



Flotten **1** management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Interview:
Daimler Fleet Management

Vergleich:
Diesel, CNG, LPG

Umfrage:
Effiziente Terminüberwachung



Offensive:
Hyundai mit Business-Modellen



Dienstreisen- Optimierung



Verkehrsrecht: Neue Gesetze 2010

Die Verbindung mit Vorfahrt.

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



euroShell
Card

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



Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement



Dienstreisen

Im letzten Jahr haben viele Unternehmen die Budgets für Dienstreisen radikal zusammengestrichen. Und in der Tat: Im Zeitalter von Videokonferenzen sind viele „Face-to-Face“ – Besprechungen auch virtuell möglich, zumal mit Tools wie Skype sogar völlig kostenfrei. Auch Messen verlieren zunehmend an Bedeutung, da alle wirklich interessanten Informationen ohnehin vorab im Web veröffentlicht werden.

Dennoch: Der persönliche Kontakt zum Kunden ist für nahezu alle Unternehmen ein unerlässlicher Baustein, und irgendwie muss der Mitarbeiter von seinem Arbeitsplatz zu den Kunden kommen. Deutschland ist ein Autoland, und so verwundert es nicht, dass 85 Prozent aller innerdeutschen Geschäftsreisen mit einem Auto durchgeführt werden. Natürlich, in der Bahn kann man während der Fahrt mit dem Notebook arbeiten und im Flugzeug teilweise auch, dennoch: Die Flexibilität des Autos mit seinem „Tür-zu-Tür-Service“ und der völligen Unabhängigkeit von Flug- oder Fahrplänen ist ungeschlagen. Dennoch haben wir (siehe Seite 12) einmal verschiedene Wege der Dienstreise gegenüber gestellt.

Wichtiger als die Frage, ob man mit dem Auto zum Geschäftstermin fährt, ist offenbar jedoch die Frage, mit welchem Auto. Und da darf das Jahr 2010 mit Spannung erwartet werden, denn die Industrie kämpft mit einem Modellfeuerwerk gegen die Kaufunlust

der Massen. Im Trend der Zeit liegt dabei der Fokus auf Kraftstoff sparenden Autos und Motoren, denn CO₂ und die Umweltplaketten bleiben auch 2010 große Themen.

Seit Jahren wird der „grüne“ Dienstwagen kommuniziert und diskutiert, doch erst in diesem Jahr sollen endlich die ersten „Elektros“, also rein elektrisch fahrende Autos, in zwar noch nicht großen, aber doch in erklecklichen Stückzahlen verfügbar werden: Mitsubishi iMiev, Citroën C-Zero, Nissan Leaf, Peugeot iOn und Toyota Prius Plug-in werden den Käuferwillen testen und die neue Technik dem Kunden nahe bringen. Spannend aus Fuhrpark-Sicht wird neben Praxistauglichkeit (Stichworte Reichweite, Fahrkomfort und Ladevolumen) und Mitarbeiterakzeptanz auch die Frage der TCO sein: Können die niedrigeren Kraftstoffkosten den erwarteten Mehrpreis ausgleichen oder gar überausgleichen?

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Nutzt Raum wie Kraftstoff: sehr effizient.

Das neue E-Klasse T-Modell als Firmenwagen. Verbrauchsarm und mit besonders variablem Ladevolumen von bis zu 1.950 Litern. www.mercedes-benz.de/grosskunden

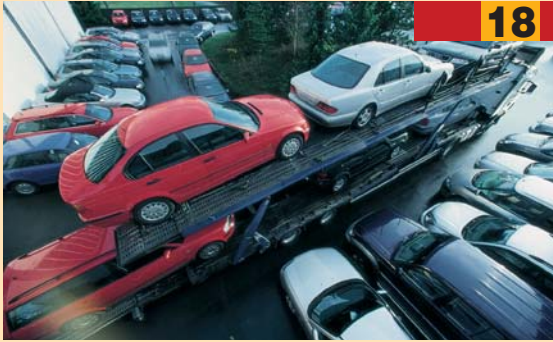


Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,7-11,2 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 150-260 g/km.

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



18

Nach Restwerteverfall und Finanzkrise nun Silberstreifen am Horizont? Flottenmanagement fragte die Leasinggeber nach Zielen und Konzepten

Werner H. Frey, Geschäftsführer, und Kai Hesselbach, Leiter Großabnehmer, sehen Hyundai sehr gut aufgestellt für die Anforderungen im Flottengeschäft

32



24

Zur Alltagsarbeit der Fuhrparkmanager gehören auch etliche Terminüberwachungen. Wir haben nachgefragt, wie sie das händeln



28

Harald Schneefuss, Geschäftsführer Daimler Fleet Management, erläuterte im Interview die Strategien eines Dienstleisters mit Konzern-Hintergrund

25 neue Nissan Note auf einen Streich. Wir waren zu Besuch im Autohaus Mattern in Bünde, einem im Flottengeschäft engagierten Nissan-Händler

36



Leasing

- 18 **Wohin geht die Reise 2010?**
Leasing-Umfrage

Management

- 12 **Immer Auto?**
Muss es immer das Auto sein? Wo und wann gibt es Einsparpotenziale?
- 24 **...Kontrolle ist besser**
Flottenmanagement-Umfrage „Effiziente Terminüberwachung im Fuhrpark“
- 28 **Solidität & Glaubwürdigkeit**
Interview mit Harald Schneefuss, Geschäftsführer der Daimler Fleet Management GmbH in Stuttgart
- 32 **Den Nerv der Zeit getroffen**
Interview bei der Hyundai Motor Deutschland GmbH
- 36 **25 auf einen Streich**
Besuch im Nissan-Autohaus Mattern
- 44 **Es muss nicht immer Diesel sein...**
In welchen Fällen lohnt es sich, den Einsatz von CNG und LPG zu prüfen?
- 46 **Kontrolle leicht gemacht**
Führerscheinkontrolle an Aral-Tankstellen

Extra

- 39 **And the winner is...?**
Kostenvergleich Diesel-Kleinwagen

Recht

- 48 **Verkehrsrecht 2010 aktuell**
Neue gesetzliche Regelungen
- 50 **Dienstreife Deluxe?**
Steuerliche Änderungen bei Geschäftsreisen

Marktübersicht

- 55 **Mazda ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Mazda

Test

- 58 **Große Nummer**
Peugeot 5008 1.6 HDI FAP EGS6

Fahrberichte

- 61 **Reichweiten-Vorteil**
VW Caddy Maxi Life EcoFuel 2.0 TDI (7-Sitzer)

62 Durchdacht

Renault Mégane Grandtour dCi 130 FAP

63 Mit eigenem Charme

Mercedes C 220 CDI BlueEFFICIENCY

64 Preisbrecher

Skoda Octavia Combi 2.0 TDI DPF

65 Flott und sparsam

Volvo C 30 1.6 DRiVe (Start/Stop)

67 Erfolgsgeschichte

Opel Insignia ST 2.0 CDTI ecoFLEX

Fahrtelegramme

- 66 **BMW 5er Limousine / Toyota Land Cruiser**

- 68 **Audi A8 / KIA Venga**

Transporter

- 72 **Eine runde Sache**
VW T5 2.0 TDI Kasten, Hochdach, langer Radstand



44

Muss es immer ein Diesel sein, oder gibt es Fälle in denen alternative Antriebe wie CNG und LPG finanziell lohnenswerter sind?



58

Firmen- und Familienauto in einem: Der neue Peugeot 5008 ist vielleicht derzeit eines der attraktivsten Van-Modelle auf dem Markt



75

Test: Flottenmanagement hat die neue Bluetooth-Freisprecheinrichtung Jabra Cruiser mal näher unter die Lupe genommen

Kommunikation

- 75 **Doppelt klingt besser**
Test der neuen Bluetooth-Freisprecheinrichtung Jabra Cruiser

Rubriken

- 3 Kommentar
- 8 Nachrichten
- 16 Leasing Nachrichten
- 37 PraxisTipp
- 54 Salon
- 69 Reifen Nachrichten
- 70 Innovation Nachrichten
- 71 Transporter Nachrichten
- 74 Kommunikation Nachrichten
- 76 Kolumne
- 78 Gastkommentar / Impressum

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



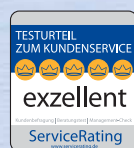
STEINSCHLAG? CARGLASS®!

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.

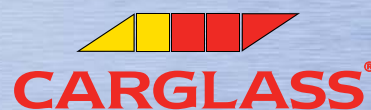


Das Siegel bescheinigt CARGLASS® mit fünf Service-Kronen exzellenten Service.



wettbewerb
 deutschlands
 kundenorientierteste
 dienstleister
7. Platz 2008

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



+++ in Kürze +++

+++ LED in Kompaktklasse +++

Für den VW Golf GTD und den GTI sind nun für einen Mehrpreis von netto 294 Euro ab sofort LED-Rückleuchten erhältlich, die beim Golf R künftig serienmäßig eingebaut sind. Außerdem sind nun optional zum Nettopreis von 1.088 Euro Bi-Xenon-Scheinwerfer im Ausstattungsprogramm (Golf R Serie).

+++ Verstärkung +++

Peugeot Deutschland stockt das Personal für das Firmenkundengeschäft auf. In der Zentrale in Saarbrücken wurde der Außendienst im Businesskunden-Bereich verdoppelt, parallel werden die auf Gewerbekunden spezialisierten Händler 2010 50 zusätzliche Mitarbeiter einstellen.

+++ Preissenkung +++

In der neuen Ausstattungsvariante Authentique ist die fünftürige Schrägheck-Limousine Renault Mégane ab sofort bereits ab netto 13.361 Euro erhältlich. Damit liegt dieses Modell mit dem 1.6 16V-Benziner (74 kW/100 PS) nun netto 840 Euro unter der bisherigen Einstiegsversion Expression. Dennoch gehören hier zur Serienausstattung auch die manuelle Klimaanlage, elektrische Fensterheber vorn sowie elektrisch einstellbare und beheizbare Außenspiegel.

+++ Passat CC für fünf +++

Ab sofort ist der VW Passat CC mit einer zusätzlichen Sitzmöglichkeit erhältlich. Optional kann eine neue Rücksitzbank mit dritter Kopfstütze und mittlerem Dreipunktgurt bestellt werden. Der Aufpreis beträgt 84 Euro netto.

+++ Ami-Spritsparkurse +++

Auf der Leipziger Auto Mobil International (AMI) vom 10. bis 18. April 2010 wollen voraussichtlich 20 Automobilhersteller Fahrzeuge für Probefahrten im Rahmen von dort veranstalteten Spritsparkursen für die Messebesucher zur Verfügung stellen. Erfahrungsgemäß nimmt jeder zehnte Messebesucher dieses Angebot wahr.

+++ Saab-Rettung +++

Die Schließung des angeschlagenen schwedischen Automobilherstellers Saab ist abgewendet. Der Mutterkonzern General Motors verkaufte die Marke an den niederländischen Sportwagenhersteller Spyker.

+++ Neues Gesicht +++

Zum dritten Geburtstag spendiert Toyota dem Auris eine Frischzellenkur. Auf dem Genfer Salon (4. bis 14. März) gibt die auch technisch geliftete Version ihre Europa-Premiere.

Pfiffig

Die Kosten weiter zu senken, genießt in fast allen Fuhrparks zur Zeit höchste Priorität. Darauf zielt das Angebot von euroShell und A.T.U Auto-Teile-Unger ab, denn allen Kunden, die mit der euroShell Tankkarte bezahlen, wird jetzt ein Nachlass von 25 Prozent auf die Reparatur-Methode Smart-Repair gewährt. Das Angebot ist bei allen rund 600 A.T.U-Filialen in Deutschland gültig bis zum 31. März 2010 und gilt exklusiv für alle euroShell Flottenkartennutzer mit den Produktbezugs-kategorien 2 und 3 (die Berechtigungsstufen sind auf der euroShell Tankkarte ersichtlich). Mit anderen Aktionen oder Bonussystemen ist der Nachlass nicht kombinierbar. Smart-Repair ist ein speziell entwickeltes, hocheffizientes Arbeitsverfahren für die schnelle, professionelle und kostengünstige Reparatur von Bagatell- und Kleinschäden wie Lackkratzer, Dellen, Brandlöcher oder Löcher in Kunststoffteilen. Gutachter können an mit Smart-Repair reparierten Autos nahezu keine Unterschiede zum Originalzustand der Fahrzeuge feststellen. Diese Form der Reparatur trägt zum Werterhalt bei. A.T.U arbeitet laut eigenen Angaben eng mit führenden Herstellern aus der Lackindustrie zusammen. Lediglich die unmittelbare Umgebung sowie der Kratzer selbst würden bei dieser Methode behandelt werden. Das soll eine Ersparnis von bis zu 80 Prozent gegenüber herkömmlichen Reparaturmethoden bringen. Die euroShell Card wird deutschlandweit an rund 4.200 Tankstellen akzeptiert und ist in Europa an etwa 20.000 Tankstellen in 36 Ländern einsetzbar.



Auffrischung



Ford S-MAX

Auf der European Motor Show in Brüssel feierte die jüngste Generation der Van-Modelle Ford S-MAX und Ford Galaxy ihre Weltpremiere. Die Fahrzeuge präsentieren ein aufgefrieschtes Ford kinetic Design-Update, ein aufgewertetes Interieur, zusätzliche Sicherheits- und Komfortsysteme sowie eine neue Palette von Diesel- und Benzinmotoren. Die beiden TDCi-Turbodiesel mit 103 kW/140 PS und 120 kW/163 PS wurden signifikant überarbeitet, das 2,0 Liter-Benzindirekteinspritzer-EcoBoost-Aggregat mit 149 kW/203 PS Leistung ist eine Neuentwicklung. Darüber hinaus hat das Ford PowerShift-Automatikgetriebe mit Doppelkupplungs-Technologie in den großen Ford-Vans Premiere. Die Markteinführung ist für Mitte 2010 eingeplant.

Relaunch

Das Fuhrparkmanagement und -beratungsunternehmen FleetCompany hat im abgelaufenen Jahr das Reporting für seine Kunden modernisiert. Der FleetOnlineReporter® der FleetCompany ist dabei für die Erstellung der Reports zuständig und außerdem ein integriertes Rechnungs-Archiv. Die Neuentwicklung soll laut Unternehmensangaben in enger Abstimmung mit einigen Kunden erfolgt sein, deren Input sehr wertvoll bei der Definition des neuen Reporting-Tools war. Daher wurde Mitte 2009 eine Pilot-Phase durchgeführt, die wichtige Erkenntnisse zu den Bedürfnissen ergab wie beispielsweise die Speicherung von selbst erstellten Reports oder einfache Filtermöglichkeiten mit diversen Filterlogiken. Wesentliche Leistungsmerkmale des neuen Reporting-Systems sind laut FleetCompany die Anlage und Speicherung von kundenspezifischen Reports mit täglicher Aktualisierung, die kombinierte moderne Ansicht mit Grafik und Tabelle sowie der Aufruf von Originalrechnungen aus dem elektronischen Archiv im pdf-Format.

Neuregelung

Im Hinblick auf die Ein-Prozent-Regel bei der Besteuerung der privaten Nutzung eines Firmenwagens gilt nach Angaben des Finanzministeriums seit Jahresbeginn folgende Neuregelung: Die Besteuerungsregelung gilt grundsätzlich für jedes Fahrzeug im Betriebsvermögen eines Einzelunternehmens, wenn es zu mindestens 50 Prozent betrieblich genutzt wird. Gehören zum Betriebsvermögen eines Einzelunternehmens mehrere Kraftfahrzeuge, ist der pauschale Nutzungswert grundsätzlich für jedes dieser Fahrzeuge anzusetzen, das vom Unternehmer oder von zu seiner Privatsphäre gehörenden Personen genutzt wird. Die bisherige Regelung, bei der einem allein stehenden Unternehmer regelmäßig nur das Kraftfahrzeug mit dem höchsten Listenpreis zugerechnet wurde, gilt ab 2010 nicht mehr. Nur wenn der Steuerpflichtige glaubhaft machen kann, das bestimmte betriebliche Fahrzeuge nicht privat genutzt werden, ist für diese Fahrzeuge kein pauschaler Nutzungswert anzusetzen.



SHIFT _ the way you move



DER QASHQAI+2. DYNAMISCHES DESIGN. MEHR RAUM. DIE CLEVERE KOMBI ALS ALTERNATIVE ZUM KOMBI.

Der QASHQAI+2 mit bis zu 1.520 l Kofferraumvolumen oder Platz für bis zu 7 Personen • als 4x2 oder ALL-MODE 4x4 • vier Motoren:
1.6 l, 84 kW (114 PS), 2.0 l, 104 kW (141 PS), 1.5 l dCi Dieselpartikelfilter, 76 kW (103 PS), 2.0 l dCi Dieselpartikelfilter, 110 kW (150 PS)
• Natürlich machen Sie auch im QASHQAI, unserem 5-Sitzer Crossover, überall eine gute Figur.

Weitere Infos unter www.nissan.de oder 0 18 02/11 00 11 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz der Dt. Telekom).



(2 Sitze/1.520 Liter nach VDA)



(5 Sitze/450 Liter nach VDA)



(7 Sitze/130 Liter nach VDA)

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 8,6 bis 5,2; CO₂-Emissionen: kombiniert von 209,0 g/km bis 139,0 g/km
(Messverfahren gem. EU-Norm) NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.

Personalien



Franco Marianeschi ist neuer Leiter Großkunden, RAC (Rent A Car) und Gebrauchtwagen bei der Fiat Group Automobiles Germany und hat damit die Nachfolge von Steffen Dittmar übernommen. Marianeschi ist schon seit einigen Jahren für die Fiat Group Automobiles im internationalen Geschäft als Key Account Manager und zuletzt Area Manager tätig gewesen. Nach Unternehmensangaben spricht er neben Deutsch noch vier andere Fremdsprachen fließend.



Kai Siersleben ist am 1. Januar 2010 in die Geschäftsführung von ControlExpert eingetreten. Siersleben, der bereits seit vier Jahren Gesellschafter bei ControlExpert ist, gilt als ausgewiesener Fachmann im Schadenmarkt. Von 2000 bis 2009 war er Geschäftsführer der AUTOonline GmbH, die er durch eine konsequente Internationalisierungs-Strategie in 20 Länder führte.



Klaus Entenmann ist neuer Vorstandsvorsitzender der Daimler Financial Services AG. Bislang war er im Vorstand des Finanzdienstleisters für die Region Amerika verantwortlich und zugleich Präsident von Daimler Financial Services Americas LLC in den USA. Er trat damit die Nachfolge von Jürgen Walker an, der sein 60. Lebensjahr vollendet hat und dessen Vertrag planmäßig ausgelaufen ist.



Dong Cheol Seol ist seit Jahresbeginn neuer Geschäftsführer (CEO) von KIA Motors Deutschland. Er bildet mit Geschäftsführer COO Thomas Bade das neue Führungsteam. Der Koreaner verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung in der Automobilbranche und war zuletzt bei der Hyundai Motor Company als Head of Sales Export Support Division für die internationale Verkaufunterstützung zuständig. Hier startete er schon 1985 nach dem Studium der Betriebswirtschaft seine Laufbahn.



Dirk Gerstenberg ist neuer Leiter für Partner und Dienstleistungsmanagement bei der united Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG in Köln. Zuletzt war Gerstenberg in der Zurich AG verantwortlich für das Dienstleistungs- und Netzwerkmanagement im Bereich Kraftfahrt Schaden. Nach dem Ende seines Jura-Studiums war er sieben Jahre lang in der Versicherungswirtschaft in unterschiedlichen Positionen tätig.



Bernhard Bauer ist neuer Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH. Ab 1. Februar übernimmt er damit die Geschäftsführung von Thomas Viehweg, der wiederum in das europäische Management-Team (Director European Business Development) wechselt. Bauer war vorher Präsident der Volvo Vertriebsregion East Central Europe mit Sitz in Wien.

BME-Kongress

Fuhrparkverantwortliche müssen sich in Zeiten gestiegener ökonomischer und ökologischer Anforderungen neuen Herausforderungen stellen. Welche Möglichkeiten hier für nachhaltige Fuhrpark-Konzepte bestehen, wie die Beschaffung von Dienstfahrzeugen auch in dieser Beziehung noch einmal optimiert werden kann, zeigen Experten auf dem entsprechenden Thementag des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) am 23. Februar 2010 in Frankfurt/Main auf. Im Fokus stehen unter anderem: Erdgas- und Hybridfahrzeuge, Reduzierung von CO₂-Emissionen und Elektromobilität. Weitere Informationen unter www.bme.de/fuhrpark

Sonderangebote

Der Full Service-Leasinganbieter DirectLease.de startet mit einer Sonderangebots-Offensive in das neue Jahr, die sich auf verschiedene Fahrzeuge der Kompakt-Klasse und der Mittelklasse bezieht. Die Angebote für Laufzeiten von 48 Monaten bei jährlichen Laufleistungen von 25.000 Kilometern beinhalten Finanzleasing, Technik-, Reifen-, Kfz-Steuer-, GEZ- und Mietwagen-Service Service, die 24h-Service-Hotline und – optional für drei Euro zusätzlich – die Tankkartengebühr. Im Rahmen dieser Aktion kostet dann beispielsweise ein Ford Focus 1,6 TDCi DPF Concept Turnier (80 kW/ 109 PS) 285,00 Euro monatlich, ein Skoda Octavia Combi 2.0 TDI PD Elegance (103 kW/140 PS) 355,00 Euro monatlich (siehe Bild). Nähere Informationen sind unter Telefon 02132/93707-202 erhältlich.



Expertenrunde

Die Automobilbranche trifft sich mit der Energiewirtschaft am 17. Und 18. März 2010 in Nürtingen bei Stuttgart auf der 1. VDI-Fachkonferenz Elektromobilität zu einem Forum für Diskussion und Erfahrungsaustausch. Auf dem Programm stehen Themen wie „Elektroautos im Alltagstest: Status der Flottenversuche“, „Elektrifizierung der Antriebstechnik“, „Herausforderungen und Potenziale für Energieunternehmen“, „Flächendeckende Ladesysteme“, „Batteriesysteme“ und „Lithium-Ionen-Technologie“. Die Vorträge kommen unter anderem von BMW, Toyota, Eon, dem Fraunhofer-Institut für Chemische Technologie, Li-Tec Battery und Bosch. Ein Praxis-Highlight ist das Elektrofahrzeug von Mitsubishi, der i-MEV steht während der gesamten Fachkonferenz für Probefahrten zur Verfügung. Im Anschluss bietet das VDI Wissensforum am 19. März das Spezialseminar „Kompaktwissen Batteriesysteme“ an. Die Anmeldung und die Einsicht in das detaillierte Programm sind möglich über www.vdi.de.



Komplettierung

Für alle, die ihr Auto in erster Linie geschäftlich einsetzen, hat Peugeot seine Business-Line-Angebotspalette weiter ausgebaut. Der Peugeot 407 als Limousine und SW, der Peugeot 308 SW sowie der Peugeot 207 SW bekommen ab sofort neue Kollegen: den Crossover Peugeot 3008 und den Kompaktvan Peugeot 5008. Die Peugeot 3008 und 5008 als Business-Line sollen sich durch eine umfangreiche Ausstattung auszeichnen, die spezifisch auf die Bedürfnisse der Geschäftskunden abgestimmt worden ist: Für die Orientierung soll das Navigationssystem WIP Nav inklusive zwei kostenlosen Updates der Europakarte sorgen. Ebenfalls enthalten sind eine Einparkhilfe hinten (für 5008 auch vorn, inklusive Parklückenassistent), eine Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer sowie eine 2-Zonen-Klimaautomatik und stärker getönte Seitenscheiben hinten. Eine 36-monatige Garantie soll zudem für schnelle Mobilität im Fall der Fälle sorgen. Serienmäßig sind beim 3008 Business-Line und 5008 Business Line eine elektronische Feststellbremse, ein großes Panorama-Glasdach und sechs Airbags an Bord. Für die Business-Line-Modelle 3008 und 5008 stehen zwei Diesel-Motoren zur Wahl: HDi FAP 110 (80 kW/109 PS) mit konventionellem oder dem automatisierten Sechsgang-Schaltgetriebe EGS6 und der Euro5-konforme HDi FAP 150 (110 kW/150 PS). Der 3008 Business-Line HDi FAP 110 ist ab 23.270 Euro netto, der 5008 ab 23.396 Euro netto erhältlich.



Entspannt mobil bleiben. Mit Audi Fleet Comfort.

Vorteilhafte Leasingraten der Audi Leasing und nahezu grenzenlose Mobilität.

Sichern Sie sich mit Audi Fleet Comfort auch einen spürbaren Vorteil in puncto Leasing: Das Dienstleistungspaket für günstige Leasingraten und dauerhafte Mobilität deckt sämtliche Kosten für Inspektionen, die Hauptuntersuchung sowie für Verschleißreparaturen ab.

Im Rahmen der Bedingungen erhalten Ihre Fahrer während der Dauer von Service- oder Reparaturarbeiten kostenfrei einen Ersatzwagen für bis zu drei Tage pro Jahr (auch für Finanzierung und Barzahlung möglich). Beispielsweise bekommen Sie die Dienstleistung Audi Fleet Comfort für den Audi A5 Sportback 2.0 TDI, 125 kW* bei der Audi Leasing bereits für monatlich 33,00 Euro zzgl. MwSt.

Überzeugen Sie sich von allen Vorteilen unter www.audi.de/grosskunden oder bei Ihrem Audi Partner.

*Berechnungsgrundlage der monatlichen Dienstleistungsrate: 36 Monate Laufzeit, Fahrleistung 30.000 km p. a. (freibleibendes Angebot bei allen teilnehmenden Audi Partnern) Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,5; außerorts 4,5; kombiniert 5,2; CO₂-Emission in g/km: kombiniert 137

Stand: Januar 2010



Audi Leasing



Immer Auto?

Durch die Folgen der Wirtschaftskrise rechnen mittlerweile viele Unternehmen zweimal nach, welche Dienstreisen zwingend notwendig und wo noch Einsparpotenziale vorhanden sind. Muss es beispielsweise immer der eigene Firmenwagen sein, oder in welchen Fällen könnte sich ein anderes Reisemittel wie Mietwagen, Bahn oder Flugzeug für die Geschäftsreisen rentieren? Diesen Fragen gehen wir anhand dreier exemplarischer Routen nach.

Der Druck auf die Geschäftsreisen-Politik in Deutschland ist in den vergangenen zwölf Monaten enorm gestiegen. Eine aktuelle Mitgliederumfrage des Verbands Deutsches Reisemanagement (VDR) verdeutlicht, dass deutsche Unternehmen verstärkt sparen und zum Teil nicht notwendige Reisen streichen. Mehr als 80 Prozent der befragten Travel Manager (siehe Schaubild A) gaben an, die Wirtschafts- und Finanzkrise habe deutliche Auswirkungen auf das Geschäftsreise-Verhalten. In der gleichen Umfrage vor einem Jahr waren es noch lediglich knapp die Hälfte der Befragten. Auch der Blick auf die Details lässt den durchgehend verschärften Sparwillen erkennen: 44 Prozent der befragten Mitglieder sagten, es werde mittlerweile stärker auf die Kosten geachtet und günstiger gereist. Ein Jahr zuvor (Oktober 2008) sagten dies nur 31 Prozent.

Eine der ersten Entscheidungen, die bei der Planung einer effizient organisierten Reise getroffen werden muss, ist die Wahl des geeignetsten Transportmittels, um möglichst schnell, komfortabel und vor allem kostengünstig von A nach B und wieder zurück zu kommen. Mögliche Kandidaten sind neben dem eigenen Firmenwagen die Bahn und zahlreiche Airlines (von Lufthansa bis zu den sogenannten Billigfluglinien). Müssen die Mitarbeiter eher selten geschäftlich

verreisen, so dass kein Dienstwagen permanent zur Verfügung gestellt wird, könnte auch ein Mietwagen in Frage kommen.

In Deutschland unternehmen laut einer kürzlich durchgeführten Studie der Internationalen Fachhochschule Bad Honnef/Bonn in Kooperation mit infas (Institut für angewandte Sozialwissenschaft) circa 12,5 Prozent der Erwerbstätigen (knapp 5 Millionen Menschen) mindestens eine Geschäftsreise im Jahr, die länger als 50 Kilometer in der einfachen Entfernung ist. Circa jede fünfte von sechs innerdeutschen Reisen (83 Prozent) wird dabei mit dem PKW (eigenes Fahrzeug oder Firmenwagen) durchgeführt. Danach folgen zehn Prozent mit der Bahn, fünf Prozent mit dem Flugzeug und zwei Prozent mit einem Mietwagen (siehe Schaubild B). Das Auto ist demnach immer noch unverändert das absolut dominierende Verkehrsmittel bei Geschäftsreisen.

Was aber macht dieses Verkehrsmittel in Deutschland so beliebt und welche Faktoren spielen eine Rolle bei der Entscheidungsfindung? Liegt der Schwerpunkt auf Komfort und flexibler Mobilität oder rückt doch immer stärker das Kostenbewusstsein in den

Vordergrund? Würde ein Bonner beispielsweise für den Weg in die Düsseldorfer-Innenstadt mit dem Auto fahren, für einen Messebesuch in Frankfurt den ICE nehmen und für einen Termin in Berlin vom Flughafen Köln-Bonn aus fliegen?

Zur Überprüfung welches Verkehrsmittel sich auf welchen Routen am besten eignet, bietet die Deutsche Bahn auf ihrer Internet-Starsite unter der Rubrik Vergleich (siehe www.bahn.de) ein neues, kostenfreies Tool an. Wenn der entsprechende Start- und Zielort eingegeben wird, ermittelt die Seite jeweils für Bahn, Pkw und gegebenenfalls für das Flugzeug neben der Reisezeit, den gesamten Reisekosten und der nutzbaren Zeit während der Reise auch den Energieverbrauch (Umweltbelastung). Je nach Präferenzen können innerhalb dieser Kriterien die Schwerpunkte von unwichtig bis wichtig

Schaubild A

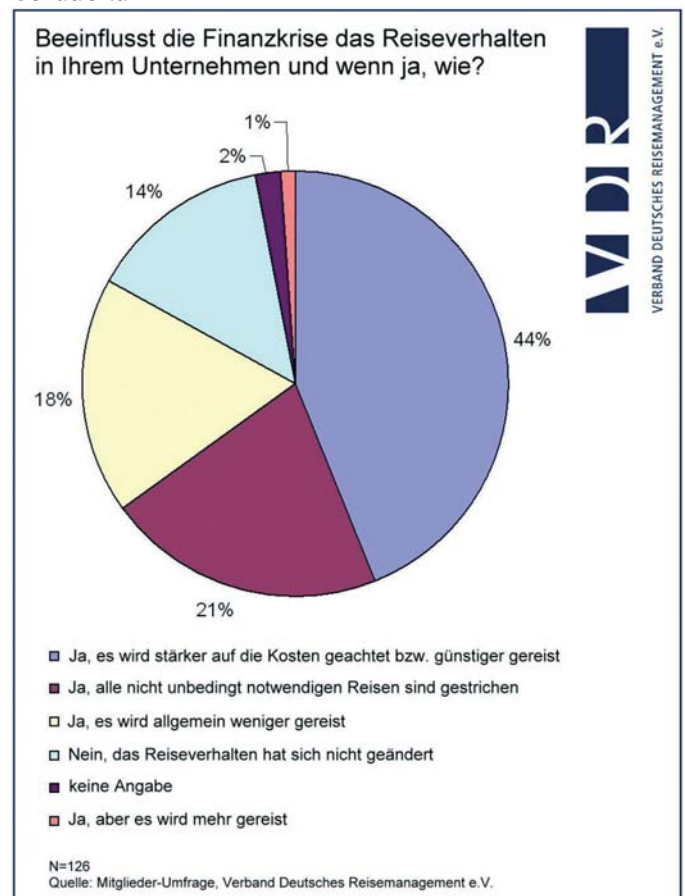
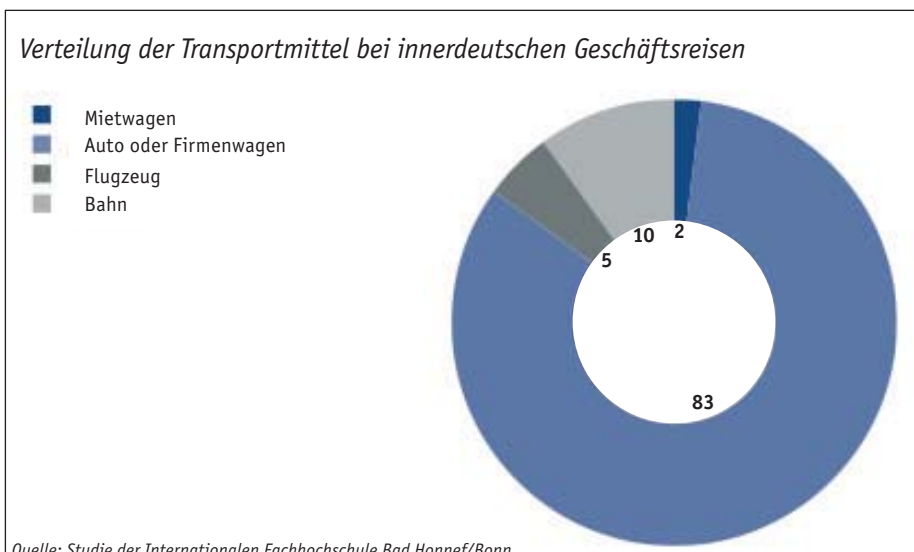


Schaubild B





gesetzt werden. Bei unseren Geschäftsreisen sollen vor allem Dauer und Kosten der Reise auf dem Prüfstand stehen.

Kurzstrecke (50 bis 100 Kilometer)

Bei der ersten hypothetisch geplanten Geschäftsreise von Bonn-Beuel nach Düsseldorf-Benrath handelt es sich um eine typische Kurzstrecke, da Start und Ziel circa 50 Kilometer Luftlinie voneinander entfernt liegen. Der Geschäftstermin soll an einem Donnerstag um 10 Uhr 30 stattfinden. Der DB-Vergleichs-Kalkulator gibt für die einfache Strecke eine Reisezeit mit öffentlichen Personennahverkehrsmitteln (ÖPNV) und dem Zug von 1 Stunde 10 Minuten an (Rückfahrt ähnliche Länge). Im Vergleich dazu wird eine Hinfahrzeit mit dem Auto bei freier Fahrt von 38 Minuten prognostiziert. Die Berechnung eines Fluges entfällt aufgrund des vorgegebenen Streckenprofils bei dieser Route. Bezüglich der anfallenden Reisekosten liegen beide dicht auf. Mit der Bahn würde die Reise 29

Euro hin und zurück kosten, mit einem Diesel-Mittelklasse-Fahrzeug (beispielsweise Skoda Octavia Combi) 34 Euro bei einem Kilometersatz von 30 Cent (Kalkulationsbasis: Bruttopreis, 30.000 km p.a., 36 Monate Laufzeit). Für unsere Kurzstrecke bedeutet dies, dass laut Kalkulator das Auto hier vor der Bahn liegt, wenn der Schwerpunkt auf Kosten und Reisedauer gelegt wird, und nutzbare Zeit und entstehende Umweltbelastung weniger stark in die Bewertung mit einfließen (siehe Screenshot DB-Internetseite auf der nächsten Seite).

Mittelstrecke (100 bis 350 Kilometer)

Die Mittelstrecke soll nach Frankfurt am Main zu einem Geschäftstermin auf die Messe führen. Start ist wieder in Bonn-Beuel. Würde die Reise ausschließlich mit der Deutschen Bahn durchgeführt werden, müssten 2 Stunden 6 Minuten und viermaliges Umsteigen dafür eingeplant werden. Allerdings gibt es auch eine schnellere Verbindung von Beuel mit der Stra-

ßenbahn (Stadtwerke Bonn) zum Bahnhof Siegburg (plant DB-Kalkulator nicht ein), von wo regelmäßig der ICE nach Frankfurt Hbf fährt. Dadurch ließe sich die Gesamt-Fahrtzeit bei dreimaligen Bahn-Wechsel um circa 30 Minuten auf 1 Stunde 30 Minuten reduzieren. Die zu erwartenden Kosten für die Hinfahrt lägen bei circa 64 Euro, ohne Bahncard-Ermäßigung. Mit dem Pkw würde die einfache Strecke bei normalen Verkehrsbedingungen ebenfalls etwas über 90 Minuten dauern und 50 Euro kosten. Jedoch müsste noch Zeit einkalkuliert werden, bis ein Parkplatz in den anliegenden Parkhäusern gefunden ist, und es wären mit circa 10 Euro Parkgebühren zu rechnen. Trotzdem hat das Auto nach unseren Kriterien auch auf dieser Strecke die Nase vorn, vor allem aufgrund der günstigeren Reisekosten. Ist die Firma im Besitz einer Bahncard 25 oder 50 könnte der Preis für das Bahn-Ticket allerdings deutlich gesenkt werden. Macht dem Mitarbeiter das Umsteigen nichts aus beziehungsweise schätzt er sogar die Vorzüge der Bahn (größere nutzbare Arbeitszeit), kann sich das Blatt sogar zugunsten dieses Verkehrsmittels wenden.

Langstrecke (350 bis 900 Kilometer)

Der letzte Geschäftstermin soll uns in die Hauptstadt nach Berlin führen. Die Vorlaufzeit für die Organisation der Reise ist bei Langstrecken-Terminen natürlich besonders wichtig, weil durch frühes Buchen in der Regel auch die besten Preise erzielbar sind. Der Termin soll ein Monat vorher feststehen und findet um 12 Uhr in der Nähe vom Alexanderplatz statt. Dieses Mal nehmen alle drei Verkehrsmittel an der „Rallye“ teil, die in Bonn-Beuel startet und circa 500 Kilometer Luftlinie nach Berlin beträgt. Laut Vergleichs-Kalkulator würde auf diesem gewählten Strecken-Profil unter Zeit- und Kosten-Gesichtspunkten das Flugzeug vor der Bahn und Auto abschneiden, weil es mit 3 Stunden 30 Minuten (60 min. Flugzeit, 60 min. Check in/out, 90 min. ÖPNV) und einem Gesamtpreis von circa 100 Euro (in unserem Fall mit Air Berlin) am günstigsten und am schnellsten zum Zielort führt.

Auf Platz zwei und drei folgen die Bahn und das Auto. Mit dem Zug ist mit einer Reisedauer von circa 5 Stunden 54 Minuten und einem Preis von 114 Euro für das einfache Ticket zu rechnen. Mit dem Pkw müssten circa 178 Euro Gesamtkosten und eine Fahrtzeit von 5 Stunden 44 Minuten für die Strecke nach Berlin einkalkuliert werden. Wenn andere Begleitpersonen mitfahren, wären die Fahrtkosten pro Kopf weiter deutlich zu verringern. Im Gegensatz zu Bahn und Flugzeug bietet das Auto allerdings weniger Möglichkeiten neben der Fahrt geschäftliche Dinge zu erledigen. Ausnahme sind Telefongespräche, falls eine Freisprecheinrichtung im Auto vorhanden ist, da Telefonieren im Flugzeug gar nicht und in der Bahn aufgrund des schlechteren Netzempfangs (zum Teil weniger Sendemasten) nur eingeschränkt möglich ist. Hinzu kommt, dass es Fälle geben kann in denen wegen schlechter Verkehrsanbindungen gezwungenermaßen auf ein Taxi gewechselt werden muss, um das Ziel ohne langen Fußweg zu erreichen.

Fazit: Auf welches Verkehrsmittel die Wahl fällt, hängt immer auch stark vom jeweiligen Strecken-Profil der Dienstreise ab. Allgemein betrachtet rechnet sich bei Kurzstrecken und auf Mittelstrecken meistens aus Komfortgründen das Auto. Auf Langstrecken hingegen geht vor allem über 500 Kilometer kaum ein Weg am Fliegen vorbei. Dies ist natürlich stark abhängig, wo mein Start und Zielpunkt liegen und wie gut hier die Verkehrsverbindungen mit dem jeweiligen Transportmittel sind. Falls jedoch die verschiedenen Reisemittel im direkten Vergleich keinen deutlichen Geschwindigkeits- und Preisvorteil aufweisen, müssen letztendlich andere Faktoren entscheiden. Nehme ich zum Beispiel lieber die Bahn, auch wenn ich mehrfach umsteigen muss, kann dafür aber mit dem Notebook während der Fahrt arbeiten? Oder nutze ich den Pkw mit „Tür-zu-Tür-Service“, den der Zug auf Grund seiner Schienengebundenheit nicht bieten kann? Fragen derart können in jedem Unternehmen nur ganz individuell von Fall zu Fall entschieden werden. Die oben genannten Zahlen, dass über 80 Prozent der Dienstreisen innerhalb von Deutschland mit dem Pkw durchgeführt werden, geben jedoch einen klaren Hinweis auf die Vorteile dieses Transportmittels. Immerhin bietet es große Flexibilität und vermeidet, dass Mitarbeiter unter Umständen in überfüllten oder schlecht klimatisierten öffentlichen Verkehrsmitteln zu wichtigen Geschäftsterminen anreisen müssen. In anderen Ländern, wie beispielsweise in der Schweiz, kann dies hingegen schon ganz anders aussehen, wie das Kurz-Interview mit Christoph Kamber, Leiter Mobilitäts-Management bei der Swisscom AG zeigt.

The screenshot shows the 'Vergleich Bahn-Flug-PKW' interface. At the top, there are navigation links: Startseite, Angebotsberatung, Fahrplan & Buchung, Services, BahnCard, Urlaub, and Meine Bahn. The main heading is 'Vergleich Bahn-Flug-PKW'. Below it, a search form allows users to enter start and end points, dates, and passenger details. A map shows the route from Bonn-Beuel Rathaus to Düsseldorf-Benrath. The 'Einzelvergleich' section displays bar charts for 'Reisezeit Hin', 'Nutzbare Zeit Hin', 'Preis Gesamtreise', and 'Umweltbelastung'. The 'Gesamtvergleich' section features sliders for 'Reisezeit', 'Nutzbare Zeit', 'Preis Gesamtreise', and 'Umweltfreundlichkeit'. A 'Betaversion' badge is present in the top right corner.

*Christoph Kamber,
Leiter Mobilitäts-Management
bei Swisscom AG*



card 50. Abgesehen davon kann während einer Bahnreise gearbeitet werden und das Unfallrisiko ist in jedem Fall um ein Vielfaches geringer.

