



Flotten 3 management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Leasing:
Marktsituation

Autos:
Stellenwert

Test:
Opel Insignia



Angriff:
Seat in der Mittelklasse

Umfrage:
Herstellerkonzepte
in der Krise



**Special
Versicherung**

Recht: Ersatz von

Mietwagenkosten

**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

Gesamtlaufleistung: 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.

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Dienstwagen sind wichtig!

Auch in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten hören wir von vielen Fuhrparkleitern immer wieder: Am Dienstwagen als Motivationsinstrument wird grundsätzlich nicht gerüttelt. Denn wer niedrigere Fahrzeugklassen verordnet, verliert unter Umständen wichtige Mitarbeiter, die dann vielleicht sogar zum Wettbewerb wechseln. Dennoch ist die Krise eine Chance, zumindest die sich mancherorts eingeschlichene Überversorgung etwas zu kappen. Noch immer ist der größte Einzelposten im Fuhrpark der Kraftstoff – wer also den Umbau der CarPolicy mit grünem Blick auf den CO₂-Ausstoß betreibt, gewinnt gleich mehrfach: Weniger Kraftstoffkosten, kleinere und damit günstigere Motorvarianten, höherer Restwert, ein positives Image und eine bessere Ausgangsposition, wenn die Weltwirtschaft anzieht und dann auch der Spritpreis wieder nach oben geht.

Und die Barometer stehen durchaus bereits auf Wachstum: Auch wenn viele Menschen Herrn Ackermanns Ankündigung, mit der Deutschen Bank wieder eine 25-Prozent-Rendite anzupeilen, eher mit gemischten Gefühlen aufnehmen (war nicht die nackte Gier der Banken für die Krise verantwortlich und kostete und kostet genau das nicht Unsummen unserer Steuergelder?) – die ersten Konjunkturbarometer zeigen wieder aufwärts. Nach dem Sommer sollte es deutlich zu spüren sein; und trotz spektakulärer Pleiten oder Beinahe-

pleiten wie Karstadt, Saab oder Opel ziehen vor allem Luxusaktien schon wieder zweistellig an. Wer also noch ernsthafte Maßnahmen im Fuhrpark mit Hinweis auf die Krise einleiten möchte, sollte sich beeilen. Wie die Hersteller in der momentanen Situation reagieren oder gar helfen können, lesen Sie in unserer großen Umfrage ab Seite 24.

Wer wie üblich nicht mit Entlastungen helfen will, ist das Finanzamt: Nachdem der Bundesfinanzhof eine arbeitnehmerfreundliche Entscheidung bezüglich der steuerlichen Behandlung von Mitarbeiterzuschüssen beim Dienstwagen gefällt hat, setzen sich die Finanzämter, gestützt auf zwei entsprechende Nichtanwendungserlasse, gewohnt ignorant über die Rechtsprechung des BFH hinweg (ab Seite 40). Einspruch lohnt sich hier sicher.

Der drittgrößte Posten in den TCO ist nach Kraftstoff und Wertverlust die Versicherung. Daher stecken in diesem Bereich auch nach wie vor oft unbekannte Einsparpotentiale, die wir in unserem Special ab Seite 47 beleuchten. Aber es sollte nicht an allem gespart werden: Denn der Fuhrparkleiter selbst ist häufig nicht vollständig abgesichert (Seite 50).

Ralph Wuttke
Chefredakteur

■ **Transparenz und optimale Prozessabläufe**

für

- Automobilhersteller
- Leasinggesellschaften
- Fuhrparkbetreiber
- Kfz-Versicherungen

■ **Effizientes Schaden-, Wartungs- und Reifenmanagement**

durch

- Strukturierung von Schaden- und Zahldaten
- Prüfung in Kombination mathematischer Verfahren, Herstellervorgaben und qualifiziertem Sachverstand
- Vermeidung überhöhter Abrechnungen
- Beschleunigung der Schadenbearbeitung
- Automatisierte Prozessabläufe
- Auswertung der TCO

■ **Vernetzte Lösungen**

von

- Branchen-Know how
- Datenmanagementsystemen
- IT-Anwendungen

ControlExpert GmbH
Hans-Böckler-Straße 62
40764 Langenfeld

Telefon +49 (0)2173 849 84-0
Telefax +49 (0)2173 849 84-99
E-Mail info@controlexpert.de

www.controlexpert.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



20

Knut Krösche (li.) und Volker Werner standen uns im Interview Rede und Antwort über die Perspektiven von Seat im Flottengeschäft

Interview mit Yves Gré-nais, Frank Biel (beide Total Deutschland GmbH) und Anthony Martin (Vinci Park Deutschland GmbH) über ihre gemeinsame Kooperation



32

Neuer Verwaltungserlass zur lohnsteuerlichen Behandlung bei Bereitstellung eines Firmenwagens mit privater Nutzungsmöglichkeit



40

Bei der Fuhrparkversicherung spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Flottenmanagement thematisiert ab Seite 47 im Special dazu unter anderem die aktuelle Situation der KFZ-Versicherer auf dem Markt und stellt unentbehrliche Versicherungen für alle Fuhrparkmanager vor



47



30

Zum fünften Mal lud Geschäftsführer Marc-Oliver Prinzing Fuhrparkmanager zu den Hiepler + Partner FLEET-days ein

Leasing

- 14 **Vorsprung durch Techniken**
Markt-Situation der Leasinggesellschaften
- 16 **Wenn nicht jetzt, wann dann?**
Fachgespräch mit den neuen Vorständen der Sixt Leasing AG

Management

- 18 **Motivation versus Kostendruck**
Über den Stellenwert des Dienstfahrzeuges
- 20 **Gegen den Trend gewachsen**
Interview in Mörfelden bei Seat Deutschland GmbH
- 24 **Zur Lage der Nation**
Umfrage zu den Perspektiven der Fahrzeughersteller im Flottengeschäft
- 30 **Ein Auge darauf haben**
Fünffähriges Jubiläum der Hiepler + Partner FLEETdays
- 32 **Immer mehr Dienstleistungen finden**
Interview in Berlin mit Vertretern von Total und Vinci Park

Marktübersicht

- 36 **Ford ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Ford

Recht

- 40 **Mitarbeiterzahlung bei Dienstwagen**
Wann muss ein geldwerter Vorteil versteuert werden?

Extra

- 43 **And the winner is...?**
Kostenvergleich Diesel-Kleintransporter

Special Versicherung

- 47 **Einleitung**
- 48 **Versicherungsnachrichten**
- 50 **Für den Fall der Fälle**
Unentbehrliche Versicherungen für den Fuhrparkmanager
- 53 **Moment der Wahrheit**
Neues Schadensmanagement bei der Nürnberger Versicherungsgruppe
- 54 **Die hohe Schule**
Marktübersicht Flottenversicherungs-Programme
- 58 **Andere Wege**
Es muss nicht immer eine Kasko-versicherung sein

- 60 **Optimal abgestimmtes Dienstleistungsangebot**
Interview mit Manheim zum Thema Beseitigung von Hagelschäden

- 62 **Längst nicht jedermanns Geschäft**
Die Zahl der Anbieter auf dem Markt der KFZ-Flottenversicherer sinkt

Test

- 64 **Neustart**
Opel Insignia 2.0 CDTI
- 68 **U-Turn**
Renault Mégane dCi 130 FAP

Fahrberichte

- 71 **Eine Frage der Klasse**
Volkswagen Polo 1,6 TDI

Fahrtelegramme

- 72 **Skoda Scout / Alfa Romeo Brera**
- 73 **Mercedes S 400 Hybrid / Ford Mondeo LPG**



Alain van Münster und Norbert Wilhelm (beide Manheim Deutschland GmbH) erläutern das Dienstleistungsangebot von Dent Wizard bei Hagelschäden

60



Wirklich neue Modelle kommen nicht mehr all zu oft auf den Markt. Der Opel Insignia ist da jedoch eine Ausnahme

64



Was sagen die Sterne? Seit Anfang des Jahres bewertet die Euro NCAP ihre Crash-Tests nach einem neuen Bewertungsschema

82

Innovation

- 74 **Elektrisiert?**
Eine Übersicht zum technischen Stand der Elektrofahrzeuge

Kommunikation

- 80 **XXL Familie**
Freisprechanlagen der Firma BURY

Wissen

- 82 **Was sagen die Sterne?**
Neue Bewertungskriterien bei Euro NCAP

Rubriken

- 3 **Kommentar**
- 8 **Nachrichten**
- 12 **Leasing Nachrichten**
- 77 **Innovation Nachrichten**
- 78 **Transporter Nachrichten**
- 79 **Reifen Nachrichten**
- 84 **Kolumne**
- 86 **Gastkommentar**

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



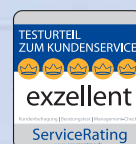
STEINSCHLAG? CARGLASS®

Kleine Macken in der Windschutzscheibe müssen nicht zum großen Problem auswachsen. Denn bei CARGLASS® zahlen Sie für die Reparatur Ihrer Windschutzscheibe keinen Cent.*

- Steinschlag-Reparatur in nur ca. 30 Minuten
- Kostenlose 24h-Hotline: 0800 - 222 22 22
- Auf Wunsch Mobiler Autoglas Service
- 30 Jahre Garantie auf Haltbarkeit bei Reparatur und auf Dichtigkeit bei Neueinbau

Vertrauen auch Sie den speziellen Serviceleistungen von CARGLASS®.

* Gilt für Kaskoversicherte - ohne Höherstufung der Versicherungsprämie.

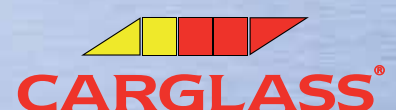


Das Siegel bescheinigt CARGLASS® mit fünf Service-Kronen exzellenten Service.



wettbewerb
deutschlands
kundenorientierteste
dienstleister
7. Platz 2008

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



Personalien



Oliver Kurtz übernimmt bei Peugeot die Direktion Vertrieb Businesskunden und Nutzfahrzeuge. Er übernimmt somit die Position von Dirk-Marco Adams, der nun die Vertriebs- und Marketingstrategie im Kleinwagensegment übernimmt.



Wolfram Knobling übernahm am 1. April 2009 die Position als Direktor Service bei der Adam Opel GmbH. Hier verantwortet er den Bereich Service und Kundendienst für die Marken Opel, Chevrolet und Saab für Deutschland, Österreich und die Schweiz.



Ludwig Willisch hat die Leitung der Vertriebsregion Europa der BMW Group übernommen. Willisch ist verantwortlich für den Vertrieb von BMW und Mini in allen europäischen Ländern außer Deutschland.



Kai Hesselbach hat am 1. Mai 2009 die Leitung des Großkunden- und Flottengeschäfts bei Hyundai Motor Deutschland übernommen. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre war er für Mercedes-Benz tätig. Weitere berufliche Stationen waren die Firmen Fiat, Mitsubishi und Prime Leasing. Kai Hesselbach tritt die Nachfolge von Roland Herbrük an.



Horst Schollmeyer leitet in Zukunft neben den After Sales, seinem bisherigen Aufgabenfeld, in Doppelfunktion auch den Vertrieb der Mitsubishi Motors Deutschland GmbH. Bereits seit 1979 ist Horst Schollmeyer für den deutschen Mitsubishi-Importeur im Bereich After Sales tätig.



Haico van der Luyt, der seit Oktober 2005 Leiter für den Vertrieb der Marke Alfa Romeo ist, wird in den Vorstand der Fiat Group Automobiles Germany AG berufen. Als Brand Country Manager leitet er in Deutschland die Marken Alfa Romeo und Lancia. Er tritt die Nachfolge von Christopher Nicoll und Ferdinand Kaiser an.



Jean-Marc Gales hat am 2. April 2009 die Leitung der Marke Citroën übernommen. In seiner Position möchte er die Marktposition von Citroën weiter auszubauen. Gales begann seine Karriere bei BMW, 1998 wechselte er zu Volkswagen. Ab 2003 arbeitete er für General Motors. Seit 2006 leitete Gales bei Mercedes-Benz den weltweiten Vertrieb.

Auszeichnung

Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee übergab am 30. April 2009 in Berlin den Sonderpreis „Erdgas-Fahrzeug - Innovation und Evolution“ an die Volkswagen AG. Das Modell Passat 1.4 TSI EcoFuel wurde von dem Minister ausgezeichnet. Somit gewann der Passat EcoFuel nach der Fünf-Sterne-Auszeichnung im ADAC EcoTest den zweiten Wettbewerb innerhalb einer Woche. Der Sonderpreis wurde von der Arbeitsgemeinschaft für Sparsamen und Umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. (ASUE) und dem ADAC vergeben. Ausschlaggebend für die Auszeichnung waren eine vom TÜV Nord zertifizierte Umweltbilanz und Ergebnisse einer Studie der Technischen Universität Dresden und der Universität Rostock, die auch auf die ökonomischen Vorteile des Passat EcoFuel hinwiesen.



Geburtstag

In diesem Frühjahr wird die größte deutsche Kooperation selbstständiger Autoglasspezialisten fünf Jahre alt. Junited Autoglas ist 2004 als Marke aus der damaligen „Autoglasler-Einkauf-Genossenschaft“ der 90er Jahre entstanden. Heute zählen 186 Stationen zur mittler-

weilen größten Kooperation freier Autoglasler in Deutschland. Viele Kunden aus dem Bereich der Flotten und Leasinggesellschaften nehmen die Leistungen der Junited-Partnerbetriebe im Fall eines Glasschadens in Anspruch, zudem bestehen mit fast allen Versicherungen Vereinbarungen.

Innovation

Der Verein Deutscher Ingenieure (VDI) hat die Audi Dynamiklenkung mit dem „Innovationspreis Mechatronik“, der 2009 erstmals verliehen wird, ausgezeichnet. Mit der Dynamiklenkung demonstriert Audi das Innovationspotenzial, das in der intelligenten Vernetzung von Mechanik, Elektronik und Informatik steckt. Durch eine gezielte Beeinflussung von Lenkkräften und Lenkübersetzung sowie durch die aktive Fahrzeugstabilisierung sorgt die prämierte Technologie für mehr Agilität, Komfort und Sicherheit. Mit dem Innovationspreis Mechatronik zeichnet die Jury branchenübergreifend Innovationen aus, die einen herausragenden Technologie-Fortschritt bieten.



Verbesserungen

Citroen hat ab sofort den Berlingo Kombi in zwei Dieselvversionen mit dem Citroën Umweltlabel „Airdream“ im Angebot. Der HDi 90 FAP und der HDi 110 FAP erreichen jeweils einen CO₂ Ausstoß von 140 Gramm pro gefahrenen Kilometer und einen Durchschnittsverbrauch von 5,3 Litern Diesel. Dies entspricht einer Verbrauchsreduzierung von 0,3 Litern gegenüber den bisherigen Berlingo-Versionen. Für die Verbrauchsenkung wurden überwiegend aerodynamische Optimierungen an der Karosserie vorgenommen. Der Citroen Nemo Kombi mit Benzinmotor kann ab sofort auch mit geringeren Verbrauchs- und CO₂-Werten überzeugen: Der Nemo Kombi Multispace 1.4 verbraucht nun durchschnittlich 6,7 Liter auf 100 Kilometer, vor den Überarbeitungen lag der Verbrauch noch bei 7 Litern. Der Nemo Kombi Multispace HDi 70 „Airdream“ konsumiert im Schnitt 4,5 Liter Dieselmotorkraftstoff auf 100 Kilometer.





Kundenservice, der begeistert.

Überzeugen Sie sich selbst.

Wer auf die Aral CardPlus setzt, sichert sich einen erstklassigen Kundenservice – ohne lange Umwege. Das bestätigen Tausende zufriedene Kunden immer wieder. Unsere Mitarbeiter sind bei Fragen für Sie da. Persönlich. Kompetent und schnell.

Werden Sie Aral CardPlus Kunde – und Sie werden sehen: Da ist einfach mehr drin.



Alles super.

+++ in Kürze +++

+++ Überarbeitet +++

Der Volvo XC60 geht mit neuen Motoren und aufgewerteten Ausstattungslinien in das Modelljahr 2010. Die jeweils 175 PS starken Dieselmotoren 2.4 D und 2.4 D DRIVE sind als Einstiegsvarianten mit Frontantrieb lieferbar.

+++ Schwarze Magie +++

Beim Ford C-MAX Black Magic handelt es sich um ein auf 500 Exemplare limitiertes Sondermodell. Der Preisvorteil des in Panther-Schwarz Metallic lackierten Kompaktvans liegt bei 1.673 Euro netto.

+++ Limitierte Auflage +++

Die A-Klasse Special Edition 2009 bietet Mercedes-Benz als ein auf 5.500 Exemplare limitiertes Sondermodell an. Zum Ausstattungsumfang gehören u.a. das Radio Audio 20 mit CD-Player, eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung und das Licht- und Sicht-Paket.

+++ Gepflegt +++

Im Rahmen einer ausführlichen Modellpflege verfügt der Renault Clio nun serienmäßig über das Elektronische Stabilitätsprogramm ESP. Der Clio ist in vier Ausstattungsniveaus erhältlich. Der Grundpreis liegt bei 9.639 Euro netto.

+++ McKinsey-Studie +++

Kraftstoffeffiziente Verbrennungsmotoren leisten den wichtigsten Beitrag zur Reduzierung der CO₂-Emissionen. Jährliche Zusatzkosten sollen bis 2030 auf über 170 Milliarden Euro steigen. Ohne diese Investitionen droht ein Anstieg der CO₂-Emissionen um 54 Prozent.

+++ Geburtstag +++

Die Marke Citroen wurde 90 Jahre alt. Am 3. Mai 1919 kündigte André Citroën in den französischen Tageszeitungen den „10 HP Citroën“ als das erste in Großserie hergestellte französische Automobil an.

+++ Preisvorteil +++

Nissan bietet den Qashqai als Sondermodell „i-Way“ an. Es basiert auf der Ausstattungslinie Acenta und ist serienmäßig mit dem neuen Multimediasystem Connect ausgestattet. Der Kaufpreis liegt bei 20.080 Euro netto, dies ergibt einen Preisvorteil von 729 Euro netto.

Standort

DigiCore Deutschland betreibt seit Februar 2009 einen neuen Stützpunkt. Aus dem Münchener Büro baut die Vertriebsleiterin und Prokuristin Maria Johanning das Vertriebsteam Süd für das herstellerunabhängige Fuhrparkmanagementsystem C-Track auf. Um 25 Prozent stiegen in den letzten drei Jahren die DigiCore Verkaufszahlen von C-Track-Einheiten. Es ist für die in Osnabrück ansässige Firma sehr wichtig, auch im Süden Deutschlands zügig beim Kunden zu sein. Zunächst sollen zwei Sales Consultants die Leiterin Süd bei ihrer Arbeit unterstützen. Bis Ende 2010 sollen acht



Mitarbeiter des DigiCore-Team Süd dabei helfen, die Marktanteile in Süddeutschland zu erweitern.

Musik

Umweltmediziner der Mainzer Johannes-Gutenberg-Universität haben herausgefunden, dass sanfte Musik in vielen Bereichen nützlich sein kann, im Auto ist dies allerdings nicht der Fall. Bekannt ist hingegen die Steigerung des Aggressionspotenzials bei lauter Musik: Sie macht speziell beim Autofahren aggressiv. Sanfte Entspannungsmusik hingegen soll weder die Reaktionsgeschwindigkeit verbessern, noch trägt sie zur Beruhigung des Fahrers bei. Dies haben Forscher des Mainzer Instituts für Arbeits-, Sozial- und Umweltmedizin anhand eines speziell zusammengestellten Musikprogramms im Simulator festgestellt. Das Verhalten von verschiedenen Fahrern wurde hierbei untersucht. Die Wissenschaftler kamen zu dem Ergebnis, dass im Vergleich zu einer „unbeschallten“ Kontrollgruppe die sanfte Musik keine Änderung des Fahrvermögens erreichte.

Jubiläum

Der 50.000. Volvo C70 der zweiten Generation wurde nun im schwedischen Uddevalla gebaut. Volvo hat dieses Produktionsvolumen in nur dreieinhalb Jahren erreicht. Das Jubiläumsfahrzeug wurde an einen Kunden in Deutschland verkauft. Mit dem C70 bereichert Volvo seit mehr als zehn Jahren den Cabriomarkt um ein attraktives und individuelles Fahrzeug. Die Erfolgsgeschichte des viersitzigen Cabrios begann im Jahr 1997. Bis zum Jahr 2005 wurden vom Vorgängermodell etwa 46.700 Fahrzeuge gefertigt. Mit dem C70 ist man auch sparsam unterwegs: Es stehen neben den Benzinmotoren zwei Dieselaggregate mit 136 und 180 PS zur Wahl.

Spritverächter

Mit dem Touareg V6 TDI erweitert VW sein Angebot an Fahrzeugen mit umweltfreundlicher BlueMotion-Technik. Ab sofort ist der Touareg V6 TDI optional mit BlueMotion-Technologie bestellbar. Es soll ein Durchschnittsverbrauch von nur 8,3 Litern Diesel auf 100 Kilometer trotz des Allradantriebs und einer Leistung von 225 PS möglich sein. Ermöglicht wird dies durch ein ausgeklügeltes Energiemanagement, welches die Batterie des Touareg während der Schubphasen des Fahrzeugs auflädt und somit den Motor entlastet. Die um 25 mm tiefer gelegte Karosserie verringert den Luftwiderstand, längere Achsübersetzungen und viele innermotorische Maßnahmen tragen zudem ihren Teil dazu bei, den Verbrauch um über 10 Prozent zu reduzieren. Der Grundpreis des Touareg liegt bei 40.865 Euro netto.



Vorverkauf

VW hat am 22. Mai den Vorverkauf des neuen Golf Variant gestartet. Zunächst stehen ein TSI-Benzinmotor mit 122 PS und zwei Common-Rail-Turbodiesel in den Leistungsstufen 105 und 140 PS zur Wahl. Der 105 PS starke TDI-Motor ist gänzlich neu im Programm des Golf Variant: Der 1,6-Liter-TDI soll durch einen auffallend guten Geräuschkomfort, niedrige Emissionswerte und einen Durchschnittsverbrauch von 4,5 Liter Dieselmotorkraftstoff auf 100 Kilometer überzeugen. In den folgenden Monaten sollen drei weitere Motoren mit Leistungen zwischen 80 und 160 PS folgen. Die sechs Motoren erfüllen alle die Euro-5-Abgasnorm. Die Preise des Golf Variant beginnen bei 14.985 Euro netto. Die



Grundausrüstung beinhaltet eine Klimaanlage und das Tagfahrlicht.



CITROËN C5.
Flotten-Award 2009
in der Kategorie
Mittelklasse, Import



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

FAHRZEUG HAFTET FÜR SEINEN FAHRER.



CITROËN empfiehlt **TOTAL** Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung.

*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 5,3l/100 km bis 7,2l/100 km; CO₂-Emission kombiniert von 140 g/km bis 191 g/km. Angaben nach RL 80/1268/EWG.

**EASY-
BUSINESS-
LEASING**

FULL-SERVICE-RATE
€ 329,- MTL. RATE*

DER CITROËN C5. MIT INTELLIGENT TRACTION CONTROL.

Erleben Sie den CITROËN C5 jetzt mit neuem ITC (Intelligent Traction Control). 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 den Flotten-Award Gewinner 2009 bei einer Probefahrt. Kostenlose **Hotline: 08 00/4 45 11 11.**

Belohnung

Die Umweltschutzinitiative „GreenPlan“ der LeasePlan-Gruppe ist durch den TÜV Rheinland offiziell zertifiziert worden. LeasePlan ist damit das erste internationale Fuhrparkmanagementunternehmen, das diese Zertifizierung für seine Nachhaltigkeitsinitiative erhalten hat. „GreenPlan“ wurde in 2007 weltweit eingeführt und soll LeasePlan-Kunden in ihrem Umweltengagement im Hinblick auf die Reduzierung von CO₂-Emissionen in ihren Unternehmensfuhrparks unterstützen. Die Initiative besteht aus drei Säulen: Beratung zur Einrichtung einer CO₂-armen Dienstwagenordnung, Reporting über die tatsächlichen CO₂-Emissionen des Unternehmensfuhrparks und der einzelnen Fahrzeuge sowie der Ausgleich der fuhrparkrelevanten CO₂-Emissionsbilanz. Das weltweit einheitliche Reporting ermöglicht Auswertungen und Darstellungen sowohl auf lokaler Landesebene, als auch auf weltweiter Basis.



Optimismus

Auf der Bilanzpressekonferenz der VR-Leasing AG zum Geschäftsjahr 2008 meldete der Eschborner Finanz- und Fuhrparkmanagement-Dienstleister eine „gute Behauptung in der Finanzkrise“ mit

einem Neugeschäfts-Volumen 2008 (4,64 Milliarden Euro insgesamt) auf dem Niveau von 2007. Nach Unternehmensangaben verzeichnete die VR-Leasing auch bereits einen zufriedenstellenden Auftakt ins Geschäftsjahr 2009. Danach verbuchte der Dienstleister im ersten Quartal hier in Stückzahlen einen Zuwachs von 31,1 Prozent. „Für die VR-Leasing sehe ich gerade jetzt, inmitten der Finanz- und Wirtschaftskrise, gute Möglichkeiten“, resümierte der Vorstandsvorsitzende Reinhard Gödel. „Denn wir sind für die Herausforderungen gut gerüstet. Trotz der beginnenden Rezession haben wir uns 2008 als eine der drei größten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften behauptet.“

Alleinausstatter

Die mac messe- und ausstellungscenter Service GmbH setzt jetzt beim Management der Dienstwagenflotte komplett auf Masterlease Germany. Im April wurden 30 Dieselfahrzeuge Opel Vectra Caravan und Astra Caravan für den Außendienst des Messebauspezialisten übergeben, der im vergangenen Jahr rund 2.500 Projekte wie klassische Fachmessen, Verbraucherausstellungen, Roadshows oder andere Events betreute. Die Laufzeit der Verträge beträgt 36 Monate und sieht Laufleistungen zwischen 25.000 und 60.000 Kilometern vor. Neben der Finanzierung beinhalten die Leasingverträge bei Masterlease auch den Werkstatt- und GEZ-Service.



Flexibilität

Mit 3flex offeriert Toyota Financial Services einen Leasingvertrag ohne lange Laufzeitbindung. Der 3flex-Vertrag läuft über zwölf Monate. Am Ende der Laufzeit kann sich der Kunde entscheiden: Entweder er wechselt das Modell, gibt das Fahrzeug ersatzlos ab oder fährt es weiter – in den meisten Fällen laut Anbieter zu einer günstigeren Rate. Die hohe Flexibilität dieses Leasingkonzepts entspricht nach Aussage von Toyota Financial Services den Ansprüchen der Kunden des neuen Toyota City-SUV Urban Cruiser und des IQ. Für die beiden Toyota Stadtautos bietet Toyota Financial Services darüber hinaus einen günstigeren „City Tarif“ in der Kfz-Versicherung für bundesweit 81 städtische Zulassungsbezirke über 100.000 Einwohner an.

Statement

„Jahrelang haben die finanzstarken Autobanken den Wettbewerb verzerrt, indem sie Restwerte unrealistisch kalkuliert und quersubventioniert haben“, fasst der Vorstand des VMF-Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften die derzeitige Gemütslage seiner Mitglieder zusammen. „Jetzt, wo das Modell nicht mehr aufgeht, ist es ein Unding, dass eine offensichtliche, jahrelange Misswirtschaft auch noch belohnt wird und der Staat – ja letztendlich die Steuerzahler – für die Verluste bürgen soll. Wenn wir Verluste machen, müssen wir sie selbst tragen – und das ist mit Verlaub ja auch der Sinn der Marktwirtschaft.“



Sonderangebot

Der Skoda Fabia 1,4 TDI PD DPF ist das „Fleet Champ“-Angebot von ASL – Part of GE Capital Solutions für das „Frühlingsquartal“ 2009. Der 1,4 Liter-Motor des „Green Liners“ verbraucht nach Werksangaben knapp über vier Liter auf 100 Kilometer bei einem CO₂-Ausstoß von 109 g/km. Zur Fahrzeugausstattung zählen 14 Zoll-Alufelgen, elektrisch verstell- und beheizbare Außenspiegel, Klimaanlage, der Tempomat Cruise-Feeling, ein Soundsystem samt CD-Spieler und Abspielfunktion von MP3-Musikdateien und eine Metallic-Lackierung. Die Full Service-Leasingrate beträgt 199 Euro inklusive Wartung und Winterreifen bei einer jährlichen Laufleistung von 20.000 Kilometern und einer Laufzeit von 48 Monaten. Das Angebot gilt für Bestelleingänge bis zum 30.06.2009.

Audi Fleet Comfort: unbegrenzte Mobilität mit Full-Service-Leasing.



Das Dienstleistungspaket für höchste Professionalität und Transparenz.

Wer sich für einen Audi als Firmenfahrzeug entscheidet, hat gute Gründe. Sei es die Zuverlässigkeit, die hochwertige Verarbeitung, die zukunftsweisende Technologie, das beeindruckende Design – oder die Effizienz der Motoren.

Mit Audi Fleet Comfort kommt ein weiterer attraktiver Grund hinzu: Es verbindet den Vorteil gleichbleibend günstiger Leasingraten mit dem Komfort dauerhafter Mobilität. Denn in der Leasingrate sind bereits sämtliche Kosten für Inspektionen, die Gebühren für Haupt- und Abgasuntersuchung (HU/AU) sowie Verschleißreparaturen enthalten. Und: Im Rahmen der Bedingungen erhalten Ihre Fahrer während der Dauer der Service- und Reparaturarbeiten einen Ersatzwagen gestellt – kostenfrei, bis zu zwei Tage pro Jahr (auch für Finanzierung und Barzahlung möglich). Audi Fleet Comfort macht Ihren Fuhrpark nahezu grenzenlos mobil. Überzeugen Sie sich jetzt unter:

www.audi.de/grosskunden oder bei Ihrem Audi Partner.

Audi Leasing



Vorsprung durch Tech

Die Markt-Situation der Leasinggesellschaften im Nachgang zur Finanzkrise



Die Wiedervermarktung der Leasing-Rückläufer hat nun längere Zeit kaum noch irgendwo die einmal kalkulierten Wunschvorstellungen hergegeben

Die Lage ist schwierig, das gilt momentan im Flottenmarkt insbesondere auch für die Leasinggesellschaften. Einerseits sind natürlich auch sie von der allgemeinen Wirtschaftslage betroffen, ein Flottenbetreiber, der aus der Insolvenz nicht mehr herauskommt, braucht auch keinen Fuhrpark mehr. Solche Kunden gehen auch ihnen verloren. Mit einer gewissen Besorgnis beobachtet die Branche daher auch die konjunkturelle Abkühlung mit sinkenden Wachstumsraten bei den Ausrüstungsinvestitionen.

Hinzu kommt, dass größere Außenstände bei den Ratenzahlungen bis zum jeweiligen Laufzeitende dieser Fahrzeuge in der Regel auch gerichtlich nicht mehr erfolgreich geltend gemacht werden können, so dass die betroffenen Anbieter mit dem einen oder anderen Umsatzverlust wohl werden leben müssen. Nicht zuletzt werden dann diese Umsatzverluste gerade in jetziger Wirtschaftslage nur relativ schwer zu kompensieren sein, in der das Gros der Unternehmen schon allein aus Vorsicht noch einmal stärker auf die Kostenbremse tritt und beispielsweise ursprünglich vereinbarte Leasing-Laufzeiten noch einmal nach hinten, dann zu niedrigeren Raten, verlängert.

Ad drei besteht seit einigen Jahren eine vielerorts auch schon vor der Finanzkrise disku-

tierte Restwert-Problematik, die jetzt im übrigen seitens immer mehr Leasinggebern eingeräumt wird. Die Wiedervermarktung der Leasing-Rückläufer hat nun längere Zeit kaum noch irgendwo die einmal kalkulierten Wunschvorstellungen hergegeben, was dann unter dem Strich ebenfalls zu permanenten Verlusten führte. Schon sah sich manche Leasinggesellschaft gezwungen, regelmäßig in den Bilanzen Rückstellungen für Restwertverluste zu bilden als Folge einer Geschäftspolitik, die aus Wettbewerbsgründen die Leasingraten über Jahre unrealistisch tief hielt. Schließlich addiert sich für die Branche im Nachgang zur Finanzkrise die Refinanzierungs-Problematik hinzu, da die Banken nun unter anderem ihre Kreditvergabe restriktiver beziehungsweise teurer gestalten.

Vermeehrt Probleme in der Refinanzierung

„Für die Autoleasing-Branche wird es schwieriger, ihr Geschäft zu finanzieren“, glaubt auch Gerhard Fischer, Vorstand der LeaseTrend AG in Oberhaching. Ich rechne deshalb mit einer weiteren Konsolidierung in der Branche.“ Laut Eduard Unzeitig, Geschäftsführender Gesellschafter von DSK Leasing in Oberhaching, wird die Krise auf jeden Fall zu höheren Leasingraten führen. Er prophezeit gar zehn bis 15 Prozent höhere Finanz-Leasingraten. Hierfür seien vorweg die sinkenden Restwerte und die erschwerte Refinanzierung anzusehen.

„Eine Konsolidierung innerhalb der Leasingbranche ist bereits zu beobachten“, bestätigt auch Hans-Michael Heitmüller, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Leasing. „Als Folge der Finanzmarktkrise konzentrieren sich einige Banken zunehmend auf ihr Kerngeschäft und werden daher auch ihre Aktivitäten in der (Re-) Finanzierung von Leasinggesellschaften zurückfahren. Dies wird dazu führen, dass einige Leasinggesellschaften vermehrt Probleme in der Refinanzierung bekommen können, was wiederum vermutlich eine Marktkonsolidierung forcieren wird.“ Dabei sieht Heitmüller die Anbieter der öffentlich-rechtlichen und genossenschaftlichen Verbände vergleichsweise besser aufgestellt, weil deren Spitzeninstitute geringere Abschreibungen auf Investmentprodukte hätten.

Laut Reinhard Gödel, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) und Vorstand der VR-Leasing AG in Eschborn, ist das Zins-Niveau insgesamt fühlbar gestiegen. „Diesem Trend kann sich die Leasingbranche nicht entziehen“, begründet Gödel. „Im ersten Quartal zeigte das Zins-Benchmarking einen Anstieg der Refinanzierungskonditionen gegenüber dem Vorquartal schon um rund einen Prozentpunkt. Trotz Prozessoptimierungen und den Bemühungen, Kosten einzusparen, werden Auswirkungen auf die Leasingpreise nicht immer vermeidbar sein.“ Insgesamt wird auf Seiten

niken



BDL-Präsident Reinhard Gödel:

„Im ersten Quartal zeigte das Zins-Benchmarking einen Anstieg der Refinanzierungskosten gegenüber dem Vorquartal schon um rund einen Prozentpunkt. Trotz Prozessoptimierungen und den Bemühungen, Kosten einzusparen, werden Auswirkungen auf die Leasingpreise nicht immer vermeidbar sein. Ich kann aber noch keine unmittelbare Auswirkung der Finanzkrise auf die Leasingwirtschaft feststellen.“

des Verbandes die Lage vorsichtig, aber dennoch zuversichtlich beurteilt, Gödel kann noch keine unmittelbare Auswirkung der Finanzkrise auf die Leasingwirtschaft feststellen.

„Noch kann keine Rede von einer Kreditklemme sein, wenn Refinanzierungspartner ausfallen, wird die Lücke schnell geschlossen“, betont auch Friedhelm Westebbe, Hauptgeschäftsführer des BDL. „Das Refinanzierungsgeschäft mit Leasinggesellschaften insgesamt ist risikoarm, darum schätzen die Banken eigentlich diese Branche als zuverlässigen Geschäftspartner. Und so gibt es bisher keine Hinweise darauf, dass die Refinanzierung generell schwieriger geworden ist, sie ist nur teurer geworden.“

Für 64 Prozent der Unternehmer bleibt Leasing Finanzierungs-Option

Auch Hans-Michael Heitmüller erwartet für sein Haus bei der Refinanzierung keinen Engpass, bestätigt aber auch die Erwartung einer Verteuerung: „Zwar sind die bei Banken aufgenommenen Gelder mit werthaltigen Investitionsgütern wie Fahrzeugen unterlegt, trotzdem dürften sich die Refinanzierungsmöglichkeiten verschlechtern. Um für die Kunden Service und Qualität der Leistungen in gewohntem Maße halten zu können, wird die Branche etwaige Verteuerungen bei der Refinanzierung an die Kunden weitergeben müssen.“

Es gibt für die Leasingbranche offenbar aber immer noch Anlässe für Optimismus. Laut einer aktuellen Studie von Ernst & Young bleibt Leasing auch in der Finanzkrise für 64 Prozent der Unternehmer eine Option unter den möglichen Instrumenten für die künftige Finanzierung. Zudem spielt Leasing in Deutschland mit 24 Prozent Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen bereits eine tragende Rolle. Angesichts einer Leasing-Quote von 30 Prozent in anderen Ländern sieht BDL-Hauptgeschäftsführer Friedhelm Westebbe aber durchaus „noch Luft nach oben“.

Eine nachvollziehbare Begründung: Gerade weil Kredite nun von den Banken schwieriger zu bekommen seien, dürfte insbesondere das Leasen von Fahrzeugen sogar noch an Bedeutung gewinnen. Die historische Erfahrung lehrt, wenn die Konjunktur schwächelt, setzen viele Unternehmen verstärkt auf das Leasing, weil es die Kassen und die Kreditlinien schone. Zwar sieht Westebbe die Leasingbranche nicht in der Rolle des Krisen-Profiters, aber zumindest werde sie „durch die Krise keine Nachteile erleiden“.

Bilanz-Neutralität, Liquiditäts-Schonung, Kostentransparenz, objektbezogene Dienstleistung

Denn es bleiben die grundsätzlichen Vorteile des Leasings gegenüber anderen Finanzierungsarten. Leasing ist für viele Unternehmer schon von besonderem Interesse, weil Leasing bilanzneutral ist. Im Detail bedeutet dies, dass ein geleastes Fahrzeug nicht in der Bilanz des Unternehmens auftaucht. Wird ein Fahrzeug für den eigenen Fuhrpark aber gekauft, fließt vorhandenes Geld aus dem Unternehmen heraus. Wird es dann noch beispielsweise durch einen Kredit finanziert, entstehen Schulden, und der Kreditrahmen für zusätzliche Anforderungen verringert sich. Beim Leasing hingegen wird der Betrieb nicht Fahrzeug-Eigentümer im juristischen Sinne. Aus diesem Grund müssen die Fahrzeuge auch nicht in der Bilanz der Firma aktiviert werden. Der Vorteil liegt somit darin, dass Leasingraten und weitere durch die Fahrzeugnutzung entstehenden Kosten voll und ganz zu den Betriebsausgaben gezahlt werden können. Entsprechend sind diese sofort voll abzugsfähig.

Alsdann besteht ein wesentlicher Vorteil des Fahrzeug-Leasings neben der Bilanzneutralität darin, dass Leasing durch festkalkulierbare monatliche Raten die Liquidität des Unternehmens schont und eine sichere und transparente Kosten-Kalkulation sowie Planungssicherheit ermöglicht. Die monatlichen Raten sind konstant, per Vertrag wird eine feste Grunddauer für das Leasing vereinbart. Nicht zuletzt hat sich Leasing mittlerweile von der reinen Finanzierungsalternative zu einer umfassenden objektbezogenen Dienstleistung entwickelt. Für Unternehmer bieten beispielsweise die „Rundum-sorglos-Pakete“ eines Full Service-Leasing, die zumeist kostengünstiger sind als die eigene Bearbeitung, auch Chancen, ihren unternehmerischen Handlungsspielraum zu erweitern.

Eine aktuelle BDL-Marktstudie belegt, dass bereits mehr als die Hälfte (55 Prozent) der Unternehmen inzwischen diese Möglichkeit nutzen und Wartungsarbeiten oder Versicherungsleistungen durch Leasing-Unternehmen abdecken lassen. So können beispielsweise Firmen, die ihre Fahrzeugflotte leasen und von unabhängigen Profis managen lassen, nach Angaben des Verbandes bis zu 30 Prozent der Kosten gegenüber dem Eigenbetrieb sparen – bei voller Flexibilität und freier Auswahl der Pkw-Marken und -Modelle. Möglich wird dies sowohl durch günstige Einkaufskonditionen, als auch durch schlanke und straffe Prozesse bei der Verwaltung.



BDL-Geschäftsführer Friedhelm Westebbe:

„Gerade weil Kredite nun von den Banken schwieriger zu bekommen sind, dürfte insgesamt das Leasen von Fahrzeugen sogar noch an Bedeutung gewinnen. Im übrigen lehrt die historische Erfahrung, wenn die Konjunktur schwächelt, setzen die Unternehmen verstärkt auf Leasing, weil es die Kassen und Kreditlinien schont.“

Der eine oder andere Leasing-Anbieter setzt in der gegenwärtigen Wirtschaftslage auch auf eine Renaissance des sogenannten Sale-and-Lease-back-Verfahrens, wobei das Unternehmen zur Freisetzung sofortiger Liquidität den Fuhrpark an den Leasinggeber verkauft und von dort least. Zudem könnten dann durch ausgeklügeltes Fuhrparkmanagement Rationalisierungsprogramme im Bereich der Mobilität voll ausgeschöpft werden. Der Ankauf der Fahrzeuge erfolgt in der Regel auf Basis des Buchwertes zu einem bestimmten Stichtag, dieses Vorgehen ist für den Kunden „GuV“ neutral.

Fazit: Es ist schon so, dass sich weitere Konsolidierungen auf dem Leasing-Markt bereits abzeichnen. Auch wird Leasing vielerorts spürbar teurer werden. Diese Finanzierungsart verliert aber nicht ihre grundsätzlichen Vorteile gegenüber anderen Beschaffungsformen, sei es auf dem Feld der Einkaufskonditionen, sei es auf dem Feld der ergänzenden Dienstleistungspakete der Anbieter, gebündelt mit dem Know-how der Branche für zeitgemäße Optimierungen des Fuhrparkmanagements. Hier profitieren die Leasinggesellschaften schon noch von einem gewissen Vorsprung.

„Wenn nicht jetzt, wann dann?“

Die neuen Vorstände der Sixt Leasing AG, Hans-Peter Zurwesten und Mark Thielenhaus, betonten im exklusiven Fachgespräch mit „Flottenmanagement“ das Gebot der Stunde, gerade in der Krise verstärkt weitere Fuhrpark-Optimierungen anzustreben.

2008 war nach Unternehmensangaben „trotz eines im zweiten Halbjahr deutlich schlechteren Marktumfeldes“ unter dem Strich ein zufriedenstellendes Jahr für die Sixt Leasing AG in Pullach. Der Vertragsbestand an Leasingverträgen im In- und Ausland (inklusive Franchisenehmer) stieg um 5,4 Prozent auf 136.000, der Sixt-eigene Bestand bewegte sich mit 65.100 in etwa auf Vorjahres-Niveau. Mit einer Steigerungsrate von 12,3 Prozent bei den Erlösen wurde das Jahreswachstum im deutschen Mobilienleasing insgesamt (plus 3,3 Prozent) noch deutlich übertroffen. Mit Hans-Peter Zurwesten, verantwortlich für den Vertrieb, und Mark Thielenhaus, zuständig für den Bereich Operations, sind zwei neue Vorstände im Amt, die Flottenmanagement für ein erstes Fachgespräch die Tür öffneten.

„Natürlich wirkt sich die Finanzkrise schon allein durch die restriktivere Kreditvergabe-Politik der Banken auch deutlich auf den Leasing-Markt aus, dazu addiert sich vielerorts die schon vorher bestehende Restwert-Problematik“, beschrieb Mark Thielenhaus die Markt-Lage aus Sixt-Leasing-Sicht. „Wir schätzen uns aber im Gegensatz zum Wettbewerb schon seit Jahren glücklich, die Restwerte stets marktgerecht kalkuliert zu haben und über hervorragend ausgebaute Wiedervermarktungskanäle zu verfügen. Sicher erlebt jetzt mancher Wettbewerber in dieser Beziehung böse Überraschungen, welche Risiken in seiner Bilanz enthalten sind.“

„Es ist gegenwärtig auf Seiten der Konkurrenz schon hier und da auch Depression spürbar“, ergänzte Hans-Peter Zurwesten. „Wir hingegen sehen seitens der Sixt Leasing AG auch in einer solchen Krise, in der der eine oder andere Kunde von der allgemeinen Wirtschaftslage betroffen ist, noch Chancen. Zunächst einmal zwingt das zu der Überprüfung, wo stehen wir, liegen wir mit unseren Programmen weiterhin richtig? Ferner geht es jetzt stärker denn je darum, die Kunden nicht allein zu lassen und sie in der weiteren Fuhrpark-Optimierung mit qualifiziertem Ratschlag voll zu unterstützen. Wir erleben bei den Flottenbetreibern eine große Aufgeschlos-



senheit für die Erschließung weiterer Einsparpotenziale und gehen proaktiv auf die Kunden zu, die dies sehr positiv aufnehmen.“

Insgesamt ließe sich feststellen, dass die TCO der Fahrzeugmodelle noch einmal stärker in den Fokus gerückt seien und dass sich nun noch mehr Flottenbetreiber als bisher auch gegenüber den Angeboten der Importmarken öffnen würden. „Auch die CO₂-Bilanz des Fuhrparks ist jetzt häufiger Gesprächsthema und wird dort entschlossen angegangen, wo die Umsetzung eines verstärkten Umwelt-Bewusstseins Unternehmensphilosophie geworden ist“.

„Auch mein persönlicher Eindruck ist,“ so weit Mark Thielenhaus, „dass die Betrachtung ganzheitlicher Vorteile nicht außer Acht gelassen wird und werden darf. Es mag ein Importfabrikat auf den ersten Blick preislich recht konkurrenzfähig ausschauen, fällt dann aber auf den zweiten in punkto Wartungs-, Reifenkosten oder schlichtweg wegen niedrigerer Restwerte doch durch das Raster.“

Gerade für die gegenwärtig schwierigere Wirtschafts- und Marktlage sehen die neuen Vorstände die Sixt Leasing AG bestens aufgestellt. „Wenn nicht jetzt, wann dann?“ schlägt die Stunde der optimalen Beratung durch einen Hersteller- und Bankenunabhängigen Anbieter wie Sixt Leasing,“ betonte Hans-Peter Zurwesten. „der auch im Hinblick auf Flexibilisierung,

Reporting, Prozesse und innovative Produkte alle Register ziehen kann. Zudem bieten wir als Mobilitätsdienstleister Fahrzeuge von einem Tag in der Miete bis hin zu drei oder vier Jahren im Full Service-Leasing an. In dieser Beziehung stehen wir von Haus aus sogar einzigartig im Markt da.“



„Wir sehen in der gegenwärtigen Wirtschaftslage noch Chancen“: Die Sixt Leasing-Vorstände Hans-Peter Zurwesten (li.) und Mark Thielenhaus gehen proaktiv auf die Kunden zu

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

Motivation versus Kostendruck

Wirtschaftskrise oder nicht – das Dienstfahrzeug hat in Deutschland noch immer einen ungebrochen hohen Stellenwert. Für viele Arbeitnehmer gilt der Dienstwagen, vor allem definiert durch Marke, Typ und Hubraum, noch immer als Ausdruck der eigenen Stellung im Unternehmen, die mittels desselben auch dem eigenen sozialen Umfeld deutlich gemacht werden kann. Dagegen stehen die steigenden Kosten für das Unternehmen sowie zunehmend auch Umwelt-Aspekte. Für Fuhrparkleiter eine heikle Gratwanderung.

