



# Flotten **3** management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives  
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

**Leasing:**  
Vorteil kürzere Laufzeiten?

**Kostenvergleich:**  
Kompaktklasse Diesel-Kombis

**Fachgespräche:**  
Redaktionsbeirat



**BMW-Strategie:**  
Viel Leistung, wenig CO<sub>2</sub>

**Special:**  
Alternative  
Antriebe



Recht:  
**Blitzen illegal?**

# KRAFTSTOFF SOGAR DA ANTREFFEN, WO MAN NIEMANDEN SONST ANTRIFFT.

## Einer der führenden Tankkartenanbieter mit flächendeckendem Akzeptanznetz.

Über 20.000 Akzeptanzen in 36 Ländern bedeuten: mit einer Tankkarte von euroShell hat man so gut wie überall Gelegenheit zum Auftanken. Nur ist dies dank der Shell FuelSave Kraftstoffe, exklusiv an Shell Stationen, gar nicht so oft erforderlich. Denn damit sinkt der Verbrauch bis zu 1 Liter pro Tank\* und die Motoreffizienz steigt – bei jedem Fahrzeug im Fuhrpark. Ohne Aufwand, ohne extra Kosten, ohne Sucherei. [www.euroshell.de](http://www.euroshell.de)



euroShell  
**Card**



\*Shell FuelSave Super: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie das bisherige Shell Super Benzin und demselben Kraftstoff mit unserer neuen Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren. Shell FuelSave Diesel: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Aufgrund neuer Testergebnisse für Stadtfahrten im Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie herkömmlich additivierter Diesel und demselben Kraftstoff mit unserer Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren.

Ralph Wuttke,  
Chefredakteur  
Flottenmanagement



# Die automobile Zukunft beginnt

Diesen Herbst beginnt die automobile Revolution: Die Elektro-Autos kommen! Diesmal wirklich, nachdem sie bereits seit Jahren als die Zukunftslösung gepriesen worden sind, die Verkehrslärm und Schadstoffbelastung senkt. Zunächst werden wohl vier Elektro-Fahrzeuge aus zwei Kooperationen an den Start gehen: Der Peugeot iOn und der Citroën C-Zero sowie der Mitsubishi iMiev und der Nissan LEAF. Das sind alles noch Autos im Kleinformat, für den Flottengebrauch also nur bedingt einsatzfähig. Aber die angegebenen Reichweiten von 130 (Peugeot/Citroën) beziehungsweise 160 (Mitsubishi/Nissan) Kilometer lassen hoffen und machen Lust auf mehr. Auch wenn, das ist klar, das noch maximale Reichweiten sind und durch die natürliche Alterung der Batterie sowie das Einschalten anderer Verbraucher wie Klimaanlage oder Radio die Reichweite reduziert werden wird. Neben der normalen Aufladung mit 220 Volt in einem knappen Arbeitstag verfügen alle Fahrzeuge zusätzlich auch über eine Schnellbetankungs-Funktion, die in unter 30 Minuten rund 80 Prozent der Reichweite zur Verfügung stellen soll. Damit sind etwas längere Fahrten zumindest nicht mehr ganz ausgeschlossen, sofern entsprechende Ladestationen verfügbar sind.

Für das nächste Jahr sind weitere Elektro-Autos sowie der erste Plug-In-Hybrid zu erwarten. Vorteil Plug-In-Hybrid: Es kann sowohl mit günstigem und (je nach Herkunft) sauberem Stom gefahren werden, aber auch Langstrecken mit dem parallelen Verbrenner sind kein Problem. Damit ist der Plug-In-Hy-

brid zu 100 Prozent praxistauglich – sofern flottenrelevante Modelle verfügbar sein werden.

Es gibt aber auch heute schon echte Alternativen ohne Reichweiten-Problem und mit zahlreichen Modellvarianten in allen Fahrzeugklassen: im Bereich der alternativen Kraftstoffe. Mehr dazu lesen Sie in unserem Special alternative Antriebe und der Marktübersicht der aktuell verfügbaren alternativen Systeme ab Seite 52.

Die Umstellung der Fahrzeugflotten auf ökologisch sinnvolle Modelle ist und bleibt ein großes Thema bei den Fuhrparkleitern, dies zeigte sich auch wieder bei der Tagung unseres Redaktionsbeirates (ab Seite 18). Unsere Beiratsmitglieder machten jedoch auch deutlich, dass der Blick auf die TCO auch von dem Prädikat ökologisch sinnvoll nicht verstellt werden wird. Die große Aufgabe der Elektroauto-Hersteller ist es also, Ökologie und Ökonomie unter einen Hut zu bringen, und dabei auch noch den Nutzwert der Fahrzeuge nicht einzuschränken.

Ralph Wuttke  
Chefredakteur

200 Stationen  
998 Spezialisten  
1996 Hände  
365 Tage im Jahr  
24 h am Tag

und immer  
100% für Sie da!



**junitied**<sup>®</sup>  
**AUTOGLAS**

freecall  
0800 586 48 33

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

# Effizienter erreichen Sie Ihre Kunden nur per E-Mail.

Die Firmenwagen von Mercedes-Benz. Besonders verbrauchsoptimiert dank BlueEFFICIENCY.  
[www.mercedes-benz.de/grosskunden](http://www.mercedes-benz.de/grosskunden)





Mercedes-Benz



18

Das achte Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen warf wieder viele interessante Fragen rund um das Fuhrparkmanagement auf

Christoph von Tschirschnitz, Leiter Vertrieb an Direktabnehmer und Flottengeschäft bei der BMW AG, erläuterte im Interview die Strategien der Bajuwaren im Flottengeschäft



22

Andreas Fehervary, Michael Borner, Werner Rohlfing und Kai Schmidt (v.re.) sehen Renault gut gerüstet für das Flottengeschäft



28

Florian Stumm, Director Fleet Remarketing bei AUTOonline, spürt durch die Folgen der Finanzkrise vor allem auch beim gewerblichen Markt großen Zulauf auf der Online-Plattform

Seit dem letzten Special Alternative Antriebe hat sich einiges getan. Vor allem Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge sind zur Zeit in aller Munde. CNG und LPG sind praxisnahe Lösungen, Wasserstoff und andere Optionen werden fleißig getestet. Doch welche Technologie lohnt sich für welchen Fuhrpark? Unser Special gibt einen Überblick



32



52

## Leasing

12 „Devise: Ertrag vor Wachstum“ Bilanzpressekonferenz der VR-Leasing AG

14 Die Würze der Kürze Machen zweijährige Leasinglaufzeiten Sinn?

## Management

18 Zur Sprache gebracht 8. Treffen des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates

22 Perfektionsstreben Zu Besuch in der Renault-Niederlassung in Köln

26 Von Anwendern für Anwender Neueste Fuhrparkmanager-Software der Hiepler+Partner GmbH

28 Online-Boom Interview mit Florian Stumm, Director Fleet Remarketing AUTOonline

30 Europa-Strategie 2015 Kooperation Hüsges/TÜV Süd

32 Emotionaler Mehrwert Interview mit Christoph von Tschirschnitz, Leiter Vertrieb an Direktabnehmer und Flottengeschäft bei der BMW AG

36 Up to date 4. Fuhrpark-Lounge in Mühlheim-Lämmerspiel

38 „Wir kümmern uns um alles“ Die „Fuhrpark-Checker“ von Chemion Logistik

40 „Maßstäbe gesetzt“ Ergebnisse der VMF-Studie Fahrzeugrücknahme

## Recht

42 Verkehrsüberwachung mit Videoabstandsmessung contra „Drängler“ und „Raser“ Aktuelle Fragen zu Beweisverwertungsverboten im Bußgeldverfahren

## Extra

45 And the winner is...? Kostenvergleich Diesel-Kombis der Kompaktklasse

## Special Alternative Antriebe

52 Einleitung / Nachrichten

54 Auf leisen Sohlen VDI-Fachkonferenz „Elektromobilität“ in Nürtingen

56 Eine Frage des Einsatzgebietes Was lohnt sich für wen: LPG versus CNG

58 Nahende Zukunft City-Logistik in Köln mit Elektrofahrzeugen von Ford

60 Alternative Antriebe ja, aber welche? Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge

64 Breit aufgestellt Iveco setzt auf neue Technologien

64 Mit vollem Korn voraus Toyota Prius

65 Sonderklasse Mercedes-Benz S400 Hybrid

## Marktübersicht

67 Seat ja, aber welche? Flottenrelevante Fahrzeuge von Seat

## Test

70 Generation ix Hyundai ix35 2.0 CDi 4WD

74 Wer D sagt, muss auch S sagen Citroën DS3 HDi 90 FAP

## Fahrberichte

66 Die Summe macht's Peugeot 3008 2.0 HDi FAP

73 Genügsamkeit Audi A3 Sportback 1.6 TDI (102 g/km)

77 Punto-Landung Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Start&Stopp

78 Kluge Kombinatorik Skoda Superb Combi 2.0 TDI DSG

## Fahrtelegramme

79 Audi Q7 3.0 TDI / Volvo C30 1.6D DRIVE

# EASYDAILY EINFACH STARK



AB **15.690,- €\***  
MONATLICHE RATE AB 179,- €\*\*  
[www.easydaily.de](http://www.easydaily.de)



Mit einem überragenden Preis-/Leistungsverhältnis ist der neue EasyDaily die perfekte Lösung für alle, die sich auf das Wesentliche konzentrieren: unverwüstlicher Leiterrahmen, drehmomentstarke Motoren, traktionsstarker Heckantrieb und hohe Anhängelast zum kleinen Preis. Bei Bedarf können Sie Ihren EasyDaily mit einer Reihe attraktiver Erweiterungspakete einfach modular aufrüsten – sei es mit mehr Nutzlast, mehr Volumen, einem stärkeren Motor oder einer Doppelkabine.

## IVECO

\* Die abgebildeten Fahrzeuge enthalten Sonderausstattungen wie Pritsche, die gegen Mehrpreis erhältlich sind. Alle genannten Preise sind unverbindliche Nettopreisempfehlungen zzgl. Kosten für Überführung und Zulassung sowie gesetzlicher Mehrwertsteuer. Nur für Gewerbetreibende. Irrtum und Widerruf vorbehalten. \*\* Angebot der Iveco Capital mit Laufzeit 48 Monate und jährlicher Laufleistung 20.000 km. Leasingangebot für EasyDaily Fahrgestell ohne Pritsche bei Anzahlung 2.350,- €, bonitätsabhängig. Zzgl. Kosten für Überführung und Zulassung sowie gesetzlicher Mehrwertsteuer. Nur für Gewerbetreibende. Irrtum und Widerruf vorbehalten.



36

*HPI Fleet, New Projects Beratungs GmbH und Eurogarant AutoService AG boten auf der 4. Fuhrpark-Lounge Fuhrparkmanagern die Möglichkeit sich über aktuelle Themen der Branche informieren zu lassen*



70

*Mit dem brandneuen SUV Hyundai ix35 rechnen sich die Koreaner auch Chancen im deutschen Flottengeschäft aus. Wir haben das Mehrzweck-Fahrzeug auf Herz und Nieren geprüft*



74

*Mit dem DS3 ist der Startschuss für eine luxuriöse Linie bei Citroën gefallen. Auch im Flottengeschäft könnte der neue Lifestyle-Flitzer erfolgreich auf Kundenzugfang gehen*

### Transporter

- 81 **Nachrichten**
- 82 **Flotten-Manöver**  
*Pressekonferenz Peugeot Professional*
- 83 **200 Sachen**  
*Nissan NV200 1.5 dCi85 Kombi*
- 84 **Opel Movano 2.3 CDTI / Fiat Doblò Cargo 1.6 Multijet**
- 85 **Nimm vier**  
*Ford Transit 2.4 TDCi 4x4*

### Reifen

- 86 **So leise wie möglich**  
*Über die Optimierung des Reifengeräusches*
- 87 **Nachrichten**

### Rubriken

- 3 **Kommentar**
- 8 **Nachrichten**
- 55 **PraxisTipp**
- 80 **Kommunikation Nachrichten**
- 88 **Kolumne**
- 90 **Gastkommentar / Impressum**

Aktuelle Infos auch im Internet unter:  
[www.flotte.de](http://www.flotte.de)

## +++ in Kürze +++

## +++ Aufwärtstrend +++

Positive Entwicklung im Flottenmarkt hält laut Dataforce an: Im April wurden knapp 4.000 Fahrzeuge mehr zugelassen als im Vorjahr (+8,6 Prozent). Werden die ersten vier Monate des Jahres kumuliert betrachtet, zeigt sich eine fortführende Belegung bei den Flottenzulassungen (+4,2 Prozent). Somit bestätigen sich die Erwartungen an die deutschen Unternehmen, dieses Jahr wieder verstärkt in Neufahrzeuge zu investieren.