Flottenmanagement: Welche Faktoren sind für Sie in der Regel entscheidend bei der Wahl des Verkehrsmittels? Gibt es eine Faustformel, ab welcher Kilometerzahl sich welches Transportmittel am ehesten anbietet, wie begründen Sie die jeweilige Wahl?

Kamber: Der wichtigste Faktor ist die Arbeitseffizienz. Jede Reise muss so geplant werden, dass die Reisezeit als Arbeitszeit genutzt werden kann. Dies ist nicht immer möglich, aber es ist viel mehr möglich als man glaubt. Wenn man bedenkt, dass während einer Bahnreise bis zu 70 Prozent der Reisezeit als Arbeitszeit genutzt werden kann hingegen bei einer Reise mit dem Pkw nur 10 Prozent, liegt die Wahl des Transportmittels auf der Hand. Dies bedingt jedoch, dass die Reisezeit auch als Arbeitszeit verstanden wird.

Flottenmanagement: In welchen Fällen ist es lohnender, mit Mietwagen geschäftliche Termine wahrzunehmen anstatt Dienstwagen einzusetzen?

Kamber: Sicherlich in Kombination mit den öffentlichen Verkehrsmitteln als Ergänzung oder wenn Fahrzeuge nur sporadisch genutzt werden. Grenzen der Nutzung von Mietwagen kann kalkulatorisch, unter Berücksichtigung aller Parameter, errechnet werden. In unserem Unternehmen stehen an allen großen Standorten Poolfahrzeuge als „Tages-Mietfahrzeuge“ zur Verfügung. Diese können im Intranet gebucht werden und lassen sich per SMS öffnen und schließen was zu weiteren Kostenvorteilen führt.

Flottenmanagement: Herr Kamber, hat sich in ihrem Unternehmen in den letzten zwölf Monaten die Finanzkrise in irgendeiner Form auch auf Management und Gestaltung der Dienstreisen ausgewirkt, und wenn ja, welche konkreten Maßnahmen wurden beschlossen beziehungsweise sind in Planung? Wo sehen Sie noch Einsparpotenziale?

Kamber: Sicherlich ist die Finanzkrise auch an unserem Unternehmen nicht spurlos vorbeigegangen. Da Verbesserungen im Bereich der Mobilität seit Jahren eine Dauerdisziplin ist, kann ich keine konkreten Aussagen bezüglich des Einflusses der Wirtschaftskrise machen. Maßnahmen, die in 2010 anstehen sind vor allem Optimierungen im Bereich des Zugangs. Die verschiedenen Transportmittel: Poolfahrzeuge für Kurznutzungen, die E-Tools zur Online-Buchung von Bahn-, Flugreisen und Hotels sollen noch effizienter werden. Im Gleichlauf sollen die Nutzen und Grenzen der Transportmittel hinsichtlich Arbeitseffizienz, Kostenfolgen und Umweltbelastung noch besser aufgezeigt werden.

Flottenmanagement: In Deutschland ist nach wie vor der Pkw mit Abstand das meist genutzte

Verkehrsmittel für inländische Geschäftsreisen. Warum ist das so Ihrer Meinung nach, und wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus?

Kamber: Deutschland ist ein Autoland. Durch die Produktionsstätten und den damit verbundenen volkswirtschaftlichen Einflüssen besteht eine tiefe Verbundenheit. Wenn ich mit meinen Geschäftspartnern oder Teilnehmenden meiner Referate spreche, stelle ich fest, dass der Pkw einen hohen repräsentativen Stellenwert besitzt und Ungebundenheit und Individualität sehr wichtig sind. Ein weiterer Faktor ist sicherlich die Verfügbarkeit des öffentlichen Verkehrs respektive dessen Image. In der Schweiz verfügen wir weltweit über das beste öffentliche Verkehrsnetz. Mit der Bahn oder dem Bus erreiche ich alle Orte. Dies drängt die Nutzung des öffentlichen Verkehrs in den Vordergrund.

Auf vielen Strecken ist die Bahn viel schneller als die Reise mit dem Pkw. Diese Begebenheiten führen dazu, dass die Nutzung der öffentlichen Transportmittel in unserem Unternehmen im Vordergrund steht. So haben alle Mitarbeitenden ein Halbtaxabonnement, bei Ihnen heißt dies glaube ich Bahn-

Der A.T.U.-Rundum-Service für alle Fuhrparks.

Inspektion nach
Herstellervorgabe

Reifen- und Felgenservice

Autoglasreparatur &
Austausch

Smart-Repair

Service/Wartung von PKW &
LLKW nach Herstellervorgaben

Online-Terminierungstool
auf www.atu.de/b2b

Mehr als 600 A.T.U.-Werk-
stätten in Deutschland



Für alle PKW & LLKW Fuhrparks: erleben Sie effizienten Service zu preiswürdigen Konditionen - maßgeschneidert auf Ihre Fuhrparkbedürfnisse. Für weitere Informationen schreiben Sie uns einfach (b2b@de.atu.eu) oder rufen Sie uns an (0180 5 33 44 00*).

* 0,14 €/Min. aus dem Festnetz, u.U. abweichend aus Mobilfunknetzen



A.T.U.

Die Nr.1 Meisterwerkstatt



Wettbewerb

Die Volkswagen Leasing GmbH prämiert 2010 in Kooperation mit dem Naturschutzbund e.V. (NABU) erstmals ihre Großkunden, die sich durch den Einsatz modernster Fahrzeug-Technologien sowie ein innovatives Fuhrparkmanagement auszeichnen. Start für den Umwelt-Award war der 1. Januar 2010. Teilnehmende Großkunden können auf dem eigens eingerichteten Internetportal www.diegruenefflotte.de zwischen 10 und 30 Konzern-Fahrzeuge aus ihrer Flotte zum Wettbewerb anmelden und bekommen für den Zeitraum des Wettbewerbs die Tankkarte Bonus sowie das Reporting Tool „FleetCARS“ von der Volkswagen Leasing für alle gemeldeten Fahrzeuge kostenlos. Der Wettbewerb basiert auf einem Vergleich von tatsächlichen Verbrauchsdaten. Zu diesem Zweck wird der durchschnittliche Kraftstoffverbrauch sowie der CO₂-Ausstoß der teilnehmenden Fahrzeuge vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2009 mit den Verbrauchsbeziehungsweise Emissionswerten im Wettbewerbszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2010 verglichen. Gewinner ist der Kunde mit der höchsten prozentualen CO₂-Einsparung.

Konzentration

General Electric (GE) zieht seine Finanzsparte in Deutschland unter einem Dach zusammen. Künftig werden die vier Geschäftsbereiche ASL Fleet Services, Commercial Distribution Finance, DISKO Equipment Financing und Heller Factoring zum Zwecke der Bündelung der Finanzierungsmodelle Factoring, Leasing, Investitionskredit, Lagerfinanzierung und Fuhrparkmanagement unter der Marke und dem Logo GE Capital am Markt agieren. CEO der Unternehmensgruppe ist Joachim Secker. Nach Unternehmensangaben ist der Umbau von GE Capital in Deutschland nahezu abgeschlossen. Die Rechtseinheiten bleiben bei allen vier Unternehmensbereichen erhalten. Die Kunden seien über die Umstrukturierung bereits informiert, für sie würde sich so gut wie nichts ändern, alle Verträge behielten ihre Gültigkeit.

Ergänzung

Die Daimler Fleet Management hat die Dienstleistung „Elektronische Führerscheinkontrolle“ in das Produktportfolio aufgenommen. Nach dem Abschluss eines Einzelvertrags zwischen Kunde und Daimler Fleet Management mit Regelung des Leistungsumfangs, wie Anzahl Führerscheinkontrollen, Identifikationsnummern (Lap-ID Siegel) und Service-Gebühren, erfolgt die Erfassung aller erforderlichen Daten der Fahrzeugnutzer in einer zentralen Datenbank und das Labeling der Führerscheine mit kontaktlos auslesbarem Speicher-Chip. Zu den vereinbarten Prüfzyklen erhalten dann die registrierten Fahrzeugnutzer per SMS oder E-Mail die systemseitige Aufforderung zur Vorlage der Führerscheine bei definierten Prüfstationen. Nach dem elektronischen Auslesen und Dokumentieren der Daten sowie der Festlegung neuer Prüftermine erhält der Fuhrparkleiter die prompte Mitteilung über „Ausreißer“.



Aufwind?

Nach Angaben des Marktforschungs-Institutes Dataforce war der Dezember 2009 mit 45.879 neu zugelassenen Pkw ein durchschnittlicher Monat im relevanten Flottenmarkt im abgelaufenen Jahr. Laut Dataforce lag im November der gewerbliche Anteil bei den Neuzulassungen mit 45 Prozent über dem Jahres-Durchschnitt von 36 Prozent (Januar bis Oktober 2009). In den Vorjahren lag dieser Wert noch bei durchschnittlich 60 Prozent. Dadurch konnte insgesamt das Minus für die aufgelaufenen Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt 2009 gegenüber dem Vorjahr mit 22,4 Prozent leicht gebremst werden.

Dienstleister

Neben dem TÜV Nord zertifiziert und auditiert nun als weiterer Partner auch die DEKRA die Mitglieder des VMF-Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften im Hinblick auf „Die Faire Fahrzeugbewertung“. „Mit dem TÜV Nord und der DEKRA können wir hier jetzt auf zwei unabhängige Prüfungsgesellschaften setzen“, erklärte Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF. „So sind wir bei der Auditierung und Zertifizierung noch neutraler aufgestellt.“ Dabei unterstrich Velte noch einmal die Bedeutung der Fairen Fahrzeugbewertung. Würde bei allen Rückgabeschäden der Reparaturwert und nicht, wie bei der fairen Bewertung üblich, der weit niedrigere Minderwert angesetzt, müssten die Kunden pro Fahrzeug im Schnitt 500 bis 1.000 Euro mehr bezahlen. Bei einem Fuhrpark von 300 Fahrzeugen kämen so beispielsweise bis zu 300.000 Euro Mehrbelastung auf den Kunden zu.



Kooperation

Eine Partnerschaft unterzeichneten der Pkw-Full Service-Leasing-Anbieter DirectLease.de GmbH aus Meerbusch, der europaweit mehr als 7.000 Fahrzeuge betreut, und die BASF Coatings AG für ihr Glasurit-Kundennetzwerk ColorMotion. Die Vereinbarung sieht vor, dass DirectLease seit dem 1. Dezember 2009 ihr Unfallreparaturgeschäft in das ColorMotion-Netzwerk einsteuert und mit den bundesweit 211 ColorMotion-Mitgliedsbetrieben aus der Karosserie- und Lackierbranche zusammen arbeitet. „Die flächendeckende Netzstruktur von ColorMotion, die bekanntermaßen große Qualität der angeschlossenen Betriebe und die große Kompetenz rund um das Thema Schadensmanagement sind für uns ganz wichtige Argumente gewesen“, begründet Thomas Mitsch, Geschäftsführer von DirectLease.de die Kooperation.

GUT FÜRS KLIMA. AUCH IM BETRIEB.

99 GRAMM CO₂/KM*.



CITROËN empfiehlt TOTAL

EASY BUSINESS
LEASING

€149,- MTL. RATE**

DER NEUE CITROËN C3. DER VISIODRIVE.

So verbessert man heute das Betriebsklima: denn der neue CITROËN C3 bietet ein ebenso wirtschaftliches wie umweltfreundliches Fahrerlebnis. In der Version HDi 90 FAP 99g überzeugt er mit einem CO₂-Ausstoß von nur 99g/km* und mit Betriebskosten auf niedrigstem Niveau. Darüber hinaus besticht er mit seinem außergewöhnlichen Raumkonzept – innen großzügig, außen kompakt. Nehmen Sie ihn doch mal in Betrieb. Bei einer ausgiebigen Testfahrt.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



* CITROËN C3 HDi 90 FAP 99 g. ** Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für den CITROËN C3 1.1 AIRDREAM ADVANCE für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für bis zum 31. 03. 2010 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr: 20.000 km. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung.

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 7,0 bis 3,8 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert von 160 bis 99 g/km (RL 80/1268/EWG).



Leasing-Umfrage

Wohin geht die Reise 2010?

Restwerteverfall, gestiegene Refinanzierungskosten, die Wiedervermarktungs-Problematik auf überfüllten Gebrauchtwagen-Höfen: Auch für die Leasinggesellschaften ist das Schiff derzeit schwierig durch die aufgewühlte See zu steuern. Andererseits verkünden diverse Wirtschafts-Klimata-Indizes erste Silberstreifen am Horizont. Für Flottenmanagement Anlass genug, im Jahr zwei nach der Finanzkrise vier Fragen an die Branche nach Zielen, Hoffnungen und Konzepten für Flottenkunden zu stellen. Die Antworten verheißen Zuversicht.

Flottenmanagement: Einerseits muss Leasing jetzt teurer werden, um die Problematik stark gefallener Restwerte aufzufangen. Andererseits mögen sich die Alternativen für Flottenbetreiber gegenwärtig auch dadurch verringern, dass sich die Banken als Nachwehe zur Finanzkrise bei der Kreditvergabe noch restriktiver verhalten. Warum sollte sich der Flottenbetreiber in solcher Gesamtlage für Leasing entscheiden?

Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de: Leasing bedeutet Mobilität mit allen Services rund um das Thema Auto. Heutzutage möchte der Kunde mit seiner Leasingrate sich um nichts mehr kümmern, außer um Fahren. Leasingkunden rufen im Pannenfall die Hotline an und binnen 30 Minuten wird ihm geholfen – er sitzt in einem „vollgetankten“ und warmen Ersatzwagen. Sein repariertes Fahrzeug bekommt er wieder bis vor die Haustüre gefahren und sauber übergeben. Genau das ist es, was Full-Service-Leasingkunden heutzutage von ihrer Leasinggesellschaft geboten bekommen und erwarten. Dieses Stück Luxus und Sicherheit macht in Zeiten nahezu grenzenloser Mobilität „echtes“ Full-Service-Leasing aus und wird eher zu einer Reduzierung der Fahrzeuggröße,

als zur Einsparung beim Service führen. Auch ist der Trend erkennbar, dass einige Leasinggesellschaften ihre Restwerte wieder nach oben korrigieren. Die Captives beginnen auch 2010 mit „Dumping-Leasingraten“ neue Kunden zu gewinnen. Deshalb sehe ich keine gravierende Leasingraten-Teuerung voraus. Für die Kunden gilt es genau abzuwägen, was im Fokus der Leasingleistung stehen soll. Vor dem Hintergrund der Leistungen eines Full-Service-Leasing und den betriebswirtschaftlichen Vorteilen kann man sich bei detaillierter Betrachtung nur für Full-Service-Leasing entscheiden.

Harald Frings, Geschäftsführer Hannover Leasing Automotive: Die angesprochene Teuerung ist ja nicht auf das Produkt Leasing beschränkt, sondern betrifft die Mobilität mit dem PKW ganz allgemein: Fallende Gebrauchtwagenpreise sowie erschwerte Kapitalbeschaffung erhöhen die Gesamtkosten des Firmenfuhrparks ganz unabhängig von der Art und Weise der Beschaffung. Insbesondere in der momentanen Situation kommen die Vorteile des Leasings zum Tragen: Die Auslagerung des Restwerttrisikos an die Leasinggesellschaft schützt den Kunden vor den Unwägbarkeiten des Gebrauchtwagenmarktes und erspart hohe eigene Remarketing-Kosten. Durch Leasing vermeidet der Kunde zudem die Bindung sowohl von Eigen-, als auch des schwer zu beschaffenden Fremdkapitals. Weiterhin haben die klassischen Vorteile des Leasings Bestand. Das sind vor allem: Bilanzneutralität, Planungssicherheit und Reduzierung des Verwaltungsaufwandes.

Johan Ragnar Friman, Vorsitzender Geschäftsführung LeasePlan Deutschland: Das Fahrzeug-Leasing entlastet Unternehmen gegenüber der Eigenfinanzierung eben genau vom Finanzie-

rungsaufwand sowie vom Restwertisiko her, beides trägt die Leasinggesellschaft. Außerdem kann sie beim Full-Service-Leasing aufgrund ihres großen Volumens Einkaufsrabatte erzielen und an die Kunden weitergeben, die ein einzelnes Unternehmen in dieser Höhe nicht erreichen kann. Der Fuhrpark kann dadurch wirtschaftlicher betrieben werden als in Eigenverwaltung.

Mark Thielenhaus, Vorstand Sixt Leasing: Auch 2010 werden die Unternehmen besonderen Wert auf strikte Kostenkontrolle und steigende Effizienz legen. Sixt Leasing übernimmt für seine Kunden sämtliche Aufgaben der Fuhrparksteuerung und setzt Erfahrungsvorsprung sowie jahrzehnte langes Know-how konsequent ein, um die Fuhrpark-Komplexität ideal zu organisieren und die Mobilitätskosten nachhaltig zu senken. Zudem erzielt Sixt als führender Mobilitätsdienstleister durch Volumenbündelung in allen Bereichen meist erheblich bessere Konditionen als einzelne Unternehmen, unsere Einkaufsstärke sichert den Kunden messbare Vorteile. Auch behalten die klassischen Vorzüge des Full-Service-Leasing für die Unternehmen in schwierigem Marktumfeld ihr hohes Gewicht: Das Wiedervermarktungsrisiko entfällt, die Liquidität wird geschont, und die Mobilitätskosten sind transparent und genau kalkulierbar. Der Fuhrpark ist bilanzneutral, und die Leasing-Aufwendungen bieten zudem steuerliche Vorteile.

Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender VR Leasing: In so herausfordernden Zeiten wie diesen, kommt einem Grundgedanken von Leasing, dem sogenannten „pay as you earn“, eine wichtige Bedeutung zu. Danach zahlen sich die Raten aus den erwirtschafteten Erträgen. Das ist nur ein Vorteil. Klare und vorab kalkulierbare Plangrößen sind ein weiteres Plus. Zudem gibt der



So sparsam wie noch nie: ab 7,2l/100 km*. Der neue Transporter. Scheut keinen Vergleich.

Begreift man Energieverbrauch als Problem oder als Chance? Der neue Transporter mit seiner neuen Generation von TDI-Motoren ist wirtschaftlicher und effizienter denn je, mit einem Verbrauch ab 7,2l/100 km*. Und dabei auch noch leistungsstärker. Die erstmals verwendete Common-Rail-Technologie sorgt für viel Drehmoment und – zusammen mit dem Doppelkupplungsgetriebe DSG – für weniger Verbrauch und noch weniger CO₂-Emissionen. Und auch die Euro-5-Abgasnorm wird erfüllt. Was auch immer die Zukunft bringt:

Der neue Transporter ist auch für Ihren Flotteneinsatz bestens gerüstet.

CarePort | Dienstleistungen
& Mobilität



Nutzfahrzeuge

Leasingnehmer bei Leasing das Risiko, das er bei einem – zudem den Geldbeutel belastenden – Kauf einginge, an den Leasinggeber ab. Stattdessen schont er wertvolle Liquidität, kann sein Restwertisiko auslagern und sich den Fuhrpark von Profis managen lassen. Dem mittelständischen Unternehmer, der ja meist nur nebenbei „Flottenbetreiber“ ist, bleibt wieder Zeit für sein angestammtes Kerngeschäft.

Frank Kückelhahn, Marketing-Leiter Großkunden Volkswagen Leasing: Gerade in Zeiten einer angespannten wirtschaftlichen Situation schont Leasing die Liquidität der Unternehmen. Nach unserer Meinung gibt es keine wirkliche vorteilhaftere Beschaffungsform.

Flottenmanagement: Die Leasing-Branche beklagt zudem, dass stärker gestiegene Refinanzierungskosten gegenwärtig die Marktsituation zusätzlich erschweren. Welche Möglichkeiten sehen Sie für den Flottenbetreiber, die Mehrkosten teils wieder aufzufangen, wie beraten Sie ihn, welche Entwicklung erwarten Sie für 2010/2011?

Thomas Mitsch, DirectLease.de: Es gibt noch immer genügend finanzstarke Leasinggesellschaften, die sehr gute Refinanzierungsmöglichkeiten haben. Ferner bemühen sich renommierte Leasinggesellschaften, die eventuelle Teuerung nicht 1:1 an ihre Kunden weiter zu geben. Der Flottenbetreiber sollte auch vor dem Hintergrund eingeschlossener Dienstleistungen genau vergleichen, denn hier könnten versteckte Zusatzkosten entstehen. Eine inhaltliche Prüfung der Leasingangebote ist unbedingt erforderlich und lohnt sich.

Harald Frings, Hannover Leasing Automotive: Die erhöhten Refinanzierungskosten sind eine Tatsache, die sich kaum positiv beeinflussen lässt. Daher wird es wichtiger denn je, die Kosten des Fuhrparks unter anderen Aspekten zu optimieren. Diese Situation kann auch als Chance begriffen werden, in Fahrerkreisen weniger populäre Maßnahmen umzusetzen. Dazu gehören verlängerte Laufzeiten, die Einschränkung der Hersteller- und Modellauswahl sowie eine restwertoptimale Ausstattung der Fahrzeuge.

Johan Ragnar Friman, LeasePlan Deutschland: Die Refinanzierungskosten werden im Vergleich zu 2009 auch in 2010/2011 nicht signifikant sinken. Da diese Kostensteigerungen auch an die Leasingkunden weitergegeben werden müssen, sind im Rahmen der TCO auch alle anderen Stellschrauben der Kosteneinsparung zu betrachten: Sei es die Anpassung der geltenden Car Policy, um neue wirtschaftlichere Marken und Modelle in den Fuhrpark aufnehmen zu können, die Anpassung von Pflichtzubehör mit dem Ziel der Restwerterhöhung oder zumindest -stabilisierung, aber auch der Einsatz weiterer Serviceleistungen wie beispielsweise Spritsparwettbewerbe, ein effizientes Reportingsystem oder die Einführung von Abrechnungssystemen für Privat-km. Hier ist zur Ausnutzung weiterer Einsparungspotenziale die gesamte Beratungskompetenz des Flottendienstleisters gefragt.



Thomas Mitsch, Geschäftsführer DirectLease.de



Johan Ragnar Friman, Vorsitzender
Geschäftsführung LeasePlan Deutschland



Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender VR Leasing

Mark Thielenhaus, Sixt Leasing: Unabhängige Leasinganbieter sind am besten in der Lage, auf Basis objektiver Analysen und Empfehlungen nachhaltige Einsparpotenziale aufzuzeigen. In der gegenwärtigen Marktsituation unterstützt Sixt Leasing die Unternehmen mit neuem Beratungsansatz. Wir gehen aktiv auf die Kunden zu und erarbeiten gemeinsam individuelle Fuhrparklösungen. Dabei ziehen wir im Hinblick auf Kostenoptimierung, Flexibilität, innovative Produkte, effiziente Prozesse und detailliertes Reporting sämtliche Register. Basis ist die Analyse der Firmenflotte unter Gesamtkostenaspekten. Dabei schaffen wir zunächst Transparenz und analysieren sämtliche Fuhrpark-Kosten. Die Praxis zeigt, dass dies in vielen Fällen bereits erhebliche Mehrwerte bringt, denn häufig fehlt in den Unternehmen der Überblick über die Gesamtkostensituation. Anschließend bestimmen wir konkrete Maßnahmenpläne für jede einzelne Kostenart. In diesem Rahmen werden verschiedene Szenarien konzipiert, die je nach Kunden-Bereitschaft für Car Policy-Änderungen Einsparungen bis zu 25% bringen. Wirksame Ansätze zur Kostenoptimierung erfordern aber auch ein detailliertes

Reporting mit der Darstellung sämtlicher kostenrelevanten Prozesse. Wir haben sogenannte Management-Reportingtools entwickelt und durch vielfachen Einsatz verfeinert. Sie bestehen aus einem Kunden-Fuhrparkbericht, der wesentlich Bestands-, Fuhrparkstruktur- und Kostenentwicklungen aufzeigt. Besonders geschätzt ist die Gegenüberstellung des jeweiligen Kundenfuhrparks zu einer vergleichbaren Flotte aus unserem breit gefächerten Kundenportfolio. Diese einzigartige Vergleichsmöglichkeit zeigt, wo der Fuhrpark gut aufgestellt ist beziehungsweise wo noch Optimierungspotenziale liegen.

Reinhard Gödel, VR Leasing: Aktuell spricht Vieles für Downsizing beziehungsweise für einen Modellwechsel. Auch die Verlängerung bestehender Verträge ist ein probates Mittel, das durchaus weiterhelfen kann.

Frank Kückelhahn, Volkswagen Leasing: Sicherlich üben die gestiegenen Refinanzierungskosten einen gewissen Druck auf die Konditionsgestaltung aus. Wir sind jedoch als Captive-Gesellschaft, dank der sehr engen Kooperation mit den Marken des Volkswagen Konzerns, auch in dieser Situation in der Lage unseren Kunden sehr attraktive Konditionen anzubieten.

Flottenmanagement: Im Jahr eins nach der Finanzkrise haben viele Flottenbetreiber wegen der Unkalkulierbarkeit der wirtschaftlichen Zukunft ihres Unternehmens zunächst einmal laufende Leasingverträge verlängert, was auch manchem Leasinggeber nicht so unrecht war, weil die Fahrzeuge später zurückkamen. Sehen Sie für die nächste Zukunft in längeren Leasingverträgen im Sinne einer Win-win-Situation für beide Seiten eine generelle Lösung?

Thomas Mitsch, DirectLease.de: Grundsätzlich hat die Vertragsverlängerung das Problem der Restwerte nur zeitlich verlagert. Wenn sonst ein Fahrzeug nach drei Jahren mit 120.000 km zurückkommt, reden wir jetzt über vier Jahre alte Leasingrückläufer mit 160.000 und mehr Kilometer. Wie soll der Markt diese Fahrzeuge in Q3 und Q4 aufnehmen? Hier gibt es noch einige Remarketing-Aufgaben zu lösen. Wenn die Fahrzeuge im Schitt 12 Monate länger fahren, bekommen die Händler und Hersteller zusätzliche Absatzprobleme und die bestehende Überkapazität an Fahrzeugen verschärft sich weiter. Der Preiskampf verschärft sich weiter, was wiederum zu höheren Rabatten führt und sich nachhaltig negativ auf die Restwerte auswirkt. Vor diesem Hintergrund benötigen wir geräumte Märkte und eine langfristig seriöse Preis- und Restwertpolitik – ferner müssen Subventionen seitens der Hersteller wegfallen, um die derzeitige Marktverzerrung zu beenden. Nur wenn diese Parameter erfüllt sind, werden wir wieder in geordneten und „funktionierenden“ Märkten erfolgreich arbeiten können.

Harald Frings, Hannover Leasing Automotive: In Abhängigkeit von der Fahrleistung ist eine längere Vertragslaufzeit sicherlich eine wirtschaftlich sinnvolle Maßnahme: Bei der „klassischen“ Laufleistung von 30.000 km jährlich wird der

DAS HERZ SAGT: JA. DER KOPF SAGT: STIMMT GENAU.

DER NEUE RENAULT MÉGANE GRANDTOUR
ALS FIRMENWAGEN.



MÉGANE GRANDTOUR DCI 90 FAP ECO² 66 KW (90 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €

Monatl. Rate: 239,- €

Laufzeit: 36 Monate

Gesamtleistung: 60.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:
239,- €/Monat***

www.renault.de



ZEIT FÜR VERÄNDERUNG. Der neue Renault Mégane Grandtour, die schönste Verbindung von Vernunft und Vergnügen. Auf den ersten Blick ein aufregend attraktiver Kombi mit bis zu 1.595 Litern Stauraum. Auf den zweiten ein sparsamer und wirtschaftlicher Reisewagen mit dynamischem Euro-5-Motor dCi 90 FAP eco², niedrigem CO₂-Ausstoß und langen Wartungsintervallen. Für ein jederzeit angenehmes Geschäftsreiseklima sorgt die serienmäßige Klimaanlage, und damit Sie stets gut ankommen, erhalten Sie als Zugabe das integrierte Navigationssystem Carminat TomTom ohne Aufpreis.** Der neue Renault Mégane Grandtour – mit relax pro Leasing jetzt schon ab 239,- €* monatlich, inkl. 3 Jahren Wartung und 3 Jahren Garantie.

Renault empfeht



Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 5,3/4,0/4,4; CO₂-Emissionen: 115 g/km (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).

*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Enthalten sind ein Renault Plus Garantie PLUS Vertrag (Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie, inkl. Mobilitätsgarantie) sowie alle Kosten der vorgeschriebenen Wartungsarbeiten für die Vertragsdauer (36 Monate bzw. 60.000 km ab Erstzulassung). Ein Angebot der Renault Bank für Gewerbekunden. ** Serienmäßig oder optional. Ab Ausstattungsniveau Dynamique ohne Aufpreis. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Trend zukünftig in Richtung 48 Monate gehen. Mittel- bis langfristig wird dies einen gewissen Druck vom Gebrauchtwagenmarkt nehmen. Es könnte jedoch aufgrund der verringerten Fahrzeugabnahme pro Jahr einen negativen Effekt auf mögliche Nachlässe geben.

Johan Ragnar Friman, LeasePlan Deutschland: Die Leasingvertrags-Verlängerung ist derzeit für beide Parteien ein probates Mittel, um durch die Finanzkrise bedingte Kostensteigerungen ausgleichen zu können. So kann auf Unternehmensseite Downsizing vermieden werden, was der Mitarbeitermotivation zu Gute kommt. Auf der anderen Seite wird der Gebrauchtwagenmarkt entlastet, was zur Stabilisierung der Restwerte beiträgt. LeasePlan hat bereits 2009 viele Leasingverträge verlängert und wird auch 2010 fortfahren, Kunden dahingehend zu beraten.

Mark Thielenhaus, Sixt Leasing: Die Verlängerung bestehender Verträge kann je nach Laufzeit und Laufleistung auch zu Mehrkosten führen. Unternehmen sollten sämtliche Einflussfaktoren berücksichtigen. Wir unterstützen unsere Kunden durch das Know-how unserer Kundenberater und innovative Steuerungsinstrumente, etwa Laufleistungsanalysen. Ab einem bestimmten Zeitpunkt kann eine Vertragsverlängerung ineffizient werden, denn signifikant steigende Full-Service-Leasingkosten, wie Wartungskosten, machen den Abschluss eines neuen Leasingvertrages sinnvoll.

Reinhard Gödel, VR Leasing: Klares „jein“. Längere Laufzeiten machen bei einer zugleich verhältnismäßig geringen Kilometerleistung durchaus Sinn. Wird das Fahrzeug jedoch sehr intensiv genutzt und gefahren, machen die dann erhöhten Betriebskosten die eben geschilderten Vorteile wieder zunichte.

Frank Kückelhahn, Volkswagen Leasing: Die Verlängerung von bestehenden Leasingverträgen stellt weder für unser Unternehmen noch für unsere Großkunden eine dauerhafte beziehungsweise generelle Lösung dar, zumal ein derartiges Vorgehen zu keiner tatsächlichen Entlastung führt, sondern lediglich zu einer Verlagerung beziehungsweise Verschiebung des eigentlichen Problems beiträgt. Letzten Endes drücken die aufgelaufenen Fahrzeuge nur zu einem späteren Zeitpunkt in den Markt. Aufgrund der wirtschaftlichen Situation und den damit verbundenen Bestrebungen sowie der Konditions- und Preispolitik der Automobilhersteller entstehen den Kunden weitaus mehr Vorteile, sofern sie Neufahrzeuge abnehmen.

Flottenmanagement: Aus Kreisen der Flottenbetreiber ist bisweilen zu hören, dass es derzeit auch Leasinggesellschaften geben soll, die sich wegen der Wiedervermarktungsproblematik gegenüber Neukunden zurückhaltender zeigten, damit nicht in drei Jahren noch mehr Autos auf dem Hof stehen würden. Wie beurteilen Sie das, wie verhält sich Ihr Unternehmen nun gegenüber Neukunden?

Thomas Mitsch, DirectLease.de: Ich denke, dass



Harald Frings, Geschäftsführer
Hannover Leasing Automotive



Frank Kückelhahn, Marketing-Leiter
Großkunden Volkswagen Leasing



Mark Thielenhaus, Vorstand Sixt Leasing

dieses Verhalten nicht nur daher rührt, dass man das Remarketing entlasten möchte, sondern dass diese Leasinggesellschaften starke Schwierigkeiten bei der Refinanzierung mit ihren Banken haben. Zur Zeit sehen die Banken das Thema Leasing als Top-Risiko an. In Zeiten wie diesen braucht man starke und verlässliche Finanzpartner um seriöses Leasing-Business betreiben zu können. DirectLease.de GmbH bedient Neukunden wie langjährige Bestandskunden. DirectLease.de behandelt Neukunden genauso wie Bestandskunden: Wir freuen uns aufgrund unserer Finanzstärke den Leasing-suchenden jederzeit mit Leasingfahrzeugen bedienen zu können.

Harald Frings, Hannover Leasing Automotive: Diese Geschäftsphilosophie ist so für unser Haus nicht nachvollziehbar. Bei der Neukunden-Akquise ist für viele Leasing-Gesellschaften eher der erschwerte Zugang zu Refinanzierungsmitteln als einschränkender Faktor ausschlaggebend. Ganz allgemein wird das Geschäft mit Neukunden klar eine Frage der Preise sein. Die Bereitschaft, hohe Restwertrisiken einzugehen, um eine aggressive Rate realisie-

ren zu können, ist sicherlich deutlich zurückgegangen. Die HLA versteht sich als Anbieter im Premiumsegment. Dem Kunden wird auf Basis von attraktiven, aber realistisch kalkulierten Leasingraten erstklassige Fullservice-Dienstleistungen erbracht. Die HLA legt grundsätzlich Wert auf eine langfristige Partnerschaft und zielt bei der Neukundengewinnung nicht auf kurzfristiges Geschäft ab. Generell planen wir auch für 2010 ein deutliches Wachstum und bemühen uns entsprechend um neue Kunden.

Johan Ragnar Friman, LeasePlan Deutschland: Grundsätzlich ist LeasePlan weiterhin auf Wachstumskurs, selbstverständlich auch durch Neugeschäft. Wachstum um jeden Preis ist jedoch nicht angebracht, da Konditionen realistisch dargestellt werden müssen und es derzeit weniger Spielraum denn je gibt, um den Preisvorstellungen von Neukunden gerecht zu werden.

Mark Thielenhaus, Sixt Leasing: Wir beobachten, dass sich Wettbewerber infolge von Liquiditätsengpässen vermehrt aus dem Neugeschäft zurückziehen. Für uns liegt jedoch in der Schwäche mancher Wettbewerber eine Chance. Wir nutzen dies, indem wir aktiv auf Kunden zugehen, um gemeinsam Kosteneinsparpotenziale aufzudecken und optimierte Mobilitätskonzepte zu erarbeiten. Die Finanzierung des Fuhrparkbestandes sowie des Neugeschäfts für 2010 ist bei Sixt Leasing vollumfänglich gesichert. Dies liegt unter anderem daran, dass wir für den weit überwiegenden Teil unserer Leasingflotte Buy-Back-Vereinbarungen mit Herstellern und Händlern geschlossen haben und somit kein Verwertungsrisiko tragen.

Reinhard Gödel, VR Leasing: Sie können sich vorstellen, dass wir nicht unbedingt und ausschließlich das Geschäft mit hochmotorigen Boliden, Fahrzeugen der Oberklasse oder SUVs suchen. Es ist schon so, dass wir uns einen Fuhrpark in der Gesamtheit genau anschauen und da auf eine gewisse Ausgewogenheit achten. Wir wollen und wir müssen die Risiken kennen. Klar ist aber auch: Wenn alle Vorzeichen auf „grün“ stehen, fahren wir bestimmt nicht an einem Geschäft vorbei.

Frank Kückelhahn, Volkswagen Leasing: Das ist richtig. Diese Zurückhaltung hat sich jedoch eher positiv auf unser Geschäft ausgewirkt, so dass sich mittlerweile eine Vielzahl dieser Engagements in unserem Portfolio befindet. Denn die Volkswagen Leasing GmbH war und ist aufgrund einer gesicherten Refinanzierung auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein starker und zuverlässiger Partner. An dieser Stelle Zurückhaltung zu üben, halten wir somit für ein gänzlich falsches Signal. Daher werden wir auch in diesem Jahr unser Produktportfolio erweitern, indem wir unser Engagement im Bereich des ökologischen Fuhrparkmanagements verstärken und unsere kundenindividuellen Mobilitätskonzepte weiter entwickeln. Unser erklärtes Ziel ist es auch im Jahr 2010 unsere Marktposition zu festigen und weiter auszubauen. Insofern ist uns jeder Neukunde herzlich willkommen.

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



Flottenmanagement-Umfrage zum Thema „Effiziente Terminüberwachung im Fuhrpark“

...Kontrolle ist besser

Das Management eines betrieblichen Fuhrparks erfordert zahlreiche Überwachungen von Terminen, damit die Flotte stets reibungslos laufen kann. Natürlich gestaltet sich diese Alltagsarbeit im Leben eines Fuhrparkmanagers im Detail von Fuhrpark zu Fuhrpark recht unterschiedlich, dennoch gibt es hier auch gewisse Themenbereiche, die mehr oder weniger überall anfallen.

Im einzelnen fallen in diesem Zusammenhang immer wieder die Stichworte Fuhrparkkostenkontrolle, bei Kilometer-Leasingverträgen die Kontrolle der Abweichungen von der mit dem Leasinggeber vereinbarten Laufleistung, die Überwachung der Betankungen, der Inspektionstermine, der Hauptuntersuchungen, des saisonalen Reifenwechsels, der Führerscheinkontrollen und der Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Laufzeitende eines Fahrzeugs.

Flottenmanagement wollte im Rahmen einer Umfrage unter Fuhrparkmanagern ermitteln, wie in den Unternehmen diese Alltagsarbeit organisiert und bewältigt wird, welche Tätigkeiten dabei im einzelnen anfallen und welcher Hilfsmittel sich die Fuhrparkmanager dabei bedienen. Zu diesem Zweck haben wir sechs Fragen an diesen Personenkreis gerichtet, die im folgenden so beantwortet wurden:

Flottenmanagement: In welchen Rhythmen nehmen Sie die regelmäßige Analyse der Fuhrparkkosten vor, und welcher Hilfsmittel bedienen Sie sich dabei?

Interessant war, dass in punkto Rhythmus die Antworten sehr stark divergierten. Hier reichten die Angaben von „monatlich“ bis hin zu „alle zwei Jahre“. Davon noch abweichend erklärte beispielsweise Egon Fortnagel von der Fachgruppe Fuhrparkmanagement bei der BMTI Baumaschinentechnik International GmbH in Köln, es gäbe in seinem Unternehmen nur eine jährliche Abstimmung im Hinblick auf die Neuwagenpreise. „Eine regelmäßige Kontrolle erfolgt nicht,“ antwortete auch Bernd Wickel,



Fuhrparkmanager bei der ARZ Haan AG in Haan, „es werden nur die Auffälligkeiten verfolgt.“

„Wir betreiben den monatlichen Vergleich aller Fuhrparkkosten im Vergleich zum Vorjahr und in Zusammenarbeit mit unserer Buchhaltung“, beschreibt Hans-Josef Kissel, Fuhrpark-Verantwortlicher bei der EWR Netz GmbH in Worms. „Das beinhaltet im einzelnen den Spritverbrauch über die Auswertung der Tankkarten unter Einsatz eines Filters bei zu hohen Verbräuchen sowie die Wartungs- und Instandhaltungskosten, das wird dann im Verhältnis zum Jahresbudget bewertet. Ab September jeden Jahres erfolgt dann eine genauere Überwachung, um das Jahresbudget einzuhalten. Wenn erforderlich, werden dann nicht zwingende Reparaturen ins nächste Jahr verschoben. Die zu erwartenden Instandhaltungskosten werden bei uns genau so budgetiert wie der Invest und müssen auch gehalten werden.“ Auch beim Ruhrverband in Essen beispielsweise ist die kurzfristige Kosten-Analyse angesagt. „So werden Ausreißer schnell ermittelt,“ begründet Marita Friedrich, „und es kann frühzeitig gegengesteuert werden.“

Überwiegend bedienen sich die Fuhrparkmanager dabei heute moderner Datenverarbeitungstechnik. Im einzelnen wurden hier das Programm „Fleetcars“ von Volkswagen Leasing, SAP, Excel-Tools, das Fleet+ System von Hiepler + Partner, Online-Tools von Full Service-Leasinganbietern oder hausinterne, andere DV-Systeme genannt. „Dabei ist aber immer zu bedenken“, ergänzte

Bernd Wickel, „dass jedes System nur so gut sein kann, wie die Eingaben sind. Bei uns kommt es gelegentlich vor, dass beispielsweise die Kilometer-Stände nicht immer korrekt eingegeben werden. Zudem müssen Vorgänge und Daten in Bezug auf die Fahrzeuge von Hand eingegeben werden, was auch Fehlerquellen birgt.“

Flottenmanagement: Zu welchen Terminen checken Sie die Abweichungen von den mit dem Leasinggeber vereinbarten Kilometer-Laufleistungen, welche „Gegenmaßnahmen“ leiten Sie gegebenenfalls ein?

Auch in diesem Punkt gehen die Antworten weiter auseinander. Es kommt vor, dass die Prüfung der Abweichungen mit den jährlichen Führerschein- und Halterkontrollen kombiniert wird. Andernorts gibt das DV-System beim Abgleich der Tankdaten eine Warnung ab, wenn ein Leasingvertrag aus dem Ruder läuft. „Hier liegen wir aus unseren langjährigen Erfahrungen heraus zumeist schon in der Kalkulation ziemlich gut, weil wir von Beginn an hoch genug ansetzen“, ergänzt Bernd Wickel. „Wir kennen allerdings auch unsere Problemfälle und werden von den Mitarbeitern schon angesprochen, die dann beizeiten nach einem neuen Auto rufen.“ Und Jörg Matthaei, Fuhrpark-Verantwortlicher bei HörGut in Krefeld, bekundet: „Wir prüfen hier



laufend. Bei entsprechender Notwendigkeit informieren wir den Fahrer und bitten ihn, wenn eben möglich, weniger zu fahren.“

Stephan Faut, Fuhrparkmanager bei der apetito AG in Rheine, meldet die jeweilig zu hohen Kilometer-Stände an seine Leasinggesellschaft, die dann entsprechende Angebote erstellt. Hans-Josef Kissel, der halbjährlich prüft, lässt gegebenenfalls eine Vertragsänderung, beispielsweise in Form einer Laufzeitverlängerung, vornehmen, oder aber die EWR kauft das Fahrzeug nach Laufzeitende. „Wir prüfen das einmal im Quartal mit einem speziellen Fleet+ Report“, beschreibt Norbert Schreinert, Fuhrparkmanager bei MTU in Friedrichshafen, „und passen die Verträge an, bei denen die Abweichungen bereits mehr als 10.000 Kilometer betragen.“ Beim BMTI kommt Leasing nur im Falle von Firmenübernahmen vor, hier werden alle Fahrzeuge bei Leasingende gekauft.

