eckigere Karosserieform und die markante Frontpartie. Dem kubischen Design geschuldet ist auch ein höherer Nutzwert, fasst doch der Kofferraum bei fünf Sitzplätzen nun 500 Liter. Klappt man diese um, erweitert sich das Volumen des etwas über 4 Meter langen Gefährtes auf 1.508 Liter. Aber auch im Cockpit ist der C3 Picasso mit einer interessant gestalteten Mittelkonsole und zahlreichen Ablä-



Mal anders: Die Gestaltung von Armaturenbrett und Mittelkonsole

Manövrierbarkeit und Ladevolumen prädestinieren den neuen C3 Picasso für den Stadtverkehr. Aber auch als Freizeit- und Familienfahrzeug ist er aufgrund seines frischen Designs und der hohen Alltags-tauglichkeit denkbar.

Kubismus

gefächern nicht nur praktisch, sondern auch in punkto Gestaltung abseits des Mainstream. Ebenfalls unkonventionell ist die zweigeteilte A-Säule, die aufgrund ihrer Verzweigung eine bessere Rundumsicht ermöglicht. Der dank guter Geräuschdämmung leise und sparsam (4,9 Liter/100 Kilometer) arbeitende HDi 110 FAP Diesel mit 80 kW/110 PS startet bei einem Preis von 16.806 Euro netto. Den 1.408 kg schweren Minivan beschleunigt der kräftige Motor in 12,4 Sekunden auf 100 km/h. Auf der Straße überzeugt nicht nur die relativ komfortable Federung, sondern auch der kleine Wendekreis von lediglich 10,6 Metern. Neben dem Dieselmotor sind noch zwei Benziner mit je 70 kW/95 PS und 88 kW/120 PS zu Preisen von 12.521 beziehungsweise 15.126 Euro netto erhältlich.

Citroën C3 Picasso HDi 110 FAP

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.560
kW/PS bei U/min:	80 / 109 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	245 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 130 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	12,4 / 183
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 L / 1.020 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	387 / 1.506
Typklasse HP/VK/TK:	16 / 17 / 18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	15 %
Basispreis (netto):	16.806 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	575,67 / 0,23

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

Exzellent getroffen

Das in der Marke Seat Audi-Genie stecken, war noch nie so offensichtlich wie jetzt – nach dem Erscheinen der Mittelklasse Exeo. Das auf dem vorigen A4 basierende Modell überzeugt durch Komfort und Solidität.

Seat ist eine Marke der jungen Dynamiker, und die wandern mit den Jahren schonmal ab – wenngleich sie häufig im Konzern bleiben. Damit das künftig nicht mehr passiert, rüstet Seat auf und legt nach: Nämlich eine stattliche Mittelklasse. Weil die Entwicklung eines neuen Autos aber kostspielig ist, griffen die Tüftler zu einem kleinen Trick und bedienten sich



des Audi-Regals. Herausgekommen ist eine ansehnliche Limousine im markentypischen Look; der Grill samt großem Logo streckt sich dem Betrachter schon aus der Ferne entgegen – von Verwechslungsgefahr kann also keine Rede sein. Hier steckt richtig viel Premium drin, obwohl der taufrische Spanier schon ab 18.479 Euro netto in der Liste steht. Und der Hersteller spendierte den Dieselfersionen des Mittelklässlers nicht etwa die Reste des alten Pumpe-Düse-Bestands, sondern neue Commonrail-Aggregate (Euro 5) mit den aktuellen Leistungsstufen 105 kW/143 PS sowie 125 kW/170 PS. Beide Selbstzünder-Ausführungen gefallen vor allem durch den im Vergleich zu den Pumpe-Düse-Pendants deutlich geschmeidigeren Lauf. So avanciert der ölbefeuerte Exeo zum komfortablen Langstrecken-Begleiter, aber behält dank straffer Fahrwerk-Note einen sportlichen Touch. Wer möchte, kann den Fronttriebler problemlos etwas forciert um die Ecken treiben, ohne feuchte Hände zu bekommen. Obendrein gibt es auch noch eine gute Nachricht für alle User-Chooser, die nicht auf die Spritart schauen müssen: Seat hat auch eine TSI-Variante mit zwei Litern Hubraum sowie 147 kW/200 PS im Programm.

Seat Exeo 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	105/143 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 143 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	9,2 / 214
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,5 L / 1.273 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	560 / 460-833
Typklasse HP/VK/TK:	17 / 23 / 23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k.A.
Dieselanteil:	k.A.
Basispreis (netto):	18.352 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k.A.

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

Der Exeo soll Komfortliebhaber in die Schauräume locken



Mit dem neuen Insignia SportsTourer kommt nicht nur die dritte und bedeutendste Karosserieform der im Januar und Februar 2009 meistverkauften Limousine Europas seiner Klasse auf den Markt. Opel internationalisiert auch den Namen des Kombi-Modells und verabschiedet sich von dem 1953 mit dem Olympia Rekord für Deutschland eingeführten Namen Caravan. Nebenbei spendiert Opel der Modellfamilie auch noch zwei neue Motoren: Den 1,6-Liter Turbo-Benziner sowie die neue Spitzenmotorisierung bei den Selbstzündern, den 2.0 Liter BiTurbo-Diesel mit 190PS.