## +++ Großauftrag +++

Mercedes-Benz Vans liefert insgesamt 600 Sprinter nach Belgien. Der Auftrag kommt von Belgacom, einem belgischen Anbieter für Telekommunikation. Belgacom soll einen Fuhrpark von über 8.000 Pkw, Vans und Lkw unterhalten. Über die nächsten zwei Jahre wird Mercedes-Benz Vans monatlich etwa 25 Fahrzeuge ausliefern.

## +++ Stärkung +++

„Das WeltAuto. Gute Gebrauchtwagen. Garantiert.“: Unter diesem Motto stellt die Marke Volkswagen ihr Gebrauchtwagen-Geschäft neu auf. Der Start erfolgte am 1. Juni 2010. VW möchte durch die Aktion weltweit die Leistung und Qualität für die Kunden sichern. So soll es für jeden Gebrauchtwagen unter der Marke „Das WeltAuto“ künftig klare Standards und ein umfangreiches Leistungsversprechen geben.

## +++ Freiraum +++

Der neue Fiat Doblò steht ab sofort in einer Karosserievariante mit Hochdach zur Verfügung. Die um 27 Zentimeter auf dann 2.115 Millimeter vergrößerte Höhe des Innenraums ermöglicht beispielsweise Spezialumbauten für den Transport auf den Rollstuhl angewiesener Personen. Das in Kombination mit verglasten Heckflügeltüren bestellbare Hochdach kostet circa 840 Euro netto.

## +++ Linderung +++

Besonders der Aufenthalt in Autos kann aufgrund der über hundert unterschiedlichen verbauten Stoffe und wegen des relativ geringen Raumvolumens belastend für Allergiker sein. Seit 2004 hat Ford Fahrzeuge im Programm, denen der TÜV Rheinland nach speziellen Testreihen das Zertifikat „Allergie getesteter Innenraum“ verliehen hat. Mittlerweile wurden bereits über 4,2 Millionen solcher Autos verkauft.

## +++ Frischling +++

Der Mazda 6 der zweiten Generation wurde nach zweijähriger Laufzeit überarbeitet. Jetzt rollt das Mittelklassemodell als viertürige Stufenheck- und fünftürige Fließhecklimousine sowie als Kombi zu den Händlern. Zu erkennen sind die gelifteten Versionen an geänderten Front- und Heckscheinwerfern sowie an neuen Einfassungen für die Nebelleuchten.

## Innovation

Die Volkswagen Leasing GmbH ist mit der neuesten, in punkto Benutzerfreundlichkeit und Look stärker überarbeiteten Version des Fuhrparkmanagement-Systems FleetCARS (Control And Reporting System) am Start. So wartet FleetCARS jetzt auch mit Funktionalitäten wie etwa Schadenreporting für VVD-Kunden oder der Leasing-Vertragsansicht (alle vertragsbezogenen Daten können zusammenhängend eingesehen werden) auf. Zudem wurde das Reporting auf CO<sub>2</sub>-Emissionen erweitert. Im System laufen mittlerweile auch jegliche Daten, die beispielsweise über die Tankkarte generiert werden, sowie auch die Daten zum Status der jeweiligen elektronischen Führerscheinkontrolle mit allen Stamm- und Bewegungsdaten des Fuhrparks zusammen. Alle Daten der über Volkswagen Leasing geleasten oder gemanagten Fahrzeuge werden automatisch in das System überspielt. Für alle anderen Fahrzeuge, ganz gleich, ob es sich dabei um Fahrzeuge anderer Hersteller handelt oder um solche, die gekauft oder bei einer anderen Gesellschaft gelast wurden, kann der Kunde diese ebenfalls in FleetCARS erfassen, reporten und managen.

## Auftritt

Die neue Webseite von FleetSystems ist online gegangen. Unter [www.fleetsystems.de](http://www.fleetsystems.de) können sich Unternehmen, die einen zusätzlichen



Vorteil durch die Implementierung von elektronischen Fahrtenbüchern erhalten wollen, gezielt informieren. Es geht aber nicht nur um die Abschaffung der 1-Prozent-Regelung und die Schaffung eines finanziellen Vorteils für die Angestellten, sondern auch um das Reporting und somit die Optimierung des Einsatzes im Außendienst. „Unser Konzept berät den Kunden zum optimalen System“, sagt Monica Chorazyczewska, Inhaberin und Geschäftsführerin der FleetSystems GbR. „Wir bieten mehrere GPS gestützte Fahrtenbuchsysteme an aus denen wir das passende für den Fuhrpark gemeinsam erarbeiten. Wir achten dabei gezielt auf die Kunden-Anforderungen, Wünsche und Ziele.“

## Umzug

Die Daimler Financial Services AG und die Mercedes-Benz Bank AG richten ihre Geschäftsaktivitäten in Deutschland bis Jahresende 2012 neu aus. Dabei wird die weltweite Zentrale von Daimler Financial Services von Berlin nach Stuttgart umziehen und dort mit der Zentrale der Mercedes-Benz Bank unter einem Dach zusammengeführt. In Stuttgart werden so zukünftig die Steuerung der Finanzdienstleistungen für den deutschen Markt und die globalen Aufgaben gebündelt. Durch die strategische Neuausrichtung sollen die Strukturen und Prozesse verschlankt werden. So könnte nach eigenen Angaben mittelfristig eine Kostenoptimierung in der Größenordnung von 50 Millionen Euro pro Jahr erzielt werden.

## Überblick

Die vom Industrieverband für Kunststoff zum Produkt des Jahres gewählte Sortimo L-BOXX wird nun das neue Transportbehältnis für den Caleffi-Notfallkoffer und den Caleffi-Montagekoffer. Beide Varianten dienen beispielsweise bei Servicearbeiten als tragbares Ersatzteillager im Baustellenalltag. Sie sollen Material und Werkzeug für unterwegs aufnehmen und als



mobiler Arbeitsplatz dienen. Die leichtgewichtige BOXX soll einfach in der Handhabung sein und in jede Sortimo-Fahrzeugeinrichtung passen. Sie besitzt einen oben angebrachten hochzuklappenden Tragegriff sowie seitliche Griffe. Ihr Deckel ist mit zwei stabilen Schnappverschlüssen zu öffnen und zu verriegeln. Mit einem Klickmechanismus lässt sie sich verbinden und als Turm per Roller zur Arbeitsstelle fahren.



## Versammlung

Die Kooperation mittelständischer Autoglasspezialisten in Deutschland, united AUTOGLAS, hat ihr fünftes Partnertreffen in Herzogenaurach durchgeführt. Über 160 Partner und persönliche Gäste aus der Branche (Verantwortliche aus dem Schadenmanagement sowie Lieferanten) kamen zu dem jährlich stattfindenden Event zusammen. Während des zweitägigen Meetings sollen vor allem die Vorträge der Versicherungen HDI und Württembergische für großes Interesse bei den der united angeschlossenen Autoglasspezialisten gesorgt haben, da hier die Themen „Schadensteuerung“ und „faire Werkstatt-Partnerschaft“ aufgegriffen wurden. Als Resümee der Veranstaltung sehen sich die Partner und Verantwortlichen der Kooperation für die Zukunft gut aufgestellt.

# 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](http://www.atu.de/b2b)

Mehr als 600 A.T.U.-Werkstätten in Deutschland



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

Natürlich akzeptieren wir auch die euroShell Card als Zahlungsmittel. Spezielle Angebote für euroShell Card Inhaber finden Sie auf unserer Homepage unter [www.atu.de/b2b](http://www.atu.de/b2b).

\* 14 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz, aus Mobilfunknetzen max. 42 Ct./Min.



# A.T.U.

Die Nr. 1 Meisterwerkstatt

## Personalien



**Markus Klapdor** ist seit dem 1. April 2010 Leiter Großkunden/Sonderabnehmer bei Skoda Auto Deutschland. Bis zu seinem Wechsel zu Skoda Auto Deutschland war er als Key Account Manager des Bereiches Verkauf an Autovermieter der Volkswagen AG, Vertrieb Deutschland, Marke Volkswagen Pkw in Wolfsburg tätig.



**Thomas von Blumenthal** wird neuer Key-Account Manager Flotte bei AUTOonline. Der 51-jährige verstärkte die AUTOonline-Flottenvermarktung bereits seit Ende des letzten Jahres mit seiner Erfahrung. Zuvor arbeitete von Blumenthal als Senior Key Account Manager bei Autorola und begleitete Vertriebsfunktionen bei der ING Car Lease Deutschland GmbH und der Hamburger ITM Consulting.



**Hans Glaentzer** unterstützt seit 1. Mai als Sales Manager Automotive die Kölner Agentur für Dialogmarketing Jäger + Schmitzer DIALOG. In dieser Funktion betreut Glaentzer Automobilhersteller und -importeure, Leasinggesellschaften sowie Betreiber von Flotten- und Fuhrparks. Zuletzt arbeitete er als Key Account Manager bei PS Team Deutschland.



**Thomas Mitsch** ist seit Anfang Mai Geschäftsführer von Hiepler + Partner. Mitsch war seit 2005 Geschäftsführer bei einer Full Service-Leasinggesellschaft. Er hat in dieser Zeit bereits mit Firmengründer Stephan Hiepler zusammengearbeitet und die Lösungen von Hiepler + Partner genutzt.



**Alexander Matuschka** ist am 1. Juni 2010 neu in die Geschäftsführung von A.T.U. eingetreten. Der 38-Jährige übernimmt die Position von Sebastian Ebel und ist verantwortlich für die Bereiche Großhandel, E-Commerce und Flottengeschäft. Matuschka war bis Ende 2009 Vorsitzender der Geschäftsführung bei dem Nutzfahrzeug-Teilehändler Europart.



**Imelda Labbé** ist seit dem ersten Juni neue Opel-Verkaufschefin für Deutschland. Als Executive Director Sales, Marketing and Aftersales übernimmt sie das Amt von Michael Klaus, der zum Executive Director International Operations ernannt wurde und fortan das internationale Geschäft verantwortet.



**Bernhard Maier** wurde vom Porsche-Aufsichtsrat in den Vorstand berufen. Maier, bisher Vorsitzender der Geschäftsführung der Porsche Deutschland GmbH, Bietigheim-Bissingen, übernimmt mit sofortiger Wirkung die Leitung des Ressorts Vertrieb und Marketing.

## Großauftrag

Die Polizei von Baden-Württemberg verfügt künftig über mehr als 900 Mercedes C 220 CDI BlueEFFICIENCY in den Versionen T-Modell und Limousine. Die Entscheidung für Mercedes-Benz fiel im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung für insgesamt 1.038 Streifenwagen in unterschiedlicher Ausführung. Für den Vierzylinder-Diesel gibt Mercedes-Benz einen kombinierten Verbrauch von 4,8 Liter auf 100 Kilometer und einen CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 127 g/km an. Die Fahrzeuge werden für einen Zeitraum von 36 Monaten über Daimler Fleet Management geleast und laufen im reinen Finanzleasing. Daimler Fleet Management nimmt für sich in Anspruch, der Erfinder beklebter Polizeifahrzeuge mit innovativer Folientechnik zu sein, was den Wiederverkaufswert erhöhe und die Vermarktung der Gebrauchtwagen deutlich erleichtere. Der Dienstleister ist Partner zahlreicher Behörden in Deutschland, dazu gehört auch die Polizei in Sachsen-Anhalt mit 400 Fahrzeugen.



## Obergrenze

Die Deutsche Telekom hat am 1. April eine neue Green Car Policy eingeführt. Bei Service- und Mietfahrzeugen handelt die DeTeFleetServices (circa 33.000 Fahrzeuge) im Konzernauftrag und kann mit ihrer Modellpolitik direkt Einfluss auf die Fahrzeugauswahl und damit den Kraftstoffverbrauch nehmen. Bei den Geschäftsfahrzeugen hingegen entscheidet der Mitarbeiter als „user chooser“ in den Grenzen der Car Policy selbst. Durch die Einführung von CO<sub>2</sub>-Referenzwerten und -Obergrenzen sowie dem damit verbundenem Bonus-/Malusystem soll nun die Wahl sparsamer Fahrzeuge künftig stärker belohnt werden. Zudem sollen Öko-Fahrtrainings, individuelle Verbrauchsmonitorings in den Online-Portalen und Informationen im Intranet das Fahrverhalten der Beschäftigten weiter verbessern. Zur Abrundung der nachhaltigen Maßnahmen setzt die DeTeFleetServices laut eigenen Angaben zudem auf die praxisnahe Erprobung alternativer Antriebskonzepte, wie beispielsweise der bundesweite Einsatz von Erdgasfahrzeugen, der konsequente Betrieb von Elektrofahrzeugen, als auch die Teilnahme an Versuchen mit Brennstoffzellen.