Flottenmanagement: Wie halten Sie Inspektions-Termine, den Auslauf von Garantiezeiten und Hauptuntersuchungen nach, was beachten Sie noch dabei?

Diese Frage konnte nur von denen umfangreicher beantwortet werden, bei denen die Laufzeiten der Fahrzeuge über 36 Monate liegt.

Teilweise wird hier die Verantwortung für die Einhaltung der entsprechenden Termine über entsprechende Nutzungsvereinbarungen beziehungsweise Dienstwagen-Überlassungsverträge an die Fahrer adressiert. Andernorts wird die Überwachung auch solcher Termine über die jeweils eingesetzten DV-Systeme geleistet, die dann automatisch erinnern.

„Bei uns sind die entsprechenden Fälligkeiten für TÜV, AU, SP, UVV und ähnliches in Jahreslisten verzeichnet und werden abgearbeitet“, verdeutlicht Hans-Josef Kissel. „Dabei vermerken wir auch etwaige Zunahmen von Beanstandungen, weil sie einen Einfluss auf die Zeitpunkte für Neubeschaffungen haben.“ Bei HörGut in Krefeld führt auch der Full Service-Leasinggeber, in diesem Falle DirectLease.de, die entsprechenden Kontrollen durch. Bei der Mainova AG in Frankfurt werden solche Termine in der firmeneigenen Werkstatt durch die Mitarbeiter beziehungsweise Sachverständige durchgeführt. „Die Termine werden im Fuhrparkmanagementsystem gepflegt“, sagt Fuhrparkmanager Marco Petznick, „und die betroffenen Fahrer werden einen Monat vor Fälligkeit des Termins per eMail informiert.“

Flottenmanagement: Wie organisieren Sie den saisonalen Reifenwechsel zweimal im Jahr, wie informieren Sie die Dienstwagennutzer?

Auch in dieser Beziehung wird die Verantwortlichkeit teils in die Hände der Dienstwagenfahrer gelegt, „je nach Wetter in der jeweiligen Region“, wie Stephan Faut das formuliert, oder „per Dienstanweisung“, bekundet Egon Fortnagel. „Auch bei uns steht laut Firmenwagen-Policy der Mitarbeiter in der Pflicht, das über den Vertragshändler selbst zu bewerkstelligen“, detailliert Jörg Mathhaei, „und an uns eine Meldung über den jeweiligen Einlagerungsort der gewechselten Reifen zu geben. Die Reifenwahl ist allerdings unsererseits vorgegeben, das wird auch durch unseren Full Service-Leasinggeber kontrolliert.“

„Die Fahrzeuge sind mit eigenen Service-Karten ausgerüstet“, erklärt Birgit Gross für die Chemion Logistik GmbH in Leverkusen, „die grundsätzliche Vorgabe an die Dienstwagen-Nutzer lautet: Winterreifen von Oktober bis Ostern. Darüber hinaus erhalten bei uns alle Fahrzeuge mit geringen Laufleistungen M&S-Ganzjahresreifen.“ Hans-Josef Kissel informiert die Dienstwagennutzer rechtzeitig per e-mail und nimmt gegebenenfalls eine Rückverfolgung der „Wechselmuffel“ anhand fehlender Einlieferungszettel vor. „Darüber hinaus werden vor jeder Saison an allen Fahrzeugen Profiltiefe und Reifenzustand überprüft und bei unzureichenden Ergebnissen Ersatz montiert.“

Norbert Schreinert organisiert Sammeltermine mit dem Autohaus und informiert die Dienstwagennutzer ebenfalls per e-mail zur Vereinbarung von individuellen Terminen. „90 Prozent der Reifenwechsel werden auf dem Firmengelände vom Autohaus durchgeführt“, schildert er, „dies ermöglicht kurze Wege der Nutzer.“ Marco Petznick wiederum kann sich hier entspannter geben, weil bei der Mainova AG für den Großteil der Flotte der saisonale Wechsel nicht notwendig ist. „Wir verwenden ganz überwiegend Allwetterreifen, die Ausnahmen melden sich selbständig in unserer firmeneigenen Kfz-Werkstatt.“

Flottenmanagement: Wie erkennen Sie, wann wieder die Führerscheinkontrolle fällig ist?

Hier besteht unter den Befragten weitestgehend Einigkeit, die Kontrolle der Gültigkeit der Fahrerlaubnis, angelehnt an die Erfordernisse der entsprechenden Rechtsprechung, zweimal im Jahr vorzunehmen. Die Unterschiede liegen in der Art und Weise der Prüfung. „Die Termine gebe ich vor“, erklärt beispielsweise Bernd Wickel, „und achte genau darauf, dass ich die entsprechenden Rückmeldungen innerhalb von zwei Wochen bekomme.“

Unisono wird zweimal im Jahr kontrolliert: Führerscheine



„Jeder Abteilungsleiter muss halbjährlich prüfen, die Dokumentation geht an mich“, steuert Hans-Josef Kissel bei. „Darüber hinaus werden von mir selbst unplanmäßige Kontrollen durchgeführt, beispielsweise an Fastnacht oder nach regionalen Weinfesten. Fehlt am Jahresende ein Nachweis, meldet sich unser Fuhrparkmanagement-Programm mit einer farblich hinterlegten Warnung.“ Auch bei der Chemion Logistik GmbH werden zusätzliche Kontrollen nach Silvester, Karneval und beim Winterreifenwechsel im Oktober vorgenommen. Bei Mainova und MTU beispielsweise erfolgt die Führerscheinkontrolle bereits elektronisch durch Vorlage des Dokuments an definierten Stationen, die Aufforderung an die Fahrer ergeht per e-mail oder SMS. Bei BMTI erfolgt die Kontrolle lediglich bei Übernahme des Fahrzeugs, „danach entfällt sie“, berichtet Egon Fortnagel, „gemäß Anweisung unserer Rechtsabteilung.“

Flottenmanagement: Welche Termine haben Sie im Zusammenhang mit dem Ende des Leasingvertrages zu beachten, wann setzt hier der „Countdown“ ein?

Auch hier variieren die Handhabungen wieder stärker. „Je nach Lieferzeit der einzelnen Modelle werden die Dienstwagennutzer verständigt und zur Neukonfiguration aufgefordert“,

schildert Stephan Faut den Vorgang bei der apetit AG. „Da das Auto ohnehin immer Thema bei den Dienstwagennutzern ist, melden sich viele der Kollegen aber auch selbst beizeiten.“

„Ich checke zweimal im Jahr die Leasingendzeiten, rechne die ungefähre Lieferzeit ein und fordere die Dienstwagennutzer auf, mir bis zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Konfiguration zukommen zu lassen“, verlautbart Bernd Wickel für die ARZ Haan AG. „Im übrigen erhalte ich von Audi und Volkswagen entsprechende Schreiben mit dem Hinweis, dass der Leasingvertrag demnächst ausläuft.“ Für die Chemion wiederum erklärt Birgit Gross: „Bei normalen Pkw erfolgt die erste Erinnerung sechs Monate vor Ablauf des Leasingvertrages, die Bestellung soll dann drei Monate vor Leasing-Ende erfolgen.“

Auch Hans-Josef Kissel lässt den „Countdown“ sechs Monate vor Vertragsende und in Abhängigkeit der Lieferfristen des Neufahrzeugs anlaufen. „Von da an wird entsprechend der Dienstwagenrichtlinie konfiguriert, der günstigste Anbieter, dem jeweils günstigsten Rahmenabkommen entsprechend, ermittelt, die Entscheidung Kauf oder Leasing getroffen und passend zum Ablauf des Leasingvertrages bestellt. Nach einer Begutachtung des Fahr-

zeugs kurz vor Ablauf wird über eine mögliche Übernahme des Fahrzeugs entschieden, zum Beispiel bei guter Substanz, aber vielen kostenintensiven Schäden, wie Kratzer, kleine Beulen etcetera. Hohe Rückgabeschäden bei niedrigem Restwert lassen dann eher eine Übernahme sinnvoll erscheinen und waren bei den von uns eingesetzten Fabrikaten bis heute immer ein Erfolg.“

Bei HörGut in Krefeld setzt das „Frühwarnsystem“ etwa vier Monate vorher ein. „Die entsprechende Überwachung nimmt einerseits unser Full Service-Leasing-Partner vor“, detailliert Jörg Mathhaei, „andererseits liefert unsere Fuhrparkdatenbank die entsprechenden Hinweise.“ Auch beim Ruhrverband bietet das dort eingesetzte SAP-System den permanenten Überblick darüber, welche Fahrzeuge absehbar aus dem Leasing herausgehen. Allerdings gestalten sich hier die Anforderungen unterschiedlich, je nachdem, wer Leasingpartner ist. „Der Countdown beginnt rund fünf Monate vor Vertragsablauf“, weiß Marita Friedrich. „Hier spielen aber auch die Lieferfristen der Neufahrzeuge eine wesentliche Rolle.“

Der rechtzeitige Reifenwechsel wird häufiger per Nutzungsvereinbarung oder Dienstwagenüberlassungsvertrag in die Fahrerverantwortung gelegt. (u.)



Ihre Mitarbeiter sind Gold wert? Dann sollten sie auch Gold fahren.



Der neue Astra. Gewinner des Goldenen Lenkrads.



von BILD am SONNTAG
und AUTO BILD

Der neue, dynamische und innovative Opel Astra bringt alles mit, was man von einem Fahrzeug erwartet, das viel bewegt wird: einen Ergonomiesitz mit Gütesiegel AGR (Aktion Gesunder Rücken e. V.), der Rückenschmerzen und Verspannungen verhindert. Eine Frontkamera mit Verkehrsschildassistent, der auf Geschwindigkeitsbegrenzungen hinweist, und Spurassistent, der vor unbeabsichtigtem Spurwechsel warnt, z. B. bei Sekundenschlaf. Und das AFL+ Lichtsystem, das bei Dunkelheit für optimale Sichtverhältnisse sorgt. Obwohl hochdekoriert ist der neue Astra trotzdem ein bescheidener Typ geblieben – dank seines sparsamen Motors. Also, wann stellen Sie ihn ein?

www.opel.de

Kraftstoffverbrauch innerorts 9,9–5,1 l/100 km, außerorts 5,7–3,6 l/100 km, kombiniert 6,8–4,2 l/100 km;
CO₂-Emission kombiniert 159–109 g/km (gemäß 1999/100/EG).



Wir leben Autos.



Ortstermin in Stuttgart: Bernd Franke (FM), Harald Schneefuss (Daimler Fleet Management), Erich Kahnt (FM, v.re.)

Flottenmanagement: Das für die deutsche Wirtschaft schwierigste Jahr seit Kriegsende liegt hinter uns. Wie werden sich jetzt Ihrer Meinung nach die Flottenbetreiber auf die nächste Zukunft einstellen, werden Besitzstandswahrungen überdacht, Car Policies stärker überarbeitet werden, wird bei der künftigen Fahrzeugauswahl Kostenreduktion vor Mitarbeiter-Motivationsrangieren, welche Signale empfangen Sie von Ihren Kunden?

Schneefuss: Wir sind bei Daimler Fleet Management der Meinung, dass nach wie vor stark zwischen Motivationsmodellen und, vereinfacht gesagt, allem anderen unterschieden wird. Bei den Motivationsmodellen wird es auch künftig kaum Einschränkungen geben. Hier steht weiterhin nicht die Kostenreduktion im Vordergrund, sondern der große Fokus wird auf hoch zufriedenen Mitarbeitern liegen. Wir dürfen nicht außer Acht lassen, dass die Fahrer dieser Produkte gesuchte Spezialisten sind, die sensibel behandelt werden müssen. In diesem Segment bemerken wir also keine signifikanten Veränderungen. Bei Massenprodukten hingegen, wo es wesentlich darum geht, die Kostenstruktur erträglich zu gestalten, spüren wir in letzter Zeit einen gesteigerten Bedarf für Consulting, aber auch hier folgt die Umsetzung zumeist nicht unmittelbar. Wir erleben schon, dass große Konzerne ein gewisses Downsizing in den Fuhrparks einführen, für den klassischen Servicetechniker-Außendienst beispielsweise, aber das sind nicht die traditionellen Segmente für Daimler Fleet Management. Wir sind dort stark engagiert, wo die Hochqualifi-

kation eines Mitarbeiters von entscheidender Bedeutung ist. Auch hier kann ich einmal eine kW-Zahl reduzieren, aber nicht das komplette Auto. Vielmehr erleben wir in punkto Kosteneinsparung im Premium-Segment eher einen Trend zur Homogenisierung der Fuhrparks, zum Mono-Marken-Fuhrpark, der einen harten Verdrängungswettbewerb für die Premium-Anbieter nach sich zieht. Dann stellt ein Fuhrparkbetreiber beispielsweise ganz auf Mercedes-Benz um, wodurch sich erhebliche Kosteneinsparungen realisieren lassen. So haben wir gerade 2009 über 100 Kunden gewonnen.

Flottenmanagement: Der anhaltende Restwert-Verfall hat Leasing als Trend-Finanzierungsform insofern noch einmal in die Diskussion gebracht, als jetzt vielerorts die Leasingraten auf breiter Front deutlicher steigen müssen, um die über Jahre verlustreiche Wiedervermarktung besser in den Griff zu bekommen. Welche Erfahrungen haben Sie bei Daimler Fleet Management gesammelt, welche grundsätzlichen Vorteile behält Leasing, inwieweit sehen Sie sich als Fuhrpark-Consulter gefordert, gerade jetzt dem Leasing-Kunden verstärkt andere Kostenoptimierungs-Potenziale aufzuzeigen?

Schneefuss: Wir sind beim Thema Restwerte seit Jahren sehr konservativ aufgestellt. Und der Erfolg gibt uns recht. Es bringt ja unter dem Strich auch nichts, für eine günstigere Rate einen künstlich hohen Restwert aufzurufen und im Nachgang dem Kunden erklären zu müssen, dass wir die Geschäftsbeziehung zu den Parametern nicht aufrecht halten können. Die mehr

als 100 Kunden, die wir 2009 gewonnen haben, haben wir nicht primär über den Preis gewonnen, sondern vor allem über Empfehlungen. Wir fahren seit Jahren die Strategie, eine sehr hohe Qualität zu bieten. Wir vermarkten die Fahrzeuge niemals selbst, der Großteil der Leasing-Rückläufer geht direkt zum Handel. So haben wir unsererseits in der jüngeren Vergangenheit auch nicht die Leasingraten erhöht, sondern verhalten uns in der Preisgestaltung fair gegenüber unseren Kunden.

Flottenmanagement: Wegen der Unkalkulierbarkeit der unmittelbaren wirtschaftlichen Zukunft des jeweiligen Unternehmens sind 2009 etliche Flottenbetreiber dazu übergegangen, bestehende Leasingverträge zu verlängern, was nicht zuletzt auch so manchem Leasinggeber nicht unrecht war, weil die Fahrzeuge später zurück kamen. Würden Sie in grundsätzlich längeren Leasingverträgen per Start eine vorübergehende Möglichkeit sehen, im Sinne einer Win-win-Situation für beide Seiten sowohl die Fuhrparkkosten zu reduzieren, als auch die Wiedervermarktungs-Problematik zu entschärfen?

Schneefuss: Wir sind flexibel und wollen jeden Kundenwunsch erfüllen. Wir verzeichneten bei unseren Kunden aber kaum Laufzeitverlängerungen, und wenn, ging es um Einzelfahrzeuge. Wir haben unser business as usual losgelöst vom Markt und konsequent weiter betrieben. Ich denke, diese Solidität und Glaubwürdigkeit, die ein Stück weit auch Firmenphilosophie bei Daimler Fleet Management sind, hat auch der

Interview mit Harald Schneefuss, Geschäftsführer der Daimler Fleet Management GmbH in Stuttgart

Solidität & Glaubwürdigkeit

Markt in dieser schwierigen Zeit sehr wohl registriert. Desweiteren kommt natürlich hinzu, dass der technische Fortschritt, seien es CO₂-Reduzierung oder andere Innovationen, momentan sehr schnell marschiert. Sie können heute einen Mercedes BlueEFFICIENCY nicht mehr mit Fahrzeugen vergleichen, die wir vor drei Jahren ausgeliefert haben, wobei CO₂-Reduktion immer auch gleich Verbrauchs-Reduktion bedeutet. Im Moment schließen wir sogar verstärkt kürzere Laufzeiten ab. Ein Zweijahres-Rhythmus beispielsweise ist für ein Unternehmen auch viel besser zu überschauen als Intervalle von drei oder vier Jahren. Bei längeren Laufzeiten lässt sich nur schwer vorhersehen, ob etwa ein Unternehmen dazu gekauft wird oder Unternehmensbereiche verkauft werden.

Flottenmanagement: Auf der anderen Seite verhalten sich im Nachgang zur Finanzkrise viele Banken jetzt noch restriktiver oder zumindest doch teurer in der Kredit-Vergabe, was nun auch

nicht unbedingt für den Fuhrpark-Kauf spricht, zumal der Flottenbetreiber dann auch noch mit der Wiedervermarktung belastet wäre. In welchen Fällen empfehlen Sie noch den Fuhrpark-Kauf?

Schneefuss: In dieser Beziehung haben sich unsere Empfehlungen auch für 2009 und 2010 nicht verändert, denn an den elementaren Vorteilen des Leasings hat sich nichts geändert. Diese Kalkulationssicherheit, dass die monatlichen Belastungen konstant bleiben, haben Sie in einem Kauf-Fuhrpark so nicht, weil Sie eben die Fahrzeuge hernach noch vermarkten müssen, was gerade in diesen Zeiten schwieriger zu kalkulieren ist. Ich persönlich würde schon aus diesem Grund nie dazu raten, einen Fuhrpark bar zu kaufen. Es mag einige Unternehmen geben, die manchmal sogar über Generationen, traditionell viele Gelder angelegt haben. Ob in solchen Fällen Fuhrpark-Leasing die richtige Wahl ist, müssen diese Unternehmen für sich entscheiden.

Flottenmanagement: Daimler Fleet Management ist einerseits ein Fuhrparkmanagement-Dienstleister mit starkem Fahrzeughersteller-Hintergrund. Andererseits erwarten die Flot-

tenbetreiber wesentlich, nicht zuletzt im Hinblick auf die Fahrzeugauswahl, eine möglichst neutrale, individuelle und bedarfsgerechte Beratung im Hinblick auf die jeweiligen Fuhrpark-Anforderungen. Wie „neutral“ können Sie dieser wichtigen Aufgabenstellung gerecht werden, in welchen Beziehungen profitiert Ihr Flottenkunde von Ihrem Fahrzeughersteller-Background besonders?

Schneefuss: Gerade 2009 hat gezeigt, dass für uns unsere Zugehörigkeit zum Daimler-Konzern ein großer Wettbewerbsvorteil ist. So sind uns im Gegensatz zum Wettbewerb beispielsweise Refinanzierungsprobleme erspart geblieben, was das Vertrauensverhältnis zwischen unseren Kunden und uns noch einmal gestärkt hat.

Jeder Kunde möchte seinen konkreten Bedarf gedeckt wissen, dabei steht für ihn die Qualität an oberster Stelle, und die bieten wir. Wenn wir das leisten können, ist für ihn doch nur noch entscheidend, ob das Preis-/Leistungsverhältnis der Dienstleistungen stimmt. Demgegenüber tritt die Frage Captive oder Non-Captive doch völlig in den Hintergrund. Insofern ist unser Konzern-Hintergrund seitens der Kunden also längst voll akzeptiert, jeder weiß, dass wir natürlich versuchen, die Marke Mercedes-Benz sympathischer zu platzieren. Desweiteren entscheidet letztlich doch der Fahrer. Die Vorliebe für eine bestimmte Fahrzeug-Marke kommt doch zumeist aus dem Herzblut heraus, das lässt er sich kaum nehmen. Natürlich kann der Kunde die Gestaltung einer Car Policy in eine bestimmte Richtung steuern, aber das ist dann ein von der jeweiligen Geschäftsleitung ausdrücklich abgeseigneter Unternehmenswille.

Flottenmanagement: Seit mehr als drei Jahren schrumpft das Lager der herstellerunabhängigen Fuhrparkmanagement-Dienstleister stetig durch diverse Konzentrations-Prozesse im Markt. Schlägt jetzt die Stunde der herstellerabhängigen Anbieter, was kann Daimler Fleet Management besser als ein herstellerunabhängiger Anbieter?



Harald Schneefuss:

„Wir sind dort stark engagiert, wo die Hochqualifikation eines Mitarbeiters von entscheidender Bedeutung ist. Auch hier kann ich einmal eine kW-Zahl reduzieren, aber nicht das komplette Auto. Vielmehr erleben wir in punkto Kosteneinsparung im Premium-Segment eher einen Trend zur Homogenisierung der Fuhrparks, zum Mono-Marken-Fuhrpark, der einen harten Verdrängungswettbewerb für die Premium-Anbieter nach sich zieht.“



Harald Schneefuss:

„Wir sind beim Thema Restwerte seit Jahren sehr konservativ aufgestellt, und der Erfolg gibt uns recht. Es bringt auch unter dem Strich nichts, für eine günstigere Rate einen künstlich hohen Restwert aufzurufen und im Nachgang dem Kunden erklären zu müssen, dass wir die Geschäftsbeziehung zu den Parametern nicht aufrecht halten können.“

Schneefuss: Wir sind fest davon überzeugt, dass nun die Jahre der Captives kommen. Seriosität, Verlässlichkeit, hohe Qualität, ein Konzern-Hintergrund, das wird jetzt zunehmend gefragt sein. Unabhängige Dienstleister können oft einen solchen Hintergrund nicht bieten. Zudem legen wir ein starkes Augenmerk darauf, dass die Kunden mit unseren Konzern-Fahrzeugen höchst zufrieden sind. Darüber hinaus greifen die Fahrzeughersteller immer wieder gern auf die hauseigenen Dienstleister zurück, um mit speziellen Programmen, wie beispielsweise besonderen Dienstleistungen oder auch Rücknahme-Vereinbarungen, die Fahrzeuge für die Kunden attraktiver zu gestalten. Wir beobachten zudem auf Kundenseite den Trend, dass alles aus der Hand eines Dienstleisters passé ist. Heute teilt der Kunde wieder auf, seine Mercedes-Fahrzeuge bekommt er von uns, die Fahrzeuge anderer Hersteller von deren hauseigenen Dienstleistern. Er stellt zunehmend fest, dass er auch mit drei oder vier Dienstleistern gut leben kann, wenn sie alle eine sehr homogene Qualitätsstufe leisten. Wir gehen also davon aus, dass sich mittelständische und große Unternehmen künftig verstärkt auf das langjährige Know-how der Captives verlassen werden.

Flottenmanagement: Daimler Fleet Management kann im Hinblick auf das Fuhrparkmanagement auf ein sehr weit ausgefeiltes Dienstleistungsprogramm verweisen, ganz im Stile manches großen herstellerunabhängigen Dienstleisters. Welche Besonderheiten Ihres Programms für Flottenkunden möchten Sie stärker unterstreichen? In welchen Bausteinen möglicherweise sehen Sie gar Alleinstellungsmerkmale für Daimler Fleet Management?

Schneefuss: Wir bleiben bei unserer Strategie. Wer mit Daimler Fleet Management zusammenarbeitet, kann immer die Ressourcen unseres Konzerns nutzen. Das wird von uns auch nicht anders erwartet, wir können uns hier keine Wellenbewegungen erlauben. Wir können uns auf langjährige, erfahrene Mitarbeiter stützen, die gegenüber den Kunden am Telefon bereits

definitive Aussagen treffen können. Wir sagen, wir geben unserer Company ein Profil, Gesichter, die für unseren Qualitätsanspruch bürgen. Ich glaube, schon das unterscheidet uns deutlich von vielen anderen Wettbewerbern. Zum zweiten betreiben wir über viele Jahre eine ausgefeilte Qualitätssicherung in allen Fachbereichen. Wenn wir heute dem Kunden etwas zusagen, etwas mit ihm vereinbaren, dann stehen alle, am Dienstleistungs-Prozess Beteiligten hundertprozentig dahinter, das wird punktgenau erfüllt. Alle unsere Mitarbeiter leben das über die komplette Laufzeit des Leasingvertrages.

Flottenmanagement: Sie stellen seitens Daimler Fleet Management nach umfassender Beratung individuelle Lösungen für eine verbesserte Kosteneffizienz und ein optimales Fuhrpark-Konzept in Aussicht. Können Sie bitte einmal skizzieren, wie Sie dabei vorgehen? Welche Stellschrauben bieten denn häufig noch Optimierungspotenziale?

Schneefuss: Das beginnt ganz einfach mit einer optimalen Bedarfsanalyse beim Kunden. Wir schauen uns erst einmal ganz genau an, welches Geschäft er betreibt, wofür setzt er seine Fahrzeuge ein. Wir müssen ganz genau verstehen, welchen konkreten Bedarf er hat. Geht es um Funktions-Fahrzeuge, mit oder ohne

Einbau, handelt es sich vom Ansatz her ganz oder in Teilbereichen um einen Motivations-Fuhrpark, sind die Fahrer immer im Dienst, die Fahrzeuge also permanent auf der Straße, geht es um Fuhrparkmanagement-Lösungen ausschließlich für Deutschland, oder sind auch internationale Lösungen gefragt? Alle Themen werden in unseren Consulting-Gesprächen mit dem Kunden von A bis Z behandelt. Manchmal ist es so, dass der Kunde selbst noch nicht so recht weiß, was er mit seinem Fuhrpark, mit seinen Fahrzeugen erreichen will, häufiger wird auf Kundenseite auch gar nicht so klar getrennt zwischen Funktions- und Motivations-Modellen. Es tauchen viele Fragen während dieser Gespräche auf, die von uns systematisch abgearbeitet werden. Während dieser Gespräche erkennt der Kunde dann, dass wir uns in sein Business hineindenken und gezielte Lösungen für seine individuellen Mobilitätsbedarf finden. Dann unterbreiten wir ihm ein Konzept, das alle relevanten Punkte trifft.

Flottenmanagement: Es ist dieser Tage auch viel die Rede von der CO₂-Optimierung beziehungsweise der Zukunftsfähigkeit eines Fuhrparks, möglicherweise sogar im Hinblick auf alternative Antriebe. Wie viel Initiative ergreifen denn die Flottenbetreiber gegenwärtig in diese Richtung, wie viel Beratung erwarten Sie hier von Daimler Fleet Management?

Schneefuss: Wir stellen heute gegenüber den Kunden dar, welchen CO₂-Ausstoß die einzelnen Fahrzeuge aufweisen, und geben ihnen entsprechende Tabellen an die Hand. Das erleichtert ihnen die Entscheidung für die definitive Bestückung ihrer Fuhrparks. Vom Trend her werden hier aber zu einem Zeitpunkt X alle Automobilhersteller sehr ähnlich liegen. Es gibt große Unternehmen, die bereits in der Car Policy festgelegt haben, dass die Mitarbeiter bis zu einem gewissen CO₂-Ausstoß Zuschüsse erhalten. Wir stellen aber auch fest, dass das Thema aufgrund des wirtschaftlich sehr schwierigen Jahres 2009 bei vielen Fuhrparkbetreibern erst einmal in den Hintergrund gerückt ist.



Harald Schneefuss:

„Sie können heute einen Mercedes BlueEFFICIENCY nicht mehr mit Fahrzeugen vergleichen, die wir vor drei Jahren ausgeliefert haben, wobei CO₂-Reduktion immer auch gleich Verbrauchs-Reduktion bedeutet. Im Moment schließen wir sogar verstärkt kürzere Laufzeiten ab, ein zweijahres-Rhythmus beispielsweise ist für ein Unternehmen auch viel besser zu überschauen als Intervalle von drei oder vier Jahren.“



TOYOTA

Visitencar.



Eindruck hinterlassen.

Der Avensis für den unternehmerischen Mittelstand zu attraktiven Konditionen.



Minimise & Maximise

Preis und Leistung stehen beim Avensis in einem besonders guten Verhältnis: Der repräsentative Kombi überzeugt neben kraftvollen Motoren mit einer umfangreichen Serienausstattung und attraktiven Leasingraten. Aber erleben Sie seine Vorteile doch am besten selbst bei einer Probefahrt. Kommen Sie einfach zu Ihrem Toyota Händler oder rufen Sie uns an unter 0 22 34/1 02 21 10.

ab

242,-
€/mtl. Leasingrate*

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,4 l/100 km (innerorts 6,7/außerorts 4,7) bei CO₂-Emissionen von 142 g/km nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren.

*Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Ein Fuhrpark Leasing-Angebot der Toyota Leasing GmbH ab zwei Fahrzeugen im Bestand, für den Toyota Avensis Combi 2,0-1-D-4D mit 6-Gang-Schaltgetriebe und Mica-/Metallic-Lackierung. Fahrzeugpreis: 22.243,70 €, exkl. MwSt., zzgl. Überführung, Laufzeit: 36 monatliche Raten à 242,36 €, Laufleistung: 20.000 km/Jahr. Alle Angebote gelten bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2010. Diesem Angebot liegt die unverbindliche Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per August 2009 zugrunde. Abbildung zeigt Avensis mit Sonderausstattung.

TOYOTA
DRIVE
2010

toyota-fuhrpark.de

Nichts ist
unmöglich.
Toyota.

Den Nerv der

Interview mit Werner H. Frey, Geschäftsführer, und Kai Hesselbach, Leiter Großkunden/Flotten, bei der Hyundai Motor Deutschland GmbH in Neckarsulm

Zeit getroffen

Flottenmanagement: Ausgerechnet im Jahr der schwersten Wirtschaftskrise in Deutschland seit Kriegsende und eines um mehr als 20 Prozent eingebrochenen Flottenmarktes gehörte Hyundai zu den zwei Automobilherstellern, die hier zulegen konnten – im Falle Hyundai gar mit zweistelliger Wachstumsrate. Wie lässt sich dieser bemerkenswerte Vorgang erklären?

Frey: Das liegt wesentlich darin begründet, dass wir im A-, B- und C-Segment junge und moderne Modelle anbieten. Denn die Modelle i10, i20 und i30 wurden alle in den letzten zwei Jahren neu eingeführt. Dieses Angebot, das wir mit guter Bestückung und Bevorratung vorhielten, entsprach punktgenau dem, was der Markt im Nachgang zur wohlbekannten Finanz- und Wirtschaftskrise mit einem Trend „nach unten“ forderte. Unsere Modellpalette traf einfach den Nerv der Zeit, die Menschen griffen darauf zurück und konnten die Wertigkeit und Qualität der Hyundai-Produkte erleben. Dabei haben wir als einziger Wettbewerber in der Kommu-

tes Jahr auf dem deutschen Markt über 90.000 Hyundai-Fahrzeuge zulassen und haben mit einem Marktanteil von 2,4 Prozent ein absolutes Rekord-Ergebnis seit unserem Marktstart im Herbst 1991 erzielt.

Hesselbach: Losgelöst davon, dass der Privatmarkt überdurchschnittlich wuchs, haben wir diesen Trend in den gewerblichen Bereich mitziehen können. Hier sind wir, entgegen den Verlusten vieler Wettbewerber, sogar deutlich gewachsen. Unsere größtes Plus ist unsere Zielgruppe: Kleine und mittlere Gewerbebetriebe. In diesem Segment verhalten sich die Entscheidungsträger sehr ähnlich zu privaten Entscheidungsträgern. So konnte der Schwung der Marke Hyundai dorthin übernommen werden. Und wir feierten mit sparsamen, preiswürdigen und qualitativ hochwertigen Autos Verkaufserfolge in einem Markt, der gerade im Abschwung war.

Flottenmanagement: Wir müssen wohl davon ausgehen, dass es im Jahr nach der Abwrackprämie zu deutlicheren Rückgängen im Privatkundenmarkt kommen wird. Welche Perspektiven aber sehen Sie für den Flottenmarkt 2010 insgesamt und die Marke Hyundai speziell? Welche Pfeile haben Sie noch im Köcher?

Frey: Wir müssen zunächst einmal festhalten, dass die 3,8 Millionen verkauften Autos letztes Jahr, in der Krise, ein phantastisches Ergebnis waren. Das hat sicher zu einer Stabilisierung der Industrie beigetragen und das Konsumverhalten weiter hoch gehalten. Das Konjunkturprogramm der

Regierung werden dafür sorgen, dass die Weltwirtschaft anzieht, Deutschland wird als großes Exportland davon profitieren. 2010 wird allerdings eine Verschiebung des Geschäftes zugunsten des Flottenmarktes eintreten. Ich sehe Hyundai hierfür sehr gut aufgestellt, vor allem in den unteren Bereichen unserer Modellpalette, zumal jedes zweite Auto in den eingangs erwähnten drei Segmenten verkauft wird. Wir marschieren zuversichtlich weiter nach oben, sind mit umweltfreundlichen und spar-



samen Motoren unterwegs. Gerade eben haben wir mit dem Kompakt-SUV ix35 unser zweites, in Europa gefertigtes Auto erhalten, ebenfalls ein Volumen-Fahrzeug. Mitte 2010 kommt unser Genesis Coupé auf den Markt. Damit beweisen wir, dass Auto und Emotion weiterhin zusammengehören. Im Übrigen demonstrieren solche Hightech-Produkte sehr nachdrücklich die Fähigkeiten unserer Ingenieure. Ende 2010 folgt mit einem kleinen Van das dritte „europäische“ Modell. Unseren Transporter H-1 Cargo und den Kleinbus H-1 Travel wollen wir im Flottengeschäft noch besser platzieren. Darüber hinaus bauen wir Business Center auf, damit eine noch professionellere Betreuung des Flottenmarktes gewährleistet ist. Hier gibt es noch viel Potenzial für Hyundai.

Hesselbach: Einerseits wollen wir mit den Business-Centern die Kundenansprache und Marktbearbeitung verbessern. Andererseits wollen wir mit entsprechenden Produkten dieser Zielgruppe Rechnung tragen. So kommt im Frühjahr



Werner H. Frey:

„Ich glaube, dass wir jetzt aufgrund der Entwicklung unserer Marke, vom Design und der Werthaltigkeit der Fahrzeuge her viel europäischer geworden sind und im Markt eine weitaus höhere Akzeptanz genießen.“

nikation nicht so sehr auf die Abwrack- oder Umweltprämie abgestellt, sondern auf unsere zukunftsfähigen Produkte mit ihren guten CO₂-Werten. Bereits 2009 konnten wir auf fünf Modelle mit einem CO₂-Wert von unter 120 g/km verweisen. Diese sehr schnell und klar kommunizierte Kampagne hat Interessenten zu Kunden gemacht und diese in ihrem Kaufverhalten bestätigt. Hierin liegt ein großer Teil unseres Erfolgs begründet. Wir konnten letz-

tes Jahr auf dem deutschen Markt über 90.000 Hyundai-Fahrzeuge zulassen und haben mit einem Marktanteil von 2,4 Prozent ein absolutes Rekord-Ergebnis seit unserem Marktstart im Herbst 1991 erzielt.

„Gerade eben ein zweites, in Europa gefertigtes Volumen-Fahrzeug präsentiert“: Werner H. Frey (li.) und Kai Hesselbach neben dem brandneuen Hyundai ix35



„Der Start in eine Business-Line-Serie“: Im Frühjahr Kommt der Hyundai i30cw mit besonderer, auf den gewerblichen Markt zugeschnittenen Ausstattung zum „flotten Preis“. (li.)

„Das Marktsegment hat sich nach dem Konjunkturprogramm II wieder erholt“: Mit dem H1 setzt Hyundai 2010 auch wieder auf das Transporter-Segment. (re.o.)

„Junge und moderne Modelle“: Auch der Hyundai i20 wurde erst in den letzten zwei Jahren eingeführt (re. Mitte)

„Nachdrückliche Demonstration der Fähigkeiten der Ingenieure“: das große SUV Hyundai ix55 (re.u.)



mit dem i30cw das erste Modell in einer echten Business-Line. Es wird mit einer besonderen, auf die Bedürfnisse des gewerblichen Marktes zugeschnittenen Ausstattung zu einem flotten Preis vorgefahren. Gleichzeitig soll der i30cw der Start einer Business Line-Serie sein. Entsprechende Planungen gibt es auch schon für den ix35, für den wir im Flottengeschäft ein großes Potential erwarten. Damit soll auch der Weg für weitere, flottenrelevante Modelle bereitet werden, wie beispielsweise ein Mittelklasse-Fahrzeug. Die Umsetzung der Business Line-Modelle funktioniert am leichtesten in unseren neuen europäischen Werken in Tschechien und in der Slowakei, aus denen der i30, sein Kombibruder i30cw und der neue ix35 stammen.

Flottenmanagement: Auch dieses schlimme letzte Jahr hat aber eine feste Größe in den Statistiken über die Jahre betrachtet nicht verändern können – nach wie vor befindet sich das deutsche Flottengeschäft zu etwa vier Fünfteln in den Händen der einheimischen Fahrzeughersteller. Was macht es für die Importmarken weiterhin schwierig, hier über eine bestimmte Grenze hinaus ins Geschäft zu kommen?

Frey: In Deutschland ist eine gewisse Grund-Dominanz der einheimischen Hersteller selbstverständlich, sicher auch aufgrund gewisser Konditionen. Allerdings ist dieses Leasing-Gebäude auf der Basis künstlich hoch gehaltener Restwerte über Jahre im Nachgang der Finanzkrise zusammengebrochen. Mit solcher Geschäftspolitik den Markt zu dominieren, hatte auch immer wieder zu großen Rückstellungen und Ausgleichszahlungen geführt. Hier nicht mitzugehen, war vielleicht lange Zeit ein Handicap der Importeure. Das hat sich jetzt ein wenig austariert, was vielleicht auch uns in die Hände spielen wird, zumal wir gerade in der Kompaktklasse mit dem Hyundai i30 aufgrund des geringsten absoluten Wertverlustes zum „Auto Bild-Wertmeister 2010“ gekürt wurden.

Auch das werten wir als Kompliment für die Qualität unserer Fahrzeuge. Ich glaube auch, dass wir jetzt aufgrund der Entwicklung unserer Marke, vom Design und der Werthaltigkeit der Fahrzeuge viel europäischer geworden sind und im Markt eine weitaus höhere Akzeptanz genießen. So feierte beispielsweise der Tucson beim Dekra Mängelreport 2008 einen Sieg in

der Klasse „Geländewagen bis 50.000 km“. Unternehmen, die sich uns öffnen, erkennen auch diese Grundsolidität unserer Produkte an und finden sie wiederum äußerst passend zu ihrem Unternehmen.

Hesselbach: Der deutsche Markt gilt auf der ganzen Welt als Referenz-Markt, hier haben sich die heimischen Hersteller natürlich auch in den Leasinganteilen festgesetzt. Mittlerweile wurden aber die Volumina und Portfolios so stark überprüft, dass sie im Wert deutlich korrigiert wurden. Der ursprüngliche Raten-Vorteil, vielleicht durch einen ganz besonderen Restwert hervorgerufen, hat sich egalisiert. Mittlerweile sehen auch viele Portfolio-Manager in der Mischung die Würze. Ich glaube, wir Importeure werden 2010 davon profitieren, dass die „Altlasten“ der letzten Jahre in Form uniformer, silberner und schwarzer Kombis der etablierten Hersteller im Moment noch drücken und damit die Bereitschaft für echte Alternativen wächst. Einmal abgesehen davon, dass auch auf Kundenseite mit der Internationalisierung die Bereitschaft zum Einsatz eines Importfabrikats jeden Tag zunimmt. Sie ist heute deutlich höher als vor fünf oder zehn Jahren.

Flottenmanagement: Welche Chancen rechnen Sie sich längerfristig mit Hyundai im Klassenkampf mit anderen Importmarken aus, und wie begründen Sie das?



Angeklöpft in Neckarsulm: Bernd Franke (FM), Werner H. Frey, Kai Hesselbach (beide Hyundai Deutschland), Erich Kahnt (FM) (v.re.)

Frey: Wir werden in den nächsten 18 Monaten 15 neue Modelle auf den Markt bringen. So erneuern wir unser Van-Angebot um zwei besonders variable Fahrzeuge im B- und C-Segment, die beide in Europa produziert werden. Mit dem Hyundai i40 platzieren wir nächstes Jahr unser neues Mittelklasse-Modell. Erstmals wird es in dieser Klasse von Hyundai ein Kombimodell geben, von dem wir uns – besonders im Flottengeschäft – viel versprechen. In punkto Wettbewerber treten wir ganz selbstbewusst an, wir unterscheiden nicht zwischen deutschen, europäischen oder japanischen Konkurrenten. Unser Konzern ist traditionell global aufgestellt und in der Krise der einzige Autokonzern gewesen, der profitabel wuchs und seine Produktions-Präsenz durch Investitionen in Amerika, Europa und Russland weiter ausbaute.

Hesselbach: Der Markt hat in den letzten ein, zwei Jahren auch im gewerblichen Bereich bewiesen, dass er eine gewisse Sorglosigkeit, ein Autoleben ohne Überraschungen, dafür mit kalkulatorisch festen Größen möchte. Da zählt einerseits das Preis-/Wertverhältnis der Fahrzeuge, andererseits aber auch die Qualität über die Lebensdauer. Aktuelle Mängel-Reports beweisen, dass unsere Fahrzeuge hier schon sehr gut sind. Damit heben wir uns vom Wettbewerb ein Stück weit ab.

Flottenmanagement: Welche Anforderungen an ein Flottenfahrzeug stellen die Fuhrparkkunden an Hyundai, zeichnen sich bereits gewisse,

typische Hyundai-Flottenkunden-Profile ab, oder würden Sie das weniger gern klassifiziert sehen?