Während die Personalabteilung Dienstfahrzeuge und damit verbundene Rahmenprivilegien für die Akquise qualifizierter Mitarbeiter ideal nutzen kann und oft auch muß, steht dem Fuhrparkleiter für die Erfüllung aller Wünsche der Mitarbeiter ein mitunter schrumpfendes Gesamtbudget zur Verfügung. Dabei sind die Zeiten für den Fuhrparkleiter derzeit doppelt günstig: Zum einen sind die Kraftstoffkosten weit entfernt von den Horrorpreisen des letzten Jahres, und auch die Fahrzeughersteller überbieten sich mit Rabatten, zum anderen liegt der Focus der Hersteller-Entwicklungen auf CO₂-Ersparnis – was nichts anderes als niedrigeren Verbrauch und damit auch nochmals niedrigere Kraftstoffkosten bedeutet. Aber der nächste Aufschwung kommt bestimmt, und da gilt es vorbereitet zu sein.

Jetzt CarPolicy anpassen

Politisch sind Änderungen in der CarPolicy jetzt durchsetzbar, so lange die Krise noch in allen Köpfen steckt. Und auch wenn die sicher medial übertriebene Rezession viele Unternehmen nicht wirklich hart getroffen hat: Spätestens beim folgenden Aufschwung und dem Anziehen der Preise passt das Fuhrpark-Budget dann plötzlich nicht mehr; Versäumnisse von heute sind in Zukunft nur schwer korrigierbar. Denn ist der Aufschwung erst einmal wieder da, werden Abstriche im Fuhrpark von den Arbeitnehmern kaum akzeptiert. Ein generelles „Downgrading“ der Mitarbeiter dürfte zwar auch in diesen Zeiten nur schwer durchsetzbar sein, aber Ansätze für den wirtschaftlich und dabei auch gleich noch ökologisch sinnvollen Umbau der CarPolicy gibt es genügend.



CO₂-basierte CarPolicy

Umweltschutz und CO₂ sind Themen, die von den Mitarbeitern generell meist akzeptiert werden. Warum also statt Referenzfahrzeugmodell und Hubraum-Begrenzung nicht gleich eine CO₂-basierte CarPolicy einführen? Natürlich muß die Fahrzeugklasse zur Hierarchie passen, aber der Focus sollte schon auf den Schadstoff-Ausstoß gelegt werden. Und wenn das Referenzfahrzeug so ziemlich den niedrigsten Verbrauch in seiner Klasse aufweist und bei Überschreitung Zuzahlungen drohen, sind Budget- und Umweltaforderungen gleichermaßen erfüllt. Wichtig ist hier für die Glaubwürdigkeit im Unternehmen, dass alle Ebenen einbezogen werden.

Spritsparwettbewerbe

Wenn die interne Kommunikation schon auf die Umwelt focussiert, ist der Zeitpunkt ideal, auch noch einen Spritspar-Wettbewerb aufzusetzen. Bewertet werden kann beispielsweise, wer möglichst nahe an den Durchschnittsverbrauch laut Herstellerangaben herankommt. Dabei muß darauf geachtet werden, wenn die

Fahrstrecken sehr heterogen sind, die – jobbedingt – Autobahnfahrer nicht in einen Topf mit den Stadt- und Landstraßenfahrern zu werfen, da die Verbräuche hier streckenbedingt sehr unterschiedlich ausfallen können. Ein anderer Ansatz wäre, die höchste prozentuale Einsparung im Durchschnittsverbrauch zu bewerten. Das würde zwar diejenigen zunächst begünstigen, die den wildesten Gasfuß haben – aber sind das nicht auch jene, die das höchste Einsparpotential aufweisen?

Nischenmodelle aufnehmen

Zwischenzeitlich gibt es kaum eine Nische, für die die Fahrzeugindustrie keine attraktiven Modelle im Angebot hat. Der Vorteil: Viele Autos sind nicht mehr so einfach einer Fahrzeugklasse zuzuordnen. Damit obliegt es dem Fuhrparkleiter, wo er das jeweilige Nischenmodell einordnet. So finden sich preisgünstigere Vans in CarPolicies oft in der Mittelklasse oder gar der oberen Mittelklasse – und werden dennoch gern vom Mitarbeiter geordert, weil die halt so praktisch sind. Auch die Einordnung von SUVs – gerade die kleinen sind oft kostengünstig

tig – oder Minis obliegt dem Unternehmen. Neben den niedrigeren laufenden Kosten für den dienstwagenberechtigten Mitarbeiter gibt's den oftmals höheren Restwert als Dreingabe dazu.

Alternative Antriebe

Wo es vom Aufwand her vertretbar ist, wenn es also entsprechende Tankstellen-Infrastruktur in der Nähe der üblichen Fahrtstrecken der Mitarbeiter gibt, können auch alternative Antriebe beim Kosten senken helfen. Denn

Erdgasantrieb emittiert nicht nur deutlich weniger Abgase, die laufenden Betriebskosten sind – nicht zuletzt durch die Steuerbefreiung bis 2018 – auch deutlich günstiger. Da alle gängigen Erdgasfahrzeuge bivalent sind, also auch mit Normalbenzin gefahren werden können, hilft hier eine Verordnung „von oben“ nicht. Das führt dann eher zu höheren Kosten, da die Mitarbeiter dann oft mit Normalbenzin unterwegs sind, weil sie die Tankstelle nicht gefunden haben oder woanders lang gefahren sind und so weiter. Wer ein Erdgasfahrzeug als Dienstfahrzeug erhält, sollte von dem Nutzen für die Umwelt überzeugt sein und auch wirklich mit Erdgas fahren wollen. Auch Hybridfahrzeuge, die teilweise oder unterstützend mit rückgewonnener Bremsenergie fahren können, werden oft in der Kategorie „Alternative Antriebe“ geführt. So sinnvoll die Rückgewinnung von Bremsenergie auch ist, gefahren wird letztlich doch mit normalem Kraftstoff, etwas weniger eben, wenn viel Stadtverkehr auf dem Streckenplan steht.

Ausstattung als Anreiz

Auch wenn es der Nachbar nicht immer sieht: Eine bessere Fahrzeugausstattung wird der ein oder andere Mitarbeiter hohen PS-Zahlen oder der höheren Fahrzeugklasse vorziehen. Denn es sind ja gerade die letzten 10 oder 20 Prozent des Fahrzeugpreises, die den wirklichen Spaß ins Auto bringen: Sitzheizung im Winter, mitlenkendes Kurvenlicht, ein großes Touchscreen-Navi oder auch bessere Sitze, edleres Leder oder Aluminium statt Plastik, das motiviert unter Umständen auch dazu, einen kleineren Motor oder eine niedrigere Fahrzeugklasse zu ordern. Denn mal ehrlich: wann hat man auf deutschen Autobahnen während der üblichen Arbeitszeiten schon mal wirklich freie Fahrt? Wichtig ist dabei natürlich wie immer der Blick auf den Restwert: Denn zu hoch ausgestattete untere Mittelklassen oder Kleinwagen sind zu guten Konditionen ebenso schwer verkäuflich wie zu schlecht ausgestattete Oberklassen.

Fazit

Der richtige Dienstwagen für den richtigen Mitarbeiter bleibt weiterhin ein Dauerthema. Aber es ist doch schön, dass wir uns auch weiterhin mit diesen Luxusproblemen beschäftigen dürfen. Dennoch sollten die Unternehmen die Krisenstimmung nutzen, um sich für die Zukunft zu wappnen.



Bei Einstellungsgesprächen wirbt die Personalabteilung gern mit dem Dienstwagen-Privileg



Vans können oft flexibel in die Dienstwagenberechtigungs-Klassen eingeordnet werden und sparen so Kosten

Gegen den Trend gewachsen

Interview mit Knut Krösche (Vertriebsleiter) und Volker Werner (Vertriebsleiter Großkunden) bei der Seat Deutschland GmbH in Mörfelden



Noch einmal die Aufmerksamkeit auf die Marke Seat legen: Knut Krösche (li.) und Volker Werner neben dem ersten Seat-Mittelklasse-Angebot, dem Exeo.

Flottenmanagement: Wahrscheinlich passen die Angebote des Volkswagen-Konzerns insgesamt – und damit natürlich auch die Seat-Produkte – vergleichsweise noch recht gut in die Zeiten, durch die das Land jetzt gehen muss. Wie stellt sich Ihnen denn momentan die Lage im Flottengeschäft dar, wie entwickelt sich hier das Geschäftsjahr 2009 für Seat, sehen Sie im Hinblick auf den Marktanteil jetzt möglicherweise sogar besondere Chancen für die Marke?

Werner: Für uns ist das Jahr 2009 sehr gut gestartet, gegen den allgemeinen Trend verzeichnen wir ein erneutes Wachstum gegenüber dem Vorjahr. Das ist nun im relevanten Flottenmarkt das dritte Jahr hintereinander, in dem wir deutlich zulegen. Im Februar konnten wir sogar das stärkste Ergebnis seit August 2007 notieren, insofern verläuft die Entwicklung sehr positiv, wir liegen im Plan. Für die kommenden Monate sehen wir natürlich zusätzliches Wachstumspotenzial mit dem neuen Seat Exeo und der entsprechenden Kombi-Version ST. Dabei starten wir mit dieser

Baureihe keineswegs unvorbereitet in den Markt, wir haben hier auf bewährter Konzern-Plattform eine Top-Qualität, nicht zuletzt im Hinblick auf ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis entwickelt. Insofern ist das Fahrzeug gerade in der heutigen Zeit sicher sehr interessant für Fuhrparkbetreiber. Auch der neue Ibiza kommt im Flottengeschäft sehr gut an. Zudem haben wir die Produktaufwertung für die Modelle Seat Altea, Altea XL Kombi und Leon nachgeschoben, hier erwarten wir ebenfalls eine Steigerung. Wir rechnen also stark damit, dass wir insgesamt auch zum Jahresende über Vorjahr liegen werden.

Krösche: Gerade der Seat Exeo ist jetzt unser Star im B-Segment, in dem wir bisher nicht vertreten waren, in dem aber eindeutig die Musik im Flottengeschäft, vor allem im Hinblick auf die User Chooser,

spielt. Mit der Platzierung unseres Fahrzeugs hier werden wir auch noch einmal die Aufmerksamkeit auf alle Produkte der Marke Seat legen können. Zwar ist der Start mit einer Limousine für den Flottenbereich weniger wichtig, aber der Start mit einer Limousine ist nun einmal generell in der Mittelklasse ein Klassiker. Wer die Limousine gefahren ist, weiss ja, dass der Kombi auch

„Sehr deutliche Steigerung im Kleinwagen-Segment“:
Der Seat Ibiza profitiert vom Downsizing



„Liegt richtig in punkto TCO- und Restwert-Thematik“: Seat Leon



„Reges Interesse und zusätzliches Wachstums-Potenzial“: Seat Exeo ST



kommt. In dieser Kundengruppe verzeichnen wir augenblicklich ein reges Interesse. Mit den Common Rail-Diesel-Motoren, die bereits die Euro 5-Norm erfüllen, liegen die Fahrzeuge auch richtig in punkto TCO- und Restwert-Thematik. Wir gehen insbesondere im Hinblick auf die Wiedervermarktung sehr moderat vor und geben weder große Volumina in den Bereich Autovermietung, noch räumen wir astronomische Preisnachlässe ein.

Flottenmanagement: Wie positioniert sich denn Seat im Flottengeschäft innerhalb der Konkurrenz im Konzern? Welche Kunden-Klientel präferiert die Technologie des Konzerns, aber ausdrücklich verpackt im Seat?

Krösche: Seat steht im Konzern für Sportlichkeit und Individualität, und das mit allen Vorteilen, die der Volkswagen Konzern speziell auch im Flottengeschäft bietet. So bieten wir die Kombination aus einem individuellen Fahrzeug, mit dem sich der Flottenkunde sicher identifizieren kann, und den Dienstleistungen des Konzerns.



Knut Krösche:

„Wir gehen insbesondere im Hinblick auf die Wiedervermarktung sehr moderat vor und räumen keine astronomischen Preisnachlässe ein“

müssen keine Diskussionen mehr im Hinblick auf die Qualität und den Service führen.

Flottenmanagement: Welche Veränderungen können Sie gegenwärtig in den Anforderungskatalogen und im Bestellverhalten der Flottenbetreiber ausmachen, zieht sich hier vielleicht etwas wie ein roter Faden durch? Welche Antworten müssen Sie momentan am häufigsten geben?

Werner: Ein Thema der Stunde im Kundenkreis ist das Downsizing, dem wir mit einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis bei unseren Fahrzeugen voll Rechnung tragen. Insofern machen wir bereits eine sehr deutliche Steigerung im Kleinwagen-Segment für unseren Seat Ibiza aus, der

Volker Werner:

„Der Dienstwagenfahrer bestellt Seat wegen des erheblichen Fahrspaßes und der günstigen Besteuerung, der Flottenbetreiber schätzt das faire Angebot und die geringen Betriebskosten“



als erstes Konzernfahrzeug auf der neuen Kleinwagenplattform ebenfalls von der aktuellsten Volkswagen Technologie profitiert. Wir verzeichnen hier gerade eine sehr hohe Nachfrage nach der Dieselvariante Ecomotive, dem gegenwärtig mit 3,7 Litern auf 100 Kilometern verbrauchsgünstigsten Fünftürer der Welt, der überdies mit einem CO₂-Ausstoß von nur 98 Gramm pro Kilometer aufwartet. Es ist der eindeutige Trend zu erkennen, dass uns viele Unternehmen auf dieses Fahrzeug ansprechen und im Hinblick auf konsequente Kostenreduzierung dann auch darauf zu-

rückgreifen. Im Übrigen werden wir Ecomotive-Versionen sukzessive über nahezu alle Baureihen präsentieren, wie jetzt schon beim Alhambra. In Genf haben wir den kommenden Leon Ecomotive präsentiert, der in dieser Variante nur noch 99 Gramm CO₂ pro 100 Kilometer ausstoßen soll.

Krösche: Wir beobachten, dass ‚Greenfleet‘ schon seit zwei, drei Jahren für viele Fuhrparkbetreiber ein weiteres, wichtiges Thema ist, sei es nun, dass das im jeweiligen Unternehmen bereits wirklich gelebt wird, sei es, dass die Beschäftigung mit der Thematik heute einfach dazu gehört, sei es aus Imagegründen. Feststellbar ist jedenfalls, dass in vielen Car Policies CO₂-Obergrenzen gezogen werden und dadurch nun etliche Fahrzeuge durch das Raster fallen. Es gibt Firmen, die beispielsweise konkret auf 200 Gramm CO₂-Ausstoß limitieren, das ist schon Realität. Andere wiederum begrenzen auf vier Zylinder, dort fallen alle größeren Motoren heraus. In einer solchen Zeit passen unsere Fahrzeuge natürlich mehr denn je punktgenau ins Bild, wobei die Schlagworte seitens der Flottenbetreiber schon häufiger Budget und TCO sind. Jetzt, wo wir auch in der Mittelklasse vertreten sind, sind wir auch noch einmal interessanter für die Leasinggesellschaften geworden. Auch denen wird jetzt die Wiedervermarktung unserer Fahrzeuge leichter fallen, was uns noch einmal in die Hände spielt.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal die Seat-Erfolge im Flottengeschäft ein wenig sezieren, in welchen Fahrzeugkategorien und -klassen spielt sich das wesentlich ab, auf welche Zugpferde können Sie hier setzen, warum ergänzt ein Unternehmen die Car Policy um die Marke Seat, warum bestellt der Firmenwagenfahrer einen Seat?

Werner: Um mit dem Dienstwagenfahrer zu beginnen, auch der bestellt den Seat, weil ihm

„Produktaufwertung nachgeschoben“: Seat Altea XL



„Start der Ecomotive-Versionen über alle Baureihen“: Seat Alhambra





Zuversicht in Mörfelden: Sabine Stromberger, Knut Krösche, Volker Werner (alle Seat Deutschland), Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM, v.re.)

neben erheblichem Fahrspaß durch die günstige Versteuerung aufgrund günstiger Listenpreise vergleichsweise auch geringere Kosten entstehen. Der Flottenbetreiber wiederum schätzt unser faires Angebot. Wir treiben die Nachlässe nicht künstlich in die Höhe, sondern legen großen Wert darauf, dass die Fahrzeuge auch in der Wiedervermarktung restwertstabil bleiben. Das kommt ihm natürlich auch auf Dauer entgegen, weil wir auch so seine Betriebskosten gering halten.

Flottenmanagement: Herr Werner, Sie zeichnen jetzt seit zwei Jahren als Vertriebsleiter Großkunden bei Seat Deutschland verantwortlich. Was haben Sie in dieser Zeit bewegt und bewirken können?

Werner: Ich bin mit der klaren Zielsetzung angetreten, gerade im Hinblick auf die neuen Modelle Exeo und Ibiza, das Flottengeschäft strategisch neu auszurichten. So haben wir uns in diesen zwei Jahren strukturell komplett neu aufgestellt und den gesamten Außendienst mit Key Account Managern neu organisiert. Wir konnten hier einen Mitarbeiterstab rekrutieren, der sich wesentlich aus fuhrparkerfahrenen Kräften oder ehemaligen Verantwortlichen für den Großkundenbereich beim Handel zusammensetzt. Das sind junge Menschen, die gut zu unserer Marke passen und nun sehr aktiv unsere Händler unterstützen und betreuen. Den Handel wiederum haben wir bundesweit um Großkunden-Kompetenz-Center ergänzt, die nun mit uns das Thema Firmenkunden sehr intensiv vorantreiben. Damit haben wir jetzt auch im Vertriebsnetz die Flächendeckung erreicht und können dem Großkunden den Service gewährleisten, den er erwartet. Am Ausbau dieser Kernpunkte arbeiten wir kontinuierlich im Rahmen unserer Wachstums-Strategie weiter.

Krösche: Ich kann das nur voll und ganz bestätigen. Als ich hier zum Jahreswechsel mein Amt übernahm, erkannte ich sofort, dass hier eine wirklich gute Arbeit geleistet worden ist. Wir wissen genau, es ist eine Sache, den Kunden zu gewinnen, ihn zu halten, ist schon eine ganz andere. Wir müssen ihn gerade über die Laufzeit mit

flächendeckendem Service sehr gut begleiten. Wir sind dazu mit derzeit rund 650 Servicestützpunkten bestens aufgestellt und werden diesen Weg in Zukunft weiter fortsetzen.

Flottenmanagement: Wenn Sie vom Service sprechen, wie erleben Sie das denn in den Gesprächen mit den Flottenbetreibern, was verlangt er denn mehr im Vergleich zum Privatkunden?

Krösche: Hier müssen wir uns immer wieder deutlich vor Augen halten: Der Kunde verdient mit den Autos sein Geld. Wenn sie stehen, kann er Termine nicht wahrnehmen und kein Geld verdienen. Daher müssen wir auch alles daran setzen, längere Standzeiten zu vermeiden und insbesondere Reparaturfälle schnell und unbürokratisch zu erledigen.

Werner: Der Flottenbetreiber erwartet eine schnelle Lösung für seine Flottenprobleme. Genau das ist ein Pluspunkt für uns: Wir sind aufgrund unserer schlanken Struktur in der Lage, genau auf seine Bedürfnisse einzugehen, er bekommt bei uns eine sehr direkte Betreuung. Wir haben in den letzten Jahren sehr enge Kontakte zu den Kunden geknüpft, es bestehen stetige Dialoge zwischen unseren Key Account Managern und den Kunden, sie sind einfach nahe dran. Genau diese Stärke ist unser Vorteil gegenüber größeren Herstellern, die oft auch aufgrund größerer Volumina nicht so schnell reagieren können.

Flottenmanagement: Abseits einer geeigneten Modellpalette für das Flottengeschäft, mit der Seat sicher aufwarten kann, kommt es in diesem Segment auch sehr stark auf die Rahmenbedingungen an. Auf welchen Klavieren kann hier Seat wie trefflich spielen?

Werner: Natürlich wünschen die Fuhrparkbetreiber heute nicht nur das Fahrzeug, sondern die komplette Dienstleistung. Auch in dieser Beziehung können wir vom Konzern profitieren, indem wir Synergien der Volkswagen Bank und die komplette Bandbreite adäquater Dienstleistungskonzepte nutzen. Die Seat Bank als Tochterge-

sellschaft bietet im Prinzip also alles, was gegenwärtig seitens der Flottenbetreiber gefordert wird. Auch wir können das bekannte, rabattierte Wartungs- und Verschleißpaket bieten, beispielsweise für den Seat Exeo für 27,50 Euro monatlich. Wir können auch individuelle Pakete nach Kundenwünschen bis hin zum Full Service-Paket schnüren, das dem Kunden dann weitestgehende Fuhrparkmanagement-Aufgaben abnimmt.

Seat-Flottengeschäft 1-12/2008

Verkaufte Einheiten 1-12/2008	6.485
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+14,3 %
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Kleinwagen	37%
Kompaktwagen	35%
Mittelklasse	21%
Vans	7%
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	
	1. Ibiza 2. Altea / Altea XL Kombi 3. Leon
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
	SEAT Exeo, SEAT Exeo ST, SEAT Ibiza ST
Anteile Leasing & Finanzierung/Kauf	
	60% Leasing / 40% Kauf
Garantiebedingungen	
	2 Jahre, 12 Jahre gegen Durchrostung (Alhambra 6 Jahre), 3 Jahre auf den Lack der Karosserie
Anzahl Vertragshändler/Service-Stützpunkte	
	637
Inspektionsintervalle	
	Je nach Modell zwischen 15.000 km/12 Monate und 30.000 km/24 Monate
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	
	Volkswagen Financial Services AG, Braunschweig
Ansprechpartner Großkundengeschäft	
	Volker Werner Tel.: 06105-208-223 eMail: volker.werner@seat.de
Internetseite(n) für Flottenkunden	
	www.seat.de/ Firmenkunden

Der „Gang“ zur Flotten-Effizienz.

Legen Sie den flotten Gang ein mit dem A.T.U.-Rundum-Service.



Testen Sie unsere Flotten-Effizienz und Preiswürdigkeit ganz unverbindlich. Einfach anrufen und informieren: Telefonisch unter 0180 5 33 44 00*, per Email b2b@de.atu.eu oder im Internet unter www.atu.de/b2b

(*0,14 Euro/Min. **ARCOR**, ggf. abweichende Tarife aus den Mobilfunknetzen)

ATU
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

In Zeiten einer Wirtschaftskrise verzeichnet auch das Flottengeschäft teils deutlichere Rückgänge bei den Verkaufszahlen. Es gibt hier momentan nur wenige Hersteller, die sich bisher den Folgen der gegenwärtigen Krise entziehen konnten. Somit ist es für die Großkundenbetreuer umso wichtiger, die nächsten Jahre im Fokus zu haben und mit attraktiven Angeboten die Kunden an sich zu binden. Flottenmanagement hat die folgenden Fragen gestellt:

1. **Deutschland befindet sich derzeit und nach vorsichtigen Schätzungen auch in den nächsten zwei Jahren in einer Wirtschaftskrise. Inwieweit spüren Sie die Auswirkungen der Krise, oder sind Sie derzeit nicht davon betroffen?**
2. **Wie sieht jetzt Ihre längerfristige Strategie aus, um die Flottenkunden weiterhin für Ihre Produkte zu begeistern? Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um in dieser schwierigen Zeit die Kundenbindung an Ihre Marke zu erhöhen beziehungsweise Ihre Marktposition weiter auszubauen?**

Audi – Armin Villingner



Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise gehen sicherlich nicht spurlos an der AUDI AG vorbei, wir sind aber mit der jungen und attraktiven Modellpalette im Markt sehr gut aufgestellt. So konnte Audi seinen Marktanteil in Deutschland trotz des rückläufigen Flottenmarkts auf 17 Prozent ausbauen. Im Vergleich zu unseren Wettbewerbern verzeichnen wir große Erfolge mit den Volumenmodellen Audi A4 und Audi

A6. Auch neue Modelle wie der Audi Q5 kommen im Großkundengeschäft sehr gut an.

Zum 100. Geburtstag der Audi AG am 16. Juli 2009 demonstrieren wir nachhaltig als Premiumhersteller den Slogan „Vorsprung durch Technik“. Damit unterstreichen wir die Audi Markenwerte und unsere Kernkompetenzen – ansprechendes Design und innovative Technik. Die besonderen Angebote für unsere Flottenkunden zeigen, dass wir auf die speziellen Ansprüche dieser Zielgruppe bedarfsgerecht eingehen. Das Audi A4 Businesspaket zum Beispiel beinhaltet eine deutlich verbesserte Navigation und als Neuheit einen Preisvorteil von rund 30 Prozent. Auch die brandneue A4 2.0 TDI Limousine, mit 119 g CO₂ pro Kilometer und 4,6 l/100 km das verbrauchsgünstigste Mittelklassemodell im Wettbewerbsumfeld, ist seit kurzem für Audi Kunden bestellbar.

Unsere Absatzzahlen im ersten Quartal zeigen ganz klar, dass wir gegen den Trend im Premiummarkt Marktanteile hinzugewinnen. So setzte sich Audi in Westeuropa in diesem Zeitraum mit 4,6 Prozent Marktanteil an die Spitze des Premiumsegments. Dies zeigt, dass wir mit den richtigen Modellen im Markt sind, die bei den Kunden gut ankommen. Auf der Kundenseite liegt unser Augenmerk sehr stark auf der persönlichen Betreuung durch den Handel und unserem Außendienst. Der persönliche Kontakt vor Ort ist aus unserer Sicht nicht zu ersetzen. Um die mittelfristigen Ziele zu erreichen, setzt die Audi AG ihre Produktoffensive mit unvermindertem Tempo fort und wird die Modellpalette bis 2015 von derzeit 28 auf 40 Modelle erweitern.

Zur Lage der Nation

Umfrage zu den Perspektiven der Fahrzeughersteller im Flottengeschäft



BMW – Christoph von Tschirschnitz



Die BMW Group in Deutschland entwickelt sich trotz der angespannten Lage im Markt positiv, gerade wenn man die Retailzahlen heranzieht. Natürlich können wir uns nicht von der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln – dies ist auch im Flottengeschäft der Fall. So agieren die Flottenkunden

derzeit auch entsprechend der Marktgeschehnisse vorsichtig. Wir stellen aber fest, dass wir durch die starke Berücksichtigung der CO₂-Thematik dank BMW EfficientDynamics punkten können. Durch diese Spritsparttechnologien verbrauchen unsere Fahrzeuge durchschnittlich einen Liter weniger Kraftstoff auf 100 Kilometern als die vergleichbaren Wettbewerbsfahrzeuge. Das rechnet sich für den Fuhrpark! Wir sind daher überzeugt, dass wir die richtigen Antworten auf die derzeitigen Herausforderungen haben und gestärkt aus der Wirtschaftskrise hervorgehen.

Wir haben das Flottengeschäft durch den traditionellen hohen Anteil von gewerblichen BMW Fans schon immer bei allen unternehmerischen Überlegungen als ein wichtiges Geschäftsfeld berücksichtigt. Drei Erfolgsfaktoren sind für uns hier wichtig: hohe Kundenorientierung, eine starke Marke und innovative Produkte. Darauf werden wir weiterhin setzen.

Citroën – Stephan Lützenkirchen

Das Geschäft ist durch die deutliche Kaufzurückhaltung im gewerblichen Geschäft – insbesondere bei leichten Nutzfahrzeugen – noch anspruchsvoller geworden. Allerdings profitieren wir davon, dass viele Fuhrparkmanager offensichtlich nach guten, und vor allem wirtschaftlichen Alternativen suchen. Wir erhalten derzeit Anfragen von großen Flotten und können uns



entsprechend präsentieren. Citroën ist mit neuen Modellen und Angeboten sehr gut aufgestellt, und diese Chance werden wir nutzen.

Wir setzen weiterhin auf professionellen Service und stellen uns entsprechend auf. Dafür investieren wir derzeit unter anderem in „Business-Center“ und zusätzliche, gut ausgebildete Business-Verkäufer. Zudem bieten wir unseren Business-Kunden besondere Vorteile, wie zum Beispiel die „Citroën Premium-Assistance“, einen umfassenden Mobilitätsservice, der sich durch noch schnelleren und besseren Service bei maximaler Mobilität auszeichnet. Das „Citroën Easy-Business-Leasing“ wiederum bietet alle Vorteile des Leasing und ist zugleich eine Service-Lösung, die den Ansprüchen der Firmen- und Geschäftskunden an eine gesicherte Mobilität gerecht wird. Der Clou: Das Angebot, das übrigens für fast die gesamte Citroën Modellpalette gilt, beinhaltet alle Wartungs- und Verschleißreparaturen und ist im Vergleich zur regulären Servicerate um bis zu 50 Prozent reduziert!

Ford – Klaus Sawallisch



Aussagen über die endgültigen Auswirkungen und die Dauer der Turbulenzen in der Wirtschaft sind kaum zu treffen. Nach einer Analyse unserer Verkäufe des 1. Quartals 2009 ist unser gutes 2008er Flotten-Ergebnis von 58.400 Pkw nach wie vor in Schlagdistanz. Produktseitig sind

die Voraussetzungen geschaffen. Ford ist mit seinen Modell-Linien sehr gut aufgestellt – noch nie war unsere Modellpalette jünger und attraktiver als jetzt. So sind mit dem Ford Fiesta und mit dem Ford Ka zwei neue Modelle im Markt, die auch im gewerblichen Bereich erfolgreich ihren Weg gehen werden. Überaus wettbewerbsfähig sind aber auch alle unsere anderen Modell-Linien.

Wir werden natürlich weiter an der konsequenten Erneuerung unserer Modellpalette arbeiten, denn attraktive Fahrzeuge sind die Grundlage unseres

Der neue Audi Q5. Technik perfekt synchronisiert.



Effizienz steckt bei ihm in nahezu jedem Detail. Die Linienführung seines Designs gibt dem Audi Q5 nicht nur ein faszinierendes Äußeres, sondern ermöglicht auch einen der besten c_w -Werte seiner Klasse. Im Inneren arbeiten erfolgreiche Effizienztechnologien: Für geringeren Verbrauch bei gleichzeitig spürbar mehr Dynamik und Durchzug sorgt TDI® mit Common Rail System oder, durch aufgeladene Benzindirekteinspritzung, der TFSI®-Motor mit Audi valvelift system. Hinzu kommt eine der effizientesten Getriebetechnologien: das neue, sehr sportliche 7-Gang-Doppelkupplungsgetriebe S tronic®. Und wenn Sie bremsen oder ausrollen, gewinnt der Audi Q5 Energie sogar zurück. So wird Effizienz zum Erlebnis. Ihr Audi Partner freut sich auf Sie.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 8,2–12,3; außerorts 5,8–7,6; kombiniert 6,7–9,3;
CO₂-Emission in g/km: kombiniert 175–218.

Geschäfts. Dazu kommen natürlich umfassende Serviceleistungen - und in diesem Bereich werden wir unsere Angebote weiter verbessern, um noch zielgerichteter auf die Wünsche unserer gewerblichen Kunden eingehen und auf eventuelle Bedarfs- und Beschaffungsveränderungen reagieren zu können. Außerdem halten wir weiterhin engen Kontakt zu unseren Händlern, um sie im Gewerbe-kundengeschäft bestmöglich zu unterstützen. Unabhängig davon widmen wir uns dem User-Chooser verstärkt - nicht nur in der Kommunikation, sondern auch mit attraktiven Angeboten.

Iveco - Hendrik Lehmbrock

Wir spüren wie alle Hersteller die Krise schmerzlich. Im Transportersegment hat der Großauftrag der Deutschen Post mit 4.500 Daily natürlich sehr gut getan, die Auswirkungen der Krise auf die Bandauslastung sind davon aber nicht entscheidend betroffen. Wir haben als Konsequenz die Kapazitäten in den Werken stark heruntergefahren und hoffen, am Ende wieder durchstarten zu können.



Wir werden unsere Vertriebsaktivitäten forcieren. Obwohl wir als globaler Hersteller zu den ganz Großen gehören, gibt es in Deutschland durchaus noch Potenzial, sprich Kunden, die mit dem Daily noch nicht so vertraut sind. Mit einer gründlichen Produktüberarbeitung und der Einführung von Euro 5 konformen Motoren demonstrieren wir zudem, daß wir unseren Kunden auch in schwierigen Zeiten die effizienteste Technologie und die wirtschaftlichste Lösung bereit stellen. Eine große Stärke ist in unserem Hause auch die Vertriebsform: speziell für Flottenkunden erstellt der Key Account zusammen mit dem Kunden ein maßgeschneidertes Programm, das den Kunden über die gesamte Nutzungsdauer optimal entgegenkommt. Dazu zählen individuelle Fahrzeuglösungen genauso wie Wartungs- und Reparaturverträge sowie Servicelösungen rund um die Uhr.

Der bereits erwähnte Relaunch ist sicherlich eine bestens geeignete Maßnahme. In der jüngeren Vergangenheit bemerken wir bei Kunden den Trend, mit umweltbewußtem Transport („green transport“) Image für die eigene Marke / das eigene Produkt aufzubauen und sich damit vom Wettbewerb abzusetzen. Und gerade hier wird beim Iveco Daily eine unerreichte Palette innovativster Lösungen geboten. Vom serienmäßigen Erdgasfahrzeug (das wir aufgrund des Erfolgs jetzt sogar im schweren Bereich bis 26 Tonnen anbieten) bis zur Elektrovariante (Zero Emission Vehicle), die wir als fertig entwickelte Lösung anbieten könnten. Dieser High Tech Anspruch hilft sicher auch der Marke Iveco mit dem Daily als Transporter, der im Übrigen auch als Diesel ein vorbildlicher Saubermann ist.

Mercedes-Benz - Peter Küspert

Auch das Flottengeschäft ist natürlich abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmen, die Fahrzeugflotten unterhalten. Wir sehen aufgrund unserer langjährig gewachsenen

Verbindungen zu unseren Geschäftspartnern sowie unserer gezielten Akquisetätigkeiten, unserer vielfältigen Dienstleistungs- und Serviceangebote sowie natürlich unseres breiten Produktportfolios von der A- bis zur S-Klasse dennoch allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Wir werden uns unverändert auf das konzentrieren, was für unsere Wettbewerbsfähigkeit wirklich zählt: auf Produkte, die spürbaren Mehrwert für unsere Kunden bringen. Mit unserem Produktportfolio an Dienstleistungen und Fahrzeugen, erweitert in diesem Jahr um die neue E-Klasse, sind wir für die Zukunft ausgezeichnet aufgestellt. Die neue E-Klasse setzt Maßstäbe in ihrem Segment und steht für eine einzigartige Kombination von Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Komfort. Der neue Vierzylinder-Dieselmotor in der neuen E-Klasse verbraucht gerade einmal 5,3 Liter je hundert Kilometer, das entspricht 139 Gramm CO₂ pro Kilometer.

Opel - Jürgen Friedrich Hölz

Wir bemerken, daß es Fuhrparkverantwortliche gibt, die abwartend agieren oder per Unternehmensanweisung eingebremst worden sind. Opel behauptet sich in diesem Umfeld im ersten Quartal 2009 mit leicht steigenden Marktanteilen bei den kleinen (bis 24 Fahrzeuge) und mittleren Flotten (bis 500 Fahrzeuge). Im Gesamtflottenmarkt



liegen die Opel Neuzulassungszahlen leicht unter dem Niveau des Vergleichszeitraums 2008.

Wir bieten unseren Kunden eine attraktive Produktpalette: Von variablen Kleinwagen über flexible Kompaktklasse- und Mittelklasse-Automobile bis hin zu den Nutzfahrzeugen mit bis zu 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht wird Opel fast allen Mobilitätsanforderungen gerecht. Für nachhaltigen Erfolg im Flottensektor ist Opel bestens aufgestellt:

- Stichwort Effizienz: Opel richtet die gesamte Flotte auf sparsam-wirtschaftlichen, umweltverträglichen und dabei leistungsfähigen Betrieb aus. Synonym dafür ist das Label ecoFLEX. Neueste Mitglieder dieser Familie sind der Zafira 1.6 CNG Turbo beziehungsweise 1,7 CDTI mit je 139 Gramm CO₂/km und der Insignia ecoFlex mit nur 136 Gramm CO₂/km. Mit 109 g CO₂/km entspricht 4,1 Liter/100 Kilometer, setzt zum Beispiel der Corsa 1.3 CDTI ecoFLEX Zeichen. Und mit 119 g CO₂ beziehungsweise 4,5 Litern steht der Flottenfavorit Astra 1.7 CDTI ecoFLEX im Wettbewerbsvergleich ganz oben.

- Stichwort Fortschritt: Wir bieten zu bezahlbaren Preisen innovative Technologien, die einzigartig sind beziehungsweise sonst nur in der Oberklasse zu finden sind. Beispiele hierfür sind das adaptive Fahrlicht AFL+, die Frontkamera zur Verkehrszeichenerkennung, Spurhalteassistent, das FlexRide-



Premium-Fahrwerk, der von der „Aktion Gesunder Rücken e.V.“ prämierte Sitz sowie praxistaugliche Transportlösungen wie das Flex7-Sitzkonzept im Zafira, das FlexSpace-Konzept im Meriva oder das aus der Stoßstange ausziehbare Trägersystem Flex-Fix für Corsa und Antara.

- Stichwort Qualität: Opel Fahrzeuge weisen im Vergleich mit den Produkten aller anderen deutschen Automarken eine hervorragende Langzeitqualität auf. Das geht aus den Erfolgen bei TÜV-Reports und bei „Wertmeister“-Vergleichen hervor.

- Stichwort Image: Mit dem Insignia und dem Insignia Sports Tourer erzielen wir hervorragende Kundeneroberungsquoten bei den so genannten User Choosern. Durch innovative Technologie und dynamisches Design, gekoppelt mit höchst attraktiven Preisen und stabilen Restwerten ist unser Newcomer für viele Unternehmen gerade in der derzeitigen wirtschaftlichen Situation die Alternative zu Wettbewerbsfahrzeugen aus der Oberen Mittelklasse.

- Stichwort Service: Wir gewährleisten die Mobilität der Fuhrparks mit unseren vielfältigen und maßgeschneiderten Programmen, angefangen von Service4Fleet über spezielle Leasingangebote bis hin zur Opel Anschlussgarantie für Groß- und Gewerbekunden.

- Stichwort Zukunft: Mit dem neuen Astra, der im September auf der IAA 2009 Premiere feiert, haben wir das nächste Flotten-As im Ärmel. Und bereits 2010 folgt der neue Meriva mit den ebenso innovativen wie praktikablen Schmetterlingstüren.

Peugeot - Oliver Kurtz

Peugeot ist es in diesem Jahr bisher gelungen, sich in einem schwierigen Marktumfeld gut zu behaupten. Das gilt auch für das Geschäft mit gewerblichen Pkw und Nfz. Natürlich wachsen wir im gewerblichen Geschäft nicht so stark wie im Vorjahr. Dazu ist das Marktumfeld momentan auch nicht geeignet. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Gesamtmarkt beispielsweise bei den leichten Nutzfahrzeugen um über 29 Prozent eingebrochen. Wir haben uns mit einem Minus von neun Prozent demgegenüber wacker geschlagen. Das zeigt: Peugeot hat sich im gewerblichen Geschäft als feste Größe etabliert.

Gemeinsam mit der Peugeot Bank und unserem Versicherungsdienst bieten wir individuelle Flottenlösungen ab Werk zu hervorragenden Konditionen an. Diese Strategie hat sich bewährt. Mit unseren Sondermodellen „Business-Line“ im Pkw-Bereich und einem weiteren Ausbau unserer Nutzfahrzeugpalette - die ja bereits heute zu dem modernsten Angebot im Markt gehört - wollen wir uns weiter behaupten. Das Sondermodell Boxer Advantage mit einem Kundenvorteil von bis zu 1.480 Euro ist dafür ein gutes Beispiel. Gleichzeitig haben wir in diesem Jahr für die User-Chooser-Fuhrparks mit dem Coupé-Cabriolet 308 CC, dem Crossover 3008 und dem 407 SW HDI FAP 110, der nur 129 g/km CO₂ ausstößt, attraktive Angebote. Mit unserem Modellprogramm, das mit exzellenten CO₂-Werten sowie geringem Total Cost of Ownership (TCO) überzeugt, können wir in diesen



NULL WAR NOCH NIE SO VIEL WERT.



Abbildungen enthalten Sonderausstattung.

Null-Leasing bei 0,- € Anzahlung für den Fiat Ducato und den Fiat Scudo.

Mehr Informationen unter www.fiat-professional.de
oder der gebührenfreien Infoline 00800 3428 0000.



PROFESSIONAL

Ein Leasingangebot der Fiat Bank zuzüglich Überführungskosten bei 36 Monaten Laufzeit. Genaue Details bei Ihren teilnehmenden Fiat Professional Händlern. Angebot gültig bis 30.06.2009.

wirtschaftlich schwierigen Zeiten bestehen.

Unsere Nutzfahrzeug-Zentren bieten gewerblichen Kunden aktuell bereits eine umfassende und kundenorientierte Betreuung. Dieses Angebot bauen wir kontinuierlich aus. Mit über 90 dieser Zentren sind wir sehr gut aufgestellt. Wir erweitern unser Angebot konsequent nun auch für den gewerblichen Pkw-Bereich und eröffnen noch in diesem Jahr 20 sogenannte Business-Zentren. Dort beraten unsere Verkäufer gewerbliche Kunden im Pkw- wie auch Nfz-Bereich fair und kompetent.

Renault – Michael Borner

Den Auswirkungen der viel zitierten Krise kann sich kein Automobilhersteller entziehen. Auch Renault nicht. Im Privatkundengeschäft spüren wir dank der staatlichen Umweltprämie einen positiven Effekt, im Flottengeschäft macht sich die Krise deutlich bemerkbar. Als Reaktion auf den negativen Trend im Flottengeschäft haben wir bereits Maßnahmen ergriffen. So bieten wir seit Mitte März die Umweltprämie auch für Nutzfahrzeuge und verstärken ab Anfang Mai nochmals die Konditionen für unser Full-Service-Leasing.

Derzeit werden zunehmend kleinere Fahrzeuge nachgefragt - Schlagworte sind TCO und CO₂. In diesen Bereichen ist Renault gut aufgestellt. Außerdem haben wir im Zuge der Erneuerung unserer Modellpalette in den vergangenen zwei Jahren eine deutliche Verbesserung in puncto Zuverlässigkeit und Design vollzogen. Das wird uns bei neuen Kunden auf die Shoppinglist bringen, die uns bis dato nicht in Betracht gezogen haben. Und langfristig wird unsere inzwischen sehr gute Qualität positive Kundenresonanz und damit -bindung erzeugen. Neben dem Produkt an sich arbeiten wir derzeit außerdem an einer Optimierung unserer Full-Service-Verträge, da diese Komponente beim Fahrzeugkauf zunehmend wichtiger wird.



Skoda – Michael Hein

Auch die Marke Skoda bleibt von der derzeitigen Wirtschaftskrise im gewerblichen Geschäft leider nicht verschont. Obwohl der Gesamtmarkt für Flotten und Small Commercial im Gegensatz zum Privatmarkt im ersten Quartal stark rückläufig war, konnte Skoda jedoch seine Marktposition als stärkster Importeur festigen und im relevanten Flottenmarkt einen Marktanteil von 2,9 Prozent halten. Die Investitionszurückhaltung aufgrund der eingeleiteten Sparmaßnahmen vieler deutscher Unternehmen und die Restwertproblematik im Handel sowie bei den Leasinggesellschaften führen aber dennoch



zu einer insgesamt schwierigen Marktsituation. Und dies sowohl für die Hersteller/Importeure, als auch für Kunden.

Selbstverständlich haben wir bereits eine Vielzahl von Maßnahmen für die nächsten Jahre definiert und planen weiteres Wachstum unserer Marke in diesem Segment. Wir setzen auch künftig auf unsere bewährten Stärken: das hervorragende Preis-/Wertverhältnis, den hohen Qualitätsstandard und die hohe Wirtschaftlichkeit. Die umweltfreundliche und sparsame Skoda GreenLine Modelpalette, welche durch die bevorstehende Markteinführung des Octavia GreenLine vervollständigt wird, erfreut sich sehr großer Beliebtheit und Akzeptanz im Markt. Mit diesen Fahrzeugen werden wir dem Trend zu abgas- und verbrauchsarmen Fahrzeugen im Flottengeschäft auch in Zukunft gerecht. Außerdem gehen wir davon aus, dass der bereits mit Spannung erwartete neue Superb Combi, der zur IAA 2009 Weltpremiere feiern wird, mit dazu beitragen wird, zahlreiche neue Kunden für Skoda zu begeistern. Insgesamt sehen wir für unsere Marke auch in den vor uns liegenden Jahren große Potenziale und Marktchancen im gewerblichen Bereich.

Volkswagen – Frank Oborny

Was derzeit passiert, ist dramatisch. Der Weltmarkt ist in den ersten beiden Monaten um fast ein Viertel eingebrochen. In Deutschland hilft uns die Umweltprämie, weltweit sieht es aber nach wie vor düster aus. Für 2009 gehen wir von einem Gesamtmarkt unter 47 Millionen Fahrzeugen aus. In diesem Umfeld bleibt es das Ziel von Volkswagen, besser als der Markt abzuschneiden und konsequent Marktanteile zu gewinnen. Das gilt natürlich auch für unser Flottengeschäft. Aktuell haben wir in Deutschland einen Marktanteil von über 30 Prozent. Das ist ein historisches Hoch. Aber natürlich spüren wir einen Rückgang im Auftragsingang. Während der Gesamtmarkt im ersten 1. Quartal um 11,8 Prozent eingebrochen ist, haben wir deutlich weniger verloren. Auch hier gilt für uns: Wir wollen gestärkt aus der Krise hervorgehen.

Neben der sehr guten Betreuung durch die Handelsorganisation mit mehr als 1.200 Händlern und ca. 2.400 Servicepartnern bieten wir unseren Flottenkunden individuelle Produkt- und Mobilitätslösungen, die sich an den Bedürfnissen unserer Kunden und deren Fuhrpark ausrichten. Bekannt ist der Aktionstarif *Wartung & Verschleiß* für Großkunden über die Volkswagen Leasing GmbH mit einem Preisvorteil von bis zu 50 Prozent für alle Volkswagen Modelle. Exklusiv für Volkswagen Großkunden hat die Volkswagen Leasing GmbH ab sofort ein starkes Wirtschaftspaket für Deutschlands Flotten in ihr Angebot aufgenommen: Den Passat (Limousine und Variant) gibt es bei einem 12- bis 24-Monats-Leasing zu besonders günstigen Monatsraten inklusive *Wartung und Verschleiß*.