## Aufteilung

Die manuelle Verwaltung von Poolfahrzeugen und Abteilungsfahrzeugen kann viel Zeit und Nerven erfordern. Außerdem sind viele Nutzer unzufrieden, da selten genug Fahrzeuge vorhanden sind und trotzdem gleichzeitig andere Fahrzeuge oft ungenutzt herumstehen. Auch die Zuordnung der Kosten, die Fahrtenbuchführung und die Führerscheinkontrolle verursachen meist viel Aufwand und Ärger. INVERS bringt dazu nun die Technik des CarSharings in Firmen- und Behördenfuhrparks. Es handelt sich dabei jedoch um mehr als nur eine Disposition und Schlüsselverwaltung. Mit der neuen Poolverwaltungssoftware „CocoSoft.Net“, den zugehörigen Schlüsselkästen und Bordcomputern liefert INVERS ein System, das den gesamten Prozess der Poolfahrzeugnutzung von der Reservierung über die Fahrt bis zur Kostenzuordnung vollautomatisch erledigen soll. Und dies nicht nur an einem Standort, sondern an beliebig vielen dezentralen Standorten. CocoSoft.Net kann in der eigenen IT-Abteilung installiert oder aber auch als Internet-Applikation von Unternehmen mit wenig Poolfahrzeugen genutzt werden.

## Kooperation

Elf freie Werkstätten haben sich in Nordrhein-Westfalen unter dem Namen RPN (Reparaturpartner Nordrhein-Westfalen GmbH & Co. KG) zu einem Verbund zusammengeschlossen. Die RPN hat es sich nach eigenen Angaben unter anderem zum Ziel gesetzt, Fuhrparks im gesamten Bundesland mit flächendeckenden Leistungen in den Bereichen Werkstatt, Flotten- und Schadenmanagement zu versorgen. Als Partner für die Betreuung der Flotten setzt der Verbund unter anderem auf die FleetFriend Service GmbH. Das Konzept soll sich dabei erheblich von sonst üblichen Systemen unterscheiden. Für Fuhrparkverwaltung und Schadenmanagement soll dazu den Flottenkunden ein erfahrenes Expertenteam aus Flottenexperten, Kfz-Meistern, Kfz-Sachverständigen und Rechtsanwälten zur Verfügung gestellt werden. Die von FleetFriend entwickelte Software FleetInform diene dabei laut RPN als transparente Plattform für alle damit verbundenen Aufgaben.

# Faszination. Freiraum.

## Leidenschaft – für Ihren Fuhrpark. Der neue Audi A5 Sportback.

Entdecken Sie ein beinahe konkurrenzloses Fahrzeug für Ihren Fuhrpark – der neue Audi A5 Sportback\* vereint ausdrucksstarkes Design, hohe Funktionalität und beeindruckende Effizienz auf noch nie da gewesene Art und Weise. Sein innovatives Heckklappenkonzept, das Innenraumgefühl einer großzügigen Limousine und eine exklusive Serienausstattung machen ihn zu einem idealen Fuhrparkfahrzeug. Auch in puncto Effizienz: Die leistungsstarken TDI- und FSI- sowie TFSI-Aggregate überzeugen durch reduzierten Verbrauch bei höherer Kraftentfaltung und niedrigen Emissionen. Und erfüllen alle die Euro 5-Norm. Entdecken Sie die Kraft klaren Designs für Ihren Fuhrpark – mit dem neuen Audi A5 Sportback. Am besten bei Ihrem Audi Partner.

\* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,2-9,3; CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: kombiniert 137-216



Audi  
Vorsprung durch Technik



# „Devise: Ertrag vor Wachstum“



*Bilanzpressekonferenz der  
VR-Leasing AG am  
21.04. in Frankfurt*

Die VR-Leasing AG hat sich nach eigener Einschätzung im Geschäftsjahr 2009, in dem sie frühzeitig die Krise des Mittelstands zu spüren bekommen habe, ordentlich behauptet. Mit einem Neugeschäftsvolumen von insgesamt 2,24 Milliarden Euro im Inland konnte der Spezialfinanzierer im genossenschaftlichen Finanzverbund in etwa sein Vorjahres-Niveau halten (2008: 2,32 Milliarden Euro). Nach Unternehmensangaben kletterte das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge 2009 deutlich, um 38,1 Prozent, auf jetzt 96,7 Millionen Euro (2008: 70 Millionen Euro).

„Wir haben über dem Strich gutes Geld verdient im vergangenen Jahr – inmitten der Rezession“, resümierte Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender der VR-Leasing AG, auf der Bilanzpressekonferenz in Frankfurt. „Die rote Zahl beim Ergebnis war keine Überraschung, da wir gezwungen waren, die Risikovorsorge deutlich aufzustocken. Denn als Finanzierungspartner des Mittelstands bekommen wir die aktuellen Probleme der kleinen und mittleren Unternehmen hautnah zu spüren.“ Nach zuvor 46 Millionen Euro stiegen die Risikokosten 2009 im In- und Ausland auf 117,1 Millionen Euro. Das Auslandsgeschäft fiel auf 1,25 Milliarden Euro (2008: 2,31 Milliarden Euro), die Zahl der Neuverträge sank um 18,7 Prozent auf 126.601 Stück, der Komplettbestand an Verträgen um 2,3 Prozent auf 495.951 Stück. „Bei uns stimmt aber die Substanz, das hat sich gerade jetzt gezeigt. Der Substanzwert stieg um 3,4 Prozent.“

Als Hauptursache für die Rückgänge sehen die Verantwortlichen der VR-Leasing AG die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise. „Als Finanzierungspartner des Mittelstands bekommen wir die aktuellen Probleme der kleineren und mittleren Unternehmen hautnah, schmerzhaft und direkt zu spüren“, verdeutlichte Gödel in Frankfurt. „Ein weiterer Punkt: Die Zahl der Insolvenzen ist 2009 deutlich gestiegen. Nach Berechnungen der Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel gab es deutlich mehr als 33.000 Unternehmenspleiten. Für 2010 wird sogar mit bis zu 40.000 Firmenpleiten gerechnet. Dazu kommen schlechtere Bonitäten und Ratings – sowie eine problematischere Wiedervermarktung. Entsprechend stark sind die Leasinginvestitionen in Deutschland im vergangenen Jahr eingebrochen. Alles zusammen ist schwer zu verdauen.“

Bei der Finanzierung von Fahrzeugen, Pkw und Kombis, Bussen, Lkw und Anhängern, konnte das Eschborner Unternehmen dennoch für 2009 eine Verbesserung des Geschäftsergebnisses melden: Das Neugeschäftsvolumen stieg um acht Prozent von 812,7 Millionen Euro auf 877,3 Millionen Euro. Auch der Bereich Automotive, mit dem die VR-Leasing AG im Full Service-Leasingmarkt aktiv ist, habe sich gut entwickelt. Hier sei das Neugeschäft im Vergleich zu 2008 gar um 25,8 Prozent auf 20.664 Verträge gestiegen, wobei der Bereich Full Service um 5,75 Prozent auf 3.199 Verträge und der des reinen Finanz-Leasing um 29,4 Prozent auf 17.217 Verträge gewachsen sei. Der Full Service-Vertragsbestand verbesserte sich um 1,2 Prozent auf

13.626 Einheiten, der Gesamtvertragsbestand veränderte sich mit 65.540 Verträgen kaum (plus 0,5 Prozent). Die VR-Leasing AG widmet sich jetzt auch verstärkt dem Thema Wiedervermarktungsproblematik. „Leasingrückläufer monatelang bei uns auf dem Hof – das mögen wir einfach nicht!“, betonte Reinhard Gödel hier. „Es rechnet sich betriebswirtschaftlich nicht, deshalb kümmern wir uns offensiv darum. Wir haben eine neue, internetbasierte Gebrauchtwagenplattform – vr-gebrauchtwagen.de – errichtet. Autohäuser und Händler, die mit uns zusammenarbeiten, bekommen damit eine Art virtuelles Lager, jedes Fahrzeug ist mit neutralem Sachverständigengutachten der DEKRA geprüft. Und weil die Frage der Wiedervermarktung für uns auch eine internationale Komponente hat, funktioniert das auch international.“

Für 2010 strebt die VR-Leasing AG ein Teilbetriebsergebnis in Höhe von 101,2 Millionen Euro und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von rund 20 Millionen Euro an. Das Unternehmen geht davon aus, dass bei sinkenden Risikokosten wieder schwarze Zahlen erreichbar seien. „Die Devise ist und bleibt: Ertrag vor Wachstum“, forderte Reinhard Gödel. „Wir nehmen Volumen-Rückgänge bewusst in Kauf, weil wir die Risikovorsorge genau im Auge behalten. Je mehr wir sie reduzieren können, desto besser wird unser Ergebnis ausfallen. Natürlich ist auch eine schnelle und kräftige Erholung der Volkswirtschaften in Deutschland, Mittel- und Osteuropa förderlich.“

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

DER NEUE RENAULT MÉGANE GRANDTOUR  
ALS FIRMENWAGEN.



**MÉGANE GRANDTOUR EXPRESSION DCI 90 FAP ECO<sup>2</sup> 66 KW (90 PS)**

Leasingsonderzahlung: 0,- €  
Monatl. Rate: 249,- €\*  
Laufzeit: 36 Monate  
Gesamtlauflleistung: 60.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:  
249,- €/Monat\***

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



Autoflotte 5/2010

**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 eco<sup>2</sup>, niedrigem CO<sub>2</sub>-Ausstoß und langen Wartungsintervallen. Für ein jederzeit angenehmes Geschäftsreiseclima 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 249,- €\* monatlich, inkl. 3 Jahren Wartung, 3 Jahren Verschleißreparaturen und 3 Jahren Garantie.**

Renault



**Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 5,3/4,0/4,4; CO<sub>2</sub>-Emissionen: 115 g/km (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).**

\*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Enthalten ist ein Renault Komfortservice-Vertrag: Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie, inkl. Mobilitätsgarantie sowie alle Wartungskosten und Verschleißreparaturen für die Vertragsdauer (36 Monate bzw. 60.000 km ab Erstzulassung). Ein Angebot der Renault Leasing für Gewerbekunden. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. \*\* Gilt ab Ausstattungsniveau Dynamique. Abbildung zeigt Mégane GT. Renault Mégane – Sieger bei der Importwertung in der Kompaktklasse beim Flottenaward 2010. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.



# Die Würze der Kürze

## *Können zweijährige Leasing-Laufzeiten Sinn machen?*

„Im Moment“, antwortete Harald Schneefuss, Geschäftsführer der Daimler Fleet Management in Stuttgart, auf die Frage, ob angesichts einer wirtschaftlich schwieriger zu kalkulierenden Zukunft für die Unternehmen Leasinglaufzeit-Verlängerungen eine geeignete Option wären, „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 ließe sich nur schwer vorhersehen, ob etwa ein Unternehmen dazu gekauft oder Unternehmensbereiche verkauft würden. „Es kommt hinzu,“ so Schneefuss weiter, „dass Sie heute einen Mercedes BlueEFFICIENCY nicht mehr mit Fahrzeugen vergleichen können, die Mercedes-Benz vor drei oder vier Jahren ausgeliefert hat, wobei CO<sub>2</sub>-Reduktion

ja immer auch gleich Verbrauchs-Reduktion bedeutet.“

### **Schneller modernere Fahrzeuge**

Zunächst einmal ist gegenwärtig sicher letzteres Argument sehr gut nachvollziehbar, wirken sich doch die Treibstoffkosten nicht unerheblich in den TCO aus. Hier können bei einer mittleren jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometer und einem durchschnittlichen Dieselpreis von zur Zeit etwa 1,20 Euro pro Liter, ein bis eineinhalb Liter weniger Verbrauch zwischen 30 und 45 Euro monatlich pro Fahrzeug ausmachen. Würde zudem – wohl mit einer gewissen Berechtigung – unterstellt, dass künftig die Restwerte für verbrauchsoptimierte Modelle deutlicher über denen der anderen liegen werden, würde sich auch daraus in den TCO noch eine weitere monatliche Ersparnis ableiten lassen.