Hesselbach: Unsere Kunden suchen in der Regel nicht die letzte technische Raffinesse, sondern unkomplizierte, zuverlässige Fahrzeuge mit einer Preiswürdigkeit, die in das heutige Unternehmensbild passt. Die Kunden, die wir bisher bedienen durften, zeichnen sich dadurch aus, dass sie mit den Fahrzeugen dauerhaft sehr zufrieden sind und dann oftmals auch ihre Flotten mit weiteren Hyundai-Fahrzeugen erweitern. Eine Klassifizierung der Kunden würde aktuell nur die halbe Wahrheit bedienen. Denn wir wollen uns entwickeln und gerade auch mit Fahrzeugen in neuen Fahrzeugklassen beziehungsweise mit dem Austausch von Modellreihen der neuen Generation neue Zielgruppen hinzu gewinnen.

Flottenmanagement: Auf welche Flotten-Renner können Sie momentan besonders setzen, welche Qualitäten jeweils überzeugen Ihre Flottenkunden?

Hesselbach: Im gewerblichen Bereich verzeichnen wir die größten Stückzahlen mit dem i30 und dem i10. Für diese Fahrzeuge haben wir eine im Markt anerkannte Kompetenz. Wir wollen aber auch unser Know How bei den SUV-Bau-reihen unterstreichen. Hier frischen wir mit dem ix35 die Palette deutlich auf, nachdem wir mit dem ix55 bereits 2009 ein Highlight gesetzt hatten. Wir können in diesem Jahr auch wieder auf den Transporter-Bereich setzen, da sich dieses Marktsegment nach dem Konjunktur-Programm II wieder erholt und das klassische Handwerk von den öffentlichen Aufträgen jetzt schon spürbar profitiert.

Flottenmanagement: Einige Hersteller bieten zumindest schon einmal phasenweise bestimmte Business-Ausstattungs-pakete oder andere befristete Sonderaktionen an. Welche Hyundai-Angebote gibt es hier schon, welche Aktionen sind geplant?

Hesselbach: Hyundai hat 2009 eine limitierte und erste Angebots-Variante für den gewerblichen Bereich initiiert, die mit großem Interesse aufgenommen wurde. Für 2010 werden wir eine dauerhafte und sehr vorteilhaft positionierte Variante des i30 Kombi in Form einer Business-Line bringen, weil wir durch die Flexibilität unserer europäischen Produktion in die Lage versetzt werden, den Bedürfnissen des gewerblichen Marktes voll gerecht zu werden. Hand in Hand geht damit die Werthaltigkeit des i30, dessen Restwerte noch einmal die Vorteile dieses Angebots untermauern, so dass das Finanz-Delta für sehr kleine Raten sorgt. Dieses Thema wollen wir künftig auch für weitere Modelle beleuchten.



Kai Hesselbach:

„Unser größtes Plus ist unsere Zielgruppe: kleine und mittlere Gewerbetreibende. In diesem Segment verhalten sich die Entscheidungsträger sehr ähnlich zu privaten Entscheidungsträgern.“

Flottenmanagement: Abseits geeigneter Fahrzeuge für das Flottengeschäft spielt für den Flottenkunden auch die Betreuung durch Hersteller und Vertragshändler während der Laufzeit eine wichtige Rolle. Auf welche Servicenetz-Dichte, welche Händler-Qualifizierung können Sie verweisen, wie ist Hyundai gegenüber Firmenkunden momentan aufgestellt, was planen Sie hier noch?

Frey: Wir können uns gegenwärtig auf ein bundesweites Netz von 480 Händlern und Verkaufspunkten stützen, insgesamt verzeichnen wir 560 Service-Stationen. Damit sind wir sehr gut aufgestellt. Wir bieten drei Jahre Garantie ab Werk und zusätzlich die Mobilitätsgarantie. Wenn wir in die diversen Zuverlässigkeits-Statistiken schauen, bleiben unsere Autos nicht liegen, und wenn doch einmal, befindet sich immer ein Händler in unmittelbarer Nähe. Wir werden über die Einrichtung der geplanten Business-Center in der Qualifizierung die nächst höhere Stufe erreichen, um gerade den Anforderungen der Flottenkunden gerecht zu werden. Das treiben wir ambitioniert voran, mittelfristig wollen wir rund 100 entsprechende Zentren einrichten.

Hesselbach: Der Schlüssel zum durchschlagenden Erfolg im Flottenmarkt liegt in dem Anspruch, qualifizierte Problemlösungen für gewerbliche Kunden zu konzipieren, hier wollen wir ein hohes Niveau erreichen. Wer mit guter persönlicher Betreuung die Nähe zum Kunden hält, wird künftig das Geschäft machen. Wir sind vor dem Hintergrund unserer Wachstumspläne jetzt in der Situation, diese Entwicklungsschritte zu machen.

Flottengeschäft Hyundai 2009

Verkaufte Einheiten	4.617 Stück (ohne Transporter)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 6 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Mini	20,8 %
Kleinwagen	14,7 %
Kompaktwagen	30,7 %
Mittelklasse	0,4 %
Obere Mittelklasse	0,04 %
Vans	1,7 %
SUV	14,3 %
Transporter (inkl. H1-Travel)	17,3 %
Topseller im Flottengeschäft	1. i30, 2. i10, 3. H-1
Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	i30cw 1.6 CRDi Business Line, ix 35, B-Segment-Van
Anteile Leasing / Kauf	ca. zwei Drittel Leasing und Finanzierung
Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle	3 Jahre ohne km-Begrenzung
Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.	545 Händler-Stützpunkte
Inspektionsintervalle	zw. 15.000 und 30.000 km (modellabhängig)
Kooperationspartner/Leasinges./Banken	FFS-Bank GmbH, Stuttgart
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Kai Hesselbach
Internetseite für Flottenkunden	www.hyundai-fleet.de



Führerschein-Kontrolle:
Für Aral CardPlus Kunden
zu Sonderkonditionen!



Führerschein-Kontrolle mit Aral CardPlus.

Fern-Überprüfung an über 2.500 Aral Tankstellen
in ganz Deutschland.

Mit der elektronischen Führerschein-Kontrolle unseres Partners fleet innovation haben Sie Ihre Flotte jetzt noch besser im Blick – das gibt Ihnen ein Plus an Sicherheit. Durch das einfache automatische Procedere sparen Sie wertvolle Arbeitszeit. Und das Beste: fleet innovation bietet Aral CardPlus Kunden für jeden Fahrer mit Aral CardPlus attraktive Sonderkonditionen!
Aral CardPlus: einfach mehr drin.



Alles super.



Zu Besuch im Autohaus Mattern, einem im Flottengeschäft engagierten Nissan-Händler

25 auf einen Streich

Das Firmenkundengeschäft wurde im Jahr 2009 durch die allgemeinen Folgen der Finanzkrise ziemlich gebeutelt. Viele Unternehmen traten bekanntlich teils massiv auf die Kosten-Bremse und entschieden, bestehende Leasingverträge zu verlängern. In solchen Zeiten war es auch für kaum einen Händler einfach, seine Modelle im Flottenbereich zu verkaufen. Doch es gibt auch positive Fälle, wie das Beispiel des Nissan-Autohauses Mattern in Bünde, rund 20 Kilometer nördlich von Bielefeld gelegen, zeigt. Hier hat gerade die in der Nähe beheimatete Firma labcar-owl GmbH gleich 25 neue Nissan Note geordert.

Der Grundstein für den Familienbetrieb Mattern wurde bereits 1958 gelegt, zunächst mit einer Tankstelle in Herford. Mit dem Einstieg ins Gebrauchtwagengeschäft begannen die Brüder Herbert und Werner Mattern dann mit dem Autohandel. „Seinerzeit hatten wir die typische Tankstellen-Karriere hinter uns“, berichtet Geschäftsleiter Jürgen Mattern. „Dann wurde es meinem Vater und meinem Onkel mit der Tankstelle zu langweilig, als die Selbstbedienung aufkam. In dieser Zeit verstärkten auch die japanischen Autohersteller ihr Engagement in Deutschland. Wir standen mit mehreren in Verhandlung, jedoch überzeugte uns letztendlich der Außendienstler von Nissan, so dass wir Ende der siebziger Jahre einer der ersten Händler waren, die mit der Nissan-Tochter Deutschland offiziell einen Vertrag schlossen.“

Mittlerweile besteht die Auto Mattern Gruppe aus acht verschiedenen Autohäusern, von denen fünf Nissan-Fahrzeuge im Angebot haben. In der Gruppe arbeiten zehn Nissan-Verkäufer. Beim Standort in Bünde handelt es sich um einen ausschließlichen Nissan-Vertragspartner. Weil das Privat- und Firmenkundengeschäft bei

Nissan nicht immer ganz klar voneinander zu trennen sei, erläutert Jürgen Mattern, könne sich kein Verkäufer nur um die einen oder andere Kunden-Klientel kümmern. „Alle sind gleichermaßen geschult, um so in beiden Bereichen die notwendige Kompetenz für eine fachmännische Beratung mitbringen zu können.“

Größere Fuhrparkbetreiber, wie labcar-owl-Geschäftsführer Dr. Dieter Münstermann, zähl-

ten bisher eher zu den Ausnahme-Kunden des Autohauses. „Normalerweise kommen vor allem die kleineren, ortsansässigen Betriebe zu uns“, verdeutlicht Jürgen Mattern. „Mit der labcar-owl GmbH, einer Tochtergesellschaft der Praxis Labor Krone, hat sich dies geändert.“ Der Kunde betreibt ein Unternehmen, das sich auf Transporte von menschlichen Untersuchungsmaterialien zu den zentralen Laboren spezialisiert hat. „Früher wickelte ein Subunternehmer die-



Im Nissan-Autohaus Mattern sind alle Verkäufer gleichermaßen geschult, um so für das Privat- wie auch Firmenkundengeschäft die notwendige Kompetenz für eine fachmännische Beratung mitbringen zu können (li.)

Erfolgreiches Dreigestirn: Arthur Wirtz (Manager Fleet bei Nissan), Dr. Dieter Münstermann (Geschäftsführer labcar-owl GmbH), Jürgen Mattern (Geschäftsleiter Autohaus Mattern in Bünde, v.re.) neben einem der 25 gekauften Nissan Note (u.)



Neu und exklusiv im Flottenmanagement: Sammelbare Praxistipps für Fuhrparkverantwortliche



Im Gespräch: Jürgen Mattern (Geschäftsleiter Autohaus Mattern), Bernd Franke und Sven Reimers (beide FM, v. li.)

se Transporte ab, später haben wir diese Firma übernommen, um die Kurierfahrten selbst zu organisieren“, stellt Dr. Münstermann den Unternehmenszweck vor. „Täglich müssen derzeit etwa 2.000 Ziele angefahren werden. Die dafür notwendige Flotte besteht aus insgesamt 70 ausschließlich gekauften Fahrzeugen, die über vier Jahre abgeschrieben werden und so nach einer Gesamtlauflistung von ungefähr 150.000 Kilometer gegen neue ersetzt werden. Darüber hinaus ist für alle eine Garantieverlängerung vereinbart, so dass über den gesamten Zeitraum die Gefahr kostspieliger Überraschungen minimiert ist.“

Die Wahl von labcar-owl fiel auf Nissan, weil sich bereits vorher einige Fahrzeuge dieses Herstellers im Bestand der Vorgänger-Firma befanden. Mittlerweile besteht der gesamte Fuhrpark ausschließlich aus Nissan-Modellen. Zunächst kamen der Nissan Micra und Transporter, wie der Nissan Kubistar und Primastar, zum Einsatz. Wegen eines erhöhten Platzbedarfes wird nun aber vom Micra schrittweise auf den Nissan Note umgestellt. Die Zusammenarbeit mit dem Autohaus Mattern hat sich trefflich eingespielt, mit den Produkten und dem Service sind die Verantwortlichen bei labcar-owl sehr zufrieden. „Wichtig ist für uns vor allem, dass schnelle Lösungen gefunden werden und unser Ansprechpartner vor Ort immer anzutreffen ist“, betont Dr. Dieter Münstermann. „Bei mehr als 100 Angestellten haben wir keine Zeit, lang hin und her zu telefonieren. Die Autos müssen rund um die Uhr einsatzbereit sein. Die Proben müssen arbeitstäglich bearbeitet, das heißt, vormittags abgeholt werden und spätestens nachmittags im Labor ankommen. Ausfälle können wir uns in keiner Weise erlauben. Wenn ein Auto ausfällt, muss ein neues spätestens innerhalb einer Stunde zur Verfügung stehen. Wir sind sehr froh darüber, dass uns das Autohaus Mattern diesen Service zur vollen Zufriedenheit gewährleistet und haben hier eine langfristige Kooperation ins Auge gefasst.“

In den ersten Jahren der Marke auf dem deutschen Markt sei das Firmenkundengeschäft keine ausgesprochene Nissan-Spezialität gewesen, erinnert sich Jürgen Mattern, vor allem auch deshalb, weil es seltener pas-

weiter auf Seite 38



Arthur Wirtz, Manager Fleet bei der Nissan Center Europe GmbH:
 „Als Voll-Sortimenter können wir vom Nissan Pixo bis zum LKW jedem Kunden etwas bieten. Zudem warten wir mit der Allrad-Kompetenz auf, die eine unserer elementaren Stärken im kleingewerblichen Bereich darstellt.“

Praxistipp 1/2010

In jedem Herbst und in jedem Frühjahr das gleiche Thema: Die Reifen werden auf den bevorstehenden Saisonbetrieb umgerüstet und der ersetzte Reifensatz meist eingelagert. **Aber wie sind die eingelagerten Reifen eigentlich versichert?** In einem aktuellen Fall waren die Reifen ohne weitere schriftliche Vereinbarung im verschlossenen Container eines Tankstellenbetreibers verwahrt. Der Container wurde aufgeschweißt und leer geräumt. U.a. auch sämtliche Reifensätze einer kleinen Flotte. Da dem Betreiber des Containers keine Verschulden anzulasten ist und für die eingelagerten Reifen kein Versicherungsschutz vereinbart war, ist von hier kein Ersatz zu erwarten. Es besteht allerdings die Möglichkeit, über die Kaskoversicherung eine Entschädigung zu erlangen. Dabei sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass in den Versicherungsbedingungen der eingelagerte und unter Verschluss gehaltene Reifensatz ausdrücklich mitversichert ist. Dies geschieht meist in der sogenannten Teileliste und sollte im Zweifelsfall mit dem KFZ-Versicherer abgeklärt werden.

In den ersten Wochen des neuen Jahres werden **die neuen Versicherungs-scheine** versendet. Insbesondere wenn der Versicherer gewechselt wurde, sollte dabei auf Einiges geachtet werden: Stimmen alle Angaben in der Police mit den Vereinbarungen überein? Hier sollte man insbesondere auf den Beitrag, die Zahlweise, den Beginn des Versicherungsschutzes und Begrenzungen des Fahrzeugwertes achten. Man sollte auch unbedingt prüfen, ob alle aktuellen Deckungserweiterungen dokumentiert sind. Bei Leasingfahrzeugen ist die Leasingdifferenzdeckung (GAP-Klausel) absoluter Standard. Auch ein Schutzbrief sollte vorhanden sein. Zwar gibt es auch viele Klauseln, die in der Praxis nur eine untergeordnete Rolle spielen und nur zu marginalen Entschädigungen führen, doch können folgende Zusatzdeckungen im Schadenfall wichtig sein: Eigenschäden in der KFZ-Haftpflichtversicherung, Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit und erweiterte Neuwertentschädigung. Aber auch z.B. der Verzicht des Abzugs der Selbstbeteiligung bei Reparatur (nicht Austausch) einer Windschutzscheibe kann zu einer Kostenentlastung führen. Wird die Flotte über einen Makler eingedeckt, sollte die s.g. Maklerklausel vereinbart werden. Das bedeutet, dass sämtliche Willenserklärungen, aber auch Zahlungen usw., beim Versicherer als eingegangen gelten, sobald diese beim Makler sind. All dies hilft dabei, die Zusammenarbeit mit dem Versicherer unproblematischer zu gestalten.

IFFOXX - ASSEKURANZPARTNER FÜR FUHRPARKVERANTWORTLICHE



Kfz-SchadenService
 Das IFFOXX Rundum-Sorglos-Paket
PLUS

- Internationaler Versicherungsmakler
- Spezialversicherungsmakler für den Bereich Fahrzeugflotten
- Betreuung von über 250 Fahrzeugflotten
- Internationales Versicherungsmakler-Netzwerk nahezu weltweit
- Zugang zu allen namhaften Versicherern
- Universal-Straf-Rechtsschutz für Fuhrparkverantwortliche

Mit **Kfz-SchadenService PLUS** bieten wir Ihnen optional ein Rundum-Sorglos-Paket, das Sie und Ihre Mitarbeiter weitestgehend entlastet, schadenbedingte Fehlzeiten im Unternehmen vermindert und Ihre Reparaturkosten im Rahmen der Selbstbeteiligung spürbar reduziert. Nähere Informationen:

IFFOXX Assekuranzmakler GmbH

Kunstmühlstraße 12a · D-83026 Rosenheim · Tel. (0 80 31) 35 66-0
 Fax (0 80 31) 35 66-66 · E-Mail: info@iffoxx.de · www.iffoxx.de

Im Gespräch: Dr. Dieter Münstermann (Geschäftsführer labcar-owl GmbH), Arthur Wirtz (Manager Fleet bei Nissan), Jürgen Mattern (Geschäftsleiter Autohaus Mattern GmbH) und Bernd Franke (FM, v. li.) (re.)

sende Produkte für diese Kunden-Klientel gegeben hätte. Seit über zehn Jahren habe sich hier allerdings vieles enorm verbessert, so dass dieser Bereich mittlerweile einen wichtigen und verlässlichen Teil am Gesamtgeschäft des Autohauses darstelle. „Bei uns sind die Stückzahlen im Flottengeschäft über die Jahre relativ konstant geblieben. 2009 konnten wir hier sogar ein Wachstum verzeichnen. Ich erwarte zwar, dass 2010 kein leichtes Jahr wird, aber solange es einem Kunden-Unternehmen halbwegs gut geht, wird es auch weiterhin den Fuhrparkbestand erneuern.“

Auch Arthur Wirtz, seit November 2009 neuer Manager Fleet bei der Nissan Center Europe GmbH, ist mit der momentanen Lage zufrieden, sieht aber auch noch Steigerungspotenzial für die Marke. Er plant, dass die sogenannten Van-Kompetenz-Center, die es schon seit einigen Jahren bei Nissan gibt, weiter umstrukturiert werden, da diese sich zur Zeit noch hauptsächlich um das Firmenkundengeschäft im Lkw-Bereich kümmern würden. „Ich möchte dieses Konzept in ein Flotten-Van-Kompetenz-Center umwandeln“, sagt er, „also ausweiten auf das normale Pkw-Geschäft. Die Standards, die im Lkw-Segment bei bereits nahezu 50 Händler-Partnern erreicht sind, wollen wir soweit anpassen und aktualisieren, dass sie künftig für das gesamte Flottengeschäft Anwendung finden können. Heutige Fuhrparks bestehen zumeist aus Pkw und Lkw. Wir wollen daher für das gesamte Geschäft präzise gewerbliche Standards etablieren, das erfordert wesentlich auch ein qualifiziertes Händlernetz. Nach zwei Monaten bei Nissan bin ich allerdings bereits von der Stärke und Kompetenz unserer Vertragspartner sehr angetan.“ Gefreut hat sich Arthur Wirtz auch darüber, dass der neue Nissan-Transporter NV200 kurz nach seinem Marktdebüt zum „Van

Guter Service und rund um die Uhr einsatzbereite Fahrzeuge gehören zu den Grundvoraussetzungen im Autohaus Mattern (u.li.)

Bei den 25 von der labvar-owl GmbH bestellten Nissan Note wurde ein Sicherheitsnetz hinter die erste Sitzreihe montiert, damit beim starken Bremsen keine Ladung nach vorne gelangen kann (u.re.)



of the year“ gekürt wurde. Er ist zuversichtlich, dass sich dieses Produkt sowohl im privaten wie aber auch im kleingewerblichen Bereich erfolgreich verkaufen lassen wird.

In den letzten Jahren lag der Anteil gewerblicher Kunden an den gesamten Nissan-Neuzulassungen nach Hersteller-Angaben bei rund 30 Prozent. Dieser Wert ist laut Arthur Wirtz 2009 aufgrund der veränderten Gesamtsituation noch leicht abgeflacht. In diesem Jahr wird allerdings wieder ein Wert von 30 bis 35 Prozent für das gewerbliche Geschäft anvisiert. „Als Voll-Sortimenter können wir vom Nissan Pixo bis zum Lkw jedem Kunden etwas bieten“, ist Arthur Wirtz überzeugt. „Zudem warten wir mit der Allrad-Kompetenz auf, die eine unserer elementaren Stärken im kleingewerblichen Bereich darstellt. Nun wollen wir mit dem Nissan Qashqai, der gegenwärtig im Gesamtgeschäft

unser meistverkauftes Fahrzeug ist, auch im Firmenkunden-Bereich ein neues Image gewinnen. Dieser wird momentan aber noch eher als 4x4-Modell gesehen und deshalb in vielen Car Policies auch noch nicht gelistet. Jedoch offerieren wir dieses Fahrzeug auch als 4x2 mit Dieselmotor. Das werden wir künftig in der Öffentlichkeit noch verstärkt kommunizieren.“

Die angesprochene Allrad-Kompetenz spielt auch im täglichen Geschäft bei Jürgen Mattern eine tragende Rolle. Nissan sei immerhin einer der ersten Hersteller gewesen, die mit Vierradantrieb in den deutschen Markt gegangen wären. So ließe sich auch erklären, warum viele Kunden auf der Suche nach einem allradbetriebenen Fahrzeug auf jeden Fall Nissan in ihre Planungen einbezögen. „Leider hat der gesamte 4x4-Markt in letzter Zeit etwas nachgelassen“, bedauert Jürgen Mattern. „Unter anderem auch deshalb, weil sich das Kundeninteresse stärker in den SUV-Bereich verschoben hat. Nissan wird dieser Entwicklung aber insofern Rechnung tragen, als sehr bald auch unser großes SUV, der Murano, mit Selbstzünder kommen wird. Das wird unsere Absatzzahlen in diesem Segment nach oben fahren.“



Dr. Dieter Münstermann, Firmenkunde im Autohaus Mattern: „Wenn ein Auto ausfällt, muss ein neues spätestens innerhalb einer Stunde zur Verfügung stehen. Wir sind sehr froh darüber, dass uns das Autohaus Mattern diesen Service zur vollen Zufriedenheit gewährleistet.“



And

... der **Fiat Punto Evo 1.3 Multijet** in der 45. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kleinwagen. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.



the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Klimaanlage
- Nebelscheinwerfer
- Radio / CD (MP3-fähig)
- Telefonvorbereitung mit Freisprechanlage

Die Kategorie der Kleinwagen hat im letzten Jahr durch die Einführung der Abwrackprämie einen enormen Aufschwung im Privatkunden-Bereich (plus 65,7 Prozentpunkte) erlebt. Im relevanten Flottengeschäft, wo Kleinwagen vor allem im Pflegedienst oder auch für Kurierfahrten im regionalem Verkehr zum Einsatz kommen, sah es im Jahr 2009 hingegen deutlich anders aus. Laut Dataforce lag hier der Anteil an den gesamten Neuzulassungen im Zeitraum Januar bis November bei 8,3 Prozent, ein kleines Minus von 0,2 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr. Die mit Abstand meisten Fahrzeuge in diesem Segment hat dabei der Volkswagen-Konzern mit dem VW Polo an den Firmenkunden gebracht, denn immerhin jedes vierte Fahrzeug (25,6 Prozent) kam aus Wolfsburg. Auf den Plätzen zwei und drei folgten mit 15,9 Prozent der Opel Corsa und der Ford Fiesta mit 15 Prozent. Die Konkurrenz an Herstellern in diesem Segment ist

zwar nicht ganz so dicht besetzt wie in der hart umkämpften Mittelklasse, mit 13 von uns ausgewählten Fahrzeugen aber dennoch beachtlich. Niedrigere Betriebskosten haben im Vergleich zu anderen Klassen hier einen vergleichsweise hohen Stellenwert, da letztendlich der Image-Faktor und die Mitarbeiter-Motivation (User-Chooser-Modelle) eine deutlich geringere Rolle spielen. Auch Import-Marken haben es hier leichter zum Zuge zu kommen.

Die Neuwagen-Preise divergieren je nach Hersteller zwischen circa 12.500 und 16.000 Euro netto, wobei Ford mit dem Fiesta das günstigste Modell anbietet. Auch der VW Polo kann sich mit 13.055 Euro netto sehen lassen, vor allem da der Nachfolger, trotz leicht gewachsener Außenmaße, sogar etwas weniger kostet als sein Vorgänger. Ein positiver Trend ist auch in punkto Sicherheit festzu-



Sonderwertung monatl. Betriebskosten* in Euro

1. Ford Fiesta	483,41
2. Fiat Punto Evo	483,46
3. Peugeot 207	491,64
4. Renault Clio	495,32
5. VW Polo	509,72
6. Mazda2	511,17
7. Seat Ibiza	512,31
8. Nissan Micra	520,93
9. Opel Corsa	521,96
10. Toyota Yaris	532,72
11. Citroën C3	539,21
12. Skoda Fabia	544,92
13. Alfa Romeo MiTo	548,50

*30.000 km p.a.



Sonderwertung Restwerte in Prozent*





1. VW Polo	43,25
2. Citroën C3	42,50
Opel Corsa	42,50
4. Peugeot 207	41,00
5. Ford Fiesta	40,25
6. Toyota Yaris	38,75
7. Fiat Punto Evo	38,00
Renault Clio	38,00
9. Seat Ibiza	37,25
10. Mazda2	36,50
11. Alfa Romeo MiTo	35,75
Skoda Fabia	35,75
13. Nissan Micra	35,00

*30.000 km p.a.



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1. Seat Ibiza	3,7
2. Citroën C3	3,8
3. Fiat Punto Evo	4,1
4. Toyota Yaris	4,2
Mazda2	4,2
Ford Fiesta	4,2
VW Polo	4,2
8. Alfa Romeo MiTo	4,3
Opel Corsa	4,3
10. Peugeot 207	4,5
11. Nissan Micra	4,6
12. Renault Clio	4,7
13. Skoda Fabia	4,8

Ein Service von Flottenmanagement						
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Dynamic Start&Stopp	Ford Fiesta 1.6 TDCi Trend	Peugeot 207 HDI FAP 90 Trend	Seat Ibiza 1.4 TDI PD Ecomotive	VW Polo 1.6 TDI Trendline	Opel Corsa 1.3 CDTI ecoFLEX Edition 111 Jahre
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 20.000 km	427,34	426,20	430,16	455,84	451,59	463,55
30.000 km	483,46	483,41	491,64	512,31	509,72	521,96
50.000 km	608,10	610,80	628,17	639,51	639,16	651,81
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Full Service-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	367,16	364,52	364,15	401,50	389,91	400,54
30.000 km	393,21	390,91	392,64	430,81	417,22	427,46
50.000 km	457,67	456,62	463,16	503,67	484,98	494,30
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	60,18	61,68	66,01	54,34	61,68	63,01
30.000 km	90,25	92,50	99,00	81,50	92,50	94,50
50.000 km	150,43	154,18	165,01	135,84	154,18	157,51
Automatik 20.000 km	-	-	-	-	-	-
30.000 km	-	-	-	-	-	-
50.000 km	-	-	-	-	-	-
Technische Daten*						
Außenmaße (LxBxH)	4.065/1.687/1.490	3.950/1.722/1.481	4.030/1.748/1.472	4.052/1.693/1.445	3.970/1.682/1.462	3.999/1.944/1.488
Motorleistung kW (PS)	55 (75)	55 (75)	66 (90)	59 (80)	55 (75)	55 (75)
Beschleunigung 0-100 km/h	13,6	14,9	11,5	12,9	14,0	13,6
Höchstgeschwindigkeit	165	167	182	177	170	163
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,1	4,2	4,5	3,7	4,2	4,3
Reichweite km	1.098	952	1.111	1.216	1.071	1.047
Kofferraumvolumen in Liter	1.030	979	923	938	952	1.100
Zuladung kg	485	437	426	501	568	420
CO₂-Ausstoß g/km	119	110	120	98	109	119
Dichte Servicenetz	828	1.926	814	1.859	2.500	1.945
Garantiebedingungen						
Fahrzeug	2	2	2	2	2	2
Lack	3	2	3	3	3	2
Rost	8	12	12	12	12	12
Inspektionsintervalle	30.000 km	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	Start-Stopp-Funktion; ESP und Hill Holder; Frontscheinwerfer mit integr. Tagfahrlicht	ESP und EBA; Warnsys- tem für nicht angeleg- ten Fahrersicherheits- gurt	ABS mit EBV und Notbremsassistent; FAP-Rußpartikelfilter	Frontgrill Ecomotive geschlossen; Kopf- Thorax-Seitenairbag; Reifenkontrollanzeige	Berganfahrassistent; Dauerfahrlicht	ESP-Plus; EBV; (ABS) mit Kurvenbremskontrolle (CBC)
Restwert (36 Mon./30.000 km p.a.)	38,00 %	40,25 %	41,00 %	37,25 %	43,25 %	42,50 %
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	13.740	12.605	14.286	13.319	13.055	14.672

 = Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

 = Plätze 11 bis 13 / bzw. nicht alles lieferbar

(* Herstellerangaben)



Ein Service von
Flottenmanagement

<i>Mazda2</i> 1.6 MZ-CD Independence	<i>Renault Clio</i> 1.5 dCi FAP Dynamique	<i>Citroën C3</i> HDi 90 FAP (99g) Tendance	<i>Skoda Fabia</i> 1.4 TDI PD Ambiente	<i>Nissan Micra</i> 1.5 dCi i-Way+	<i>Toyota Yaris</i> 1.4 D-4D Executive	<i>Alfa Romeo MiTo</i> 1.3 JTDM 16V (3-Türer)	Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)
448,36 511,17 650,09	431,43 495,32 636,97	481,81 539,21 668,33	478,71 544,92 691,77	456,78 520,93 662,88	470,89 532,72 670,56	482,61 548,50 695,62	Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten) <i>Schaltgetriebe</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km <i>Automatik</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
– – –	– – –	– – –	– – –	– – –	– – –	– – –	Fullservice-Leasingrate mtl. <i>Schaltgetriebe</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km <i>Automatik</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
386,68 418,67 495,91	362,42 391,82 464,46	426,13 455,71 529,15	408,36 439,42 515,92	389,27 419,68 494,12	409,21 440,22 516,38	419,60 454,00 538,11	Treibstoffkosten mtl. <i>Schaltgetriebe</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km <i>Automatik</i> 20.000 km 30.000 km 50.000 km
61,68 92,50 154,18	69,01 103,50 172,51	55,68 83,50 139,18	70,35 105,50 175,85	67,51 101,25 168,76	61,68 92,50 154,18	63,01 94,50 157,51	Technische Daten* <i>Außenmaße (LxBxH)</i> <i>Motorleistung kW/PS</i> <i>Beschleunigung 0-100 km/h</i> <i>Höchstgeschwindigkeit</i> <i>Durchschnittsverbr. in L/100 km</i> <i>Reichweite km</i> <i>Kofferraumvolumen/Liter</i> <i>Zuladung kg</i> <i>CO₂-Ausstoß g/km</i> <i>Dichte Servicenetz</i> Garantiebedingungen <i>Fahrzeug</i> <i>Lack</i> <i>Rost</i> Inspektionsintervalle
3.885/1.695/1.475 66 (90) 11,4 173 4,2 1.024 787 510 112 881 3 3 12 20.000 km / 1 Jahr	4.032/1.720/1.497 63 (86) 13,1 174 4,7 1.170 1.038 415 124 1.331 2 3 12 20.000 km / 1 Jahr	3.941/1.728/1.538 68 (92) 12,4 180 3,8 1.184 1.000 351 99 791 2 3 12 30.000 km / 2 Jahre	3.992/1.642/1.498 59 (80) 13,2 172 4,8 938 1.163 515 120 1.451 2 3 12 30.000 km / 2 Jahre	3.734/1.660/1.540 63 (86) 11,5 171 4,6 1.000 982 414 120 390 3 3 12 20.000 km / 1 Jahr	3.785/1.695/1.530 66 (90) 10,7 175 4,2 1.000 737 395 110 606 3 3 12 30.000 km / 2 Jahre	4.063/1.720/1.453 66 (90) 11,6 180 4,3 1.047 950 485 114 432 2 3 8 35.000 km	Ausstattungsplus/Serie
ABS mit elektronischer Bremskraftver.; Leuchtweitenregulierung	Akt. Kurvenlicht; Lederlenkrad u. -schaltknäuf; Kofferraum wasserfest	ESP mit Antriebs-schlupfregelung; Geschwindigkeitsregler/ -begrenzer	ABS mit Bremsbe-lagkontrolle; ESP inkl. EDS	Batterie-Spar-Technologie inkl. Anti-Hijack-System	Gurtwarnsystem, optisch und akus-tisch für Fahrer und Beifahrer	Dynamische Fahrsta-bilitätskontr.; Berg-anfahrhilfe (Holl-Holder); Tagfahrlicht	Restwert (36 Mon./30.000 km p.a.)
36,50 %	38,00 %	42,50 %	35,75 %	35,00 %	38,75 %	35,75 %	Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)
14.244	14.538	14.832	12.882	15.345	16.176	13.950	

stellen, denn viele Hersteller verbauen mittlerweile ESP (Electronic Stability Control) in ihren Kleinwagen serienmäßig, was ein lebensrettendes Sicherheits-Feature für die Insassen bedeuten kann.

Im letzten Kostenvergleich dieser Klasse vor knapp zwei Jahren (FM 01/2008) hatte noch der Ford Fiesta die Nase vorne. Dieses Mal muss er sich jedoch mit einem sehr anständigen zweiten Platz begnügen, da der neue Fiat Punto Evo (seit Ende 2009 auf dem Markt) in unserer Wertung insgesamt mehr Punkte in Form von grünen Buttons für sich gewinnen konnte. Zwar liegen beide bei den monatlichen Gesamtbetriebskosten bei allen Laufleistungen nahezu gleich auf, allerdings macht der Italiener dank neuer Motorentechnik (MultiAir-Technologie) und Star-Stop-Funktion bei den Treibstoffkosten, restriktive beim Durchschnittsverbrauch, entscheidenden Boden gut. Platz drei geht an den Peugeot 207, der bei den monatlichen Total Cost of Ownership nur unwesentlich schlechter abschneidet als die zwei im Gesamtklassement vorne liegenden Mitbewerber.

Wie bereits oben erwähnt, zählen in dieser Klasse vor allem die nackten Zahlen. Was das Einsparungs-Potenzial bei den Gesamtbetriebskosten betrifft, sind je nach Hersteller-Wahl bei einer mittleren, jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometer und einer Laufzeit von drei Jahren laut LeasePlan-Kalkulation bis zu 60 Euro monatlich erzielbar. In der Sonderwertung der Restwerte, die für die Berechnung der Finanz-Leasingrate, aber auch für Kauffuhrparks von Interesse sind, liegt mit sehr guten 43,25 Prozent die fünfte Generation des Volkswagen Polo vorne, gefolgt vom Citroën C3 und dem Opel Corsa (jeweils 42,50 Prozent). Beim maximalen Laderaumvolumen und bei der maximalen Zuladung, die beide auch im Kleinwagen-Segment nicht zu vernachlässigen sind,



Sonderwertung Max. Ladevolumen in Liter

1. Skoda Fabia	1.163
2. Opel Corsa	1.100
3. Renault Clio	1.038
4. Fiat Punto Evo	1.030
5. Citroën C3	1.000
6. Nissan Micra	982
7. Ford Fiesta	979
8. Alfa Romeo MiTo	959
9. VW Polo	952
10. Seat Ibiza	938
11. Peugeot 207	923
12. Mazda2	787
13. Toyota Yaris	737

ergeben sich in unserem Teilnehmerfeld deutliche Unterschiede. Beim größtmöglichen Laderaumvolumen, durch Umklappen der hinteren Sitzreihen, erstreckt sich das Platzangebot bei den verschiedenen Herstellern von 737 bis 1.163 Liter; immerhin eine Differenz von über 400 Liter, die der Skoda Fabia so seiner Kundschaft mehr offeriert. Die größten Zuladungen weisen vor allem die Modelle des Volkswagen-Konzern auf. Den Spitzenplatz belegt hier der VW Polo mit 568 Kilogramm, ein Wert den so mancher Mittelklasse-Wagen nicht erreicht, gefolgt vom Skoda Fabia (515 kg), dem Mazda2 (510 kg) und dem Seat Ibiza (501 kg).



Sonderwertung Zuladung in kg

1. VW Polo	568
2. Skoda Fabia	515
3. Mazda2	510
4. Seat Ibiza	501
5. Alfa Romeo MiTo	485
Fiat Punto Evo	485
7. Ford Fiesta	437
8. Peugeot 207	426
9. Opel Corsa	420
10. Renault Clio	415
11. Nissan Micra	414
12. Toyota Yaris	395
13. Citroën C3	351

Insgesamt hat sich in unserem Ranking seit dem letzten Mal einiges getan. Lediglich der Ford Fiesta (2. von 13) konnte sich in der Spitzengruppe halten. Ansonsten haben vor allem neu aufgelegte beziehungsweise überarbeitete Modelle überzeugt, wie beispielsweise der Überraschungssieger Fiat Punto Evo, dessen Vorgängermodell vor zwei Jahren im unteren Mittelfeld abgeschlossen hatte. Aber auch der mit einem Facelift versehene Peugeot 207 (3.), der noch relativ frische Seat Ibiza (4.) und vor allem der gerade auf den Markt gekommene VW Polo (5.) fuhren auf die vorderen Plätze in der Sonderwertung vor. Die kontinuierliche Anschaffung von neuen Modellen kann sich demnach aus kostenspezifischen Gesichtspunkten für jeden Fuhrpark lohnen, da beispielsweise durch eine weiter verbrauchsoptimierte Motorentechnik die Treibstoffkosten spürbar gesenkt werden können.

And the winner is...



...Fiat Punto Evo 1.3 Multijet

LeasePlan Full-Service-Leasing

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

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

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

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

IHRE GESCHÄFTSPARTNER MIT ERFOLGSAUSSICHTEN.

DER NEUE PEUGEOT 3008 UND 5008 BUSINESS-LINE.



Easy Professional Leasing*

€ 0,- Anzahlung

bis zu 4 Jahre Garantie

bis zu 4 Jahre Übernahme aller Wartungskosten

bis zu 4 Jahre Assistance

PEUGEOT 5008: ab € 329,- mtl.**

PEUGEOT 3008: ab € 339,- mtl.**



PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,9–5,1 l/100 km. CO₂-Emission kombiniert: 140–137 g/km. Nach Messverfahren RL 80/1268/EWG.

* Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten bis zu 48 Monaten bzw. bis zu einer Laufleistung von max. 160.000 km die Bedingungen der *optiway*PRO-WartungPlus-Verträge. ** € 0,- Anzahlung, Fahrleistung 30.000 km/Jahr, Laufzeit ab 36 Monate. Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK zzgl. 19% MwSt., Überführung und Zulassung. Das Angebot gilt für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 31.03.2010. *** Der PEUGEOT 3008: Gewinner in der Gesamtwertung der Kategorie „Mini-/Kompaktvans“. Abbildungen enthalten Sonderausstattung.

Kommen Sie jetzt einfach besser ins Geschäft: Mit dem dynamischen Crossover PEUGEOT 3008 und dem vielseitigen Kompaktvan PEUGEOT 5008 Business-Line sowie dem Easy Professional Leasing mit null Anzahlung. Eine Top-Ausstattung mit Navigationssystem WIP Nav inkl. zweier Updates, akustische und visuelle Einparkhilfe hinten (vorne optional), beheizbare Sitze sowie 4 Jahre Garantie, Übernahme aller Wartungskosten und Assistance sind bereits mit an Bord. So fährt Ihre Flotte garantiert immer auf Erfolgskurs.



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**



Es muss nicht im

In Zeiten gestiegenen Umweltbewusstseins und der CO₂-Besteuerung sollte sich der Fuhrparkleiter auch mit alternativen Kraftstoffen anfreunden:

Wo immer die geringere Reichweite ausreicht und hinreichend Tankstellen verfügbar sind empfiehlt es sich, den Einsatz von CNG oder LPG zu prüfen. Denn damit kann richtig Geld gespart werden, und gutes grünes Image gibt's gratis on top.

In Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke haben wir einen Kostenvergleich von Fahrzeugmodellen zusammengestellt, die es in ähnlicher Leistung und Ausstattung mit verschiedenen Antriebsformen gibt: Benzin, Diesel, LPG und Erdgas haben wir, wo immer verfügbar, bei 36 Monaten Laufzeit und 60.000 Kilometer Gesamtfahrleistung miteinander verglichen. Höhere Laufzeiten führen zu noch mehr Kostenunterschieden zu Gunsten der Alternativen, dies haben wir jedoch im Vergleich nicht mit aufgeführt, da der klassische Vielfahrer in aller Regel nicht immer eine passende Zapfsäule suchen möchte – und es sein Terminplan auch oft nicht zulassen würde.

Überraschung: Nicht immer ist der alternative Kraftstoff auf dem Siegertreppchen. So schlägt der Fiat Panda Diesel, wenn auch knapp, den vergleichbaren Autogastrieb.