Volvo – Rüdiger Hüttemann

Der Wettbewerbsdruck hat schon vor längerer Zeit erheblich zugenommen und wurde nicht erst durch die weltweite Wirtschaftskrise ausgelöst. Diese beschleunigt jetzt die eine oder andere Entwicklung, die mittel- und langfristigen Auswirkungen sind dabei noch nicht in allen Bereichen unseres Geschäfts überschaubar. Grundsätzlich beobachten wir drei Tendenzen.

1. Downsizing: Die Kunden entscheiden sich zunehmend für Fahrzeuge mit kleinerer Motorisierung, dabei zunehmend auch auf Umweltaspekte achtend. Hier haben wir in den meisten relevanten Segmenten die richtigen Produkte im Angebot und können diesen Anforderungen mit modernen Diesel-Modellen entsprechen. So hat der Volvo V70 2.0D einen erheblichen Zuwachs zu verbuchen. Die neue Produktpalette der besonders verbrauchsgünstigen DRIVE Fahrzeuge, sieben davon erzielen Klassen-Bestwerte, werden uns diesbezüglich in eine noch bessere Position bringen.

2. Laufzeitenverlängerung: Üblich sind heute Laufzeiten bei den Leasing-Verträgen von 36 Monaten. Verschiedene Firmen verlängern diese Verträge jetzt auf 48 Monate, was zwangsläufig weniger Neuzulassungen bedeutet. Hinzu kommt, dass der eine oder andere Kunde, der sich für eine Verlängerung entschieden hat, diese Phase der längeren Laufzeit nutzt, um Entscheidungen für die Zukunft zu treffen. Diese sind, das habe ich bereits einleitend gesagt, in ihren Auswirkungen heute noch nicht überschaubar.

3. Ausschreibungsaufwand: Die Veränderungen in den Fuhrparks und das stete Bestreben der Entscheider, Kosten zu senken, führen zu steigenden Ausschreibungsaktivitäten. Das heißt, hier müssen wir mehr Arbeit investieren, um alle Anforderungen verschiedenster Ausschreibungsverfahren im Detail zu erfüllen. Wir machen das natürlich gerne und sehen dabei für uns im einen oder anderen Fall auch eine neue Chance für einen Geschäftsabschluss.

Ich möchte meine Antwort zu beiden Fragen gerne zusammenfassen, da sie im Wesentlichen thematisch auch ineinander greifen. Wir setzen unsere bisherige Arbeit und Strategie konsequent fort, haben dabei die kleineren und mittleren Fuhrparks im besonderen Fokus. Wir sehen aber auch gute Möglichkeiten, unser Geschäft in den großen Fuhrparks auszubauen. Dahingehend sind unsere Anstrengungen ausgerichtet.

Einen wesentlichen Vorteil im Verhältnis zu unseren Kunden sehen wir in der engen Kundenbetreuung einerseits durch den Rahmenvertrag, der mit Volvo Car Germany abgeschlossen wird, und andererseits durch die sehr gute individuelle Betreuung durch unsere Flotten-Stützpunkt-Händler. Dazu kommt die enge Kooperation mit der Volvo Auto Bank beziehungsweise Versicherung speziell im Rahmen der Full-Service-Angebote. Als Beispiel möchte ich hier nennen die Einführung einer Volvo Tankkarte, die auf Wunsch zu jedem Leasingvertrag ausgegeben werden kann. Alles aus einer Hand - das ist kostengünstiger und gleichermaßen komfortabel für den Kunden.



ŠkodaLeasing



JETZT GROSSE GEWINNE EINFAHREN! EXKLUSIVE GROSSKUNDEN- LEASINGANGEBOTE!



ZUSÄTZLICH
BIS ZU 50%
PREISVORTEIL AUF
WARTUNG UND
VERSCHLEISS.

GÜNSTIG LEASEN:

Škoda Superb,
2,0 TDI (DPF) DSG

125 kW (170 PS)

UVP **24.831,93 €**
Monatlich z.B. ab **362,00 €***

Kraftstoffverbrauch in l/100 km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (6,1), innerorts (7,8), außerorts (5,1). CO₂-Emissionen in g/km: 159.

Škoda Roomster,
1,4 TDI (DPF)

59 kW (80 PS)

UVP **14.142,86 €**
Monatlich z.B. ab **209,00 €***

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

Škoda Octavia Combi,
1,9 TDI (DPF)

77 kW (105 PS)

UVP **17.042,02 €**
Monatlich z.B. ab **244,00 €***

Kraftstoffverbrauch in l/100 km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG: kombiniert (5,1), innerorts (6,4), außerorts (4,4). CO₂-Emissionen in g/km: 135.

Škoda Fabia Combi,
1,4 TDI (DPF)

59 kW (80 PS)

UVP **13.386,55 €**
Monatlich z.B. ab **204,00 €***

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

*Berechnungsgrundlage der monatlichen Leasingrate: keine Sonderzahlung, 36 Monate Laufzeit, Fahrleistung 30.000 km p.a. Großkundennachlass i.H.v. 13%, alle Preise in Euro (bei allen teilnehmenden Partnern). Die abgebildeten Fahrzeuge enthalten Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Die angegebenen Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Großkunden gültig und zeitlich sowie stückzahlmäßig begrenzt.

Ein Auge darauf haben

Informative und pointierte Beiträge auf den Hiepler + Partner FLEETdays



Gespannte Aufmerksamkeit: volles Haus bei den FLEETdays

Kleines Jubiläum für die FLEETdays, diesmal in Wiesbaden: Zum fünften Mal konnte Geschäftsführer Marc Oliver Prinzing rund 40 Fuhrparkmanager zum informativen Seminar begrüßen und einen Themenplan präsentieren, der wieder einmal brandaktuelle Fragen rund um den Flottenbetrieb auf die Agenda gesetzt hatte: die Perspektiven im Leasing/Full Service-Leasing, das professionelle Remarketing, Neues aus der DEKRA-Unfallforschung, den Schwerpunkt Schaden- und Riskmanagement oder auch Erdgas als Kraftstoff-Alternative. Auch die fünfte Auflage der Veranstaltung wurde wieder unterstützt seitens der AUTOonline GmbH, der DEKRA, der DigiCore Deutschland GmbH und des PS-Teams.

„In der Leasingbranche gärt es still und heimlich vor sich hin“, eröffnete Axel Schäfer, Diplom Finanzierungs- und Leasingwirt bei der Schäfer & Partner GmbH in Holzgerlingen, den Reigen der Vorträge gleich mit etwas stärkerem Tobak in seinem Ansinnen, die gegenwärtige Marktentwicklung für diese Branche kritischer unter die Lupe zu nehmen. In seiner Argumentationskette skizzierte er das momentan schwierige Marktumfeld für die Leasinggeber und zitierte vorweg die Absatzeinbrüche in der Kfz-Branche und das stetige Absinken der Restwerte über Jahre, die nunmehr auch in den Kalkulationen der Leasinggesellschaften eine mindestens 15-prozentige Abwertung erfordere. Der jahrelange aggressive Wettbewerb habe künstlich hochgezogene Restwerte produziert. Insbesondere die herstellerabhängigen Gesellschaften hätten intern stark subventioniert. In Folge der Finanzkrise hätten auch klassische Refinanzierungsbanken dieses Geschäft eingestellt.

Alles zusammen kann zu einer Verteuerung des Leasings führen, diverse kleinere Gesellschaften hätten sich bereits vom Markt verabschiedet.

„Im übrigen haben die Leasinggesellschaften inzwischen per Gesetz ihre Forderung erreicht, dass sie nunmehr als Finanzdienstleister den Banken gleichgestellt sind“, führte Schäfer weiter aus. „Damit unterliegen sie nun aber auch der Bankenaufsicht, die beispielsweise danach schaut, ob Risikoprüfungen sorgfältig genug angelegt sind oder die Liquidität des Leasinggebers auch gesichert ist. Damit wird die Bonität bedeutsamer, was zu einer differenzierteren Preiskalkulation führen wird, da eine Kompensation durch Restwerte bei Ausfällen nicht mehr möglich ist.“ Grundsätzlich bleibe das Leasing aber eine wichtige alternative Finanzierungsform. Die Anbieter müssten jetzt gemeinsam mit ihren Kunden gegen verstärkte Effekte wie Wertverluste kämpfen. Auch die Flottenbetreiber müssten ein Auge darauf haben, wie Leasinggeber vermarktet und welche Erlöse zu erwarten seien.

Florian Stumm, Head of Fleet Remarketing bei der AUTOonline GmbH in Neuss, befasste sich unter dem Motto „Wie Sie das Beste aus Ihrer Flotte herausholen“ mit der Lage auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Im Augenblick überlagerten die Abwrack-/Umweltprämien für Neufahrzeuge auch hier das Szenario zusätzlich. „In Wirklichkeit handelt es sich bei dieser künstlichen Sonderkonjunktur um Verschiebungen von künftigen Investitionen in die Gegenwart“, führte Stumm aus. „Diese Situation mit so hohen Nachlässen, wie sie in den letzten Jahren noch nie da war, entspannt zwar die Lage auf

dem Gebrauchtwagenmarkt im Hinblick auf die Restwerte nicht gerade, sie fördert andererseits aber gerade deutlich den Absatz von jungen Gebrauchtwagen bis zu einem Jahr.“



Abendlicher Smalltalk auf Schloss Reinhartshausen: Kai Siersleben (Geschäftsführer AUTOonline), Hans-Josef Kissel (Fuhrparkmanager EWR), Bernd Franke (FM), Mario Lingen (Geschäftsführer PS-Team, v. li.)

Ansonsten zeige das Verhältnis von Gebrauchtwagen zu Neufahrzeugen beim Fahrzeugbestand in Höhe von 1,98:1 immer noch die Wichtigkeit des Gebrauchtwagenmarktes. Insgesamt betrachtet würden die Fahrzeuge hier immer älter, das Durchschnittsalter sei von 5,1 Jahren in 2000 auf 6,3 Jahre 2008, die durchschnittliche Laufleistung im selben Zeitraum von 65.250 Kilometern auf 74.095 Kilometer gestiegen. Die Zahl der Besitzumschreibungen entwickle sich

rückläufig, von 7,449 Millionen in 1998 auf jetzt 6,1 Millionen, für 2009 werde ein weiterer Rückgang auf 5,9 Millionen erwartet. Die



„Eine zusätzliche Straße bringt nicht unbedingt weniger Stau“: Flottenmanagement-Kolumnist Professor Michael Schreckenberg

Durchschnittspreise auf dem Gebrauchtwagenmarkt kletterten gerade, bedingt durch einen höheren Anteil an Fahrzeugen, die weniger als drei Jahre alt seien.

Anschließend präsentierte Stumm das AUTOonline-Unterstützungstool, das unter anderem eine Schnittstelle zur Fuhrparkmanagement-Software von Hiepler + Partner enthält. „Bisher lief die Wiedervermarktung weitestgehend über das sogenannte Faxanbieter-Verfahren, das mit hohem administrativen Aufwand und keinerlei Automatisierung nur eine begrenzte Anzahl potenzieller Käufer und nicht zuletzt geringere Restwerte generierte“, verglich Stumm. „Heute lässt sich das durch Internet-Multiplikatoren viel effektiver gestalten. 84 Prozent haben einen Internet-Zugang, 62 Prozent nutzen es aktiv, dadurch ist mehr Transparenz gegeben. Unser System erlaubt, egal wann und wo, den Online-Verkauf zu marktgerechten Preisen und zudem als geschlossenes Gebotssystem die revisionssichere Abwicklung. Mit einem Mausklick generiert es über 3.000 potenzielle Käufer auch über internationale Absatzkanäle und läuft vom Prozess her doch so simpel wie ein Binnengeschäft.“

Markus Engelhaaf von der DEKRA GmbH präsentierte einige Ergebnisse der Unfall-Forschung seines Hauses mit dem Schwerpunkt Unfall-Verhalten. Sehr interessant waren auch die Feststellungen zum Transporterbereich, hier wurden ausgiebige Fahr- und Bremsversuche mit Ladung unternommen. „Das ist nur eine landläufige Mei-



Hiepler + Partner-Geschäftsführer Marc-Oliver Prinzing konnte rund 40 Fuhrparkmanager begrüßen

nung, dass Transporter schlechter bremsen würden,“ so Engelhaaf, „sie verzögern nicht schlechter als andere Fahrzeug-Kategorien. Allerdings übt hier die Ladungs-Positionierung und -sicherung uneinheitliche Einflüsse auf die Fahrsicherheit aus. Auch ist die Anschnallquote bei Transporterfahrern nach wie vor zu niedrig, innerorts liegt sie gar bei nur bei 63 Prozent. Wir empfehlen dringend die Schulung ihrer Fahrer im Hinblick



„Erdgas weist gegenüber GTL, Methanol, komprimierten Wasserstoff und flüssigem Wasserstoff insgesamt betrachtet die niedrigsten Emissionen auf“: Stefan Schrahe (Fiat Group Automobiles Germany AG)

auf Sicherheitsgurt, -abstand und Ladungssicherung. Auch Zurrösen beispielsweise verdienen oft den Namen nicht, besser ist, etwas Zusatzgeld für Ladungssicherungssysteme zu investieren.“



Professor Michael Schreckenberg (li.) und Bernd Franke (FM) im Pausengespräch

Bernd Kullmann, Fuhrparkmanager der Ideal-Gruppe in Berlin, und Peter Rindsfus, Verkehrsrechtler in Hamburg, referierten über Schaden- und Risk-Management, wobei sie auch auf die aktuellen Regulierungspraktiken der Kfz-Versicherer eingingen. „Die Versicherer haben nach Jahren der Prämien-Rabattschlachten und einer Deregulierung 1995 ihre Strategie geändert“, wusste Kullmann zu berichten. „Sie handhaben jetzt die Regulierungen deutlich restriktiver bis hin zu Regulierungsverweigerungen. Die Regulierungsdauern haben sich zwischen 2007 und 2009 durchschnittlich von 43 auf 75 Tage erhöht. Das hat in unserem Hause bewirkt, dass wir uns gegebenenfalls durch Rechtsanwälte vertreten lassen und die Schulungsmaßnahmen für die Fuhrparkmanagement-Mitarbeiter intensiviert haben.“

Kaum ein Dienstwagennutzer wisse wirklich, was ein Schaden für das Unternehmen bedeute und auslöse. Bei größten Pflichtverletzungen würde jetzt auch schon einmal ein Mitarbeiter gekündigt. Das sei aber primär ein arbeitsrechtliches Problem, bei allen fahrlässigen Schäden könne er

schon nicht mehr belangt werden. „Grobe Fahrlässigkeit“ sollte präventiv aber im Dienstwagen-Überlassungsvertrag geregelt sein. „Ob ein Schaden durch den Versicherer abgelehnt wird oder nicht, hängt manchmal einfach auch von der Ahnung des jeweiligen Sachbearbeiters dort ab“, ergänzte Rechtsanwalt Rindsfus. „Manchmal führen sie in der Abwehr Gerichtsurteile an, die gar nichts mit der Sache zu tun haben. Wir empfehlen, vor Abgabe an den Versicherer die Sachverhaltsdarstellung noch einmal juristisch ‚überfliegen‘ zu lassen. Wenn man die Positionierung gegenüber dem Versicherer auf Geschädigtenseite richtig angeht, wird es hernach weniger schwierig.“

Anschließend brach Stefan Schrahe, Key Account Manager der Fiat Group Automobiles Germany AG, noch einmal eine Lanze für die vergleichsweise hohe Marktreife des alternativen Kraftstoffs Erdgas. „Die Vergangenheit hat gerade auch auf dem Entwicklungsfeld alternative Antriebe immer wieder gezeigt, dass sich die Einschätzung der Zukunft selten so bewahrheitet hat“, berichtete Schrahe. „So lässt sich über die Zeit noch einmal betonen, dass Erdgas gegenüber GTL, Methanol, komprimiertem Wasserstoff und flüssigem Wasserstoff insgesamt betrachtet die niedrigsten Emissionen aufweist, insbesondere dann, wenn

auch noch der Aufwand und die Erzeugung des jeweiligen alternativen Treibstoffs berücksichtigt werden. Außerdem nahen die nächsten Verschärfungen seitens der EU, in der Klimaverordnung 2010 ist auch NOx (Stickoxide) relevanter Bestandteil. Das Thema wird also drängender, längerfristig sind die Innenstädte nur noch mit grüner Plakette befahrbar, und so sind es gerade die Erdgasfahrzeuge, die heute schon die zukunftssichere Mobilität garantieren.“

Mit einem pointierten, auflockernden Vortrag zu unserem „Leben im Stau“ rundete der Verkehrswissenschaftler und Flottenmanagement-Kolumnist, Professor Michael Schreckenberg, eine gelungene Veranstaltung ab. Mit geradezu britisch trockenem Humor und überraschenden Bildern und Grafiken bot er einen Streifzug durch die Geschichte vieler aussichtsloser Unterfangen, die permanente Ansammlung von Verkehr sinnvoll aufzulösen (siehe auch FM 1/09, S. 84).



„Die Kfz-Versicherer handhaben die Regulierungen jetzt deutlich restriktiver“: Stephan Hiepler (Hiepler + Partner), Florian Stumm (AUTOonline), Bernd Kullmann (Ideal-Gruppe Berlin, v. re.)

Interview mit Yves Gruénais (Leiter Vertrieb Tankkarten), Frank Biel (Leiter Card Services), bei der TOTAL Deutschland GmbH und Anthony Martin (Managing Director bei VINCI Park Deutschland GmbH) in Berlin; in Karstadt-Garagen und VINCI-Parkhäusern kann nun auch mit der TOTAL CARD bezahlt werden

Immer mehr Dienstleistungen finden



Präsentation einer Kooperation an einem Tisch im KaDeWe in Berlin: Annkathrin Möller, Yves Gruénais, Frank Biel (alle TOTAL Deutschland), Anthony Martin (VINCI Park Deutschland), Erich Kahnt (FM, v.re.)

Flottenmanagement: Inwieweit könnte TOTAL als Tankkarten-Anbieter von der gegenwärtigen Wirtschaftslage in Deutschland auch betroffen werden, auf was stellen Sie sich ein, sehen Sie irgendeine Form präventiver Handlungs-Optionen oder positive Trends für Ihr Unternehmen in der gegenwärtigen Marktlage?

Biel: Wir spüren eine Krise insofern, als die Kreditversicherer sehr viel vorsichtiger in der Kreditgewährung geworden sind. In bestimmten Zielgruppen verzeichnen wir auch einen leichten Rückgang der Mengen. Glücklicherweise können wir jetzt aber auch von der Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen profitieren. Viele Kunden sind seit Jahren bei uns, und wir vertrauen unseren Kunden. Darüber hinaus bergen Krisen immer auch Chancen, und wir hoffen, dass diese Krise schnell endet. Wenn wir unsere Mengen mit der Marktentwicklung vergleichen, nehmen wir eine stabile Position ein. Wir verzeichnen nicht mehr die Steigerungsraten der letzten Monate, aber wir können dennoch feststellen, dass bei TOTAL der Anteil des Kartengeschäfts im Vergleich zum Tankstellengeschäft insgesamt nach wie vor wächst. Das bedeutet, dass der Anteil der treuen Kunden sehr hoch ist und weiter steigt – ein eindeutig positives Zeichen. Überdies schätzen wir uns glücklich mit einem großen Konzern im Rücken, der auch eine solche Krise meistern wird.

Gruénais: TOTAL wird sich auf jeden Fall langfristig in Deutschland engagieren. Trotz der gegenwärtigen Krise werden wir uns auch in Deutschland stetig weiter nach vorn entwickeln, alle Chancen dazu finden und entschlossen ergreifen.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung hat das Tankkartengeschäft mit Flottenbetreibern für TOTAL im Vergleich zum gesamten Tankkartengeschäft, wie stellt sich Ihnen die Geschäftsentwicklung über die letzten fünf Jahre dar, welche Marktposition nimmt TOTAL ein, welche Potenziale sehen Sie noch?

Gruénais: Wir sind hierzulande nicht Marktführer, verzeichnen aber inzwischen auch in Deutschland erhebliche Potenziale für uns. Das war vor fünf Jahren noch anders. Wir haben seither Vieles im Hinblick auf die Verbreiterung der Produktpalette, Dienstleistungen und nicht zuletzt der Dichte des Akzeptanznetzes verbessert. Durch eine Kooperation mit AVIA und Westfalen sind wir jetzt in Deutschland mit über 2.000 Akzeptanzstellen für unsere Tankkarten aufgestellt. Das hat dazu geführt, dass wir auch für Großkunden mehr denn je Ansprechpartner geworden sind. Das heißt aber nicht, dass wir uns hier bereits am Ende



So einfach geht das: Öffnen der Schranke im Parkhaus mit der TOTAL CARD



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

NIEDRIGSTE CO₂-EMISSIONEN: DIE VOLVO DRIVE MODELLE.

Volvo. for life



MIT DEN NEUEN DRIVE MODELLEN KOMMEN SIE ÜBERALL GUT AN. DENN NEBEN DEM FÜR VOLVO TYPISCHEN SICHERHEITSSTANDARD ZEICHNEN SICH DIE DRIVE MODELLE AUCH DURCH GERINGEREN VERBRAUCH UND NIEDRIGSTE CO₂-EMISSIONEN AUS. SO BENÖTIGEN DER VOLVO C30 1.6D DRIVE START/STOP UND DER VOLVO V50 1.6D DRIVE START/STOP DANK VERBESSERTER AERODYNAMIK UND REIFEN MIT NIEDRIGEREM ROLLWIDERSTAND GERADE MAL 3,9 LITER KRAFTSTOFF AUF 100KM UND DER CO₂-AUSSTOSS LIEGT BEI NUR 104 G CO₂/KM, DER VOLVO XC60 2.4D DRIVE KOMMT DURCH SEIN EFFIZIENTES MOTORMANAGEMENT MIT 6,0 L/100KM AUS UND EMITTIERT GERADE MAL 159 G CO₂/KM.* DAS ZAHLT SICH NICHT NUR FÜR DIE UMWELT AUS, SONDERN AUCH FÜR JEDEN, DER EINEN VOLVO DRIVE PRIVAT ODER ALS FIRMENWAGEN FÄHRT.

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

*Die Verbrauchs- und Emissionswerte sind vorläufig und beziehen sich auf den kombinierten Fahrzyklus.

unserer Möglichkeiten befinden. Wir akquirieren nach wie vor neue TOTAL-Tankstellen mit unterschiedlichen Statuten. Es bleibt unser langfristiges Ziel, diese Netzdichte noch ganz deutlich auszubauen. Europaweit betrachtet, sind wir im Kartengeschäft und in punkto Netzdichte bereits in sehr vielen Ländern Marktführer, wie beispielsweise in Belgien, Frankreich, Portugal und Spanien (mit Cep-



sa). Und auch in Luxemburg, den Niederlanden, Italien und Großbritannien sind wir sehr gut vertreten. Darüber hinaus werden wir uns stets das Höchstmaß an Flexibilität bewahren, geeignete Lösungen für einen breiten Kundenkreis zu finden und die Produktpalette so weiterzuentwickeln, dass sie für einen Handwerker ebenso passt wie für einen Konzern, der 10.000 Fahrzeuge einsetzt.

Flottenmanagement: Heute verlangen die Flottenbetreiber von einer Tankkarte mehr als lediglich die bargeldlose Abwicklung an der Tankstelle. Mit welchen Anforderungen tritt diese Klientel an Sie heran, welche Services bieten die TOTAL Tankkarten grundsätzlich für Flottenbetreiber?

Gruénais: Wir machen auf dem Markt ganz unterschiedliche Bedürfnisse aus. Die Firma A sucht vielleicht nur eine Tankkarte für die Fahrer mit einer Gesamtrechnung am Monatsende. Hierfür bieten wir ein Basis-Produkt mit einigen Funktionen an, wie beispielsweise der Online-Kartenbestellung oder -sperrung rund um die Uhr. Das Unternehmen B wiederum mag ein Großflottenkunde sein, der auch im Hinblick auf die Tankkarte deutlich anspruchsvollere Anforderungen stellt. Ohne ein Maximum an Kontrollfunktionen, ohne Alarmmeldungen oder spezielle Ausrichtungen geht in diesem Kundenkreis gar nichts. Beispielsweise die Begrenzung der Karte auf die Betankung von Dieselmotoren oder die Einrichtung der Karte auf ein möglichst breites Dienstleistungsangebot für einen Geschäftsführer - unser Dienstleistungs-Portfolio berücksichtigt alle erdenklichen Lösungen von A bis Z, inklusive der Schnittstellen für die persönlichen Rechnungsdaten oder Bestellungen, bezogen nur auf Deutschland oder ganz Europa.

Mit der DIRECT CARD wenden wir uns exklusiv an kleine Unternehmen ohne Fuhrparkmanager, wo vielleicht der Unternehmer mit Unterstützung der Sekretärin das Tankkarten-

management nebenher händelt. Wesentliche Zielsetzung in der Konzeption dieser Karte war die Einfachheit des Handlings. Mit der nationalen PROFI CARD und der internationalen EUROTRAFIC CARD kombinieren wir dann im Hinblick auf Dienstleistungen (Autowäsche, Maut...) und Funktionen (Auswertungen, Verbrauch...) je nach individuellen Kundenwünschen ein Basis-, Medium- oder Premium-Paket.

Dabei bieten die TOTAL-Tankstellen jetzt auch in Deutschland nicht nur alle herkömmlichen Treibstoffe an, sondern an mehr als 100 Stationen auch schon die Flüssiggas-Betankung. Schließlich haben wir gerade an mehreren Stationen in Deutschland zusätzlich die Wasserstoffbetankung gestartet. Wir sind fest davon überzeugt, dass dieses Produkt in der Zukunft einen bedeutenden Platz einnehmen wird.

„Die Idee wurde einmal beim Kunden geboren“: TOTAL (Yves Gruénais und Frank Biel re.) und VINCI Park (Anthony Martin li.) fanden sich auf der Suche nach einem Partner mit adäquater Marketing-Positionierung

Aber auch den Service über die Tankstelle hinaus möchten wir für unsere Kunden erweitern. Durch die Kooperation mit VINCI Park können unsere Kunden jetzt deutschlandweit an ca. 50 Parkhäusern ihre Parkgebühren mit der TOTAL Tankkarte bezahlen. Für den Fahrer vereinfacht sich somit die Spesenabrechnung, der Fuhrparkmanager hat alle Kosten rund ums Fahrzeug im Blick.

Flottenmanagement: Wie ist die Kooperation zwischen TOTAL und VINCI Park initiiert worden, wie ist die Idee geboren und schließlich in welchem Konzept umgesetzt worden?

Martin: Seit wir mit unserem Geschäft in Deutschland gestartet sind, haben wir stetig an der Verbesserung der Qualität gearbeitet, um für unsere Parkhäuser immer wieder neue Kundenkreise zu gewinnen. Alle Karstadt-Garagen und weiteren Parkhäuser sind mit umfangreichen Renovierungen modernisiert worden. Wir haben unsere Angebots-Palette in punkto Service-Leistungen, Marketing-Aktionen für Dauer- und Kurzparker oder Zulassung mehrerer Zahlungsmittel konsequent ausgebaut. Nach einer besonders erfolgreichen Zusammenarbeit mit TOTAL in Frankreich seit 2002, bei der wir etwa 10 Prozent unseres Kurzparkerumsatzes allein über die TOTAL Tankkarten generierten, hatten wir schon darüber nachgedacht, dieses Zahlungsmittel neben den üblichen Kredit- und Zahlungskarten auch in Deutschland zu akzeptieren. Ende 2007 nahm TOTAL Deutschland im Hinblick darauf erste Kontakte zu uns auf. Es dauerte dann einige Monate, bis alle technischen Fragen geklärt waren. Seit Ende 2008 bieten wir nun auch hier in bisher schon 50 Parkhäusern die Abwicklung des Zahlungsverkehrs über die TOTAL Tankkarten an. Die Ausdehnung dieser Option für die Mehrheit der weiteren 50 VINCI-

Parkhäuser wird sukzessive fortgesetzt. Dadurch können wir das Serviceangebot für unsere Kunden stetig erweitern.

Gruénais: Ursprünglich ist diese Idee einmal beim Kunden geboren worden. Wir fertigen einmal jährlich Kundenzufriedenheits-Analysen an. Seit 30 Jahren haben wir alles aufgebaut, was die Kunden benötigten, Gesamtrechnung, Gesamt-Übersicht für die Fuhrparkmanager zur vollständigen Kontrolle über Betankungen, Autowäsche, Schmierstoffe, Mengenkonditionen und andere Geldvorteile. Dann erhielten wir verstärkt die Rückmeldung, dass die Dienstwagennutzer unterwegs noch an anderen Stellen Geld ausgeben mussten, wie beispielsweise für die europäische Maut oder im Parkhaus, und dass in dieser Beziehung von uns als Dienstleister weitere Unterstützung gefragt war. TOTAL suchte zunächst in Frankreich einen Partner in gleicher Größe mit der Marketing-Positionierung „Der Kunde ist König und braucht eine Top-Qualität“. Auf dem Weg, immer mehr Dienstleistungen zu finden, die das Leben des Kunden vereinfachen, war VINCI einfach der richtige Partner.

Flottenmanagement: Welchen möglichen Ausbau des Produkt- beziehungsweise Service-Portfolios sehen Sie für die nahe Zukunft, worüber wird bei TOTAL nachgedacht, was könnte noch innerhalb der nächsten zwei Jahre kommen?

Biel: Wir sprechen bei TOTAL im Karten-Bereich seit etwa eineinhalb Jahren auch stetig zunehmend von der sogenannten Eco-Mobilität, will sagen, ökologisch orientierten Kundenanforderungen. Dabei bedeutet Ökologie letztlich: Energie sparen, dem Kunden neue effiziente Produkte anbieten. Wirtschaftlichkeit ist für Kunden ein Zauberwort. Natürlich hilft TOTAL auch schon durch die Auswertungen, Kraftstoff zu sparen und Problemfälle zu identifizieren. Wir arbeiten aber auch verstärkt an der Zukunftsfähigkeit und Zukunftstechnologien und befinden uns im Hinblick auf die Wasserstoffbetankung derzeit in starken Kooperationen mit Automobilherstellern. Bis Ende 2009 werden wir über zwei Wasserstoff-Tankstellen in Berlin sowie jeweils eine in Hamburg und München verfügen. Damit wollen wir eine Vorreiterrolle einnehmen.

Gruénais: Darüber hinaus bieten wir jetzt schon unseren Treibstoff Excellium Diesel zu einem geringen Preisunterschied von ca. vier Cent je Liter an, der unseren Kunden in punkto Verbrauch ein deutliches Einspar-Potenzial generiert und dies noch mehr bei gleichzeitig umweltschonenderer Fahrweise. Denn die große Herausforderung ist das Thema CO₂-Reduzierung, das sich momentan noch am ehesten über den Minder-Verbrauch erreichen lässt. In 40 oder 50 Jahren bereits gibt es auf dem Markt vielleicht schon deutlich weniger herkömmlichen Diesel-Treibstoff oder Benzin. Daher müssen wir jetzt dringend Wege finden, schon heute deutlich weniger zu verbrauchen, um neue, alternative Technologien ohne starken Zeitdruck entwickeln zu können.



Der neue SEAT Exeo als Firmenauto

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.

Ford ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter
Fahrzeuge von Ford



Ka



Mondeo Turnier



Fiesta






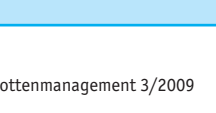



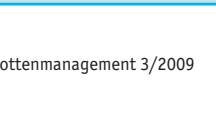

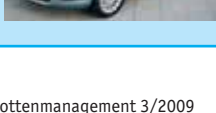


Galaxy



Kuga

Flottenfahrt

Modelle (Full Service-Leasingrate, Quelle ALD, 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
 Ford Ka 1.2	Otto-4-Z	51/69	8.193	122,33	167,79	101,15	268,94	3.789	121,50
 Ford Ka 1.3 TDCi	Diesel-4-Z	55/75	9.874	137,22	247,93	72,10	320,03	4.493	148,26
 Ford Fiesta 1.25	Otto-4-Z	44/60	10.294	134,81	190,27	107,10	297,37	4.761	146,32
 Ford Fiesta 1.25	Otto-4-Z	60/82	10.924	147,13	199,59	113,05	312,64	4.889	159,35
 Ford Fiesta 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	55/75	12.185	159,57	227,68	72,10	299,78	5.636	173,20
 Ford Fiesta 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	66/90	13.025	170,57	238,68	72,10	310,78	6.024	185,14
 Ford Fusion 1.2	Otto-4-Z	55/75	11.252	152,28	206,09	126,93	333,02	4.867	164,87
 Ford Fusion 1.4	Otto-4-Z	59/80	11.702	156,19	210,00	128,92	338,92	5.149	169,28
 Ford Fusion 1.6	Otto-4-Z	74/100	12.584	175,00	231,01	130,90	361,91	5.254	189,08
 Ford Fusion 1.4 TDCi	Diesel-4-Z	50/68	12.773	175,25	244,76	78,97	323,73	5.429	189,54
Ford Fusion 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	66/90	13.508	182,82	254,53	77,25	331,78	5.842	197,93
 Ford Focus 1.4	Otto-4-Z	59/80	13.445	184,91	238,72	130,90	369,62	5.613	199,95
 Ford Focus 1.8 (FFV) Flexifuel	Otto/ Bioeth.-4-Z	92/125	15.546	225,40	282,51	138,83 116,67	421,34 399,18	6.024	242,79

Bereits im Jahre 1925 gründete der amerikanische Autohersteller Ford sein erstes deutsches Werk in Berlin. Seitdem haben über 30 Millionen in Deutschland gefertigte Fahrzeuge die Fließbänder verlassen. Mit seiner aktuellen Modellpalette deckt Ford dabei als einer der wenigen Anbieter nahezu die gesamte Bandbreite der Anforderungen eines Flottenbetreibers ab. Von Kleinwagen, wie dem Ka oder Fiesta, die auch im Bereich Pflegedienste eingesetzt werden, bis hin zum Transporter wie dem Transit, wird im Grunde jede Fahrzeuggröße angeboten.

Die meisten Ford-Produkte wurden in den vergangenen Jahren kontinuierlich verjüngt, so dass kaum ein aktuelles Modell älter ist als drei Jahre. Der Hersteller selbst sieht sich in der Zeit der Finanzkrise für das Flottengeschäft gerüstet und setzt vor allem große Hoffnungen in die neuen Modelle Fiesta, Focus und Mondeo, die sich auch durch ihre vergleichsweise niedrigen Verbrauchs- und Emissionswerte auszeichnen.

Bei einer Laufleistung von 20.000 Kilometern und einer Laufzeit von 36 Monaten ist im Gesamtkosten-Vergleich die Ottomotor-Version des Ka 1.2 mit 51 kW/ 69 PS mit monatlichen Kosten von 269 Euro insgesamt die preiswerteste Variante. Wegen den höheren Full Service-Leasingkosten muss man für einen vergleichbaren Dieselmotor hingegen 51 Euro monatlich mehr einplanen. Bei Fahrzeugen in der Unteren Mittelklasse fällt die Analyse anders aus. Hier lassen sich mit der Dieselsevariante des Focus Turnier 1.6 TDCi mit 80 kW/109 PS bei einer Laufleistung von 30.000 Kilometern satte 50 Euro monatlich an Gesamtkosten gegenüber dem Benziner einsparen. Unsere Tabelle zeigt, dass sich in der Regel vom Modell Ford Focus an aufwärts schon ab 20.000 km immer die Entscheidung pro Dieselmotor rechnet.

Außer reinen Otto- und Dieselmotoren bietet Ford in fünf unterschiedlichen Modellen noch sogenannte "Flexifuel-Fahrzeuge" an. Diese können sowohl mit herkömmlichen Benzin betankt werden, als auch mit Bioethanol – das im Durchschnitt 20 Cent unter dem Preis von Superbenzin liegt. So lassen sich beim Ford Mondeo mit ausschließlicher Bioethanol-Betankung bei 30.000 Kilometern Laufleistung bis zu 53 Euro monatlich im Vergleich zum Ottomotor sparen und sogar bis zu 60 Euro zum Dieselmotor.

Unter den verglichenen Ford-Fahrzeugen findet sich in der Van-Klasse der meiste Laderaum. So betragen die maximalen Ladevolumina beim Galaxy 2.325 Liter und beim S-MAX 2.100 Liter. Aber auch die beiden Kombis, Focus Turnier (1.525 l) und Mondeo Turnier (1.733 l) müssen sich mit ihren jeweiligen maximalen Ladevolumina nicht verstecken.

Die Analyse der Restwerte mit "ALD-Lease Finanz" zeigt, dass Pkw von Ford momentan dem Durchschnitt des Flottenmarktes entsprechen. So weist beispielsweise der Ford S-MAX 2.0 TDCi mit 85kW/115 PS einen Restwert von 42,5 Prozent (30.000 km / 36 Monate) auf. Einen sehr guten Wiederverkaufswert erzielt ebenfalls der neue Kuga mit 100 kW/136 PS (Otto-/ Dieselmotor), der nach 30.000 monatlich gefahrenen Ki-

lometern immer noch mehr als 45 Prozent seines Neuwerts behält.



Focus Turnier



C-Max



S-Max

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: 8,4%

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: 25%

Anzahl Servicebetriebe: 1.859

Bedingungen für Großkunden: Großkunden sind Kunden, die einen Fuhrpark von mindestens 50 Fahrzeugen im Bestand haben. Diese Kunden erhalten, bezogen auf die Abnahmemenge (Ersatzbeschaffung mindestens 25/ Fahrzeuge/Jahr) und Fuhrparkgröße, eine indiv. Nachlasszusage durch die Ford-Werke GmbH. Basis ist ein Rahmenvertrag mit einer jährlichen Vereinbarung der Konditionen.

Aktuelle Business Pakete:
 Business-Paket für den Ford Focus
 Preis: 967 Euro (UPE ab Werk, netto).
 Preisvorteil: 366 Euro
 Paketinhalt: Navigationssystem „Blaupunkt TravelPilot FX“ // Sound & Connect // Park-Pilot-System hinten

Business-Paket für den Ford C-MAX
 Preis: 1.177 Euro Euro (UPE ab Werk, netto)
 Preisvorteil: 458 Euro
 Paketinhalt: Navigationssystem „Blaupunkt TravelPilot FX“ // Sound & Connect // Park-Pilot-System (vorn und hinten)

zeuge Ford

* Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet:
 Benzin = 1.19 €
 Diesel = 1.03 €
 Bio-Ethanol = 1.00 €

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	Höchstgeschw. km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
176,96	151,72	328,68	3.421	133,72	189,18	252,87	442,05	2.929	686	119	159	710	380
258,97	108,15	367,12	4.048	162,99	273,70	180,25	453,95	3.456	833	112	161	710	360
201,78	160,65	362,43	4.298	161,68	217,14	267,75	484,89	3.680	778	128	152	965	441
211,81	169,57	381,38	4.397	175,65	228,11	282,62	510,73	3.742	737	133	168	965	441
241,31	108,15	349,46	5.087	191,37	259,48	180,25	439,73	4.356	1.000	110	167	965	441
253,25	108,15	361,40	5.438	204,57	272,68	180,25	452,93	4.657	952	110	175	965	441
218,68	190,40	409,08	4.360	181,65	235,46	317,33	552,79	3.685	703	152	159	1.175	448
223,09	193,37	416,46	4.622	186,73	240,54	322,29	562,83	3.920	692	154	163	1.175	448
245,09	196,35	441,44	4.688	207,85	263,86	327,25	591,11	3.933	682	157	178	1.175	448
259,05	118,45	377,50	4.854	208,59	278,10	197,42	475,52	4.087	978	122	158	1.175	448
269,64	115,87	385,51	5.235	218,08	289,79	193,12	482,91	4.424	1.000	119	176	1.175	448
253,76	196,35	450,11	5.008	220,01	273,82	327,25	601,07	4.201	833	157	164	1.258	503
299,90	208,25	508,15	5.325	265,98	323,09	347,08	670,17	4.392	786	167	195	1.258	588
	175,00	474,90				291,67	614,76						

Modelle (Full Service-Leasingrate, Quelle ALD, 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	
	Ford Focus 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	66/90	15.756	213,76	287,72	77,25	364,97	6.696	231,38
	Ford Focus 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	80/109	16.176	207,39	281,35	77,25	358,60	7.360	225,49
	Ford Focus 1.8	Otto-4-Z	92/125	16.597	234,44	291,55	138,83	430,38	6.680	253,01
	Ford Focus 1.6 Ti-VCT	Otto-4-Z	85/115	17.227	230,50	286,51	130,90	417,41	7.451	249,77
	Ford Focus 2.0	Otto-4-Z	107/145	18.277	258,18	316,39	140,82	457,21	7.357	278,63
	Ford Focus 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	110/136	19.958	255,88	335,34	94,42	429,76	9.081	278,20
	Ford Focus 2.0 TDCi Aut.	Diesel-4-Z	81/110	20.378	261,26	340,72	99,57	440,29	9.272	284,06
	Ford Focus Turnier 1.4	Otto-4-Z	59/80	14.076	198,83	252,64	130,90	383,54	5.665	214,58
	Ford Focus Turnier 1.6	Otto-4-Z	74/100	14.916	205,14	261,15	132,88	394,03	6.227	221,82
	Ford Focus Turnier 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	66/90	16.387	225,36	299,32	77,25	376,57	6.841	243,69
	Ford Focus Turnier 1.8 (FFV)	Otto/ Bioeth.-4-Z	92/125	16.177	201,54	288,63	138,83 / 116,67	427,46 / 405,30	6.390	249,62
	Ford Focus Turnier 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	80/109	16.807	218,61	292,57	77,25	369,82	7.521	237,41
	Ford Focus Turnier 1.6 Ti-VCT	Otto-4-Z	85/115	16.807	231,14	287,15	130,90	418,05	7.017	249,94
	Ford Focus Turnier 2.0	Otto-4-Z	107/145	17.857	258,91	317,12	140,82	457,94	6.920	278,88
Ford Focus Turnier 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	100/136	19.538	254,13	333,59	96,133	429,72	8.743	275,99	
	Ford Focus Coupe Cabriolet 1.6	Otto-4-Z	74/100	19.811	264,87	320,88	140,82	461,70	9.311	287,04
	Ford Focus Coupe Cabriolet 2.0	Otto-4-Z	107/145	21.492	295,36	353,57	148,75	502,32	9.779	319,40
	Ford Focus Coupe Cabriolet 2.0	Diesel-4-Z	100/136	23.172	309,82	389,28	101,28	490,56	10.891	335,74
	Ford C-MAX 1.6	Otto-4-Z	74/100	15.756	210,82	266,83	136,85	403,68	6.815	228,45
	Ford C-MAX 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	66/90	16.891	222,85	296,81	77,25	374,06	7.432	241,75
	Ford C-MAX 1.8 Flexifuel	Otto/ Bioeth.-4-Z	92/125	17.101	247,94	305,05	140,82 / 118,33	445,87 / 423,38	6.627	267,07
	Ford C-MAX 1.6 TDCi	Diesel-4-Z	80/109	17.731	224,02	297,98	77,25	375,23	8.201	243,86
	Ford C-MAX 1.8	Otto-4-Z	92/125	18.445	267,43	324,54	140,82	465,36	7.148	288,07
	Ford C-MAX 2.0	Otto-4-Z	107/145	19.076	276,57	334,78	142,80	477,58	7.392	297,91
	Ford C-MAX 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	100/136	20.756	273,85	353,31	97,85	451,16	9.133	297,07
	Ford C-MAX 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	81/110	21.177	279,39	358,85	101,28	460,13	9.318	303,08
		Ford Mondeo 1.6 Ti-VCT	Otto-4-Z	81/110	19.454	283,77	339,78	142,80	482,58	7.830
Ford Mondeo 1.6 Ti-VCT		Otto-4-Z	92/125	20.294	288,46	344,47	142,80	487,27	8.473	311,16
Ford Mondeo 2.0 Flexifuel		Otto/ Bioeth.-4-Z	107/145	21.345	303,39	361,60	156,68 / 131,67	518,28 / 493,27	8.911	327,27
Ford Mondeo 2.0		Otto-4-Z	107/145	22.605	317,10	375,31	156,68	531,99	9.607	342,38
Ford Mondeo 2.0 TDCi		Diesel-4-Z	85/115	23.025	297,23	376,69	89,27	465,95	10.822	322,99
Ford Mondeo 2.2 TDCi		Diesel-4-Z	129/175	24.706	323,53	409,89	106,43	516,32	11.427	351,17
Ford Mondeo 2.0 TDCi Aut.		Diesel-4-Z	103/140	26.807	351,05	430,51	121,88	552,39	12.398	381,03
		Ford Mondeo Turnier 1.6 Ti-VCT	Otto-4-Z	81/110	19.328	271,12	327,13	142,80	469,93	8.214
	Ford Mondeo Turnier 2.0 Flexif.	Otto/ Bioeth.-4-Z	107/145	21.008	306,45	364,66	156,68 / 131,67	521,34 / 496,33	8.456	329,95
	Ford Mondeo Turnier 1.6 Ti-VCT	Otto-4-Z	92/125	21.135	308,29	364,30	142,80	507,10	8.507	331,93
	Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	85/116	22.269	304,08	383,54	103,00	486,54	9.798	328,99
	Ford Mondeo Turnier 2.0	Otto-4-Z	107/145	23.445	337,63	395,84	156,68	552,52	9.613	363,85
	Ford Mondeo Turnier 2.0 Aut. TDCi	Diesel-4-Z	103/140	24.496	329,92	409,38	101,28	510,66	10.962	357,32
	Ford Mondeo Turnier 2.2 TDCi	Diesel-4-Z	129/175	25.546	344,06	430,42	106,43	536,85	11.432	372,64
	Ford Kuga	Otto-4-Z	100/136	22.353	299,37	378,83	124,95	503,78	11.177	324,88
	Ford Kuga 4x4	Diesel-4-Z	100/136	24.004	321,88	401,34	109,87	511,21	12.017	348,76
	Ford S-MAX 2.0	Otto-4-Z	107/145	23.445	335,56	396,02	160,65	556,67	9.261	361,78
	Ford S-MAX 2.0 Flexifuel	Otto/ Bioeth.-4-Z	107/145	23.656	338,56	399,02	160,65 / 135,00	559,67 / 534,02	9.344	365,03
	Ford S-MAX 2.0 TDCi DPF	Diesel-4-Z	85/115	24.916	310,15	389,61	103,00	492,61	11.711	338,02
	Ford S-MAX 2.0 TDCi DPF	Diesel-4-Z	103/140	25.966	323,23	402,69	103,00	505,69	12.204	352,27
	Ford S-MAX 2.2 TDCi DPF	Diesel-4-Z	129/175	27.017	336,30	422,66	113,30	535,96	12.698	366,52
	Ford Galaxy 2.0 Flexifuel	Otto/ Bioeth.-4-Z	107/145	24.370	354,13	418,19	162,63 / 136,67	550,82 / 554,86	9.261	381,39
	Ford Galaxy 2.0	Otto-4-Z	107/145	24.706	359,01	419,47	162,63	582,10	9.388	386,65
	Ford Galaxy 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	85/115	26.177	326,70	406,16	103,00	509,16	12.107	355,98
	Ford Galaxy 2.2 TDCi	Diesel-4-Z	129/175	28.277	352,92	439,28	115,02	554,30	13.078	384,55
	Ford Galaxy 2.0 TDCi	Diesel-4-Z	103/140	28.908	360,78	440,24	127,03	567,27	13.370	393,12