Der Fuhrpark stand im Focus der Modellentwicklung: Wirtschaftlichkeit, Haltbarkeit, Wiederverkaufswert und Nutzwert sollen den Verkauf in der Flotte ankurbeln. So ist der SportsTourer 8 Zentimeter länger als die Limousine und hat ein bei umgeklappter Rückbank ein Lademaß von 1,91 Metern bei 1.530



Große höhenverstellbare Klappe, viel Platz dahinter



Ganz schön sportlich...

Litern Ladevolumen, das über die elektrische Heckklappe mit variabler Öffnungshöhe (Option) erreichbar ist. Serie hingegen ist die Niveauregulierung, das FlexOrganizer Ladesystem und – ab der zweiten Ausstattungslinie – ein festeingebautes DVD-Navigationssystem. Zahlreiche Features aus der Oberklasse wie adaptives und mitlenkendes Fernlicht sowie das „Opel Eye“ mit Spurassistent und Verkehrschilderkennung machen den Insignia SportsTourer zur echten Alternative.

In der Praxis überzeugt der SportsTourer wie bereits die Limousine mit – nicht zuletzt dank Allrad- und Mechatronic-Technologie mit elektronisch kontrollierter Echtzeit-Dämpfung - erstklassiger Straßenlage und sehr direkter, sportlicher Lenkung. Lediglich die Geräusentwicklung des in 8,5 Sekunden auf 100 km/h beschleunigenden BiTurbo-Diesels ist noch nicht premium-like, er wirkt

etwas brummig. Ab Sommer wird es auch eine ecoFLEX-Variante auf Basis des 2.0-Liter-Diesels geben, der bei 160PS und 350 Newtonmeter Drehmoment noch „deutlich“ unter 140g CO₂/km liegen soll.

Opel Insignia 2.0 CDT BiTurbo Ecotec Sports Tourer

Motor / Hubraum in ccm:	4-Zyl.-Diesel / 1.956
kW/PS bei U/min:	103/140 / 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm / 1.800-2.500
Getriebe:	6-Gang, Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 164 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,5 / 228
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,2 L / 1.129 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	555 / 540-1670
Typklasse HP / VK / TK:	k.A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	40-50 %
Dieselanteil:	60 %
Basispreis (netto):	28.323 Euro
Betriebskosten bei 30.000 km:	k.A.
p.a.&3 Jahre monatlich / pro km:	

Stadt-Gespräch



Toyota wird dieses Jahr ein wahres Modellfeuerwerk starten, zu den ersten Früchten dieses Auftakts gehört der zwar kleine, aber besonders flexible Urban Cruiser. Ihn gibt es auch mit sparsamem Common-Rail-Diesel und sogar einem aktiven Allrad-System, das in Verbindung mit dem Selbstzünder obligatorisch ist. Der Verkauf startet im April.

Was ist unter vier Meter kurz, tankt Diesel und kraxelt nötigenfalls auch im Geröll herum? Der Urban Cruiser 1,4 D-4D zum Beispiel – Toyotas Antwort auf ein besonders kompaktes Segment für vielfältige Aufgaben. Toll an diesem Fahrzeug ist, dass es wenig Verkehrsraum einnimmt, aber trotzdem kein Gefühl von Platzmangel aufkommen lässt, weder vorn noch hinten. Dank agilem Fahrwerk und leichtgängiger, elektrischer Servolenkung



wieselt der kleine Van recht flink um Kehren – synthetisches Lenkgefühl? Mitnichten. Ausstattungsmerkmale wie DVD-Bildschirmnavigationssystem, Klimatisierungsautomatik sowie schlüsselloses Schließsystem verleihen dem Japaner auf Wunsch sogar einen luxuriösen Touch.

Lange Strecken meistert der kleine Neuling daher ohne Probleme, zumal er auch ordentlichen Dämpfungskomfort bietet. Niedrige Drehzahlen

bei Tempi um Richtgeschwindigkeit herum garantiert das obligatorische und obendrein leicht wie exakt schaltbare Sechsganggetriebe, das zudem dabei hilft, den Spritkonsum zu reduzieren. So kommuniziert das Werk im Falle der Dieselvariante lediglich 130 Gramm CO₂ pro Kilometer – und das trotz vier angetriebener Räder. Dabei ist der Urban Cruiser nicht gerade lahm, runde 180 Sachen legt er auf den Asphalt und ist somit mehr als schnellstraßentauglich. Übrigens sollte das schicke Gefährt auch optisch ganz gut ankommen, das mit eigenwillig gestylten Rückleuchten und Familiengesicht ein bisschen an den kleinen Bruder IQ erinnert. Ab runden 13.000 Euro netto beginnt der Fahrspaß mit dem japanischen Alleskönner – eine vollwertige Sicherheitsausstattung inklusive Stabilitätsprogramm versteht sich von selbst.