Marke	Modell	Typ	PS	Kraftstoff	Listenpreis	Kaufpreis	Restwert
					netto	nach 15% Großkundenrabatt	netto
MERCEDES	E-Klasse	E 200 K Classic	183	Benzin	32.050	27.243	15.588
		E 200 K NGT Classic	163	Gas (CNG)	36.800	31.280	16.387
		E 220 CDI DPF Classic	70	Diesel	33.700	28.645	16.429
VW	Touran	1.6 Conceptline	102	Benzin	17.638	14.992	9.496
		2.0 EcoFuel Conceptline	109	Gas (CNG)	20.138	17.117	10.126
		1.9 TDI Conceptline	105	Diesel	19.405	16.494	9.874
	Sharan	2.0 Trendline	115	Benzin	23.923	20.334	10.588
		2.0 LPG Trendline	115	Gas (CNG)	26.013	22.111	11.639
		1.9 TDI Trendline	115	Diesel	25.206	21.425	11.261
FIAT	Panda	1.2 Emotion	60	Benzin	10.118	8.600	5.210
		1.2 Natural Power	60	Gas (CNG)	11.210	9.529	5.252
		1.3 JTD Emotion	70	Diesel	11.672	9.921	5.504
FORD	Focus	1.8 Fun X	125	Benzin	16.597	14.107	7.395
		1.8 FFV Fun X	125	Gas (CNG)	16.849	14.321	7.185
		1.6 TDCi DPF Fun X	109	Diesel	17.962	15.268	7.815
OPEL	Zafira	1.6	105	Benzin	17.621	14.978	7.899
		1.6 CNG	94	Gas (CNG)	20.927	17.788	8.697
		1.9 CDTi	100	Diesel	19.733	16.773	8.655
HONDA	Civic	1.4 DSi	83	Benzin	13.913	11.826	7.353
		1.3 DSi IMA	95	Hybrid (Mild)	20.000	17.000	9.622
		2.0i-CDTi DPF Comfort	140	Diesel	19.108	16.241	9.664
TOYOTA	Corolla/Prius	Corolla 1.6 VVT-i Edition	110	Benzin	16.379	13.922	8.529
		Prius	113	Hybrid (Voll)	20.905	17.769	11.723
		Corolla 2.0 D-4D Sol	116	Diesel	18.146	15.424	9.244
LEXUS	GS	GS 430	283	Benzin	49.397	41.987	24.370
		GS 450h	345	Hybrid (Voll)	49.655	42.207	27.353
	RX	RX 350	276	Benzin	38.448	32.681	20.798
		RX 400h	272	Hybrid (Voll)	42.888	36.455	24.160
CHEVROLET	Kalos	1.4 16V SX	94	Benzin	10.832	9.207	4.454
		1.4 16V Gas SX	94	Gas (LPG)	13.143	11.171	5.126
	Captiva	2.4 2WD LS	136	Benzin	19.403	16.493	8.445
		2.4 2WD Gas LS	136	Gas (LPG)	21.723	18.464	10.210
		2.0 4WD LS	150	Diesel	24.697	20.993	13.067

mer Diesel sein...

Deutlicher verweist der Fuhrpark-Klassiker Mercedes E220 Diesel die alternative Konkurrenz auf ihren Platz: Fast 3.000 Euro günstiger fährt der Selbstzünder im Vergleich zum Erdgasantrieb. Hauptgrund ist hier der deutlich höhere Wertverlust des CNG-betriebenen Fahrzeugs. Denn der private Endkunde, der das Gebrauchtfahrzeug ja einmal kaufen soll, so Dr. Christian Engelskirchen, Business Development Manager Consulting Service bei der EurotaxSchwacke GmbH, ist trotz niedrigerer Betriebskosten nicht bereit, wesentlich mehr Geld für den alternativen Antrieb auszugeben. Der absolute Anschaffungspreis ist für den Endkunden wichtiger als die Betriebskosten, hinzu kommt, dass der Kunde lieber die Technologie kauft, die er schon lange kennt.

Bei den meisten Fahrzeugmodellen zeigt sich jedoch: CNG und LPG liegen bei den

Gesamtkosten einfach vorn, auch wenn die prozentualen Restwerte oft niedriger sind. Die Vorteile auf Grund der niedrigeren Betriebskosten überwiegen einfach – und steigen die Kraftstoffpreise wieder an, erhöhen sich die Vorteile der alternativ angetriebenen Fahrzeuge nochmals.

Auch Hybridantriebe lohnen sich, wo verfügbar: Bei Toyota und Lexus sind die Kosten für die Hybriden deutlich niedriger als die vergleichbaren Benziner, der Prius schlägt auch den Corolla Diesel – vor allem wegen seines deutlich höheren Restwertes als Imagräger. Richtig spannend wird es bei den Hybriden werden, wenn die ersten Fahrzeuge von deutschen Premiumherstellern gegen ihre etablierten Diesel- und Gas-Pendants antreten müssen, denn die beiden Lexus gibt es ja leider nicht als Diesel oder Gasfahrzeuge, damit fehlt der direkte Vergleich.



Restwert in % 36 M/60.000 km	Durchschnitts- verbrauch	Kraftstoffkosten Liter netto	Kraftstoffkosten gesamt	Hubraum	Kfz-Steuer gesamt	Gesamtkosten 3 Jahre inkl. Steuer, Kraftstoff, Wertverlust
48,6	8,2	1,16	5.707,20	1.796	558	17.920
44,5	9,0	0,77	4.158,00	1.796	678	19.729
48,7	6,3	1,0	3.780,00	2.148	909	16.905
53,8	8,1	1,16	5.637,60	1.595	534	11.668
50,3	5,8	0,77	2.679,60	1.984	330	10.001
50,9	6,0	1,0	3.600,00	1.896	764	10.984
44,3	9,4	1,16	6.542,40	1.984	738	17.026
44,7	9,4	0,52	2.932,80	1.984	738	14.143
44,7	6,5	1,0	3.900,00	1.896	854	14.918
51,5	5,6	1,16	3.897,60	1.242	156	7.444
46,9	6,2	0,77	2.864,40	1.242	234	7.375
47,2	4,3	1,0	2.580,00	1.248	371	7.368
44,6	7,0	1,16	4.872,00	1.798	390	11.974
42,6	7,0	0,52	2.184,00	1.798	390	9.711
43,5	4,8	1,0	2.880,00	1.560	498	10.831
44,8	7,1	1,16	4.941,60	1.598	396	12.416
41,6	5,0	0,77	2.310,00	1.598	204	11.604
43,9	6,1	1,0	3.660,00	1.910	840	12.617
52,8	5,9	1,16	4.106,40	1.339	198	8.778
48,1	4,6	1,16	3.201,60	1.339	84	10.664
50,6	5,1	1,0	3.060,00	2.204	752	10.389
52,1	7,0	1,16	4.872,00	1.598	384	10.649
56,1	4,3	1,16	2.992,80	1.497	90	9.129
50,9	5,7	1,0	3.420,00	1.995	756	10.357
49,3	11,4	1,16	7.934,40	4.293	1.152	26.704
55,1	7,9	1,16	5.498,40	3.456	606	20.959
54,1	11,2	1,16	7.795,20	3.456	1.074	20.752
56,3	8,1	1,16	5.637,60	3.311	636	18.569
41,1	6,7	1,16	4.663,20	1.399	354	9.771
39,0	6,7	0,52	2.090,40	1.399	354	8.490
43,5	8,9	1,16	6.194,40	2.405	732	14.974
47,0	8,9	0,52	2.776,80	2.405	732	11.763
52,9	7,6	1,0	4.560,00	1.991	1.032	13.518

Quelle: eurotaxSCHWACKE

Kontrolle leicht



Ab sofort ist die Führerscheinkontrolle auch an rund 2.500 Aral-Tankstellen in Deutschland möglich

Seit einiger Zeit ist auch die Umsetzung der Führerscheinkontrolle ein Dauerbrenner-Thema, wenn über wiederkehrende Problematiken in der Alltagsarbeit eines Fuhrparkmanagers diskutiert wird. Das liegt einerseits daran, dass dem Fuhrparkmanager härtere Geld- oder sogar Freiheitsstrafen drohen, wenn ihm im Falle eines Falles vor Gericht nachgewiesen werden kann, dass er hier nicht die gesetzlich vorgeschriebene Sorgfalt an den Tag gelegt hat. Es ist einfach geltende Rechtsprechung, dass die Kontrolle des Vorhandenseins einer gültigen Fahrerlaubnis bei allen Mitarbeitern des Unternehmens mindestens zweimal im Jahr erfolgen muss.

Andererseits ist aber für ihn genau diese Sicherstellung schon in einem überregional operierenden Fuhrpark mit mehreren Dutzend Fahrzeugen sehr viel schwieriger zu leisten, wo er eben nicht am Abend eines Arbeitstages noch einmal alle Fahrer auf dem Firmenhof sieht. In der Praxis war diese Kontrolle bisher über lange



Zeit nur kompliziert, mit erheblichem Aufwand und Kosten zu bewerkstelligen, wobei dann auch noch regelmäßig keine hundertprozentige Sicherheit gegeben war, dass wirklich alle Dokumente von der Prüfung erfasst wurden. Besonders bei Außendienstlern und sonstigen Vielfahrern war das ein schwieriges Unterfangen. Das führte natürlich auch immer wieder zu größeren Verunsicherungen.

Seit der offiziellen Bekanntmachung am 15. Januar 2010 eröffnet sich den in dieser Beziehung geplagten Fuhrparkmanagern nun eine weitere gute Möglichkeit, die Umsetzung mit großer Treffgenauigkeit zu erzielen. Denn ab sofort kann die Führerschein-Kontrolle auch an bundesweit rund 2.500 Aral-Tankstellen erfolgen. Auf einer Pressekonferenz in Frankfurt verkündete die Aral

AG, dass diese Service-Dienstleistung künftig den Nutzern des Aral CardPlus-

Manuel Werner, Projekt-Manager Aral SuperCard bei der Aral AG in Bochum (li.), demonstrierte die Führerscheinkontrolle an der Aral-Tankstelle in Neu-Isenburg (o.re.)

Fälschungssicherer fleet iD Barcode auf dem Führerschein (o.li.)

Komplettpakets und Neukunden zum unveränderten Preis von 2,50 Euro monatlich und damit ohne Erhebung weiterer Gebühren zusätzlich zur Verfügung gestellt wird. Es ist lediglich ein Erstbetrag für die Hologramm-Aufkleber auf den Führerscheinen zu entrichten.

Möglich wurde dieser gesteigerte Nutzervorteil durch eine Kooperation der Aral AG in Bochum mit der 2009 in Düsseldorf gegründeten fleet innovation GmbH, die das System dieser Führerschein-Kontrolle entwickelt hat. Mit Holger Rost steht an der Spitze des jungen Unternehmens als Gesellschafter ein Mann, der über eine 30-jährige Erfahrung in den Bereichen Automotive, Leasing und Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen sowie über ein hohes Branchenwissen verfügt.

Bekanntmachung der Führerscheinkontrolle an Aral-Tankstellen am 15. Januar in Frankfurt: Dr. Martin Nowack, Holger Rost (beide fleet innovation), Manuel Werner, Dirk Wansart und Jochen Grabbe (alle Aral AG, v.li.)

„Unsere Kernkompetenz sehen wir in innovativen Service-Angeboten und effizienten Dienstleistungen für Fuhrparkmanagement und Flottenverwaltung“, erklärte Rost in Frankfurt zum Unternehmenszweck. „Die Zukunft gehört hier denjenigen, die mit der technologischen und medialen Entwicklung Schritt halten können, um Prozesse zu optimieren und Strukturen und Abläufe transparenter zu gestalten. Wir erstellen entweder gemeinsam mit unseren Kunden effiziente Dienstleistungen für vorgegebene Aufgaben, oder wir entwickeln innovative Ser-



gemacht



Der Beleg für den Firmenwagenfahrer über die getätigte Führerscheinkontrolle

Holger Rost, Gesellschafter der neugegründeten fleet innovation GmbH in Düsseldorf, hat die Entwicklung des Prüfsystems fleet iD vorangetrieben (li.)

- Einfache Durchführung per Barcode-Scanner an rund 2.500 Aral-Tankstellen in Deutschland
- Flexibles Festlegen der Kontroll-Frequenz nach individuellen Fuhrpark-Anforderungen
- Zuverlässige Kontrolle auch der Mitarbeiter, die nicht regelmäßig im Unternehmen anzutreffen sind wie beispielsweise Außendienstler; dadurch ein Plus an Sicherheit
- fleet iD überprüft anonym und macht keinen Unterschied bei Fahrern unterschiedlicher Hierarchiestufen

viceangebote, von deren Marktreife und Wettbewerbsfähigkeit wir aufgrund unserer vielen Kontakte überzeugt sind. Dabei verfolgen wir stets das Ziel, einen außergewöhnlichen Service zu einem fairen Preis zu bieten.“

Diese Unternehmens-Philosophie steckt auch hinter dem Produkt fleet iD, das eine möglichst einfache und kostengünstige Form der Führerscheinkontrolle gewährleisten und zudem über einen fälschungssicheren, sogenannten Hologramm-Barcode das Handling bequem und zuverlässig gestalten soll. Im einzelnen funktioniert der Ablauf so:

Zunächst wird der fleet iD-Barcode auf dem Führerschein befestigt. Nach Eingabe der Fahrerdaten in die fleet iD-Datenbank kann der Fuhrparkmanager Kontroll-Frequenz und Kontroll-Zeitraum für den Führerschein-Check festlegen. Bereits ab diesem Zeitpunkt ist der Fuhrparkverantwortliche im Idealfall von allen weiteren lästigen Aufgaben befreit.

Das System fordert dann automatisch zu den vom Unternehmen vorgegebenen Zeitpunkten den Fahrer per E-Mail oder SMS auf, seinen Führerschein überprüfen zu lassen. Dazu kann er seine Fahrerlaubnis vom Barcode-Scanner an der Kasse jeder Aral-Tankstelle in Deutschland anonym und zuverlässig einlesen lassen. Die Daten werden dem fleet iD-System übermittelt, wo der Fuhrparkmanager stets den aktuellen Stand der Überprüfungen einsehen kann. Der Fahrer erhält noch an der Tankstellen-Kasse einen Beleg, dem Fuhrparkmanager liefert das System die Prüfbestätigung. Zudem behält er dank eines Web-Content-Management-Systems jederzeit den Überblick auf die Anzahl noch ausstehender Prüfungen.

Bis zum Ablauf des nächsten Prüfintervalls sind ansonsten keine weiteren Aktionen notwendig. Sollte ein Fahrer ausnahmsweise seinen Pflichten nicht nachkommen, wird er nach 14 Tagen erneut zur Vorlage seines Führscheins aufgefordert. Verstreicht auch diese Frist ergebnislos, wird der Fuhrparkmanager oder Vorgesetzte des Mitarbeiters nach weiteren 14 Tagen automatisch informiert.

Auf der Pressekonferenz in Frankfurt fassten die Vertreter der Aral AG und der fleet innovation GmbH die Vorteile ihrer Führerscheinkontrolle inhaltlich wie folgt zusammen:

- Regelmäßige Fern-Überprüfung der Führerscheine unabhängig von den Arbeitszeiten des Fuhrparkmanager
- Keine zusätzlichen Monatsgebühren für die Nutzer des Komplettpaketes der Aral CardPlus



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 0

Verkehrsrecht 2010 aktuell

– das ist bei der Compliance
im Fuhrpark zu beachten

Diese Neuerungen im Autoverkehr bringt das Jahr 2010 auch für Fuhrparks mit sich:

AU-Plakette entfällt zum 1. Januar 2010

Die Halter von Kraftfahrzeugen haben zur Verringerung des Schadstoffausstoßes die Abgase ihres Kraftfahrzeugs nach § 47a StVZO ihre Kosten nach Nummer 1.2.1.1 Buchstabe b der Anlage VIII in Verbindung mit Nummer 4.8.2.1 der Anlage VIIIA in den in Anlage VIII Nr. 2 genannten Zeitabständen untersuchen zu lassen. Ausnahmen hiervon sind in § 47a StVZO geregelt. Bislang war die Abgasuntersuchung (AU) eine gesetzlich vorgeschriebene gesonderte Untersuchung von Kraftfahrzeugen. Seit Januar 2010 ist die Abgasuntersuchung aber integraler Bestandteil der Hauptuntersuchung (HU) nach

§ 47a StVZO. Mit der Einführung der „Untersuchung des Motormanagement-/Abgasreinigungssystems UMA“ im Rahmen der HU und mit der Integration der AU in die HU soll sichergestellt werden, dass die Abgaswerte der zugelassenen Kraftfahrzeuge über den Nutzungszeitraum innerhalb der festgelegten Abgasnorm bleiben. Außerdem trägt die Kombination der beiden Prüfungen zur Verkehrssicherheit und zur Umweltverträglichkeit bei und bedeutet eine erhebliche Verfahrensvereinfachung. Am eigentlichen AU-Prüfverfahren ändert sich aber nichts.

Unabhängig von der Art der Motorisierung (Otto-motor mit/ohne Katalysator, Dieselmotor, Motor mit elektronischer On Board Diagnose OBD) muss für alle Fahrzeuge nachgewiesen werden, dass die Abgaswerte innerhalb der festgelegten Abgas- und Schadstoffnorm bleiben. In der



EFFIZIENZ TRIFFT
ZUVERLÄSSIGKEIT.



Mazda6:
NCAP-Test 2009

Mazda3:
Europasieger in seiner Klasse
Auto Bild, Heft 21/2009

Praxis entfallen aber die bisherige separate AU-Prüfung sowie die bisherige sechseckige AU-Plakette am vorderen amtlichen Kennzeichen des Kraftfahrzeugs. Nach der Durchführung der HU im Jahr 2010 werden die abgelaufenen sechseckigen AU-Plaketten entfernt. Die letzten AU-Plaketten sind grün und datieren auf das Jahr 2012; sie wurden 2009 auf solche Neufahrzeuge geklebt, die sich nach drei Jahren der HU zum ersten Mal unterziehen mussten. Übrigens: Nicht geändert hat sich, dass der Halter nach wie vor nach § 47a Abs.6 StVZO dafür zu sorgen hat, dass sich die HU-Plakette in ordnungsgemäßem Zustand befindet; sie darf weder verdeckt noch verschmutzt sein.

Umweltzonen verschärft – Neue Umweltzonen

Zum Jahreswechsel 2009/2010 ist die Zahl der Umweltzonen in Deutschland auf 40 angestiegen. Zudem wurden die Einfahrt-Verbote in verschiedene Umweltzonen wie beispielsweise in Berlin und Hannover verschärft: seit dem 1. Januar 2010 ist die Einfahrt nur noch mit grüner Plakette gestattet. Besonders viele Umweltzonen gibt es in Baden-Württemberg und in Nordrhein-Westfalen. Fuhrparkmanager sollten dies bei der Fahrzeugauswahl und Routenplanung berücksichtigen. Eine Übersicht sämtlicher Umweltzonen und weitere Informationen findet man unter anderem im Internetangebot des Umweltbundesamtes (www.umweltbundesamt.de/umweltzonen/index.htm).

Vollstreckung ausländischer Bußgeldbescheide in Deutschland

Rechtskräftige Bußgeldentscheidungen aus dem Ausland können derzeit in Deutschland mangels entsprechender Vollstreckungshilfevereinbarungen in Bußgeld- oder Verwaltungssachen nicht vollstreckt werden. Einzige Ausnahme: Nur mit Österreich, den Niederlanden und der Schweiz wurden bereits entsprechende Abkommen geschlossen. Für die übrigen EU-Länder könnte sich dies aber im Laufe des Jahres 2010 ändern. Dann soll der EU-Rahmenbeschluss zur gegenseitigen Anerkennung und Vollstreckung von Geldsanktionen (EU-Rahmenbeschluss 2005/214/JI des Rates vom 24.02.2005, in Kraft seit 22.03.2005, EU-Amtsblatt L 76/16) in Deutschland umgesetzt werden. Danach sollen Geldbußen und -strafen ab einem Betrag von 70,00 Euro in allen EU-Staaten anerkannt und vollstreckt werden können. Je nach Land könnten durchaus noch bis zu zwei Jahre alte Strafzettel betroffen sein. Nach Auskunft des Bundesjustizministeriums soll es aber mit Umsetzung des EU-Rahmenbeschlusses keine rückwirkende Vollstreckung ausländischer Geldsanktionen in Deutschland geben.

Auch mit der Schweiz besteht seit dem Jahre 2002 ein Vertrag, der die Vollstreckung von Geldbußen ab einem Betrag von 40,00 Euro (70 CHF) vorsieht. Die in diesem Polizei-Vertrag enthaltenen Vollstreckungsvereinbarungen wurden

bislang aber noch nicht umgesetzt; sie werden erst zu einem späteren, derzeit unbekanntem Zeitpunkt praxisrelevant.

Wer im Ausland bußgeldbewehrte Verstöße begangen hat, sollte aber stets bedenken, dass unabhängig hiervon gegebenenfalls eine Vollstreckung im Ausland, also in dem jeweiligen Staat in Betracht kommt, in welchem das Bußgeld oder eine anderweitige Sanktionen verhängt wurde; hier können einen Autofahrer die früheren Auslandssünden bei der Wiedereinreise oder im Rahmen einer Verkehrskontrolle im betreffenden Land noch einholen.

Weitere geplante Änderungen im Überblick

Künftig soll die Zulassung eines Fahrzeugs vereinfacht werden. In den Ländern Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Bremen, Hamburg, Hessen und Nordrhein-Westfalen soll das neue Zulassungsverfahren für Kraftfahrzeuge getestet und zur Probe zusätzlich auf eine Online-Zulassung via Internet umgestellt werden. Die Details sind noch unklar. Für Ende 2010 ist außerdem eine Reform des Punktesystems geplant.

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



DER MAZDA3
MTL. RATE AB € 159¹

DER MAZDA6
MTL. RATE AB € 196²

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN, EFFIZIENZ ERFAHREN.

Wer auch finanziell mobil bleiben will, muss Mobilität effizient managen. Die neuen Angebote schaffen optimale Voraussetzungen auch für Ihren Fuhrpark. Zum Beispiel der Mazda3 mit verbessertem Diesellaggregat oder energieeffizienter i-stop Technologie und der Mazda6 mit Bi-Xenon Hauptscheinwerfern mit Kurvenlicht (AFS) und Spurwechselassistent (RVM).

Weitere Informationen unter: 0700MAZDAFLEET³, fleet@mazda.de, Stichwort: „Firmenfahrzeug“, oder www.mazda.de/flotte

Kraftstoffverbrauch Mazda3 5-Türer Prime-Line 1.6 I MZR (innerorts/außerorts/kombiniert): 8,3/5,2/6,3 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 149 g/km. Kraftstoffverbrauch Mazda6 Kombi Comfort 1.8 I MZR (innerorts/außerorts/kombiniert): 9,4/5,1/6,7 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 159 g/km.

Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance - ein Service-Center der Santander Consumer Bank - bei null Leasing-Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 45.000 km Gesamtlauflistung: 1) Für den Mazda3 5-Türer Prime-Line 1.6 I MZR. 2) Für den Mazda6 Kombi Comfort 1.8 I MZR. Nur bei teilnehmenden Händlern. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Abbildung zeigt Fahrzeuge mit höherwertiger Ausstattung. 3) 0700 62 93 23 53 38, 6,3 Ct./Min. aus dem deutschen Festnetz.



Dienstreise Deluxe?

Neues aus der finanzgerichtlichen Mengenlehre

Die neue Grundsatzentscheidung des Bundesfinanzhofs führt zu grundlegenden steuerlichen Änderungen bei Dienstreisen

Der Bundesfinanzhof hat nach seiner wegweisenden Entscheidung zur Pendlerpauschale erneut eine wichtige Grundsatzentscheidung getroffen und damit die Rechte der Arbeitnehmer auf Dienstreisen gestärkt. Der Große Senat des Bundesfinanzhofs hat mit Beschluss vom 21.09.2009 (Az. GrS 1/06) entschieden, dass Dienstreisen mit Urlaub kombinierbar sind.

Leitsätze der BFH-Entscheidung

Die Leitsätze der BFH-Entscheidung sind kurz, aber überaus weitreichend:

1. Aufwendungen für die Hin- und Rückreise bei gemischt beruflich (betrieblich) und privat veranlassten Reisen können grundsätzlich in abziehbare Werbungskosten oder Betriebsausgaben und nicht abziehbare Aufwendungen für die private Lebensführung nach Maßgabe der beruflich und privat veranlassten Zeitanteile der Reise aufgeteilt werden, wenn die beruflich veranlassten Zeitanteile feststehen und nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

2. Das unterschiedliche Gewicht der verschiedenen Veranlassungsbeiträge kann es jedoch im Einzelfall erfordern, einen anderen Aufteilungsmaßstab heranzuziehen oder ganz von einer Aufteilung abzusehen.

Folgen der Entscheidung

Damit hat der Bundesfinanzhof eine grundsätzliche Kehrtwende vollzogen und das seit Jahrzehnten geltende, in Fachkreisen überdies

heftig umstrittene, Aufteilungsverbot bei der Absetzung von der Steuer aufgehoben. Das hat – nicht nur für Geschäftsreisen – weitreichende Folgen: so können Arbeitnehmer jetzt die Kosten für eine Geschäftsreise künftig in der Steuererklärung geltend machen, auch wenn sie unmittelbar mit einem Urlaub verbunden ist. Aufwendungen für die Hin- und Rückreise bei sowohl beruflich (betrieblich), als auch privat veranlassten Reisen können demnach grundsätzlich in abziehbare Werbungskosten beziehungsweise als Betriebsausgaben und in nicht abziehbare Aufwendungen für die private Lebensführung aufgeteilt werden. Die Finanzämter sind nach dem aktuellen BFH-Beschluss nunmehr dazu verpflichtet, die Ausgaben für den beruflich veranlassten Teil der Reise anzuerkennen.

Der Streitfall – lange ist es her

Gerichtsverfahren dauern bekanntlich lange. Geklagt hatte ein Arbeitnehmer, der im Streitjahr 1994 (!) eine Dienstreise zu einer Computermesse in Las Vegas/USA mit einem Kurzurlaub verbunden hatte. Das Finanzamt hatte sich wegen der Kombination aus Dienst- und Urlaubsreise geweigert, unter anderem die Flugkosten anzuerkennen, wobei es sich auf die bisherige BFH-Rechtsprechung berief. Von sieben Tagen des Auslandsaufenthalts wollte das Finanzamt daher nur vier Tage eindeutig dem beruflichen Anlass zuzuordnen. Es erkannte nur die Tagungsgebühren, die Kosten für vier Übernachtungen sowie Verpflegungsmehraufwendungen für fünf Tage an, aber nicht die Kosten für den Flug. Nach der bisherigen finanzgerichtlichen Judikatur (vgl. BFH-Beschluss v. 19.10.1970, GrS 2/70, BStBl 1971 I, S.17) bestand für die Beurteilung solcher „gemischt“ – beruflich und privat – veranlassten Aufwendungen,

+++ Rechtsprechung +++

Führerscheinentzug für uneinsichtige Diabetiker möglich

Wer unter Diabetes leidet und aufgrund von Unterzuckerungen in Unfälle verwickelt wird, kann seinen Führerschein verlieren. So entschied das Verwaltungsgericht Mainz in seinem Urteil vom 27. Oktober 2009.

Ein an Diabetes erkrankter Autofahrer hatte auf Grund einer Unterzuckerung einen Unfall verursacht. Dabei hatte er in einem Baustellenbereich die Betonbegrenzung gestreift, geriet ins Schleudern und blieb nach weiteren Kollisionen mit der Leitplanke schließlich quer zur Fahrbahn liegen. Aufgrund eines ärztlichen Gutachtens entzog ihm die Fahrerlaubnisbehörde den Führerschein.

Die Klage des Autofahrers gegen diese Maßnahme blieb erfolglos. Die Richter des Verwaltungsgerichts sahen den Führerscheinentzug als begründet an: Das Gutachten verweise auf eine Diabetes mit Neigung zu schweren Stoffwechselentgleisungen. Zudem seien bereits mehrere Unfälle des Klägers im Zusammenhang mit einer Unterzuckerung dokumentiert. Trotz allem jedoch habe der Kläger vor Fahrtantritt seinen Blutzuckerwert nicht regelmäßig kontrolliert. Er habe somit uneinsichtig gehandelt und sei deshalb derzeit zum Führen eines Kraftfahrzeugs nicht geeignet.

Durch eine Diabetikerschulung und den Nachweis einer mehrmonatigen stabilen Blutzuckereinstellung könne der Autofahrer allerdings darauf hoffen, schon bald wieder hinters Steuer zu dürfen.

(VG Mainz, Urteil vom 27.10.2009, Az. 3 L 1058/09.MZ, mitgeteilt vom DAV)

Entfernen behördlicher Aufkleber von Führerscheinen keine Urkundenfälschung

Das Entfernen von Aufklebern deutscher Behörden auf einem ausländischen Führerschein gilt noch nicht als Urkundenfälschung. Diese Auffassung hat jüngst das Oberlandesgericht Köln in einem Revisionsverfahren vertreten.

Im vorliegenden Fall hatte ein Autofahrer bei einer Verkehrskontrolle seinen tschechischen Führerschein vorgezeigt. Dieser hätte eigentlich auf Vorder- und Rückseite Hinweisaufkleber der deutschen Verkehrsbehörde aufweisen sollen, die der Autofahrer jedoch entfernt hatte. Da dem Fahrer in der Vergangenheit mehrere Verkehrsverstöße nachgewiesen worden waren, war ihm die deutsche Fahrerlaubnis auf lange Sicht entzogen worden. Der Aufkleber auf dem Führerschein sollte somit darauf hinweisen, dass das in Tschechien ausgestellte Dokument in Deutschland nicht mehr gültig ist. Um jedoch weiterhin den Anschein einer gültigen Fahrerlaubnis zu erwecken, hatte der Mann diesen Sperrhinweis von seinem Führerschein entfernt.

Fortsetzung auf Seite 53

„Qualität heißt für uns,
Ihnen aus Erfahrung
besten Service zu bieten.“

Wolfgang Schutt, Leiter KundenService
Daimler Fleet Management



Wir nehmen Qualität persönlich. Hunderte Spezialisten, vom Juristen bis zum Kfz-Meister, betreuen Ihre Flotte im Namen von Daimler. Individuell, kompetent und verantwortungsvoll – im Full Service von der Abwicklung bis zur Wartung. Bei aller Sorgfalt im Detail behalten wir stets das Wichtigste im Auge: Ihre Zufriedenheit. So bekommt Qualität ein Gesicht.

Wir sind für Sie da: 0711 2574-7123
www.daimler-fleetmanagement.de

Daimler Fleet Management

von wenigen Ausnahmen abgesehen, nach § 12 Nr.1 S.2 EStG ein allgemeines Aufteilungs- und Abzugsverbot.

Die Kehrtwende

Dem hat der BFH nunmehr unter Aufgabe seiner bisherigen Ansichten eine klare Absage erteilt. Es wurde entschieden, dass das Aufteilungsverbot dem Einkommenssteuergesetz nicht entnommen werden könne. Anlass für die Entscheidung war unter anderem die uneinheitliche Entwicklung der finanzgerichtlichen Rechtsprechung, die hier zunehmend vom Aufteilungs- und Abzugsverbot Ausnahmen zugelassen hatte. Demgemäß wurde auch bisher ausnahmsweise der Abzug „gemischt“ veranlasster Reiseaufwendungen teilweise zugelassen. Nach neuer Auffassung des BFH können die Aufwendungen für eine Dienstreise aufgeteilt werden, und zwar in beruflich und privat veranlasste Zeitanteile der Reise. Dies führt nunmehr zu einer Einteilung in abziehbare Werbungskosten beziehungsweise Betriebsausgaben und in nicht abziehbare Aufwendungen für die private Lebensführung. Entscheidend dafür, dass die beruflich veranlassten Kosten anerkannt werden können, ist nach Angaben der Richter aber eine klar erkennbare Aufteilung der Kosten auf das Private und auf das Geschäftliche.

Was ist steuerlich künftig konkret bei Dienstreisen zu beachten?

Wenn sich die Aufwendungen klar erkennbar in einen beruflich/betrieblichen und in einen privaten Anteil aufteilen lassen, wird die Aufteilung einfach sein. Dann sind eben die auf den beruflichen Teil entfallenden Aufwendungen als Werbungskosten beziehungsweise die dem betrieblichen Teil zuzuordnenden Aufwendun-

gen als Betriebsausgaben abziehbar. Was aber gehört nun bei Reisekosten konkret dazu? Wie bisher zählen hierzu die Tagungs- und Kongressgebühren, Übernachtungs- oder Hotelkosten sowie Verpflegungsmehraufwendungen für den Teil der Reise, der rein beziehungsweise überwiegend beruflich respektive betrieblich veranlasst ist. Neu ist hierbei aber, dass künftig zusätzlich auch ein entsprechender Anteil der Fahrtkosten abgesetzt werden kann. Voraussetzung ist aber, dass der „Dienstreisende“ die berufliche Veranlassung der Aufwendungen im Einzelnen umfassend darlegt und nachweisen kann. Ist die berufliche oder die private Veranlassung von vollständig untergeordneter Bedeutung, dann unterbleibt eine Aufteilung sogar völlig.

Problematischer gestaltet sich die Sachlage aber dann, wenn sich die berufliche oder private Veranlassung der Kosten nicht so eindeutig gestaltet, so dass sich die beruflichen und privaten Anteile auch nicht sauber voneinander abgrenzen lassen. In diesem Falle müssten die entsprechenden Anteile geschätzt werden. Eine Schätzung bedeutet aber nicht, dass „wild aus der Hüfte geschossen“ werden kann. Vielmehr bedarf es auch für eine Schätzung der Heranziehung von objektiven Kriterien für eine Aufteilung in „beruflich“ oder „privat“. Ist die Schätzgrundlage nicht festzustellen oder fehlen Abgrenzungskriterien völlig, kann es durchaus sein, dass eine Abschiebung der beruflichen und privaten Anteile praktisch nicht möglich ist. In einem solchen Fall wird es wohl dazu kommen, dass die Möglichkeit eines steuerlichen Abzugs auch einmal leider vollständig entfallen kann. Auch dürfen die sogenannten unverzichtbaren Aufwendungen für die Le-

bensführung grundsätzlich nicht abgezogen werden, weil diese schon mit den Vorschriften über die Berücksichtigung des steuerlichen Existenzminimums pauschal abgegolten beziehungsweise als Sonderausgabe oder als außergewöhnliche Belastung abziehbar sind.

Fazit: Was lange währt...

Der BFH hat damit die Arbeitnehmerrechte weiter gestärkt. Künftig wird man Reisekosten in größerem Umfang absetzen können, als dies bisher der Fall war. Trotz des Richtungswechsels der BFH-Rechtsprechung sind damit Streitigkeiten in Steuersachen zu Dienstreisen nicht von vornherein vom Tisch. Vielmehr muss man kein Prophet sein, um vorherzusagen, dass man auch zukünftig um die Frage der steuerlichen Berücksichtigung von Aufwendungen und deren „korrekter“ Aufteilung in berufliche und private Anteile trefflich streiten kann. Die Umsetzung des Aufteilungsmaßstabs wird also die Finanzgerichte sicherlich auch weiterhin beschäftigen. Viel interessanter ist aber der Umstand, dass die Änderung der BFH-Rechtsprechung letztlich auch Folgen haben wird für andere „gemischte“ Kosten und gemischt veranlasste Aufwendungen wie beispielsweise für Telefongrundgebühren und PC-Kosten sowie für Zinsaufwendungen bei „gemischten“ Kontokorrentschulden, wenn diese teils dienstlich und teils privat veranlasst sind.

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

Anmerkung: Der Volltext der BFH-Entscheidung kann über das Internetangebot des Bundesfinanzhofs www.bundesfinanzhof.de kostenlos abgerufen werden.



+++ Rechtsprechung +++

Fortsetzung von Seite 50

Der Fahrer wurde daraufhin zu einer zwei-jährigen Freiheitsstrafe wegen vorsätzlichen Fahrens ohne Fahrerlaubnis in Tateinheit mit Urkundenfälschung verurteilt. Die OLG-Richter teilten jedoch hinsichtlich der Urkundenfälschung nicht die Einschätzung des Amtsgerichts. Sie argumentierten, dass das Ablösen der deutschen Sperrhinweise die ursprüngliche Fahrerlaubnis der tschechischen Behörden nicht verändert habe und das Dokument weiterhin seine Gültigkeit habe. Der Aufkleber als solcher hätte zudem ohne Bezug zu einem bestimmten Führerschein keinen eigenständigen Erklärungswert, könne somit auch nicht Teil einer Urkundenfälschung sein. Die Richter des Kölner OLG machten jedoch deutlich, dass eine Strafbarkeit wegen Veränderns eines amtlichen Ausweises in Frage komme, deren Strafandrohung jedoch geringer ausfiele als bei Urkundenfälschung. Der Fall wurde deshalb an das zuständige Landgericht zurückverwiesen.
(OLG Köln, Beschluss vom 6.10.2009, Az. 81 Ss 43/09, mitgeteilt vom DAV)

Restwertbetrag gemäß Sachverständigengutachten als Grundlage der Totalschadenabrechnung

Im Falle eines wirtschaftlichen Totalschadens kann der Geschädigte, der ein Sachverständigengutachten einholt, das eine korrekte Wertermittlung erkennen lässt, und im Vertrauen auf den darin genannten Restwert und die sich daraus ergebende Schadensersatzleistung des Unfallgegners sein Fahrzeug reparieren lässt und weiternutzt, seiner Schadensabrechnung grundsätzlich diesen Restwertbetrag zugrunde legen.

Der vom Geschädigten mit der Schadensschätzung zum Zwecke der Schadensregulierung beauftragte Sachverständige hat als geeignete Schätzgrundlage für den Restwert im Regelfall drei Angebote auf dem maßgeblichen regionalen Markt zu ermitteln und diese in seinem Gutachten konkret zu benennen.
(BGH, Urteil vom 13.10.2009, Az. VI ZR 318/08)

Kosten der Ersatzvornahme bei mangelhafter Reparatur eines Pkw-Motors

1. Tritt nach der Reparatur eines Fahrzeugmotors ein vom Auftragnehmer zu verantwortender weitaus erheblicherer Schaden auf, muss er dem Auftraggeber die durch eine anderweitige Ersatzvornahme entstandenen Kosten erstatten.
2. Eine Fristsetzung mit Ablehnungsandrohung ist in einem derartigen Fall entbehrlich, wenn der Auftragnehmer erklärt hat, zur Reparatur des Zweitschadens außer-

stande zu sein. (OLG Koblenz, Urteil vom 29.10.2009, Az. 5 U 772/09, amtlich)

Schwangere Frauen dürfen nicht auf Behinderten-Parkplätzen parken

Eine Schwangerschaft rechtfertigt nicht das Parken auf einem Behindertenparkplatz. Dies hat der Bayerische VGH entschieden.

Eine hochschwangere Frau wollte eine Arztpraxis aufsuchen, fand aber in unmittelbarer Nähe keine anderweitige Parkmöglichkeit. Daher parkte sie auf einem Behinderten-Parkplatz und legte an Stelle des Behindertenausweises ihren Mutterpass im Fahrzeug aus als Nachweis dafür, dass ihr längeres Gehen nicht möglich war. Die Polizei ließ das Fahrzeug gleichwohl abschleppen. Die Betroffene verweigerte die Zahlung der Abschleppkosten von über 170 Euro und argumentierte, dass zum Zeitpunkt des Parkens auf Grund ihres hochschwangeren Zustands nachweislich eine Gehbehinderung vorgelegen habe. Das Gericht war anderer Ansicht. Für das Parken auf einem Behinderten-Parkplatz sei in jedem Fall ein entsprechender Behinderten-Ausweis erforderlich. Dies sei auch keine Diskriminierung der Betroffenen, da es sich bei behinderten Menschen um Personen handele, deren Beeinträchtigungen vergleichsweise schwer und vor allem langfristig seien. Dies sei bei einer Schwangerschaft aber nicht der Fall.
(BayVGH München, Beschluss vom 22.6.2009, Az. 10 ZB 09.1052)

Mängel an Neuwagen nach mehr als einem Jahr: Anspruch auf Beseitigung

Tritt bei einem neuen Fahrzeug im ersten Jahr ein Mangel auf, so gilt die Vermutung,

dass dieser schon bei der Auslieferung vorlag. Einen Anspruch auf Beseitigung eines solchen Mangels hat man auch dann, wenn der Fehler nach Ablauf eines Jahres und noch vor Ablauf des zweiten Jahres auftritt. Dies hat das OLG Karlsruhe entschieden.

Der Besitzer eines neuen Pkw hatte bereits nach einem guten Jahr mit einem massiven Mangel zu kämpfen: Die so genannte Soft-Close-Funktion seines Wagens funktionierte nicht mehr. Das führte dazu, dass sich die jeweils betroffene Tür nicht mehr vollständig schließen ließ. Bei einer Fahrt musste die Tür festgehalten werden, um ein Aufspringen zu verhindern. Das Autohaus, in dem der Mann den Wagen gekauft hatte, führte mehrfach kostenlose Reparaturen aus, jedoch ohne Erfolg. Der Eigentümer wollte daraufhin vom Kaufvertrag zurücktreten.

In erster Instanz wurde seine Klage abgewiesen, da er nicht habe beweisen können, dass der Mangel bereits von Anfang an vorhanden war. In zweiter Instanz erhielt der Mann Recht und konnte seinen Kaufvertrag rückabwickeln. Die Richter sahen den Eigentümer nicht in der Pflicht, nachzuweisen, dass der Mangel schon bei Übergabe des Fahrzeugs vorhanden war. Nach ihrem Urteil hatte der beklagte Autohändler dies durch seine vorbehaltlosen, kostenlosen Versuche der Mängelbeseitigung bereits anerkannt. Mit der Erteilung der „Garantiereparaturaufträge“ sei der Beklagte über die Ebene der Kulanz hinausgegangen und habe seine Verpflichtung zur Nacherfüllung akzeptiert.
(OLG Karlsruhe, Urteil vom 25.11.2008, Az. 8 U 34/08, mitgeteilt vom DAV)



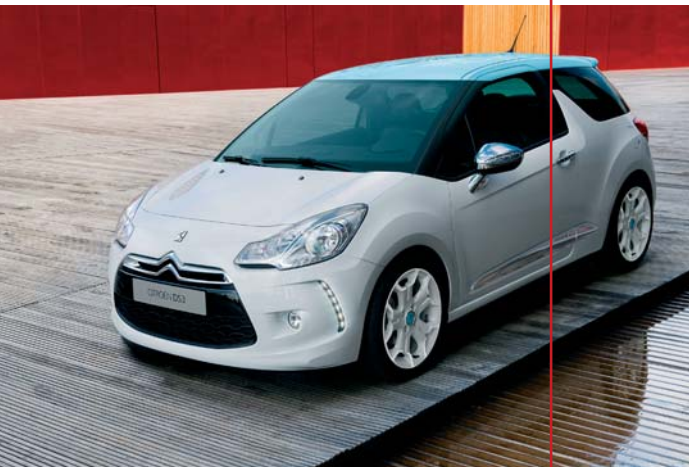


Lastesel

Endlich ein echter Pick-up von VW. Mit dem Amarok wollen die Wolfsburger gegen die Vorherrschaft der Japaner punkten. Mit 1.555 Millimeter Länge und 1.620 Millimeter Breite sowie einer nutzbaren Breite von 1.222 Millimeter zwischen den Radkästen soll der Amarok sogar eine Euro-Palette quer laden können. Die Nutzlast des 5,25 Meter langen Amarok gibt VW mit bis zu 1,15 Tonnen an. Die Anhängelast liegt bei 2,8 Tonnen. Als Antrieb für den Amarok dienen zwei Versionen des aktuellen Commonrail-Dieselmotors mit zwei Liter Hubraum: Basisvariante 122 PS (340 Nm) und Biturbo 163 PS (400 Nm). Beide Motoren sind mit einem Sechsgang-Schaltgetriebe kombiniert und sollen mit 7,6 Liter und 7,8 Liter auf 100 Kilometer außerordentlich sparsam sein. Das Cockpit-Design ähnelt dem aktuellen VW Tiguan. Neben dem Schalthebel liegen links und rechts die Bedienknöpfe des Allradsystems. Außer dem reinen Hecktriebler gibt es gegen Aufpreis einen permanenten Allradantrieb, der über ein Torsen-Differential die Kraft zwischen den Achsen aufteilt. Der Verkauf startet zunächst Anfang 2010 in Südamerika, die Markteinführung in Deutschland soll im September 2010 stattfinden.