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	Höchstgeschw. km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
305,34	115,87	421,21	5.987	254,89	328,85	193,12	521,97	5.042	1.222	119	177	1.258	571
299,45	115,87	415,32	6.632	249,62	323,58	193,12	516,70	5.662	1.222	119	188	1.258	571
310,12	208,25	518,37	5.933	277,76	334,87	347,08	681,95	4.938	786	167	198	1.258	588
305,78	196,35	502,13	5.642	275,46	331,47	327,25	658,72	5.642	833	157	190	1.258	571
336,84	211,22	548,06	6.534	305,89	364,10	352,04	716,14	5.438	775	169	206	1.258	568
357,66	141,62	499,28	8.183	307,97	387,43	236,04	623,47	6.985	1.000	144	203	1.258	568
363,52	149,35	512,87	8.355	314,45	393,91	248,92	642,83	7.132	948	154	183	1.258	568
268,39	196,35	464,74	5.032	235,57	289,38	327,25	616,63	4.188	833	157	164	1.525	473
277,83	199,32	477,15	5.556	244,07	300,08	332,21	632,29	4.661	821	159	180	1.525	543
317,65	115,87	433,52	6.104	268,14	342,10	193,12	535,22	5.121	1.222	119	177	1.525	494
306,73	208,25 / 175,00	514,98 / 481,73	5.662	273,75	330,86	347,08 / 291,67	677,94 / 622,53	4.691	786	167	198	1.525	555
311,37	115,87	427,24	6.765	262,48	336,44	193,12	529,56	5.756	1.222	119	188	1.525	494
305,95	196,35	502,30	6.261	275,01	331,02	327,25	658,27	5.252	833	157	190	1.525	546
337,09	211,22	548,31	6.116	305,52	363,73	352,04	715,77	5.045	775	169	206	1.525	536
355,45	144,20	499,65	7.864	305,13	384,59	240,33	624,92	6.692	982	147	203	1.525	549
243,05	211,22	454,27	8.420	316,58	372,59	352,04	724,63	7.231	775	169	182	535	425
377,61	223,12	600,73	8.812	351,46	409,67	371,87	781,54	7.522	733	179	208	535	425
415,20	151,92	567,12	9.848	370,30	449,76	253,21	702,97	8.458	932	156	205	535	425
284,46	205,27	489,73	6.106	251,95	307,96	342,12	650,08	5.160	797	164	175	1.620	521
315,71	115,87	431,58	6.672	266,94	340,90	193,12	534,02	5.658	1.178	119	174	1.620	529
324,18	211,23 / 177,50	535,41 / 501,68	5.857	292,58	349,69	352,04 / 295,83	701,73 / 645,52	4.831	775	169	195	1.620	531
317,82	115,87	433,70	7.403	270,03	344,26	193,12	537,38	6.339	1.178	119	185	1.620	521
345,18	211,22	556,41	6.318	315,58	372,69	352,04	724,73	5.211	775	169	195	1.620	535
356,12	214,20	570,32	6.533	326,36	384,57	357,00	741,57	5.389	764	171	203	1.620	528
376,53	146,77	523,31	8.199	328,03	407,49	244,62	652,11	6.953	930	149	200	1.620	499
382,54	151,92	534,47	8.365	334,67	414,13	253,21	667,34	7.094	898	159	180	1.620	499
361,54	214,20	575,74	6.955	334,55	390,56	357,00	747,56	5.788	972	170	190	1.448	615
367,17	214,20	581,37	7.560	341,43	397,44	357,00	754,44	6.342	972	170	195	1.448	615
385,48	235,03 / 197,50	620,78 / 582,98	7.951	359,11	417,32	391,71 / 329,17	809,03 / 746,49	6.670	886	189	210	1.448	613
400,59	235,03	635,62	8.590	376,10	434,31	391,71	826,02	7.234	886	189	210	1.448	613
402,45	133,90	536,35	9.786	357,33	436,79	223,17	659,96	8.404	1.346	139	192	1.448	613
437,53	159,65	597,18	10.315	388,02	474,38	266,08	740,46	8.832	1.129	165	223	1.448	615
460,49	182,82	643,32	11.192	421,02	500,48	304,71	805,19	9.583	986	187	205	1.448	613
348,75	214,20	562,95	7.345	321,57	377,58	357,00	734,58	6.185	972	170	185	1.733	595
388,16	235,03 / 197,50	623,19 / 585,66	7.511	361,29	419,50	391,71 / 329,17	811,50 / 748,67	6.250	886	189	205	1.733	704
387,94	214,20	602,14	7.556	363,45	419,46	357,00	776,46	6.288	972	170	195	1.733	595
408,45	154,50	562,95	8.796	362,20	441,66	257,50	699,16	7.460	1.167	156	187	1.733	612
422,06	235,03	657,09	8.558	398,82	457,03	391,71	848,74	7.151	886	189	205	1.733	705
436,78	151,93	588,71	9.860	393,86	473,32	253,21	726,53	8.390	1.186	156	205	1.733	699
459,00	159,65	618,65	10.282	410,75	497,11	266,08	763,19	8.750	1.129	165	218	1.733	699
403,83	187,43	591,26	10.171	357,72	437,18	312,38	749,56	8.829	921	165	182	1.405	562
428,22	164,80	593,02	10.935	384,61	464,07	274,67	738,74	9.493	906	169	180	1.405	592
422,24	240,98	663,22	8.206	396,75	457,21	401,63	858,84	6.799	864	194	197	2.100	735
425,49	240,98 / 202,50	666,47 / 627,99	8.279	400,31	460,77	401,63 / 337,50	862,40 / 798,27	6.860	864	194	197	2.100	735
417,48	154,50	571,98	10.589	375,19	454,65	257,50	712,15	9.094	1.167	159	182	2.100	735
431,73	154,50	586,23	11.036	391,00	470,46	257,50	727,96	9.478	1.167	159	196	2.100	762
452,88	169,95	622,83	11.482	406,82	493,18	283,25	776,43	9.861	1.061	176	212	2.100	739
445,45	243,95 / 205,00	689,40 / 650,45	8.164	417,74	481,80	406,58 / 341,67	888,38 / 823,47	6.702	854	197	194	2.325	718
447,11	243,95	691,06	8.277	423,50	483,96	406,58	890,54	6.794	854	197	194	2.325	718
435,44	154,50	589,94	10.929	395,02	474,48	257,50	731,98	9.358	1.167	159	188	2.325	712
470,91	199,33	670,24	11.806	426,73	513,09	332,21	845,30	10.109	1.045	179	208	2.325	698
472,58	190,55	663,13	12.069	436,24	515,70	317,58	833,28	10.335	946	189	190	2.325	699



Mitarbeiterzuzahlung bei Dienstwagen

*Berücksichtigung privater Aufwendungen bei der pauschalen Dienstwagenbesteuerung:
Neuer Verwaltungserlass der Finanzverwaltung zur lohnsteuerlichen Behandlung von
Mitarbeiter-Zuzahlungen bei Geschäftswagen mit Privatnutzungsmöglichkeit*

Überlässt der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer einen Firmenwagen zur privaten Nutzung, so ist der damit verbundene geldwerte Vorteil als Arbeitslohn zu versteuern. Dieser Vorteil ist pauschal entweder nach der sogenannten 1 %- Regelung auf Grundlage des Listenpreises für das Fahrzeug oder auf Einzelnachweis nach der sogenannten Fahrtenbuchmethode zu ermitteln (§ 8 Abs. 2 Sätze 2 ff. des Einkommensteuergesetzes (EStG)). Der BFH hatte bisher allerdings noch nicht abschließend geklärt, ob und in welcher Weise Aufwendungen der Arbeitnehmer, die ihnen für diese Fahrzeuge entstehen, mit den von ihnen zu versteuern den Vorteilen verrechnet werden können.

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit drei Urteilen vom 18. Oktober 2007 (Az. VI R 96/04; VI R 57/06; VI R 59/06) seine Rechtsprechung zu diesen Fragen anhand von drei Streitfällen

fortgeführt, in denen die Arbeitnehmer für die überlassenen Firmenwagen die Treibstoffkosten selbst getragen oder zu den Anschaffungskosten der Firmenwagen erhebliche Zuzahlungen geleistet hatten.

Der BFH hat entschieden, dass Arbeitnehmer die ihnen im Zusammenhang mit dem überlassenen Firmenwagen entstandenen Aufwendungen im Rahmen ihrer Einkommensteueranmeldung stets als Werbungskosten geltend machen können, wenn der Vorteil auf Grundlage des Einzelnachweises nach der so genannten Fahrtenbuchmethode bewertet und einkommensteuerlich angesetzt wird. Wird der Vorteil allerdings nach der sog. 1%-Regelung pauschal ermittelt, sind zwar pauschale Nutzungsentgelte und damit vergleichbare Zuzahlungen zu den Anschaffungskosten des Fahrzeugs vorteilsmindernd zu berücksichtigen (VI R 57/06).

Vom Arbeitnehmer selbst getragene einzelne Aufwendungen wie etwa Treibstoffkosten bleiben dann aber unberücksichtigt (VI R 59/06). Denn der Zweck der typisierenden 1%-Regelung wäre verfehlt, wenn bei dieser pauschalen Vorteilsbewertung individuelle Aufwendungen Berücksichtigung fänden.

Besteuert der Arbeitgeber den nach der so genannten 1%-Regelung ermittelten Vorteil aus Fahrzeugüberlassung pauschal nach § 40 Abs. 1 EStG, so bleiben selbst getragene Treibstoffkosten unberücksichtigt (VI R 96/04). Denn übernommene individuelle Kosten sind weder Entgelt für die Einräumung der Nutzungsmöglichkeit noch bei der pauschalen Lohnsteuererhebung zu berücksichtigen.

Die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder sind jedoch der Ansicht, dass die BFH-Urteile aus den Verfahren VI R 57/06 und VI R 59/06 nicht über die entschiedenen Einzelfälle hinaus anzuwenden seien. So wurde diesbezüglich mit BMF-Schreiben vom 6. Februar 2009 (Az. IV C 5 - S 2334/08/10003) ein Nichtanwendungserlass herausgegeben betreffend die „Lohnsteuerliche Behandlung der vom Arbeitnehmer selbst getragenen Aufwen-

+++ Aktuelles Steuerrecht +++

Lohnsteuerliche Behandlung von Zuzahlungen des Arbeitnehmers zu den Anschaffungskosten eines betrieblichen Kraftfahrzeugs

(§ 8 Abs. 2 Satz 2 ff. EStG);

Anwendung des BFH-Urteils vom 18. Oktober 2007

- VI R 59/06 - (BStBl II _____)

Erörterung in der Sitzung LSt I/2008 zu TOP 2a

GZ IV C 5 - S 2334/08/10003 DOK 2009/0046728

Zu dem Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 18. Oktober 2007 - VI R 59/06 - (BStBl II S. 1) gilt im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder Folgendes:

Das Urteil ist nicht über den entschiedenen Einzelfall hinaus anzuwenden. Der BFH sieht Zuzahlungen zu den Anschaffungskosten eines dem Arbeitnehmer zur privaten Nutzung überlassenen betrieblichen Kraftfahrzeugs auch dann als Werbungskosten bei den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit an, wenn der Nutzungsvorteil nach der 1%-Regelung besteuert wird. Nach der Auffassung des BFH handelt es sich um Aufwand, der wie Anschaffungskosten eines Nutzungsrechts zu behandeln ist, so dass AfA für das Nutzungsrecht „wie [für] ein materielles Wirtschaftsgut“ vorgenommen werden kann (§ 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 7 EStG i. V. m. § 7 Abs. 1 EStG). Die Anschaffungskosten des Nutzungsrechts sind laut BFH über die voraussichtliche Gesamtdauer des Nutzungsrechts linear abzuschreiben.

Die Rechtsgrundsätze des Urteils werden von den obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder nicht geteilt. Die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder sehen in Höhe der selbst getragenen Zuzahlungen des Arbeitnehmers zu den Anschaffungskosten eines ihm auch zur privaten Nutzung überlassenen betrieblichen Kraftfahrzeugs keine Werbungskosten, sondern eine Minderung des geldwerten Vorteils. Der Arbeitnehmer ist insoweit nicht bereichert und die gesetzlichen Voraussetzungen des § 8 Abs. 1 EStG i. V. m. § 19 Abs. 1 EStG sind nicht erfüllt. Daher gilt Folgendes: Zuzahlungen des Arbeitnehmers zu den Anschaffungskosten eines ihm auch zur privaten Nutzung überlassenen betrieblichen Kraftfahrzeugs können - entgegen R 8.1 Abs. 9 Nr. 4 Satz 3 LStR, 1. Halbsatz LStR 2008 - nicht nur im Zahlungsjahr, sondern auch in den darauf folgenden Kalenderjahren auf den geldwerten Vorteil angerechnet werden. R 8.1 Abs. 9 Nr. 4 Satz 3 LStR, 2. Halbsatz LStR 2008 bleibt unberührt. Dies gilt im Vorgriff auf eine entsprechende Änderung des R 8.1 Abs. 9 Nr. 4 Satz 3 LStR, 1. Halbsatz LStR 2008 in allen offenen Fällen.

Dieses Schreiben wird im Bundessteuerblatt Teil I veröffentlicht [ESt-Kartei NW § 8].

Lohnsteuerliche Behandlung vom Arbeitnehmer selbst getragener Aufwendungen bei der Überlassung eines betrieblichen Kraftfahrzeugs

(§ 8 Abs. 2 Satz 2 ff. EStG);

Anwendung des BFH-Urteils vom 18. Oktober 2007

- VI R 57/06 - (BStBl II 1)

Erörterung in der Sitzung LSt I/2008 zu TOP 2a

GZ IV C 5 - S 2334/08/10003 DOK 2009/0046712

Zu dem Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 18. Oktober 2007 - VI R 57/06 - (BStBl II S. 1) gilt im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder Folgendes:

Das Urteil ist nicht über den entschiedenen Einzelfall hinaus anzuwenden. Nach der Auffassung des BFH gehen bei der Ermittlung des geldwerten Vorteils nach der Fahrtenbuchmethode in die Gesamtkosten eines dem Arbeitnehmer vom Arbeitgeber zur privaten Nutzung überlassenen Kraftfahrzeugs auch vom Arbeitnehmer selbst getragene Aufwendungen ein. Der BFH sieht darin Aufwendungen zum Erwerb des Nutzungsvorteils i. S. d. § 9 Abs. 1 Satz 1 EStG und damit Werbungskosten. Eine Berücksichtigung der selbst getragenen Aufwendungen als Werbungskosten kommt laut BFH bei der 1%-Regelung dagegen nicht in Betracht, weil bei dieser typisierenden Regelung die Höhe des geldwerten Vorteils nicht von den individuellen Kosten abhängt.

Die Rechtsgrundsätze des BFH-Urteils werden hinsichtlich der Fahrtenbuchmethode von den obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder nicht geteilt.

In Höhe der selbst getragenen Aufwendungen ist der Arbeitnehmer nicht bereichert und die gesetzlichen Voraussetzungen des § 8 Abs. 1 EStG i. V. m. § 19 Abs. 1 EStG sind nicht erfüllt. Bei der Fahrtenbuchmethode fließen vom Arbeitnehmer selbst getragene Aufwendungen nicht in die Gesamtkosten ein und erhöhen nicht den individuell zu ermittelnden geldwerten Vorteil (R 8.1 Abs. 9 Nr. 2 Satz 1, 2. Halbsatz LStR 2008). Bei der 1%-Regelung mindern vom Arbeitnehmer selbst getragene Aufwendungen nicht den pauschal ermittelten geldwerten Vorteil (R 8.1 Abs. 9 Nr. 1 Satz 5 LStR 2008). Sie stellen auch kein Nutzungsentgelt dar (BFH-Urteil vom 18. Oktober 2007, BStBl 2008 II S. 198).

Dieses Schreiben wird im Bundessteuerblatt Teil I veröffentlicht [ESt-Kartei NW § 8].



WIR KÜMMERN UNS UM IHRE FLOTTE

Ab jetzt in ganz Deutschland an über 1.100 Stationen

point S besteht seit über 25 Jahren, TOP SERVICE TEAM schon über 30 Jahre und beide Unternehmen haben sich sehr erfolgreich in allen Reifensegmenten, vom Kleinwagen bis hin zu großen Erdbewegungsmaschinen etabliert. Dabei stehen an unseren zusammen über 1.100 Stationen hoch motivierte Mitarbeiter jeden Tag für Ihre Reifen- und Servicewünsche bereit - inklusive dem Pannendienst an 365 Tagen im Jahr, rund um die Uhr.

Um Ihnen unseren perfekten Service und unsere große, herstellerunabhängige Produktauswahl zukünftig noch flächendeckender zu einheitlich attraktiven Konditionen anbieten zu können, haben sich point S und TOP SERVICE TEAM in den vergangenen Monaten sehr intensiv auf einen entscheidenden Schritt für die Zukunft vorbereitet:

Seit dem 01. April 2009 betreuen wir unsere Großkunden gemeinsam mit einer einheitlichen Abrechnungsplattform.

Herzlich willkommen in einer neuen Service Dimension.

dungen bei der Überlassung eines betrieblichen Kraftfahrzeugs“ (siehe Kasten)

Grund für den Verwaltungserlass ist Folgendes: Nach der Auffassung des BFH gehen bei der Ermittlung des geldwerten Vorteils nach der Fahrtenbuchmethode auch die vom Arbeitnehmer selbst getragenen Aufwendungen mit in die Gesamtkosten eines dem Arbeitnehmer vom Arbeitgeber zur privaten Nutzung überlassenen Kraftfahrzeugs ein. Der BFH sieht darin Aufwendungen zum Erwerb des Nutzungsvorteils im Sinne des § 9 Abs. 1 Satz 1 EStG und damit Werbungskosten. Eine Berücksichtigung der selbst getragenen Aufwendungen als Werbungskosten kommt laut BFH bei der 1%-Regelung dagegen nicht in Betracht, weil bei dieser typisierenden Regelung die Höhe des geldwerten Vorteils nicht von den individuellen Kosten abhängt.

Diese Rechtsgrundsätze des BFH-Urteils werden hinsichtlich der Fahrtenbuchmethode von den obersten Finanzbehörden des Bundes

und der Länder nicht geteilt. Zur Begründung führt der neue Verwaltungserlass aus, dass der Arbeitnehmer in Höhe der selbst getragenen Aufwendungen nicht bereichert ist und daher die gesetzlichen Voraussetzungen des § 8 Abs. 1 EStG i. V. m. § 19 Abs. 1 EStG nicht erfüllt sind. Bei der Fahrtenbuchmethode fließen vom Arbeitnehmer selbst getragene Aufwendungen nicht in die Gesamtkosten ein und erhöhen nicht den individuell zu ermittelnden geldwerten Vorteil (R 8.1 Abs. 9 Nr. 2 Satz 1, 2. Halbsatz LStR 2008). Bei der 1%-Regelung mindern vom Arbeitnehmer selbst getragene Aufwendungen nicht den pauschal ermittelten geldwerten Vorteil (R 8.1 Abs. 9 Nr. 1 Satz 5 LStR 2008). Sie stellen auch kein Nutzungsentgelt dar (BFH-Urteil vom 18. Oktober 2007, BStBl 2008 II S. 198).

Nach der Sichtweise der Finanzverwaltung stellen also die vom Mitarbeiter selbst getragenen Zuzahlungen keine Werbungskosten dar, sondern bedeuten eine Minderung des geldwerten Vorteils. Dies hat - steuerlichen vorteilhaft -

zur Folge, dass zugleich auch die Bemessungsgrundlage für die Sozialversicherungsbeiträge reduziert wird. Entgegen der bisherigen Richtlinienregelung (R 8.1 Abs. 9 Nr. 4 Satz 3 1. Halbsatz LStR 2008) können nunmehr nach dem neuen Verwaltungserlass Zuzahlungen nicht nur im Zahlungsjahr, sondern auch in den darauf folgenden Kalenderjahren auf den geldwerten Vorteil angerechnet werden. Damit ist im Ergebnis eine vollständige Berücksichtigung sichergestellt.

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

+++ Rechtsprechung +++

Aufbewahrung von Kfz-Kennzeichen im Fahrzeug führt zur Betriebsuntersagung - Diebstahlrisiko ist kein Rechtfertigungsgrund

Die Untersagung des Betriebs eines Kraftfahrzeugs ist gerechtfertigt, wenn das Fahrzeug mit nicht vorschriftsmäßig montierten amtlichen Kennzeichen im öffentlichen Verkehrsraum steht. Dies gilt auch dann, wenn das Fahrzeug jeweils nur für eine gewisse Zeit im öffentlichen Verkehrsraum, zu dem auch der Parkstreifen gehören, abgestellt wird. Ein hinter der Front- und/oder Heckscheibe liegendes Kennzeichenschild entspricht jedenfalls nicht den Anforderungen der Fahrzeug-Zulassungsverordnung. Das Risiko des Kennzeichendiebstahls ist kein Grund, die Kennzeichen im Fahrzeug aufzubewahren. Die Kennzeichen können auch in einer Weise angebracht werden, die ein unbefugtes Entfernen erheblich erschweren, wobei das Diebstahlrisiko nicht völlig ausgeschlossen werden kann. Das Gesetz mutet den Fahrzeughalter gleichwohl zu, dieses letztlich geringfügige Risiko hinzunehmen. *OVG Niedersachsen, Beschluss vom 12.03.2009, Az. 12 LA 16/08*

Falschbetankung als Versicherungsschaden – ein Fall für die Teilkaskoversicherung

Der Kläger hatte sein bei der Beklagten teil- und vollkaskoversichertes Dieselfahrzeug versehentlich mit Ottokraftstoff betankt. Dies bemerkte er erst während der Weiterfahrt, weil der Motor unrund lief. Erst kam es im Fahrzeuginneren zu starker Rauchentwicklung, dann schlugen Flammen aus dem Kühlergrill. Ursache für den Fahrzeugbrand war eine Überhitzung des Katalysators. Hierdurch erlitt der Wagen einen Totalschaden. Der Kläger verlangte seinen Fahrzeugschaden von rund 15.600 Euro von der Versicherung ersetzt. Diese verweigerte aber die Zahlung und berief sich darauf, dass es sich um einen nicht vollkaskoversicherten Betriebsschaden handle. Auch sei ein Eintritt der Versicherung wegen grober Fahrlässigkeit bei der Falschbetankung ausgeschlossen. Das OLG Düsseldorf gab der Klage abzüglich der vereinbarten Selbstbeteiligung von 150 Euro statt. Das OLG führte hierzu aus: Es entspreche inzwischen höchstrichterlich bestätigter Rechtsprechung, dass die Wahl des falschen Kraftstoffs ein nach § 12 Nr. 1 Abs. 2 lit. e) AKB nicht in der Vollkasko versicherter Bedienungsfehler ist. Im Rahmen der bestehenden Fahrzeugteilversicherung (Teilkasko) musste die beklagte Versicherung aber gleichwohl für den Brandschaden aufkommen. Hierbei musste sich der Kläger nur seine Selbstbeteiligung anrechnen lassen. Auch sei die Versicherung nicht wegen grober Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers von der bestehenden Leistungspflicht nach § 61 VVG befreit. Allein in dem Umstand, dass der Kläger sich beim Betanken seines Fahrzeuges in der Kraftstoffsorte vergriffen hat, ist eine grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles noch nicht zu sehen. Die Falschbetankung sei bei der gebotenen Gesamtwürdigung aller Umstände des Einzelfalles zwar als fahrlässig, nicht aber als grob fahrlässig anzusehen. Zum Zeitpunkt der Falschbetankung gab es erst seit kurzer Zeit V-Power-Dieseldieselkraftstoff. Mehrere, nämlich wenigstens 4 bis 5 Zapfpistolen für Diesel- und Ottokraftstoff hätten an der Tankstelle nebeneinander an einer gemeinsamen Zapfsäule gehangen. Hierbei sei die Zapfpistole für den V-Power-Dieseldieselkraftstoff noch nicht in der herkömmlichen Weise farblich gekennzeichnet

net gewesen. Erst nach Schadenseintritt habe er aus der Tankquittung ersehen, dass er versehentlich Ottokraftstoff getankt habe. Hierbei handelt es sich unzweifelhaft um eine fahrlässige Falschbetankung. Bei gehöriger Sorgfalt hätte der Kläger auch in dieser Situation bemerken können und müssen, dass er eine Zapfpistole für Ottokraftstoff in die Hand nahm. Wegen der nicht fernliegenden Gefahr, sich bei den nebeneinander angeordneten, auch noch nicht durchgehend farblich deutlich gekennzeichneten Zapfpistolen zu vergriffen, wiegt dieser Sorgfaltpflichtverstoß jedoch nicht so schwer, dass er als schlechthin unentschuldigbar und damit als grob fahrlässig anzusehen wäre. *OLG Düsseldorf, Urteil vom 28.10.2008, Az. I-4 U 12/08*

Nicht abgeschleppt – doch geneppt? Haftung für Abschleppkosten trotz Wegfahren eines falsch geparkten Fahrzeugs vor Beginn des Abschleppens

Von einem Fahrzeugführer, der seinen verkehrswidrig abgestellten PKW wegfährt, bevor ein Abschleppvorgang beendet ist, können Kosten für die Tätigkeit des von der Polizei herbeigerufenen Abschleppunternehmers verlangt werden, auch wenn nach Abbruch des Abschleppvorgangs ein anderer PKW abgeschleppt wird. Dies ergibt sich aus einer Entscheidung des Verwaltungsgerichts Koblenz. Polizeibeamte hatten den Abschleppdienst herbeigerufen, um den in der Nähe einer Diskothek in Koblenz im absoluten Halteverbot abgestellten PKW abzuschleppen zu lassen. Nachdem untersucht worden war, ob ein Gang eingelegt sei, erschien die Fahrzeugführerin und fuhr ihr Fahrzeug weg. Der Abschleppdienst entfernte daraufhin kostenpflichtig ein anderes Fahrzeug, das sich ebenfalls in dem Bereich vor der Diskothek befand. In der Folgezeit setzte das Polizeipräsidium Koblenz gegenüber der Fahrzeugführerin Kosten in Höhe von 87,72 Euro fest. Darin waren auch Kosten enthalten, die das beauftragte Unternehmen für den abgebrochenen Abschleppvorgang verlangt hatte. Hiermit war die Klägerin nicht einverstanden und erhob nach erfolglosem Widerspruchsverfahren Klage, die erfolglos blieb.

Das Verwaltungsgericht bestätigte den Kostenbescheid als rechtmäßig. Die Klägerin habe ihr Fahrzeug im absoluten Halteverbot abgestellt. Mithin hätte die Polizei den PKW abzuschleppen lassen dürfen. Auch die Höhe der Kostenfestsetzung sei gerechtfertigt. Ein Abschleppdienst könne für einen (abgeschlossenen) Abschleppvorgang pauschal 55,00 Euro nebst Sonntagszuschlag in Höhe von 42,00 Euro sowie Mehrwertsteuer verlangen. Dieser Betrag umfasse die Anfahrt, vorbereitende Maßnahmen, das Aufladen und schließlich das Verbringen des Fahrzeuges. Werde der Abschleppvorgang – aus welchen Gründen auch immer – nicht komplett ausgeführt, so könne der beauftragte Unternehmer die Hälfte dieser Pauschale als Entgelt beanspruchen, auch wenn er nach dem abgebrochenen Abschleppvorgang ein anderes Fahrzeug abgeschleppt und auch hierfür Kosten in Rechnung gestellt habe.

Gegen die Entscheidung können die Beteiligten einen Antrag auf Zulassung der Berufung beim Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz stellen. *VG Koblenz, Urteil vom 10.11.2008, 3 K 416/08*



... der **Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX** in der 41. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kleintransporter. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

And the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag
- Navigation
- Nebelscheinwerfer
- Radio/ CD-Wechsler
- Telefon mit Freisprechanlage

Der letzte Flottenmanagement-Vergleich der Diesel-Kleintransporter (siehe FM 5/2007), auch Stadtlieferwagen genannt, liegt mittlerweile 18 Monate zurück. Seitdem kam es in dem Segment zu einigen Veränderungen im Modellangebot. So wurde die Produktion des Nissan Kubistar (damals Platz 2) eingestellt - neu auf den Markt gekommen ist hingegen der Dacia Logan Express. Die Modelle von Citroen, Peugeot und Renault sind jeweils Anfang 2008 modifiziert und neu aufgelegt worden. Alle anderen Hersteller haben seitdem keine Veränderungen vorgenommen.

Durch diese neue Konstellation stellt sich die Frage, welches der neun Nutzfahrzeuge dieses Jahr durch besonders niedrige Betriebskosten und durch überzeu-

gende technischen Daten aus dem Kreis der Kandidaten hervorstechen kann. Bei der Verteilung der Neuzulassungen (Februar 2009) im relevanten Flottenmarkt zeichnete sich an der Spitze noch ein deutliches Bild ab. Hier lag der VW Caddy im Dataforce-Ranking unter den von FM ausgewählten Kleintransportern mit knapp 50 Prozent vorne. Auf Platz zwei und drei folgten jeweils mit etwas über neun Prozent der Renault Kangoo und der Opel Combo.

Bezüglich der Kaufentscheidung spielen in dieser Klasse, abseits der monatlichen Kosten, vor allem die Ladedaten die entscheidende Rolle. Dabei zählt meistens die einfache Devise: Je mehr, desto besser - ähnlich wie im Auto-Quartett. Auch dieses Mal weisen die maximalen



Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1. Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	3.700
2. Ford Transit Connect 1.8 TDCi	3.300
3. Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	3.200
Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX	3.200
VW Caddy 1.9 TDI DPF	3.200
6. Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	3.000
7. Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP	2.900
8. Dacia Logan Express 1.5 dCi	2.500
9. Skoda Praktik 1.4 TDI DPF	1.900



Sonderwertung Zuladung in kg





1. Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX	742
2. VW Caddy 1.9 TDI DPF	730
3. Dacia Logan Express 1.5 dCi	725
4. Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	655
5. Skoda Praktik 1.4 TDI DPF	565
6. Ford Transit Connect 1.8 TDCi	555
7. Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	551
Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	551
9. Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP	429



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX	5,1
2. Dacia Logan Express 1.5 dCi	5,2
Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP	5,2
Skoda Praktik 1.4 TDI DPF	5,2
5. Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	5,5
6. Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	5,8
Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	5,8
8. VW Caddy 1.9 TDI DPF	6,2
9. Ford Transit Connect 1.8 TDCi	6,5

Kostenvergleich





Ein Service von Flottenmanagement				
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Opel Combo 1.3 CDTI ecoFlex	Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi	Dacia Logan Express 1.5 dCi	Skoda Praktik 1.4 TDI DPF
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	450,64	440,07	476,25	486,96
30.000 km	529,25	517,07	548,49	562,20
50.000 km	687,12	672,14	695,15	733,67
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Full Service-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	366,96	359,39	395,57	406,28
30.000 km	403,75	396,07	427,49	441,20
50.000 km	477,94	470,46	493,47	531,99
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	83,68	80,68	80,68	80,68
30.000 km	125,50	121,00	121,00	121,00
50.000 km	209,18	201,68	201,68	201,68
Automatik 20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	4.322/1.892/1.801	3.829/1.829/1812	4.450/1.740/1.636	4.325/1.684/1.650
Motorleistung kW/PS	55/75	63/86	63/86	59/80
Beschleunigung 0-100 km/h	17,0	14,2	14,6	14,7
Höchstgeschwindigkeit	152	159	163	165
Durchschnittsverbr. in L/100 km	5,1	5,2	5,2	5,2
Reichweite km	1.020	1.154	962	1.058
Kofferraumvolumen in Liter	2.765-3.200	2.300-2.900	2.500	1.900
Zuladung kg	742	429	725	485-565
CO₂-Ausstoß g/km	134	135	137	137
Dichte Servicenetz	2.034	1.400	559	1.413
Garantiebedingungen				
Fahrzeug	2+1 Jahre	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre
Lack	2 Jahre gegen Lackmängel	3 Jahre gegen Lackmängel	2 Jahre gegen Lackmängel	3 Jahre gegen Lackmängel
Rost	12 Jahre gegen Korrosion	12 Jahre gegen Korrosion	6 Jahre gegen Korrosion	12 Jahre gegen Korrosion
Inspektionsintervalle	30.000 km/einmal Jahr 60.000 km oder alle 2 Jahre	20.000 km oder einmal Jahr	20.000 km oder alle 2 Jahre	alle 2 Jahre oder 30.000 km
Ausstattungsplus/Serie	ABS mit Bremsassistent, Pollenfilter	ABS mit EBV, Zentralverriegelung	ABS mit EBV, Schutzstange hinter dem Fahrer, Kunststoffboden im Laderaum	ABS inkl. Bremsbelagkontrolle, Antriebschlußpfreglung (ASR), Fahrer und Beifahrerairbag, Steckdose 12 V, Laderaumboden aus Holz
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	12.955	13.430	9.990	12.790

 = Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

 = Plätze 7 bis 9 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)

Kleintransporter.

				
Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	Ford Transit Connect 1.8 TDCi	Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	VW Caddy 1.9 TDI DPF
450,69 534,40 703,63	466,92 548,07 714,46	500,99 588,28 765,41	500,84 585,32 756,62	553,53 640,35 815,78
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
360,84 399,65 479,03	381,57 420,07 501,11	401,80 439,53 517,47	410,99 450,57 532,02	455,84 493,85 571,59
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
89,85 134,75 224,60	85,35 128,00 213,35	99,19 148,75 247,94	89,85 134,75 224,60	97,69 146,50 244,19
- - -	- - -	- - -	- - -	- - -
4.380/1.810/1.828 66/90 16,1 159 5,8 1.034 3.300-3.700 551 151 732	4.253/1.722/1.833 62/85 16,4 156 5,5 1.091 3.200 655 145 828	4.297/2.044/1.824 66/90 16,3 154 6,5 923 3.300 555 174 1.926	4.380/2.112/1.810 66/90 16,6 159 5,8 1.034 3.000 551 151 814	4.405/1.794/1.833 55/75 17,2 150 6,2 968 3.200 730 164 2.500
2 Jahre 3 Jahre gegen Lackmängel 12 Jahre gegen Korrosion 20.000 km oder alle 2 Jahre	2 Jahre 3 Jahre gegen Lackmängel 8 Jahren gegen Korrosion 20.000 km	2 Jahre 2 Jahre Lackmängel 12 Jahre gegen Korrosion 25.000 km oder jährlich	2 Jahre 3 Jahre gegen Lackmängel 12 Jahre gegen Korrosion 20.000 km oder alle 2 Jahre	2 Jahre 3 Jahre gegen Lackmängel 12 Jahre gegen Korrosion nach Serviceanzeige
ABS mit EBD, Leitergestell hinter Fahrersitz, Verzurrösen 6fach im Laderaum, Gummimatte im Laderaum	ABS mit EBD, Steckdose 12V, Verzurrösen 6fach im Laderaum, Laderaum mit PVC-Belag, Elek. Fensterheber/ Türzentralverriegelung	ABS mit EBD Verzurrösen, Kunststoffboden, Pollenfilter, Spacesitz Beifahrer zusammenlegbar	ABS mit EBD, Schutzleiter hinter Fahrer, Verzurrösen, Zentralverriegelung	ABS & ASR, Motor-Schleppmoment-Regelung (MSR), Verzurrösen, Zentralverriegelung
14.450	14.030	14.150	14.700	14.655

Ladevolumina wieder eine große Spannbreite auf und reichen von 1.900 Liter beim Skoda Praktik bis zum Spitzenwert von 3.700 Liter beim Citroen Berlingo. In Sachen Zuladung liegt der Opel Combo mit 742 Kilogramm eine Nasenlänge vor dem VW Caddy mit 730 Kilogramm, wobei dazugesagt werden muss, dass die erhöhte Nutzlast für den Opel nur bei Zuzahlung von 220 Euro erhältlich ist. Der Neuling Dacia Logan Express nimmt mit 725 Kilogramm einen sehr guten dritten Platz ein. Mit lediglich 429 Kilogramm Zuladung komplettiert der Renault Kangoo als Schlusslicht diese Kategorie.

Wird allein der Kostenaspekt in den Fokus des Vergleichs gerückt, liegen auch dieses Mal die Importfabrikate gut im Rennen. In diesem Jahr befindet sich jedoch auch der Opel Combo in der Top-Drei-Liste, die von zwei Franzosen, Renault Kangoo und Citroen Berlingo, angeführt wird. Am teuersten im Hinblick auf die monatlichen Betriebskosten (Full Service-Leasingrate plus Treibstoffkosten) sind nach LeasePlan-Kalkulation der Peugeot Partner, der Ford Transit Connect und der VW Caddy. Bei einer Laufleistung von 30.000 Kilometer jährlich kann so die Differenz zwischen den einzelnen Fahrzeugen sogar bis zu 120 Euro monatlich betragen. Den größten Restwert nach 36 Monaten behält mit für diese Klasse hervorragenden 40,25 Prozent der Skoda Praktik, gefolgt vom Renault Kangoo und VW Caddy mit jeweils 35,75 Prozent. Allerdings spielen bei der Kaufentscheidung auch andere, hier nicht zu berücksichtigende Faktoren eine wichtige Rolle, wie zum Beispiel die Car Policy oder die vom Hersteller abhängige Höhe des Großkunden-Mengenrabattes, die so manchen Nachteil egalalisieren können.



Sonderwertung Restwerte in Prozent*

1. Skoda Praktik 1.4 TDI DPF	40,25
2. Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP	35,75
VW Caddy 1.9 TDI DPF	35,75
4. Dacia Logan Express 1.5 dCi	35,00
5. Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	34,25
6. Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	32,00
Ford Transit Connect 1.8 TDCi	32,00
Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX	32,00
Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	32,00

* 30.000 km p.a.

In der Gesamtabrechnung unseres Kostenvergleichs der Diesel-Kleintransporter gewinnt in diesem Jahr der Opel Combo mit einem hauchdünnen Vorsprung vor dem Renault Kangoo Rapid. Beide wiesen insgesamt nur sehr wenige Schwächen auf, allerdings wurde der Opel am häufigsten mit dem grünen FM-Button belohnt und erhält so den Platz an der Sonne. Der Renault punktete vor allem in Bezug auf die monatlich anfallenden Kosten, da bei ihm



Sonderwertung Reichweite in km

1. Renault Kangoo Rapid 1.5 dCi FAP	1.154
2. Fiat Doblo Cargo 1.3 JTD	1.091
3. Skoda Praktik 1.4 TDI DPF	1.058
4. Citroen Berlingo 1.6 HDi 90 FAP	1.034
Peugeot Partner 1.6 HDi FAP 90	1.034
6. Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX	1.020
7. VW Caddy 1.9 TDI DPF	968
8. Dacia Logan Express 1.5 dCi	962
9. Ford Transit Connect 1.8 TDCi	923

in allen drei relevanten Kategorien jeweils die niedrigsten Ausgaben anfallen. Jedoch könnte der Franzose in Sachen Ladevolumen und Zuladung aufgrund seiner niedrigen Werte für manchen Kunden weniger in Frage kommen.

Der Ehrenplatz geht an den letztmaligen Gewinner, Skoda Praktik. Erwähnenswert ist auch der sehr respektable vierte Platz für den frisch auf dem Markt erschienenen Dacia Logan Express, der vor allem durch seinen unschlagbaren Preis von knapp unter 10.000 Euro netto bei vielen preisbewussten Käufern punkten dürfte.

And the winner is...

Opel Combo 1.3 CDTI ecoFLEX



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 Dienst-Leistungsumfang 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

GUT VERSICHERT?

Versicherungen machen oft knapp 10 Prozent des Fuhrparkbudgets aus, sie sind damit nach Kraftstoffkosten und Wertverlust der drittgrößte Kostenblock. Ein Grund mehr, sich ausführlich mit dem Thema zu beschäftigen.

An vielen Stellschrauben kann bei Versicherungen gedreht werden, wenn – wie allgemein üblich – Kosten eingespart werden sollen. Jährliches Nachverhandeln, auch hinsichtlich der Bonus/Malus-Regeln, sollte Standard sein. Die Grundsatzfrage ist jedoch zunächst: Was für Versicherungen benötige ich? So kann eine Bestandsanalyse leicht überflüssige Versicherungen wie beispielsweise die Vollkasko ab einer gewissen Fuhrparkgröße herausfiltern. Wichtig für eine qualifizierte Bestandsanalyse ist natürlich detailliert zu wissen, welche Kosten und welche Schadensquoten im Unternehmen vorhanden sind. Nicht außer Acht gelassen werden sollten dabei auch die Prozesskosten, also der Aufwand für die Schadensregulierung im Haus. Ebenfalls ein gern vergessener Posten ist die einzelne von der Versicherung zu erstattende Schadenshöhe: Denn letztendlich zahlt jeder Fuhrpark seine Scha-

denkosten immer selbst, und sei es nur durch die Prämienhöhung im Folgejahr. Daher ist es auch wichtig, wie und wo Schäden reguliert werden; Smartrepair und kritische Rechnungsprüfung sollte Standard sein, auch und gerade im Versicherungsfall.

Generell will die Versicherung auf längere Sicht stets die Schadenkosten plus Verwaltungsaufwand in Rechnung stellen. Daher sollte man überlegen, inwiefern Kleinschäden selbst abgewickelt werden können, wenn keine Kapazität im Hause vorhanden ist auch gern über einen spezialisierten externen Dienstleister. So werden Kosten gespart und die Großrisiken sind weiter abgedeckt – da können sich alle Beteiligten freuen.

Viele Versicherer bieten auch spezielle Mitarbeiter-Trainingsprogramme an, um vor allem

Kleinschäden zu minimieren. Vorgaben bei der Fahrzeugauswahl wie verpflichtende Parksensoren für alle helfen obendrein, typische Bagatellschäden wie beispielsweise Einparkschäden zu vermeiden.

Aber auch mit anderen simplen Kniffen kann im Unternehmen Aufmerksamkeit erzeugt und mithin Geld eingespart werden: Indem beispielsweise intern die Vollkosten eines Schadens nicht der allgemeinen Kostenstelle Fuhrpark, sondern der betroffenen Abteilung zugeordnet wird – das führt in aller Regel zu erheblich mehr Motivation aller Dienstwagenberechtigten, sorgsamer mit dem PKW umzugehen.

Mitunter fällt bei der Bestandsanalyse aber auch auf, dass einer schlecht versichert ist: Der Fuhrparkleiter. Daher widmen wir speziell diesem Bereich drei Extra-Seiten ab Seite 50.



www.dentwizard.de

Wir zaubern Ihre Hagelschäden weg



Unsere Leistungen

- Hagelschäden und andere Dellen ohne Lackieren und Spachteln entfernen
- Abrechnung mit allen Versicherungen
- Kostenloser Rundum-Service

part of MANHEIM



Vorzugsangebote

Die Mercedes-Benz Bank bietet seit dem 1. April 2009 einen Nachlass von 10 Prozent auf die Versicherungsprämie für alle Neu- und Jahreswagen. Dieser Nachlass wird bis zum 29. Oktober gewährt und gilt für die gesamte Vertragslaufzeit. Zusätzlich zum zehnpromtigen Nachlass für alle Neu- und Jahreswagen können Käufer der neuen E- oder S-Klasse die Versicherung um weitere 15 Prozent senken, wenn ihr Modell mit einem Fahrerassistenz-Paket ausgerüstet ist. Zum Paket gehören der Abstandsregel-Tempomat DISTRONIC PLUS, der Totwinkel-Assistent und der Spurhalte-Assistent. Einen besonderen Premium-Schutz genießen die Kunden der Mercedes-Benz Autoversicherung plus. Hier wurde die Neuwertentschädigung auf 48 Monate erweitert. Ein Service-Routing sorgt zudem dafür, dass der Wagen im Falle eines Unfalls auch bei Mercedes-Benz nach Herstellervorgaben mit Originalteilen repariert wird.



Zeugniserteilung

Der TÜV Saarland hat nach einer Befragung von rund 1.500 Versicherten den Schadenservice der Alte Leipziger erneut mit „TÜV-Service tested“ zertifiziert. Danach beurteilten 84,6 Prozent der Befragten den Service des Versicherers mit „sehr gut“ oder „gut“. Überdurchschnittliche Noten erhielt das Unternehmen für die Erreichbarkeit des Schadenservice, Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter und bei der Dauer der Schadenregulierung. Eine Basis für die gute Bewertung liefert auch das Konzept der Schadenabwicklung bei der Alte Leipziger, das unter anderem als kostenlosen Service der rund 1.000 Partnerwerkstätten des Versicherers den Abhol- und Zustellservice für das beschädigte Fahrzeug im Umkreis bis 50 Kilometer, einen Ersatzwagen für die Dauer der Reparatur, die Fahrzeugreinigung innen und außen sowie eine Garantie von mindestens zwei Jahren bietet. Im übrigen bietet das Unternehmen die SB-Reduzierung von 75 Euro bei Teilkaskoschäden über 250 Euro und 150 Euro bei Vollkaskoschäden über 500 Euro, wenn die Reparaturen im Partnerwerkstattnetz der Alte Leipziger ausgeführt werden.

Prozessoptimierungen

ControlExpert, der 2002 von Fachleuten aus der Kraftfahrzeugbranche und der Datenverarbeitung gegründete Dienstleister im Schadendaten-Management für Versicherungen, Flottenbetreiber, Leasinggesellschaften, Gutachter und Werkstätten, meldet inzwischen die Bearbeitung von durchschnittlich 5.000 Schadenfällen pro Tag. Mit Hilfe von speziell entwickelten EDV-Techniken und mathematischen Verfahren werden dort von 180 Mitarbeitern Rechnungen, Kosten-Voranschläge und Gutachten auf Plausibilität und Marktüblichkeit geprüft. Durch die datenbankgestützte Prüfung der Unterlagen können die Auftraggeber nach Unternehmensangaben die Schadenregulierung deutlich vereinfachen und verbilligen. Seit März 2009 kooperiert ControlExpert auch mit der Peugeot Deutschland GmbH auf dem Feld der Lackschäden.