Toyota Urban Cruiser 1,4 D-4D

Motor / Hubraum in ccm:	Diesel / 1.364
kW/PS bei U/min:	66/90 / 3.800
Drehmoment bei U/min:	205 Nm / 1.800-2.800
Getriebe:	6-Gang, manuell
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 130 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	11,7 / 175
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,9 L / 857 km
Zuladung kg / Ladevolumen L:	425-460 / 305-673
Typklasse HP / VK / TK:	noch nicht festgelegt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k.A.
Dieselanteil:	k.A.
Basispreis (netto):	19.285 Euro
Betriebskosten bei 30.000 km:	k.A.
p.a.&3 Jahre monatlich / pro km:	



Preisvorteil

Einen Preisvorteil von bis zu 280 Euro netto können sich Kunden sichern, wenn sie sich beim Kauf eines Fiat Fiorino für eines der neu zusammengestellten Ausstattungspakete entscheiden. Die italienische Marke wertet den vielseitig einsetzbaren Kleintransporter durch drei unterschiedliche Optionen weiter auf. Jedes der drei Pakete verfügt u.a. über das elektronische Fahrstabilitätsprogramm ESP. Beim Paket „Audio“ für den SX 1.3 Multijet kommen ein Radio mit CD- und MP3-Player, sowie eine über Bedienelemente am Lenkrad steuerbare Bluetooth-Schnittstelle für Mobiltelefone hinzu. Ausschließlich für die Kastenwagen-Variante mit Dieselmotor wird die Sonderausstattung „Komfort I“ angeboten: Sie enthält neben ESP einen ebenerdig umklappbaren Beifahrersitz, Nebelscheinwerfer und ein Trenngitter zwischen Cockpit und Laderaum. Die Kombi-Version kann mit dem Paket „Komfort II“ ausgestattet werden, es enthält außer ESP eine Schiebetür auf der Fahrerseite sowie Nebelscheinwerfer.

Allradler und Langversion

Auf dem diesjährigen Genfer Automobilsalon zeigte Volkswagen Nutzfahrzeuge den allradgetriebenen Caddy 4MOTION und den Multivan Comfortline, letzteren mit langem Radstand. Der Caddy 4MOTION verteilt seine Antriebskraft über elektronisch geregelte Haldex-Kupplung der neuesten Generation. Beim Multivan Comfortline werden Ausstattungsumfänge wie z.B. die Komfort-Instrumententafel, die Multifunktionsanzeige sowie die serienmäßigen Seiten- und Kopfairbags aus der Comfortline-Version mit kurzem Radstand übernommen.



Großauftrag

Mit Iveco hat sich die Deutsche Post für einen weiteren Partner im Bereich ihrer Fahrzeugflotte entschieden. Derzeit sind in Deutschland rund 7.500 Paketzustellfahrzeuge für DHL im Einsatz. Der Ende Februar geschlossene Vertrag sieht vor, dass rund 4.500 davon in den nächsten drei Jahren durch neue Fahrzeuge von Iveco ersetzt werden. Über die restlichen 3.000 Fahrzeuge will die Deutsche Post 2011 entscheiden. Bereits in der Vergangenheit hat Iveco die Deutsche Post mit verschiedensten Fahrzeugen beliefert.



Raumwunder

Der neue Nissan NV200 wurde von Entwicklungsbeginn an als Nutzfahrzeug und PKW entworfen. Die Kombi- und die Familienvariante des NV200 bieten serienmäßig sieben Sitze verteilt auf drei Reihen: Vorne und in der dritten Reihe sind je zwei Einzelsitze sowie in der zweiten Reihe eine Bank für bis zu drei Personen installiert. Jeder Sitzplatz verfügt über einen Dreipunkt-Gurt und eine umklappbare, in der Neigung verstellbare Rückenlehne. Es besteht nicht die Notwendigkeit, die Sitze im NV200 auszubauen, denn sie verbleiben dank einer cleveren Klappkonstruktion immer an Bord. Das 4,40 Meter lange Fahrzeug verfügt über ein Stauvolumen von 4,1 Kubikmetern und eine Nutzlast von 771 Kilogramm. Als Antriebsquellen stehen ein Benzin- und ein Dieselmotor zur Verfügung. Der NV200 soll Ende des Jahres auf den deutschen Markt kommen.

Geliftet

Prime Design stellte auf der Internationalen Handwerksmesse in München ein für Europa neuartiges Dachträgersystem zum einfachen Auf- und Abladen sowie Sichern von Leitern auf dem Dach eines Service- und Handwerkerfahrzeuges vor. Eine durchdachte Mechanik, welche mit einem langen Hebel ergonomisch sicher vom Boden aus betätigt wird, bringt die Leiter aus leicht erreichbarer Höhe seitlich vom Fahrzeug auf das Dachträger-System und wieder herunter. Dies erfolgt unabhängig von der Dachhöhe.