Aussteiger

Frischen Wind in das Segment der Mini-Vans soll die zweite Generation des Opel Meriva bringen, die ab Frühsommer bei den Händlern stehen wird. Das Besondere des neuen Meriva sind vor allem seine Hecktüren, die an der C-Säule befestigt sind und gegenläufig zu den Fronttüren öffnen, um so den Passagieren einen bequemeren Zugang zum Fond zu ermöglichen. Damit das neue Türkonzept nicht buchstäblich nach hinten losgeht, soll eine elektronische Sicherung zum Einsatz kommen, die ein Öffnen der Fondtüren während der Fahrt verhindert. Auf eine B-Säule kann der neue Meriva allerdings konstruktionsbedingt nicht verzichten, da das negative Folgen für die Crashtest-Sicherheit gehabt hätte. Optisch macht die neue Generation einen Schritt nach vorn. Neben dem neuen, chromglänzenden Opel-Gesicht, das an Insignia und Astra erinnert, sorgt vor allem der auffällige Knick in der Seitenlinie (Hecktür) für Aufmerksamkeit. Die Antriebspalette umfasst zum Marktstart sechs Turbomotoren mit Leistungen zwischen 75 und 140 PS. Der genaue Preis wird wohl erst im März bei der Weltpremiere auf dem Genfer Salon 2010 bekannt gegeben werden. Laut Opel ist aber für das Basismodell ein Preis knapp oberhalb von 15.000 Euro denkbar.



Individualist

Ungewohnte Proportionen bei Citroën: Einen so stämmigen Zweitürer mit Haifischflosse in der Flanke haben wir bei den Franzosen bisher noch nicht gesehen. Der neue Citroën DS3 ist mit 3.950 Millimeter Länge und einer Breite von 1.710 Millimeter ein Kleinwagen, der allerdings mit 285 Liter Kofferraumvolumen nicht geizt. Außerdem sind die Sitze hinten im Verhältnis von 60:40 umklappbar und schaffen so noch mehr Raum. Das äußere Erscheinungsbild spricht eine klare Sprache: die breite Front, chromeingefasste Nebelscheinwerfer, Lufteinlässe mit LED-Leuchten umrandet, breite Kotflügel und das schnittige Design der B-Säule zielen alle samt auf Sportlichkeit ab. Bei den Motoren bietet Citroën zwei Diesel und drei Benzinern an, allesamt nach Euro 5-Norm. Der kleinste Diesel glänzt außerdem mit einem CO₂-Ausstoß von 99 g/km. In der Diesel-Version wird es eine 66 kW (90 PS) und eine 91 kW (110 PS)-Variante geben, bei den Benzinern kommen Motoren mit 70 kW (95 PS), 88 kW (120 PS) und 110 kW (150 PS). Die Markteinführung soll Anfang März 2010 erfolgen. Der Startpreis für den Citroën DS3 (VTi 95) wird bei circa 12.700 Euro liegen.

Primaballerina

Giulietta: So hieß in den 50er-Jahren der erste Alfa Romeo für den kleinen Mann. Die italienische Marke bringt nun im Jahr des hundertsten Firmen-Jubiläums einen neuen Alfa Romeo Giulietta, als Nachfolger des 147, heraus. Im Frühling soll der neue kompakte Alfa Romeo auf den Markt kommen. Premiere wird die Giulietta Anfang März (2. bis 14. März 2010) auf dem Autosalon in Genf feiern. Sie steht auf einer rundum erneuerten Architektur. Beim Design geht Alfa den Weg weiter, der mit dem 8C Competizione eingeschlagen wurde. Mit einer Länge von 4.350 Millimeter und 2.630 Millimeter Radstand rangiert sie zwischen VW Golf und Opel Astra. Auch in Sachen Kofferraumvolumen ist der Viertürer mit 350 Liter auf Augenhöhe mit den Mitbewerbern. Zum Marktstart stehen für die Giulietta vier Turbomotoren – zwei Benzinern und zwei Diesel – zur Verfügung. Den aufgeladenen Benzinern mit 1,4 Liter Hubraum wird es in den Leistungsstufen 88 kW (120 PS) und 125 kW (170 PS) geben. Auf der Dieselseite stehen der 1.6 JTDM (105 PS) und der 2.0 JTDM (170 PS).



Marktübersicht flottenrelevanter
Fahrzeuge von Mazda



Mazda6 Kombi

Mazda ja, aber welche?

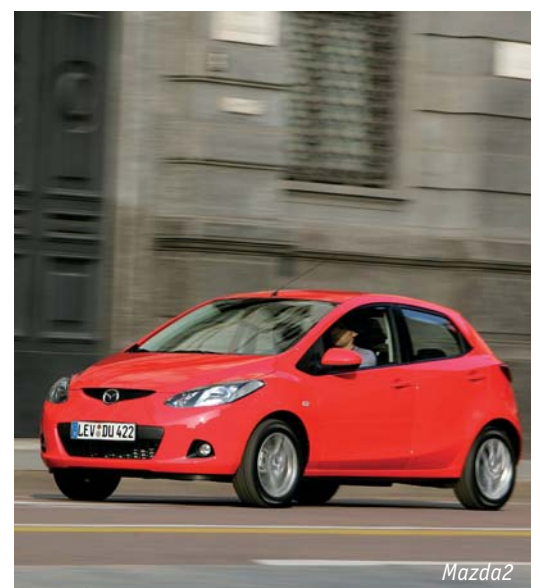
Mit dem Beginn eines neuen Jahres nutzen viele Menschen die Gelegenheit, sich neue Ziele und Vorhaben zu setzen, wie zum Beispiel der Klassiker „mit dem Rauchen aufzuhören“. Bei Firmen ist dies nicht anders – gute Vorsätze gibt es genug – auch wenn hier natürlich andere Themen auf die Liste der Agenda rücken. Denn gerade mit den ersten Folgen der Finanzkrise im Hinterkopf, wird nun verstärkt auch die Frage gestellt, was muss sich ändern, damit das Unternehmen die stürmischen Zeiten unbeschadet umschiffet. War der Begriff TCO (Total Cost of Ownership) in 2009 im Flottengeschäft noch einmal verstärkt in aller Munde, so scheint spätestens jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen, gezielt Ausgaben einzusparen. Dieses Umdenken könnte so manchem Hersteller, dessen Fahrzeuge niedrige monatliche Gesamtbetriebskosten aufweisen, bei künftigen Verkaufsgesprächen mit den Fuhrparkentscheidern in die Hand spielen.

Niedrige TCO sind auch eine Mazda-Spezialität, der Mazda6 Sport Kombi beispielsweise belegte gerade einen sehr guten fünften Platz unter 20 Konkurrenten in unserem Kostenvergleich Mittelklasse Diesel-Kombis (FM 04/09 Seite 42-47). Auch sonst braucht die Mazda-Produktpalette

in Hinblick auf die Finanzleasingraten den Vergleich mit dem Wettbewerb nicht zu scheuen.

So liegt der durchschnittliche Restwert aller von uns zusammengestellten, flottenrelevanten Mazda-Fahrzeuge bei knapp 38 Prozent – ein Wert, den so mancher deutsche Hersteller gegenwärtig nicht mehr erreicht. Den höchsten Wiederverkaufswert mit knapp über 43 Prozent bei einer jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometer und einer Vertragslaufzeit von 36 Monaten offenbart dabei der Mazda 5 mit Ottomotor. Ebenfalls noch einen guten Restwert mit 41 Prozent weist die sehr flottenrelevante Diesel-Kombi-Version des bereits oben erwähnten Mazda6 auf. Dieser gehört außerdem mit einem maximalen Kofferraumvolumen von 1.751 Liter und 635 Kilogramm maximaler Nutzlast zu den Lademeistern in seiner Klasse.

In punkto monatliche Betriebskosten bei mittlerer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometer und 36 Monaten Laufzeit reicht die Spanne vom kleinsten Mazda2 mit etwas über 400 Euro bis knapp über 1.000 Euro für den großen Mazda CX-7 (Benziner). Fällt die Entscheidung für den Mazda6, unterscheiden sich die monatlich anfallenden Kosten zwischen Limousine



Mazda2

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt:
0,78% (2009)

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft:
7,0% (2009)

Anzahl Partnerbetriebe (gesamt):
688 (Stand: 31.12. 2009)

Bedingungen für Großkunden:
Großkunden sind Kunden, die einen Fuhrpark von mindestens 10 Fahrzeugen im Bestand haben. Diese Kunden erhalten, bezogen auf die Abnahmemenge und Fuhrparkgröße, eine individuelle Nachlasszusage auf Grundlage eines Rahmenvertrages mit entsprechenden Konditionen.

Aktuelle Business Pakete:
Mazda bietet Großkunden in direkter Abstimmung abhängig von Modell und Fuhrparkgröße Pakete zu interessanten Konditionen an.



Mazda BT-50 (4-Türer)



Mazda3








und Kombi mit einem Euro (laut Kalkulation ALD) praktisch gar nicht. Die Wahl kleinerer Motoren, Stichwort Downsizing, kann sich hingegen lohnen. Wird anstelle des 120 kW (153 PS) starken Dieselmotors eine 28 kW (38 PS) schwä-

chere Motorisierung gewählt, ließen sich so bis zu 50 Euro monatlich (30.000 Kilometer p.a. / 36 Monate) pro Fahrzeug einsparen.

Fazit: Die flottenrelevante Mazda-Modellpalette und Motorauswahl fällt zwar vergleichs-

weise eher kleiner aus, erfüllt aber dennoch die wichtigsten Anforderungen im Firmenkunden-Geschäft. Mit dem Mazda6 Sport Kombi weisen die Japaner zudem ein sehr interessantes Mittelklasse-Fahrzeug auf, das bei den TCO viel Einsparpotenzial gegenüber den Klassen-Konkurrenten aufweist.

Flottenfahrzeuge Mazda

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	
	2 1.3 MZR Sport Impuls (3-Türer)	Otto-4Z	55/75	10.042	168,40	220,86	113,53	334,39	4.267	179,74
	2 1.3 MZR Independence	Otto-4Z	55/75	12.142	203,63	256,09	113,53	369,62	5.106	217,34
	2 1.3 MZR Independence	Otto-4Z	63/86	12.563	210,68	263,14	113,53	376,67	5.339	224,86
	2 1.6 MZ-CD Sport Independ. (3-Türer)	Diesel-4Z	66/90	13.655	234,14	302,25	77,00	379,25	5.598	249,56
	2 1.5 MZR Impression	Otto-4Z	76/103	14.159	237,45	291,01	124,45	415,46	6.017	253,44
	2 1.6 MZ-CD Independence	Diesel-4Z	66/90	14.243	244,22	312,33	77,00	389,33	5.839	260,31
	3 1.6 MZR Prime-Line	Otto-4Z	77/105	14.201	229,50	285,51	137,55	423,06	6.035	245,54
	3 1.6 MZR Center-Line (4-Türer)	Otto-4Z	77/105	16.554	267,52	323,53	137,55	461,08	7.035	286,22
	3 1.6 MZ-CD DPF Prime-Line	Diesel-4Z	80/109	17.058	275,67	349,63	82,50	432,13	7.250	294,93
	3 2.0 MZR Automatik High-Line	Otto-4Z	110/150	20.235	327,00	385,21	159,38	544,59	8.600	349,85
	3 2.2 MZR-CD DPF High-Line	Diesel-4Z	110/150	20.840	344,62	427,38	99,00	526,38	8.544	368,16
	5 1.8 MZR Comfort	Otto-4Z	85/116	17.731	263,17	322,53	165,93	488,46	8.466	283,19
	5 2.0 MZR-CD DPF Comfort	Diesel-4Z	81/110	19.663	310,36	389,82	111,83	501,65	8.652	332,57
	5 2.0 MZR-CD DPF Exclusive	Diesel-4Z	105/143	21.680	342,19	421,65	111,83	533,48	9.539	366,68
	5 2.0 MZR Automatik Active	Otto-4Z	107/145	21.915	325,28	385,74	181,22	566,96	10.464	350,03
	6 1.8 MZR Comfort (4-Türer)	Otto-4Z	88/120	19.663	332,57	389,68	146,28	535,96	7.767	354,78
	6 1.8 MZR Sport Comfort	Otto-4Z	88/120	20.084	339,68	396,79	150,65	547,44	7.933	362,36
	6 2.0 MZR Exclusive (4-Türer)	Otto-4Z	108/147	22.605	382,31	440,52	152,83	593,35	8.928	407,84
	6 2.0 MZR Automatik Exclusive (4-Türer)	Otto-4Z	108/147	23.873	403,77	461,98	168,12	630,10	9.430	430,74
	6 2.0 MZR Sport Automatik Exklusiv	Otto-4Z	108/147	24.294	410,88	469,09	168,12	637,21	9.596	438,32
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Comfort	Diesel-4Z	92/125	21.764	343,52	426,28	100,83	527,11	9.576	368,10
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Exklusiv	Diesel-4Z	120/163	24.621	388,62	471,38	100,83	572,21	10.833	416,42
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Dynamic	Diesel-4Z	136/185	27.142	428,41	511,17	102,67	613,84	11.942	459,06
	6 1.8 MZR Sport Kombi Comfort	Otto-4Z	88/120	20.504	323,63	380,74	152,83	533,57	9.021	346,78
	6 2.0 MZR Sport Kombi Exklusiv	Otto-4Z	108/147	23.445	370,05	428,26	157,20	585,46	10.315	396,53
	6 2.0 MZR Sport Kombi Aut. Exklusiv	Otto-4Z	108/147	24.714	390,08	448,29	170,30	618,59	10.874	417,99
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Kombi Comfort	Diesel-4Z	92/125	22.184	341,80	424,56	102,67	527,23	10.094	366,86
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Kombi Exklusiv	Diesel-4Z	120/163	25.042	385,82	468,58	102,67	571,25	11.394	414,10
	6 2.2 MZR-CD DPF Sport Kombi Dynamic	Diesel-4Z	136/185	27.563	424,66	507,42	104,50	611,92	12.541	455,79
	BT-50-Cab MZR-CD Midland (2-Türer)	Diesel-4Z	105/143	21.008	363,22	459,83	163,17	623,00	7.983	386,94
	BT-50-XL-Cab MZR-CD Midland (4-Türer)	Diesel-4Z	105/143	22.605	390,82	487,43	163,17	650,60	8.589	416,35
	CX-7 2.2 MZR-CD Prime-Line	Diesel-4Z	127/173	25.201	449,95	550,71	137,50	688,21	9.009	478,41
	CX-7 2.3 MZR High-Line	Otto-4Z**	191/260	31.084	613,48	695,29	240,93	936,22	8.781	648,58

** Super Plus

*Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise):
Diesel = 1,10 €, Super = 1,31 €, Super Plus = 1,39 €. (Stand: Dezember 2009)



Mazda CX-7



Mazda BT-50 (2-Türer)



Mazda5



Mazda6 Limousine

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
232,20	170,30	402,50	3.815	194,86	247,32	283,83	531,15	3.213	827	125	168	787	505
269,80	170,30	440,10	4.614	235,63	288,09	283,83	571,92	3.885	827	125	168	787	525
277,32	170,30	447,62	4.773	243,78	296,24	283,83	580,07	4.020	827	125	168	787	505
317,67	115,50	433,17	4.984	270,12	338,23	192,50	530,73	4.164	1.024	112	173	787	515
307,00	186,68	493,68	5.380	274,76	328,32	311,12	639,45	4.531	754	135	188	787	505
328,42	115,50	443,92	5.198	281,76	349,87	192,50	542,37	4.344	1.024	112	173	787	510
301,55	206,33	507,88	5.396	266,92	322,93	343,87	666,81	4.544	873	149	184	1.360	590
342,23	206,33	548,56	6.290	311,14	367,15	343,87	711,03	5.297	873	149	188	430	575
368,89	123,75	492,64	6.482	320,62	394,58	206,25	600,83	5.458	1.222	119	185	1.360	570
408,06	239,08	647,14	7.689	380,32	438,53	398,45	836,99	6.475	753	175	205	1.360	570
450,92	148,50	599,42	7.606	399,54	482,30	247,50	729,80	6.356	1.019	144	205	1.360	570
342,55	248,90	591,45	7.668	309,89	369,25	414,83	784,08	6.604	789	182	182	1.678	635
412,03	167,75	579,78	7.767	362,18	441,64	279,58	721,22	6.587	984	162	177	1.678	635
446,14	167,75	613,89	8.563	399,33	478,79	279,58	758,37	7.263	984	162	196	1.566	640
410,49	271,83	682,32	9.478	383,03	443,49	453,04	896,53	8.163	723	198	186	1.566	600
411,89	219,43	631,32	6.882	384,39	441,50	365,70	807,21	5.702	955	159	200	519	605
419,47	225,98	645,45	7.029	392,60	449,71	376,62	826,34	5.824	928	162	200	1.702	605
466,05	229,25	695,30	7.911	441,88	500,09	382,08	882,17	6.555	914	166	214	519	610
488,95	252,18	741,13	8.355	466,68	524,89	420,29	945,18	6.923	831	182	204	519	615
496,53	252,18	748,71	8.502	474,90	533,11	420,29	953,40	7.045	831	182	204	1.702	620
450,86	151,25	602,11	8.597	400,87	483,63	252,08	735,71	7.291	1.164	147	195	1.702	615
499,18	151,25	650,43	9.725	453,50	536,26	252,08	788,34	8.248	1.164	147	212	1.702	615
541,82	154,00	695,82	10.721	499,93	582,69	256,66	839,36	9.092	1.143	149	218	1.702	615
403,89	229,25	633,14	8.099	377,66	434,77	382,08	816,85	6.868	914	165	194	1.751	620
454,74	235,80	690,54	9.260	396,53	454,74	393,00	847,74	7.854	889	171	208	1.751	615
476,20	255,45	731,65	9.762	455,20	513,41	425,75	939,16	8.279	821	185	198	1.751	640
449,62	154,00	603,62	9.095	400,26	483,02	256,66	739,69	7.764	1.143	149	192	1.751	635
496,86	154,00	650,86	10.267	451,81	534,57	256,66	791,24	8.764	1.143	149	210	1.751	635
557,59	156,75	714,34	11.300	497,29	599,09	261,25	860,34	9.647	1.123	152	216	1.751	635
483,55	244,75	728,30	7.037	418,58	515,19	407,91	923,11	5.777	787	244	158	2,6***	1.125
512,96	244,75	757,71	7.572	450,39	547,00	407,91	954,92	6.216	787	244	158	2,2***	1.115
579,17	206,25	785,42	7.875	516,36	617,12	343,75	960,87	6.363	920	199	200	1.348	630
730,39	361,40	1.091,79	7.382	695,39	777,20	602,33	1.379,53	5.517	663	243	211	1.348	561

*** Ladefläche in m²

Der neue Peugeot 5008 könnte die Universallösung für Familienväter, Firmenkunden und Freizeitsportler sein. Zwar fehlte es in der Peugeot-Palette bis dato nicht an familientauglichen Fahrzeugen – einzig in der Kompaktklasse klaffte eine Lücke. Wir fahren den 1,6 Liter HDI FAP mit 80 kW (109 PS).



Große Nummer

Eigentlich gehört der neue Kompaktvan 5008 aufgrund der gleichen Plattform streng genommen zur Peugeot 308-Familie, trägt aber diese Verwandtschaft nicht in seinem Namen. Der Grund: Nach dem 308, der Kombiversion 308 SW, dem Cabrio 308 CC sowie dem Crossover-Fahrzeug 3008 sind den Franzosen offenbar die Dreier-Variationsmöglichkeiten ausgegangen, weswegen dieses Modell nun unter der Bezeichnung 5008 verkauft wird.

Verwandtschaft

In den Grundzügen ähnelt der neue Peugeot optisch dem ebenfalls kürzlich erschienenen 3008. Die flach ansteigende Windschutzscheibe, ein leicht gewölbtes Dach und die leicht hervorgehobenen Kotflügel verleihen dem Franzosen einen dynamisch, eleganten Auftritt. Der Kühlergrill ist dabei deutlich dezenter ausgefallen als von Peugeot bisher gewohnt, was aber nicht unbedingt als ein Design-Hinweis auf künftige Modelle des Herstellers gedeutet werden muss. Neben den bei der Löwenmarke schon traditionell nach hinten gezogenen Scheinwerfern gibt es auch am Heck charakteristische Leuchteinheiten. Diese sind in L-Form gestaltet und ragen ebenfalls in die Karosserie hinein.

An ein Flugzeugcockpit erinnert der Arbeitsplatz des Fahrers mit breiter Mittelkonsole und ergonomisch platziertem Schalthebel. Die im Innenraum verwendeten Materialien hinterlassen einen hochwertigen Eindruck und viel Liebe zum Detail. Das luftige Raumgefühl wird durch das fast 1,7 Quadratmeter große, ab dem mittleren Ausstattungsniveau (Premium) serienmäßige Panoramaglasdach noch verstärkt. Die Rundumsicht, vor allem auch nach hinten, ist dank großer Fenster hervorragend.

Klapplösung

Das Innenleben des geräumigen Vans zeigt sich sehr variabel. Für knapp 600 Euro netto Aufpreis gibt es zwei aus dem Laderaumboden ausklappbare Sitze. Diese dritte Reihe ist allerdings nur für Kinder wirklich geeignet, aber auch genauso gedacht. Das flexible Sitzsystem





1. Volle Konzentration: Der 5008 macht das Head-up-Display gesellschaftsfähig

2. Alle Sitze lassen sich einfach und intuitiv zusammenklappen

3. Ganz ohne Passagiere sorgen 1.754 Liter Laderaumvolumen Platz für großes Sperrgut

4. Sind alle Sitze ausgeklappt, muss etwas sparsamer gepackt werden

5. ...praktisch-kompaktes Van-Heck mit nur 60 cm hoher Ladekante

6. Freie Sicht: Für den einen oder anderen Extra-Euro weicht das klassische Van-Dach einer riesigen Panorama-Scheibe



ist mit einfachen Griffen und ohne viel Kraftaufwand intuitiv zu handhaben. Die drei gleich großen Einzelsitze im Fond lassen sich um 13 Zentimeter längs verschieben, einzeln zusammenklappen und komplett im Boden versenken. Die beiden äußeren Sessel verfügen zudem über einen Mechanismus, der das Gestühl zugunsten eines bequemerer Einstiegs in die dritte Reihe zusammenfaltet und nach vorn schiebt.

Sehr geräumig ist das Ladeabteil hinter der großen, weit aufschwingenden Heckklappe: Als Fünfsitzer soll der Kompakt-Van bis zu maximal 679 Liter Gepäck aufnehmen können, in zweiseitiger Konfiguration (wenn alle Sitze umgeklappt sind) erweitert sich der Wert auf 1.754 Liter. Die Ladekante beträgt angenehme 60 Zentimeter.

Die Zeiten, in denen Franzosen ein „hollywood-schaukelartiges Fahrgefühl“ nachgesagt wurde, gehören lange der Vergangenheit an. Der Peugeot 5008 lässt sich in entspannter und agiler Weise fahren. Kurven sind dank präziser Lenkung auch bei zügiger Fahrweise angenehm zu händeln. Trotzdem sind ihm auch typische, französische Fahreigenschaften nicht gänzlich abzusprechen, da er relativ weich und sehr komfortorientiert ausgelegt ist, was ihn zu einem guten Begleiter unter anderem auf längeren Autobahn-Strecken macht.

Safty-First

Alle Versionen des Peugeot 5008 sind serienmäßig mit sechs Airbags, dem Schleuderschutz ESP (Electronic Stability Control) und einer „lernfähigen“ Antischlupfregelung ausgestattet, die die Traktion auf Eis und Schnee verbessern soll. Erfreulich ist auch, dass Peugeot für den 5008 einige Extras anbietet, die bisher vornehmlich aus höherklassigen Fahrzeugen bekannt sind. Gegen 420 Euro netto Aufpreis sind so als Paket ein Head-up-Display erhältlich, das die aktuelle Geschwindigkeit auf eine transparente Plasticscheibe im Sichtfeld des Fahrers projiziert, ein Abstandswarner, falls die Distanz zu einem vorausfahrenden Fahrzeug zu gering ist und ein Reifendruck-Kontrollsystem. In der Topausstattung können Kunden sogar ein Multimedia-System für die zweite Sitzreihe ordern. Es besteht aus zwei Sieben-Zoll-Monitoren für die vorderen Kopfstützen und diversen Anschlüssen für externe Audio- und Videogeräte.

Ein Basismodell von 18.067 Euro netto klingt in dieser Klasse fast nach einem Kampfpreis. Dafür gibt es den 5008 mit einem 88 kW (120 PS) starken 1.6 VTi-Motor in der Tendance-Ausstattung. Allerdings sind in diesem Paket keine Klimaanlage, Alu-Felgen, Höhenverstellung des Fahrersitzes, CD-Radio oder elektrische Fensterheber hinten enthalten. Wer all das braucht, muss mindestens 20.168 Euro netto für die nächst höhere Ausstattung „Premium“ wählen. Für den günstigsten Direkteinspritzer mit 80 kW (109 PS) sind mindestens 19.790 Euro exklusive Mehrwertsteuer fällig. Voll ausgestattet (Platinum) und als 2.0 HDI FAP mit 100 kW (150 PS) klettert der Preis allerdings auf 24.076 Euro netto.

Fazit: Mit dem 5008 ergänzt Peugeot sein Angebot in der Kompaktklasse um einen praktischen und komfortablen Familien-Van. Überzeugt haben uns das Design, sowohl das Interieur als auch das äußere Erscheinungsbild, das sehr einfach zu handhabende Sitzsystem und vor allem der enorme Stauraum bei umgeklappter Bestuhlung. Bei höchster Ausstattungsserie inklusive Innovationspaket (Head-up-Display, Abstandswarner, Reifendrucksensor) bleibt kaum ein Wunsch offen, so dass es sich insgesamt um eines der derzeit attraktivsten Mini-Van-Modelle auf dem Markt handelt.





Motorenpalette Peugeot 5008

	1.6 VTi 5-Gang	1.6 HDI FAP 6-Gang (EGS6)	2.0 HDI FAP 6-Gang
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Otto/1.598	4-Zyl. Diesel/1.560	4-Zyl. Diesel/1.997
Leistung kW (PS) bei U/min	88/120 bei 6.000	80/109 bei 4.000	110/150 bei 3.750
Drehmoment (Nm) bei U/min	160 bei 4.250	240 bei 1.750	340 bei 2.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,4	5,5 (5,3)	5,9
Höchstgeschwindigkeit	187	183	195
0 auf 100 km/h in Sek.	12,3	12,9 (12,6)	10,0
Laderaum in Liter (VDA)	213 bis 1.754	213 bis 1.754	213 bis 1.754
Zuladung in kg	658	673 (672)	642
Typklassen HP/VK/TK	15/18/17	16/19/20	16/19/20
Schadstoffklasse	Euro 5	Euro 4	Euro 5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	169	145 (140)	154
Preis in Euro (netto)	18.067	19.790 (20.294)	23.236
Betriebskosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	438,-	417,-	480,-
30.000 km	539,-	490,-	560,-
45.000 km	728,-	621,-	703,-
Automatik (mtl.)			
20.000 km	-	421,-	-
30.000 km	-	493,-	-
45.000 km	-	620,-	-
Fullservice Leasingrate			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	276,-	316,-	372,-
30.000 km	297,-	339,-	398,-
45.000 km	324,-	369,-	433,-
Automatik (mtl.)			
20.000 km	-	324,-	-
30.000 km	-	347,-	-
45.000 km	-	377,-	-
Treibstoffkosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	162,-	101,-	108,-
30.000 km	242,-	151,-	162,-
45.000 km	404,-	252,-	270,-
Automatik (mtl.)			
20.000 km	-	97,-	-
30.000 km	-	146,-	-
45.000 km	-	243,-	-

Peugeot 5008 1.6 HDI FAP EGS6

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.560
kW (PS) bei U/min	80 (109) bei 4.000
Max. Drehmoment bei U/min	240 Nm bei 1.750
Schadstoffklasse	Euro 4
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	Front / 6-Gang Automatik
Höchstgeschwindigkeit	183 km/h
Beschleunigung 0-100/h	12,6 Sek.
EU-Verbrauch	5,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.132 km
Testverbrauch	6,0 l auf 100 km
Test-Reichweite	1.000 km
CO ₂ -Ausstoß	140 g/km
Tankinhalt	60 l
Zuladung	672 kg
Laderaumvolumen (VDA)	213 - 1.754 l
Anhängel. geb./ungeb.	1.200 / 750 kg

Kosten

Steuer pro Jahr	192 Euro
Typklassen HP / VK / TK	16 / 19 / 20
Wartungsintervalle	20.000 km

Garantie

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Langzeit-Mobilität	bei regelm. Wartung (min. alle 24 Monate)

Sicherheit / Komfort

Automatik	Serie
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopf-Airbag	Serie
Vorhang-Airbag	Serie
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	siehe Innovations-Paket
Einparkhilfe (vorne/hinten)	261 Euro
Klimaautomatik	Serie
Panorama-Glasdach	Serie (ab Premium)
Scheinwerfer-Waschanl.	inkl. Xenon-Paket
Tempomat	219 Euro
Bi-Xenon-Scheinwerfer	756 Euro (ab Platinum)
2 Zusatzsitze (3. Reihe)	700 Euro
Sicht-Paket	Serie (ab Premium)
Innovations-Paket	Serie (ab Platinum)

Kommunikation

Navigationssystem	1.850 Euro (ab Premium)
Telefonvorb. (Bluetooth)	252 Euro (ab Premium)
Video-Paket	504 Euro (ab Premium)

Basispreis netto

Peugeot 5008 1.6 HDI FAP (Tendance)	20.294 Euro (alle Preise netto)
--	------------------------------------

Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	k. A.

Bewertung

- + • überzeugende Verarbeitung
- bequemes Fahren auf Langstrecken
- mit max. 1.754 Liter sehr viel Laderaum

- • viele Extras erst ab Premium möglich

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

In Zeiten von knappen Kassen und hohen Spritkosten ist jede Möglichkeit Geld einzusparen in Fuhrparks sehr willkommen. Eine Variante hierzu können Erdgasfahrzeuge darstellen (vgl. FM 04/09 Seite 58-61), wie der VW Caddy Maxi Life EcoFuel.



Reichweiten-Vorteil



Die Bezeichnung „Maxi Life“ steht bei Volkswagen für die verlängerte Passagier-Variante des kleinen Nutzfahrzeug-Transporters Caddy. Entsprechend elegant wirkt der Wagen auch von außen: Stoßfänger, Außenspiegel und Türgriffe sind in Wagenfarbe lackiert, zudem sind zeitgemäße Alufelgen montiert. Der VW Caddy Maxi Life ist dabei insgesamt fast 50 Zentimeter länger als ein herkömmlicher Caddy.

Genau wie der Caddy EcoFuel ist auch der gestreckte Caddy Maxi EcoFuel hauptsächlich für eine monovalente Nutzung ausgelegt. Das bedeutet, dass zwecks optimaler Energieausnutzung im Erdgasbetrieb der 80 kW (109 PS) starke Zweiliter-Vierzylinder entsprechend hoch verdichtet ist. Ein zügiges Vorankommen ist gewährleistet und so braucht die EcoFuel-Variante im Vergleich zum Diesel lediglich 0,9 Sekunden länger für den Sprint von Null auf 100 km/h. Gleichwohl kann das Fahrzeug aber auch mit Benzin betrieben werden. Bereits der Standard-Caddy, dessen vier Tanks maximal 26 Kilogramm Erdgas fassen, schafft nach Herstellerangaben eine Reichweite von etwa 430 Kilometern. Der Caddy Maxi Life EcoFuel fährt noch weiter: Dank des verlängerten Radstands können hier die Tanks insgesamt 37 Kilogramm Erdgas aufnehmen. Im reinen Erdgasbetrieb würde die Reichweite des Siebensitzers somit circa 620 Kilometer (mit H-Gas) betragen.

Im Durchschnitt soll der Caddy Maxi Life EcoFuel auf 100 Kilometer laut Herstellerangaben 5,9 Kilogramm Erdgas verbrauchen. Falls der

Erdgasvorrat bis zu einer der rund 900 deutschen Erdgas-Tankstellen einmal nicht mehr reichen sollte, kann der Motor auch mit Benzin betrieben werden. Das Umschalten erfolgt dabei automatisch und ist kaum spürbar. Durch Zurücknahme des Zündzeitpunkts und der Drosselklappenstellung kompensiert die Motorsteuerung die hohe Verdichtung. In Kombination mit der Benzinreserve von 13 Liter würde sich so eine Gesamtreichweite von über 700 Kilometer ergeben.

Rein optisch lässt sich die EcoFuel-Variante nicht von einem konventionell betriebenen Caddy Maxi Life unterscheiden. Die Tanks sind platzsparend unterflur im Heckbereich verbaut. Variabilität und Ladevolumen bleiben somit unverändert erhalten. Auf einer Länge von 4,88 Meter bietet daher auch diese Variante viel Platz. Serienmäßig können bis zu sieben Personen in drei Sitzreihen komfortabel befördert werden. Selbst bei Ausnutzung aller sieben Sitzplätze stehen immer noch 530 Liter Kofferraumvolumen zur Verfügung. Die zweite Sitzreihe ist umklappbar und kann dann noch zusätzlich nach vorne „gewickelt“ werden. Die dritte Sitzreihe lässt sich bei Bedarf komplett ausbauen.

Der günstigste VW Caddy Maxi ist als 1,6 Liter-Ottomotor (75 kW) für 17.895 Euro netto erhältlich. Für einen Diesel sind je nach Motorleistung bis zu circa 4.000 Euro mehr fällig. Die Erdgas-Variante ist mit einem Basispreis von 21.015 Euro netto zu einem vergleichbaren Diesel circa

Serienmäßig ist der Caddy Maxi Life mit einer großen Heckklappe ausgestattet (o.li.)

Das Cockpit des Caddy bietet die gewohnte Volkswagen-Optik (o.re.)

Die zweite Rückbank kann platzsparend zusammen „gewickelt“ werden (u.li.)

Die dritte Sitzreihe kann bei Bedarf ausgebaut werden, um so ein maximales Laderaumvolumen zu erreichen (u.re.)

500 Euro netto teurer. Diese Mehrkosten würden sich jedoch schon allein durch die günstigeren Treibstoffkosten nach circa 28.000 km amortisiert haben. Unter Berücksichtigung einer Full Service-Leasingrate, der Treibstoffkosten und des Zuschusses eines regionalen Gasversorgers ließen sich (bei 30.000 km jährlich) rund 50 Euro monatlich pro Fahrzeug sparen.

VW Caddy Maxi Life EcoFuel 2.0 TDI (7-Sitzer)

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto / 1.984
kW (PS) bei U/min:	80 (109) bei 5.400
Drehmoment bei U/min:	160 Nm bei 3.500
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 159 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,9 / 169
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,9 l / 627 km (37 kg)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	568 / 1.371
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 16 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	21.015 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	493,45 / 0,20 Euro

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

Durchdacht



Mit dem Kombi Grandtour hat Renault die neue Mégane-Baureihe neben der fünftürigen Limousine und dem Coupé attraktiv ausgebaut. Wir fahren den dCi 130 FAP mit 96 kW (130 PS).

Das äußere Erscheinungsbild des Mégane Grandtour ist gefällig. Die Dachlinie fällt leicht nach hinten ab, die Seitenfenster laufen spitz zu. Die Heckscheibe wurde gerundet, die Rückleuchten zeigen sich markant gestaltet. Bekannte Designelemente, wie schon vom Fünftürer bekannt, sind die spitz nach hinten gezogene Scheinwerfer-Silhouette sowie die bogenförmige Profilkante, die sich von einer A-Säule über das mittig platzierte Renault-Logo zur anderen A-Säule erstreckt.

Gegenüber der Limousine wurden der Radstand des Kombi-Modells um fünf und die Karosserie um 16 Zentimeter gestreckt, so dass das Gepäckabteil nun 524 Liter fasst. Wird die Rückbank umgelegt und das Ladegut bis unter das Dach gestapelt, steht ein Volumen von 1.595 Liter zur Verfügung. Wer lange Lasten transportieren möchte, dem empfiehlt sich ein Beifahrersitz mit umklappbarer Lehne, denn dann stellt auch der Transport von 2,55 Meter langen Gegenständen kein Problem mehr dar. Praktisch ist auch die Laderaumabdeckung, die in einem maßgeschneiderten Staufach im Wagenboden Platz findet. Zudem ist die Ladekante auffallend niedrig.

Die breiten Türen ermöglichen sowohl vorne wie auch hinten ein bequemes Ein- und Aussteigen. Der Innenraum hinterlässt in punkto Materialien und Verarbeitung einen höherwertigen Eindruck. Das Armaturenbrett erscheint auf den ersten Blick aufgeräumt und übersichtlich. Lediglich eine intuitivere Bedienung wäre wünschenswert. Gestartet wird per Knopfdruck, die Schlüssel-Keypad findet in einem Schlitz an der Mittelkonsole ihren Platz.

Der Mégane Grandtour lässt sich sehr angenehm fahren: Er ist ein guter Gleiter mit bequemen Sitzen, der sich auch bei flotter Fahrt dank guter Straßenlage leicht um jede Kurve manövrieren lässt. Als typischer Vertreter der Mégane-Familie bietet der Grandtour sehr viel aktive und passive Sicherheit. Das Modell verfügt über ABS, einen Bremsassistent und als Option über eine automatische Reifendruckkontrolle. Hinzu kommt serienmäßig das Elektronische Stabilitätsprogramm ESP der neuesten Generation mit Understeering Control (USC). Wie alle Mégane-Modelle ist auch der Grandtour mit einem programmierten Rückhaltesystem ausgestattet, das allen Insassen einen optimalen Schutz gewährleisten soll. Das Angebot an Triebwerken ist reichhaltig: Insgesamt fünf Benzin- und vier Dieselmotoren stehen zur Verfügung. Bei den flottenrelevanten Selbstzündern handelt es sich um Diesel-Direkteinspritzer mit Common-Rail-Technik, die alle die Euro-5-Norm erfüllen und ein Leistungsspektrum von 66 kW bis maximal 118 kW aufweisen. Die günstigste Diesel-Variante dCi 90 FAP ist in der Grundausstattung ab 16.765 Euro netto erhältlich.



Französischer Charme: formschönes Cockpit mit elektronischem Tacho (li.o.)

Der üppige Kofferraum lässt sich durch Umklappen der Rücksitze von 524 Liter auf 1.595 Liter erweitern (li.u.)

Der französische Kompakt-Kombi wirkt kleiner, als er mit 4,56 Meter Länge tatsächlich ist (o.)

Renault Mégane Grandtour dCi 130 FAP

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.870
kW (PS) bei U/min:	96 (130) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 135 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,5 / 205
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,1 l / 1.176 km (70 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	477 / 1.595
Typklasse HP / VK / TK:	15 / 21 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	16 %
Dieselanteil:	77 %
Basispreis (netto):	18.614 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	525,34 / 0,21 Euro

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



Fahrbericht Mercedes C 220
CDI BlueEFFICIENCY



Mit eigenem Charme

BlueEFFICIENCY heißt bei Mercedes-Benz das Zauberwort für verbrauchsoptimierte Modelle. Im Rahmen dieses Programms haben sich die Ingenieure auch die C-Klasse vorgenommen, um zur Reduzierung von Gewicht, Luft- und Rollwiderstand Potenziale aus allen Entwicklungsbereichen zu nutzen. Ein Leichtbaukonzept gewann je nach Fahrzeugtyp unter dem Strich zwischen 19 und 32 Kilogramm. Allein die neue Frontscheibe aus Verbundglas spart 1,2 Kilogramm. Per Computer-Simulation wurden die geräuschkämmende Stirnwand-Isolierung neu berechnet und die Materialstärke des schallabsorbierenden Harzschaums je nach Geräuscheintrag festgelegt, das Gewicht sank hier um 20 Prozent. Die jetzt geschmiedeten und in punkto Aerodynamik optimierten Leichtbaufelgen sparen etwas über sieben Kilogramm ein. Ein aerodynamisches Paket verringerte den cw-Wert um sieben Prozent auf 0,25. Überdies läuft die C-Klasse BlueEFFICIENCY auf Reifen, deren Rollwiderstand um 17 Prozent niedriger liegt. Nach Herstellerangaben spiegeln sich alle Maßnahmen auch in gesunkenen Verbräuchen wider. Für die von Flottenmanagement gefahrene Version mit Sechsgang-Schaltgetriebe liegt der kombinierte Wert nun zwischen 4,8 und 5,4 Liter, rund einen Liter unter den Angaben für den bisherigen 220 CDI.