Bauvorteile

Wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mitteilt, ist im Premium-Segment die gesamte Audi-Modellpalette in der Kategorie Vollkasko erneut vergleichsweise relativ niedrig eingestuft worden. Mit den niedrigsten Versicherungseinstufungen im Premium-Segment schnitten hier vor allem die Audi-Modelle A3, A6 und A8 besonders gut ab. Danach ist im Gegensatz zum Wettbewerb die Vollkaskoversicherung für einen Audi meist um ein bis zwei Typklassen preiswerter. Über 80 Prozent der 129 angebotenen Audi-Modell-Motorvarianten belegten Platz eins im Premium-Segment mit der jeweils günstigsten Vollkasko-Klasse. Der Grund für die günstige Einstufung: Für die Typklassifizierung sei nicht allein das eigene Fahrverhalten ausschlaggebend, wichtig sei auch die Bauweise des Fahrzeugs, die ein optimales Crashverhalten des Wagens sicherstelle. Je weniger Schaden an einem Auto entstehe, desto niedrigere Versicherungskosten würden fällig. Im Falle Audi sorgten dafür unter anderem auch die Stoßfängersysteme sowie besonders reparaturfreundliche Karosseriekonzepte.



Sicherheitsvorkehrungen

Die Signal Iduna Gruppe Dortmund/Hamburg gehört zu den Gründungsmitgliedern des neuen „Trägerverein Ladungssicherung e.V.“, der sich zum Ziel gesetzt hat, mit Beratungsprogrammen die Verantwortlichen bei den Fuhrparkbetreibern verstärkt dafür zu sensibilisieren, Gefahren durch unzureichend gesicherte Ladung zu verhindern. So schätzt der GDV, dass gegenwärtig in Deutschland bei rund 70 Prozent aller Fahrten auf öffentlichen Straßen das Transportgut nicht oder nur unzureichend gesichert sei, allein die Kölner Autobahnpolizei müsse jedes Jahr rund 5.000 Mal ausrücken, um Gegenstände von der Fahrbahn zu bergen. Der Verein will als unabhängiges Netzwerk für Sicherheit die unterschiedlichen Kompetenzen seiner Mitglieder auf dem Gebiet der Ladungssicherung bündeln, unter anderem auch kritisch die Qualität der im Markt angebotenen Ladungssicherungsmittel beobachten, die wissenschaftliche Erforschung auf dem Gebiet der Unfallverhütung und Ladungssicherung vorantreiben und entsprechende Maßnahmen und Schulungen zur entsprechenden Berufsqualifizierungen anbieten.



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**Service
tested**

Kundenurteil (1.500 Befragte)

gut (1,88)

Freiwilliges Prüfzeichen



Intelligente Versicherungslösungen für kleine und mittlere Fuhrparks.

Ab 01.10.2009 auch mit Fahrer-Schutz Versicherung.

www.alte-leipziger.de/fuhrparktarif

Für den Fall der Fälle

Welche Versicherungen für den Fuhrparkmanager wichtig sind



Fuhrparkmanager-Haftpflichtversicherung

Das vielschichtige und komplexe Aufgabengebiet des Fuhrparkmanagers bringt in der täglichen Praxis immer wieder schwierige und anspruchsvolle Sachverhalte mit sich, die gelöst werden wollen. Dabei kann es schnell einmal zu Fehlentscheidungen kommen, aus denen sich für den Fuhrparkmanager schwerwiegende Konsequenzen ergeben können. Die Höhe der Schadensersatzforderungen können dabei im Einzelfall enorme Größenordnungen annehmen.

Um eigene Haftungsrisiken zu beschränken oder ganz zu vermeiden, kann daher der Abschluss einer Haftpflichtversicherung für den Fuhrparkmanager von großer Bedeutung sein. Je nach Aufgabengebiet und Verantwortungsumfang des Fuhrparkmanagers sowie nach der Art der betrieblichen Organisation ergeben sich für ihn unterschiedliche Gefahrenpotenziale. Daher stellt sich die Frage: Welche Haftpflichtversicherung tritt in welchen Fällen ein?

Kfz-Haftpflichtversicherung

In der Regel fällt es in den Zuständigkeitsbereich des Fuhrparkmanagers dafür zu sorgen, dass alle Fahrzeuge eines Fuhrparks ausreichend haftpflichtversichert sind. Generell muss für alle im Straßenverkehr zugelassenen Fahrzeuge eine Kfz-Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden. Ausgenommen von dieser Pflicht sind jedoch:

- die Bundesrepublik Deutschland,
- die Länder,
- die Gemeinden mit mehr als 100.000 Einwohnern,
- die Gemeindeverbände sowie Zweckverbände, denen ausschließlich Körperschaften des öffentlichen Rechts angehören (beispielsweise Wasserversorgung),
- juristische Personen, die für Schäden aus der Kraftfahrzeughaltung von einem Haftpflichtschadenausgleich Deckung erhalten.

Der Gesetzgeber geht davon aus, dass die genannten Halter aufgrund ihrer Finanzkraft in der Lage sind, berechnete Schadensersatzforderungen der durch sie geschädigten Verkehrspartner selbst auszugleichen.

Durch die Pflicht zum Abschluss der Kfz-Haftpflichtversicherung sollen die erheblichen Risiken des Straßenverkehrs abgesichert und gleichzeitig sicher gestellt werden, dass kein Unfallopfer mangels ausreichenden Versicherungsschutzes des Unfallgegners leer ausgeht. So einleuchtend und selbstverständlich dies für uns auch sein mag, so unterschiedlich sind allerdings die Regelungen zur Haftpflichtversicherung im Ausland.

Wer sich beispielsweise als Fuhrparkmanager für eine bestimmte Zeit beruflich bei einem Tochterbetrieb in den USA aufhält, sollte sich genau erkundigen, wie hoch die bestehende Deckungssumme der Haftpflichtversicherung für das dort benutzte Fahrzeug ist. Denn aufgrund der sehr geringen gesetzlich vorgeschriebenen

Mindestsummen und vor allem auch der in den USA üblichen horrenden Schadensersatzforderungen ist der Abschluss einer Zusatzhaftpflichtversicherung zumeist dringend ratsam. Die Zusatzhaftpflichtversicherung kommt im Ernstfall für die Differenz zwischen der bestehenden Deckungssumme und dem tatsächlich zu leistendem Schadensersatzbetrag auf. Das Gleiche gilt vor allem auch für Dienstreisen in osteuropäische Länder, in denen solche Deckungslücken ebenfalls bestehen können.

Privathaftpflichtversicherung

Einen privaten Haftpflichtschaden kann jeder verursachen. Daher ist eine Privathaftpflichtversicherung, die also Schäden abdeckt, die der Fuhrparkmanager als Privatperson verursacht, praktisch unverzichtbar.

In bestimmtem Umfang übernimmt die Privathaftpflichtversicherung auch Prozess- und Anwaltskosten, sofern es zu einem Rechtsstreit über einen verursachten Schaden kommt. Die Versicherung prüft außerdem im eigenen Interesse – zumindest bei höheren Summen – sehr sorgfältig, ob der Versicherungsnehmer überhaupt für den Schaden verantwortlich gemacht werden kann. Ist dies nicht der Fall, wird sie die Leistung ablehnen und die gegen den Versicherungsnehmer geltend gemachten Forderungen abwehren. Überspitzt könnte man insofern sagen, dass die Privathaftpflichtversicherung in einem gewissen Umfang auch eine Art „Rechtsschutz“ übernimmt, obwohl sie selbstverständlich keine echte Rechtsschutzversicherung ersetzen kann und soll.

Hat der Fuhrparkverantwortliche einen Schaden verursacht, so muss also zunächst einmal unterschieden werden, ob der Schaden aufgrund einer privaten oder einer betrieblichen Tätigkeit verursacht wurde. Für Schäden, die in den privaten Bereich fallen, kann der Fuhrparkmanager persönlich und uneingeschränkt haftbar gemacht werden. Abgedeckt können solche privat verursachten Schäden durch den Abschluss einer Privathaftpflichtversicherung.

Die Unterscheidung, ob ein durch den Fuhrparkmanager verursachter Schaden privater oder betrieblicher Natur ist, bereitet in der Praxis mitunter große Schwierigkeiten. In diesem Zusammenhang kann der Privathaftpflichtversicherung große Bedeutung zukommen, insbesondere dann, wenn es um die Frage eines eventuellen „innerbetrieblichen Schadensausgleichs“ geht. Dieser wird immer dann ein Thema, wenn durch die Tätigkeit des Fuhrparkleiters im Rahmen des Arbeitsverhältnisses seinem Arbeitgeber ein Schaden entstanden ist. Die Haftung des Fuhrparkleiters wird in solchen Fällen durch die Rechtsprechung begrenzt.

Voraussetzung für die Haftungsbeschränkung des Fuhrparkverantwortlichen ist somit, dass die durchgeführten Arbeiten durch den Betrieb veranlasst waren und auf Grund eines Arbeitsverhältnisses geleistet wurden. Um eine betriebliche Veranlassung handelt es sich immer dann, wenn die Arbeiten entweder auf Grund

des Arbeitsvertrages geschuldet waren, oder wenn der Arbeitgeber dem Fuhrparkverantwortlichen die Tätigkeit zugewiesen hat. Auch in Fällen, in denen die ausgeübte Tätigkeit im Interesse des Arbeitgebers vorgenommen wurde, gilt die Haftungsbeschränkung. Sind diese Voraussetzungen nicht gegeben, so liegt keine betriebliche Veranlassung vor. Die Tätigkeit des Fuhrparkmanagers liegt dann in seinem privaten Bereich, so dass eine Haftungsbeschränkung nicht in Frage kommt. Folgendes Beispiel soll diese Thematik verdeutlichen:

Ein Fuhrparkverantwortlicher lädt aus dem Internet ein Update für die Fuhrparksoftware herunter. Bei dieser Gelegenheit kauft er bei einem Online-Auktionshaus auch noch schnell ein Geschenk für den bevorstehenden Geburtstag seines Sohnes. Am nächsten Tag stellt sich heraus, dass der Fuhrparkverantwortliche bei seiner Tätigkeit einen Virus aus dem Internet geladen hat, der sämtliche Computer des Betriebes für mehrere Stunden lahm legt. Der dadurch entstehende Schaden beläuft sich auf mehrere tausend Euro. Für die Frage der Haftung ist rechtlich exakt zu trennen: Wurde der Virus eingefangen, während der Fuhrparkmanager nach dem Update recherchiert und dieses anschließend herunter geladen hat, dann handelt es sich um eine betrieblich veranlasste Tätigkeit, bei welcher der Schaden entstanden ist. In diesem Fall kommt die Haftungsbeschränkung zur Anwendung. Gelangte der Virus jedoch im Zusammenhang mit der Bestellung für den Sohn auf den Firmen-PC,

dann handelt es sich nicht um eine betrieblich veranlasste, sondern rein private Tätigkeit. Für den entstandenen Schaden müsste er also mit seinem Privatvermögen einstehen, falls er keine Privathaftpflichtversicherung hat.

Betriebshaftpflichtversicherung

Wird durch die Tätigkeit des Fuhrparkmanagers einer betriebsfremden Person, wie beispielsweise einem Kunden oder einem externen Servicemitarbeiter, ein Schaden zugefügt, so haftet der Fuhrparkmanager dafür in vollem Umfang. Allerdings stellt sich die Frage, ob er von seinem Arbeitgeber verlangen kann, dass dieser den Schaden ausgleicht respektive durch seine Versicherung begleichen lässt.

Vor solchen Schadensansprüchen betriebsfremder Personen schützt die Betriebshaftpflichtversicherung. Abgedeckt werden sowohl Personen- als auch Sach- und Vermögensschäden, die durch den Inhaber des Betriebes sowie durch seine Mitarbeiter (also auch den Fuhrparkmanager) im Rahmen ihrer Tätigkeit verursacht werden. Abgeschlossen wird die Betriebshaftpflichtversicherung nicht durch den Fuhrparkverantwortlichen selbst, sondern durch dessen Arbeitgeber. Damit ist es im eigenen Interesse des Fuhrparkverantwortlichen, sich zu vergewissern, ob eine solche Betriebshaftpflichtversicherung für das Unternehmen besteht.

In der Praxis können zahlreiche Risiken durch den Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt werden: (Fortsetzung: S.52)

www.volkswagen.de/grosskunden



Für einen Firmenwagen außergewöhnlich sauber.

Und gewohnt sparsam.

Der Passat BlueTDI®.* Der sauberste Diesel seiner Klasse.

Innovationen für Ihr Unternehmen und die Umwelt. Mit BlueMotionTechnologies bietet Volkswagen bereits heute eine große Auswahl an Innovationen, die Autofahren für alle sauberer und sparsamer machen. Zum Beispiel die wegweisende Dieseldieseltechnologie BlueTDI®, die Stickoxide um bis zu 90% reduziert und selektiv zu Stickstoff und Wasser umwandelt. Damit ist der Passat BlueTDI® der sauberste Passat aller Zeiten. So engagiert sich Ihr Unternehmen für die Zukunft und ist zugleich bestens auf sie vorbereitet. Mehr Informationen finden Sie unter www.bluemotion-technologies.de

BLUEMOTION
— TECHNOLOGIES —



Das Auto.

* Passat BlueTDI, 105 kW (143 PS), Dieselpartikelfilter, Kraftstoffverbrauch, l/100 km innerorts 6,8–7,6/außerorts 4,4–4,9/kombiniert 5,2–5,9/CO₂-Emission, kombiniert 137–155 g/km. Informieren Sie sich auch über den Wartungs- und Verschleißtarif der Volkswagen Leasing GmbH und profitieren Sie von einem Preisvorteil von bis zu 50% (bei Einschluss der Dienstleistung in einen neuen Großkunden-Leasingvertrag über die Volkswagen Leasing GmbH). Nähere Informationen erhalten Sie unter www.vw-leasing-fleet.de oder bei allen teilnehmenden Volkswagen Partnern.



Betreibt der Fuhrparkleiter eine Betriebswerkstatt oder Betriebstankstelle, ist eine Umwelthaftpflichtversicherung unbedingt zu empfehlen

- Schäden, die beim Be- und Entladen von Fahrzeugen zustande kommen; Beispiel: Beim Beladen eines Kombis geht eine Seitenscheibe zu Bruch;
 - Schäden, die aufgrund eines verlorenen Schlüssels, der aus betrieblichen Gründen überlassen wurde, entstanden sind;
 - Schäden an persönlichen Gegenständen von Mitarbeitern oder Besuchern; Beispiel: Beim Besuch eines Kunden kommt dessen Notebook abhanden;
 - Schäden, die zwischen einzelnen Mitarbeitern entstanden sind; Beispiel: Der Fuhrparkmanager streift beim Einparken eines Dienstwagens auf dem Betriebsgelände das dort abgestellte Fahrzeug eines Kollegen;
 - Sachschäden an gemieteten Gebäuden, Räumen, Maschinen oder sonstigen Arbeitsgeräten;
 - Vermögenschäden; Beispiel: Der Fuhrparkmanager parkt den Wagen eines Kunden zu, so dass dieser ein Taxi nehmen muss, um einen wichtigen Termin wahrzunehmen;
 - Schäden, die durch das Fehlen einer zugesicherten Eigenschaft entstehen;
 - Bei Unterhaltung eines eigenen Wachdienstes: Schäden durch Waffenbesitz und Hundehaltung;
 - Absicherung nicht versicherungsbeziehungswise zulassungspflichtiger Fahrzeuge, die auf dem Firmengrundstück vorhanden sind (wie Gabelstapler);
 - Absicherung der Beauftragung von Subunternehmern; Beispiel: Durch den Ausfall ei-
- gener Fahrzeuge muss ein Subunternehmer die anfallenden Aufträge erledigen;
- Versicherung eines betrieblichen Kraftfahrzeugservices;
 - Absicherung betrieblicher Bauherrentätigkeiten; dabei ist zu beachten, dass in der Regel bestimmte Obergrenzen für die jährliche Bausumme gelten; Beispiel: Bei Erweiterungsarbeiten am Firmengelände fällt ein Fertigteilebauteil um und beschädigt dabei mehrere, auf dem Betriebsgelände abgestellte Fahrzeuge.

Aufgrund der zahlreichen Risiken, die durch eine Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt werden können, sollte vor einem Versicherungsabschluss immer der individuelle Versicherungsbedarf des Unternehmens genau analysiert werden. Nur wenn die einzelnen, im Betrieb vorkommenden Konstellationen genau dargelegt werden, kann der Versicherer eine maßgeschneiderte Lösung für das Unternehmen anbieten.

Darüber hinaus sollte auch geprüft werden, ob die jeweiligen Deckungssummen ausreichend hoch gewählt wurden, und ob beziehungsweise in welcher Höhe eine Selbstbeteiligung im Versicherungsfall anfällt. Die Höhe der Deckungssumme sollte auch nach Vertragsschluss regelmäßig überprüft und an etwaige Änderungen des Fahrzeugbestands angepasst werden. Zudem können auch Beschränkungen in den Versicherungsbedingungen enthalten sein, etwa die Begrenzung auf maximal 5 Versicherungsfälle pro Jahr. Der Punkt „Haftungsausschluss“ in den Versicherungsbedingungen sollte ebenfalls berücksichtigt werden. Dieser führt sämtliche Sonderfälle, die von der Deckung der Betriebshaftpflichtversicherung ausgeschlossen sind (beispielsweise vorsätzlich verursachte Schäden) auf. Schließlich lohnt es sich auch zu prüfen, ob neben den

allgemeinen Haftpflichtbedingungen noch zusätzliche besondere Bedingungen auf den Versicherungsvertrag anzuwenden sind.

Umwelthaftpflichtversicherung

In der Praxis haben Fuhrparkmanager eher selten Aufgaben zu erfüllen, bei denen es zu Umweltschäden kommen kann. Dennoch kann das Aufgabengebiet des Fuhrparkverantwortlichen in manchen Fällen auch vorsehen, dass zu seinem Zuständigkeitsbereich noch weitere Tätigkeitsfelder, wie etwa die Leitung der betriebseigenen Werkstatt oder Tankstelle, gehören. Dann kann der Abschluss einer Umwelthaftpflichtversicherung, welche beispielsweise die Folgen von durch größere Mengen ausgelaufenen Altöls in die Kanalisation abdeckt, wiederum Sinn machen. Generell steht die Umwelthaftpflichtversicherung für Umweltschäden ein, die durch den Betriebsinhaber, seine gesetzlichen Vertreter (beispielsweise den Geschäftsführer) oder seine Mitarbeiter in Ausübung ihrer Tätigkeit verursacht werden.

Managerhaftpflichtversicherung

Der Abschluss einer Managerhaftpflichtversicherung für den Fuhrparkverantwortlichen kommt in der Praxis nur dann in Frage, wenn er gleichzeitig auch Geschäftsführer einer GmbH ist. Sie soll Schadensersatzansprüche abwenden, für die der Geschäftsführer wegen schuldhafter Pflichtverletzung sonst unbeschränkt mit seinem gesamten Privatvermögen haften müsste. Die Managerhaftpflichtversicherung würde beispielsweise für Schäden aufkommen, die dadurch zustande kommen, dass ein Geschäftsführer ohne sich näher zu erkundigen eine völlig ungeeignete EDV-Anlage für den Fuhrpark anschafft und dadurch erhebliche Nachbesserungskosten entstehen.



Ist der Zentralschlüssel verloren, kann es schnell teuer werden

Moment der Wahrheit

Firmenkunden und Betreibern kleiner Flotten bietet die Nürnberger Versicherungsgruppe ein neues Schadenmanagement. Eckpfeiler des Konzepts sind Schadenservice und Markenreparatur.

Die Finanzmarktkrise zieht Kreise. Bei steigenden Leasing- und Finanzierungskosten drücken Captives wie Non-Captives bei den Aufwendungen für das Schadenmanagement auf die Bremse. Das gilt besonders für das schadenlastige Firmen- und Flottengeschäft. Unfallfahrzeuge werden in Werkstattnetze mit entsprechend niedrigen Stundensätzen gesteuert. Für fabrikatsgebundene Markenbetriebe sind diese Preise nicht darstellbar. Dem gegenüber steht aber ein steigender Service- und Qualitätsanspruch der Gewerbekunden und Flottenbetreiber. So wird die Schadenregulierung einschließlich Reparatur zum Moment der Wahrheit.

Diesen Ansprüchen trägt der Versicherer mit einem neuen Schadenprozess Rechnung, der über die eigens dafür gegründete Nürnberger SofortService AG abgewickelt wird. Schon ein Jahr nach Gründung melden die Franken einen First-Level-Service bei der Schadenannahme von 90 zu 20, nach Unternehmensangaben auch nachts und am Wochenende. 90 Prozent aller Schadenmeldungen würden innerhalb von 20 Sekunden angenommen. Marktüblich sei eine Quote von 70 zu 30. Darüber hinaus stehen rund um die Uhr persönliche Ansprechpartner zur Verfügung.

Sofort nach der Schadenaufnahme kümmern sich Schadenmanager, erfahrene Fachleute mit spezieller Ausbildung, um die Kunden. Mittels neuer Technik erhalten sie gleichzeitig mit dem Kundengespräch auf elektronischem Weg alle aufgenommenen Unfall- und Fahrzeugdaten. So soll bereits wenige Minuten nach dem Kundenanruf der Schadenregulierungsprozess starten.

Fundament für die gezielte Werkstattsuche ist eine neue Online-Plattform zur geocodierten Suche von Fahrzeug-Standort und in Frage kommender Werkstatt. Die Schadenmanager ermitteln auf einer elektronischen Landkarte die für die Fahrzeugmarke passende Werkstatt, grundsätzlich ein fabrikatsgebundener Markenbetrieb. Stimmt der Kunde zu, übernimmt der Versicherer die gesamte weitere Abwicklung mit dem Reparaturbetrieb. Wird vor Ort ein Gutachter benötigt, steht dafür eine eigene Organisation bereit. Die standardisierte Abwicklung zwischen Werkstatt und Versicherer mittels elektronischer Kommunikation soll für schnelle Reparaturkostenfreigaben und kurze Werkstattdurchlaufzeit sorgen.

Als berufsständischer Versicherer und Partner des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes stützen sich die Franken auf engste Verbindungen zu rund 6.000 Marken- und Meisterbetrieben. Nach Unternehmensangaben bürgen diese Betriebe für eine schnelle hochwertige Reparatur nach den individuellen Herstellervorgaben. Viele bieten zusätzlich kostenfreie Extradienstleistungen wie Hol- und Bringservice oder Fahrzeugreinigung. Besonders die Fahrer von neuwertigen, elektronisch hochgerüsteten Autos legen darauf Wert. Dieses Modell funktioniert prinzipiell auch bei geleasteten Fahrzeugen, da die Verträge in aller Regel Reparaturen in autorisierten Werkstätten vorschreiben. Der Kunde sollte nur mit der Leasinggesellschaft vorab klären, ob nicht über den Hersteller eine Bindung an ein anderes Werkstattnetz besteht.

Firmenkunden mit gewerblichen Einzelzulassungen können dem Versicherer auch verbindlich die Auswahl der Werkstatt und die gesamte Schadenabwicklung überlassen. Damit würden sie sich neben der Reparatur in einem Marken- oder Meisterbetrieb des Deutschen Kfz-Gewerbes im Falle eines Kaskoschadens zusätzlich vertraglich vereinbarte Extraleistungen wie Hol- und Bringservice, Mietwagen, eine auf drei Jahre verlängerte Reparaturgarantie, Fahrzeugreinigung und Preisvorteile bei der Autoversicherung sichern.

TIP-TOP AUTOAUFBEREITUNG

Professionelle Dienstleistung aus einer Hand



Glanzpunkte, die wir Ihnen bieten können!

**Professionelle Autoaufbereitung
Reparaturen
Smart-Repair**

Leistungsspektrum

Checkin und Checkout, Zustandsberichterstellung, Schadensüberprüfung, Schadensmanagement, Fahrzeug-Lagerhandling, Techniküberwachung, Fahrtenbuchkontrolle, Fahrzeugpflege, Kleinreparaturen (Smart-Repair), Technische Kleinwartungen, Werkstattservice, Onlinegutachten und die Wartungsplanung (via T&T - Online)



Bundesweite Referenzpartner:



TIP-TOP Autoaufbereitungs GmbH & Co. KG

Floßhafenstraße 29 • 41460 Neuss

Tel.: 0 21 31 - 22 21 11 • Fax: 0 21 31 - 22 28 28

www.tip-top-autoaufbereitung.de

DIE HOHE SCHULE

Marktübersicht Flottenversicherungs-Programme

Der Schwund der Anbieter auf dem Feld Kraftfahrzeug-Flottenversicherung ist auch für Flottenmanagement unübersehbar. Beteiligten sich an der letzten FM-Umfrage noch 16 Versicherer mit sehr detaillierten Angaben zu Programmen und Service, sind es diesmal nur noch zehn, denen eine solche Publizierung wichtig war. So gehört die DBV-Winterthur nun zum AXA-Konzern, das Flottenversicherungs-Programm wird nur noch dort gestaltet. Dasselbe gilt für die zur ERGO-Versicherungsgruppe zählende Victoria. Die Provinzial wiederum hat sich absichtlich aus dem für sie defizitären Geschäft verabschiedet. Anita Dörflinger, Pressereferentin der Mannheimer AG Holding, erklärte auf die Anfrage hin: *„Nach Rücksprache mit unserem Fachbereich muss ich Ihnen mitteilen, dass wir an der Umfrage deshalb nicht teilnehmen können, weil der Versicherungsschutz in der Flottenversicherung von uns individuell an die Risikosituation des Kunden angepasst wird.“*

Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass die Kfz-Flottenversicherung auch für viele große, namhafte Versicherer im Vergleich zu anderen Sparten offenbar „schweres“ Geschäft ist, von dem inzwischen mancher Anbieter auch gern die Finger lässt. Überhaupt ist die Kraftfahrzeugversicherung vergleichsweise ein Geschäft nach dem Motto *„Viel Mühen, wenig Lohn“*. Auf kaum einem anderen Feld sind für den Versicherer die Margen so niedrig. Kein Versicherungs-Außendienstler wird je nur mit den Provisionen aus dem Autogeschäft leben können, zumal diese Verträge auch noch jährlich kündbar sind.

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

Das ist wiederum deshalb so, weil andererseits die Kraftfahrzeugversicherung für die Anbieter die Schlüsselbranche an sich ist, oft ist sie das er-



ste Geschäft mit dem Neukunden, der Türöffner. Insofern bekommt sie sogar noch einen besonderen Stellenwert, wenn es um Firmenkunden geht. Hier liegt dann bei den Anbietern in der Folge der Fokus auf Geschäftsversicherungen wie Firmengebäudeversicherungen, Gruppen-Unfall- oder auch Gruppen-Lebensversicherungen.

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

„Das Kfz-Flottengeschäft ist nicht nur schwierig, sondern auch extrem anspruchsvoll“, bestätigt auch Sabine Exinger für die Gothaer in Köln. *„Die Risikoeinschätzung, das Ermitteln des kundenoptimalen Versicherungsschutzes*

und die oft maßgeschneiderten Abwicklungs-Modalitäten erfordern ein hohes Know-how.“ Grundsätzlich muss hier gelten: Je besser die Risikoinformationen zur Flotte sind, desto schneller und klarer die Aussage, ob ein Angebot seitens des Versicherers in Frage kommt und wie der Preis-/Leistungsumfang aussieht.

Flottenmanagement hat zwei Dutzend große Versicherer zum Thema befragt, und dabei einmal unterstellt, dass sich (natürlich) bei weitem nicht jeder der mehr als 250 Kraftfahrzeugversicherer in Deutschland der Herausforderung „Flotte“ stellt. Eine Flotte versichern zu können, setzt schon ein gewisses Standing, eine erhebliche Routine, die Manpower und Fachabteilungen auf Anbieterseite voraus.

Und nicht zuletzt ist auch das Vertrauen des Firmenkunden in die Leistungsfähigkeit des Versicherers im Schadenfall ein ganz wesentliches Element. Das *„aktive Zugehen auf den Kunden“*, die Akquise, ist vorherrschende Marschrichtung, Tagesgeschäft. Die engagierten Unternehmen wollen also ausdrücklich Fahrzeug-Flottengeschäft. Die Angebotsstrategien indessen fallen recht unterschiedlich aus.

Die ERGO-Versicherungsgruppe „*arbeitet im Firmengeschäft nicht mit standardisierten Angeboten, sondern passt sie individuell an, jeder Firmenkunde erhält quasi einen Maßanzug*“. HDI-Gerling „entwickelt maßgeschneiderten Versicherungsschutz für Selbständige, Gewerbetreibende, mittelständische Betriebe und Großunternehmen“. Die Zurich wiederum unterbreitet ein „*abhängig vom individuellen Bedarf der Firmenkunden auf seine Bedürfnisse abgestimmtes Angebot, daneben gibt es standardisierte Produktvarianten für bis zu 30 Fahrzeuge, abhängig von bestimmten Kriterien*.“ So weit ein kleiner Querschnitt durch die Bandbreite.

Bei genauerer Betrachtung der konkreten Angebote (siehe Tabelle) zeigen sich zunächst einmal unterschiedliche Handhabungen darin, was als Fuhrpark oder Flotte eingestuft wird. Bei der Alte Leipziger beispielsweise müssen es mindestens fünf Fahrzeuge, bei der Allianz mindestens drei, bei der AXA mindestens 10 Fahrzeuge sein. Es gibt hier und da auch Beschränkungen in der Flottengröße nach oben.

Häufiger werden Beschränkungen im Hinblick auf versicherbare Branchen genannt. Umfangreicher grenzen ein: Bei der Alte Leipziger sind beispielsweise Selbstfahrervermietfahrzeuge, Ausliefer-, Kurier- und Zustelldienste sowie Fahrzeuge mit gefährlicher Güterbeförderung und der gewerbliche Güterverkehr „*nicht erwünscht*“. Es gäbe Branchenfelder, verlaubarkeit seitens Zurich, „*bei denen wir prüfen, ob wir das Risiko übernehmen oder zu normalen Konditionen versichern, allerdings mit einer ganzen Bandbreite an Möglichkeiten*“. Im Gegenzug melden ERGO, HDI-Gerling und VHV keine Beschränkungen in Bezug auf Branchen. „*Wir unterbreiten bedarfsgerechte Angebote für jeden Kunden, als Bauspezialversicherer sind wir dort auch in der Kfz-Versicherung mit speziellen Produkten stark engagiert*“, wird seitens VHV unterstrichen.

Die Ausgestaltung der Flottentarife ist so unterschiedlich, wie sie unterschiedlicher nicht sein könnte. Nur bei der AXA und der ERGO Versicherungsgruppe gibt es individuelle Verhandlung der Tarifierung. Auch die meisten Versicherer sehen heute eine Unterstützung des Firmenkunden beim Schadenmanagement vor, sind doch ein ausgefeilter präventiver Maßnahmenkatalog zur Eingrenzung des Schadenaufkommens und eine professionelle, kostenoptimierte Abwicklung die Grundvoraussetzungen für eine dauerhaft erfolgreiche Kooperation zwischen Flottenbetreiber und Versicherer überhaupt.

Dass „in Abhängigkeit von der Anzahl der Fahrzeuge und Branche des Versicherungsnehmers entsprechende Vereinbarungen mit der Betriebs- und Schadenabteilung getroffen werden“ können, wie bei der Provinzial Rheinland, oder „*regelmäßige Übersichten über Schadenverläufe sowie eine Beratung zur Kostenreduzierung durch vermeidbare Schäden*“, wie bei der ERGO Versicherungsgruppe stattfinden, ist Mindest-Standard.

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

Senkung von Schadenanfall und -bedarf feststellen. Wir unterstützen mit entsprechenden Analysen und bei der Maßnahmenumsetzung.“

Die AXA unterstreicht darüber hinaus ihr Alleinstellungsmerkmal beim Angebot „All-Risk-Deckung“ für Flottenbetreiber als Alternative zur Vollkasko-Versicherung, in der bis auf wenige Ausschlüsse alle Gefahren versichert sind. Insbesondere umfasst der Versicherungsschutz hier die Beschädigung und Zerstörung des Fahrzeugs und seiner Teile sowie den Verlust durch Diebstahl, Raub und auch Unterschlagung. (Tabelle: s. S. 56/57)



**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.

Energie mit der
Sie rechnen können

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

FM-Fragen	Allianz	Alte Leipziger	AXA	HDI Gerling Firmen u. Privat	HDI Gerling Industrie
Unterliegt Ihr Firmenkunden-Angebot irgendwelchen Beschränkungen ?	Nein; wir haben für jede Firma je nach Flottengröße das passende Angebot	Nicht erwünschte Risiken: Ausliefer-, Kurier- und Zustelldienste, gefährliche Gütertransporte, Tank- und Silofahrzeuge, Selbstfahrervermietfahrzeuge, Omnibusse, gewerbl. Güter- und Umzugsverkehr	Um bei AXA einen Flottenversicherungsvertrag abschließen zu können, muss der Kunde eine Anzahl von mind. 6 Fahrzeugen und einen Nettobeitrag von 5.000 Euro erreichen.	Grundsätzlich keine Beschränkungen; aber Kurierdienste unerwünscht	Keine Beschränkungen hinsichtlich Branchen oder Flottengrößen
Ausgestaltung der Flottentarife im einzelnen:	Kleinflottenmodell, Fuhrparkeinstufung und Stückpreismodell, letztere mit Verlaufsabhängiger Beitragsanpassung	Fuhrparktarif für Fuhrparks von 5-15 Fahrzeugen; Stückbeitragsmodell go20plus ab 20 Fahrzeuge; Fahrzeuge werden je nach Stärke in Fahrzeuggruppen eingestuft mit Stückbeiträgen, hier auch Bonus-/Malus-Vereinbarung o. GAP-Deckung	Einheitlicher Beitragssatz über alle Risiken und Sparten auch für neu hinzukommende Fahrzeuge, neue mit 65 %, wenn Flottenbeitragssatz höher liegt; liegt in zwei aufeinander folgenden Jahren die Schadenquote jeweils nicht über 50%, so wird im Folgejahr der Beitrag um 5% abgesenkt	„Gewerbe-/Branchentarif“ für Firmen/Freiberufler mit bis zu 3 Fahrzeugen, für größere Kunden mit weiteren Vereinfachungen; „Flottenpolice A, B oder C“, flexibel konzipiert für bereits ab 10 Fahrzeuge, verbesserte Grunddeckung, anhand weiterer Klauseln und Bausteine Anpassung an indiv. Risikosituation möglich, umfangreiches Angebot an sehr spezifizierten Deckungserweiterungen; „Fuhrparkmodell“ für Flotten ab 10 Fahrzeugen mit gleichem Beitragssatz, Einstufung im Folgejahr je nach Schadenverlauf; „Individualtarifizierung“ ab 50 Fahrzeugen mit Stückbeiträgen in Abh. von Schadenverlauf	„Flotte-Komfort“ ab einem gewerbl. genutzten Fahrzeug, Einstufung nach vorh. Schadenfreiheitsrabatten mit div. Deckungserweiterungen; „Flotte-Kompakt“ ab 16 Fahrzeugen, jedes Fahrzeug mit gleicher Beitragsklasse (Flottenschadenfreiheitsrabatt), weitere Einstufung im Folgejahr nach Schadenverlauf; „Individualtarifizierung“ ab 50 Fahrzeugen, Beitragsfindung in Form Stückbeiträge nach Schadenverlauf und künftige Entwicklung
Unterstützung beim Schadenmanagement, wenn ja, in welcher Form?	Eigene festangestellte Riskmanager für Flotten ab 50 Fahrzeuge zur Unterstützung der Kunden bei Schadenprävention sowie bei Erhöhung von Effektivität und Effizienz der Flotte	Aktives Schadenmanagement für Pkw-Risiken, Erreichbarkeit rund um die Uhr, kostenlose Serviceleistungen bei Rep. in Partner-Werkstatt, Hol- u. Bringdienst, Ersatzfahrzeug, Reduzeirung Teilkasko- und Vollkasko-SB, SB-Ersparnis bei Pkw-Scheibenrep. d. Carglass	Auf Wunsch des Kunden sind indiv. Lösungen für ein prof. Schadenmanagement möglich	Baustein „Kasko-Service“ für alle logistischen Maßnahmen im Unfall- und Pannenfall, Reparaturen im Partner-Werkstättennetz, bei gr. Flotten Auswertungstools, auf deren Basis indiv. Maßnahmen vereinbart werden können.	Baustein „FlottenSchadenService“ beinhaltet alle logistischen Maßnahmen zur Pannen- und Unfallabwicklung, Instandsetzungen in Partnerwerkstätten mit Originalersatzteilen und üblichen Garantien, monatliches Reporting sowie Controlling-Maßnahmen
Sonstige Angebote für Firmenkunden:	Individuelles Reporting nach Kundenbedarf, zum Beispiel Firmeneinheiten, Fahrzeugarten, Niederlassungen, business units etc. Internationale Versicherungsprogramme für Konzerne mit Flotten im In- und Ausland mit zentraler Steuerung und grenzüberschreitendem Riskmanagement	Speziell abgestimmtes Fuhrparkkonzept für große Firmenverbindungen ab 200 Fahrzeugen, Ausgestaltung Deckungsformen, aktive Unterstützung Schadenmanagement und Beratung Fuhrparksteuerung	Professionelles Flotten-Riskmanagement mit präv. Schadenmanagement durch Bewertung und Beseitigung möglicher Defizite und Probleme im Fuhrparkmanagement	Individuelle Lösungen für größere Fahrzeugflotten, umfangreiche Auswertungstools, auf deren Basis indiv. Maßnahmen vereinbart werden können.	Umfangreiche Sonderdeckungen möglich wie beispielsweise Dienstreiskraftfahrtvers., Mietwagenvers., Umweltschadenvers., darüber hinaus RiskManagement und FlottenConsulting

R + V	Signal Iduna	VHV	Wüstenrot Württembergische	Zurich
<p>Die Auswahl des Produktes steht in Abhängigkeit zur Flottengröße:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bis 2 Motorfahrzeuge: Standard-Tarif • 3 bis 9 Motorfahrzeuge: Kfz-BranchenPolice • 10 bis 29 Motorfahrzeuge: Kfz-FlottenPolice • ab 30 Motorfahrzeugen: Individualtarifizierung <p>Bei der Kfz-BranchenPolice gibt es zudem Beschränkungen zu den versicherbaren Branchen</p>	<p>Keine Beschränkungen hinsichtlich Flottengröße; Beschränkungen für Gefahrgut-Transporte, int. operierende Großspeditionen, Kurierdienste, Fahrzeuge auf Flughafengelände</p>	<p>Allen Branchen und Flottengrößen offen, sind als Bauspezialversicherer den Umgang mit komplexen Risiken gewohnt und können bedarfsgerechte Angebote machen</p>	<p>Alle Risikofaktoren werden in den Quotierungen berücksichtigt. Restriktive Annahmepolitik bei Beförderung von Gefahrgut</p>	<p>Aufgrund Schadenerfahrungen Katalog von Risiken, bei denen Zeichnung intensiv geprüft wird, um risikogerechte Prämie zu generieren. Hierbei stehen Schadenfrequenz, häufig wechselnder Fahrerbestand und Einsatzart der Fahrzeuge im Vordergrund</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Branchen-Police (3-9 Kraftfahrzeuge): Der schadenbedarfsdifferenzierende Einfluss der Wirtschaftsbranche wird berücksichtigt. Die Einstufung in die SF-Klassen wird nicht schlechter als SF3 in Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung bzw. SF 2 in Haftpflicht und SF 3 in Vollkasko vorgenommen. Eine bessere Einstufung kann durch Nachweis der bisherigen SF-Klasse beim Vorversicherer erreicht werden. Ausgenommen vom Angebot sind besonders schadenbelastete Berufsgruppen • Flotten-Police (10-29 Kraftfahrzeuge): Der Unternehmer wird mit seinem Fuhrpark mit einem einheitlichen Beitragssatz bewertet, der die Schadenerfahrung der Fahrzeugflotte repräsentiert. Der Beitragssatz gilt für Haftpflicht, Voll- und Teilkasko. Er wird anhand der Schadenquote der Flotte jährlich gemäß den Umstufungsregeln angepasst 	<p>Ab 10 Fahrzeugen sog. Fuhrpark-Rahmenvertrag mit Einstufung einheitl. Beitragssatz, 13 Gruppen zwischen 25% und 135%; ab ca. 30 Risiken Stückpreismodell mit indiv. Kalkulation</p>	<p>Für Flotten unter 50 Fahrzeugen „Flotte-GARANT 1+“ für Gewerbetreibende mit wenigen Tarifmerkmalen; für Kleinflottenbetreiber „Flotte-GARANT 5+“ als Stückprämienmodell für bis zu 50 Fahrzeuge, aber auch Großflottenbetreiber; bei „Flotte-GARANT 50+“ indiv. Rahmenverträge, die alles beinhalten, was heute versicherungstechnisch geboten werden kann</p>	<p>Kleinflottenkalkulation ab 4 Risiken (3 ziehende). Ab 10 Risiken indiv. Flottenkalkulation in Verbindung mit einem entsprechenden Rahmenvertrags-ording</p>	<p>Unterschiedliche Flottenlösungen nach Kundengröße; Kleinflottenmodell, mittleres Flottenmodell u. ab 30 Fahrzeuge; bis 30 Fahrzeuge Tarifsystematik, darüber indiv. Tarife; je nach Kundensegment unterschiedliche Deckungsvarianten</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Schadenverhütungsmanagement zur Schadenprävention • Detailanalyse Einzelschäden und Aufnahme • Risikosituation • Maßnahmenvorschläge auf Basis Analyse • regelmäßige Analyse Erfolg der Maßnahmen • Steuerung und Abwicklung der Schäden 	<p>In Zusammenarbeit mit ADAC und DEKRA theoretische und praktische Fahrerschulungen; für Pkw Vorteilskasko mit Prämiennachlass und Steuerung Schäden in Werkstätten Kooperationspartner Eurogarant, detailliertes Schaden-Reporting und Beratung in Bezug auf Ladungssicherung</p>	<p>Unterstützung durch entsprechende Analysen und bei der konkreten Maßnahmenumsetzung; auch Fuhrparkbetreiber sind daran interessiert, Schadenverläufe u. Kooperation mit dem Versicherer zu verbessern, um etwaige Sanierungsanforderungen budgetverträglich gestalten zu können.</p>	<p>Detaillierte Einzelschadenstatistiken werden erstellt. Bei Großverbindungen zudem indiv. Vorträge bzgl. Schadenverlauf möglich, auf die Erfordernisse des Kunden zugeschnitten.</p>	<p>Riskmanagement für bessere organisatorische und mobilitäts-erhaltende Ergebnisse beim Kunden</p>
<p>Neben der Kfz-FlottenPolice und der Kfz-BranchenPolice bieten wir für Flotten mit mehr als 30 Fahrzeugen eine Individualtarifizierung auf Basis v. Stückbeiträgen an</p>	<p>Dienstreise-Kaskoversicherung, Lotsenversicherung, Handel- und Handwerksversicherung, Sonderdeckungen wie Brems-/Betriebs- und Bruchschäden, Eigenschäden, GAP etc.</p>	<p>Im Versicherungsbereich einmalige Leistungs-Update-Garantie „GARANT“: Jede Leistungsverbesserung für neue Tarife und Produkte wird automatisch für Bestandskunden mit übernommen ohne Mehrbeitrag; außerdem maßgeschneiderte Fuhrpark-Strategien und Schulungen zu aktuellen und grundsätzlichen Themen des Fuhrparkmanagements, außerdem effizientes Flottencontrolling</p>	<p>Spezialprodukte für die Oldtimer und Exoten der Geschäftsführer oder Inhaber</p>	<p>Fahrerunfallschutz, Leasingdifferenz-abdeckung, Auslandsschaden-schutz, Fahrertrainings, Schulungen zur Risikominimierung</p>

Andere Wege

Es muss im Fuhrpark nicht immer die Kaskoversicherung sein. Inzwischen etablieren verschiedene Dienstleister auch andere Konzepte im Markt, die bis hin zur „Eigenversicherung“ durch den Flottenbetreiber selbst reichen.

Inzwischen überlegen immer mehr Flottenbetreiber, ob sich der Abschluss einer Kaskoversicherung wirklich lohnt. Im selbstverschuldeten Schadenfall ist schlimmstenfalls der Wert eines Neufahrzeugs zu ersetzen – bei einem Gesamt-Kostenapparat für vielleicht 300 Fahrzeuge oder mehr. Angenommen, ein selbstverschuldeter Totalschaden in Höhe von durchschnittlich 25.000 Euro würde alle drei Jahre einmal vorkommen, so würde der zu leistende Ersatz „aus eigener Tasche“ die monatlichen Fuhrparkkosten für 300 Fahrzeuge um rund 700 Euro erhöhen – bei mehr als 250.000 Euro monatlichen Kosten für den normalen Gesamtbetrieb eines solchen fiktiven Fuhrparks. Das klingt schon ein wenig nach Portokasse, auf dem Papier. Und würde sich in einem solchen Fall eigentlich auch anbieten, denn eine Kaskoversicherung für 300 Fahrzeuge ist in aller Regel teurer.

„Es ist ein zentraler Schwerpunkt unserer Dienstleistung, den Kunden dahingehend zu beraten und davon zu überzeugen, die Rolle des Eigenversicherers zu übernehmen“, sagt auch Christoph Neumann, Geschäftsführer der Sonntag, Neumann, Jarekko Assekuranzmakler GmbH & Co. KG in Königstein/Taunus (SNJ). „Denn für kalkulierbare Schäden braucht der Flottenbetreiber keinen Versicherungsschutz. Er kann die kalkulierbaren Schäden aus seinem Versicherungskonzept herausnehmen und dem Versicherer nur noch die sogenannten Großschäden, wie beispielsweise Hochwasser oder Hagel, überlassen, wodurch sich auch schon die Versicherungsprämie gravierend reduzieren würde.“ Die SNJ GmbH & Co. KG stellt ihren Kunden deutliche Kostenoptimierungs-Potenziale über das sogenannte Stopp-Loss-Modell in Aussicht, bei dem die hohen Verwaltungskosten des Versicherers und die anteilige Versicherungssteuer in Schadenzahlungen beziehungsweise in einen Gewinn für den Flottenbetreiber umgewandelt werden. Das Einsparpotenzial beziffert Neumann je nach Einzelfall sogar deutlich über 20 Prozent.

Natürlich müssen auch Dienstwagen grundsätzlich optimal gegen Schäden durch Unfälle, Diebstahl oder Glasbruch versichert sein. Immerhin beinhaltet schon eine Teilkaskoversicherung abseits selbstverschuldeter



Unfälle Schäden am eigenen Fahrzeug durch Brand oder Explosion, Diebstahl inklusive Einbruchdiebstahl, Raub oder unmittelbare Einwirkungen von Sturm, Hagel, Blitzschlag oder Überschwemmung, wobei hier Schäden anerkannt werden, die dadurch entstehen, dass Naturgewalten Gegenstände auf oder gegen das Fahrzeug werfen. Ein solcher Unwetter Schaden bedarf aber der Bestätigung durch das Wetteramt. Darüber hinaus um-

fasst der Versicherungsumfang in der Teilkasko Zusammenstöße mit Haarwild, Glasbruch, Kurzschluss (Schmorschäden) oder den Marderbiss ohne Folgeschäden.