Die kurzfristigere Beschaffung modernerer, stetig verbesserter Fahrzeuge ist also auf jeden Fall schon einmal ein Argument pro. Dennoch

sind das zwei Aspekte, die nicht im direkten Zusammenhang mit dem Leasing oder den Leasingraten stehen. Aber die Frage, ob letztlich eine kürzere Leasinglaufzeit auch betriebswirtschaftlich betrachtet noch sinnvoll sein kann, lässt sich treffsicher immer nur vor dem Hintergrund der Gesamtkosten eines Fahrzeugs entscheiden.

### **Schutz vor späten Reparaturkosten**

An dieser Stelle kommen dann auch die Reparaturkosten ins Spiel, die erfahrungsgemäß mit zunehmendem Fahrzeugalter steigen. So kann allein ein größerer technischer Schaden im dritten oder vierten Jahr einer vereinbarten Leasinglaufzeit (Motor-/Getriebeschaden), der beispielsweise mit 3.000 oder 5.000 Euro zu Buche schlägt, auf eine angenommene Laufzeit von durchaus üblichen 42 Monaten umgelegt die monatlichen Fahrzeugkosten im Nachhinein noch zwischen rund 70 und rund 120 Euro verschlechtern. „Wir verzeichnen gerade eine besorgniserregende Anzahl von 40 Motorschäden bei einem bestimmten Fahrzeugtyp“, gab



denn auch ein Redaktionsbeiratsmitglied bei der letzten Tagung dieses Gremiums zu Protokoll (siehe Seite 18).

Mindestens zwei Jahre Garantie ab Werk haben andererseits aber fast alle Fahrzeughersteller im Programm, bei lediglich zweijähriger Laufzeit würde dieses Risiko also gegen Null streben. Damit könnte also allein die kurzfristigere Beschaffung modernerer und verbrauchsoptimierter Fahrzeuge sowie die Minimierung des Risikos von technischen Großschäden von der Papierform her schon ein monatliches Einsparpotenzial zwischen rund 100 und rund 170 Euro pro Fahrzeug erwirtschaften, wobei dann das zu erwartende Restwert-Plus für die Verbrauchsoptimierten – vorbehaltlich gesicherter Erkenntnisse darüber – noch außen vor stünde.

#### **Mehrbelastung in der Leasingrate hält sich in Grenzen**

Warum ist es interessant, diese Aspekte vorweg zu schicken? Über viele Jahre wurde im Leasing-Bereich der optimale Ersatzzeitpunkt für den Tausch der Fahrzeuge zumeist zwischen 36 und 42 Monaten angesiedelt. Das ist, vereinfacht ausgedrückt, der Zeitpunkt, zu dem die Full Service-Leasingraten gewöhnlich am niedrigsten liegen. Einerseits verflacht der Restwerteverfall nach hinten heraus, zudem lässt sich dann die Differenz Anschaffungspreis minus Großmengenrabatt minus Restwert durch

eine relativ hohe Anzahl Monate dividieren. Zugleich liegen dort die Wartungsraten aber noch nicht so hoch wie bei 48 oder gar 60 Monaten. Bei kürzeren Laufzeiten wiederum steigen die Full Service-Leasingraten deutlicher, weil der Wertverlust der Fahrzeuge in den ersten zwei Jahren überdurchschnittlich hoch ausfällt und damit die Finanz-Leasingraten von den Beträgen her viel stärker verteuert werden als die Wartungsraten dann sinken.

Wie fällt aber der Vergleich drei Jahre gegen zwei Jahre Laufzeit konkret aus? Flottenmanagement hat einmal sechs deutsche Mittelklasse-Diesel-Kombis bei einer mittleren jährlichen Laufleistung von 30.000 Kilometer in den Full Service-Leasingraten kalkuliert. Dabei lagen die Raten für eine zweijährige Laufzeit, je nach Modell, zwischen rund 59 und rund 132 Euro höher als bei dreijähriger Laufzeit. Der Durchschnitt für alle sechs Mittelklasse-Diesel-Kombis lag rund 97 Euro über dem für die höhere Laufzeit.

Dabei zeigte dieser Check zunächst einmal auch erhebliche Schwankungen in den Erhöhungen der Full Service-Leasingraten für eine zweijährige Laufzeit zwischen diesen sechs Kombis auf, was bei der eventuellen Entscheidung für eine kürzere, zweijährige Laufzeit sogar noch ein weiteres Auswahlkriterium für ein bestimmtes Fahrzeug sein könnte, beziehungsweise eine Entscheidung für kürzere Laufzeiten noch zusätzlich fördern könnte – beispielsweise bei nur 59 Euro Mehrkosten im Monat.

#### **Längst nicht jeder Fahrzeughersteller bietet drei Jahre Garantie**

Auf jeden Fall aber verdeutlicht diese Kalkulation insgesamt schon, dass die Erhöhungen der Full Service-Leasingraten bei zweijähriger Leasing-Laufzeit keinesfalls so hoch ausfallen, als dass sie die eingangs erwähnten Einsparpotenziale im Hinblick auf Treibstoffkosten und gegebenenfalls hohe Reparaturkosten für technische Großschäden nach hinten heraus übertreffen und dann eine solche Betrachtung von vornherein uninteressant machen.

Im Gegenteil: Es bietet längst noch nicht jeder Fahrzeughersteller eine dreijährige Garantie an, und auch mehrere kleinere technische Defekte bei fortgeschrittenem Fahrzeugalter (und noch höheren jährlichen Laufleistungen), die möglicherweise auch nicht alle unter die Garantiebedingungen fallen, können sich noch deutlich addieren. Ganz zu schweigen einmal vom zeitraubenden Ärger, der in Einzelfällen vielleicht mit Kulanz-Verhandlungen beginnt, und dadurch ausgelöst weiteren Fuhrpark-

verwaltungs-Kosten, die auch nicht alle präventiv kalkulierbar sind – letztlich aber auf die Gesamtrechnung gehören.

#### **Verbesserung des Fuhrpark-Handlings**

Im übrigen dürfte ein Fuhrparkkunde, der alle zwei Jahre Fahrzeuge leasht, angesichts der gegenwärtigen Absatzprobleme der Automobilindustrie für die Fahrzeughersteller noch interessanter sein, weil eine solche Beschaffungs-Philosophie das Neuwagen-Geschäft zusätzlich ankurbeln würde. Das könnte auch noch einmal seine Verhandlungsposition gegenüber den Fahrzeugherstellern um Nuancen verbessern.

Abseits einer rein mathematischen Betrachtungsweise bieten zweijährige Laufzeiten dem Unternehmen aber auch in der Gesamtgestaltung des Fuhrparkmanagements eine höhere Flexibilität. Das beginnt schon damit, dass der Fuhrparkbetreiber bei der Fahrzeugauswahl im Hinblick auf technische Verbesserungen oder Sonder-Ausstattungs Pakete schneller reagieren kann und in der Bestückung des Fuhrparks permanenter up to date ist. Auch lässt sich eine Fehlentscheidung bei der Fahrzeugauswahl schneller korrigieren.

Darüber hinaus mag eine zweijährige Laufzeit bei stärker schwankendem Fuhrparkbedarf an den Rändern eher zu empfehlen sein. Schließlich träge das vorzeitige Ausscheiden eines Mitarbeiters das Unternehmen weniger hart, weil sein Fahrzeug bis zum jeweiligen Ende des Leasingvertrags weniger lang beispielsweise im Poolfahrzeug-Bereich geparkt werden müsste. Auch das spart hernach unter dem Strich noch Fuhrparkkosten.

#### **Gesamtwirtschaftliche Bedenken**

Eine ganz andere Frage aber ist, wie sich ein solches Beschaffungs-Verhalten der Fuhrparkbetreiber – auf breiter Front praktiziert – gesamtwirtschaftlich betrachtet auswirken würde. Der Neufahrzeug-Verkauf würde sicher zusätzlich angekurbelt, aber die Fahrzeuge kämen als Rückläufer auch früher und öfter zu den Leasinggesellschaften zurück, die Gebrauchtwagen-Märkte gerieten weiter und noch stärker unter Druck und somit wegen eines weiter wachsenden Überangebotes auch die Restwerte. Das wiederum müsste konsequenterweise auch eine weitere Verteuierung der Leasingraten zur Folge haben.

Daran können aber eigentlich auch die Fuhrparkbetreiber kein Interesse haben, wenn sie denn über den Tellerrand hinaus schauen wollen.



**FleetCARS – Control And Reporting System.**

## Die neue Freiheit.

FleetCARS ist das Online-Reporting-System für professionelles Fuhrparkmanagement. Es bündelt alle wichtigen Informationen für die individuelle Steuerung Ihres Fuhrparks in einem einzigen Programm. So erlangen Sie Transparenz über alle Daten und Kosten. Schneller und komfortabler lässt sich Ihr Fuhrpark nicht verwalten. Überzeugen Sie sich unter: [www.vw-leasing-fleet.de/fleetcars](http://www.vw-leasing-fleet.de/fleetcars)



**VOLKSWAGEN LEASING**

GMBH



## Tagung des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates mit Unterstützung der Kfz-Sachverständigenzentrale Hüsges Gruppe

# Zur Spra

Der Kelch der Nachwirkungen der Finanzkrise mochte auch am achten Treffen des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates nicht so recht vorübergehen. Die möglichen Auswirkungen auf die künftige Gestaltung der Car Policies und des Fuhrparkmanagements bestimmten die Themen-Agenda und die Diskussionen. Und es waren lebhaftere Gespräche, die wiederholt wohl auch das einkreisen, was gegenwärtig auf den Schreibtischen der Fuhrparkmanager liegt. Die Lage im Land ist schon allseits spürbar. „Wie wird denn am Wochenende die Wahl in NRW ausgehen?“, fragte denn auch ein Mitglied des Gremiums in der Pause.

### Die richtige Fahrzeugwahl in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

Schon vor einigen Jahren artikulierten einer der Beiräte, dass mit der Fahrzeugwahl so ungefähr 90 Prozent der Fuhrparkkosten feststünden, vielleicht galt das seinerzeit wirklich noch. Aber selbst dann, wenn dieser Wert etwas zu hoch gegriffen sein sollte, mag in einer Zeit schwieriger zu kalkulierender wirtschaftlicher Erfolge einmal die Frage erlaubt sein, ob es in den Fuhrparks immer Premiumfahrzeuge sein müssen, wenn diese in der Anschaffung bis zu rund 10.000 Euro teurer sein können als ein auf dem Papier adäquat ausgestattetes Auto derselben Klasse.

Das bleibt wohl bis zu einem gewissen Grad ein Reizthema mit etlichen Facetten. „In Deutschland herrscht zu sehr ein Anspruchsdenken mit Jammern auf höchstem Niveau, wir wollen im Grunde immer mehr haben, das kann kaum noch einer finanzieren“, betonte Sven Schulze eine bereits ganz nüchterne Betrachtungsweise. „Wir

sollten hoch zufrieden sein, dass wir überhaupt einen Firmenwagen fahren und den sogar noch privat nutzen dürfen. In vielen Unternehmen müsste von oben her eine andere Denkweise propagiert werden. So haben wir bei uns einen einfachen Standard festgeschrieben: Abteilungsleiter fahren Golf Variant, höhere Hierarchien Passat.“ Claus-Peter Gotta pflichtete in etwa bei: „Wir haben schon 2008 für alle Mitarbeiter-Gruppen die jeweils relevanten Fahrzeugklassen um eine Stufe tiefer gelegt. Das produzierte zwar Aufruhr, zwischenzeitlich hat sich aber jeder daran gewöhnt, zumal die Geschäftsleitung mit dem Wechsel vom Audi A8 auf den A6 durchaus ein Beispiel vorgab.“

„Das könnten wir unserem Vorstand so noch nicht vermitteln“, setzte Bernd Wickel den Kontrapunkt. „Es mag sein, dass die Rückstufung vom Passat auf den Golf oder vom Golf auf den Skoda Optionen bleiben, wenn das Unternehmen stärker betroffen sein würde. Für den Mitarbeiter bleibt aber letztlich entscheidend, was sein Nachbar sagt. Es könnte sein, dass ich ihn mit einer Rückstufung aus dem Unternehmen treibe. So lassen sich viele bereits in den Vertrag hinein schreiben, welches Auto sie bekommen. Lediglich Neueinsteiger können wir auf einen Polo setzen mit der Aussicht auf einen Golf, wenn sie gute Leistungen bringen. Hinzu kommt, dass ich bei jährlichen Laufleistungen von 60.000 Kilometer dem Mitarbeiter auch einen entsprechenden Arbeitsplatz Auto bieten muss.“

Burkhardt Langen vertrat einen differenzierten Standpunkt: „Bei uns darf sich jeder das Auto aussuchen, das er möchte, wir haben nur die ‘di-

cken’ Klassen gekappt. Wir stellen eine Mobilitäts-Zulage X zur Verfügung, nach der sich jeder sein Fahrzeug selbst konfiguriert. Wer darüber liegt, zahlt zu. Grundsätzlich kommt es schon darauf an, ob ich den Fuhrpark kaufe oder lease. Beim Kauf machen 10.000 Euro einen deutlichen Unterschied, im Leasing sind beispielsweise Volkswagen-Produkte in den TCO erheblich preiswerter und zählen dann mit zu den günstigsten Fahrzeugen. Gegenüber dem Mitarbeiter wird aber die stetig ungünstigere Besteuerung des Brutto-Listenpreises ein zunehmend besseres Argument, doch kein teureres Auto zu wählen.“

Sven Schulze und Stephan Faut verwiesen noch darauf, dass die Rückstufung problematisch sei, wenn das Auto Gehaltsbestandteil wäre. Dann sei auch Ärger mit der Personalabteilung vorprogrammiert. Zudem betonte Faut, dass Referenzraten zwar grundsätzlich ein gutes System darstellten, dass aber ein höher angesiedeltes Fahrzeug auch höhere Treibstoffkosten und einen höheren Reifen-Verschleiß produzieren würde.