Servicekarte

Vom Jahr 2010 an soll es eine einheitliche Servicequadrat-Pannenkarte geben. Bis dahin gelten für Servicequadrat-Kunden die Pannenservicekarten beider Unternehmen der Kooperation (Top Service Team und point S). Die Servicequadrat-Partner zeigten sich im Anschluss an das erste Führungskreistreffen mehr als zufrieden: „Wir haben die richtige Entscheidung zu einem Moment getroffen, den man kaum hätte besser wählen können und werden uns schon sehr bald im Markt neu aufstellen – mit 1.100 Stationen und einem Pannenservice, der unsere Kunden begeistert wird“ berichtete Rolf Körbler, Geschäftsführer der point S Deutschland und Servicequadrat.

Infobroschüre

Um eine größtmögliche Sicherheit im Fuhrpark zu gewährleisten sind qualitativ hochwertige und der Witterung angepasste Reifen Grundvoraussetzung. Das Unfallrisiko aufgrund mangelhafter Reifen kann deutlich reduziert werden, wenn zusätzlich eine regelmäßige Wartung organisiert ist und auch die Dienstwagenfahrer immer wieder ihre Reifen kontrollieren und verantwortungsvoll fahren. Zudem senken diese Maßnahmen die Fuhrparkkosten. Diese Erkenntnisse zu Sicherheitsaspekten und Entwicklungstendenzen behandelt eine neue Broschüre des Corporate Vehicle Observatory (CVO) mit dem Titel „Reifen – nur ein Stück Gummi?“. Auf über 70 Seiten greift die Broschüre dabei auf die Inhalte und Ergebnisse der gleichnamigen Podiumsdiskussion aus dem vergangenen Herbst zurück.

Wetterfrosch

Mit Hilfe einer 30-jährigen Sommer-Wetter-Statistik für die verschiedenen Regionen Deutschlands möchte Goodyear/Dunlop beim Reifenkauf eine bessere Beratung geben. Mit dieser Statistik können die Reifenhändler der einzelnen Marken für ihren Standort, beziehungsweise für den vom Kunden gewünschten Ort, eine Sommerstatistik erstellen und anhand der Daten den passenden Reifen für den Kunden auswählen.

Auszeichnung

Das europäische Werk von Hankook Tire in Rácalmás hat die ISO-Zertifizierungen ISO/TS 16949:2002 und EN ISO 14001:2004 erhalten. Letztere bezieht sich auf das Umwelt-Management-System des Herstellers, dass umweltgerechte Produktionsbedingungen im Fokus des unternehmerischen Handelns stehen. Somit erfüllt der neue Produktionsstandort des Reifenherstellers in Ungarn alle

Anforderungen, die beispielsweise von den europäischen Fahrzeugherstellern an die Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme ihrer Erstausrüstungs-Lieferanten gestellt werden. Mit mehr als 1.200 Mitarbeitern produziert Hankook Tire Europe derzeit in Ungarn täglich 15.000 Reifen in mehr als 300 verschiedenen Dimensionen für Pkw, SUV und Transporter.



Pannenservice

Kunden des größten europäischen Netzwerks freier Reifenfachhändler TEN (Tyre European Network) sollen sich künftig auf einen einheitlichen Pannenservice verlassen können. Es sollen europaweit mehr als 3.000 Service-Stationen daran beteiligt sein. Laut TEN garantieren standardisierte Prozesse den Flotten- und Fuhrparkbetreibern von Norwegen bis Italien Dienstleistungen auf hohem Niveau. Bisher gehören Reifenfachhandelskooperationen aus Deutschland, Österreich, Spanien, Portugal, Italien, Belgien, den Niederlanden, Großbritannien und Skandinavien zu TEN. Eine Ausweitung des Netzwerks auf weitere Länder in Europa ist geplant.

Spritsparer

Goodyear stellte auf dem Genfer Auto-Salon den neuen EfficientGrip mit Kraftstoff sparender Technologie vor: Es handelt sich um einen neuen, umweltfreundlichen High-Performance-Sommerreifen, der für eine deutliche Absenkung des Kraftstoffverbrauchs bei gleichzeitig hoher Laufleistung und hervorragenden Bremsleistungen auf nasser Straße sorgen soll. Der neue EfficientGrip ist laut Goodyear in mehr als 50 verschiedenen Ausführungen und Größen lieferbar, er deckt somit eine große Palette von der Kompakt- bis hin zur Oberklasse ab.



Designerpneu

Mit dem neuen Ultrac Cento will der Reifenhersteller Vredestein die Aspekte der Umweltverträglichkeit und Sicherheit mit einem hohen Anspruch an Design verbinden. So konnte man für die Gestaltung von Profil und Flanke das italienische Designhaus Giugiaro gewinnen. Bei der Konzeption des Laufflächengemisches hat man besonderen Wert auf eine stabile Straßenlage und einen kurzen Bremsweg gelegt, vor allem auf nasser Fahrbahn. Und dem Faktor Komfort trägt Vredestein durch gerundete Konturen des Reifens Rechnung.