Doch der Dschungel der entsprechenden Teil- oder Vollkaskoversicherungen ist dicht und manchmal verwirrend. Außerdem bedeutet für Fuhrparkverantwortliche die Abwicklung von Schäden mit der Assekuranz und mit Werkstätten nur allzu oft eine große Mehrbe-



lastung in der täglichen Arbeit. Vor diesem Background hat sich auch der eine oder andere Fuhrparkmanagement-Dienstleister oder Full Service-Leasinggeber Gedanken gemacht und andere Konzepte für den Kaskoversicherungs-Bereich entwickelt.

Bei der LeasePlan Deutschland GmbH in Neuss heißt die Alternative zur traditionellen Kaskoversicherung „Haftungstransfer“. Bei dieser Dienstleistung, die für Flotten mit mehr als 20 bei LeasePlan finanzierten Fahrzeugen bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 6 Tonnen in Anspruch genommen werden kann, wird der Kunde im vergleichbaren Umfang einer Kaskoversicherung von seiner Haftung für Schäden freigestellt, nach Unternehmensangaben zu merklich geringeren Kosten. Er kann hier ähnlich den Modellen der Voll- und Teilkaskoversicherung zwischen der vollständigen oder teilweisen Haftungsfreistellung wählen. Der Risikoschutz geht dabei aber über den einer herkömmlichen Kaskoversicherung hinaus.

LeasePlan erhebt beim Haftungstransfer einen Risikobeitrag, der individuell für jeden Kunden anhand der Schadenverläufe der vorangegangenen Jahre errechnet wird. Beitragsanpassungen werden jährlich vorgenommen und führen bei günstigem Schadenverlauf zu sinkenden Kosten. Müssen Beitragserhöhungen vorgenommen werden, entfällt eine rückwirkende Nachschusspflicht. „Ein ganz wesentlicher Kostenvorteil des Haftungstransfers liegt eben darin, dass unsere Kunden statt einer Versicherung eine Dienstleistung in Anspruch nehmen“, begründet Dieter Jacobs, Geschäftsleitungsmitglied Fuhrparkmanagement bei LeasePlan. „Es tritt an die Stelle der zurzeit nicht abzugsfähigen Versicherungssteuer in Höhe von 19 Prozent die Mehrwertsteuer, und die ist voll abzugsfähig.“

Nach einer Beispielrechnung des Fuhrparkmanagement-Dienstleisters errechnet sich die Kostenersparnis durch einen Haftungstransfer bei einer Flotte von 100 Fahrzeugen, die bisher mit einer Stückprämie von 400 Euro versichert sind, wie folgt:

Vollkasko

Nettoprämie pro Fahrzeug	400
GAP-Deckung pro Fahrzeug	40
Gesamt netto pro Fahrzeug	440
19 Prozent Versicherungssteuer	83
Gesamtkosten pro Fahrzeug	523
Gesamtkosten Flotte	52.300

Haftungstransfer

Netto-Beitrag inkl. GAP-Deckung pro Fahrzeug	400
Gesamtkosten pro Fahrzeug	400
Gesamtkosten Flotte	40.000
Ersparnis	12.300

Doch nicht nur die individuellen Beitragsanpassungen wirken sich günstig auf die Fuhrparkkosten aus. Im Fall von Totalschäden oder Totalentwendungen schließt der Haftungstransfer die Deckung der Differenz zwischen dem Buch- und dem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs ein, der sogenannte GAP-Ausgleich ist also automatisch inkludiert. Der LeasePlan-Haftungstransfer beinhaltet zudem eine kostenlose Abwicklung von Schäden und die Verfügbarkeit eines flächendeckenden Netzes von Karosseriebetrieben, mit denen LeasePlan Konditionen für die Instandsetzung vertraglich festgelegt hat. Darüber hinaus bietet die Inanspruchnahme der Dienstleistung Schadenservice in verstärktem Ausmaß die administrative Bearbeitung der Schadenfälle, gegebenenfalls bis zur Hinzuziehung von spezialisierten Rechtsanwälten.

Ergänzt wird das Angebot durch die Komponente „Risk Management“, wobei der Fuhrparkmanagement-Dienstleister anhand regelmäßiger Schadenübersichten und Untersuchungen aller Schäden nach Art, Ursache, Umfang und Anzahl für jeden Kunden eine individuelle Unfallursachenanalyse erstellt. Auf dieser Grundlage werden dann Vorschläge zu Schadenverhütungsmaßnahmen für den Kunden erarbeitet wie beispielsweise Fahrerschulungen, Gestaltung von Dienstwagenüberlassungsverträgen, klare Regeln für die Übernahme von Kosten im Rahmen des Fahrerregresses oder die Veranlassung konkreter Maßnahmen wie die serienmäßige Ausstattung mit Park Distance Control-Systemen bei vermehrten Einparkunfällen in der Unternehmensflotte.



Das überzeugt mich!

Individuell im Angebot. Kompetent im Service.

Als herstellerunabhängiges Leasing-Unternehmen setzen wir auf maximale Wirtschaftlichkeit, Fairness und Kostentransparenz. Wir kennen keine Standardlösungen, sondern zeigen Ihnen Optimierungspotentiale. Die Nutzung Ihrer Fahrzeugflotte gestalten wir so flexibel, wie Sie es wollen – selbstverständlich frei von Herstellerinteressen. Fragen Sie uns!
www.hla.de oder rufen Sie uns an +49 (0)89 324 901 900



„Optimal abgestimmtes Dienstleistungsangebot“

Interview mit Alain van Münster (Geschäftsführer) und Norbert Wilhelm (Sales Director) bei der Manheim Deutschland GmbH in Düren über Autoaufbereitung und Beseitigung von Hagelschäden durch Dent Wizard

Flottenmanagement: Die Dent Wizard International Corporation wurde bereits 1983 in den USA gegründet. In Deutschland ist Ihre Firma seit 1997 auf dem Markt. Sie können sich inzwischen zu den führenden Firmen auf dem Feld Smart Repair rechnen. Wie motivieren Sie Ihren Einstieg in dieses Geschäftsfeld, in welchen Stufen haben Sie Ihr Dienstleistungsprogramm ausgebaut, und wie sehen Sie die Perspektiven für die Zukunft?

van Münster: Deutschland ist einer der wichtigsten Neu- und Gebrauchtwagenmärkte der Welt und hat für uns sowohl für unseren Unternehmensbereich Smart Repair / Aufbereitung – wofür Dent Wizard seit mehr als 12 Jahren steht – als auch für die Bereiche der GW-Auktionen / Vermarktung durch Manheim und unsere GW-Marketing-Lösungen von Modix eine entscheidende Bedeutung. Anders als in den USA war hier in Deutschland übrigens die Tochter - Dent Wizard - vor der Mutter - Manheim - da. Wir konnten unser ganzheitliches Dienstleistungsangebot auf dem soliden, handwerklich hervorragenden Fundament aufbauen, das unsere Techniker seit Jahren bei unseren Kunden aus dem Kfz-Handel, der Automobilindustrie und nicht zuletzt bei Leasing- und Versicherungsunternehmen gelegt haben. Bei unserem Techniker-Netzwerk sind wir mit mehr als 200 Kollegen im Außendienst bereits heute flächendeckend in Deutschland vertreten. Außerdem werden wir kurz- und mittelfristig neben unserem jetzigen Auktionszentrum in Düren weitere Standorte für unsere B2B-Autoauktionszentren entwickeln, um auch auf dem Gebiet der physischen Fahrzeugvermarktung eine maximale Abdeckung anbieten zu können.

Flottenmanagement: Warum gewinnt die professionelle Autoaufbereitung dieser Tage generell zunehmend an Bedeutung, inwieweit schätzen Sie, kann denn eine solche Aufbereitung günstigere Restwerte generieren, lässt sich das konkret beziffern?

Wilhelm: Nahezu alle Automobilhersteller und Importeure profitieren bereits seit Jahren von unseren professionellen Smart Repair Dienstleistungen. Und auch im Flottengeschäft können wir seit Jahren stetig Zuwächse verzeichnen. Die Erklärung dafür ist ganz einfach: Ein gut aufbereitetes Fahrzeug lässt sich besser

verkaufen und erzielt dabei bessere Restwerte als ein typischer Gebrauchter mit Dellen und Kratzern. Und ein guter Restwert ist natürlich sowohl für private Käufer als auch besonders für gewerbliche Flottenbetreiber wie Fuhrparks, Leasingunternehmen und Autovermieter eine, wenn nicht sogar die entscheidende Größe bei der TCO-Analyse. Vereinfacht lässt sich sagen, dass eine Investition in Höhe von 100 Euro für die Fahrzeugaufbereitung eine Restwertsteigerung von bis zu 400 Euro bewirken kann.

Flottenmanagement: Inwieweit bringen Sie Ihr Know-how in den Kundenkreis Fahrzeug-Flottenbetreiber ein, an welchen Stationen während der Laufzeit eines Firmenfahrzeuges sehen Sie Ansatzpunkte für Optimierung durch Ihren Service? Wie ergibt sich der Kontakt zwischen dem Flottenbetreiber und Ihrem Unternehmen?

van Münster: Wie Herr Wilhelm schon erwähnt hat, sind wir bereits für zahlreiche Flottenbetreiber auf verschiedenen Gebieten tätig. Da wir selbst einen eigenen Fuhrpark mit mehr als 220 Fahrzeugen betreiben, kennen wir natürlich auch die spezifischen Sorgen und Probleme eines Fuhrpark-Managers. Generell kann ein Fuhrbetreiber während der gesamten Laufzeit eines Fahrzeuges von unseren Dienstleistungen profitieren. Da unsere Smart Repair Services üblicherweise „ambulanz“ von unserem Außendienst-Techniker vor Ort beim Kunden, bei einem Autohaus oder einem Werk-

stattbetrieb erbracht werden, können wir so kleinere Reparaturen innerhalb kürzester Zeit ohne nennenswerte Einschränkung der Mobilität des Fahrers vornehmen. Die Schnittstelle zu unseren Kunden stellen bundesweit zwölf Gebietsleiter dar, die den Einsatz unserer Techniker planen und optimieren. Besonders interessant wird es beim Ende der Nutzungsphase. Hier bieten wir Fuhrparkbetreibern neben der professionellen Fahrzeugaufbereitung zur Erfüllung etwaiger vertraglicher Rückgabestandards auch ein komplettes De-Fleeting-Angebot von der dezentralen Fahrzeugrücknahme und Bewertung über Aufbereitung bis zur Vermarktung bei unseren B2B-Auktionen vor Ort oder online an.

Wilhelm: Unser Angebot umfasst den gesamten Gebrauchtwagenprozess. Konkret bedeutet das für den Fuhrparkbetreiber, dass wir ihm von der Fahrzeugübergabe durch den Nutzer (vor Ort an dezentralen Rückgabepunkten oder auch individuell beim jeweiligen Nutzer) über die Aufbereitung und Instandsetzung bis zur revisionssicheren Vermarktung an den Handel ein vollständiges, optimal abgestimmtes Dienstleistungsangebot anbieten. Im Einzel-



Fachgespräch über Autoaufbereitung in Düren: Gerold Firnhaber (Manheim), Bernd Franke (FM), Norbert Wilhelm (Manheim), Alain van Münster (Manheim), Erich Kahnt (FM, v. li.)

nen umfasst unser Dienstleistungsspektrum dabei sowohl die Fahrzeugbewertung bei Rückgabe, die Kalkulation eventueller Reparaturkosten, die kurzfristige Reparaturumsetzung, die Vermarktung über unsere gesamten Online- / Offline-Vermarktungskanäle, das anschließende Inkasso und das gesamte Logistik-Management. Selbstverständlich kann der Flottenbetreiber sich bei Bedarf jederzeit über den aktuellen Status seiner Fahrzeuge informieren und den Prozess an jeder Stelle selber steuern. Er kann sich also ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren, ohne aber die erforderliche, betriebswirtschaftlich gebotene Kontrolle über seine wertvollen Fahrzeuge zu verlieren.

Flottenmanagement: Insbesondere hat sich Dent Wizard auch auf die Beseitigung von Hagelschäden spezialisiert, die eigentlich auch schon durch eine Teilkaskoversicherung abgedeckt werden können. Warum haben Sie dennoch diese Thematik besonders in den Fokus genommen? Inwieweit hat der Flottenbetreiber besondere Vorteile dadurch, dass er ein Fahrzeug mit Hagelschaden zu Ihnen in die Aufbereitung bringt? Welche Vorteile bietet Ihre Technik dem Kunden gegenüber herkömmlichen Verfahren?

van Münster: Dent Wizard ist mit mehr als 1.500 Technikern der weltweit größte Dienstleister für die Hagelschadenentfernung. Dabei sind wir in Deutschland seit Jahren auch als Partner für die von Ihnen angesprochenen Versicherungen tätig. Viele Versicherungen setzen mittlerweile unseren Bewertungsstandard bei der Kostenberechnung und -erstattung ein. Wir sehen zwei wesentliche Faktoren, warum gerade Flottenbetreiber besonders von unserem Aufbereitungsangebot profitieren können:

1. Die meisten geschäftlich genutzten Fahrzeugen dienen neben der Mobilität der Mitarbeiter auch zur Außenrepräsentation des Unternehmens. Hier gilt es also besonders, das Fahrzeug schnell wieder in den Ursprungszustand zu versetzen. Dies erreichen wir in der Regel auch nach größeren Unwettern und Hagelschäden innerhalb von 48 Stunden.
2. Die Restwerte eines Fahrzeuges bleiben auch

Beseitigung eines Hagelschadens zumeist innerhalb von 48 Stunden



bei mittleren Hagelschäden weitgehend unberührt, da wir diese Schäden durch unsere sanfte Methode des Dellenentfernens meist ohne Neulackierung oder Reparaturmaßnahmen einfach spurlos „wegzaubern“ können.

Unsere Methoden sind von allen führenden Kfz-Herstellern und Importeuren anerkannt und führen nicht zum Garantieverlust. Und natürlich garantieren wir auch selbst für die Qualität unserer Arbeit!

Flottenmanagement: Sind Ihnen Zahlen über die Zunahme an Hagelschauern in Deutschland bekannt? In welchen Jahren kam es bereits zu besonders schweren Hagelereignissen? Welche Regionen sind besonders häufig betroffen?

van Münster: In den vergangenen Jahren haben sowohl Anzahl als auch Intensität der Unwetter mit schweren Hagelschauern kontinuierlich zugenommen. Besonders auffallend ist, dass es in einigen Regionen regelmäßig zu besonders schweren Unwettern kommt. Und hier können dann abhängig von den aktuellen meteorologischen Gegebenheiten auch verstärkt Hagelunwetter entstehen, bei denen teilweise massive Schäden an Fahrzeugen und Häusern entstehen. Im vergangenen Jahr waren beispielsweise die Städte Krefeld, Meerbusch (bei Düsseldorf) und Dortmund besonders stark betroffen. Eine besonders gefährdete Region ist auch der Großraum Stuttgart, wo sich aufgrund der besonderen geographischen und meteorologischen Situation gehäuft Unwetter ereignen. Gerade das letzte Jahr hat aber gezeigt, dass Hagelunwetter – wie alle Naturereignisse – ein grenzenloses Phänomen sind. War in der Vergangenheit vor allem Süddeutschland besonders betroffen, sind unsere Techniker im vergangenen Jahr zunehmend auch in Nord-Deutschland und sogar in Skandinavien aktiv geworden. Für die kommenden Jahre wird das Risiko von Hagelunwettern noch weiter steigen. Die Rück-Versicherer gehen auf Grund der Klimaänderung von einer Zunahme außergewöhnlicher atmosphärischer und hydrosphärischer Prozesse aus, welche die unmittelbare Ursache für Hagelstürme darstellen.

Die sanfte Methode des Dellenentfernens erspart in der Regel Neulackierung oder Reparaturmaßnahmen



Norbert Wilhelm:
„Theoretisch können wir unsere Dienstleistungen auch während des laufenden Fuhrparkbetriebs ohne nennenswerte Einschränkung der Mobilität anbieten.“



Alain van Münster: „Ein gut aufbereitetes Fahrzeug lässt sich besser verkaufen und erzielt bessere Restwerte. Vereinfacht ausgedrückt, kann eine Investition von 100 Euro in die Fahrzeugaufbereitung etwa 400 Euro Restwertsteigerung bewirken.“



Flottenmanagement: Generell muss sicherlich auch die Einsteuerung von Flottenfahrzeugen zur Aufbereitung gut geplant und in der Ausführung optimal organisiert werden. Welche Fristen für welche Arten der Autoaufbereitung müsste denn ein Flottenbetreiber einkalkulieren, bieten Sie auch einen Hol- und Bring-Service an, würden Sie gegebenenfalls für diese Zeiten auch Ersatzfahrzeuge vermitteln?

Wilhelm: Theoretisch können wir unsere Dienstleistungen auch während des laufenden Fuhrparkbetriebes ohne nennenswerte Einschränkungen der Mobilität anbieten. Aber natürlich kann es wirtschaftlich wesentlich günstiger sein, je nach Flottengröße und Fahrzeugart maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, um etwa feste Fristen bei der Rückgabe oder für die Vermarktung einzuhalten. Hier können wir dann beispielsweise während eines gemeinsam festgelegten Zeitraums einen oder mehrere Techniker an einem geeigneten Standort bereitstellen, die dann innerhalb von 24 bis 48 Stunden alle reparablen Schäden im Innenraum oder an der Karosserie beheben. Für diesen Zeitraum können wir problemlos Ersatzfahrzeuge zu sehr günstigen Konditionen anbieten. Bei unseren Hagelcentern praktizieren wir dies bereits seit mehreren Jahren mit großem Erfolg. Wir verfügen außerdem über ein flächendeckendes Logistik-Netzwerk mit mehreren Partnern, mit denen wir bundes- und auch europaweit Fahrzeugtransporte abwickeln können. Zusätzlich haben wir am Standort Berlin sogar eigene Transport-Kapazitäten für den Einzeltransport geschaffen, die wir unseren Kunden zur Verfügung stellen können.

Längst nicht jedermanns Geschäft

Die Anbieter auf dem Markt der Kfz-Flottenversicherer werden weniger; die verbliebenen hingegen präsentieren sich als ausgesprochene Spezialisten mit dem Willen zum Erfolg und mit Dienstleistungsprogrammen, die weit über das klassische Versicherungsgeschäft hinausgehen.

Im Geschäftsbericht 2007 der Provinzial Nord Brandkasse AG beispielsweise las sich eine der jüngsten Verabschiedungen aus dem Markt so: „Wir hatten uns vorgenommen, in den Jahren 2006 und 2007 Geschäft abzubauen, das nicht zu uns passt“, erklärte der Vorstandsvorsitzende Ulrich Rütter. „Wir haben uns planmäßig von Verbindungen getrennt, die nachhaltig defizitär verliefen, zum Beispiel von der Kfz-Flottenversicherung.“ Zwischenzeitlich hat auch ein weiterer, ehemals stärker engagierter Wettbewerber in diesem Segment zu einer sehr zurückhaltenden Strategie gefunden: keine Publizierung mehr, restriktive Annahmepolitik, Ausstieg aus dem Großflottengeschäft.

Der Trend hält an, das Feld der Anbieter dünnt aus. Das bestätigt auch das Makler-Absatzbarometer 2007 des Kölner Marktforschungsinstitutes Psychonomics mit dem Ergebnis: Momentan verzeichne die Branche insgesamt Verluste. Wesentliche Ursachen seien einerseits ein harter Preiskampf, andererseits die Full Service-Aktivitäten der Automobilhersteller und Leasinggeber, die auf dem Versicherungssektor nun ebenfalls verstärkt um die Gunst der Kunden buhlen. Branchenkenner beobachten, dass die Dynamik im Preiskampf sogar noch weiter zunehme und einstweilen ein Ende nicht in Sicht sei.

Die Komplexität der Anforderungen an den Versicherer wächst zunehmend

Ein grundsätzliches Dilemma für die Schaden- und Unfallversicherer besteht darin, dass die Kfz-Versicherung ein Schlüsselgeschäftsfeld ist, in dem die Unternehmen etwa zwei Fünftel der Einnahmen generieren. Darüber hinaus dient sie als „Türöffner“ für andere Versicherungsprodukte und sichert den Gesellschaften einen sicheren Zugang zu neuen Kunden. Sie kann daher eigentlich nicht vernachlässigt werden. Auch suchen sich gerade die unter permanentem Kostendruck stehenden Fuhrparkbetreiber die günstigsten Kfz-Versicherer, die Flottenversicherer wiederum die günstigsten Fuhrparkrisiken aus. Damit wird aber das Grundprinzip des Risikotransfers in der Kfz-Versicherung, das Prinzip des kollektiven Schadensausgleichs, immer wieder gefährdet.

Andererseits zwingt der enorme Preis- und Kostenwettbewerb zu ertragssichernden Maß-



nahmen in der Tarif- und Produktgestaltung. Zielgruppenorientierte Produktvarianten, Spar-Modelle und Zweittarife, konsequente Schließung neuer Vertriebswege durch Kooperationsmodelle mit Einzelhandel, Internetvertrieb oder Direktvertrieb sowie Steigerung der Schlagkraft des klassischen Versicherungsvertriebs müssen überdacht und neu aufgestellt werden. Das wiederum setzt stärkere Investitionen in Know-how, den Aufbau entsprechender Abteilungen und Manpower voraus.

Schließlich handelt es sich bei der Kfz-Flottenversicherung um ein vergleichsweise schwieriges Geschäft, denn den Versicherern präsentiert sich kein einheitlicher Markt. Höchst unterschiedliche Kundensegmente bezüglich Branchen, Flottengrößen, Nutzungs- beziehungsweise Einsatzarten, Fahrzeugstrukturen und Fahrleistungen erfordern eine sehr differenzierte Ausrichtung des Versicherungsgeschäftes mit Kfz-Flotten. Je komplexer die Struktur des Fuhrparks und je größer die Flotte, desto individueller sind auch die benötigten Leistungen. Deshalb entwickeln die Kfz-Flottenversicherer in der Regel ab einer Flottengröße von 50 Fahrzeugen maßgeschneiderte Lösungen unter Berücksichtigung des individuellen Kundenbedarfs. Für kleinere Fuhrparks stehen in der Regel standardisierte Sicherheitslösungen zur Verfügung, die

aber gegebenenfalls auf den Einzelbedarf des jeweiligen Flottenbetreibers auch noch anzupassen sind. Deckungserweiterungen wie Neuwertentschädigung oder GAP-Deckung für Leasingfahrzeuge beispielsweise sind dabei teilweise schon eingeschlossen, die zielgerichtete Erweiterbarkeit des Versicherungsschutzes auf individuelle Anforderungen bleibt allerdings in stetiger Innovation vorzuhalten. Auch die Serviceorientierung und die umfassende Kundenbetreuung rücken als Instrumente zur Ertragssicherung verstärkt in das Blickfeld der Versicherer. Denn nur Qualität, Service und Kundenbindung haben die Chance, sich als wirksame Waffe gegen eine ausschließliche, für Versicherer und Kunden kontraproduktive Preisorientierung im K-Segment zu behaupten.

„Im Segment Fuhrpark besteht zur Zeit ein scharfer Preiswettbewerb, der stark auf die Ergebnisse drückt“, beobachtet auch Reiner Nowak, Key Account Manager der Alte Leipziger in Oberursel. „Gleichwohl ist es auch in einer solchen Situation möglich, sich auf dem Markt erfolgreich zu behaupten. Der Preis spielt eben für gewerbliche Kunden eine zentrale Rolle. Daher müssen die Prozesse in der Verwaltung schlank und kostengünstig sein. Ebenso müssen alle möglichen Einspar-Potenziale durch effektives und konsequentes Schadenmanagement gehoben werden.“

„Die Kfz-Flottenversicherung muss in der Tat als Königsdisziplin eingestuft werden, dennoch geben wir ein ganz klares Bekenntnis zu diesem Geschäftssegment ab, wir wollen ausdrücklich Flottenversicherer sein“, betont Ralf Humke, Leiter Kraftfahrt Vertrag & Gewerbe bei der VHV Allgemeine Versicherung AG in Hannover. „Der Flottenkunde hat in der Regel häufig mit seinem Versicherungspartner zu tun und erwartet, dass er von diesem verlässlich und für ihn berechenbar behandelt wird. Um allein diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir eine leistungsfähige IT eingerichtet und stellen persönliche Ansprechpartner zur Verfügung, die den Flottenkunden und seine individuelle Situation wirklich kennen.“

Genaueste Analysen des Fuhrparkgeschehens sind notwendig

Es sind auch neue Konzepte zum Kostenmanagement gefragt, um die Kosten und Schadenquoten auf Dauer in den Griff zu bekommen. Nur aktives Schadenmanagement, Mitspracherecht im Reparaturgeschäft durch die Bindung an eigene Werkstattnetze des Versicherers sowie die Prozessoptimierung können aus Sicht der Versicherer die Effektivität erhöhen und die Schaden aufwendungen auf Dauer reduzieren. „Die Risiko-Situation im Flottengeschäft wird oftmals als angespannt und schwer steuerbar bezeichnet, natürlich kann es vorkommen, dass eine Flotte zunächst einmal in punkto Beitrag unter Kosten liegt“, beschreibt Ralf Humke. „Wir beobachten das bei der VHV regelmäßig im Hinblick auf die stetige Verbesserung der Schadensituation und können als Kfz-Flottenversicherer aus der Erfahrung heraus generell branchenspezifische Benchmarks ableiten und einem Flottenbetreiber genau sagen,

wie er mit seiner Schadenhäufigkeit gemessen am Durchschnitt vergleichbarer Flotten liegt. Mehr noch, wir können auch Empfehlungen aussprechen, wie er die Schadenhäufigkeit in den Griff bekommt.“

Die VHV beispielsweise analysiert mit dem Flottenbetreiber die Ursachen seiner Schadenprofile, um Veränderungen zu initiieren. „Oft sind gar nicht einmal die Fahrer so ausschlaggebend“, verdeutlicht Hunke. „Vielfach stellen wir logistische Probleme fest, oder die Schadenprofile an sich vermitteln zunächst einen völlig falschen Eindruck. Manchmal sind sie sogar durch das Wirken anderer Dienstleister im Fuhrpark beeinflusst. Hier prüfen wir sehr genau, wer bei welchem Szenario welches Interesse hat und wie sich diese Partei dann im konkreten Fall verhält. Unser Interesse als Versicherer an einer kostengünstigen, aber für den Kunden zufriedenstellenden Abwicklung eines Schadens deckt sich wesentlich mit dem Interesse des Flottenbetreibers an einer möglichst günstigen Prämie, die wiederum aus dem Schadenverlauf abgeleitet wird.“

Der Schadenaufwand, bestimmt durch die Parameter Schadenhäufigkeit und durchschnittliche Schadenhöhe, ließe sich dann wesentlich aus zwei Richtungen beeinflussen. „Der größte Hebel lässt sich in der Regel bei der Anzahl der Schäden ansetzen. Wir befinden uns in der sehr guten Ausgangslage, dass wir Analysen zu allen nur denkbaren Schäden fahren können, weil wir wissen, was draußen passiert. So bilden wir punktgenau entsprechende Schadenprofile ab, was uns treffsicher zu den Schadenursachen führt.“

„Auch bei kleineren und mittleren Fuhrparks profitieren unsere Kunden gerade auch von den Erfahrungen der Alte Leipziger aus dem Großflottenbereich“, erklärt Reiner Nowak für den Versicherer in Oberursel. „Wir unterstützen ihn beispielsweise bei der Abfassung von Schadenleitfäden, die auf dessen betriebliche Abläufe

abgestimmt sind. Unser überdurchschnittlich erfolgreiches Schadenmanagement optimiert dann die Prozesskette vom eingetretenen Schaden bis zur Fertigstellung der Reparatur. Unnötige Kosten werden eliminiert, günstige Konditionen ohne Einbehaltung von kick-backs weitergegeben.“

Ausgestaltung der Tarife

Neben dem Preis, so Nowak weiter, spielen der Zusatznutzen, den der Versicherer dem Kunden und dem Vertriebspartner bietet, eine zentrale Rolle. „Die kritischen Erfolgsfaktoren sind hier: auf die Bedürfnisse des Fuhrparkbetreibers zugeschnittene Versicherungslösungen, exzellenter Service sowie abgestimmte Prozesse zwischen Fuhrparkbetreiber, sonstigem Dienstleister und Versicherer, die beim Fuhrparkbetreiber zu weiteren Einsparpotenzialen führen.“

Bei Tarifierung und Vertragsgestaltung setzt sich auf dem Markt verstärkt ein risikoorientierter Ansatz durch. Kundenselektion anhand von Bonitätsdaten und Risikoklassen, Bestandsanierung, risikoadäquate Preisfindung und Vertragsgestaltung unter Berücksichtigung sogenannter „harter“ und „weicher“ Tarifierungsmerkmale, wie beispielsweise der „Pay as you drive“-Ansatz, finden zunehmend Einzug in die Versicherungspraxis.

„Auch in unseren Fuhrparktarif fließen branchenspezifische Risikofaktoren ein“, führt Nowak aus, „Risikofaktoren für bestimmte Branchen haben wir nur in die Tarifgruppe E eingearbeitet, die für sogenannte Kammerberufe wie Rechtsanwälte, Ärzte oder auch Architekten und Mitarbeiter von Finanzdienstleistungsunternehmen gilt. Auch haben wir bestimmte Betriebe des Groß- und Einzelhandels, des verarbeitenden Gewerbes, des Handwerks sowie Soft- und Hardwarehäuser der Tarifgruppe E gleichgestellt. Regelmäßige Zuschläge erheben wir in der Regel nur für bestimmte, nicht standardmäßige Deckungserweiterungen.“

Steigern Sie mit uns Ihre Gewinne!

Zuverlässiges Schadenmanagement und umfassende Versicherungstechnik für Groß- und Leasingflotten aus einer Hand:

SNJ Service GmbH

Schadenmanagement

www.snj-service.de

Sonntag, Neumann, Jaremko GmbH & Co. KG

unabhängiger und spezialisierter Versicherungsmakler

www.sicherheitshalber.de

SNJ Service GmbH

sicherheitshalber.



Sonntag, Neumann, Jaremko

sicherheitshalber.



NEUSTART

Der neue Opel Insignia ist nicht einfach nur der Nachfolger des Vectra, er markiert mit seinem neuartigen Design vielmehr den Start einer vollständig eigenen Modellreihe. So ist er zwar auf den zweiten Blick problemlos als Rüsselsheimer zu erkennen, verrät aber beim Vorbeifahren mit seiner sportlichen Seitenlinie und dem markanten Kühlergrill nicht sofort seinen Ursprung. Mit ihm will Opel wieder seine einstige Domäne - die Mittelklasse - zurückerobern.

Optik & Haptik

Taucht die Frontpartie des Insignia im eigenen Rückspiegel auf, bemerkt man zunächst den massiv wirkenden Kühlergrill, der mit dem breiten Opel-Logo und den markanten Scheinwerfern ein echter Hingucker ist. Von dort verläuft die Karosserielinie geschwungen und ohne Kanten in einer leichten Parabel bis zum Schrägheck, was dem Wagen eine gewisse sportliche Coupé-Note verleiht. Das Heck hingegen haben die Konstrukteure relativ kurz gehalten, um die Partie rund um den Motorraum noch bulliger erscheinen zu lassen. Die weit nach oben öffnende Kofferraumklappe läuft in der Mitte spitz zu und ist zusammen mit der schwingenähnlich geformten Chromzierleiste ein weiteres Merkmal der neuen Optik.



Das Erscheinungsbild ist markant, aber nicht aufdringlich

Auch im Innenraum ist man neue Wege gegangen und hat, unter Beibehaltung der Design-Traditionen, für ansprechende Optik gesorgt. Die Mittelkonsole wirkt auf den ersten Blick mit ihrer Vielzahl an Bedienelementen zu-

Wirklich neue Modelle kommen gegenwärtig nicht mehr all zu oft auf den Markt, handelt es sich doch meist um Weiterentwicklungen oder Facelifts. Beim Mittelklassler Opel Insignia ist das anders, und auch sonst konnte die Limousine mit 2.0 CDTI Dieselmotor mit einigen Überraschungen aufwarten.



nächst etwas unübersichtlich, entpuppt sich aber nach einer minimalen Eingewöhnungsphase als intuitiv nutzbar. Zudem lassen sich viele Bestandteile der Bordelektronik wie das Navigationsgerät oder Radio/CD-Player bequem über ein Drehrad neben dem Schaltknopf des Sechsgang-Getriebes ansteuern. Tachometer und Drehzahlmesser sind ebenso wie die Tankanzeige in ihren Chromumrandungen gut ablesbar und gestalterisch abseits des Einheitsbreis. In der Verarbeitungsqualität und der Materialwahl wirkt alles durchaus hochwertig, und für ein Modell der Mittelklasse sogar überdurchschnittlich gut. Die Cockpitsitze bieten guten Seitenhalt und sind auch auf längeren Fahrten ausreichend bequem. Lediglich auf den Rücksitzen sind Bein- und Kopffreiheit eingeschränkt, zumindest für Personen jenseits der Einheitsgröße. Platz für deren Gepäck ist im 1.465 Liter fassenden Gepäckraum. Da die Dachlinie nach hinten in einer sanften Neigung ausläuft, fällt die Kofferraumklappe relativ groß aus, wobei es bei der Beladung eine relativ hohe Ladekante zu überwinden gilt

Kraft & Leistung

Für die Motorisierung steht eine große Auswahl an Aggregaten und Antrieben zur Verfügung. Das Leistungsspektrum der Benziner reicht von 85 kW/115 PS bis zu 191 kW/260 PS. Die Dieselfahrzeuge starten bei 81 kW/110 PS mit



Die zur Mitte spitz zulaufende Kofferraumklappe ist ein weiterer Akzent des Designs

dem 2.0 CDTI ECOTEC Motor und Sechsgang-Schaltgetriebe. Diese Variante ist auch eine Leistungsstufe höher mit 96 kW/130 PS und Sechs-Stufen-Automatik zu haben. Daneben gibt es noch zwei weitere Zwei-Liter-Diesels mit 118 kW/160 PS und 140 kW/190 PS, letzteren sogar mit Allradantrieb.

Unser 118 kW/160 PS-Testwagen war mit manuellem Sechsgang-Getriebe ausgerüstet und bewegte sich agil und komfortabel über die Straße. Die Leistung stand ohne jede Verzögerung zur Verfügung, selbst bei hohen Geschwindigkeiten konnte die Maschine hörbar noch Kraft entfalten. Die Geräuschkulisse verringerte sich jedoch mit steigender Geschwindigkeit, zudem



Über das Stellrad hinter dem Gangwahlhebel lässt sich ein Großteil des Infotainment-Systems steuern

bei einer CO₂-Emission von 154 g/km. Während unseres Tests erwies sich der Sprit-Durst mit 6,7 Litern als etwas höher, was aber ein geringes Manko angesichts des hervorragend abgestimmten Motors ist. Das Fahrwerk kann entweder im „Sport“- , „Tour“- oder Normal-Modus genutzt werden. In allen Fällen erweist es sich aber als komfortabel, wenngleich es recht knackig abgestimmt ist. Generell korrespondiert das Fahrverhalten mit der sportlichen Erscheinung des Insignia, denn auch in der Kurve bleibt der Wagen stets kontrollierbar und vermittelt so in Kombination mit dem durchzugsstarken Motor und der präzisen Lenkung ein gehöriges Maß an Fahrspaß.



Ausreichend Platz für Mitreisende durchschnittlicher Größe

reiche Liste der Extras hält dann noch adaptives Fahrlicht (ab 1.050 Euro netto), Infotainment-Systeme (ab 424 Euro netto) und die Frontkamera mit Verkehrsschildassistent und Spurassistent (441 Euro netto) bereit. Zur genaueren Anpassung an die Corporate Identity der Firma beziehungsweise den eigenen Geschmack sind zehn Außenfarben und zwei Innenraumdesigns erhältlich.

Fazit

Opel bringt mit dem Insignia ein Modell auf den Markt, welches ohne Zweifel das Potenzial hat, Geld in die Kassen der Rüsselsheimer zu spülen. Die Preisgestaltung - also das Argument der Stunde - ist angemessen, und die Verbrauchswerte brauchen sich ebenfalls nicht vor der Konkurrenz zu verstecken. Beide Aspekte ergeben in Kombination mit den guten Fahreigenschaften und der frischen Optik gewichtige Pro-Argumente.



Auf Wunsch auch mit Bi-Xenon Scheinwerfern zu haben

Wert & Preis

Wer sich einen Opel Insignia in den Fuhrpark stellen möchte, muss minimal 19.403 Euro netto für den 1,6-Liter-Benziner investieren, die Dieselmotorisierungen starten mit dem 2.0 CDTI (81 kW/110 PS) für 20.748 Euro netto. Im Durchschnitt etwa 1.000 Euro teurer ist die Kombivariante, die nun nicht mehr Caravan sondern Sports Tourer heißt. Er bietet ein maximales Laderaumvolumen von 1.530 Litern und eine Zuladung von 555 kg. In den vier Ausstattungslinien Selection, Edition, Sport und Cosmo ist bereits eine umfangreiche Serienausstattung enthalten, die unter anderem ABS mit Kurvenbremskontrolle und Bremsassistent, ESP, zahlreiche Airbags und verschiedene Ablagemöglichkeiten umfasst. Um dem Wagen ein höherwertiges Flair zu geben, sind diverse aufpreispflichtige Premium-Pakete gelistet, ebenso Sitz-Pakete. Die umfang-



Auch die Kofferraumöffnung ist mit ihrer fast rundlichen Form ungewöhnlich

erzeugt der Insignia überraschend wenig Windgeräusche. Die Beschleunigung von 9,5 Sekunden bis 100 km/h wird daher subjektiv als schneller empfunden, so dass es auch nicht verwundert, wenn die Höchstgeschwindigkeit von 218 km/h recht fix erreicht ist. Laut Opel beläuft sich der durchschnittliche Verbrauch auf lediglich 5,8 Liter

erzeugt der Insignia überraschend wenig Windgeräusche. Die Beschleunigung von 9,5 Sekunden bis 100 km/h wird daher subjektiv als schneller empfunden, so dass es auch nicht verwundert, wenn die Höchstgeschwindigkeit von 218 km/h recht fix erreicht ist. Laut Opel beläuft sich der durchschnittliche Verbrauch auf lediglich 5,8 Liter



Ein Fünftürer mit Coupé-Optik

Motorenpalette

	1.8 ECOTEC	2.0 Turbo ECOTEC	2.0 CDTI ECOTEC	2.0 CDTI ECOTEC
	Manuell	Manuell	Manuell/Automatik	Manuell/Automatik
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl.-Otto/1.796	4-Zyl.-Otto/1.998	4-Zyl.-Diesel/1.956	4-Zyl.-Diesel/1.956
Leistung kW (PS) bei U/min	103/140 bei 6.300	162/220 bei 5.300	81/110 bei 4.000	118/160 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	175 bei 3.800	350 bei 2.000-4.000	260 bei 1.750-2.500	350 bei 1.750-2.500
Verbrauch auf 100 km in L (EU)	7,7	8,8	5,8	5,8
Höchstgeschwindigkeit in km/h	207	242	190	218
0 auf 100 km/h in Sekunden	11,4	7,6	12,1	9,5
Laderaum in Liter (VDA)	1.465	1.465	1.465	1.465
Nutzlast in kg	532	532	532	532
Typklassen HP/VK/TK	17/17/18	15/21/25	17/19/23	17/21/23
Schadstoffklasse	EU 5	EU 5	EU 5	EU 5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	182	207	154	154
Preis in Euro (netto)	21.336	27.222	20.747	25.331
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	530,08	660,06	483,75	530,72
30.000 km	630,22	777,68	559,57	611,67
50.000 km	814,56	992,59	695,75	754,68
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	523,63	586,93
30.000 km	-	-	610,89	679,40
50.000 km	-	-	767,81	843,24
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	377,47	485,64	378,46	425,43
30.000 km	401,34	516,10	401,67	453,77
50.000 km	433,16	556,70	432,62	491,55
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	401,91	465,21
30.000 km	-	-	428,31	496,82
50.000 km	-	-	463,52	538,59
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	152,61	174,42	105,29	105,29
30.000 km	228,88	261,58	157,90	157,90
50.000 km	381,40	435,89	263,13	263,13
Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	121,72	121,72
30.000 km	-	-	182,58	182,58
50.000 km	-	-	304,29	304,29

Opel Insignia 2.0 CDTI

Motor/Hubraum	4-Zyl.-Diesel/1.956
kW/PS bei U/min	118/160 bei 4.000
max. Drehmoment bei U/min	350 Nm bei 1750
Schadstoffklasse/Partikelfilter	Euro5/Serie
Antrieb/Getriebe	Front-/6-Gang, manuell
0-100 km/h in Sek. / Höchstgeschwindigkeit	9,5/218 km/h
EU-Verbrauch l./Reichweite km	5,8/1.206
Testverbrauch l./Reichweite km	6,7/1.045
CO ₂ -Ausstoß	154 g/km
Tankinhalt	70 L
Zuladung kg/Ladevolumen in Litern (VDA)	346/1.465
Anhängelast geb./ungebremst	1.800 kg/750 kg
Kosten	
Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklasse HP/VK/TK	17/21/23
Wartungsintervalle	nach Anzeige
Garantie	
Technik	24 Monate
Lack	24 Monate
Sicherheit / Komfort	
Automatik	ab Edition
Front-/Seitenairbag	Serie
Scheinwerfer-Waschanl.	ab Edition 1.050 Euro Paketpreis
Optionspakete	Business-Paket (Parkpilot, Premium-Sitze etc. ab 490 Euro)
Vorhang-Airbag/Kopfairbag	Serie
ESP	Serie
Reifendruckkontrolle	ab Edition 172 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	ab 437 Euro
Kurvenlicht	ab Edition 1.050 Euro Paketpreis
Klimaanlage	ab 252 Euro
Glas-/Schiebedach	-
Xenon-Scheinwerfer	ab Edition 1.050 Euro Paketpreis
Scheinwerfer-Waschanl.	ab Edition 1.050 Euro Paketpreis
Optionspakete	Business-Paket (Parkpilot, Premium-Sitze etc. ab 490 Euro)
Ladungssicherung	FlexOrganizer-Paket (Schiene, Gepäcknetz etc. 126 Euro)
Kommunikation	
Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	Serie ab Edition
Radio	Serie
Telefonvorbereitung	252 Euro
Firmenfahrzeuganteil %	k. A.
Dieselanteil %	k. A.
Basispreis (netto)	
Opel 2.0 CDTI	25.331 Euro (alle Preise netto)
Bewertung	
+	- attraktiver Preis - Euro 5 - Einstufung - gute Fahreigenschaften
-	- eingeschränkte Sicht nach hinten

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



PEUGEOT 207 SW:
ab € 239,- mtl.²

PEUGEOT 308 SW:
ab € 259,- mtl.³

PEUGEOT 407 SW:
ab € 329,- mtl.⁴

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

PEUGEOT EMPFIEHLT **TOTAL** Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 7,2–4,5; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 192–120 gemäß RL 80/1268/EWG.

Die **Business-Line-Modelle**: sparsam, mit **geringem CO₂-Ausstoß** sowie einer umfangreichen Ausstattung, z. B. mit **Navi** und **36 Monaten Garantie**. Mit dem PEUGEOT 308 SW (ab 129 g CO₂/km), dem PEUGEOT 207 SW (120 g CO₂/km) und dem PEUGEOT 407 SW (ab 129 g CO₂/km) fahren Sie auf der Erfolgsspur.

PEUGEOT FLEET



¹Der PEUGEOT 308: ausgezeichnet als Firmenauto des Jahres 2008 sowie Gewinner des Flotten-Award 2009 in der Kompaktklasse, Importwertung. ²207 SW Business-Line HDi FAP 90. ³308 SW Business-Line HDi FAP 110, Niveau I. ⁴407 SW Business-Line HDi FAP 110. Jeweils 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.

U-Turn

Test: Renault Mégane dCi 130 FAP (96 kW/ 130 PS)



Mit der dritten Generation des Renault Mégane versucht der französische Hersteller durch höchstmögliche Sicherheitsstandards, eine umweltschonende Technik, sowie zahlreichen neuen Ausstattungsdetails zukunftsweisende Maßstäbe in seiner Klasse zu setzen. Ob dieses Konzept aufgegangen ist, soll unser Testbericht des Mégane dCi 130 FAP klären.

Während das Vorgängermodell durch sein extravagantes Design auffiel, fügt der neue Mégane sich vergleichsweise fast schon unauffällig in die automobilen Landschaft ein. Denn die Optik der zweiten Generation genoss durchaus einen zwiespältigen Ruf, da das „Rucksack-Heck“ nicht unbedingt jedermanns Geschmack traf. Allerdings sollte bei aller Kritik am Design des in Rente gegangenen Mégane II nicht vergessen werden, dass der Franzose in den Jahren 2004 und 2005 europaweit das meist verkaufte Auto war, und selbst 2007 immer noch

unter den Top 5 lag. Die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Erbe sollten also grundsätzlich erfüllt sein.

Neue Designphilosophie

Renault wagt mit seinem überarbeiteten Mégane einen radikalen Schnitt. Das vormals eckige und kantige Fahrzeug mit seiner revolutionären Heckform, weist nun plötzlich üppige Rundungen auf und erinnert so gar nicht mehr an das Design des Vorgängers. Der etwas längere Radstand und die niedrige Dachlinie gehören dabei genauso zu den neuen charakteristischen Kennzeichen wie die Frontpartie mit der bogenförmigen Profilkante, die sich von den A-Säulen über die Motorhaube bis zum zentral platzierten Renault-Markenlogo zieht. Die markant geschnittenen Scheinwerfer verlängern optisch die Kühlluftöffnungen in der Frontschürze und verleihen dem Gesicht des Mégane insgesamt einen neuen Ausdruck. Die Seitenpartie besticht durch ihre gewölbten Formen und die prägnante Silhouette, die von der Frontschürze nach hinten ansteigt und sich über die Radkästen bis in die Rückleuchten zieht. Hinten am Fahrzeug ist im Vergleich zu der Vorgängergeneration die nun stark geneigte, coupéähnliche Heckscheibe neu. Die breite C-Säule ist dabei zwar ein optischer Leckerbissen, jedoch führt eine solche Konstruktion zwangsläufig dazu, dass die Sicht nach hinten stark eingeschränkt wird, was ein

sicheres Rückwärtseinparken ohne entsprechende Sensoren nahezu unmöglich macht.