Der Wagen entwickelt im Fahrbetrieb einen sportliche Note und erweist sich im Vergleich zu den größeren Modellen als handliches, agiles Fahrzeug. Kurvenreiche Strecken fördern die Fahr-laune. Die Fahrwerksabstimmung ist grundsätzlich straff ausgelegt, ohne dass dabei der Federungskomfort leidet. Die Bremsen reagieren schnell und sind gut dosierbar. Leicht und präzise lässt sich das Sechsgang-Getriebe

schalten, die Schaltwege sind kürzer als bei der E-Klasse. Bei höherem Kurventempo ist das früh erkennbare Untersteuern mit der recht direkt ausgelegten Lenkung leicht zu korrigieren. Zudem vereinfacht der relativ kleine Wendekreis von knapp 11 Metern das Rangieren. Die Vordersitze mit fest ausgeformten Wangen bieten guten Seitenhalt. Die Polsterung ist straff, aber nicht unkomfortabel. Der Motor läuft mit relativ hohem Drehmoment von 400 Nm bei 2.000 U/min. in jedem Drehzahlbereich kultiviert und sorgt auch für eine bestechende Durchzugskraft. Ab etwa 1.100 U/min. beschleunigt das Fahrzeug beim Tritt aufs Gaspedal in jedem Gang ruckfrei. Die Bedienung der Schalter und Hebel mit meist leicht verständlicher Symbolik ist funktionell. Die klar gezeichneten Rundinstrumente sind gut ablesbar. Bei Dunkelheit schaltet sich das Fahrlicht automatisch ein, nach dem Aussteigen erhellen die Scheinwerfer noch eine Weile die Fußwege.

Im Vergleich zum Vorgängermodell ist die neueste C-Klasse innen deutlich breiter geworden, was auch die Komfort-Anmutung erhöht. Zudem lassen sich die Vordersitze sehr individuell verstellen und auch weit zurückschieben. Zur Sicherheitsausstattung gehören ESP, Bremsassistent (BAS), reversible Gurtstraffer, um die Insassenvorverlagerung bei drohendem Auf-fahr-unfall zu reduzieren, sowie adaptiv blinkende Bremslichter und Rückleuchten. Neben Frontairbags sind auch Seiten- und durchgehende seitliche Kopfairbags vorhanden, vor dem Fahrersitz auch ein Knieairbag. Die Kopfstützen der Vordersitze sind "aktiv" und wie die hinteren für durchschnittliche große Personen ausreichend hoch. Bi-Xenon, Kurvenlicht und Seitenairbags hinten sind optional erhältlich.



Kompakte Erscheinung, handlich, agil: Sehr bald drängt sich die sportliche Note auf (li.o.)

Hier findet sich der Fahrer zurecht: Gut ablesbare Instrumente, funktionelle Schalter und Hebel, verständliche Symbolik (ganz o.)

Kultivierte Laufruhe und bestechende Durchzugskraft des Motors: Schon ab 1.100 U/min. beschleunigt der C 220 CDI ruckfrei in jedem Gang (re.Mitte)

Das „Markenzeichen“: Sieben Prozent weniger Luftwiderstandsbeiwert, 17 Prozent weniger Rollwiderstand und einen Liter weniger Verbrauch (re.u.)

Mercedes C 220 CDI BlueEFFICIENCY

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.143
kW (PS) bei U/min:	125 (170) bei 3.000-4.200
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.400-2.800
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 127-143 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	8,4 / 232
EU-Verbrauch:	4,8-5,4 l (59 l)
Reichweite in km:	1.093-1.229
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	505 / 475
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 25 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	5 %
Dieselanteil:	30 %
Basispreis (netto):	30.225 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	672,42 / 0,27 Euro

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



Fahrbericht Skoda Octavia Combi 2.0 TDI DPF

Preisbrecher

Es sei auch einmal die Frage erlaubt, wieviel Auto es im derzeitigen deutschen Straßenverkehr wirklich braucht, bei nahezu 90-prozentigem Tempolimit auf den Autobahnen, Baustellen und Staus ohne Ende. Reichen da 103 kW Motorleistung, rund 200 km/h Höchstgeschwindigkeit, eine Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in weniger als zehn Sekunden, ein deutlicher Innenraum-Komfort für vier erwachsene Personen, ein maximales Ladevolumen von mehr als 1.600 Liter, und das alles bei einem Durchschnittsverbrauch von weniger als sechs Liter? Genau das bietet auch der neue Skoda Octavia Combi 2.0 TDI DPF, den der Hersteller 2008 noch einmal in einer außen und innen stärker renovierten Version aufgefahren hat. Das Design lehnt sich nun mehr an den übergeordneten Superb der zweiten Generation an. Der neue Octavia Combi soll auch nach etwas aussehen.

Vorn dominieren die ausdruckskräftigeren Scheinwerfer sowie ein Kühlergrill, dessen vertikal angeordnete Lamellen von einem neuen verchromten Rahmen eingefasst sind. Im Frontstoßfänger sind jetzt Nebelscheinwerfer mit Abbiegelicht- und Tagfahrlichtfunktion integriert. Die Außenspiegel mit integrierten Blinkern, die bereits serienmäßig elektrisch verstell- und beheizbar sind, wurden vergrößert. Die nun komplett in Wagenfarbe lackierte Heckschürze wartet mit Reflektoren auf, so dass ein geparkter Octavia Combi nun früher und besser zu erkennen ist. Zudem steht der Wagen auf vier neuen Leichtmetallrädern mit neuer Radabdeckung.

Die meisten Neuheiten finden sich im Innenraum. Auf Antrieb fallen das neu gestaltete

Lenkrad, die komplett geänderte Mittelkonsole und die im Vergleich zum Vorgänger hochwertigeren Materialien auf. An der Schalttafel dominiert die Kombiinstrumentierung mit klar ablesbaren weißen Skalen. Das Multifunktions-Display zwischen den beiden Rundinstrumenten gibt die Infos des Bordcomputers wieder. Die Drehsteller der Klimaanlage sind nun griffsympathischer gestaltet, die Schalter der Sitzheizung vorn wurden in dieses Bedienungsfeld integriert. Die Ergonomie ist sehr stimmig, das Handling am Kommando-Pult wirft keine Fragen auf, der Sitzkomfort vorn ist auch auf Langstrecken wirklich gut. Die Verarbeitung kann sich sehen und fühlen lassen. Das Raumangebot im Fond ist für die Fahrzeugklasse großzügig bemessen, hier wird auch das Ein- und Aussteigen durch große Türausschnitte erleichtert. Noch mehr Ablagemöglichkeiten werden jetzt mit einem Aufbewahrungsnetz an der Mittelkonsole geboten. Das Ablagefach in der Armlehne vorn ist bereits serienmäßig mit einer Kühlfunktion versehen. Ansonsten gehört der Octavia Combi mit maximalem Ladevolumen von 1.620 Liter zu den Lademeistern der Klasse.

Der 2,0 TDI-Motor des Tschechen besitzt jetzt Commonrail-Einspritzung, was vor allem auch der Laufruhe zugute kommt. Darüber hinaus erweist er sich als durchzugskräftig und mit einem Durchschnittsverbrauch von 5,7 Liter als sehr genügsam. Das passend abgestimmte Sechsgang-Getriebe lässt sich exakt schalten, die Bremsen sind feinfühlig dosierbar. Die Federungsabstimmung ist eher straffer geraten, manche Bodenwellen sind schon zu spüren. Die Lenkung arbeitet leichtgängig und zielgenau. Zur serienmäßigen Sicherheitsausstattung



Außenspiegel: Mit integrierten Blinkern und bereits serienmäßig elektrisch verstell- und beheizbar (o.re.)

Cockpit: Neu gestaltetes Lenkrad und Kombiinstrumentierung mit Multifunktions-Display (li.o.)

Leicht modifizierte Heckleuchten: In die typische C-Form wurde mehr Klarglas verarbeitet (li.u.)

gehören ein ABS der jüngsten Generation, die elektronische Bremskraftverteilung (EBV), eine abschaltbare Antriebsschlupfregelung (ASR), Airbags für Fahrer und Beifahrer, Kopfairbags und Seitenairbags vorn und Whiplashoptimierte Kopfstützen (WOKS). Das alles gibt es beim Skoda Octavia Combi 2.0 TDI DPF bereits für Netto-Listenpreise von knapp unter 21.000 Euro. Wer ein solches Preis-/Leistungsverhältnis andernorts sucht, sucht jedenfalls lange.

Skoda Octavia Combi 2.0 TDI DPF

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW (PS) bei U/min:	103 (140) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 150 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,7 / 207
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 l / 965 km
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	585 / 580-1.620
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 19 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	45 %
Dieselaanteil:	90 %
Basispreis (netto):	20.454 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	567,63 / 0,23 Euro

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

DRIVE steht bei Volvo für einen neue, verbrauchs- und CO₂-optimierte Motorengeneration quer durch die Modellpalette. Flottenmanagement fuhr den C 30 1.6 DRIVE.

Flott und sparsam



Für einen kleinen Selbstzünder ein Gedicht: Der 1.6 DRIVE-Motor überzeugt durch Laufruhe und viel Durchzug „von unten heraus“ (li.)

„Auch ein schöner Rücken...“: Die Zuspitzung des Wagenhecks nimmt dem Volvo C 30 das Kastenförmige (o.re.)



Der Volvo C 30 ist zwar in der Volvo-Modellpalette der „kleine“ Volvo. Auf den ersten Blick und von oben betrachtet wirkt er in seinen Dimensionen und Proportionen aber gar nicht so klein. Den Designern ist es gelungen, mit einer Zuspitzung des Wagenhecks in Höhe und Breite, dem Wagenende das Kastenförmige zu nehmen, das andernorts Bauphilosophie oder nutzwertorientierte Machart ist. So zeigt der C 30 eine vergleichsweise elegante Linienführung und macht – fern einer Allerwelts-Optik – als Angebot für den individuellen Geschmack auch etwas her. Dieser erste äußere Eindruck verlängert sich im Innenraum insofern, als der C 30 mit solider Verarbeitung empfängt. Niemand wird in der Kompaktklasse ein aufregend futuristisches Styling oder die Verwendung besonders hochwertiger Materialien erwarten. Aber auch ein gut sortiertes, aufgeräumtes Interieur in dunklem Farbton mit klaren Linienführungen kann Stilsicherheit unterstreichen und unter Verzicht auf Schnörkel durchaus ein pragmatisches Wohlfühl-Ambiente verströmen.

Das wird noch untermauert durch die großzügig bemessene Beinfreiheit im Fond und den guten Seitenhalt der Sitze vorn. Zudem sind im Volvo C 30 nahezu alle Bedienelemente dort positioniert und in einer Form angeordnet, wo sie der Fahrer instinktiv vermuten würde beziehungsweise im Hinblick auf ihre Funktion zweifelsfrei erkennt. Und sie liegen stets in unmittelbarer Griffweite, die Ergonomie im Cockpit ist sehr stimmig. Der Blick in die Bedienungsanleitung wurde lediglich notwendig, um unter dem Lenkrad den Einschalter des Navigationsgerätes zu finden.

Flottenmanagement hatte die Gelegenheit, diesen „kleinen“ Volvo in der neuen Version 1.6 DRIVE zu fahren und damit angetrieben von einem 80 kW starken Reihen-Vierzylinder-Common-Rail-Diesel mit Turboaufladung. Diese DRIVE-Motorengeneration hat Volvo 2008 im Hinblick auf Verbrauchs-Optimierung und CO₂-Reduzierung entwickelt. So wurden beispielsweise Motorkühlung und Motormanagement überarbeitet. Ergänzende Maßnahmen waren der Einsatz eines neuen, reibungsreduzierten Getriebeöls, die Gangwechsellanze in der Instrumententafel, modifizierte Getriebe-Übersetzungen für den 3., 4. und 5. Gang sowie die

Ausstattung mit rollwiderstandsoptimierter Bereifung (15-/16-Zoll) ab Werk. Die Start-/Stopp-Funktion ist optional. Alle Detailmodifikationen zusammen haben den CO₂-Wert unter 120 g/km gesenkt.

Der Motor ist für so einen relativ kleinen Selbstzünder ein Gedicht. Einmal warm gefahren, ist er als Diesel kaum noch auszumachen. Das liegt wesentlich auch an der sehr guten Geräuschdämmung des Triebwerks. Laut Drehzahlmesser ab 1.300 U/min. bringt der Tritt aufs Gaspedal den Wagen voran, ganz gleich, in welchem Gang sich gerade das Getriebe befindet, und wenn es der fünfte ist. Langstrecken über Autobahnen und Landstraßen lassen sich praktisch ausschließlich im großen Gang abreiten, so, als wäre der Fahrer in einem Automatik-Fahrzeug unterwegs. Auch diese Leistungs-Entfaltung trägt dazu bei, dass der C 30-Fahrer insgesamt stressfreier unterwegs ist.

Die Fahrwerksabstimmung ist in ihrer Gesamtnote ebenfalls komfortbetont, aber in ihrer Auslegung nicht zu weich. Der Volvo C 30 bewegt sich nicht wie eine Sänfte, kurvenreiche Landstraßen zweiten und dritten Grades in der Eifel sind durchaus auch sein Terrain. Sportlich gefahren, bereitet er ebenfalls Vergnügen. Fazit: Der Volvo C 30 1.6 DRIVE hat durchaus Spaß gemacht. Wer nicht mehr Auto braucht – und wieviel mehr braucht es schon auf den verstopften deutschen Straßen – kommt mit ihm flott, entspannt und sparsam voran.

Volvo C30 1.6 DRIVE (Start/Stop)	
Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel-Turbo/2.143
kW (PS) bei U/min:	80 (109) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.750
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 115 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,3 / 190
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,4 l / 1.181 km
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	407 / 894
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 20 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	3 %
Dieselanteil:	51 %
Basispreis (netto):	19.160 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	546,42 / 0,22 Euro

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



Siegertyp



Das BMW-typische Cockpit wirkt aufgeräumt und sehr hochwertig

Ab März 2010 kommt die neue BMW-Fünfer-Limousine zu den Händlern. Wir waren mit dem 530d (180 kW/ 245 PS) auf der früheren Formel 1 Rennstrecke von Estoril (Portugal) unterwegs.

Die sechste Generation des neuen Fünfer ist dank Exterieur-Designer Jacek Fröhlich ein typischer BMW geworden, denn optisch strahlt der Wagen jene bekannt lässig-sportliche Eleganz aus, die die Stammkundschaft des bayrischen Autobauers so schätzt. Auffallend sind vor allem die flache BMW-Niere, typisches Erkennungszeichen am Bug und der bekannte Hofmeister-Knick an der C-Säule. Geändert haben sich die Proportionen: Kürzere Überhänge hinten und vorn lassen den Geschäftswagen

sogar noch athletischer erscheinen als das Vorgängermodell.

Im Innenraum passt der neue Fünfer wie ein Maßanzug. Die Mittelkonsole ist um sieben Grad dem Fahrer zugewandt. Das Cockpit macht einen sehr aufgeräumten Eindruck und die Verarbeitung ist selbst für BMW-Verhältnisse außergewöhnlich hoch. Der getestete 3,0-Liter-Diesel leistet 180 kW und stellt mit 540 Nm mehr als ausreichend Kraft für die rund 1.800 Kilogramm Leergewicht zur Verfügung. Der Verbrauch wird mit 6,3 Liter angegeben. Die günstigste Diesel-Version des 520d (erst ab 3. Quartal) ist ab 33.571 Euro netto erhältlich. Eine 8-Gang-Automatik gibt es für 1.849 Euro netto.

Selten hat uns ein Auto von vorne bis hinten so überzeugen können wie der neue 5er-BMW. Die-

ser Wagen bietet einfach alles und lässt kaum Wünsche offen: Ein echter Siegertyp.

BMW 530d Limousine

Motor / Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel / 2.993
kW (PS) bei U/min:	180 (245) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	540 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 166 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	6,3 / 250
EU-Verbrauch / Reichweite:	6,2 l / 1.129 km (70 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	610 / 520
Typklasse HP / VK / TK:	22 / 27 / 29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	41.429 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Fast sechs Jahrzehnte steht der Toyota Land Cruiser schon für bestes Vorankommen auf unwegbarem Terrain. Kürzlich ging wieder eine neue Generation an den Start, um Allrad-Fans die Münder wässrig zu machen. Ein Fahrbericht.

Viele Auswahlmöglichkeiten machen den Menschen ja bekanntermaßen unglücklich. Mit diesem Problem kämpft Toyota beim Land Cruiser wohl kaum, denn es gibt nur ein einziges Triebwerk: Den drei Liter großen Common-rail-Diesel mit 173 PS. Also darf das Budget entscheiden, welche Ausstattungslinie es werden soll – davon gibt es nämlich immerhin vier. Ach ja, und die Anzahl der Türen muss festgelegt werden; allerdings sieht der Fünftürer nicht nur gefälliger aus, sondern erweist sich selbstredend auch als die praktischere Variante inklusive souveränem Einstieg in den Fond. Und wenn man Platz genommen hat und der Fahrer den ausladenden Geländewagen anrollen lässt, darf man bald den feinen Federungskomfort onroad genießen. Im Falle der aufpreispflichtigen TEC-Edition wird die Hinterachse luftgefedert, was den Komfort weiter steigert.

Neben der zusätzlichen variablen Dämpfung bietet der frische Land Cruiser noch weitere Technik-Leckerbissen, zu denen der im größeren V8-Bruder erstmals vorgestellte Gelände-Tempomat gehört. Damit heißt es: Fuß vom Gas und Hände ans Lenkrad – dann wühlt sich das Trumm völlig selbsttätig durch die Geröllbahnen. Übrigens: Dickschiff hin oder her – die Öko-Fraktion kann dem neuen Land Cruiser glücklicherweise kaum Energieverschwen-



Hochwertige Armaturen erfreuen den Fan...



Rustikaler Bursche der neuesten Generation – der Land Cruiser anno 2010

Toyota Land Cruiser 3.0 D-4D 5-Türer

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.982
kW (PS) bei U/min:	127 (173) bei 3.400
Drehmoment bei U/min:	410 Nm bei 1.600-2.800
Getriebe:	5-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 4 / 214 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,7 / 175
EU-Verbrauch / Reichweite:	8,0 l / 1.087 km
Zuladung kg / Ladevolumen l:	515-945 / 553-1.934
Typklasse HP / VK / TK:	23 / 27 / 25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	65 %
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	35.210 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	742,91 / 0,30 Euro

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

dung vorwerfen, denn er fährt mit vier Zylindern und angesichts der Fahrzeugmasse moderaten 173 PS. Und die Leistung reicht völlig aus, schließlich ist die Fahrzeugkategorie kaum für Ampelrennen oder Autobahnjagden gedacht. Eine Kombination von äußerst moderater Anfahrtschwäche plus milde Arbeitstöne machen das Triebwerk zur Idealbesetzung für den jüngsten Toyota-Geländewagen.

Erfolgsgeschichte



Bereits jetzt lässt sich sagen, dass Opel mit der erfolgreichen Mittelklasse-Limousine Insignia (FM 3/09 Seite 64-66) ein wahrer Coup gelungen ist. Nun wird das Modell auch als Kombi angeboten, genannt Sports Tourer. Wir fahren den 2.0 CDTI ecoFLEX mit 118 kW (160 PS).



Sports Tourer? Werden Kombi-Modelle bei Opel nicht traditionell Caravan genannt? Das war einmal, denn Opel positioniert den ehemaligen Lademeister in der Mittelklasse nun als Lifestyle-Laster und macht das mit einem neuen Namen auch deutlich. Die vor mehr als 50 Jahren eingeführte Bezeichnung Caravan leitet sich aus den englischen Worten „Car and Van“ ab und bezeichnete hauptsächlich Autos für Gewerbetreibende.

Im Gegensatz zum Vorgänger-Modell, dem Vectra, setzt Opel dieses Mal beim Insignia bewusst verstärkt auf den Faktor Design. Zur Umorientierung gehört auch eine neue mutige Linienführung. Wie bei der Limousine fällt auch beim Kombi das Dach nach hinten ab. Zudem fällt auf, wie groß das Fahrzeug geworden ist. Mit einer Länge von 4,91 Meter übertrifft er seinen Vorgänger, den Vectra Caravan um sieben Zentimeter und ist auch einen Hauch länger als der frühere Opel Omega B Kombi. Das Gepäckabteil besticht durch eine sehr niedrige Ladekante und eine Breite zwischen den Radkästen von 1,03 Meter. Im Normalzustand stehen so 540 Liter Stauvolumen zur Verfügung. Werden die Rücksitze umgeklappt, passen sogar 1.530 Liter bis unters Dach.

Ein gutes Fahrwerk war neben dem Design das zweite große Entwicklungsziel bei Opel. Die tadellosen Fahreigenschaften der Limousine hat auch der Kombi vorzuweisen. Opel ist der richtige Kompromiss aus Straffheit und Geschmeidigkeit gelungen. Der Wagen liegt auf Autobahnen und auf der Landstraße sehr gut und fühlt sich für ein derart großes Fahrzeug auch durchaus handlich an.



Da die Rücklichter nach oben klappen, sichern Zusatzlampen nächtliche Beladungsaktionen (li.)

Ende gut, alles gut? Das Opel-Heck wirkt sehr gefällig (re.o.)

Eleganter, hochwertiger Innenraum. Die wichtigsten Komfortausstattungen sind im Grundpreis enthalten (re.Mitte)

Nicht das Maß aller Dinge, aber dennoch mit 1.530 Liter ein sehr anständiges maximales Ladevolumen (re.u.)

Opel-Kombis haben den guten Ruf, viel Platz für ihr Geld zu bieten. Auch der Insignia Sports Tourer macht hier keine Ausnahme. Das günstigste Diesels-Modell mit 81 kW (110 PS) ist ab 21.756 Euro netto erhältlich. Für 31.245 Euro gibt es eine umfangreiche Serienausstattung, zu der unter anderem eine DVD-Navigation, eine Einzonen-Klimaautomatik, ein Tempomat und 17-Zoll-Alufelgen gehören. Zu den interessantesten Extras zählen das FlexRide-Fahrwerk (781 Euro netto), die Premium-Sitze für Fahrer und Beifahrer (525 Euro netto) und eine Verkehrschilderkennung (441 Euro netto). Diese sind teilweise auch in preisgünstigeren Paketen erhältlich. Unsere gefahrene ecoFLEX-Version mit 118 kW kostet in der günstigsten Ausstattung Selection 23.437 Euro netto. Dank der zahlreichen spritsparenden Maßnahmen konnte hier laut Opel der Verbrauch im Vergleich zur herkömmlichen Diesel-Version von 6,0 auf 5,3 Liter gesenkt werden.



Opel Insignia ST 2.0 CDTI ecoFLEX

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.956
kW (PS) bei U/min:	118 (160) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750-2.550
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 139 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,9 / 215
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,3 l / 1.321 km (70 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	555 / 1.530
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 23 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	50 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	20.412 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	651,12 / 0,26 Euro

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

Kunstvoll



In Miami Beach wurde zum Ende des Jahres der neue Audi A8 im Rahmen der Kunstmesse „Design Miami“ der Weltöffentlichkeit vorgestellt. Er ist größer, luxuriöser, aber auch etwas teurer geworden.

„Der neue Audi A8 ist das Flaggschiff unserer Marke. Er steht für alles, was wir bei Audi können. Unser Ziel war es, dem perfekten Automobil möglichst nahe zu kommen,“ sagte Audi-Chef Rupert Stadler während der Präsentation. Die neue Oberklasse-Limousine ist auf eine Länge von 5,14 Meter angewachsen – ein Plus um acht Zentimeter. Am Äußeren hat sich eher wenig verändert. Auf den ersten Blick fallen vor allem das etwas kantigere Design und die verän-



Blick in das Cockpit mit ausfahrbarem Touchscreen-Flachbildschirm (li.)

derte Front- und Heckleuchten-Grafik auf. Der Kofferraum fasst in der neuen Version 510 Liter Gepäck. Weil die Karosserie und die Plattform weitgehend aus Aluminium gefertigt werden, gibt Audi einen Gewichtsvorteil von 40 Prozent im Vergleich zu einem konventionell konstruierten Fahrzeug an. Im Gegensatz zu dem eher konservativ weiterentwickelten Design soll besonders die Technik unter der Außenhülle den Vorsprung zu den Mitbewerbern bringen. So hat Audi zum Beispiel bei den Assistenzsystemen aufgerüstet (Nachtsichtsystem) und den Durst der Motoren laut eigenen Angaben um bis zu 22 Prozent gesenkt. Der A8 startet im Frühjahr mit zwei Motoren, dem 4.2 TDI (258 kW) und dem 4.2 FSI (273 kW). Kurze Zeit später soll mit dem

3.0 TDI (184 kW) ein zweiter Diesel folgen. Eine Hybridvariante ist für 2011 angedacht.

Audi A8 4.2 TDI quattro

Motor / Hubraum in ccm:	Achtzyl.-Diesel / 4.134
kW (PS) bei U/min:	258 (350) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	800 Nm bei 1.750-2.750
Getriebe:	8-stufige Tiptronic
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 199 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	5,5 / 250 (abgeriegelt)
EU-Verbrauch / Reichweite:	7,6 l / 1.184 km (90 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	665 / 510
Typklasse HP / VK / TK:	23 / 30 / 29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	76.303 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Schneidiger Nischen-Van mit hohen Hingucker-Faktor...

Richtig, KIA ist eine koreanische Automarke. Aber dass die Kunden der drei Kontinente Asien, Europa und Amerika völlig unterschiedliche Ansprüche an ein Automobil stellen, haben die Verantwortlichen des Herstellers längst bemerkt und entsprechend reagiert: Der Venga ist ein europäisches Auto – hier entwickelt, hier gezeichnet. Besonders stolz ist man auf die gerade erfolgte Auszeichnung mit dem „iF product design award 2010“. Tatsächlich präsentiert sich der gut vier Meter lange Van als optischer Appetithappen mit scharfen Konturen und modischer Linie. Aber er kann mehr als nur schön aussehen – zum Beispiel vielfältige Transport-Aufgaben bewältigen mit einer maximalen Gepäckraum-Kapazität von stattlichen 1.341 Litern. Der Flexibilität zuträglich sind nicht zuletzt ein doppelter Ladeboden und eine verschiebbare Rücksitzbank – auch heute noch keine Selbstverständlichkeit.



Hochwertige Armaturen machen den Aufenthalt im Venga angenehm...

Selbstverständlich ist aber, dass Autohersteller in Europa – wenn sie ein gutes Stück Kuchen vom Markt abbekommen wollen – ordentliche Dieselmotoren parat halten sollten. In diesem Punkt hat Kia seine Hausaufgaben erledigt und bietet neben Benzinern ebenso zwei hochmoderne, in Rüsselsheim entwickelte Common-rail-Selbstzünder an; die kleinere Ausführung mit 90 PS (1,4 Liter) liegt mit 117 Gramm CO₂ sogar unter der magischen 120 Gramm-Grenze und bietet Power genug, um den alltäglichen Kampf im Straßenverkehr zu bewältigen – das untermauern erste Ausfahrten. Wer mehr Leis-

VENGA BOY

Mit dem neuen KIA Venga tritt ein weiterer Van-Vertreter der Nischenfraktion auf die Bühne. Mit attraktivem Design, effizienten wie kräftigen Motoren sowie hoher Flexibilität sollte er es mühelos schaffen, neue Kunden zu erobern.

tung möchte, greife zum etwas potenteren 1,6-Liter mit 128 PS, mit dem auch zügige Autobahnfahrten nahe 200 Stundenkilometer problemlos machbar sind. Beide Selbstzünder erfüllen übrigens die Euro 5-Norm und sind an ein manuelles, leicht schaltbares Sechsgang-Getriebe gekoppelt.

KIA Venga 1.6 CRDi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.582
kW (PS) bei U/min:	94 (128) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	260 Nm bei 1.900-2.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 119 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,1 / 182
EU-Verbrauch / Reichweite:	4,2 l / 1.143 km
Zuladung kg / Ladevolumen l:	454 / 314-1.341
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 21 / 19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	15.353 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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

Teamwork

Bei der Konferenz der Vereinten Nationen über den Klimawandel standen im dänischen Kopenhagen umweltfreundliche Technologien im Mittelpunkt. Als exklusives Ausstattungsmerkmal des Elektro-Fahrzeugs Renault Fluence Z.E. wurde den 15.000 Teilnehmern aus über 190 Ländern auch der mehrfach ausgezeichnete, kraftstoffsparende EfficientGrip von Goodyear vorgestellt. Neben dem konventionellen Renault Fluence steht auch die neue elektrifizierte Modellvariante ohne CO₂-Ausstoß auf Goodyear-Reifen des Typs EfficientGrip. Da sich bis zu 20 Prozent des Energiever-



brauchs eines Pkw auf die Reifen zurückführen lassen, stellt deren Rollwiderstand insbesondere bei einem batteriebetriebenen Fahrzeug wie dem Renault Fluence Z.E. einen wichtigen Parameter dar. „Renault wollte einen Reifen mit äußerst geringen Rollwiderstandswerten und gleichzeitig einem sehr guten Trocken- und Nassverhalten“, erklärt Jean-Pierre Jeusette, Direktor für Reifentechnologie und Leiter der Entwicklung von Pkw-Reifen für Europa, Nahost und Afrika bei Goodyear. Der Renault Fluence Z.E. soll zuerst in Israel und Dänemark, später auch in weiteren Ländern erhältlich sein. Die Produktion startet im ersten Halbjahr 2011.



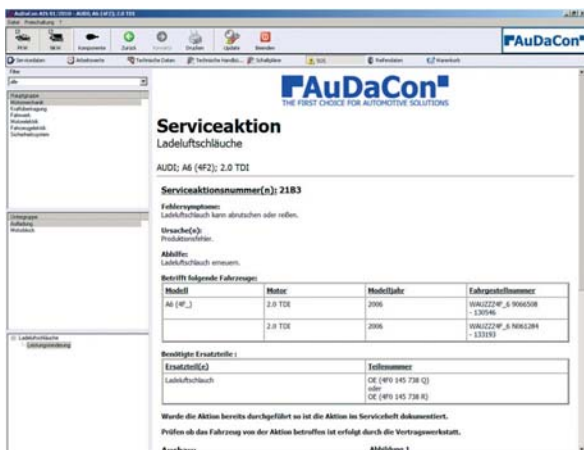
Stichfest

Der Volkswagen Passat CC mit der neuen Ausstattungslinie „R-Line“ für die sportlichen Ansprüche ist seit Mitte Dezember letzten Jahres auf dem Markt. Ab Werk wird das Fahrzeug mit dem ContiSportContact 3 mit ContiSeal-Technologie bestückt. Mit dem selbstdichtenden Reifen, der Durchstiche von Gegenständen bis zu fünf Millimeter Durchmesser laut Herstellerangaben sofort schließt, sollen rund 85 Prozent aller Reifenpannen ausgeschlossen werden. Die ContiSeal-Technologie besteht aus einer Beschichtung der Laufflächen-Innenseite, die Stichverletzungen sofort versiegelt und so die problemlose Weiterfahrt ermöglichen soll. In allen anderen Eigenschaften unterscheidet sich der Reifen des Modells ContiSportContact 3 in den Dimensionen 235/45 R 17 und 235/40 R 18 nicht vom normalen Produkt, einzig das Gewicht liegt durch die Beschichtung um gut ein Kilogramm höher als das des Serienpendants. Der Passat CC R-Line wird von Volkswagen mit Motorisierungen zwischen 140 PS (103 kW) und 300 PS (220 kW) angeboten. Auch alle anderen Fahrzeuge der Passat CC-Modellreihe werden nun von Volkswagen mit dem ContiSportContact 3 mit ContiSeal-Technologie ausgestattet.

Runde Sache

Hankook Tire hat seine neue europäische Webpräsenz online geschaltet. Als mehrsprachige Unternehmens- und Produktpräsentation angelegt, fällt die Seite durch ein ansprechendes Design, neueste Webtechnologie und kundenfreundliche neue Features wie das intelligente Produkt-Finder-System auf. Dank der flexiblen Struktur des neuen Webangebots sollen so auf den europäischen Markt zugeschnittene News und Fakten tagesaktuell zur Verfügung gestellt werden. Das auf der Open-Source-Lösung TYPO3 basierende Content Management System erlaubt laut Hankook ein dezentrales und unkompliziertes Uploaden von Inhalten. Neuer oder aktualisierter Inhalt soll so jederzeit lokal, also markt- und zeitnah in die Webseite eingepflegt werden können. Eine Besonderheit des neuen Webangebots ist der interaktive Produktkatalog, der den direkten und detaillierten Ver-

gleich verschiedener Reifenmodelle ermöglicht. Das neue Tool versetzt Kunden in die Lage, sich über 66 Sommer-, Winter- oder All-Wetter-Reifenprofile in insgesamt 1.400 Dimensionen online zu informieren. Auch aktuelle Testergebnisse stehen zum Lesen oder Download bereit. Ebenfalls integriert: eine Händlersuche. Per Mausklick zeigt die neu entwickelte Google Maps API-Schnittstelle den nächstgelegenen Händler an.



Überblick

Mit der wachsenden Zahl an Fahrzeugvarianten, technischen Systemen und Ausstattungsvarianten steigt auch der Informationsbedarf in den Werkstätten. Umfassende Antworten soll die Informationsdatenbank AuDaConAIS bieten, die sich nun in seiner neuesten DVD-Version 1/2010 präsentiert: Als neu integrierte Bestandteile umfasst AuDaConAIS jetzt auch das Reifenmodul AuDaConTYREDATA sowie das Modul AuDaConSOS, mit denen über herstellerinterne Service- und Feldaktionen informiert wird. Denn wenn bei neu eingeführten Fahrzeugen die ersten Inspektionstermine anstehen, werden oftmals nicht nur die üblichen Servicearbeiten ausgeführt. Immer wieder dienen die Werkstattbesuche auch dazu, kleine Nachbesserungen durchzuführen, aufgetretene Mängel zu beseitigen oder neue Softwareversionen aufzuspielen. Mit AuDaConSOS sollen alle Werkstätten, nicht nur Markenwerkstätten, auf diese wichtigen Informationen zugreifen können. Grundlage von AuDaConAIS sind

in allen Bereichen ausschließlich Informationen und Originaldaten, die von Herstellern sowie aus der Kfz- und Teileindustrie stammen. Um eine hohe Anwenderfreundlichkeit sicherzustellen, sollen die vielfältigen Daten vereinheitlicht und in verschiedene Bausteine unterteilt worden sein.

Vorsätze

Mercedes Benz Cars hat sich für 2010 viel vorgenommen. Schon dieses Jahr wird das Stuttgarter Traditionsunternehmen drei serienreife Elektro-Modelle anbieten. Dazu zählt bereits der smart fortwo electric drive, der schon seit November 2009 vom Band läuft. Ebenfalls begonnen hat bereits die Serienproduktion der mit Brennstoffzelle ausgerüsteten Mercedes-Benz B-Klasse F-CELL. Neu ist die Mercedes Benz A-Klasse E-CELL. Sie ergänzt dieses Jahr ab Oktober das Angebot an rein elektrisch angetriebenen Fahrzeugen. Geplant ist zunächst eine Kleinserie von mehr als 500 Fahrzeugen, die für vier Jahre (oder 60.000 Kilometer) an ausge-



wählte Kunden vermietet werden sollen. Die neue A-Klasse E-CELL basiert auf der fünftürigen Ausführung der aktuellen A-Klasse. Äußerlich kennzeichnen die neue elektrogetriebene Variante unter anderem der Verzicht auf Auspuff und Auspuffausschnitt in der Karosserie, eine einheitliche edle Lackierung in Zirkusweiß und die Bezeichnung „E-CELL“ in silbernem Schriftzug auf dem Heckdeckel. Für adäquaten Vortrieb sollen bis zu 70 kW Leistung und ein Drehmoment von 290 Nm sorgen. Der moderne Lithium-Ionen-Akku ermöglicht eine Reichweite von mehr als 200 Kilometern. Fahrgast- und Kofferraum der A-Klasse sollen trotz der zusätzlichen Batterien vollständig erhalten bleiben.

Vorbildlich

Die Kooperation zwischen der Nissan Motor Co. Ltd. und der Regional-Entwicklungsagentur One North East ist laut Nissan perfekt. Damit soll die Grundlage zur Etablierung einer umweltschonenden und abgasfreien Mobilität im Nordosten Englands gelegt worden sein. Neben Subventionsanreizen sollen Fortbildungsprogramme ab 2010 die Akzeptanz der Elektrofahrzeuge steigern und den Umgang mit den Stromern



näher bringen. Bis 1. Januar 2011 sollen in der Region mindestens 619 öffentlich zugängliche und zukunftssichere Ladestationen mit einer Leistungsentnahme von 3,0 kW und 7,0 kW aufgestellt werden. Zwölf sogenannte Schnellladestationen mit 50 kW-Anschlüssen ergänzen das Netz. Teil der Abmachung ist die kostenlose Strombereitstellung während der Einführungsphase bis mindestens zum 31. März 2012. Der Nissan LEAF soll dem Gemeinschaftsprojekt bereits ab 2011 mit Bestellvorrrecht für die englischen Kunden zur Verfügung stehen. Das zur Kompaktklasse zählende Schrägheckauto mit Platz für fünf Erwachsene ist der erste für eine weltweite Großserien-Vermarktung vorgesehene Nissan-Stromer und wurde von Beginn an als ausschließlich elektrisch angetriebenes Auto konzipiert. Der Nissan LEAF bezieht seine Antriebsenergie von laminierten Lithium-Ionen-Batterien, die eine Reichweite von mehr als 160 Kilometern erlauben sollen.

Sonnig

Die Mazda Motor Corporation nimmt an dem Feldversuch eines emissionsfreien Mobilitätskonzepts in Japan teil. Das Unternehmen stellt drei Mazda2 zur Verfügung, die zu Elektrofahrzeugen



umgebaut werden und beteiligt sich an der Auswertung der Fahrzeugdaten und Fahrleistungen. Der Feldversuch beginnt im März 2010 in der japanischen Stadt Tsukuba nahe Tokio. Ziel ist die Entwicklung eines ganzheitlichen Mobilitätskonzeptes, das aus Elektrofahrzeugen, Schnellladeeinrichtungen, Batteriestationen, Sonnenkollektoren und einem Car-Sharing-Service besteht. Dabei geht es unter anderem darum, die Wiederverwendung der Batterien zu testen, einen Car-Sharing-Service für Elektromobile zu etablieren und eine Ladeinfrastruktur aufzubauen, die die Fahrzeuge ausschließlich mit Solarenergie versorgt. Um auch in den nächsten Jahren weitere umweltfreundliche Modelle anbieten zu können, arbeitet Mazda zudem kontinuierlich an der Verbesserung der Verbrennungsmotoren. In einem zweiten Schritt sollen dann die optimierten Antriebe mit elektrischen Komponenten kombiniert werden. Dazu gehören etwa das Start-Stopp-System i-stop, regenerative Bremssysteme und Hybridantriebe.

Ehrgeiz

Toyota startet in den USA ein auf drei Jahre angelegtes Demonstrations-Programm mit mehr als 100 Brennstoffzellen-Hybridfahrzeugen (FCHV-adv = Fuel Cell Hybrid Vehicle-advanced). Die Fahrzeuge sollen zunächst in den Bundesstaaten New York und Kalifornien privaten Unternehmen, Universitäten und Regierungsbehörden zur Verfügung gestellt werden. Sobald neue Wasserstoff-Tankstellen ans Netz gehen, werden im Laufe der nächsten drei Jahre weitere Regionen und Partner hinzukommen. Mit dem Demonstrationsprogramm stellt Toyota laut eigenen Angaben eine der größten Flotten von Brennstoffzellenfahrzeugen zusammen. Hauptziel ist es, den Aufbau einer Wasserstoff-Infrastruktur voranzutreiben. Außerdem sollen die Zuverlässigkeit und die Leistungsfähigkeit der Brennstoffzellentechnologie demonstriert werden. Der FCHV-adv 2008 soll zum Beispiel gegenüber dem FCHV der ersten Generation eine Steigerung der Reichweite um 150 Prozent aufweisen. In einem Gemeinschaftsprojekt mit dem US-Energieministerium zur Berechnung der tatsächlichen Reichweite des FCHV-adv wurden ein Durchschnittsverbrauch von 3,45 Liter je 100 Kilometer und eine Reichweite von 693 Kilometer mit einer Tankfüllung Wasserstoff ermittelt.



Neue Dimensionen

Weltpremiere für die zweite Generation des Fiat Doblò Cargo: Mit dem gegenwärtig größten Ladevolumen von bis zu 4,2 Kubikmetern und einer Nutzlast von bis zu 1.000 Kilogramm will der Hersteller Maßstäbe im Segment der Kleintransporter setzen. Auf den ersten Blick ist der neue Doblò am veränderten Kühlergrill und den spitz nach oben verlaufenden Scheinwerfern erkennbar. Die ausgeformten Radkästen und die massigen Frontschürzen mit den umlaufenden Stoßfängern betonen das Erscheinungsbild. Der Kleintransporter ist in sieben verschiedenen Ausführungen erhältlich: als Kastenwagen mit kurzem und langem Radstand, mit Hochdach sowie in der Pkw-Version als Fünf- und Sieben-



bensitzer mit kurzem oder langem Radstand. Die Ladefläche im Kastenwagen misst 2,20 Meter in der Länge und 1,23 Meter in der Breite. Der Wagen kann zu Netto-Preisen ab 12.700 Euro bestellt werden, die offizielle Markteinführung ist am 27. Februar.

Regionales Projekt

Die Ford-Werke GmbH sind 2010 Partner beim Elektro-Mobilitätsprojekt „Cologne-mobil“ in der Modellregion Köln zur Erprobung von Batterie-elektrischen Fahrzeugen und ihrer Infrastruktur. Der breit angelegte Feldversuch ist gestartet worden, im Mittelpunkt steht dabei das Nutzfahrzeug Ford Transit. In einer ersten Projektstufe wird Ford zunächst zehn Transit BEV (= Battery Electric Vehicle) ausgewählten Unternehmen zur Verfügung stellen und ist zuständig für die Auswertung der Kunden-Erfahrungen. Sieben Kastenwagen, ein Pritschenwagen sowie zwei Personentransporter für Shuttle-Dienste werden vor allem in der Kölner Innenstadt als Liefer- und Verteilerfahrzeuge zum Einsatz kommen. Die Rheinenergie AG liefert als weiterer Kooperationspartner des Projekts die CO₂-neutrale Antriebsenergie für die Fahrzeuge und beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit „Strom als Treibstoff“ und allen damit verbundenen Infrastruktur- und Kundenproduktentwicklungen.