Verbrauchsenkung

Michelin rüstet die neuen Modelle des Toyota Yaris 1.0 exklusiv mit den umweltfreundlichen Leichtlaufreifen „Energy Saver“ aus. Der Reifen hat einen optimierten Rollwiderstand und soll den Kraftstoffverbrauch um 0,2 Liter senken. Zudem werden laut Hersteller die CO₂-Emissionen um vier Gramm je Kilometer reduziert. Damit leistet der Reifen einen wichtigen Beitrag, die Umweltverträglichkeit des neuen Toyotas zu steigern.



Umrüstung

Mit den langsam steigenden Temperaturen haben Winterreifen ausgedient, und es sollte auf Sommerreifen umgestiegen werden. Denn schon ab sieben Grad sorgen Sommerreifen aufgrund ihrer Profile und Gummimischungen nicht nur für bessere Fahrstabilität, Bodenhaftung und so auch kürzere Brems-

wege, sondern auch für einen geringeren Kraftstoffverbrauch. Wer also glaubt aus Kostengründen auf eine Umrüstung verzichten zu können spart am falschen Ende. Zudem ist es wichtig unbenutzte Winterreifen professionell einzulagern beispielsweise bei einem Reifendienstleister oder einer Fachwerkstatt.



EUROPAS NR. 1 FÜR REIFEN, RÄDER UND SERVICE

MEHR LEISTUNG VOM EXPERTEN!

MAXIMALE EFFIZIENZ

» Know-how, Erfahrung, moderne Produkte und Services

ONLINE-TERMINRESERVIERUNG

» Per Mausklick zum Wunschtermin

HOL- UND BRINGSERVICE

» Für Ihre Reifen und Räder

5-STERNE-HOTEL

» Reifen-/Räder-Einlagerung

WARTUNG UND REPARATUR

» Für alle Flotten-PKW

FÜHRERSCHEIN-CHECK

» Die jährliche Routine

UVV-Check

» Der offizielle Service zur Unfallverhütungsvorschrift

POWER AIR

» Sicherheit aus dem Rennsport

MASTERCHECK kostenlos!

» Der 10-Punkte-PKW-Check

*3,9 Ct./Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Mobilfunkpreise können abweichen.

www.euromaster.de

Tel: 0180 1 7 3 4 3 3 6 810* • E-Mail: Kundeninfo@de.euromaster.com

REIFEN



Reifen brauchen Experten



Die Sache mit der Energie

Wie man es auch dreht und wendet, an der Krise kommt letztendlich niemand vorbei. Keiner weiß, wie lange sie dauern wird und welche Konsequenzen sich mittelfristig daraus noch ergeben. Ein Gutes aber hat diese Situation: Sie schärft den Blick für den verantwortungsvollen Umgang mit den Ressourcen. Wo man früher noch großzügig drüber hinweg gegangen ist, wird man heute stutzig und wundert sich ob des verschwenderischen Umgangs insbesondere mit der Energie.

Einen Bereich scheint die Krise vorerst auszuspart zu haben, nämlich den der Benzin- und Dieselpreise. Ja es scheint dort sogar genau in die andere Richtung zu gehen. Und schaut man sich das Gesamtbild des Autofahrers einmal genauer an, so gerät man geradezu ins Schwärmen: Die Pendlerpauschale ist wieder da (der Gerichtsentscheid wurde von unserer Bundeskanzlerin als richtiges Signal in konjunkturell schwierigen Zeiten gewertet...), die Abwrackprämie erleichtert einem den Abschied vom über Jahre ans Herz gewachsenen Gefährt und wenn dann ab 1. Juli, wie gerade vom Bundesrat bestätigt, der CO₂-Ausstoß neben dem Hubraum zur Steuerberechnung herangezogen wird, kann man durch Anschaffung eines Kleinwagens richtig Geld sparen.

Erste Risse bekommt das Bild, wenn man denn tatsächlich einen Kleinwagen kaufen möch-

te, denn sie sind rar geworden und man wird an längst überwunden geglaubte Zustände aus DDR-Trabbi-Zeiten erinnert (wurde mir von Zeitzeugen berichtet, ich selbst war nicht dabei). Viele Monate vergehen, ehe man den Kleinen endlich sein Eigen nennen darf. Zum Glück kann man ja die Abwrackprämie „reservieren“, so dass einem da keine Nachteile entstehen, da sie ja nur für dieses Jahr vorgesehen ist.

Irgendwann beschleicht einen dann auch die Ahnung, die paradiesartigen Preise an den Tankstellen könnten vielleicht doch nur vorübergehend sein und in nicht allzu ferner Zukunft würde auch dort die Krise ihren Einzug halten. Am Rande erfährt man ja auch von klammen Ölscheichs, denen die Krise auch im Nacken sitzt und die sich mit milliardenschweren Stadtbauprogrammen in der Wüste auf Jahre hinaus verschuldet haben, nur fließt der Petrodollar nun nicht mehr wie geplant.

Wie auch immer, das Erdöl wird eh irgendwann versiegen und in dem Buch „Ausgebrannt“ von Andreas Eschbach kann man in diese Zeit schon mal hinein schnuppern. So schnell wie dort wird es bei uns aber hoffentlich nicht zur Neige gehen.