Im Innenraum hat der Franzose an Qualität klar dazu gewonnen. Die Oberfläche des Armaturenbretts sieht eleganter aus als vorher. Die Instrumente sind intuitiv bedienbar und übersichtlich angebracht. Die digitale Tachonanzeige ist ein wahrer Hingucker. Warum nur sitzt der Tempomatschalter zwischen den Sitzen? Ist dieser jedoch erst einmal gefunden, lässt sich auch diese Funktion einfach und sicher bedienen. Besonders willkommen sind die vielen praktischen Ablagen, die im Alltag ihren Zweck erfüllen. Die Sitze sind bequem und bieten soliden Halt. Dank gewachsener Abmessungen glänzt der neue Mégane mit einem herausragenden Platzangebot. Überall gibt es genug Kopf- und Beinfreiheit und selbst zu dritt auf der Rückbank kommt nie ein Gefühl des Platzmangels auf. Mit 405 Liter Fassungsvermögen gehört der Kofferraum des Fünftürers zudem zu den geräumigsten in der Kompaktklasse. Die im Verhältnis 60:40 geteilte Rückbank lässt sich mühelos umklappen, wodurch sich das Ladevolumen sogar noch auf stolze 1.162 Liter vergrößern lässt.

Nach dem Start

Tiefgreifende Modifikationen an Fahrwerk und Lenkung beschenken dem Kompaktklassler eine neue Sportlichkeit und Präzision. Das

Fahrwerk garantiert dabei unter allen Bedingungen ein ausgewogenes und sicheres Fahrverhalten, so dass nur sehr selten Bodenwellen oder Unebenheiten im Innenraum spürbar werden. Der 130 PS starke Dieselmotor läuft angenehm ruhig. Das manuelle Sechsganggetriebe ist gut abgestimmt und lässt sich exakt schalten. Die 100 km/h sollen aus dem Stand in 9,5 Sekunden erreicht sein, was sich mit unseren Eindrücken deckt, da der Wagen insgesamt einen sehr agilen Eindruck macht. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 205 Km/h Spitze, wobei die innenbelüfteten Scheibenbremsen stets für eine sichere Verzögerung sorgen.



Die Benzin- und Dieselmotoren des neuen Mégane zählen bezüglich des Abgasverhaltens und des Kraftstoffverbrauchs zu den besten in ihrer Klasse. Die Dieselpalette besteht aus dem Selbstzünder dCi 90 (Dieselpartikelfilter) mit 66 kW/ 90 PS, dem dCi 110 DPF mit 78 kW/106 PS, sowie dem von uns gefahrenen dCi 130 DPF mit 96 kW/130 PS. Die beiden Motoren mit 90 und 110 PS stoßen dabei maximal 120 Gramm CO₂ pro Kilometer aus und unterbieten damit bereits

jetzt den für 2012 vorgesehenen EU-Grenzwert für Neufahrzeuge. Aber auch der leistungsstärkere dCi 130 DPF glänzt mit einer CO₂-Emission von 135 Gramm pro Kilometer. Bei den Ottomotoren stehen zwei 1,6 Liter Maschinen mit entweder 74 kW / 100 PS oder 81 kW / 110 PS zur Auswahl. Zum niedrigen Verbrauch und den geringen Schadstoffemissionen tragen vor allem die neue Aerodynamik und das niedrigere Gewicht bei. Denn der Fünftürer ist trotz der gewachsenen Abmessungen um die acht Kilogramm leichter als sein Vorgängermodell.

Safty first

Dem Thema Sicherheit kommt bei Renault bekanntlich schon sehr lange eine entscheidende Rolle zu - nicht erst seitdem damit geworben wird, wie Weisswürste und Sushirollen beim Crashtest aussehen. Auch der Mégane macht da natürlich keine Ausnahme, denn die Gewichtseinsparungen haben keine negativen Einwirkungen auf das Niveau beim Insassenschutz gehabt. Dies beruht hauptsächlich auf der Kombination der stabilen Fahrgastzelle mit aufprallabsorbierenden und verformbaren Karosseriestrukturen. Kritische Bereiche bestehen dabei aus besonders stabilen Stählen, die bei einem Aufprall dreimal mehr Energie als herkömmlich verwendeter Stahl absorbieren können. Die Frontairbags und die Seitenairbags vorn verfügen jeweils über ein Doppelkammersystem. Dies bietet den Vorteil,



dass die Airbags sich schneller entfalten und sich besser an die Statur von Fahrer und Beifahrer anpassen. Zudem sind die Seitenairbags mit zweifachen Aufprallsensoren verbunden. Ein spezielles Rechenprogramm gleicht so die Reaktionszeit und das benötigte Aufblasvolumen an die Stärke des Aufpralls an.

Die Preise für den kleinsten Selbstzünder starten bei 16.261 und 14.200 Euro netto für den kleinsten Benziner. Zu den wichtigsten Serienausstattungsmerkmalen in der Basisversion gehören Klimaanlage, elektrische Fensterheber für vorne und hinten, Nebel- und eine Keycard im Scheckkartenformat mit Fernbedienung. Ab der Sonderausstattung "Dynamique" gibt es einen Licht- und Regensensor, ein Lederlenkrad und einen Tempopilot mit Geschwindigkeitsbegrenzer dazu. Eine Einparkhilfe für vorne und hinten ist erst in der Ausstattungsserie "Luxe" enthalten oder allgemein bei einer Zuzahlung von 420 Euro netto.



Fazit: Renault ist von dem gewagten Design des Vorgängermodells abgewichen und hat sich bei der dritten Generation für eine eher klassische Form entschieden, welche weniger stark polarisieren dürfte. Insgesamt überzeugt der Wagen auf allen wichtigen Gebieten. Vor allem besticht der Mégane aber durch sein Preis-Leistungs-Verhältnis, weil er für sein Geld jede Menge Sicherheit und eine große Portion Fahrspass bietet.



1 Die stark geneigten Heckscheibe erinnert mehr an ein Coupé als an das Vorgängermodell.

2 Die digitale Tachoanzeige ist der Hingucker im Cockpit

3 Die mächtige C-Säule sieht zwar sehr elegant aus, verdeckt aber ungemein die Sicht nach hinten

4 Die bogenförmige Profilkante verleiht dem Mégane einen völlig neuen Gesichtsausdruck

5 Die Rücksitzbank lässt sich mit wenigen Handgriffen zu einer ebenen Laderaumfläche umbauen

6 Auch für drei Leute bietet der Fond erstaunlich viel Kopf- und Beinfreiheit





Renault Mégane dCi 130 FAP

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum	1.870 ccm
kW (PS)	96 (130) bei 3.750 U/min.
Max. Drehmoment	300 Nm bei 1.750 U/min.
Abgasnorm	Euro 4
Partikelfilter	Bei Dieselmotorisierungen der 5-Türer Serie
Antrieb/Getriebe	Front/ 6-Gang, manuell
Höchstgeschw.	205 km/h
Beschleunigung 0-100 km/h	9,5 Sek.
EU-Verbrauch	5,1 Liter auf 100 km
EU-Reichweite	1.176 km
Test-Verbrauch	6,0 Liter auf 100 km
Test-Reichweite	1.000 km
CO ₂ -Ausstoß	135 g/km
Tankinhalt	60 Liter
Zuladung	434 kg
Ladevolumen in Litern (VDA)	1.162 Liter
Anhängelast geb./ungebremst	1.300 kg/ 695 kg

Kosten	
Steuer pro Jahr	293 Euro
Typklasse HP/TK/VK	17/ 21/ 21
Wartungsintervalle	30.000 km/ 24 Monate

Garantie	
Technik	24 Monate
Lack	36 Monate

Sicherheit / Komfort	
Automatik	-
Front-/Seitenairbag	Serie
Kopfairbag	Ab Grundausstattung Expression
Vorhang-Airbag	Serie
ESP	Serie
Reifendruckkontrolle	-
Einparkhilfe vorne/ hinten	500 Euro
Kurvenlicht	1.000 Euro
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach	Ab Ausstattungsversion Dynamique zum Aufpreis von 900 Euro bestellbar
Xenon-Scheinwerfer	Siehe Kurvenlicht
Scheinwerfer-Waschanl.	Siehe Kurvenlicht
Tempomat	Serie
Ladungssicherung	Zwei Verzurrösen im Kofferraum
Optionspakete	u.a. Comfort-Paket: Außenspiegel elektrisch anklappbar, Keycard Handsfree (Automatische Entriegelung bei Annäherung) und Klimaautomatik ab 664 Euro netto

Kommunikation	
Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	2.300 Euro
Radio	Serie
Firmenfahrzeuganteil	5%
Dieselanteil	49%

Basispreis (netto)	
Renault Mégane dCi 130 FAP	18.193 Euro (alle Preise netto)

Bewertung	
	- gutes Preis-Leistungs-Verhältnis - viele interessante Ausstattungs-Features ab Werk - gute Verarbeitung im Innenraum
	- schlechte Sicht nach hinten, vor allem beim Einparken
Die ALD-Full Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten	

Motorenpalette Renault Mégane Fünftürer

	1.6 16V 100 Manuell	dCi 90 FAP Manuell	dCi 110 FAP Manuell	dCi 130 FAP Manuell
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Otto/1.598	4-Zyl. Diesel/1.461	4-Zyl. Diesel/1.461	4-Zyl. Diesel/1.870
Leistung kW (PS) bei U/min	74 (100) bei 5.500	66 (90) bei 4.000	78 (106) bei 4.000	96 (130) bei 3.750
Drehmoment (Nm) bei U/min	148 bei 4.250	200 bei 1.750	240 bei 1.750	300 bei 1.750
Verbrauch auf 100 km in L (EU)	6,7	4,5	4,6	5,1
Höchstgeschwindigkeit in km/h	190	180	190	205
0 auf 100 km/h in Sekunden	10,9	12,5	10,5	9,5
Laderraum in Liter (VDA)	1.162	1.162	1.162	1.162
Zuladung in kg	442	472	489	434
Typklassen HP/TK/VK	16/18/18	16/19/20	16/20/19	17/21/21
Schadstoffklasse	Euro 4	Euro 4	Euro 4	Euro 4
CO ₂ -Ausstoß in g/km	159	118	120	135
Preis in Euro (netto)	14.202	16.261	17.101	18.193

Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	419,99	393,44	407,67	438,19
30.000 km	498,06	449,10	465,04	501,05
50.000 km	679,20	584,58	576,78	623,57

Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	275,94	313,94	326,40	348,09
30.000 km	291,98	329,85	343,14	365,90
50.000 km	319,07	385,83	373,61	398,32

Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	144,05	79,50	81,27	90,10
30.000 km	206,08	119,25	121,90	135,15
50.000 km	360,13	198,75	203,17	225,25

Automatik (mtl.)				
20.000 km	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-

Eine Frage der Klasse



Zackige Scheinwerfer sorgen für leicht sportlichen Touch

Volkswagen steht in den Segmenten Klein- und Kompaktwagen unangefochten an der Zulassungsspitze, daran scheinen die Wettbewerber selbst mit den schärfsten Produkten nicht rütteln zu können. Daher ist es lediglich eine Binsenweisheit, wenn Martin Winterkorn durchklingen lässt, man werde mit dem jüngsten Kleinwagen-Vertreter die Polo-Klasse als Synonym für die gesamte Fahrzeugkategorie definieren – denn das war schon vorher längst vollbracht.

Als passende musikalische Begleitung zur Präsentation des neuen Polo ließen die Marketing-Strategen Pink aus den Lautsprecherboxen der Veranstaltungsorte trällern – jung, ein bisschen wild und dynamisch ist die stramm vorgegebene Richtung. Dabei hat Stardesigner Walter de Silva doch klare Formen auf die Tagesordnung geschrieben, um auch konservative Kunden bei der Stange zu halten, wenngleich die Front dank zackig geformter Scheinwerfer sportliche Ambitionen bekundet. Und innen? Da erwarten den Fahrgast durchaus angemessen wertig verarbeitete Kunststoffe und natürlich üppiger Platz – kein Wunder, schließlich ist der Kleinwagen mit 3,97 Längener Metern sowie 1,682 m Breite nicht mehr wirklich klein. Schön, dass die Verantwortlichen auch an angenehmes Gestühl dachten, denn mit den straff und konturiert gehaltenen Sitzen lassen sich auch ein paar hundert Kilometer ohne Mühe abspulen. Dann machen sich auch die Vorzüge der neuen Fahrwerk-Gratik bemerkbar, die McPherson-Achse wurde frisch entwickelt, und die Spur

verbreiterten die Ingenieure dezent, so dass der Wolfsburger satt auf der Straße liegt und nicht nur stoisch geradeausläuft, sondern auch flink durch Kurven rennt.

Rauf mit den Abmessungen und runter mit Hubraum und Spritverbrauch lautete die Devise beim neuen Polo, daher gibt es jetzt endlich den lange angekündigten 1,6-Liter TDI, der mit Commonrail- statt Pumpe-Düse-Technik ausgerüstet ist und auf rustikale Lautäußerungen verzichtet. Bei Betriebstemperatur vernimmt man moderate Diesel-Töne, klarer Fall, seine Herkunft verleugnet der Selbstzünder nie, soll er auch nicht. Mit 75, 90 und 105 PS kann man das kleine Kraftpaket ordern; eine erste Ausfahrt mit der Basisvariante zeigt, dass auch etwas Leistungsverzicht keineswegs ärmliche Automobilität bedeutet. Und mit 109 g CO₂/km zeigt er sich von der sparsamen Seite. Okay, man hat noch eine Bluemotion-Version in der Pipeline, die noch besser ist im Sparen: Mit Hilfe von Start-Stopp-Technik, einem auf 1,2 Liter reduzierten Hubraum und Rekuperation sollen nicht mehr als 87 g Kohlenstoffdioxid in die Umwelt gepustet werden – 2010 wird es wahrscheinlich so weit sein. Aber auch benzinseitig gibt es Neuigkeiten: Ein im Laufe dieses Jahres angebotener 1,2 TSI mit Turboaufladung und 105 PS soll bei ordentlichen Fahrleistungen nur fünfeinhalb Liter Super konsumieren. Allerdings braucht der kleine Vierzylinder Drehzahlen, um aufzuwachen. Die vom Werk mit 9,7 Sekunden bezifferte Standard-Beschleunigung klingt allerdings realistisch. Übrigens: Einen Polo ohne Anti-

Mit dem neuen Polo will Volkswagen wieder einen Standard im Kleinwagen-Segment etablieren. In der Tat gibt es überaus solide Kost und einen erwachsenen Auftritt kombiniert mit interessantem Technik-Kostüm.



Klare Linien und angemessene Wertigkeit bestimmen das Bild



Ein Hauch von Evolution: Der neue Polo

blockiersystem wird es nicht mehr geben und hierzulande auch keinen mehr ohne elektronisches Stabilitätsprogramm – so viel Sicherheit muss sein. Freilich befindet sich auch die volle Airbag-Ausrüstung serienmäßig an Bord sowie darüber hinaus eine elektronische Differenzialsperre, Volkswagens neuester Vertreter ist für alle Fälle gerüstet.

Volkswagen Polo 1,6 TDI 55 KW

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/ 1.598
kW/PS bei U/min:	55/ 75 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	195 Nm bei 1.500-2.500
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5/ 109 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	14/ 170
EU-Verbrauch L/Reichweite km:	4,2/ 1.071
Zuladung kg/Ladevolumen L:	568/ 280-952
Typklasse HP/VK/TK:	Noch nicht festgelegt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	12.437 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	381,05/0,15

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

Günstiger Allrad-Pfadfinder

Skoda wird zwischenzeitlich meist mit „günstige Volkswagen-Konzerntechnik“ übersetzt, der Werbespruch „simply clever“ hat sich in unsere Hirne eingebrannt – und stimmt oben drein.

Jetzt wurde also auch der Skoda Octavia Scout einem Facelift überzogen; er zeigt sich nun in dem gleichen moderneren neuen Front-Gesicht wie seine „normalen“ Octavia-Brüder. Neu sind auch die vergrößerten Scheinwerfer, die nun auch für knapp 800 Euro netto mit Xenon- und Kurvenlicht ausgestattet werden



können.

Die Geländegängigkeit bleibt unverändert erhalten, auch wenn sich der normale Scout-Fahrer eher auf normalen Straßen bewegt. Aber auch hier freut man sich auf winterlichen oder regennassen Strecken über die Haldex-Kupplung der vierten Generation, die bis zu 85 Prozent des Drehmomentes auf ein einzelnes Rad übertragen kann. Besonders sinnvoll ist der Allradantrieb nicht nur auf schlechter Wegstrecke, sondern auch bei voller Last: Immerhin bis zu 1655 Liter Zuladung mit 585 Kilo bewältigt der Octavia Scout.

Insgesamt ist der neue Octavia Scout ein zuverlässiger Allradler für vielfältige Einsätze zum günstigen Preis. Und Skoda wird als Marke in deutschen Fuhrparks schon seit längerem rich-

tig Ernst genommen: Konzerntechnik zu einem günstigen Preis, das freut auch bei der 1-Prozent-Regelung.

Skoda Octavia Scout 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW/PS bei U/min:	103/140 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4/173 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	10,2/197
EU-Verbrauch/Reichweite:	6,4 L/937 km
Zuladung kg/Ladevolumen in L:	585/1.620
Typklasse HP/VK/TK:	16/19/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	24.781 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Der Kofferraum ist ordentlich groß und bietet praktische Befestigungen nicht nur für den Geländeeinsatz

Einfach fantastico



Ein echter Hingucker: Mit seinen vier glänzenden Auspuffrohren begeistert das sportliche Coupé nicht nur Männer, sondern lässt auch viele Frauenherzen höher schlagen. Wir hatten das Vergnügen die 2,4 Liter Diesel-Variante mit 200 PS zu fahren.



Auch der Innenraum ist ein echter Hingucker

so schwindet vor allem bei Personen über 1.85 Meter schnell die Kopffreiheit.

Fazit: Dieser Wagen ist optisch einfach ein Meisterwerk – und so wird vor allem eingefleischten Alfa Romeo-Liebhabern die Kaufentscheidung auch bei einem Einstiegspreis von 26.798 Euro netto nicht wirklich schwer fallen.

Ein Sportcoupé mit Dieselmotor? Auf den ersten Blick ein Widerspruch. Auf den zweiten eine gewagte Mischung, die aber sicherlich auch für einige flottenrelevante Bereiche interessant sein dürfte. Galt es bis dato eher als Tabu, einen Sportwagen mit einem Selbstzünder zu bauen, ist dieses Klischee nun endgültig beseitigt worden – und zwar erfolgreich, denn bei Betätigung des Starter-Knopfs bleibt das befürchtete Nageln des Dieselmotors aus. Erreicht beim Beschleunigen dann die Tachonadel nach 7,9 Sekunden die 100 km/h, fragt sowieso niemand mehr nach dem Verbrennungsprinzip. Zudem haben die Italiener in Sachen Straßenlage einen sehr angenehmen Kompromiss zwischen Sportlichkeit und Komfort gefunden, denn Bodenwellen und andere Unebenheiten werden vom Fahrwerk stets souverän ausgeglichen.

Nun aber zu der eigentlichen Stärke eines jeden Alfa: Dem Design. Denn zur Zeit lässt sich in dieser Preiskategorie auf dem Markt wohl kaum ein formschöneres Coupé finden. Beginnend vorne am herzförmigen Kühlergrill, der flankiert wird von jeweils drei nebeneinander angeordneten Scheinwerfeinheiten, die den Eindruck grimmiger Entschlossenheit erwecken, bis hin zum runden Heck mit den vier potenten Endschalldämpfern. Auch dem Innenraum haben die Designer die gleiche Portion Detailliebe angedeihen lassen. So scheint die Mittelkonsole aus einem Stück Alu gefräst zu sein. Blenden an den Türen, den Türverkleidungen und dem Armaturenbrett nehmen diesen Look gekonnt auf. Überfluss an Platz kann bei einem Sportcoupé hingegen keiner erwarten, und

Alfa Romeo Brera 2.4 JTDM Q-tronic

Motor/Hubraum in ccm:	Fünfzyl.-Diesel/2.387
kW/PS bei U/min:	147/200 bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4/208 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	8,3/225
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,9 L/886 km
Zuladung kg/Ladevolumen in L:	385/610
Typklasse HP/VK/TK:	18/25/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	31.933 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	811,81/0,32 Euro

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



S geht voran

LED-Tagfahrlicht für den S-Klasse-Jahrgang 2010

Mit dem leichten Facelift bringt Mercedes die inzwischen fast vier Jahre alte S-Klasse wieder auf den Kurs der Moderne. Neben den ganzen Assistenzsystemen aus der E-Klasse bekommt das Dickschiff jetzt auch einen zusätzlichen Elektro-Motor – natürlich auf Wunsch. Eine erste Ausfahrt mit dem S 400 Hybrid dient der Klärung, wie sich die neue Antriebstechnik anfühlt.

Einstigen, wohlfühlen und losfahren: So einfach lebt es sich mit der Hybrid-S-Klasse. Lenkradwählhebel auf Stufe D, und das Flaggsschiff rollt an. Wo bleibt der Aha-Effekt? Ein gezielter Blick auf die Tachoeinheit verrät, dass der 400er neben dem 3,5-Liter V6 mit 279 PS (die sieben Mehr-PS ergeben sich aus einer Überarbeitung des Triebwerks) noch

einen 20 Pferdestärken leistenden E-Motor in sich trägt, der zwischen Verbrenner und der altbekannten Siebenstufen-Wandlerautomatik sitzt. In beschleunigungsstarken Phasen greift dieser ein und erzeugt im Schubtrieb sogar Strom (Rekuperation) – wie man es von Hybridfahrzeugen erwartet. Der Fahrer bekommt davon indes nicht viel mit, eigentlich fährt diese S-Klasse wie ein konventioneller S 350 mit kernigem V6-Timbre bei forcierter Gangart. Nur dass man jetzt seltener an die Tanke muss.

Mit runden acht Litern Super pro 100 km und damit 186g CO₂-Ausstoß pro Kilometer gehört diese Mercedes-Oberklasse nicht nur zur sparsamsten Luxuslimousine der Marke, sondern zu den sparsamsten Produkten überhaupt in diesem Segment. Und das ganz ohne Komfortver-

zicht oder Einbußen in den Fahrleistungen. Denn immerhin beschleunigt der Sechszylinder innerhalb deutlich weniger als acht Sekunden auf 100 km/h und rennt abgeregelte 250 Sachen, auch wenn der Anlauf etwas länger ist als bei manchen Boliden dieser Art. Vom Federungskomfort ganz zu schweigen, da liegt der mit moderner Lithium-Ionen-Batterie ausgestattete Nobelkreuzer ganz auf Augenhöhe mit seinen gefräßigeren Brüdern. Die ab Werk verbaute Luftfederung entschärft selbst aggressive Querfugen auf ein mehr als erträgliches Niveau. S-Klasse-Niveau eben.

Mercedes S 400 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Otto/3.498
kW/PS bei U/min:	205/299 bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	385 Nm/2.400–5.000
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5/186
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	7,2/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,9 L/1.139 km
Zuladung kg/Ladevolumen in L:	595/560
Typklasse HP/VK/TK:	noch nicht festgelegt
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	71.700 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Langstreckenläufer

Nach dem Focus, dem C-MAX und dem Transit ist der Mondeo LPG nun die vierte Baureihe, die mit Flüssiggas antrieb ab Werk bei Ford bestellbar ist. Während der Ford Regionaltour durften wir das auf der AMI vorgestellte Fahrzeug mit 145 PS Probe fahren.

Von außen lässt sich der Ford Mondeo Turnier LPG sein besonderes Können nicht ansehen - wie auch, denn die Karosserie ist identisch mit der des Serienmodells. Technisch jedoch basiert die LPG-Version auf der Flexifuel-Variante, die sowohl mit Superkraftstoff oder mit Bio-Ethanol betrieben werden kann. Mit dem Flüssiggas kommt nun noch eine dritte Möglichkeit der Betankung hinzu. Der Zweiliter-Motor leistet dabei mit herkömmlichen



Rechts neben dem Audio-system befindet sich der Schalter, um zwischen den beiden Antriebsmöglichkeiten zu wechseln.

Superbenzin oder Bio-Ethanol 145 PS. Wird er mit Gas betankt, sind es 4 PS weniger. Letzteres wird in einen zusätzlich installierten Ringtank gefüllt, der sich in der Reserveradmulde befindet. Bei dem von uns gefahrenen Turnier sind es 40 Liter. In Verbindung

mit dem 70-Liter-Benzintank kann laut Hersteller so eine Reichweite von über 1000 Kilometer möglich sein. Grundsätzlich kann der Mondeo LPG in der Kraftstoff-Kombinationen Superbenzin mit Bio-Ethanol (in jedem beliebigen Mischungsverhältnis) oder Superbenzin und Autogas gefahren werden. Die Kombination von ausschließlich Bio-Ethanol in Verbindung mit Autogas ist zwar auch möglich – allerdings weist Ford darauf hin, dass es vor allem nach dem Starten zu einem unruhigen Motorlauf bis zum Erreichen der Betriebstemperatur kommen kann.



Das Hin- und Herschalten zwischen dem Flexifuelsystem und der Flüssiggasvariante funktioniert problemlos. Der Fahrer muss lediglich einen Schalter betätigen, der sich auf der Mittelkonsole direkt rechts neben dem Audiosystem befindet. An diesem lässt sich außerdem die noch im Tank vorhandene Restmenge an Flüssiggas ablesen. Bezüglich der Fahreigenschaften war zwischen den beiden Varianten kein Unterschied auszumachen. Der Einstiegspreis für den Mondeo LPG liegt bei 23.109 Euro netto.

Ford Mondeo Turnier LPG

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.999
kW/PS	107/145 (Benzin/Ethanol) 104/141 (LPG)
Drehmoment Nm bei U/min:	190/4.500 (Benzin/Ethanol) 187/4.600 (LPG)
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoßg/km:	Euro 4/189 (Benzin/Ethanol) 170 (LPG)
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	9,9/210 (Benzin/Ethanol) 10,2/205 (LPG)
EU-Verbrauch L/Reichweite km:	7,9/850 (Benzin/Ethanol) 10,4/380 (LPG)
Zuladung kg/Ladevolumen L:	640/554
Typklasse HP/VK/TK:	17/18/20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	23.109 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Elektrisiert?



Elektrofahrzeuge werden als Alternative zum Verbrennungsmotor gepriesen - was tut sich auf dem Markt der alternativen Antriebe?

Die Bundesregierung hat Förderungsgelder in Höhe von 500 Millionen Euro für die Entwicklung der Elektromobilität zur Verfügung gestellt. Noch als eine Vision kann man die damit verknüpfte Hoffnung der Bundesregierung ansehen: Bis zum Jahr 2020 sollen in Deutschland eine Million Elektroautos bei den Autohändlern verkauft werden.

In erster Linie soll nicht allein die Forschung an Elektrofahrzeugen unterstützt werden, es geht auch um die Förderung von Fahrzeugen mit Hybridantrieb.

Ortswechsel: Wir befinden uns in Israel, genauer gesagt in Tel Aviv. Dort wurde bereits im Dezember 2008 der Grundstein für eine landesweite Infrastruktur zur Nutzung von Elektroautos gelegt. Diese in Israel von der Firma „Better Place“ entwickelte Ladestation für Elektrofahrzeuge soll internationalen Standards entsprechen und zusätzlich in Dänemark, Australien, Kalifornien, Hawaii und anderen Ländern, in denen eine vergleichbare Infrastruktur aufgebaut werden soll, zum Einsatz kommen.

Jahr 2011 soll jedes zweite Fahrzeug aus der öffentlichen Verkehrsflotte von einem Elektromotor angetrieben werden.



Die Lithium-Ionen-Batterie in der Mercedes B-Klasse F-Cell.



Die Technik der B-Klasse F-Cell transparent gemacht.

Etwa 2.800 Kilometer Luftlinie nord-westlich entfernt von Tel Aviv liegt das Fürstentum Monaco. Die Automobilhersteller Nissan und Renault wollen gemeinsam mit der monegassischen Regierung die „Zero-Emissions-Konzepte“ fortsetzen, hierbei wurde eine Zusammenarbeit im Bereich Elektrofahrzeuge vereinbart. Monacos Ziele sind hoch gesteckt: Bereits im

Nun geht es um die Weiterentwicklung der Elektroantriebe, und es hat sich in den letzten zwanzig Jahren einiges auf dem Markt getan – auch wenn nicht alle Produkte eine besondere Aufmerksamkeit erhielten. Audi konnte bereits im Jahr 1989 mit einem nahezu serienreifen Hybrid-Technologie-träger aufwarten: Mit dem Audi Duo auf Basis des 100 Avant quattro, der mit Benzin- und Elektromotor angetrieben wird. Im Jahr 1997 kam der auf dem A4 Avant basierende Audi Duo in die Verkaufsräume – leider mit mäßigem Erfolg: Der Duo war recht teuer und die verwendete Technik zu unbekannt.

Nachdem das Projekt Audi Q7 Hybrid auf Eis gelegt wurde, hat Audi nun den Q5 Hybrid für Ende 2010/Anfang 2011 angekündigt. Für den Antrieb sollen ein Verbrennungsmotor und ein Elektromotor sorgen. Noch offen ist derzeit die Frage, ob der Verbrennungsmotor ein Benziner oder ein Diesel sein wird. Jedenfalls könnten laut Audi die Hybridkomponenten des Q5 Hybrid auch in den Baureihen A4 und A5 zum Einsatz kommen.

Seither haben sich verschiedene Hybridkonzepte herauskristallisiert:

- Der **seriell angeordnete Hybridantrieb** benutzt den Verbrennungsmotor nur zum Antrieb eines elektrischen Generators, der den Elektromotor mit Strom versorgt oder die Akkus auflädt.

- Beim **parallelen Hybridantrieb** wirkt der Elektromotor zusammen mit dem Verbrennungsmotor auf den Antriebsstrang. Zumin-



Elektroauto in der Kompaktklasse: Honda Civic Hybrid.

dest in einem Betriebszustand ist hierbei die Kraft oder das Drehmoment der einzelnen Antriebe gleichzeitig verfügbar. Diese Konstruktion ermöglicht eine leistungsschwächere Auslegung des Elektromotors und auch des Verbrennungsmotors, dies spart Kosten, Gewicht und Bauraum.

- **Mischhybrid-Antriebe** kombinieren den seriellen und den parallelen Hybridantrieb in den meisten Fällen variabel während der Fahrt und passend zu den jeweiligen Fahrzuständen.

- Beim **Mildhybrid** unterstützt der Elektromotor den Verbrennungsmotor zwecks einer Erhöhung der Antriebsleistung. Die Bremsenergie kann je nach Konstruktionsart mit Hilfe einer Nutzbremse teilweise wiedergewonnen werden.

- **Vollhybridfahrzeuge** verfügen über eine elektromotorische Leistung von mehr als 20 Kilowatt. Diese Fahrzeuge sind der Lage, auch nur mit dem Elektromotor zu fahren.

- Der **Mikrohybrid** ist kein richtiger Hybridantrieb: Fahrzeuge mit Mikrohybrid verfügen über eine Start-Stopp-Automatik und eine Bremsenergieerückgewinnung zum Laden des Starterakkus.

Im Kleintransportersector steht bereits der Fiat Fiorino Electric in den Startlöchern, ein genauer Einführungsstermin ist derzeit noch offen. Für Ende 2010 peilt Chevrolet die Einführung der Mittelklasse-Limousine Chevrolet Volt an. Der nahezu baugleiche Opel Ampera soll ein Jahr später starten. Sein Elektromotor kann laut Opel an einer normalen 230 V-Steckdose geladen werden. Der Ampera soll mit dem Elektromotor ohne Hilfe des Verbrennungsmotors eine Reichweite von 60 Kilometern ermöglichen. Diese Reichweite kann auf bis zu 500 Kilometer gestreckt werden, wenn der 1,4 Liter-Verbrennungsmotor mit 82 PS zusätzliche Dienste leistet. Opel gibt für den Ampera durchaus sehenswerte Fahrleistungen an: In nur neun Sekunden soll der Spurt von 0 auf 100 km/h möglich sein, und die Höchstgeschwindigkeit wird mit 160 km/h angegeben.

Warum spurten nun Elektrofahrzeuge so schnell von dannen? Die Lösung liegt auf der Hand: Drehmoment. Ein Elektromotor hat nicht nur einen höheren Nutzungsgrad als Verbrennungsmotoren, er liefert mit sofortiger Umsetzung ein gewaltiges Drehmoment, welches selbst modernen Turbodiesel-Aggregaten überlegen ist.

Der Toyota Prius darf als Klassiker unter den Hybridfahrzeugen bezeichnet werden: Die bereits dritte Generation des

Prius leistet 78 PS aus einem 1,5-Liter-Benzinmotor und 113 PS aus dem Elektromotor, wobei der sogenannte „Hybrid Synergy Drive“ ein beachtliches Drehmoment von 478 Newtonmetern bereitstellt. Bei der Hybridlösung des Prius kommt ein zusätzlicher Generator neben dem Elektromotor zum Einsatz. Aufgrund dieser etwas „leistungsverzweigten“ Konstruktion benötigt der Prius ein spezielles Planetengetriebe zur Übertragung der Antriebskraft. Die Firma A123Systems bietet für den Prius zusätzliche Akkus an, mit dem die rein elektrisch erzielbare Reichweite steigt. Der Hersteller dieses Akkus gibt eine Ladezeit von 5,5



Die Sportlimousine unter den Hybridfahrzeugen: Lexus GS450h.

Der S 400 Hybrid ist die deutsche Oberklasselimousine mit Hybridantrieb.



Stunden und ein Gewicht von knapp über 80 Kilogramm an.

Lexus, die Nobelmarke von Toyota, bietet gleich drei Baureihen mit Hybridantrieb an: Den Luxus-SUV RX 400h, welcher von einem 3,3-Liter V6 Benzinmotor und zwei Elektromotoren angetrieben wird. Durch Zusammenwirken dieser Antriebsquellen ergibt sich eine Gesamtleistung von 272 PS. In der Business-Limousine GS450h arbeiten ein 3,5-Liter V6 Benzinmotor und ein 200 PS starker Elektromotor zusammen. Eine Systemleistung von 345 PS lässt den GS450h in sportwagenähnlichen 5,9 Sekunden von 0 auf 100 km/h spurten. Lexus gibt einen Kraftstoffverbrauch von nur 7,9 Litern im Durchschnitt an. Die Oberklasselimousine LS 600h kombiniert ein V8-Benzinaggregat mit 5 Liter Hubraum mit einem 224 PS-starken Elektromotor. Beide Aggregate liefern eine Systemleistung von beachtlichen 445 PS. On Top gewährt Lexus eine 5-jährige Garantie auf alle Komponenten, die den Hybridantrieb betreffen.

PSA kombiniert die Hybrid-Technologie mit einem Selbstzünder:

Ende 2010 will Peugeot den 3008 als erstes Fahrzeug von PSA mit der „HYbrid4-Technologie“ vorstellen. Bei diesem Modell sollen ein Dieselmotor auf der Vorderachse und ein Elektromotor auf der Hinterachse für den Allradantrieb des Fahrzeugs sorgen. Peugeot spricht von einer Systemleistung von 200 PS und einem Drehmoment von rund 500 Newtonmetern. Das Fahrzeug soll auch rein elektrisch fahren können. Die Markteinführung des 3008 mit HYbrid4-Technologie ist für das Frühjahr 2011 geplant. Ein weiteres Elektrofahrzeug

Der Lexus LS600h ist ein komfortabler Oberklasse-Gleiter.



aus einer Kooperation mit Mitsubishi kündigt Peugeot für das Jahr 2010 an, nähere Informationen zu diesem Fahrzeug liegen derzeit nicht vor.

Woher nimmt Mitsubishi das Hybrid-Know-How? Mitsubishi hat bereits im Jahr 2006 den Leicht-LKW Mitsubishi Fuso Canter Eco Hybrid auf dem japanischen Markt eingeführt und seither über 500 Exemplare dieses Diesel-Hybrid-Fahrzeugs verkauft. In Europa wird derzeit seine Praxistauglichkeit im Rahmen eines Flottentests überprüft: In London wurden im August 2008 zehn Exemplare des Mitsubishi Fuso Canter Eco Hybrid an acht namhafte Kunden übergeben.

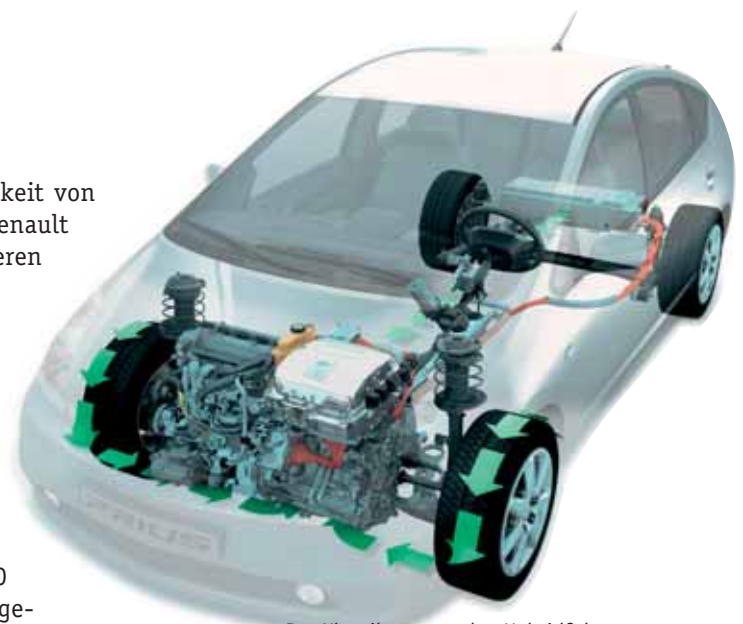
Citroen, die zweite Marke von PSA, möchte ab dem 3. Quartal 2011 den DS5 auf den Markt bringen. Ein Vorbote des Serienfahrzeugs ist das Konzeptfahrzeug „Hypnos“. Genau wie beim Peugeot 3008 sitzt beim DS5 auf der Vorder-

somit soll eine Höchstgeschwindigkeit von 130 km/h ermöglicht werden. Renault plant den Verkaufsstart von mehreren Elektromodellen im Jahr 2011.

Mercedes-Benz bietet die S-Klasse als S 400 Hybrid an. Angetrieben wird die Oberklasselimousine von einem 6-Zylinder Benzinmotor und einem Elektromotor. Das System liefert eine Gesamtleistung von 299 PS und soll das Fahrzeug in 7,2 s von 0 auf 100 km/h beschleunigen, die Höchstgeschwindigkeit gibt Mercedes-Benz mit 250 km/h an. Der Kraftstoffverbrauch soll bei etwa 8 Litern auf 100 Kilometer liegen. Außerdem plant Mercedes-Benz im Jahr 2010 die Einführung der B-Klasse F-Cell, des ersten Brennstoffzellenfahrzeugs, welches in Serie produziert werden soll. Hierbei sollen Drucktanks mit 700 bar in Verbindung mit einer Lithium-

Ionen-Batterie für eine Reichweite von 400 Kilometern sorgen. Bei dem Projekt „HyFLEET:CUTE“ arbeiten zudem Mercedes-Benz-Ingenieure an dem Brennstoffzellenbus der zweiten Generation.

Nissan erprobt derzeit den X-Trail FCV (Fuel Cell Vehicle), im Jahr 2015 soll ein serienreifes Fahrzeug mit dieser Brennstoffzellen-Techno-



Der Klassiker unter den Hybridfahrzeugen durchsichtig gemacht: Toyota Prius.

ist der Honda Civic Hybrid. Mit einer Höchstgeschwindigkeit von 185 km/h ist man im Hybrid-Civic zügig unterwegs, auch hier wirkt ein Benzinmotor Seite an Seite mit dem Elektroantrieb.

Auch Porsche erprobt derzeit einen Hybrid-Cayenne, der noch in diesem Jahr auf den Markt kommen soll. Der 280 PS leistende V6-Benzinmotor soll im Cayenne nur laufen, wenn er tatsächlich benötigt wird. Ein 54 PS leistender Elektromotor mit viel Drehmoment soll ihn nach Möglichkeit häufig „ersetzen“. Porsche hat einen sogenannten Parallelhybrid entwickelt: Bei dieser Konstruktion wird die Hybrideinheit einfach zwischen Verbrennungsmotor und Automatikgetriebe gebaut. Laut Porsche führt dies zu einer Gewichtseinsparung von rund 50 Kilogramm. Dieses parallele System ist im Prinzip einfacher, jedoch anspruchsvoller, wenn es um die Feinarbeit geht: Der Anlassvorgang des Ver-

brennungsmotors während der Fahrt führt normalerweise zu einem Ruck im Fahrzeug, jedoch sei es Porsche gelungen, durch die exakte Programmierung von zwei Kupplungen dieses Problem zu lösen. Diese Kupplungen sind jeweils vor

und hinter der Hybrideinheit platziert.

Zum Schluß wollen wir noch einen Blick auf die Elektro-Exoten „Fisker Karma“ und „Venturi Eclectic“ werfen – denn beide Fahrzeuge sind aus technischer Sicht sehr interessant: Der Fisker Karma soll mit ca. 270 PS für Elektroautos bisher kaum mögliche gewesene Fahrleistungen realisieren. Der Venturi wiederum erzeugt seinen Strom durch Solarzellen und bis zu drei Windturbinen – Windturbinen? Ja, Sie haben richtig gelesen, diese können zusätzlich auf dem Dach des kutschenartig anmutenden Fahrzeugs montiert werden.



Kompakter Elektrotransporter: Renault Kangoo Be Bop Z.E.

achse ein Dieselmotor und an der Hinterachse ein Elektromotor. Die Leistungswerte dürften denen des Peugeot 3008 nahe kommen.

Da wir uns gerade in Frankreich befinden: Renault präsentierte Mitte Mai den Kangoo Be Bop Z.E. (Zero Emission), er fährt mit einem reinen Elektroantrieb, der von einer Lithium-Ionen-Batterie gespeist wird. Die Haltbarkeit der Batterie gibt Renault schon jetzt mit sechs Jahren an, zudem soll sie in zügigen 30 Minuten auf bis zu 80% aufgeladen sein. Der Motor des Kangoo be bop Z.E. leistet 60 PS und liefert ein Drehmoment von 190 Newtonmetern,



Fiat Fiorino – bald auch mit Elektroantrieb?



Nissan X-Trail FCV.

nologie entstehen. Was ist eine Brennstoffzelle? Eine Brennstoffzelle ist eine galvanische Zelle, welche die chemische Reaktionsenergie eines kontinuierlich zugeführten Brennstoffes, sowie eines Oxidationsmittels in elektrische Energie umwandelt.

Ein weiterer Vertreter der Hybrid-Fahrzeuge

Kombination

Mit einem gewerblichen Leasingprogramm für Wasserstoff-Elektro-Hybride hat Mazda begonnen. Bei diesem Leasing setzt Mazda die ersten Einheiten des Mazda 5 Hydrogen RE Hybrid ein. Der Hydrogen RE Hybrid kombiniert einen Wasserstoff-Kreiskolbenmotor, der wahlweise mit Benzin oder mit Wasserstoff arbeitet. Er arbeitet in Kombination mit einem Elektromotor. Das System wandelt dabei die mit dem Verbrennungsaggregat gewonnene Energie in elektrischen Strom um, der anschließend den Elektromotor und somit das Fahrzeug antreibt. Laut Hersteller erreicht das Fahrzeug mit einer Wasserstofffüllung eine Reichweite von 200 Kilometern. Der umweltfreundliche Mazda wird im Jahresverlauf zunächst nur ausgewählten Behörden und Firmen in der Region Hiroshima zur Verfügung gestellt. Der Einführungsstermin auf dem deutschen Markt ist noch nicht bekannt.



Steigerung

Die Anfangsproduktion seines Elektrofahrzeuges Mitsubishi i MiEV, das im Juli 2009 in Japan auf den Markt kommen soll, möchte Mitsubishi schnell erhöhen. Die für dieses Jahr geplanten 2.000 Einheiten sind bereits ausverkauft. Die für 2010 geplante Fertigung von 4.000 Fahrzeugen soll auf 5.000 Exemplare, und die für 2011 auf über 10.000 Einheiten erhöht werden.

Mitsubishi Motors Sales of Canada hat mit der Regierung der kanadischen Provinz British Columbia, der Stadt Vancouver, dem Energie-Versorgungsunternehmen BC Hydro Power Company und Mitsubishi Canada Limited eine Absichtserklärung zur Einführung des Elektrofahrzeugs i MiEV unterschrieben. Diese Abmachung sieht vor, dass ein Fahrzeug in die British Columbia Hydro-Flotte integriert wird und ein weiteres Exemplar der Stadt Vancouver für Test- und Demozwecke zur Verfügung gestellt wird.

Schaltbefehl

Continental will mit Hilfe eines vibrierenden Gaspedals den Kraftstoffverbrauch im Auto senken. Das so genannte Accelerator Force Feedback Pedal (AFFP) soll dem Fahrer signalisieren, wann es sinnvoll ist, in den nächsthöheren Gang zu schalten oder den Fuß leicht vom Gaspedal zu nehmen.

Die Vibration im Pedal entsteht mit Hilfe eines kleinen Elektromotors. Nach Angaben des Herstellers sei statt der Vibration auch ein Gegendruck im Pedal möglich. Kraftstoffeinsparungen von fünf bis zehn Prozent sollen durch die neue Technologie möglich sein.



Kooperationen

Renault und Nissan beabsichtigen die ersten Elektrofahrzeuge im kommenden Jahr in Japan und in den USA auf den Markt zu bringen. Im Jahr 2012 wollen die beiden seit zehn Jahren in einer Allianz kooperierenden Hersteller dann mit der weltweiten Vermarktung beginnen. Mit dem britischen Regionalentwickler One North East hat Nissan eine Kooperation zur Etablierung eines umweltschonenden Mobilitätskonzepts in England geschlossen.

Vergleichbare „Zero-Emission-Initiativen“ sind bereits mit den Regierungen von Israel, Dänemark, Portugal und dem Fürstentum Monaco vereinbart worden.

Erleuchtung

Die zweite Generation des intelligenten Lichtassistenten von Continental soll in einem deutschen Premium-Fahrzeug erstmals zum Einsatz kommen. Das von einer digitalen Kamera und einem Mikroprozessor gesteuerte System passt die Leuchtweite der Autoscheinwerfer stufenlos an die Verkehrssituation an und sorgt somit für einen erheblich größeren ausgeleuchteten Bereich vor dem Fahrzeug, ohne dass der Gegenverkehr oder vorausfahrende Verkehrsteilnehmer geblendet werden. Ein besonderes Augenmerk sollte der stufenlosen Leuchtweitenregulierung gewidmet werden:

Im Gegensatz zur ersten Generation des intelligenten Lichtassistenten und zum herkömmlichen Fernlicht, das entweder zugeschaltet wird oder auf Abblendlicht umschaltet, arbeitet die zweite Generation stufenlos und vermeidet so den für den Fahrer unangenehmen Effekt, beim Ausschalten des Fernlichts kurzzeitig in einen schlecht ausgeleuchteten Bereich zu fahren, bis sich die Augen an die kürzere Leuchtweite und die Dunkelheit vor dem Auto gewöhnt haben.