Exklusive Ausrüstung

Der Renault Kangoo Rapid wird zukünftig ab Werk auch mit dem Carminal TomTom-Navigationsgerät ausgeliefert. Damit erhalten interessierte Nutzfahrzeugkunden diesen Kleintransporter mit der derzeit preisgünstigsten integrierten Navigationslösung, die netto 410 Euro kostet. Das exklusiv von Renault mit TomTom entwickelte GPS-System bietet ein 5,8 Zoll-Display, eine Kartendarstellung aus der Vogelperspektive, die intuitive Bedienung, die alternative Streckenberechnung auf Basis aktueller Verkehrsinformationen sowie Informationen zu Geschwindigkeitsbegrenzungen und wichtigen Punkten entlang der Strecke.



Volles Programm

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) fördert mit bis zu neun Millionen Euro ein umfangreiches Programm der Daimler AG für Forschung, Entwicklung und Test-Einsätze mit Elektro-Transportern (EMKEP-Programm). Die Förderung unterstützt die Daimler-Bestrebungen, Güterverkehr im städtischen Betrieb umweltfreundlich zu realisieren. Dabei werden bis zu 50 Mercedes-Benz Transporter im Rahmen des Projekts aufgebaut und in Kundenhand übergeben. Das Antriebskonzept ist rein auf elektrischen Betrieb ausgelegt und verzichtet auf den für Verbrennungsmotoren ausgelegten Antriebsstrang, die Erkenntnisse der Erprobung fließen direkt in die Weiterentwicklung der Fahrzeuge ein. Besonderes Augenmerk liegt hierbei auf der Anpassung des Antriebs, dem Energiemanagement und der Nutzung der Energie bei Bremsvorgängen (Rekuperation). Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt ist die Batterie, darüber hinaus sind Ersatzteilversorgung, Lade- und Diagnosesysteme Themen des EMKEP-Programms.



Gezielte Verstärkung

Das Bayerische Staatsministerium übernahm die Beschaffung von 30 Krankentransportwagen auf Basis des Volkswagen Crafter zur Verstärkung des Katastrophenschutzes. Den Ausbau der Fahrzeuge nahm Binz Ambulance- und Umwelttechnik in Ilmenau vor. Das Fahrgestell stammt vom VW Crafter 35-Kastenwagen mit Hochdach und mittlerem Radstand, der von einem 100 kW/136 PS starken Fünfzylinder-TDI angetrieben wird und über ein Sechsgang-Schaltgetriebe die Kraft an die Hinterräder abgibt. Verstärkte Federn mit einer erhöhten vorderen Achslast sollen auch bei schwierigeren Straßenbedingungen zuverlässiges Fortkommen sichern. Neben der genormten Sanitätsausrüstung verfügen die Katastrophenschutz-Crafter über eine zweite Krankentrageanlagerung.



Eine

runde Sache

Fahrbericht
Volkswagen T5
Kastenwagen

In wenigen Wochen, genau gesagt am 8. März, wird der Volkswagen-Transporter 60. Wieviel hundertfache Erfahrungen mögen in dieser Baureihe stecken? Was einmal 1947 mit der groben Skizze und einigen handschriftlichen Vorschlägen im Notizblock des niederländischen Volkswagen-Generalimporteurs Ben Pon als VW Typ 2 seinen Anfang nahm und später über Jahrzehnte den liebevollen Beinamen „Bulli“ trug, heißt 2010 Volkswagen T5 Transporter und darf getrost als das Original einer ganzen Fahrzeug-Kategorie gelten. Und obwohl die Baureihe über Jahrzehnte ausreifen konnte, sahen die Ingenieure bei Volkswagen Nutzfahrzeuge für den Modellwechsel T4/T5 offenbar immer noch weiteres deutliches Entwicklungs-Potenzial.

So wurden alle Turbodiesel (TDI) durch eine neue Euro-5-Motoren-Generation mit neuester Common-Rail-Einspritzung ersetzt. Die insgesamt vier neuen TDI-Vierzylinder für die T5-Baureihe mit jeweils 2,0 Liter Hubraum leisten zwischen 62 kW/84 PS und 132 kW/180 PS, Flottenmanagement stand ein Testwagen mit dem zweitstärksten Aggregat und 103 kW/140 PS zur Verfügung. Volkswagen hat hier vor allem in eine deutlich dynamischere Drehmomentcharakteristik, die Verbesserung der Akustik und niedrigere Verbrauchs- und CO₂-Werte investiert. Bis zur Leistungsstufe von 103 kW/140 PS sorgt jeweils ein Turbolader mit variabler Turbinen-Geometrie für Schub; in der 132 kW/180 PS-Topversion kommt eine zweistufig geregelte Aufladung zum Einsatz. Für die getestete Versi-

on mit dem 103 kW-Aggregat konnte laut Volkswagen Nutzfahrzeuge die Motorgeräuschkentwicklung um fünf dB(A) gesenkt werden.

Dank einer neu entwickelten Pumpe soll jetzt auch die Servolenkung sparsamer arbeiten, weil nach Herstellerangaben die neue Energiesparpumpe im Vergleich zur sogenannten Konstantpumpe konventioneller Bauart ein bedarfsgerechtes und damit stets optimales Fördervolumen des zur Lenkunterstützung notwendigen Servoöls liefert. Das soll die Leistungsaufnahme der Lenkhilfpumpe und damit zusätzlich den Kraftstoffverbrauch verringern.

Größere Weiterentwicklungsschritte wurden auch auf dem Feld der Sicherheit unternommen. So wartet der Volkswagen T5 serienmäßig mit einem ESP der neuesten Generation inklusive Gespannstabilisierung und Berganfahrassistent auf. Die Bremslichter beinhalten jetzt eine neue Notbremswarnanzeige. Zudem wurden die optional lieferbaren Assistenzsysteme, wie beispielsweise Side Assist für die Warnung vor Fahrzeugen im toten Winkel, weiter perfektioniert. Ebenfalls optional erhältlich ist die Rückfahrkamera Rear Assist, die beim Einlegen des Rückwärtsganges aktiviert wird und die akustische Parkdistanzkontrolle um

eine Bildarstellung im Display des Radio-Navigationssystem ergänzt. Dabei markieren dynamische Hilfslinien je nach Lenkradeinschlag den gewählten Fahrweg. Auf Wunsch ist eine komplett neu entwickelte Servotronic lieferbar, die die Lenkpräzision deutlich verbessern soll.

Das Interieur wiederum weist ein neu konzipiertes Dreispeichen-Lenkrad sowie neugestaltete, weiß hinterleuchtete und mit einem Chromrand versehene Instrumente auf. Die grundlegend überarbeitete Bord-Elektronik bereitet auch etlichen neuen Elektronik-Features den Weg in diese Baureihe, weil die Funktionen mehrerer ehemals dezentral angeordneter Steuergeräte zu einer Recheneinheit zusammengefasst wurden, dem sogenannten Body-Computer-Modul (BCM).





Die Version „Standard“ für den Transporter bietet bereits ein mittiges Zentraldisplay mit digitaler Tankanzeige und die Schaltempfehlung zur Unterstützung einer besonders kraftstoffsparenden Fahrweise. In Kombination mit Freisprecheinrichtung und/oder Navigationssystem enthält die Kombiinstrumente-Version „High“ zusätzlich die Multifunktionsanzeige (MFA) sowie zwei kleinere Rundinstrumente für Motortemperatur und Tankanzeige, die unten im Drehzahlmesser und Tachometer integriert sind. Zudem ist eine neue, aktualisierte Generation von Radio-/Navigationssystemen (mit Touchscreen-Steuerung im Fall der Navigationssysteme RNS 310 und RNS 510) und LED-Beleuchtungssystemen lieferbar.

Für einen ersten Test stand Flottenmanagement die Version mit langem Radstand und Hochdach zur Verfügung. In dieser Ausführung ist der T5 5,29 Meter lang, die Außenhöhe beträgt etwas über 2,45 Meter. So bietet dann der VW T5 im Laderaum eine sehr bequeme Stehhöhe von 1,94 Meter und ein Fassungsvermögen von 9,3 Kubikmeter. Bei einem Leergewicht von 2.070 Kilogramm beträgt das zulässige Gesamtgewicht bei dieser Version 3,2 Tonnen. Da ist bei einem Wendekreis von 13,20 Meter schon ein ganzes Stück Auto durch die Gegend zu bewegen, das der Fahrer vor allem auch im Hinblick auf die Dimensionen stets im Auge behalten sollte.

Nun wird seit einiger Zeit seitens diverser Transporter-Hersteller immer wieder auf das Pkw-Ambiente im Cockpit, und mehr als das, auch auf das Pkw-ähnliche Fahrverhalten verwiesen, was eine gewisse Leichtgängigkeit in Bedienung und Handling unterstreichen soll. Die Umsetzung dieses Anspruches ist beim Volkswagen T5 voll gelungen. Und interessanterweise beginnt dieses Plus an Fahrkomfort beim Hannoveraner schon bei Laufkultur und Leistungscharakteristik des TDI-Motors.

Denn das 103 kW-Aggregat des Testwagens bot einen geradezu souveränen Durchzug aus vergleichsweise sehr niedrigen Drehzahlen. Laut Drehzahlmesser aus kaum etwas über 1.000 U./min. beschleunigte der T5 leer auch im vierten und fünften Gang (des Sechsgang-Getriebes), ab Tempo 80 km/h ließ er sich im sechsten fahren. Wohlgermerkt, der Wagen wiegt in dieser Ausführung leer schon mehr als zwei Tonnen. Auch bei minus 10 Grad sprang der Motor willig an, die Vorglühpphase dauerte auch dann kaum länger als zwei Sekunden. Die Geräuschentwicklung bei sonorem Klang war durchaus gut erträglich, das Radio war auch leiser eingestellt immer zu hören. Das Sechsgang-Getriebe ließ sich leichtgängig schalten, wobei der Schalthebel kaum der Führung bedurfte, auch mit zwei Fingern bedient, fluppte der Gangwechsel.

Die Servolenkung konnte ebenfalls mit zwei Fingern bedient werden und gehorchte in ihren Reaktionen sehr exakt auf kleinste Lenkausschläge. Desweiteren unterstützte die sehr stimmige Ergonomie im Cockpit den Fahrkomfort beträchtlich. Alle Bedienelemente erklären sich nicht nur von der Lage und den Symbolen her von selbst – hier gab der VW T5 einfach gar keine Rätsel auf –, sondern befinden sich auch in unmittelbarer Reichweite der Hände. Zudem bietet der Fahrersitz eine rechte Armlehne, die genau in der richtigen Höhe positioniert ist, um ihren Teil zur Entspannung beizutragen. Alles in Summe betrachtet, prädestiniert dies den VW T5 geradezu auch für Transporte auf der Langstrecke.



Wer die Leistungs-Charakteristik des Motors richtig auszunutzen weiß, wird den VW T5 darüber hinaus für einen Transporter überaus sparsam beim Treibstoffverbrauch fahren. Selbst die besonders hohe, lange und schwere Testwagen-Version begnügte sich leer mit einem Durchschnitt von 8,4 Liter auf 100 Kilometer, was die entsprechenden Werksangaben sogar noch ausdrücklich bestätigte. Im übrigen hat Volkswagen bei der neuesten Transporter-Generation auch noch den einen oder anderen Schritt in punkto Wartungsfreundlichkeit und Senkung der TCO unternommen. So wurde beispielsweise das Intervall für den Motor-Zahnriemenwechsel von 125.000 Kilometer auf 210.000 Kilometer erweitert.

1. Transporter-Cockpit 2010: neu konzipiertes Dreispeichen-Lenkrad, neu gestaltete Instrumente mit mittigem Zentraldisplay, digitaler Tankanzeige und Schaltempfehlung
2. Raum ist in der kleinsten Nische: großzügiges Ablagefach über der Fahrerkabine
3. Hilfestellung für das Lademanagement: Verzurrösen auf dem Ladeboden
4. Seitliche Schiebetür rechts: Da geht auch mancher Kleiderschrank durch
5. So lässt sich bequemer arbeiten: Die Stehhöhe beträgt 1,94 Meter

VW T5 2.0 TDI Kasten, Hochdach, langer Radstand

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW (PS) bei U/min:	103 (140) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO ₂ -Ausstoß:	Euro 5 / 214-221 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	12,7 / 161
EU-Verbrauch	8,1-8,4 l / 1.176 km
Reichweite in km:	950-987 (80 l)
Nutzlast kg/ Ladevolumen in cbm:	1.130 / 9,3
Typklasse HP / VK / TK:	20 / 13 / 17
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	55-60%
Dieselanteil:	100%
Basispreis (netto):	28.195 Euro
Betriebskosten pro Monat / km**:	811,34 / 0,32 Euro

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

Suchmaschine

Audi bringt in diesem Frühjahr die nächste Generation des A8 an den Start. Das neue Flaggschiff der Ingolstädter will „Vorsprung durch Technik“ auch mit der Integration hochmoderner Online-Dienste demonstrieren. Über das Mobilfunknetz sollen so zum Beispiel in ausgesuchten Märkten Informationen von Google aus dem Internet in die Luxuslimousine kommen. Mit dem MMI Navigation plus im Audi A8 werden laut Hersteller neue Maßstäbe gesetzt. So soll sich das weiterentwickelte Bedien- und Kommunikationssystem auf innovative Weise über ein Touchpad, das MMI touch, bedienen lassen. Es integriert eine Festplatte und einen schnellen 3D-Grafikprozessor, es liest die Daten der gewählten Route im Voraus mit und stellt sie den Assistenz- und Sicherheitssystemen an Bord der Luxuslimousine zur Verfügung. So sollen die Steuergeräte für das Automatikgetriebe, die Scheinwerfer und die Audi cruise control mit Stop & Go

komplexe Szenarien erkennen können und den Fahrer vorausschauend unterstützen. Nützlich sollen auch die Online-Dienste sein, die aktuelle Informationen aus dem Internet in den neuen A8 holen. Die Datenübertragung läuft über das GPRS/EDGE-Modul im Audi-Bluetooth-Autotelefon, das der Kunde auf Wunsch ins MMI Navigation plus integrieren kann. Damit kann der Fahrer über Google im Internet nach Zielen suchen. Die Freitextsuche soll auch ungewöhnliche Begriffe wie „Schuhgeschäft“ oder „Feinkost“ akzeptieren. Das System zeigt die Ergebnisse in der Kartengrafik an oder übernimmt sie direkt als Navigationsziel.



Belobigung

Im niederländischen Fort St. Gertrudis wurden Ende letzten Jahres zum zweiten Mal die Accessory Awards an besonders innovative Produkte aus der Fahrzeug-Zubehörsparte verliehen. In der Kategorie „Beste Festeinbau-Freisprecheinrichtung“ konnte dieses Mal die CC 9060 Time die Juroren überzeugen. Von einer fachkundigen Jury, die aus Fachjournalisten und Fachhändlern bestand, wurden unter anderem noch Auszeichnungen in den Kategorien „Bluetooth low-end Headset“, „Bluetooth high-end Headset“, „Bestes Musikzubehör“, „Beste Plugin-Freisprecheinrichtung“, „Bestes Design“ und „Innovativstes Zubehör“ vergeben. Nachdem die Juroren die Funktionalität der zum Wettbewerb angemeldeten Geräte einem Praxistest im Fahrzeug unterzogen hatten, konnten sich auch die geladenen Gäste der Veranstaltung den Produkten widmen. Letzten Endes hat sich die Jury für die CC 9060 Time in der Kategorie „Beste Einbau Freisprecheinrichtung“ entschieden, da dieses Gerät nicht nur eine Freisprecheinrichtung, sondern gleichzeitig ein elektronisches Fahrtenbuch sei. Dieses Feature erfüllt alle Anforderungen des Finanzamtes und kann jedem die Arbeit erleichtern, der seine Fahrten mit dem Dienstwagen auch steuerlich geltend machen will.

Vorteilhaft

Die Nachrüstung von Freisprechanlagen für Mobiltelefone war in der jüngeren Vergangenheit häufig sehr problembehaftet, denn nicht selten ist mit dem Einbau einer solchen Anlage ein enormer Arbeitsaufwand verbunden gewesen. Mit der Bluetooth-Freisprechanlage Ego TS bietet Funkwerk Dabendorf eine Nachrüst-Lösung für alle Toyota Modelle (außer Aygo) an, mit deren Hilfe diese Probleme der Vergangenheit angehören sollen. Für den Einbau sollen nun keine aufwendigen Arbeiten am Fahrzeug mehr erforderlich sein, da die in den Instrumententafeln vorhandenen Blindstopfen genutzt werden können. Dadurch soll es Autohäusern und Werkstätten möglich sein, preisgünstige Angebote für den Einbau zu machen. Vermarktet wird das Nachrüst-Produkt von der Firma MCF Motor Company in Berlin. Nach Herstellerangaben eignet sich das Gerät vor allem für Groß- und Flottenkunden, weil diese Lösung ganz ohne An- und Umbauten am Fahrzeug auskommt, was den Vorteil habe, dass keine Reduzierungen der Restwerte bei Leasingfahrzeugen hingenommen werden müssen. Darüber hinaus können die Fuhrparkmanager deutlich flexibler auf Veränderungen im Markt reagieren, was die Ausstattung der Mitarbeiter mit aktuellen Mobiltelefonen betrifft.



Sehenswürdigkeit

Mit seinem jüngsten Audio- und Navigationssystem bietet Nissan ab sofort für die Baureihen GT-R, 370Z und X-TRAIL eine neue Infotainmentanlage an. Je nach Land, Modell und gewählter Ausstattung ist sie entweder optional oder serienmäßig installiert. Von Routenempfehlungen via RMS-TMC-Funktion, über drahtlose Schnittstellen zu diversen Audioquellen, realitätsnahe Grafiken touristischer Highlights bis hin zu wichtigen Straßenkreuzungen hat die Neuentwicklung in vielerlei Hinsicht einiges zu bieten. Das zeigt sich auch beim hinterlegten Kartenmaterial (siehe Abbildung), das nach der Hinzunahme der Türkei, Osteuropas und Russlands nunmehr 43 Länder abdeckt. Herzstück der neuen Anlage

ist ein Festplattenlaufwerk mit einer Speicherkapazität von 40 GB. Zu den weiteren Vorteilen sollen eine leicht zu verfolgende 3D-Navigation mit stark verbesserten Grafiken und besonders realistischen Darstellungen von Kreuzungen, Autobahnabfahrten oder Sehenswürdigkeiten sein. Die Touchscreen-Oberfläche des Farbmonitors soll zudem den Bedienkomfort nicht nur im Umgang mit dem Navigationssystem, sondern auch bei der Anwahl der Bluetooth®-Telefonschnittstelle oder der zahlreichen Entertainment-Funktionen steigern. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zur Steuerung per Spracheingabe. Für eine breite Musikauswahl stehen neben einem AUX-Anschluss eine USB-Schnittstelle für iPod®- und USB-Speicher zur Verfügung. Zusätzlich eröffnet die Info-Zentrale auch die Möglichkeit zum Abspielen eines DVD-Videos, aus Sicherheitsgründen aber nur, wenn sich das Fahrzeug im Stillstand befindet.



Doppelt klingt besser

GN Netcom hat mit dem Jabra Cruiser eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung für das Auto auf den Markt gebracht, die durch den Einsatz von zwei Mikrofonen eine hohe Sprachqualität liefern soll. Wir testeten das neue Gerät.

Das GN Netcom-Tochterunternehmen Jabra hat zum ersten Mal eine Technik in seine neue Freisprechanlage mit dem Namen Cruiser eingebaut, die bisher nur in den Headsets des Herstellers zum Zug kam. Hierbei handelt es sich um den Einbau von zwei Mikrofonen. Sie filtern laut Jabra zusammen mit digitalen Signalprozessoren

störende Hintergrundgeräusche und Echos heraus und sollen damit für eine bessere Sprachqualität sorgen.

Die Freisprecheinrichtung verbindet sich via Bluetooth durch automatisches Pairing mit bis zu zwei Endgeräten gleichzeitig. Anschließend wird sie mithilfe einer Klemme einfach an der Sonnenblende des Fahrzeugs befestigt. Es kann problemlos zwischen verschiedenen Sprachen gewählt werden. Eine Installation ist nicht nötig. Die Jabra Cruiser greift auf das Adressbuch des Handys zu. Bei eingehenden Anrufen sagt das Gerät die Nummer des Anrufers an. Abhängig vom Mobiltelefon nennt es sogar den Namen. Darüber hinaus unterstützt die Freisprechlösung, falls vorhanden, die Sprachwahl des Mobiltelefons: Nach Druck auf die Rufannahme-

Taste sagt der Fahrer den gewünschten Namen, und die Verbindung wird hergestellt. Auch über Anruf-, Akku- und Verbindungsstatus informiert das Gerät per Sprachmeldung. Alternativ dazu gibt ein Status-Display Auskunft.

Mittels UKW-Transmitter ist es zudem möglich, dass die Jabra Cruiser-Freisprecheinrichtung, die Telefonate oder auch gespeicherte Musik vom Mobiltelefon ans Autoradio überträgt. Dazu muss lediglich die FM-Taste an der Seite des Gerätes gedrückt werden, eine Stimme gibt verschiedene Radio-Frequenzen zur Auswahl, die dann nur noch im Radio eingestellt werden muss. Bei einem eingehenden Anruf blendet sie die Musik automatisch aus.

Fazit unseres Tests: Mobiltelefonvorbereitung mit Freisprecheinrichtung können je nach Hersteller ab Werk schnell mehrere hundert Euro kosten. Mobile Freisprechanlagen stellen dazu eine kostengünstige Alternative dar. Das von uns getestete Gerät Jabra Cruiser konnte während des Test bezüglich der Alltagstauglichkeit voll überzeugen. Die Bedienung war intuitiv verständlich, die Sprachqualität auf beiden Seiten einwandfrei. Das zusätzlich eingebaute Mikrophon und der Filter in Form von Signalprozessoren scheinen sich zu lohnen, da störende Fahrgeräusche das Gespräch nicht beeinflussen. Als praktisch hat sich auch die FM-Transmitter-Funktion während unserer Testfahrten erwiesen, durch die alle Gespräche unkompliziert auf die Lautsprecherboxen des Fahrzeuges umgeleitet werden können. Dadurch ist die Lautstärkeregelung sehr präzise über das Radio einstellbar. Die Akkulaufzeit gibt der Hersteller mit bis zu 14 Stunden Gesprächsdauer und maximal 13 Tagen Standby an. Aufgeladen wird über ein USB-Kabel oder alternativ mit Hilfe eines Zigarettens-Anzünder-Adapters (beides im Lieferumfang enthalten). Die Jabra Cruiser ist ab sofort erhältlich. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 83,19 Euro netto.



*Schicke Optik:
Multiuse-fähige Jabra Freisprechlösung
mit Dual-Mikrofon-Technologie*



Alle Jahre wieder...

Irgendwie schafft es das Wetter, uns jedes Jahr aufs Neue zu überraschen und aufs Glatteis zu führen. Eigentlich ist man sich angesichts der Klimadebatte doch einig darüber, dass der Klimawandel unweigerlich zu einer solchen Temperaturerhöhung führen wird, dass Schnee in unseren Breiten als ein Relikt aus der Vergangenheit angesehen werden kann. Mit dem schönen Nebeneffekt, dass man dann ja auch keine Winterreifen mehr bräuchte...

Aber, wie so oft, kommt alles ganz anders. Anfang Januar zeigte uns die stürmische DAISY, was ein Winter so alles hergeben kann. Ja, man spekulierte schon über den kältesten Winter seit 50 Jahren (1963, vier Wochen ununterbrochen unter Null Grad). Dazu reichte es dann wohl doch nicht, aber darauf kommt es am Ende auch nicht an.

Regelmäßig wird der Autofahrer dann überschüttet mit guten Ratschlägen, wie er sich durch die kalte Jahreszeit rettet. Da sind dann so nützliche Dinge dabei wie beispielsweise, dass man seinen Tank nicht leer fahren solle und man mit Verzögerungen rechnen müsse. Auch solle man vor Fahrtantritt Eis und Schnee von der Windschutzscheibe entfernen (und dabei möglichst nicht ausrutschen). Nützlich ist auch der Tipp, den Türschlossenteiser nicht im Fahrzeug liegen zu lassen. Allen Ernstes bin ich bei meinen Recherchen für Fahren im Winter im „Rattenforum“ auf die alles entscheidende

Frage gestoßen, auf wie viel Grad man ein Auto vorheizen (!) muss, wenn man Ratten bei Kälte mitnehmen möchte...

Für den Autofahrer offenbaren sich beim Thema Schnee aber noch wesentlich schwerwiegendere Probleme. Ich will an dieser Stelle nicht auf die alle Jahre wieder kehrende Diskussion um Winterreifen oder Ganzjahresreifen eingehen, weiß doch jeder, dass bei Schnee ohne Winterausrüstung zu fahren 40 Euro und einen Punkt in Flensburg kosten kann (bei Behinderung)! Aufgrund von einiger Unsicherheit in den Medien sei an dieser Stelle auch mal erwähnt, dass es auch Winterreifen für Lkw gibt. Leider war das in der jüngeren Vergangenheit einigen Lkw-Fahrern wohl nicht bekannt...

In der Tat tritt jedes Jahr von Neuem ein bemerkenswertes Phänomen auf: Der gemeine Autofahrer verlernt offenbar über das Jahr, mit den Winterverhältnissen, sprich Eis und Schnee,

angemessen umzugehen. Erst langsam normalisiert sich die Situation, auch durch natürliche Selektion. Einige fahren im Winter lieber gar nicht mehr.

Auch schon der für Deutschlands Verkehrsteilnehmer wirklich schmeichelhafte PISA-Test für Autofahrer aus dem Jahre 2005 offenbarte zumindest kleinere Defizite in der Winter-Theorie. Immerhin landete Deutschland auf Platz zwei vor Portugal, allerdings hinter Österreich... (letzter wurde übrigens Slowenien). Durchgeführt wurde der Test vom ADAC und weiteren elf europäischen Automobilclubs.

Die Herren der Schöpfung konnten insgesamt die Damen bei der Theorie nicht überflügeln, nur im praktischen Teil gab es ein kleines Plus. Markant am Ergebnis war vor allem die maßlose Selbstüberschätzung, wobei sich 94 Prozent für gute oder sehr gute Autofahrer hielten, knapp die Hälfte der Fragen aber falsch beantwortete.

Zu denken gibt dabei die weit verbreitete Meinung, ein Antiblockiersystem (ABS) würde den Bremsweg verkürzen, obwohl es das Fahrzeug bei einer Vollbremsung „lediglich“ lenkbar hält. Bei Schnee ist sogar noch ein negativer Nebeneffekt: Bei blockierenden Reifen bildet sich davor ein Keil aus Schnee, der zusätzlich bremst und bei ABS eben nicht auftritt. Auch das Sprit sparende Fahren war vielen ein Rätsel. Die Motoren von heute kann man sehr nieder-

tourig fahren (ohne zu stottern) und das sollte man auch. Also Hochschalten schon ab 2.000 Umdrehungen pro Minute bringt eine Ersparnis ebenso wie abschalten bei längeren Wartezeiten (15 Sekunden und mehr), da der Motor auch im „Leerlauf“ Kraftstoff verbraucht. Daher auch beim „Zurollen“ beispielsweise auf eine rote Ampel nicht auskuppeln, da der Motor dann (ohne Verbrauch) mitbewegt wird.

Ist man denn einmal unterwegs, muss man sich selbst bei optimaler Vorbereitung sehr genau überlegen, was man macht. Man kann fast sagen, es ist das Beste, die schützende Hand des Staus zu suchen. In der Tat hat hier die Mehrheit den Vorteil und nicht wie im Sommer die Minderheit. Da macht es dann Sinn, auf der vollen, aber schneemäßig freieren Spur langsamer mitzurollen. Ein Überholmanöver würde mit dem Überfahren einer Schneebarrriere zwischen den Spuren beginnen müssen und in tieferem Schnee weitergehen beziehungsweise -fahren.

Besonders mutige toppen dies dann noch und überholen ein vor ihnen fahrendes Räumfahrzeug und das auch noch bei Gegenverkehr! Alle Achtung. Häufig reicht da auch schon ein entgegen kommendes Räumfahrzeug mit Überbreite, das einen nicht nur in den unbefestigten Rand abdrängt, sondern auch noch mit einer Schnee- und Matschwolke übersät. Da sollte man dann doch wohl besser anhalten und abwarten. Bei einigen Schneevorkommnissen zu Beginn des Jahres fragte man sich sowieso, warum die Straßen nicht einfach ganz gesperrt worden sind.

Überhaupt sind mit Eis und Schnee etliche Mythen verbunden, die sich teilweise recht hartnäckig halten. Da gerät sogar manchmal die Wissenschaft ins Schleudern, wenn es denn auch nur um so banale Themen geht wie: Warum kann man eigentlich Schlittschuh laufen und Ski fahren? In Bezug auf das Schlittschuhlaufen findet sich in Lehrbüchern der Physik bisweilen auch heute noch die Erklärung, dass durch den ausgeübten Druck das Eis schmelzen würde und man somit auf einem Wasserfilm dahin gleitet.

Schaut man sich das Ganze etwas genauer an, so stellt man fest, dass ein 70 Kilogramm schwerer Eisläufer mit normalen Kufen es gerade mal schafft, den Schmelzpunkt des Eises um ein fünfteil Grad abzusenken, obwohl der Druck mit 23 Atmosphären enorm ist (vergleichbar dem Auflagedruck eines voll gepackten Umzugswagen). Diese Erklärung würde jedoch seltsame Konsequenzen nach sich ziehen: So würde ein stehender Schlittschuhläufer immer tiefer in das Eis einsinken, da dieses ständig unter den Kufen schmilzt!

So ist es aber nicht und erst im Laufe der Zeit wurde der wahre Schlüssel zu dem Problem gefunden. Obwohl die Haftreibung (beim Starten) enorm ist, so ist die Gleitreibung (beim Fahren) nur ein hundertstel davon, da durch das Gleiten Wärme entsteht, die das Eis schmelzen lässt. Wer an solcherlei Phänomenen Interesse hat, sei auf die Seiten www.weltderphysik.de verwiesen, die noch eine ganze Menge mehr zu bie-

ten haben. Beim Skifahren bildet sich ebenfalls ein Wasserfilm, aber der beste Belag (nicht der glatteste!) ist immer noch eine Wissenschaft für sich.

Auch der Schnee selbst gibt Anlass zu Verwirrungen. So geisterte über viele Jahre das Gerücht durch die Medien, die Eskimos („Inuit“) hätten aufgrund ihrer engen Beziehung zu Schnee dafür viele, ja über fünfzig verschiedene Worte zur Klassifizierung. Leider stellt sich auch dies als Irrtum heraus, am Ende bleiben dann doch nur zwei Worte übrig: „Qanik“ für fallenden und „Aput“ für liegenden Schnee; so einfach ist das!

Banaler kommen da ganz andere Themen her. Wie ist, wenn ein Verkehrsschild eingeschnitten ist? Muss man es dann erst säubern, bevor man weiterfährt? Man denke dabei an Vorfahrtregelungen, deren Missachtung fatale Folgen haben kann. Oder an Geschwindigkeitsbegrenzungen, die im Winter eigentlich noch schärfer ausfallen müssten.

Zuvorderst gibt es erstmal den „Sichtbarkeitsgrundsatz“, der besagt, dass Verkehrs- und Zusatzzeichen klar und deutlich erkennbar sein müssen, nicht irreführen dürfen und durch einen „raschen, beiläufigen“ Blick richtig erfasst werden können. Um klarzustellen, was das denn nun heißt, wird der beiläufige Blick als das „nicht suchende Auge“ interpretiert. Ist doch eigentlich ganz klar. Aber was macht das andere Auge dann?

Laut einer Gerichtsentscheidung ist diese Art der Erkennung bei einem Verbotsschild mit vier Zusatzzeichen nicht mehr gewährleistet. Na ja, die kann man dann ja hintereinander anbringen...

Doch was gilt nun im Winter? Klar ist jedenfalls, dass Schilder beachtet werden müssen, die an ihrer markanten Form erkannt werden können (beispielsweise Zeichen 205 „Vorfahrt gewähren“ oder Zeichen 206 „Halt. Vorfahrt gewähren“). Andererseits ist das mit den Geschwindigkeitsbegrenzungen außerorts so eine Sache, da nicht unbedingt Konsequenzen drohen, bei Überschreitungen ist der Fahrer aber beweispflichtig.

Überhaupt sind die Anforderungen an die Verkehrsschilder für den fließenden Verkehr wesentlich höher als für den ruhenden.

Während unterwegs der beiläufige Blick zum Einsatz kommt (oder besser: kommen soll), ist für den ruhenden Verkehr die Lage eine ganz andere. Hier wird vom Verkehrsteilnehmer sogar erwartet, dass er möglicherweise aussteigen muss, um Halte- und Parkverbotsschilder richtig zu erfassen, ja vielleicht auch den Schnee entfernt.

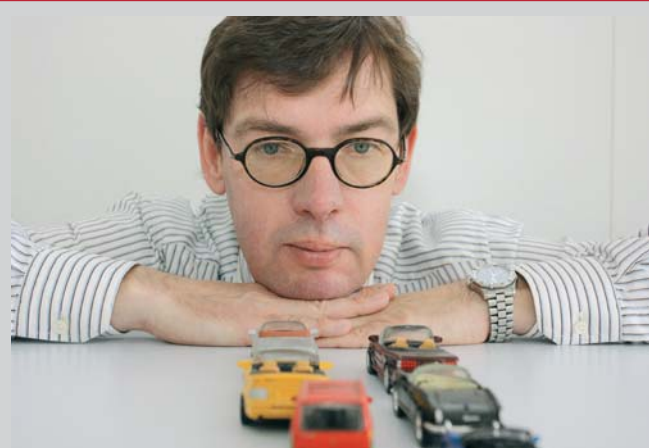
Es gibt da aber noch andere amüsante Details. Wenn zum Beispiel ein Verkehrszeichen im Winter aufgestellt wird, kann es sein, dass man das wuchernde „Straßenbegleitgrün“ (schönes Wort!) unterschätzt hat und im Sommer alles zuwächst. In diesem Fall ist ein Zeichen natürlich unwirksam. Auch die Krise und die Finanzlage der Kommunen hat Eingang in den Schilderwald gefunden. Während total verrostete oder sonst inhaltlich nicht mehr erkennbare Schilder nicht beachtet werden müssen, so sind Verfärbungen z.B. von Rot nach „Rosa“ oder von Blau nach „Himmelblau“ kein Grund (mehr) zum Übersehen (nur eventuell bei Dunkelheit). Andererseits sei darauf hingewiesen, dass die Nummernschilder am Fahrzeug eigentlich immer lesbar sein sollten. Wie das bei Schneetreiben allerdings gehen soll, ist mir schleierhaft.

Zum Abschluss noch eine winterliche Ergänzung zum „Elektro“ der vorherigen Kolumne aus Heft 6/09. Wer sich bei längerer Nichtbenutzung seines Fahrzeugs bei wieder steigenden Temperaturen freudig an den Lenker begibt, kennt ja diesen traurigen Effekt der Nichtbeachtung des Fahrers durch die Batterie. Von erheblicher Leistungsminderung ob der tiefen Temperaturen ist dann die Rede (auch wieder Physik!). Was die Elektros daraus machen werden, bleibt mal abzuwarten. Zumindest brauchen sie keine Batterie zum Starten!

In dem Sinne ein gutes, mobiles Jahr 2010 von meiner Seite, in dem uns wohl so manche Überraschung ins Haus stehen wird. Wir leben jedenfalls in einer auto- und elektromobil gesehen spannenden Zeit und das sollten wir genießen. Ich tue es jedenfalls!

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.



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

In Vertrauen investieren



Der automobile Firmenkundenmarkt steht mitten in einem herausfordernden Wandel. Vieles, was bisher als sicher und unumstößlich galt, wird in Frage gestellt. So ist zum Beispiel der wichtige Leasingmarkt gleich von mehreren Seiten unter Druck geraten: Das Neugeschäft ist durch Zurückhaltung von Flottenmanagern zäh, gleichzeitig müssen durch höhere Refinanzierungssätze und niedrigere Restwerte höhere Raten beim Kunden durchgesetzt werden.

In Sachen Restwerte geht so mache Rechnung inzwischen nicht mehr auf und Handel, Banken und Leasinggesellschaften orientieren sich an einem neuen Realismus. Um dennoch attraktive Angebote unterbreiten zu können, werden nun verstärkt interessante Modellalternativen gesucht – und gefunden...

Gleichzeitig steigt der Anspruch der Käufer weiter: die Autos sollen umweltgerechter, die Betreuung persönlicher, die Logistik zuverlässiger, der Service schneller und alles günstiger sein – warum auch nicht?! Dieser berechnete Käuferanspruch befeuert einen sich verschärfenden Wettbewerb. Das Rennen um innovative Fahrzeug- und Antriebskonzepte läuft auf Hochtouren und der Kreis der Marken, die sich um die gewerbliche Klientel bemühen, wird größer. So öffnen sich für manchen Importeur nun auch bisher verschlossene Türen zu Einkäufer-Abteilungen – eine Chance für beide Seiten.

Allerdings ist diese Chance kein Selbstläufer – wer sie nutzen will, muss entsprechend aufgestellt sein und in Personal, Strukturen und Angebote investieren. Die Fuhrparkmanager sind aufgeklärt, und der Markt ist transparent, ökonomische wie ökologische Fragen verlangen nach klugen Antworten.

Ausgehend von einem marktgerechten Produktangebot ist dabei eine aktive und strukturierte Marktbearbeitung und Nähe zum Kunden ein wesentlicher Erfolgsschlüssel. Dies setzt eine entsprechende Mannschaft – Key Account-Manager und ein leistungsfähiges Backoffice – voraus. Am Beispiel Citroën zeigt sich, dass dies alleine eine erhebliche Investition darstellt, hier wurde das Team für die Ansprache und Betreuung von größeren und großen Flotten schlicht verdoppelt und die methodische Ausbildung aller Mitarbeiter massiv forciert.

Gleiches gilt für die zusätzlichen Mitarbeiter im Service: eine spezielle Firmenkunden-Betreuung, auf die besonderen Bedürfnisse abgestimmte Service- und Mobilitätsangebote, die zuverlässige Unterstützung von Kooperationspartnern bei den Leasinggesellschaften und Flotten-Dienstleistern setzt Kompetenz und Agilität voraus.

Nach wie vor ist das Firmenkunden-Geschäft bestimmt von anspruchsvollen Konditionen. Allerdings geht es nicht mehr nur darum, eine günstige Leasingrate oder einen hohen Nachlass anzubieten. Vielmehr muss das Paket stimmen – auch bei genauerem Hinschauen. Oft stellt sich erst im Falle eines Falles heraus, ob ein Angebot wirklich gut ist. Dessen bewusst, wurde beispielsweise bei Citroën entschieden, gerade für Firmenkunden einen deutlich erweiterten Service bei einer Panne anzubieten. Die Citroën „Premium-Assistance“ ist für Firmenkunden kostenlos und sichert weit über marktüblichem Niveau die Mobilität der Kunden ab.

Das Rückgrat jeder Marke ist der Handel. Dies gilt auch für das Firmenkunden-Geschäft, denn Service und Betreuung müssen flächendeckend und zuverlässig sichergestellt werden. Für die besonderen Ansprüche von Firmenkunden ist eine Spezialisierung geeigneter Händler unerlässlich. Einige Marken haben dies erkannt und den Handel entsprechend mobilisiert. Die Citroën Business Center stehen beispielsweise für besondere Öffnungszeiten, erweiterte Service- und Lagerkompetenz und Kundennähe.

Unter dem Strich müssen alle Maßnahmen, sprich Investitionen, ineinander greifen – mit einem Ziel: das Vertrauen in die Marke stärken und absichern. Nur wer das Vertrauen der Fuhrparkmanager gewinnt, wird die sich bietende Chance nutzen können.

*Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter
Firmen- und Flottenservice bei der
Citroën Deutschland 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 Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:

Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement),
Julia Rose, Sven Reimers, Zeno Alberti,
Lisa Görner (Korrektorat), Christian Löffler
eMail: post@flotte.de

Layout:

Lisa Görner, eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Natalia Ermakova, Lutz Fischer,
Prof. Michael Schreckenber

Fotos: Erich Kahnt, Sven Reimers, Patrick Broich;
rotoGraphics, WOGI, Thaut Images / Fotolia.com
Stefan Warter / DB AG

Bildbearbeitung:

Patrick Rodewald, 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

Druckauflage
26.800 Exemplare
(1. Quartal 2009)

**Erscheinungsweise:**

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2010: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.
© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
Gerichtsstand ist Bonn.



Zähm die Straße



ventus
S1evo

sport
auto
Testurteil | Ausgabe 04/2009
Sehr Empfehlenswert
Hankook S1 Evo
225/40-18 und 255/35-18

Auto
sportscars
Vorbildlich
VENTUS
S1evo
Heft 4/2009

Auto
ZEITUNG
SEHR
EMPFEHLENSWERT
Heft 08 / 2009

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

Hankook
driving emotion



Firmenauto des Jahres 2009



DER NEUE SEAT EXEO ST. FIRMENAUTO DES JAHRES 2009.*

Kein Wunder, dass der neue SEAT Exeo ST zum Firmenauto des Jahres 2009 gewählt wurde. Schließlich überzeugt er nicht nur mit seinem großzügigen Raumangebot, sondern auch mit seiner umfangreichen Serienausstattung: Zwei-Zonen-Climatronic, vier elektrische Fensterheber, Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung und vieles mehr. Zudem lässt sich diese durch attraktive Business-Pakete erweitern. Für ein Höchstmaß an Wirtschaftlichkeit und Fahrspaß sorgen seine modernen Benzin- und Common-Rail-Dieselmotoren, die allesamt der Euro-5-Norm entsprechen. All diese modernen Technologien, seine Verarbeitungsqualität und sein günstiger Preis machen ihn zum perfekten Kandidaten für Ihren Fuhrpark. Den neuen SEAT Exeo ST erhalten Sie bereits ab 19.655,- Euro.** Am besten, Sie fragen gleich Ihren SEAT Partner. Er informiert Sie gerne über unsere attraktiven Geschäftskunden-Konditionen und Leasingangebote. Oder richten Sie Ihre Anfrage an firmenkunden@seat.de.

MOBILITÄT NACH MASS. SEAT FLOTTE.

TDI-CR-Motoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 8,1–7,8, außerorts 4,6–4,5, kombiniert 5,9–5,7; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 157–149.
Benzinmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 11,2–10,9, außerorts 6,3–5,8, kombiniert 8,1–7,7; CO₂-Emissionswerte (g/km): kombiniert 189–179.