Wir haben also noch Zeit genug, über Alternativen nachzudenken. Fast täglich werden wir mit Erfolgsmeldungen überschüttet, die uns glauben machen wollen, dass eigentlich alles schon existiert und wir nur zugreifen brauchen. Doch dem ist beileibe nicht so und man sollte, insbesondere bei der Planung einer Flotte, sehr genau die Risiken der unterschiedlichen Entwicklungen anschauen.

Wie schnell sich die Lage ändern kann, hat man nicht nur bei der Finanzkrise gesehen, die auch im Automobilssektor drastische Auswirkungen haben wird und die ohnehin stattfindenden Entwicklungen nur beschleunigt. Man sah solcherei „Umdisposition“ schon bei den Erwartungen in die Brennstoffzelle. Bis dann in der Presse Meldungen mit Titeln wie „Ein Hoffnungsträger enttäuscht“ kursierten.

Die hohen Energieaufwendungen für die Bereitstellung des „Energieträgers“ Wasserstoff

ließen recht schnell von der Brennstoffzelle Abstand nehmen, obwohl noch reichlich daran geforscht wird und ein Einsatz in Fahrzeugen ja nicht ausgeschlossen ist.

Aber hier stößt man auf ein Kernproblem jedes automobilen Energiekonzeptes: Sinn macht ein Konzept nur, wenn eine flächendeckende und mengenmäßig ausreichende Versorgung gewährleistet ist. In der Geschichte hat es sich immer wieder gezeigt, dass es kaum ein Nebeneinander unterschiedlicher Systeme mit jeweils eigenem Support geben kann. Ein natürlicher Auswahlprozess lässt nur einen Sieger zur, der häufig sogar die technisch schlechtere Variante darstellt. Man denke nur an die verschiedenen Video-Formate wo Betamax keine Chance gegen VHS hatte (obwohl eigentlich besser), wo die DVD-RAM gegen die nun gängigen DVDs unterlag oder gerade erst der Sieg der Blu-ray Disc gegen die HD-DVD.

Momentan findet der Kampf in den Netzen statt: Über das Telefonnetz fernsehen ist heute genauso möglich wie über das Fernseh-Kabel telefonieren. Dort wird auch am Ende ein System obsiegen, über welches Kabel auch immer. Das Telefon ist aber am Ende sowieso schnurlos, wir merken dann nicht mehr, wo die Information eigentlich lang läuft.

So war es auch unwahrscheinlich, dass neben dem schienengebundenen Eisenbahnverkehr ein gänzlich anderes System wie der Transrapid gleichzeitig betrieben würde. Zwei unterschiedliche Systeme müssten gewartet werden und man hätte immer die Schnittstellenproblematik beim Übergang von einem System in das andere.

So wird man sich auch schwerlich vorstellen können, dass unsere Tankstellen einmal „Energievollsortimenter“ sein werden. Also sich die Brennstoffzelle komplett durchsetzt oder ein Nischendasein ohne nennenswerten Markteinfluss fristen wird. Dazu sind auch die „Zapfstellen“ für Wasserstoff mit 350 TEuro pro Stück zu teuer (Benzin 6 TEuro).

In einer Zeit des Übergangs wird viel ausprobiert und getestet, und vor allem viel kombiniert. Man möchte eben auf ein funktionierendes System mit vorhandener Infrastruktur aufsetzen. Schön ist es dann, wenn auch der Motor eigentlich erstmal so bleiben kann, wie er ist (oder nur geringe Veränderungen erfährt). Schon seit den 1970er Jahren kann man mit Autogas (LPG) fahren, das als Abfallprodukt („nasses Bohrgas“) in der Erdgas- und Erdölindustrie anfällt. Die Umrüstung eines Ottomotors ist nicht so teuer (bis 3.500 Euro), beansprucht aber Platz. In Deutschland stehen rund 4.750 Tankstellen zur Verfügung. Zur Not kann man aber auch wieder auf Benzin umschalten.

Schlechter sieht es beim Erdgas oder besser dem komprimierten Erdgas (CNG) aus. Hier gibt es in Deutschland nur knapp 800 Tankstellen. Allerdings ist aufgrund von leistungsstärkeren Motoren eine Belegung des Marktes zu erwarten, da die noch bis 31. Dezember 2018 geltenden steuerlichen Vorteile erheblich sind. Auch hier



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.

ist Benzin als Rückfallebene möglich und vergrößert die unbedingt notwendige Reichweite entsprechend.

Auch der Elektroantrieb traut sich noch nicht wirklich alleine auf die Strecke, er nimmt einen Verbrennungsmotor als Unterstützung für den nach spätestens 150 km schlapp machenden Akku. Die hybride Zukunft kommt etwas anders daher mit zwei unabhängigen Motoren, meistens Verbrennungs- und Elektromotor.