### Ein-Marken-Strategie sinnvoll?

Die Ein-Marken-Strategie, beispielsweise zur Erzielung noch höherer Großmengenrabatte bei der Fahrzeugbeschaffung und beim Service, ist derzeit nicht allgemeiner Trend. Claus-Peter Gotta sieht in einer solchen Lösung aber schon den Nebenvorteil eines geringeren Verwaltungsaufwandes. Allerdings bringe die nächste Stufe beim Großmengenrabatt lediglich noch einen weiteren Prozentpunkt, so dass für sein Unternehmen die bestehende Marken-Vielfalt wieder wichtiger sei. Für Stefan Schulze sind Großmengenrabatte eher sekundär, da sein Unternehmen ohnehin zusätz-



Flottenmanagement-Geschäftsführer Bernd Franke (2. v.li.) begrüßt die Beiräte zum achten Treffen: Sven Schulze, Bernd Wickel, Claus-Peter Gotta, Burkhardt Langen und Stephan Faut (v.li.) (o.)

Der Austragungsort: Die Burg Schnellenberg oberhalb von Attendorn im Frühbarock-Stil des 17. Jahrhunderts (Mitte)

Das achte Flottenmanagement-Redaktionbeiratstreffen auf der Burg Schnellenberg fand mit freundlicher Unterstützung des Unternehmens Hüsges Gruppe aus Willich statt. Bernd Wickel, Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Sven Schulze, Ralph Wuttke (FM), Bernd Franke (FM), Erich Kahnt (FM), Peter Stamm (v.li.) (li.)

# che gebracht

lich noch vom Kommunalrabatt profitieren könne, dann wären wieder die Unternehmensziele wichtiger. „Wir setzen nur Volkswagen und Audi ein und genießen bei einem 200 Wagen-Fuhrpark die Konditionen eines 1.000 Wagen-Fuhrparks“, begründet Bernd Wickel seinen Konzern-Fuhrpark. „Die Fahrzeuge laufen im reinen Finanz-Leasing mit topgünstigen Wartungspaketen, und unser Händler, der mit uns groß geworden ist, ist glücklich und liest uns von den Lippen. Die Mitarbeiter müssen einfach mit dieser Auswahl zurecht kommen.“

## Ist die Bedeutung der TCO nochmals gestiegen?

„Die TCO bleiben permanent im Fokus, wir sind stets bestrebt, sie zu senken, da geht immer noch etwas“, führte Burkhardt Langen ein. „So sank beispielsweise der Golf Variant mit neuer Technik im Verbrauch von 5,6 auf 4,5 Liter, CO<sub>2</sub>-Wert und Geräuschpegel liegen jetzt ebenfalls niedriger. Der Tiguan präsentiert sich jetzt in den Gesamtkosten 100 Euro pro Monat niedriger. Zudem haben wir letztes Jahr ein neues Versicherungsmodell mit höheren Selbstbeteiligungen beschlossen. Wir haben diesen Bereich auf ein zentrales Management umgestellt. Im Schadenfall bringt unser Partner AFC das Auto irgendwohin in eine kostengünstige Werkstatt und stellt uns noch einen kostenlosen Leihwagen. Dadurch liegen unsere Einsparungen zwischen 10 und 25 Prozent mit der Folge, dass die Versicherungskosten um 18 Prozent gesunken sind.“

„Wir bestellen alle Fahrzeuge nur noch gezielt in Blue Motion- oder Eco-Varianten, weil wir auch davon ausgehen, dass irgendwann vom Staat eine zusätzliche Besteuerung auferlegt wird, wenn wir das nicht tun“, betonte Bernd Wickel. „Auch dürften sehr bald die Restwerte für solche Fahrzeuge höher liegen. Ansonsten haben wir den Ausstattungswchsel vom fest eingebauten Navi zum Tom Tom vorgenommen, das in neue Fahrzeuge übernommen werden kann. Die Mitarbeiter waren restlos begeistert, weil es einfacher und vielschichtiger zu bedienen sei.“ Burkhardt Langen setzt hier auf die Wollnikom-Lösung im Rückspiegel in Kombination mit Bluetooth, die in den TCO lediglich einen Euro mehr kostete, während Claus-Peter Gotta zu bedenken gab, dass ein mobiles Navi nach drei Jahren von

der Software her kaum noch auf aktuellem Stand sei und zudem ein BMW oder ein Mercedes ohne Navi im Wiederverkaufswert deutliche Verluste hinnehmen müssten.

## Die Öko-Flotte und ihre Umsetzung

Das ist offenbar noch ein weiterer Weg dahin. „Wir haben versucht, das in unserem Unternehmen umzusetzen“, berichtete Stephan Faut. „So wollten wir den Passat 1,9 TDI gegen die 1,6 Liter-Blue Motion-Variante tauschen, wobei aber dem Mitarbeiter die freie Wahl überlassen bleiben sollte. Letztlich haben sich von 219 Fahrern lediglich 15 für die Blue Motion-Version entschieden. Es bleibt aber erklärtes Unternehmensziel, bis Ende 2012 den durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Ausstoß der Flotte auf 140 g/km zu begrenzen.“ In seinem Haus läge die automatische Obergrenze jetzt bei 200 g/km, ergänzte Burkhardt Langen. „Wir haben schon vor eineinhalb Jahren die SUV-Schleudern gestrichen und wollen mit der Obergrenze noch bis auf 170 g/km herunter.“ Bernd Wickel vermisst die Akzeptanz bei den Mitarbeitern: „Umwelt-Bewusstsein? Die holen mit dem Auto sogar noch die Brötchen.“

Über alternative Antriebe wird schon verstärkt nachgedacht, vielerorts scheitert aber die Flotten-Relevanz offenbar noch an bisher ungelösten Randproblemen. „Die zentrale Frage ist: Wann werden die Modelle mit alternativen Antrieben geliefert, die wir in der Flotte gebrauchen können?“, brachte Stephan Faut die Thematik auf den Punkt. „Schon Hybrid beispielsweise macht in unserer Flotte mit jährlichen Laufleistungen zwischen 30.000 und 50.000 Kilometer über Land keinen Sinn“, bestätigte Bernd Wickel. „Elektro-



„Aber jetzt“: Zur Entspannung ‚Alle Neune‘ am Abend – Claus-Peter Gotta, Stephan Faut, Sven Schulze, Ralph Wuttke (FM) und Bernd Franke (FM, v.li.)



**Sven Schulze:** „Wir sollten hoch zufrieden sein, dass wir einen Firmenwagen fahren und den sogar noch privat nutzen dürfen. In vielen Unternehmen müsste von oben her eine andere Denkweise propagiert werden“

autos sind zwar für mich die Zukunft, wir sprechen gegenwärtig auch oft mit der RWE darüber. Aber wie wird einmal so viel benötigter Strom CO<sub>2</sub>-neutral erzeugt werden? Wie schnell werde ich Batterien laden können?“ Und dann käme noch das Problem mangelhafter Reichweiten für die Flotte hinzu, ergänzte Claus-Peter Gotta. „Ein Teil unserer Zukunft könnte beispielsweise ein Audi A3 mit 800 Kilometer Reichweite und einer Ladezeit von drei Minuten für die Batterien sein.“

### **Die Leistungsspektren der Dienstleister – was wird wirklich benötigt?**

„Prozesse verschlanken“, das sei über Jahre der Dauerbrenner-Slogan gewesen, so der Tenor. Dabei sei aber auch zu stark in den Hintergrund gedrängt worden, dass „Prozesse verschlanken“ mit den handelnden Personen zu tun habe und der Art und Weise, wie im jeweiligen Unternehmen Prozesse geführt würden. Es stehe außer Frage, dass dort, wo im Unternehmen die Manpower fehle, ausgewiesene Experten betraut werden müssten, aber die Regie müsse jederzeit inhouse bleiben. Ein über Jahre aufgebautes Know-how könne nicht so einfach aus der Hand gegeben werden.

„Wir haben uns eines Tages gefragt, wieso wir im Reifen-Bereich einen Kostenblock von 300.000 Euro verzeichnen“, detaillierte Claus-Peter Gotta. „Zwar hatte die Leasinggesellschaft behauptet, sie hätte optimale Konditionen ausgehandelt, aber das hielt unserer Prüfung nicht stand, so dass wir das Reifenmanagement aus dem Leasing heraus an Spezialisten gegeben haben. Das war aber nur der Anfang, über die Zeit sind nur Finanzrate, Maintenance, Kfz-Steuer und GEZ bei der Leasinggesellschaft verblieben. Alles andere haben andere Dienstleister übernommen.“ Gotta riet auf jeden Fall davon ab, so genannte Fuhrparkmanagement-Dienstleister zu beauftragen, weil dann keine Transparenz mehr gegeben sei.

### **Langzeitmiete statt Leasing?**

Hier herrschte Übereinstimmung, dass die Langzeitmiete keine Alternative etwa zum Full Ser-



**Bernd Wickel:** „Wir bestellen alle Fahrzeuge nur noch gezielt in Blue Motion- oder Eco-Varianten, weil wir auch davon ausgehen, dass irgendwann vom Staat eine zusätzliche Besteuerung kommt, wenn wir das nicht tun.“



**Burkhardt Langen:** „Bei uns darf sich jeder das Auto aussuchen, das er möchte, wir haben nur die ‚dicken Klassen‘ gekappt. Wir stellen eine Mobilitäts-Zulage X zur Verfügung, wer darüber liegt, zahlt zu.“



vice-Leasing darstelle. Hauptproblem sei, dass über den Weg Miete nicht das Wunschfahrzeug des Mitarbeiters konfiguriert werden könne, bei einem Mietfuhrpark würde den Firmenwagenfahrern das Rundum-Wohlgefühl fehlen. Auch könnten beispielsweise Volkswagen-Fahrzeuge nicht länger als ein halbes Jahr gemietet werden, bei Europcar würden die Mietwagen lästigerweise gar alle sechs bis acht Wochen getauscht. Mietwagen kämen allenfalls in Frage für zeitlich befristete Projekte, Mitarbeiter in der Probezeit oder solche, deren bestellter Firmenwagen noch nicht geliefert sei.

### **Muss es eigentlich immer das Auto sein?**

Die Frage, ob in den einzelnen Unternehmen bereits Ideen zur generellen Optimierung von Dienstreisen diskutiert beziehungsweise ob schon Regularien festgelegt seien, in welchen Fällen auf den Einsatz von Fahrzeugen verzichtet würde, offenbarte fürs erste lediglich entsprechende Denkansätze. „Für die Verwendung unterschiedlicher Verkehrsmittel sind bei uns noch keine expliziten Grenzen gezogen“, beschrieb Bernd Wickel. „Mitarbeiter, die sich auf der Langstrecke zu unseren Firmentöchtern in Berlin, Fürth oder der Schweiz den Stau-Stress nicht mehr antun wollen, können Bahn 2. Klasse fahren, Reststrecken mit dem Taxi.“

„Pkw, Bahn oder Flugzeug, das bleibt auch bei uns jedem Mitarbeiter selbst überlassen, wobei in den letzten drei Jahren offenbar die Bahn im Kommen ist“, pflichtete Claus-Peter Gotta bei. „Das kommt in Einzelfällen aber auch darauf an, wo der Mitarbeiter wohnt.“ Andere brachten die

Da war wohl etwas weniger ernst gemeint: Ralph Wuttke, Bernd Franke, Erich Kahnt (alle FM) und Peter Stamm (v.li.)