Elektroflitzer

Karmann soll im Auftrag des Energiekonzerns EWE Oldenburg in Osnabrück ein Elektroauto entwickeln. Externen Quellen zufolge soll das Fahrzeug eine Geschwindigkeit von 140 km/h erreichen und eine Reichweite von 150 Kilometern ermöglichen.

Es sollen bis Oktober dieses Jahres bis zu sechs Prototypen produziert werden. Das Fahrzeug mit der Bezeichnung „E3“ soll auf der Hannover-Messe im Frühjahr 2010 vorgestellt werden.

+++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++ Nachrichten +++

Ordnung

Ab sofort bietet Sortimo in Kooperation mit Renault Deutschland spezielle Brancheneinrichtungen für die Renault-Modelle Trafic und Master an. Die speziell für Handwerker, Sanitär- und Elektrofachleute konzipierten Werkslösungen sollen den Fahrer nicht nur bei der Ordnung im Fahrzeug unterstützen, sondern auch die Ladungssicherheit in der mobilen Werkstatt gewährleisten. Die Sortimo Brancheneinrichtungen sollen auch zu einer deutlichen Effizienz beitragen. Als ein Beispiel für die sichere Grundlage für den Transport soll der Sobogrip® Montageboden angeführt sein. In die Rahmen auf der linken und rechten Fahrzeugseite wurden Fachbodenwannen für alle größeren Werkzeuge und Materialien integriert und Mobilboxen mit Tragegriff für den mobilen Einsatz. Aus Gründen der Sicherheit arretieren die auf den den Fachboden eingeschobenen Boxen.

Elektrotransporter

Bereits seit dem letzten Jahr testet FedEx Express im Mailänder und Turiner Stadtverkehr die ersten mit einem Diesel-Elektromotor ausgestatteten Iveco Daily Hybrid Transporter. Aktueller Stand der Technik ist die Kombination aus einem 115 PS starken Dieselmotor mit 270 Newtonmetern Drehmoment und dem 44 PS starken Elektromotor mit kräftigen 280 Newtonmetern. Im Stadtverkehr bietet diese Technologie Kraftstoffeinsparungen von bis zu 30 Prozent. Zur Kraftübertragung dient ein automatisiertes Schaltgetriebe. Iveco hat sich das Ziel gesetzt, dieses Fahrzeug ab Ende 2009 in Serie zu produzieren.



Preisvorteil

VW Nutzfahrzeuge bietet den Transporter als „Gewinner-Edition“ mit Preisvorteilen von bis zu 5.729 Euro netto an. Der Netto-Grundpreis des Transporter liegt bei 17.995 Euro, für den Transporter Kombi werden 18.995 Euro netto berechnet. Zur Grundausstattung des Transporter gehören unter anderem eine Beifahrer-Doppelsitzbank, eine hohe Trennwand mit Fenster, ESP mit Bremsassistent und ein Dieselpartikelfilter.

Als Transporter Kombi bietet das Sondermodell Platz für bis zu neun Personen. Serienmäßig sind ESP, ABS, und eine elektronische Differenzialsperre. Weitere Ausstattungsdetails wie die Zusatzheizung im Fahrgastraum, ein Stahlreserverad oder der Partikelfilter bringen den Preisvorteil auf bis zu 5.505 Euro netto im Vergleich zum Serienmodell.



Preisvorteil II

Peugeot bietet für die Boxer-Baureihe das Sondermodell „Avantage“ an. Der schneeweiß lackierte Transporter soll dem Kunden einen Preisvorteil von bis zu 1.480 Euro netto bieten. Das Avantage-Paket verfügt über eine verglaste Trennwand mit Schiebefenstern, elektrisch verstell- und beheizbare Außenspiegel, eine Radiovorbereitung mit vier Lautsprechern, sowie eine Boden- und Seitenverkleidung. Hinzu kommen ein Autoassistent von Sortimo, Verzurrschienen links, rechts und vorne, sowie zwei Spannstangen aus Aluminium und eine Tasche mit vier Verzurrgurten und einer Ratsche. Es stehen drei Dieselmotoren als Antriebe zur Auswahl: Ein 2.2 Liter HDi in den Leistungsstufen 101 oder 120 PS und der 3.0 Liter HDi FAP mit 157 PS. Die Nettopreise des Boxer Avantage beginnen bei 22.700 Euro.

Kalkulation

Ab sofort stehen den Kunden der LeasePlan Deutschland GmbH in den Online-Konfigurations- und Kalkulationssystemen „e-Manager“ und „e-Driver“ neue Selektionskriterien speziell für Transporter zur Verfügung: Mit Hilfe dieser können Fuhrparkleiter oder auch Fahrer bei der Konfiguration und Kalkulation eines neuen Transporters die Auswahlmöglichkeiten von Anfang an nach sinnvollen Kriterien einschränken. Nach der Konfiguration des Transporters und der Kalkulation der Vollkostenrate kann der Fuhrparkleiter seine Favoriten miteinander vergleichen und sein Wunschfahrzeug gleich online bei LeasePlan bestellen. Ab Mai können zusätzlich Transportereinbauten online konfiguriert und bestellt werden.



Gasantrieb

Ab sofort ist der Fiat Ducato auch mit einem Erdgasantrieb lieferbar. Um keine Beeinträchtigung des Laderaums zu gewährleisten, werden die Gastanks unter dem Fahrzeugboden montiert. Die Tanks fassen 220 Liter Erdgas, was 38 Kilogramm entspricht. Der 3,0-Liter-Turbomotor des Fiat Ducato Natural Power leistet 136 PS und liefert ein maximales Drehmoment von 350 Newtonmetern, das reicht für eine Höchstgeschwindigkeit von 153 km/h. Im Gegensatz zu vielen anderen Gasfahrzeugen startet der Ducato bereits im Gasantrieb. Die Nettopreise des Ducato Natural Power beginnen bei 31.300 Euro. Die Ladekapazität beträgt je nach Aufbauvariante bis zu 15 Kubikmeter, die Nutzlast liegt bei bis zu 1.220 Kilogramm. Der Erdgas-Verbrauch liegt im Durchschnitt bei 9,3 Kilogramm auf 100 Kilometer. Außerdem verfügt der Ducato Natural Power über einen 15-Liter-Benzintank, der für mehr als 100 Kilometer zusätzliche Reichweite sorgt.



Clean-Pneu

Pirelli bringt mit dem Cinturato P7 einen umweltfreundlichen Hochleistungs-Sommerreifen auf den Markt. Eine neue Gummimischung, sowie das asymmetrische Design der Laufflächen sollen helfen, den Kraftstoffverbrauch und das Geräuschniveau zu senken. Zudem verspricht Pirelli eine um bis zu 30 Prozent erhöhte Laufleistung des Reifens. Der Cinturato P7 wird in 21 Größen von 205/55 R 16 bis 245/40 R 18 erhältlich sein. Die Geschwindigkeitsfreigabe liegt laut Hersteller bei 300 km/h. Die Preise starten bei 400 Euro pro Satz.

Zusammenführung

Die Arbeitskreise von Point S und Top-Service-Team versammelten sich bereits zum zweiten Mal seit Gründung der Servicequadrat GmbH & Co.KG im Dezember 2008. Hauptthema des Treffens am 20. März 2009 im Parkhotel Rödermark war die „Zusammenarbeit im Gemeinschaftsunternehmen Servicequadrat“. Im Detail besprachen die Mitglieder der verantwortlichen Gremien den aktuellen Status quo und die strategische Ausrichtung der Servicequadrat GmbH & Co.KG. Die Vorbereitungen für den Start des Joint Ventures seien nun nahezu abgeschlossen.

Ausgewuchtet?

Wer sein Kraftfahrzeug fit für den Sommer machen möchte und dabei die Winter- durch Sommerreifen austauscht, sollte die Sommerreifen stets ausgewuchten lassen. „Es ist ein Irrtum zu glauben, dass eingelagerte Komplettäder beim Radwechsel nicht erneut ausgewuchtet werden müssen“ betont Hans-Jürgen Drechsler, Geschäftsführer und Technikexperte des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV e.V., Bonn). „Selbst eine Fahrt über eine Borsteinkante kann zu einer Unwucht führen, diese ist mit bloßem Auge nicht zu erkennen, erst während der Fahrt fallen die unangenehmen Vibrationen des Reifens auf.“

Kreditkarte

Mit der point S Card bietet Deutschlands größte unabhängige Reifen- und Autoservice-Kooperation eine Ratenzahlungsmöglichkeit für point S-Kunden. Die Karte soll durch eine einfache Handhabung, individuell vereinbarte Monatsraten und flexible Zahlungs- und Tilgungsmodelle die Kunden überzeugen. Als Untergrenze für den Einsatz der Kundenkarte gibt point S 150 Euro an. Nach oben hin sei das Finanzierungslimit bei 10.000 Euro erreicht. Der Kunde kann dabei die monatliche Tilgungsrate selbst festlegen. Das Minimum liegt bei drei Prozent (mindestens fünf Euro) des offenen Rechnungsbetrages pro Monat. Der anfängliche effektive Jahreszins liegt laut Anbieter bei 9,9 Prozent.



Erstausrüster

VW greift bei der Erstausrüstung seiner Fahrzeuge auf Reifen aus dem Hause Hankook Tire zurück. Die Hankook Optimo-Produktlinie sei eine von den Automobilherstellern und Reifenhändlern bevorzugte Reifenserie. Hankook betont in diesem Zusammenhang die exzellente Laufleistung der Optimo-Produktlinie und die im Vergleich günstigen Preise. Auf dem US-Markt soll sich zudem der Optimo als ein langlebiger Ganzjahresreifen bewährt haben. Neben Volkswagen rüstet Hankook Tire auch die Hersteller Audi, Ford, Hyundai, General Motors, Kia, und Chrysler ab Werk mit seinen Reifen aus.

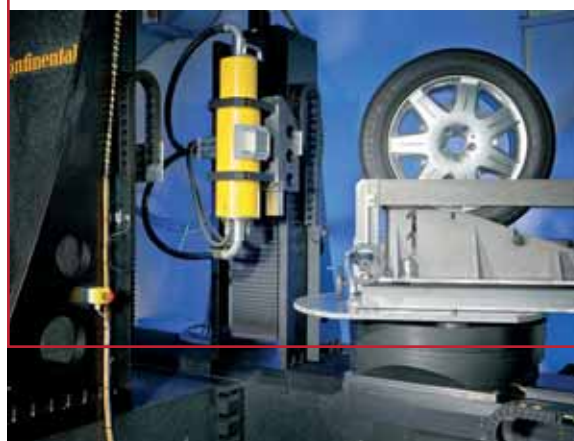
Langlebig

Goodyear präsentiert den neuen OptiGrip, einen innovativen Sommerreifen, welcher dank der SmartWear-Technologie auch nach längerer Laufleistung noch ausgezeichnete Handling-Eigenschaften bieten soll. Goodyear hat SmartWear mit dem Ziel entwickelt, die hohe Leistung des Reifens über seine gesamte Lebensdauer zu erhalten. Erreicht wurde dies, indem neue Gummischichten und Rillen zutage treten, wenn die Lauffläche des Neureifens abgefahren ist. Laut Goodyear zeigt der OptiGrip nach 20.000 Kilometern Laufleistung noch eine hohe Aquaplaning-Sicherheit auf gerader Strecke und er soll auch nach 30.000 Kilometern Laufleistung auf nasser Fahrbahn noch einen guten Bremsweg liefern.



Gescannt

Der Reifenhersteller Continental nimmt einen neuen Computertomographen in Betrieb, um Reifen-Prototypen besser prüfen zu können. Dazu wurde eine neue Anlage im Forschungs- und Entwicklungszentrum in Hannover eingebaut. Mit dieser Anlage soll die zur Durchleuchtung des Reifens benötigte Zeit deutlich verkürzt und die Qualität der entstehenden Bilder erhöht werden. Die Anlage soll nicht nur eine bessere Auflösung bieten, es können mit ihr auch reale Einsatzbedingungen wie Radlast, Sturz, Schräglauf sowie Beschleunigungs- oder Bremsmomente simuliert und deren Auswirkungen auf die Belastung der verschiedenen Reifenbauteile untersucht werden. Mit der neuen Anlage sollen rund 3.000 Reifen jährlich „gescannt“ werden.



XXL-Familie

Für den Griff zum Handy während der Fahrt drohen schon seit mehreren Jahren 40 Euro plus ein Punkt in Flensburg. Trotzdem haben viele von uns immer noch keine Freisprecheinrichtungen im Auto, obwohl diese bereits für vergleichsweise wenig Geld zu haben sind. Im Folgenden wird die Familie der Bluetooth-Modelle der Firma BURY zusammengeführt, um zu zeigen welches Gerät am besten zu Ihren Anforderungen passt.

Klein, kompakt und vor allem einfach zu installieren: So präsentieren sich die aktuellen Freisprechanlagen der Firma BURY, die schon seit längerem auf diesem Gebiet zu den führenden Marken Europas gehört. Die Produktpalette des aus dem ostwestfälischen Löhne stammenden Herstellers ist dabei sehr vielseitig und bietet für die unterschiedlichsten Bedürfnisse geeignete Lösungen an. Zudem weisen alle Anlagen durchweg sehr gute technische Leistungen auf. Doch welches Modell ist für wen das richtige? Prinzipiell zeichnet sich jede Freisprechanlage durch ihre ganz eigene Funktionsweise aus, die sich je nach Verwendungsbedarf im täglichen Gebrauch als praktisch erweisen kann. Ganz grob lässt sich das Angebot an Freisprechanlagen dadurch unterscheiden, ob die Anlagen mittels eines Touchscreen oder einer Sprachsteuerung zu bedienen sind.

Das Einstiegsmodell: BURY CC 9055

Soll das Gerät über einen Touchscreen verfügen, da auf eine Sprachsteuerung bewusst verzichtet werden kann, empfiehlt sich die BURY CC 9055 für 125 Euro netto zuzüglich Einbaukosten. Diese Freisprechanlage wird über ein 2,8 Zoll großes Farbdisplay gesteuert, was eine mühelose und bequeme Bedienung sicherstellt. Der Anrufaufbau erfolgt schnell und einfach durch Berührung des gewünschten Eintrages. Die Telefonnummer kann allerdings auch direkt über das berührungsempfindliche Display per Fingerdruck eingegeben werden. Zudem ist die Gesprächsqualität außergewöhnlich gut,



da die Audioausgabe während der Telefonate über die Fahrzeuglautsprecher erfolgt. Aber die CC 9055 erleichtert nicht nur das Telefonieren, sondern offenbart auch abseits davon nützliche Optionen. So können zum Beispiel mit der MP3-Wiedergabe-Funktion zusätzlich Musikdateien, die auf dem Mobiltelefon gespeichert sind, über das Fahrzeug-HiFi-System in Stereo direkt abgespielt werden.

Der Alleskönner: BURY CC 9060

Wer von Haus aus mehr Komfort benötigt und mit 167 Euro netto auch bereit ist etwas mehr zu investieren, wird die BURY CC 9060 mit Sprachsteuerung bevorzugen. Äußerlich ist

die große Schwester gar nicht von der CC 9055 zu unterscheiden. Erst ein Vergleich der beiden Menüs rechtfertigt den Preisunterschied, denn außer dem Touchscreen besitzt dieses Modell noch ein unglaublich ausgereiftes Spracherkennungssystem, das die Bedienung während der Fahrt erheblich erleichtert. Besonders bei höheren Geschwindigkeiten oder im nervenaufreibenden Stadtverkehr lohnt sich diese Anschaffung, da man so nicht mehr gezwungen ist, die Hände vom Steuer zu nehmen, um die gewünschte Rufnummer einzugeben. Bei der ersten Kopplung mit dem Handy werden dazu die gesamten Einträge des Telefonbuches heruntergeladen und auf dem Gerät abgespei-

chert. Der Fahrer muss nur noch den Namen der anzurufenden Person aussprechen, und die Verbindung wird direkt hergestellt. Ein weiteres hilfreiches Extra bei diesem Modell ist die sogenannte Text-to-Speech Funktion, mit der sich problemlos einkommende oder bereits abgespeicherte SMS vom Gerät vorlesen lassen.

Der Blick kann dabei voll und ganz auf den Straßenverkehr gerichtet bleiben. Sollte die Freisprechanlage auch außerhalb des Autos einsetzbar sein, wie zum Beispiel zu Hause oder im Büro, bietet sich die BURY CV 9040 an. Bei diesem Modell handelt es sich um eine mobile Plug & Play-Version der Festbauvariante CC 9060,

die für 142 Euro netto zu haben ist und dank integriertem Lautsprecher und Mikrofon hervorragende Kommunikation auch ausserhalb des eigenen Autos garantiert.

Die ersten Worte : BURY RC 9060

Ganz ohne Display kommt die BURY RC 9060 aus, die stattdessen über eine Sprachsteuerung und mit einer Drei-Tasten-Fernbedienung (zur Lautstärkenregelung) gesteuert wird. Für denjenigen, der kein Display benötigt, bietet dieses Modell den entscheidenden Vorteil, dass sie sich sehr unauffällig anbringen lässt, so dass man lediglich die Stimme der Sprachsteuerung wahrnimmt. Für 125 Euro bekommt man so eine Freisprechanlage, die über eine sehr gute Klangqualität beim Telefonieren verfügt und außerdem noch mit Extras aufwartet, wie der sehr praktischen Text-to-Speech-Technologie.

Nachwuchs: BURY AD 9060

Zusätzlich zu den verschiedenen Bluetooth-Freispreckits hat BURY noch das sogenannte UNI System 8 im Sortiment, bestehend aus mehreren Basis-Sets und Anschluss-Sets. Bei letzteren handelt es sich entweder um eine handyspezifische oder universelle Halterung, verbunden mit einer Antennen- und Ladeanschlussmöglichkeit, die bereits in Verbindung mit dem Basis-Set UNI CarTalk über eine Million Mal europaweit verkauft wurden. Die extern angebrachte Antenne, über die gesendet und empfangen wird, bietet den entscheidenden Vorteil, dass der dämmende Käfig des Autos umgangen wird und sich so die Sende- und Empfangsleistung noch weiter verbessert. In den Aufnahmehalter des Basis-Sets kann nun die AD 9060 eingeklinkt werden. Dadurch stehen dem Benutzer des UNI System 8 alle Funktionen des Modells CC 9060 zur Verfügung. Der Preis für diese Kombination beläuft sich auf 125 Euro netto für die AD 9060 plus 92 Euro netto für das UNI CarTalk.



BURY CC 9060

- BLUETOOTH
- TOUCHSCREEN
- SPRACHSTEUERUNG
- SPIELT MUSIK VIA A2DP
- 167 EURO NETTO

BURY CC 9055

- BLUETOOTH
- TOUCHSCREEN
- SPIELT MUSIK
- 125 EURO NETTO

BURY CV 9040

- BLUETOOTH
- TOUCHSCREEN
- SPRACHSTEUERUNG
- PLUG & PLAY
- 142 EURO NETTO

BURY AD 9060

- BLUETOOTH
- TOUCHSCREEN
- SPRACHSTEUERUNG
- 125 EURO NETTO

BURY RC 9060

- BLUETOOTH
- SPRACHSTEUERUNG
- KEIN DISPLAY
- SEHR KOMPAKT
- 125 EURO NETTO



Was sagen

Viele Hersteller preisen Ihre neuen Modelle gerne mit den fünf Sternen von Euro NCAP an. Experten bemängeln jedoch schon länger die Aussagekraft der standardisierten Unfallsimulationen. Seit Februar gilt ein verändertes Bewertungssystem.

Wenn Neuwagen reihenweise zu Schrott gefahren werden, handelt es sich meistens um planmäßig durchgeführte Crash-Tests. Die in Europa führende unabhängige internationale Organisation, die die Sicherheit von Pkw-Neufahrzeugen anhand simulierter Unfallsituation testet und abschließend mit "Sternen" bewertet, ist die Euro NCAP (New Car Assessment Program). Jeder getestete Neuwagen durchläuft dabei ein standardisiertes (europäisches) Testprogramm, in dem die häufigsten vorkommenden Unfallarten simuliert werden.

Mit den ersten Sicherheitstests in Deutschland hat im Jahre 1987 der ADAC begonnen, unter dessen Mitwirkung zehn Jahre später, in Kooperation mit der Europäischen Union und anderen europäischen Verbraucher-Organisationen, die Euro NCAP ins Leben gerufen wurde. Seit diesem Zeitpunkt sind mehr als 300 verschiedene Pkw-Modelle getestet worden, um so zur Verbesserung des Sicherheitsniveaus auf europäischen Straßen beizutragen. Lagen 1996 dabei noch die meisten Bewertungen bei ein bis drei Sternen, so sind mittlerweile vier bis fünf Sterne beim Insassenschutz durchaus Standard. Die Volvo Modelle S70 und S40 waren die ersten Fahrzeuge, die bei diesen Tests die damalige Höchstwertung von vier Sternen erhielten. Ab dem Jahr 2000 konnten dann Autos, die mit seitlichen Kopfairbags ausgerüstet waren, noch in einem dritten Test

punkten - dem sogenannten Pfahltest. Hier erreichte im Jahre 2001 der Renault Laguna als erstes Fahrzeug überhaupt den fünften Stern. Anfang des Jahres wurde das bisherige Euro NCAP-Bewertungsschema, bei dem der Insassenschutz, die Kindersicherheit und der Fußgängerschutz noch separat bewertet wurden, weiter modifiziert. So gibt es nun eine Gesamtbewertung, die zusätzlich einen Heck-Crash-Test und eine Bewertung der aktiven Sicherheitssysteme beinhaltet. Dies hat zur Folge, dass die Fahrzeughersteller auf eine bessere Ausgewogenheit aller Sicherheitsaspekte achten müssen und so Systeme im Fahrzeug einbauen, die Unfälle verhindern oder sogar vermeiden können. Die bisherige Sterne-Wertung ist daher mit der neuen Gesamtbewertung nicht mehr vergleichbar. Das Verletzungsrisiko bei den Crash-Tests wird

weiterhin nach dem alten Punktesystem von null (sehr hohes) bis 4 Punkte (sehr niedriges Verletzungsrisiko) bewertet. Die Gesamtbewertung bei maximal 5 Sternen berechnet sich dann aus 50 Prozent Insassenschutz, 20 Prozent Kinder-Sicherheit, sowie Fußgängerschutz und Aktive Sicherheit mit 10 Prozent. Die Einzelergebnisse dürfen allerdings bestimmte Mindestanforderungen nicht unterschreiten, die bis zum Jahr 2012 sogar stufenweise verschärft werden sollen. Erreicht beispielsweise ein Fahrzeug, wie im Februar der Citroen C3 Picasso, beim Insassenschutz 81 Prozent, bei der Kinder-Sicherheit 76 Prozent, beim Fußgängerschutz 43 Prozent, aber nur 40 Prozent bei der Aktiven Sicherheit (siehe Tabellen), bekommt dieses Fahrzeug nach der neuen Bewertungsregelung trotzdem insgesamt nur vier Sterne zugesprochen.

Neues Bewertungsschema seit Februar 2009

	Gesamt	<i>Insassenschutz (0,5)</i>	<i>Kinder-Sicherheit (0,2)</i>	<i>Fußgängerschutz (0,2)</i>	<i>Aktive Sicherheit (0,1)</i>
*	20%	15%	15%	0%	5%
**	35%	25%	25%	5%	15%
***	45%	30%	30%	10%	25%
****	55%	60%	55%	15%	40%
*****	70%	75%	70%	25%	60%

Neue Mindestanforderungen (Quelle ADAC)

Die einzelnen Crash-Tests

Beim Seiten-Crash prallt eine mobile deformierbare Barriere mit 50 km/h seitlich gegen das stehende Testfahrzeug. Dabei ist die Barriermittte auf den Fahrer gerichtet. Besetzt ist das Fahrzeug vorne auf dem Fahrerplatz mit einem Erwachsenenendummy. Die Besetzung hinten ist gleich wie beim Frontal-Crash.

Beim Frontalcrash prallt das Testfahrzeug mit 64 km/h und 40% Überdeckung gegen eine feststehende deformierbare Barriere. Besetzt ist das Fahrzeug vorne mit zwei Erwachsenenendummies, und hinten mit zwei Kinderdummies (gesichert in Kindersitzen), die je einem durchschnittlichen eineinhalb- und dreijährigem Kind entsprechen.



die Sterne?

Der Crash-Test besteht heute aus vier verschiedenen Teilen: Schutz von Insassen (36 Punkte), Fußgängerschutz (36 Punkte), Schutz von Kindern (49 Punkte) und Unfallvermeidung durch aktive Sicherheit (7 Punkte), wie zum Beispiel durch ESP. Von diesen Bereichen ist der Insassenschutz die ausführlichste Prüfung, die sich in Front-, Seiten-, Pfahl- und Heck-Crash aufteilt. Beim Frontal-Crash (16 Punkte) prallt das Testfahrzeug dabei mit 64 km/h und mit 40 Prozent der Fahrzeugbreite (Überdeckung genannt) gegen eine feststehende deformierbare Barriere. Besetzt ist das Fahrzeug vorne mit zwei Erwachsenen-Dummies und hinten mit zwei Kinder-Dummies (gesichert in Kindersitzen), die je einem durchschnittlichen eineinhalb und dreijährigen Kind entsprechen. Beim Seiten-Crash (8 Punkte) hingegen prallt eine mobile deformierbare Barriere mit 50 km/h seitlich gegen das stehende Testfahrzeug. Dabei ist die Barriere-Mitte auf den Fahrer gerichtet. Hat das Fahrzeug volle Punktzahl beim Seitencrash im Kopfbereich erzielt, dann und nur dann erfolgt der Pfahlaufprall-Test (8 Punkte). Bei diesem Zusatztest prallt das Testfahrzeug auf einen Schlitten mit 29 km/h seitlich gegen einen senkrechten Stahlpfahl mit einem Durchmesser von 254 mm. Der Stoß erfolgt im Kopfschwerpunkt eines Erwachsenen-Dummy auf dem Fahrersitz. Aufgrund der Tatsache, dass in Europa pro Jahr über eine Million Halswirbelsäulenschäden bei Pkw-Unfällen zu verzeichnen sind, wurde außerdem ein spezieller Heck-Crash-Test in das neue Bewertungsschema mit aufgenommen. Beim Heck-Crash (4 Punkte) wird eine Unfallsituation simuliert, die einem Heckaufprall auf ein stehendes Fahrzeug mit einer Geschwindigkeit

zwischen 30 und 50 km/h entspricht. Dazu werden die jeweiligen Vordersitze auf einem separaten Schlitten montiert und mit Aufprallgeschwindigkeiten von 16 und 24 km/h getestet. Die Tests zur Kindersicherheit wurden bereits im Dezember 2003 eingeführt. Hier wird vor allem bewertet, wie gut die Voraussetzungen in dem jeweiligen Fahrzeug sind, dass Kinder sicher mitgenommen werden können. Die beiden letzten Bewertungskriterien sind Fußgängerschutz und aktive Sicherheit. Letzteres wurde ebenfalls im Februar mit in das Test-Programm aufgenommen, da die Unfallforschung gezeigt hat, dass Systeme wie ESP oder spezielle Warnsysteme zum Angurten, die Zahl der Unfälle beziehungsweise deren Folgen erheblich mindern können.

Fazit: Durch die Anfang 2009 eingeführten Neuerungen hat die Euro NCAP einen weiteren Schritt in Richtung mehr Sicherheit für alle am Straßenverkehr beteiligten Personen erreicht. Gerade das neue eingeführte Bewertungssystem erscheint vielversprechend, da die Hersteller jetzt noch stärker an geeigneten Gesamtkonzepten zur Verbesserung der Sicherheit arbeiten werden, wenn sie die eigenen Modelle mit den begehrten fünf Sternen schmücken wollen. Was allerdings fehlt, sind standardisierte Unfall-Simulationen zwischen ausgewachsenen SUV-Modellen mit der Klein- oder Kompaktwagen-Klasse. Denn für letztere ist die Realität oft erheblich härter als eine Crashtest-Barriere, so dass sich die Verletzungsgefahr selbst bei Insassen von aktuellen 5-Sterne Modellen deutlich erhöht.

CRASH-TEST-ERGEBNISSE

	Sterne	Insassen	Kinder	Fußgänger	Aktive Sicherheit
Audi A4	*****	93%	84%	39%	71%
Citroen C3 Picasso	****	81%	76%	43%	40%
Honda Accord	*****	86%	79%	54%	86%
Honda Civic	*****	79%	76%	67%	86%
Mazda 6	*****	77%	81%	49%	71%
Mitsubishi Lancer	*****	81%	80%	34%	71%
Opel Insignia	*****	94%	79%	40%	71%
Skoda Superb	*****	90%	81%	50%	71%
Toyota Avensis	*****	90%	86%	53%	86%
Toyota IQ	*****	91%	71%	54%	86%
Volvo XC60	*****	94%	79%	48%	86%
VW Golf	*****	97%	84%	61%	71%

Crash-Test-Ergebnisse seit Einführung der neuen Bewertungsregelung

Die Antriebsfalle

Nur ab und zu wird das Zukunftsthema „Antriebsenergie“ überlagert von dringenderen Problemen wie der Schweinegrippe oder der Abwrackprämie. Zumindest im Falle der Schweinegrippe kann man von einer recht kurzen „Medienkampagne“ ausgehen, sieht man die statistischen Daten genauer an und berücksichtigt, dass die Teilnahme, insbesondere am Straßenverkehr, deutlich höhere Risiken für Leib und Leben in sich birgt. Beides, übertriebenes Abwiegen wie Dramatisieren, schürt in solchen Situationen jedenfalls medial die Angst.

Doch gerade die psychologische Auseinandersetzung mit dem Verkehr und vor allem dem „Fahren“ bringt teilweise herrliche Kapriolen irrationalen Verhaltens hervor. Zu empfehlen ist zu dem Thema das gerade in Deutsch erschienene (umfangreiche!) Werk „Auto: Warum wir fahren, wie wir fahren, und was das über uns sagt“ von Tom Vanderbilt, in dem alle Facetten menschlicher „mobiler“ Unzulänglichkeiten abgehandelt werden.

Ähnlich verhält es sich auch mit der Bilanzierung der Schadstoff-Produktion und der Leistungsfähigkeit verschiedener Antriebsformen. Es soll hier eigentlich nicht die Rede sein von Sinn und Unsinn der Einführung von Umweltzonen, obwohl dies auch ein ergiebiges Hauptthema hergeben würde. Denn auch dort gibt es wunderliche Dinge zu beobachten. So nahm auf einer Essener Straße, die morgens zwischen sechs und zehn Uhr in einer (!) Richtung (stadteinwärts) für LKW ab 3,5 Tonnen gesperrt wurde (nur Zulieferverkehr durfte fahren) die Gesamtbelastung in beiden Richtungen über 24 Stunden durch die betroffene Fahrzeugklasse um 20 Prozent zu (von 5.000 auf 6.000 Fahrzeuge). Festzustellen war jedenfalls, dass stadtauswärts so viele LKW mehr fuhren, dass sie das Minus stadteinwärts locker nicht nur aufwogen, sondern ins Gegenteil „verkehrten“.

Es wird dann häufig vermutet, „die Transportketten hätten sich geändert“. Im Ergebnis ist also mehr Verkehr zu registrieren und damit



auch mehr Feinstaub. Daher sperrt man jetzt bestimmte Strecken und Stadtteile komplett, 24 Stunden. Dies erzeugt dort zwar weniger direkte gemessene Emissionen, durch längere Umfahrestrecken insgesamt aber mehr „urbanen Hintergrund“. Auch stimmt es bedenklich, wenn in einer Stadt am Rhein Umweltzonen eingerichtet werden, die Schiffe auf dem Rhein aus ihren Schornsteinen gleichzeitig jede Menge Feinstaub pusten. Das Konzept der Umweltzonen wird insgesamt bestimmt noch einmal zur Disposition stehen.

Doch wer redet heute eigentlich noch von Feinstaub? Das Thema ist im Moment nicht mehr auf der Tagesordnung, nicht mehr „en vogue“. Betrifft Feinstaub nur die Menschen in der näheren Umgebung, so bedroht CO₂ das gesamte Weltklima. Umso größer sind derweil die Befindlichkeiten und der (böse) Blick auf unnötige Emissionen von CO₂.

In Internetforen wird immer wieder ungläubig die Frage diskutiert, wie es kommen kann, dass vom Gewicht her mehr Kohlendioxid den Auspuff verlässt als Benzin oder Diesel hineingespritzt worden. Das widerspricht nun mal vollkommen der menschlichen Intuition. Mehr raus als rein, woher kommt der Zuwachs? Die Antwort ist jedoch ganz einfach: Bei der Verbrennung im Motor werden die leichten Wasserstoffatome in den Kohlenstoffverbindungen durch die 16 mal schwereren Sauerstoffatome ersetzt. Im Ergebnis heißt das dann: pro Liter Benzin fallen 2,3 kg CO₂ an, bei Diesel sind es

2,6 kg, bei Autogas im Energieäquivalent zu Benzin, bei 1,16 l, immerhin auch 2,2 kg.

Jedoch muss man dies auch in der Gesamtbilanz sehen. Jeder Deutsche produziert pro Jahr durchschnittlich zehn Tonnen CO₂, ein Inder dagegen nur eine Tonne. Von der Wissenschaft kommt die Aussage, dass ein Mensch bei drei Tonnen CO₂ pro Jahr klimaneutral lebt. Zum Vergleich: Das entspricht einem Hin- und Rückflug von London nach New York! Oder der Jahresproduktion von einem der jetzt so beliebten Kleinwagen bei einer Fahrleistung von um die 20.000 km. Da dürfte dann also nichts mehr hinzukommen. Denn fährt man zusätzlich die gleiche Strecke mit der Bahn, ist man auch schon bei 2,2 Tonnen! Wer viel heizt, viel fliegt oder viel konsumiert verhagelt sich dann am Ende sowieso seine Bilanz. Selbst der Strom schlägt mächtig zu Buche und wenn dann noch der tägliche Ladevorgang mit dem Elektromobil dazu kommt ...

In dieser Situation entsteht dann zwangsläufig der Traum vom klimaneutralen Antrieb im Auto. In der Diskussion ist in diesem Zusammenhang schon länger (Bio-)Ethanol, das aus Getreide gewonnen werden kann. Das bei der Verbrennung entstehende CO₂ wird, so die Vorstellung, beim Nachwachsen der Pflanzen wieder in Sauerstoffumgewandelt. Betrachtet man nur das Fahren und das Wachsen, so könnte die Rechnung auch tatsächlich aufgehen. Obwohl man als Kraftstoffäquivalent rund 50 Prozent mehr Ethanol als Benzin benötigt, ist mit einer CO₂-Minderung von 30-70 Prozent zu rechnen.

Selbst für manchen Wissenschaftler ist diese Argumentation überzeugend.

Ob es überhaupt genügend Anbaufläche für das benötigte Getreide geben würde (was bei einem Ertrag von 2.560 l/ha natürlich am Ende nicht



der Fall ist!), soll hier nicht weiter interessieren. Schaut man sich die Bilanz aber mal genauer an, schleichen sich doch berechtigte Zweifel ein. Irgendwie muss das Getreide ja gesät werden, dann folgt Düngen, Ernten, Transportieren und schließlich die Extraktion des Ethanols, und überall entsteht CO₂. Zieht man also die gesamte Produktionskette mit in Betracht, verfinstert sich das Bild erheblich, ja am Ende hat Benzin sogar deutlich die Nase vorn und schädigt weit weniger. Bei Einschätzung der Energiebilanz gibt es sogar nicht wenige, die behaupten, sie sei am Ende negativ, man müsse also mehr Energie in die Ethanol-Herstellung stecken als am Ende herauskommt!

Aber das nächste heiße Thema bekommt am Horizont schon langsam Konturen und wird zwischenzeitlich die CO₂-Diskussion bestimmt etwas in den Hintergrund drängen: die Stickstoffoxide, also NO und NO₂. Sie stehen nun für den 1.1.2010 mit einzuhaltenden Höchstwerten auf der Agenda. Die Stickstoffoxide greifen insbesondere die Atemwege der Menschen an und können bei höherer Belastung zu chronischer Bronchitis führen. Dies ist aber nur die eine Seite der Medaille, sie greifen aufgrund ihrer toxischen Wirkung ebenso die Oberflächen von Blättern an und führen sogar in Form von saurem Regen zur Versauerung des Bodens und der Gewässer. So mutiert die Lüneburger Heide durch Überdüngung aus der Luft langsam in eine riesige Graslandschaft. Daneben bringt man sie mit der bodennahen Ozonbildung und somit Sommersmog in Verbindung.

Wo kommen diese Übeltäter denn nun her? Hier sind drei wesentliche Verursacher zu nennen: Abgase aus Kraftwerken, Feuerungsanlagen und, ja dem Verkehr, wobei der Straßenverkehr mit ca. 70 Prozent eindeutig den deutlich größten Anteil hat. Eng bebaute und viel befahrene Straßen sind die schlimmsten Stickstoffoxid-Fallen, insbesondere für Kinder und Jugendliche. Höchste Zeit also, auch hier einzuschreiten. So gelten ab 2010 die strikten Obergrenzen 40 µg/m³ im Jahresmittel und 200 µg/m³ in einer Stunde, was 18mal pro Jahr überschritten werden darf. Seit 2001 wollte man jährlich um 2 µg/m³ pro Jahr im Jahresmittel mindern. Aber die Maßnahmen scheinen nicht recht zu greifen. Die Messwerte bewegen sich allerorten deutlich über den geforderten Richtwerten.

Hier zeigen sich, wieder mal, die negativen Auswirkungen älterer Maßnahmen. Der Vorgang ist nämlich der Folgende: Am Auspuff entsteht zuerst vorwiegend NO, das anschließend mit dem Luftsauerstoff zu NO₂ oxidiert, was gesundheitlich wesentlich relevanter ist. Allerdings haben insbesondere Oxidationskatalysatoren für Dieselfahrzeuge der neueren Generation dazu geführt, dass deutlich mehr NO₂ direkt emittiert wird, also eine Verschlechterung der Schädigungsbilanz! Dies soll nun aber gerade durch die neuen Verordnungen eingedämmt werden. Eine vertrackte Situation. So recht weiß man heute nicht, wie die Vorgaben einzuhalten sind. Mit derzeitigen Maßnahmen scheinen die Ziele nicht zu erreichen sein.

Eine hitzige Diskussion erwartet uns. Und zwei Treibstoffvarianten schleichen sich angesichts dieser Debatte still und leise von hinten heran: Erdgas und Biogas, die mit den gleichen Motoren nutzbar sind (was bei anderen Biokraftstoffen nicht der Fall ist!). Ihre Werte sind gegenüber Benzin (ca. 55 Prozent) und Diesel (ca. 85 Prozent) deutlich günstiger. Und die Fahrleistungen der angebotenen Fahrzeuge können sich mittlerweile auch sehen lassen. Allerdings ist das Tankstellennetz noch zu dünn, um die breite Masse zu begeistern. Denn das würde notwendig sein, um den Durchbruch zu schaffen. Die Erdgasvorräte weltweit sind jedoch enorm, und es hängt wahrscheinlich wesentlich am Angebot im Fahrzeugmarkt in den für die Flotten interessanten Kategorien, also beispielsweise Kombis.



Professor Michael Schreckenber, 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.

Weltweit sind mehr als acht Millionen Erdgasfahrzeuge unterwegs, hauptsächlich in Argentinien, Pakistan und Brasilien, jeweils über 1,5 Millionen, aber auch in Italien sind es fast 600.000. In Deutschland sind es dagegen um die 80.000, Tendenz steigend. Allerdings bleibt abzuwarten, wie sich die 2018 auslaufenden Steuervorteile auswirken werden, wenn es denn überhaupt dazu kommt.

An dieser Stelle zeigt sich aber schon ganz klar ein Trend bei der Antriebsenergie: Sie wird sich regional ganz unterschiedlich entwickeln, je nach Verfügbarkeit. Oder nach Tradition. Die Italiener haben einen wesentlich unverkrampfteren Umgang mit Erdgas als wir Deutschen, da sie aufgrund fehlender Steinkohle und daraus gewonnener giftiger Gase direkt auf Erdgas zurückgreifen mussten.

Man könnte sich beispielsweise vorstellen, dass in Afrika die Brennstoffzelle zum Renner wird, bietet doch die intensive Sonneneinstrahlung beste Voraussetzungen, die Energie zehrende „Produktion“ von Wasserstoff billig zu ermöglichen. Doch leider brauchen die Fahrzeuge mit Brennstoffzellen gerade besonders viel Kühlung, die Sonne wird dann doch wieder zum Problem. Das Auto wird dann zu einer einzigen Kühlerfront. Damit eröffnen sich ganz neue Designmöglichkeiten.

In Südamerika setzt man dann weiterhin verstärkt auf Biokraftstoff, zu Lasten der Wälder. In windreichen Regionen wird man auf E-Mobilität setzen. Doch was macht Deutschland, nicht ausgezeichnet durch eine energetische Besonderheit? Hier wird dann zumindest die Technik entwickelt, die weltweit zum Einsatz kommt.

Doch die vorläufig letzte Stufe in der „Reduktionsskala“ wird dann der Lärm sein. Der Mensch kann so gut wie alle Organe auf „stumm“ schalten, außer dem Gehör (mit Ohrstöpseln geht das zu einem gewissen Grade). Der so geliebte Sound der Fahrzeugtypen wird verschwinden, wenn nur surrende Elektrofahrzeuge die Straße bevölkern. Die dann wiederum Lärm machen müssen, damit die Fußgänger sie überhaupt wahrnehmen.

Es bleibt also außerordentlich spannend. Wenn man denn nur ein Ohr in die Zukunft richten könnte...

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

Grünen Flotten gehört die Zukunft

Die Ziele der Politik sind ehrgeizig. Sie lassen sich auf die Formel „5x20“ bringen. Das heißt, dass die Europäische Kommission bis zum Jahr 2020 die CO₂-Emissionen um 20 Prozent reduzieren, den Anteil regenerativer Energien am Energiemix auf 20 Prozent erhöhen und die Energieeffizienz um 20 Prozent verbessern will. Die Vorgaben sind verbindlich. Letztlich haben ihnen auch jene Nationen zugestimmt, die sich beim Anteil der regenerativen Energien aus Wasser, Wind und Sonne wegen ihrer Fokussierung auf die Atomkraft zunächst nicht auf konkrete Zahlen festlegen wollten, wie zum Beispiel Frankreich. Deutschland ist auf gutem Weg, die Formel „5x20“ zu lösen.

Angesichts der aktuellen Weltwirtschaftskrise und ihren immer noch nicht überschaubaren Auswirkungen auf Produktion, Arbeitsmarkt und Bruttosozialprodukt scheinen die ökologischen Aufgaben, vor denen die Gesellschaft steht, jedoch in den Hintergrund zu rücken. Dies ist verständlich, wird den Herausforderungen aber nicht gerecht. Der Living Planet Report 2008 des World Wide Fund for Nature (WWF) warnt, dass die Menschen im Jahr 2035 einen zweiten Planeten benötigen, wenn sie ihre Lebensweise nicht umstellen. Die Prognose mag sehr schwarz gezeichnet sein, aber sie signalisiert Handlungsbedarf, an dem in Wirklichkeit auch niemand zweifelt.

Neben den sozialen und ökonomischen Aspekten ist die Ökologie der dritte wichtige Baustein nachhaltigen Handelns, in dem viele eine der größten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts sehen. Unter anderem gilt es, die Emissionen gefährlicher Treibhausgase zu senken und damit einer weiteren Erwärmung des Erdklimas mit verheerenden Folgen zu begegnen.

Dies wird auch gravierende Auswirkungen auf die Gestaltung künftiger Mobilität haben. Der sparsame Umgang mit Treibstoffen aus fossilen Energieträgern und die rasche Entwicklung regenerativer Energieträger stehen dabei im Mittelpunkt. Erste Fahrzeuge mit Erdgas-, Biodiesel- und Hybridantrieb weisen den Weg in eine automobilen Zukunft mit größerer Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen, reduzierten Emissionen und geringeren Betriebskosten. Geht es nach dem Willen der Bundesregierung, werden auf unseren Straßen bis zum Jahr 2020 eine Million Fahrzeuge mit Elektroantrieb unterwegs sein und sich Deutschland zum Leitmarkt für Elektromobilität entwickelt haben. Dafür stellt die Bundesregierung im Rahmen des Konjunkturpakets II insgesamt 500 Millionen Euro an Fördermitteln zur Verfügung. Autos, die ausschließlich mit fossilen Brennstoffen fahren, sind langfristig Auslaufmodelle, meint Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee.



Elektrofahrzeugen mit Batterie oder Brennstoffzelle gehöre die Zukunft. Doch der Weg zu praktikablen und bezahlbaren Elektroautos ist noch sehr weit. Das gilt auch für die Serienreife anderer alternativer Antriebstechnologien.

So wird es zunächst vorrangig darum gehen, die fossilen Energieträger Kohle, Öl und Gas so sorgsam wie möglich zu nutzen. Dieser Aufgabe werden sich auch und insbesondere Betreiber von Flotten stellen müssen. Downsizing und Greenfleet sind aktuelle Begriffe, hinter denen sich das praktische Bestreben nach Ressourcenschonung und Kostensenkung verbirgt. Downsizing bedeutet in diesem Zusammenhang nicht nur Hubraum- und Zylinderreduzierung bei gleicher Leistung. Es bedeutet auch den Umstieg auf kleinere, verbrauchsärmere Automobile mit geringerer Leistung.

Greenfleet-Awards werden in Deutschland und anderen Ländern seit einiger Zeit für Flottenbetreiber vergeben, denen es gelungen ist, den Spritverbrauch ihres Fahrzeugbestands deutlich zu senken. So haben allein professionelle Fahrtrainings im Sinne einer angepassten Fahrweise zu Verbrauchsreduzierungen von zehn Prozent und mehr mit entsprechenden Auswirkungen auf die CO₂-Emissionen geführt. So einfach kann es sein, den Ansprüchen an Ökonomie und Ökologie schon mit „kleinen“ Lösungen gerecht zu werden. Zumal die großen Lösungen noch auf sich warten lassen und es auf Grund politischer Maßnahmen immer teurer wird, CO₂ zu emittieren.

Bernd Schmitter, Geschäftsführer
Jäger + Schmitter Dialog GmbH

Flotten

management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@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,
Christian Löffler, Peter Hofferbert

eMail: post@flotte.de

Layout:

Lisa Görner, macologne GmbH
eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

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

Fotos:

Uwe Hirschauer, Erich Kahnt,
Sven Reimers, ACE/Emmerling

Bildbearbeitung:

macologne GmbH

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bf@flotte.de

Sekretariat und 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 zurückschickt, 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.

FÜR IHREN VORSTAND. UND IHREN CONTROLLER.

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV ///
VERSICHERUNGEN



VHV FLOTTENVERSICHERUNG

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

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