Die elektrische Zukunft, die viele für die aussichtsreichste halten, wirft aber noch eine Reihe grundlegender Fragen auf. Sollten wir also wirklich einmal alle mit Elektroantrieben dahinsurren, ist eine tief gehende Identitätskrise unvermeidbar. Definierten wir uns über Jahrzehnte über den säuselnden oder satten Sound unserer verbrennenden Antriebsaggregate, so kommen die in dieser Hinsicht deutlich geradezu langweiligen Motoren bisher von wenigen externen Herstellern, wie Bosch. Was aber nicht heißt, dass nicht Geräusche im Innenraum des Fahrzeuges entstehen, aber eben ganz andere.

In einer Zeit, wo wir versuchen, die Lärmbelästigung durch Verkehr zu reduzieren, kommen Bestrebungen wie von Lotus, den Elektrofahrzeugen aus Sicherheitsgründen „künstlich“ Motorgeräusche hinzuzufügen, um sie als Fußgänger früher zu hören, geradezu anachronistisch daher.

Die Automobilhersteller werden mittelfristig selber in die Produktion einsteigen wollen. Der Sound ist eben ein wichtiges Erkennungsmerkmal eines Fahrzeugs. Was tritt an seine Stelle? Allerdings traut man dem Braten (!) noch nicht so ganz, denn die Stromspeicher à la Lithium-Ionen-Akku haben noch nicht die hohen Qualitäten, die für einen Dauerbetrieb notwendig wären. Die Wärmeentwicklung ist ein Problem, bei Unfällen ist mit Kurzschlüssen und Brand zu rechnen.

Die Ladezeiten der Akkus sind ein weiteres Thema. Der Super-Tesla mit fantastischen Leistungswerten benötigt einen 400 kg schweren Lithium-Ionen-Akku, der 16 Stunden (!) Ladezeit braucht. Ein „normales“ Elektroauto braucht immer noch 1,5 bis 3 Stunden, da hilft nur der Vorhalt austauschbarer Akkus in entsprechender Menge, und zwar aufgeladen! Bei einem Einzelpreis von rund 10 TEuro ist ein aus-

geklügeltes System an Versorgung vorzusehen. Für unsere gesamte Fahrzeugflotte kommt man da schnell auf 200 Mio. Stück. Wie dies funktionieren soll ist weitgehend unklar. Dazu werden aber erste Forschungsprojekte angedacht.

Der Ladevorgang an sich ist schon einen Blick wert. Wie wird in einem Mehrfamilienhaushalt aufgeladen? Wo ist (sind) die notwendigen Steckdose(n)? Es wird Ladestationen mit einer Leistung geben, die unser Stromnetz nicht zur Verfügung stellt. Aber da haben die Akkus ganz natürliche Grenzen. Zeit wird man in jedem Fall mitbringen müssen.

Auch die Entsorgung der Akkus muss organisiert werden. Wohin mit den Bergen an „verbrauchten“ Akkus? Umweltverträglich muss das auf jeden Fall sein. Die Anzahl der möglichen Ladezyklen ist ein weiteres Problem. Wie lange halten die Akkus durch?

Auf jeden Fall müssen wir uns mobilitätsbezogen umstellen. Eine Zeit werden wir uns natürlich noch an der klassischen Antriebsform erfreuen können. Aber auch hier setzt ein Umdenken ein. Großvolumige Hubräume werden schon mit einem „Ansehensmalus“ bedacht, man schaut genauer hin, wie andere mit der Energie umgehen.

In den Schulen machen sich „Energie AGs“ breit, die überflüssige Energieverschwendung geißeln. Da geht es nicht nur um Energiesparlampen, sondern eben auch um die mobile Energie. Da rechnet sich ein Blick in die Bilanzen.

Will man jetzt einen Rat geben in Bezug auf die Investition in die Zukunft, sollte man zurückhaltend handeln. Erdgas ist kurz- bis mittelfristig (2018) bestimmt eine gute Alternative, wenn die Ankündigungen der Leistungen der Fahrzeuge stimmen, obwohl die Anzahl Tankstellen gering ist. Die Möglichkeit der Flexibilität in Bezug auf Benzin als Rückfallebene ist auch ein Argument. Aber damit täuscht man sich nur selbst, denn der „große Wandel“ wird stattfinden, so oder so.

Ich werde diesen aber wohl nicht miterleben. Das ist vielleicht auch ein Grund, warum viele das Thema vor sich her schieben. Warten auf die große Idee ist angesagt. Wir werden jedenfalls die Mobilität mit anderen Augen (und Ohren) wahrnehmen in der Zukunft.

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

Die Krise als Chance begreifen

Wer in diesen Tagen eine beliebige Zeitung oder Zeitschrift aufschlägt, kann den schlechten Nachrichten kaum entkommen: Finanzkrise hier, schlechte Prognosen dort, eine Gewinnwarnung nach der anderen, ein Gewinneinbruch jagt den nächsten. Diese Meldungen mögen auf realen Zahlen basieren. Bei vielen Berichten und Einschätzungen beschleicht mich allerdings auch das Gefühl, dass alles, was mit dem Thema „Krise“ zusammenhängt, sich momentan einfach gut verkauft und daher gerne gedruckt wird. Eines ist dennoch sicher: ganz gleich, wie groß die Krise nun sein wird – wir werden an ihr kaum etwas ändern können. Krisen haben aber Ursachen, aus denen zu lernen ist. Und die gegenwärtige hat viele Ursachen. Es gibt also viel zu lernen!