Qualität der Dienstreise ins Spiel. Wenn eine Sitzung mit wichtigen Entscheidungen anstehe, sei es wohl sinnvoller, mit der Bahn 1. Klasse ausgeruht von A nach B zu kommen. Nicht selten sei die Bahn aber auch unpünktlich, und in den Zügen herrschten chaotische Zustände. Statt pünktlich um 14.00 Uhr abgehetzt um 14.15 Uhr anzukommen, sei auch nicht das Wahre. Flüge zu Billig-Tarifen seien auf Langstrecken von 500 Kilometer und mehr eindeutig im Kommen.

Videokonferenzen zur Reduzierung von Dienstreisen hingegen steckten noch in den Kinderschuhen. „Bei wirklich sensiblen, heißen Themen muss ich dem Gesprächspartner Auge in Auge gegenüber sitzen“, fand Bernd Wickel. „Sonst leidet die Kommunikation, ich bekomme nicht alles mit und die Begeisterung ist nicht da.“ Dass in der Dienstreisen-Optimierung grundsätzlich noch erhebliche Einspar-Potenziale liegen könnten, wird im FM-Redaktionsbeirat aber gesehen. Auch sei eine künftige Zusammenlegung von Fuhrparkmanagement und Travelmanagement wegen der Verwandtschaft der Tätigkeiten denkbar.

„Vergessen wir aber eines nicht – die Begeisterung für das Auto“, sagte einer zum Abschluss des Treffens. „Ich kenne Firmenwagenfahrer, die stehen morgens um 4.00 Uhr auf, weil sie Auto fahren wollen.“



Porsche empfiehlt Mobil 

Hier erfahren Sie mehr – [www.porsche.de](http://www.porsche.de) oder Telefon 01805 356 - 911, Fax - 912 (EUR 0,14/min).

**Ist doch schön, wenn Sie Ihr Geschäftspartner  
jeden Abend nach Hause bringt.**

**Der neue Cayenne Diesel.**

**PORSCHE  
INTELLIGENT  
PERFORMANCE**



**PORSCHE**

# Perfektionsstreben

*Zu Besuch in der Renault-Niederlassung in Köln, einem im Flottengeschäft engagierten Händler*

Bei der Renault Retail Group Niederlassung in Köln in der Weißhausstraße handelt es sich um ein etabliertes Autohaus, das bereits in den 60er Jahren gegründet wurde und zu den größten seiner Art gehört, die Renault in Deutschland betreibt. Aufgrund der unmittelbaren Nähe zu Brühl, der Deutschland-Zentrale des französischen Importeurs, kommt dem Autohaus laut Geschäftsleiter Andreas Fehervary dabei eine besondere Stellung zu. „Wir sehen uns als eine Art Referenzhaus, in dem häufig zuerst neue Standards entwickelt werden. Außerdem sind wir oft Pilot-Betrieb, um neue Systeme und Abläufe auf ihre Praktikabilität hin zu überprüfen“, so Andreas Fehervary. Neben dem Standort in Köln gibt es noch einen weiteren Stützpunkt in Sankt Augustin bei Bonn, mit dem gemeinsam der große Wirtschaftsraum Köln-Bonn abgedeckt wird. „Natürlich ist unser Marktgebiet ganz Europa, nach EU-Recht dürfen wir uns nicht abschotten“, erklärt der Geschäftsleiter. „Jedoch erstreckt sich unser Marktbeobachtungsgebiet, in welchem wir die Kunden auch im Bereich After Sales bedienen, von der nördlichen Grenze Leverkusens bis in den Süden von Bonn. Bei einer demographischen Datenauswertung hat sich ergeben, dass hier bis zu drei Millionen Menschen wohnen – ein enormes wirtschaftliches Potenzial“

In beiden Betrieben sind zur Zeit 140 Mitarbeiter beschäftigt, davon alleine 100 in der Niederlassung in Köln, in der alle zentralen Abläufe von beiden Betrieben koordiniert werden. In den letzten Monaten führte Renault einige grundlegende Veränderungen in der Organisationsstruktur durch: Früher war das Flottengeschäft noch dezentral zwischen den beiden Autohäusern aufgeteilt. Dies hat teilweise auch kleinere Reibungsverluste gefördert, weil die interne Abstimmung nicht immer ganz hundertprozentig geklappt hat. „Es kam beispielsweise vereinzelt dazu, dass Kunden doppelt angesprochen wurden“, sagt Andreas Fehervary. „Wir haben die Organisationsebene Anfang des Jahres zentralisiert und mit Werner Rohlfing einen Flottenleiter eingesetzt, der diesen Bereich nun in Köln eigenständig leitet und koordiniert. Ihm stehen in beiden Betrieben sieben direkte Mitarbeiter zur Verfügung.“

Die internen Ambitionen bei der Renault Retail Group Köln sind dabei klar definiert. Nach der Abwrackprämie in 2009 wird das Flottengeschäft in diesem Jahr einen deutlich höheren Anteil am Gesamtvolumen ausmachen. Dazu müssen laut den Verantwortlichen bei Renault vor allem die Back Office-Funktionen soweit gebündelt werden, dass die Verkäufe schnell und



*Da wird Ihnen geholfen: „Die Renault Retail Group in Köln ist einer der ersten Standorte in Deutschland, welche die neuen Standards von PRO+ Business-Centern erfolgreich umgesetzt hat.“ (o.)*

unbürokratisch abgewickelt werden können und der Kunde jederzeit absolut zufrieden gestellt wird.

Auch der Verkaufsleiter Flotten in der Niederlassung in Köln, Werner Rohlfing, sieht in der Service-Qualität einen der Schlüsselpunkte zum Erfolg: „Wir bieten jedem Kunden in unserem Haus einen zentralen Ansprechpartner an, falls einmal ein Problem auftreten sollte. Im Service-Bereich und auch im Verkauf ist die Hauptanforderung an uns die Geschwindigkeit. Wenn ein Kunde eine Anfrage im Werkstattbereich oder Verkauf stellt, dann erwartet er zu Recht eine schnelle und kompetente Antwort.“

**Michael Borner, Direktor Flotten und Großkunden bei Renault:** „Um den Gewerbekunden nun noch einen weiter optimierten Service anzubieten, werden wir unsere 100 Stützpunkt-Händler umstrukturieren und neu aufteilen.“



*Großzügig dimensionierter Verkaufsraum: Hier findet der Kunde alle Modelle vom Renault Twingo bis zum Renault Master mit 4,5 Tonnen Gesamtgewicht.(u)*





Andreas Fehervary, Michael Borner, Werner Rohlfing und Kai Schmidt vor dem Eingang der Renault Niederlassung in Köln (v.re.)

Im Nutzfahrzeuggeschäft können zudem kurze Lieferzeiten der entscheidende Faktor für die erfolgreiche Auftragserteilung sein.“

Das Kundenspektrum bei der Renault Retail Group in Köln erstreckt sich dabei vom kleinen Handwerker über den mittelständischen Unternehmer bis hin zum Großkonzern. „Auch mit deutschen Behörden, wie beispielsweise mit dem Bundesbeschaffungssamt des Bundesministeriums des Inneren, haben wir in der letzten Zeit größere Aufträge abgeschlossen“, berichtet Werner Rohlfing. „Außerdem befindet sich mit dem Technischen Hilfswerk aktuell ein größeres Geschäft in der Abwicklung, genauso wie wir aus der SUEZ-Gruppe den Kunden Cofely, einem Anbieter von Anlagen- und Prozesstechnik, gewonnen haben.“

Nach Renault Erfahrungen dominiert im gewerblichen Bereich das Leasing mit Quoten zwischen 70 und 80 Prozent. Auch immer mehr Kommunen, die bisher weitestgehend als Barzahler aufgetreten sind, würden nun auf das Leasing-Modell umschwenken. Dabei hat prin-

zipiell jeder Kunde die Möglichkeit, die Fahrzeuge über Renault Fleet Service im Full Service zu leasen. Die Erfahrung zeigt, dass größere Unternehmen bereits mit Leasinggesellschaften kooperieren. „Kleinere Unternehmen hingegen erwarten eher von uns, dass wir ihnen bei der Finanzierung helfen und sie mit entsprechenden Leasingangeboten unterstützen“, so Wer-



Andreas Fehervary, Geschäftsleitung der Renault-Niederlassung: „Unser Marktbeobachtungsgebiet, in welchem wir die Kunden auch im Bereich After Sales bedienen, erstreckt sich von der nördlichen Grenze Leverkusens bis in den Süden von Bonn.“



Feierliche Übergabe eines neuen Dienstwagens: In der Renault-Niederlassung in Köln muss es immer nicht die 08/15-Wagenübergabe sein. (ganz o.)

Ordnung ist das halbe Leben: Der Werkstattbereich ist aufgeräumt und klar strukturiert. (o.)

ner Rohlfing. „Das ist generell auf dem Markt ein Segment, in dem die herstellerabhängigen Leasinggesellschaften stark sind.“

Ein guter Komplett-Service allein reiche den Kunden jedoch nicht mehr aus. Ohne das passende Produktportfolio komme es erst gar nicht zu Verkaufsverhandlungen. „Prinzipiell können wir aufgrund unserer sehr umfangreichen und vielseitigen Produktpalette jeden Kunden bedienen, denn unsere Fahrzeuge reichen vom Renault Twingo bis zum Renault Master mit 4,5 Tonnen Gesamtgewicht“, betont Michael Borner, Direktor Flotten und Großkunden. Die gefragtesten Modelle im PKW-Bereich seien dabei vor allem der Renault Mégane Grandtour, gefolgt vom Renault Scénic. Im Nutzfahrzeugbereich verkaufen sich laut Borner vor allem der Renault Kangoo und der Renault Master: „In diesem Bereich sind wir traditionell besonders stark. Das hilft uns natürlich auch im PKW-Bereich, denn die Kunden, die mit unseren Transportern zufrieden sind, entschließen sich so auch häufig zum Kauf von anderen Renault Fahrzeugen.“

Im Gespräch wurde deutlich, dass Renault große Erwartungen in den neuen Master setzt. Gemeinsam mit einem anderen Wettbewerber habe der französische Hersteller gegenwärtig als einziger ein solches Fahrzeug sowohl mit Front-, als auch mit Heckantrieb im Programm. „Das versetzt uns in die Lage, nun auch eine so genannte L4-Länge, also eine Laderaumlänge von über vier Meter, anzubieten“, erklärt Michael Borner. „Zusätzlich hat der Heckantrieb den Vorteil, dass er deutlich mehr Karosserie-



Am „langen“ Tisch: Kai Schmidt (Abteilungsleiter Firmenkundenberater und Nutzfahrzeuge), Michael Borner (Direktor Flotten / Großkunden, beide Renault Deutschland), Andreas Fehervary (Geschäftsleitung), Werner Rohlfing (Verkaufsleiter Flotten, beide Renault-Niederlassung Köln), Bernd Franke und Sven Reimers (beide FM, v.li.)

Varianten auf dieser Plattform ermöglicht. Wir taxieren das Potenzial dieses Fahrzeuges auf einen Zugewinn von bis zu 20 Prozent. Zum Marktstart im März und April waren zunächst die Kastenmodelle erhältlich, bis zum Ende des Jahres werden dann aber alle Varianten, wie Kühlaufbau oder Kipper, dem Kunden zur Verfügung stehen. Bisher war Renault im Nutzfahrzeug-Bereich vor allem für Standard-Kastenfahrzeuge bekannt. Nun wollen wir auch die zahlreichen anderen Versionen noch stärker in das Bewusstsein unserer Kundenklientel rücken.“

Auch wenn vielerorts bereits der Aufschwung thematisiert wird, weiß Werner Rohlfing davon zu berichten, dass die Entscheidungsprozesse in Hinblick auf die Fahrzeugauswahl mittlerweile nahezu ausschließlich durch die TCO dominiert würden: „Am Ende des Tages zählt für die Fuhrparkentscheider nur noch, wie viel Cent der Kilometer kostet. In diesem Zusammenhang wird auch deutlich, dass die Aufmerksamkeit für sogenannte Spritspar-Modelle in letzter Zeit

*Erste Anlaufstelle: „Spezialisiertes Verkaufs- und Service-Personal steht dem Großkunden jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.“*

ganz klar gestiegen ist. Im erwähnten Fall mit der SUEZ-Gruppe war das das Hauptthema, so dass schließlich ganz bewusst der Motor mit unserem eco<sup>2</sup>-Label ausgewählt wurde. Nach unseren Erfahrungen liegt hier die Treibstoff-Ersparnis bei bis zu 20 Prozent.“ Gerade bei der Entwicklung des neuen Renault Master sei die Erfüllung höchster wirtschaftlicher Kriterien ein wesentliches Konstruktionsziel gewesen. Vor allem sei der Verbrauch deutlich gesenkt worden, zudem wäre im Wartungsbereich eine Ersparnis von bis zu 30 Prozent erreicht worden.

Für den durchschlagenden Erfolg im Flottengeschäft sind eine umfassende Produktpalette und ein qualifiziertes Händlernetz für jeden Volumenhersteller ganz elementare Grundvoraussetzungen. Um sich in dieser Beziehung von den Mitbewerbern deutlich abheben zu können, müssen ständig neue Innovationen und Verbesserungen gesucht werden. „Eine umfangreiche Produktpalette, die alle notwendigen Anforderungen im Flottenbereich erfüllt, haben wir mit Sicherheit“, so Michael Borner. „Im zweiten Schritt kommt es jetzt darauf an, auf ein qualifiziertes Händlernetz zurückgreifen zu können, das immer die neuesten Standards gewährleis-

**Werner Rohlfing, Verkaufsleiter Flotten in der Renault-Niederlassung Köln:** „Am Ende des Tages zählt für die Fuhrparkentscheider nur noch, wie viel Cent der Kilometer kostet.“



tet. Um den Gewerbekunden nun noch einen weiter optimierten Service anzubieten, werden wir unsere 100 Stützpunkt-Händler umstrukturieren und neu aufteilen.“

Die Renault Business Center ab einer entsprechenden Volumengröße im Flottengeschäft wurden bereits in den letzten Monaten beziehungsweise werden künftig zu sogenannten PRO+ Business-Centern entwickelt, die dann weltweit für Gewerbekunden alle die gleichen Standards garantieren sollen. Dazu gehören beispielsweise ein spezialisiertes Verkaufs- und Service-Personal, eine umfangreiche Ausstellung von flottenrelevanten Fahrzeugen (einschließlich umgebauten Fahrzeugen), verlängerte Werkstattöffnungszeiten und Ersatzfahrzeuge der gleichen Fahrzeugklasse im Pannenfalle. In Deutschland sollen zwischen 30 bis 40 Renault-Autohäuser diese Bezeichnung tragen dürfen. Die Renault Retail Group in Köln ist übrigens einer der ersten Standorte gewesen, der diese neuen, höheren Standards bereits erfolgreich umgesetzt hat.

„Wir müssen unsere Hausaufgaben machen, wie beispielsweise im Bereich After Sales, wenn wir uns in den Verkaufszahlen weiterhin verbessern wollen“, unterstreicht Michael Borner. „In allen anderen Dingen sind wir schon sehr weit entwickelt, aber es gibt natürlich immer Bereiche, in denen wir gerne noch ein bisschen besser werden möchten. Mit der Einführung der PRO+ Business-Center wird uns dies gelingen.“





# Von Anwendern für Anwender

*Exklusiv für Flottenmanagement stellte die Hiepler + Partner GmbH das Konzept ihrer neuesten Fuhrparkmanagement-Software vor*

Noch im Juni wird die Hiepler + Partner GmbH mit Sitz in Kaarst eine brandneue Software für Fuhrparkmanagement und Fuhrparkverwaltung präsentieren. Damit ist dann auch eine zweieinhalbjährige Entwicklungsphase erfolgreich abgeschlossen worden. „Das war für uns von der Grundtechnologie her und im Hinblick auf gesteigerte Anwendungsmöglichkeiten schon ein immenser Schritt“, beschrieb Firmengründer Stephan Hiepler in Kaarst den Weg. „Zum einen ging es uns im Wesentlichen darum, das ganze System zukunftsträchtiger zu gestalten, denn wir wollen in diesem Segment Marktführer bleiben. Die gesamte Anwendung wurde daher auf eine moderne Java-Plattform gestellt. Zum anderen haben wir versucht, die unseren Kunden bekannten Funktionalitäten so umzusetzen, dass sie sich intuitiv wieder zurechtfinden. Schließlich gehörte es stets zu meiner Firmenphilosophie, von Anwendern für Anwender zu entwickeln. Ich bin aber überzeugt davon, dass wir alle diese Anforderungen bravourös gelöst haben.“

Hiepler betonte die 15-jährige Erfahrung der Hiepler + Partner GmbH auf den Feldern der Beratung von privaten Fuhrparkbetreibern, Leasinggesellschaften und Dienstleistern im Flottengeschäft. Die modular aufgebauten und individuell konfigurierbaren Software-Lösungen werden mittlerweile in über 100 Unternehmen in sechs Ländern verwendet. „Ich denke, dass unser jetziges Konzept als geradezu revolutionär gelten kann“, führte er weiter aus. „Der wesentliche Vorteil besteht eben in unserer hohen



**Stephan Hiepler:** „Ich denke, dass unser jetziges Konzept als nahezu revolutionär gelten kann. Der wesentliche Vorteil besteht eben in unserer hohen Routine auf fachlicher Seite.“



10. Mai in Kaarst: Thomas Mitsch und Stephan Hiepler (beide Hiepler+Partner) erläutern Bernd Franke und Erich Kahnt (beide FM) die Konzeption einer brandneuen Software (v.re.)

Routine auf der fachlichen Seite. Die neue Software beinhaltet schließlich die gesamte praktische Erfahrung, die wir in den letzten Jahren mit unseren Kunden gemacht haben. Darüber hinaus bieten wir nunmehr eine moderne 3- bis 4-Schicht-Java-Architektur und sind dadurch gerade für größere Unternehmen viel besser aufgestellt. Als Erstes wird das der Kunde an der drei- bis viermal so hohen Geschwindigkeit des Systems erkennen. Darüber hinaus haben wir sehr viel mehr als bisher modularisiert. Spezielle Prozesse können nun ganz einfach abgebildet oder auch miteinander verknüpft werden. Die Prozessketten sind wesentlich leichter und eleganter aufzusetzen. Das versetzt uns auch in die Lage, verwandte Geschäftsbereiche mit unseren Lösungen zu bedienen. Das Mietgeschäft ist hier bestimmt das aktuellste Beispiel.“

Alle Hiepler + Partner-Kunden können auf Wunsch dieses Update, wie auch die bisherigen Updates und Releases, kostenlos erhalten. „Sicher mag es hier und da bei einer so deutlichen Änderung sinnvoll sein, auch Schulungen oder einen Workshop durchzuführen“, ergänzt Stephan Hiepler. „aber zusätzliche Kosten sollen und werden damit nicht verbunden sein.“

Seit Anfang Mai ist Thomas Mitsch neuer Geschäftsführer bei der Hiepler + Partner GmbH. Mitsch, der in den letzten fünf Jahren Geschäftsführer einer Full Service-Leasinggesellschaft war, hatte in dieser Zeit bereits selbst mit Hiepler + Partner-Lösungen gearbeitet. „Dort hatte die Kooperation mit Hiepler + Partner praktisch auf der grünen Wiese begonnen“, schildert Thomas Mitsch. „Wir haben dann mit den steigenden Anforderungen unserer Kunden die EDV gemeinsam kontinuierlich weiter entwickelt, mit immer besseren Auswertungen und immer mehr Schnittstellen zu externen Dienst-

leistern. Damit waren wir in der Lage ein echtes, leistungsfähiges Full Service-Leasing und Fuhrparkmanagement zu betreiben. Vor diesem Hintergrund freue ich mich natürlich, unseren Kunden und Interessenten die praktischen Vorteile unserer neuen Lösung aus Anwendersicht präsentieren zu können. Unsere neue Software wird schon von der Oberfläche her daran zu erkennen sein, dass sie up to date, modern und überzeugend auftritt.“

Stephan Hiepler hat uns bereits versichert, dass wir die ersten Erfahrungsberichte von Kunden, die das neue Produkt parallel zu den alten Lösungen ausprobieren, um sich von den Fortschritten zu überzeugen, zeitnah zur Verfügung gestellt bekommen. Seien Sie also gespannt auf die nächsten Überraschungen an genau dieser Stelle.



**Thomas Mitsch:** „Unsere neue Software wird von der Oberfläche her daran zu erkennen sein, dass sie up to date, modern und überzeugend auftritt. Prozessketten sind leichter aufzusetzen, und die Geschwindigkeit des Systems ist drei- bis viermal so hoch.“



ZOOM-ZOOM

ZOOM-ZOOM

FÜR DIE EFFIZIENZ EIN FREMDWORT IST.  
NICHT FÜR LEUTE,  
DER MAZDA6.



Der Mazda6 schon ab € 299<sup>1</sup> monatlich.

*MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN, EFFIZIENZ ERFAHREN.*

Erleben Sie Qualität. Der Mazda6 begeistert mit neuer Optik, neuen Details, neuer Motorisierung und Ausstattungshighlights wie Spurwechselassistent und adaptivem Kurvenlicht. Erfahren Sie Effizienz. Der Mazda6 überzeugt mit einem Sieg gegen starke Konkurrenz. Die Zeitschrift Flottenmanagement hat 17 Modelle in Bezug auf Kosteneffizienz und Ausstattung verglichen und der Mazda6 war nicht zu schlagen. Das Endergebnis: Mit dem Mazda6 holen Sie einen Sieger in Ihre Flotte.

Weitere Informationen unter: 0700MAZDAFLEET<sup>3</sup> oder [fleet@mazda.de](mailto:fleet@mazda.de), Stichwort: „Firmenfahrzeug“.

[WWW.MAZDA-FLEET.DE](http://WWW.MAZDA-FLEET.DE)

**Flotten**  
management

Sieger im Kostenvergleich der  
Zeitschrift  
„Flottenmanagement“<sup>2</sup>.  
Der Mazda6.

Kraftstoffverbrauch im Testzyklus für den Mazda6 Kombi Exclusive-Line 2.2i MZR-CD, 95 kW (129 PS)  
(innerorts/außerorts/kombiniert): 6,6 / 4,4 / 5,2 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 139 g/km.

1) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – ein Service-Center der Santander Consumer Bank – bei null Leasing-Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 90.000 km Gesamtlauflistung für den Mazda6 Kombi Exclusive-Line 2.2i MZR-CD, 95 kW (129 PS). Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung. 2) Heft 2/2010, Kategorie „Kaufuhrpark Mittelklasse Diesel Kombi“. 3) 0700 62 93 23 53 38, 6,3 Ct./Min. aus dem deutschen Festnetz.

# Online Boom

Die guten Restwerte der Vergangenheit sind vorerst passé. Selbst flottenrelevante Fahrzeuge aus der Mittelklasse haben in Folge der Finanzkrise deutlich an Beständigkeit verloren. Online-Plattformen können dabei helfen, neue Verkaufskanäle zu erschließen und möglichst hohe Einnahmen zu erzielen. Wir sprachen mit Florian Stumm, Director Fleet Remarketing von AUTOonline, über die momentane Lage.



Im Gespräch: Florian Stumm, Director Fleet Remarketing (AUTOonline), Sven Reimers und Bernd Franke (beide FM) (v.r.)

**Flottenmanagement:** Herr Stumm, den Analysen von EurotaxSchwacke einmal Glauben geschenkt, sind selbst für sehr flottenrelevante und gefragte Mittelklasse-Diesel-Kombis die Restwerte enorm gefallen. Wie deuten Sie diese offenbar verschärfte Wiedervermarktungsproblematik, und wann endet Ihrer Meinung nach dieser freie Fall?