Es besteht kein Zweifel daran, dass in unserer Branche in den letzten Jahren über die Verhältnisse gelebt worden ist, um noch höhere Umsätze zu erzielen und weitere Marktanteile zu gewinnen. Nicht vergessen sollten wir aber auch, dass das erst möglich geworden ist durch eine Gesellschaft, in der das bedingungslose „Kohle machen“ zum wichtigsten Ziel auserkoren worden ist, die sich eine „Geiz ist geil“-Mentalität zugelegt hat, in der Werte wie Moral und Vernunft immer mehr an Bedeutung verloren haben.

Und seien wir ehrlich: von Risiko wollten wir auch nichts mehr hören, wenn wir uns immer größere Gewinne zum Ziel gesetzt haben. Nein, wir haben da, denke ich, schon ganz ordentlich mit dazu beigetragen. Aber jetzt besteht die Möglichkeit, ob sich manches nicht anders machen lässt – die Krise als Chance verstehen! Jetzt zeigt sich, ob das Management seinen Aufgaben gewachsen ist.

In der Not sehnt man sich nach kompetenten weitblickenden Krisenmanagern, die über den Horizont hinaus denken, Integrationskraft entfalten und außer mit dem Kopf auch mit dem Herzen präsent sind. Dabei wird sich zeigen, welche Persönlichkeiten am besten verstehen, die Krise zu managen. Der Mitarbeiter als Mensch rückt dabei als entscheidender Erfolgsfaktor wieder in den Mittelpunkt. Es gilt, die Krise und mögliche freie Ressourcen jetzt zu nutzen, sich jetzt für die Zeit danach richtig aufzustellen und jetzt die Fehler der Vergangenheit zu eliminieren.



Die Zeit des Managements, welches die Mitarbeiter als austauschbare Ressource, als reinen Produktionsfaktor gesehen hat, auf deren Kosten man kurzfristig Profit und Umsatz generieren konnte, ist vorbei. Veränderungen können nicht einfach per „Erlass“ durchgesetzt, sondern müssen erarbeitet und zum Leben erweckt werden. Nachhaltiger Unternehmenserfolg setzt auf Kundennutzen, effiziente Strukturen und vor allem auf Mitarbeiter, die leistungsfähig und leistungsbereit sind.

Die Rückkehr zu „alten Tugenden“ ist gerade in den turbulenten Zeiten, in denen uns die Globalisierung mit voller Wucht trifft, ein erfolgversprechender Weg in die Zukunft. Ein Management, das dies erkannt hat und ein Unternehmen wieder wert- und werteorientiert führt, wird sich künftig am Markt erfolgreich durchsetzen. Wer diese Entwicklung ignoriert, wird dies leidvoll zu spüren bekommen – frei nach dem Motto: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit...

*Holger Rost,
Geschäftsführer VO Leasing GmbH & Co. KG*

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: Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmischer, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Uwe Hirschauer, Sven Reimers, Zeno Alberti, Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer, Peter Hofferbert, Christian Löffler

eMail: post@flotte.de

Layout:

Lisa Görner, Patrick Rodewald
eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Magdalena Lengowska, Prof. Michael Schreckenberger

Fotos: Uwe Hirschauer, Erich Kahnt, Tom Hafner (Designsquad Creative Services)

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
26.800 Exemplare
(1. Quartal 2009)



Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2009: 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.



Zähm die Straße



ventus
S1 evo



Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Reifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.

 **Hankook**
driving emotion



Exeo

FAHREN SIE DOCH MAL EINEN EXKLUSIVEN SPARKURS MIT AGILEM FAHRWERK.

DER NEUE SEAT EXEO ALS FIRMENAUTO.

Der neue SEAT Exeo bietet alles, was Sie sich als kostenbewusster Fuhrparkmanager wünschen. Eine umfangreiche Serienausstattung, die sich durch attraktive Business-Pakete erweitern lässt, ein überzeugendes Sicherheitspaket und enorme Wirtschaftlichkeit. Für viel Fahrdynamik sorgen modernste Benzin- und Common-Rail-Diesel-Motoren der Schadstoffklasse 5. Diese sind nicht nur leistungsstark, sondern sparen Ihnen dank niedriger Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte auch noch bares Geld. Apropos: Den neuen SEAT Exeo erhalten Sie bereits ab 18.479,- Euro*. Fragen Sie Ihren SEAT Partner. Er informiert Sie gerne über unsere attraktiven Geschäftskunden-Rabatte und Leasing-Angebote. Oder richten Sie Ihre Anfrage an firmenkunden@seat.de.

TDI CR-Motoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 7,6–7,8, außerorts 4,3–4,6, kombiniert 5,5–5,8; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 143–153.
Benzinmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 10,6–10,9, außerorts 5,8–6,1, kombiniert 7,5–7,9; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 175–184.