**Stumm:** Ein solche Entwicklung, wie zur Zeit, haben wir auf dem deutschen PKW-Markt bisher noch nie erlebt. In der Vergangenheit waren nur die Oberklasse und die Obere Mittelklasse vom Restwerteinbruch betroffen. Nun hat es aber auch die sehr flottenrelevante Mittelklasse erwischt. Uns liegen Zahlen vom Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementunternehmen vor, die diesen Trend stützen. Hier wurde Ende 2007 ein durchschnittlicher Restwert anhand der

unverbindlichen Preisempfehlung der Hersteller von circa 41 Prozent errechnet. Mittlerweile sind wir durch die Restwertkrise Ende 2009 bei einem Restwert-Niveau von nur noch circa 35 Prozent gelandet. Wir haben als Flottenvermarkter dazu eine klare Devise: Gebrauchte Fahrzeuge sind wie Gemüse. Wenn sie nicht schnell verkauft werden, wird es später nicht leichter, sie noch für einen guten Preis an den Mann zu bekommen. Aber wir sehen auch aktuell eine leichte Beruhigung im Markt. Wir werden sicherlich nicht mehr das hohe Restwert-Niveau von 2008 erzielen, aber eine Stabilisierung ist durchaus in Sicht.

**Flottenmanagement:** AUTOonline ist einer der größten Wiedervermarkter und Wertermittler im Online-Bereich von gebrauchten Fahrzeugen in Europa. Seit 2006 ist das Unternehmen auch

im Bereich der Flottenvermarktung tätig. Wie schwer ist eigentlich für Sie als Profi das Geschäft geworden?

**Stumm:** AUTOonline hat in Zeiten der Krise einen regen Zulauf erfahren. Wir sind zwar noch relativ frisch im gewerblichen Bereich tätig, verfügen aber gerade deshalb über eine Reihe von Vorzügen, die wir unseren Kunden bei der Flottenvermarktung anbieten können. Viele Unternehmen suchen im Bereich Leasing oder bei Kauffuhrparks nach neuen Ventilen und Abflussmöglichkeiten, weil der klassische Abverkauf ins Stocken geraten ist. Da kommt unsere Online-Plattform jetzt erst recht ins Geschäft und wir registrieren einen stark erhöhten Zulauf im Nachgang zur Finanzkrise. Wir haben uns das Know-how aus der Restwertbörse zu Nutze gemacht. Dort vermarkten wir pro Jahr um die 200.000 Fahrzeuge europaweit. Im Bereich Flotte sind es mittlerweile immerhin schon bis zu 10.000 Fahrzeuge jährlich. Die Transaktionsquote, also die tatsächliche Verkaufsquote, die wir hier erreichen, beträgt circa 70 Prozent, unter anderem auch weil wir in 22 Ländern Absatzmöglichkeiten geschaffen haben. Der Ausbau der Flottenvermarktung steht dabei im Mittelpunkt unserer Konzernstrategie. Deshalb freuen wir uns auch sehr, Thomas von Blumenthal als neuen Key-Account Manager Flotte begrüßen zu dürfen. Die AUTOonline-Flottenvermarktung ist so nun

PKW	Art	Hersteller	Modell	Antriebsart	Leistung	Laufm. Fahrze	Preis	St.	St.	St.	St.	St.	St.	St.	St.
348950	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	291.738 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.37	12.09	15.37	12.09
348951	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348952	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348953	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348954	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348955	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348956	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348957	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348958	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348959	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348960	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348961	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348962	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348963	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348964	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348965	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348966	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348967	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348968	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348969	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348970	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348971	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348972	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348973	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348974	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348975	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348976	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348977	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348978	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348979	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348980	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348981	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348982	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348983	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348984	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348985	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348986	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348987	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348988	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348989	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348990	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348991	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348992	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348993	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348994	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348995	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348996	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348997	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348998	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
348999	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09
349000	Transporter	VW	TRANSPORTER T	1.9 TDI	105 kW	283.789 km	105.03	0-83	Diesel	12.461 CCM	12.09	15.39	12.09	15.41	12.09

Wurde das Fahrzeug mit den dazugehörigen Daten in das System eingepflegt, können mehr als 1.000 von AUTOonline geprüfte Automobil-Käufer aus ganz Europa ihre Gebote abgeben. (li.)



noch breiter aufgestellt und wird zudem in hohem Maße von seinen Kompetenzen profitieren können. Im Vergleich zu unserem geschlossenen Gebotssystem gibt es viele Marktbegleiter, die mit sehr hohen Aufkäuferzahlen werben. Wir machen das bewusst anders. Bei uns gilt das Motto: Qualität statt Quantität. Daher wählen wir selektiv Aufkäufer aus und überprüfen sie in Form eines persönlichen Aufnahmegesprächs. Es reicht uns nicht aus, einen Handelsregisterauszug und einen Gewerbenachweis zu bekommen, wir fordern auch eine Bonitätsprüfung und Referenzbelege. Die hohe Qualität unseres Aufkäufernetzwerkes kommt den Einstellern zu Gute – somit werden „schwarze Schafe“ von Anfang an ausgeschlossen.

**Flottenmanagement:** Nun werden stetig zunehmend immer mehr Verkäufe über das Internet abgeschlossen. Wo liegen hier Ihrer Meinung nach

die generellen Vorteile im Vergleich zur traditionellen Wiedervermarktung? Könnten Sie bitte einmal zusammenfassen wie Ihr Serviceangebot insgesamt aussieht, wer zu Ihren Kunden gehört, und welche Dienstleistungen Sie speziell für Flottenbetreiber anbieten?

**Stumm:** Wir sehen einen großen Zulauf im Bereich des Internetgeschäfts. Im letzten Jahr fanden mehr als 20 Prozent der sechs Millionen Gebrauchtwagen-Verkäufe online statt. Hier geht die Kurve ganz klar nach oben. Die Vorzüge sind dabei vielfältig. Der klassische, physische Abverkauf kostet den Fuhrparkleiter in der Regel viel Zeit und ist sehr aufwendig. AUTOonline bringt als Alternative diesen ganzen Prozess auf die Tastatur des Fuhrparkbetreibers. Dazu haben wir verschiedene Software-Systeme entwickelt, wie beispielsweise FLEETonline. Es handelt sich um eine webbasierte Lösung, mit der der Fuhrpark-

leiter einen angeschlossenen Sachverständigen beauftragen kann. Dieser ist wiederum über eine Schnittstelle mit uns verbunden, über die er die Fahrzeuge in das System einpflegt und auf die Verkaufsplattform stellen kann.

Darüber hinaus kann in unserem System ein Mindestpreis festgelegt werden. Wird dieser nicht erreicht, erfolgt automatisch eine Verlängerung der Gebotszeit um 24 Stunden. Dann erhält jeder Bieter eine E-Mail und bekommt die Chance sein Gebot noch einmal zu verbessern.

Seit der ersten Stunde bei AUTOonline betreuen wir namhafte Großunternehmen mit Kauf-fuhrparks, wie RWE, Euromaster, die Bitburger Brauerei, Robert Bosch oder auch den Malteser Hilfsdienst, die exklusiv ihre Fahrzeuge aus dem Kaufbereich über uns abwickeln. Natürlich bieten wir diese Lösung aber auch für Leasinggesellschaften an wie beispielsweise für die Atlas Auto-Leasing, die ihre Online-Vermarktung über uns bewerkstelligt. Auch Banken gehören zu unseren Kunden.

Alle Kontaktdaten des Verkäufers sind stets verdeckt, nur Bilder und Beschreibungen des Fahrzeuges sind für die potenziellen Käufer ersichtlich. Dadurch ist die Gefahr von Preisabsprachen ausgeschlossen und absolute Revisionsicherheit garantiert. Zudem verringern sich die Standzeiten und -kosten ganz erheblich. Jedes Fahrzeug wird kostenfrei beim Verkäufer abgeholt. Der schnelle Online-Abverkauf garantiert beste Restwerte und ermöglicht einen schnellen Liquiditätszufluss für den Verkäufer.



### Driver Fleet Solution ist Ihr professioneller Partner für das Reifenmanagement von Flotten:

- Bundesweit flächendeckendes Netz professioneller Reifenhändler
- Webbasierte Auftragsabwicklung mit Online-Autorisierung und -Abrechnung
- Kostenreduzierung und -transparenz durch konsequente Umsetzung der fuhrparkspezifischen Marken- und Produktvorgaben
- Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und Erfüllung der Umwelt-richtlinien der Fuhrparks

**Driver**  
Fleet Solution

www.driver-fleet-solution.de

### Flottenmanagement berichtet exklusiv über die Kooperation Hüsches Gruppe / TÜV Süd

Synergie-Effekte nutzen, wo immer es geht, ist im Wirtschaftsleben auch ein prioritäres Gebot der Zeit geworden. In diesem, besten Sinne sind die bundesweit operierende Kfz-Sachverständigen-Zentrale Hüsches Gruppe mit Sitz im niederrheinischen Willich und die TÜV Süd AG aus München eine Kooperation eingegangen. In seinem erläuternden Vortrag über die Hintergründe und Ziele des Zusammengehens auf den EXPERTDAYS in Ratingen am 27. März betonte Geschäftsführer Arndt Hüsches gegenüber den geladenen Gutachtern der Gruppe:

„Das war für uns ein wichtiger strategischer Schritt. Wir legen in gemeinsamer Repräsen-



# Europa-Strategie 2015

tanz mit dem TÜV Süd die operativen Ziele und Produkte der beiden Dienstleister auf einen Nenner gebracht für einen Service aus einer Hand zusammen. Dabei entwickeln wir einen gemeinsamen Software-Standard, letztlich EU-weit. Im übrigen werden wir seitens der Hüsches Gruppe künftig vom Markennamen TÜV Süd sicher stark profitieren können. Darüber hinaus erschließt uns ein zusätzlicher, kostenloser Vertriebsweg und auch ein deutliches Potenzial von mehr Aufträgen im Süden.“ Die vordringlichsten, nächsten Ziele seien die gemeinsame Weiterentwicklung der Software, die Erweiterung des bestehenden Netzwerkes sowie im Hinblick auf eine Europa-Strategie 2015 die Marktführerschaft im Leasing-Segment, dem Bereich Autovermietung und im Onlinebörsen-Management.

Anschließend ergriffen die Vertreter des TÜV Süd das Wort, die einleitend großen Wert auf die Feststellung legten, dass die Hüsches Gruppe auch in der Kooperation die eigenständige Hüsches Gruppe bleibe. „Wir suchten auf dem Feld der Fahrzeugbegutachtung ein qualitativ hochwertiges Netzwerk mit zuverlässigen Partnern“, begründete Diplom-Ingenieur Klaus Balow, Geschäftsführer der TÜV Süd AG. „Wir sind traditionell im Süden stark vertreten, brauchten aber noch einen geeigneten Partner für den Norden und die Mitte Deutschlands, wobei wir künftig die von Hüsches entwickelte, vielsprachige Begutachtungs-Software CarData 24 für die automatische Auftragserteilung nutzen wollen. Bis September 2008 konnten wir nicht in den Norden gehen, aber dann hat Spanien vor dem Europäischen Gerichtshof erfolgreich dagegen geklagt, dass die Deutschen ihre Märkte abschotten.“ Über die Bündelung der Kernkompetenzen beider Seiten und die optimale Nutzung der Netze würden die Vertriebsaktivitäten gestärkt und auch Großkunden gewonnen.

„Das ist der Weg, den wir gemeinsam mit dem Familienunternehmen Hüsches gehen wollen.“ Kurt Deppert, Diplom-Ingenieur und Mitglied der Geschäftsleitung des TÜV Süd, detaillierte den Gutachtern der Hüsches Gruppe die gemeinsame Strategie. Der TÜV Süd sei gegenwärtig wirtschaftlich betrachtet weltweit der größte und erfolgreichste TÜV, eine gewisse Schwerfälligkeit durch die Größe sei aber noch gegeben. „Wir sehen die Schnelligkeit und Wendigkeit bei der Hüsches Gruppe, investieren daher nicht selbst in ein solches Netz, sondern ergreifen die große Chance, gemeinsam mit Hüsches noch innovativer zu werden“, führte Deppert ein. „In der Sachverständigen-Kooperation werden wir durch gegenseitige Unterstützung in der Abarbeitung von Aufträgen die Gestellungskosten reduzieren sowie die Auslastung und

„Wir werden seitens der Hüsches Gruppe künftig vom Markennamen TÜV Süd sicher stark profitieren können.“ Arndt Hüsches unterstrich die künftige Strategie, die operativen Ziele und Produkte beider Dienstleister auf einen Nenner zu bringen, und strebt die Marktführerschaft im Leasing-Segment, Bereich Autovermietung und Onlinebörsen-Management an. (o.)

Wettbewerbsfähigkeit steigern. In der Technologie-Kooperation werden wir die Systeme für stabile, kostengünstige Prozesse mit hoher Flexibilität weiterentwickeln. Im Rahmen der Produkt-Kooperation können Sie, wenn Sie TÜV Süd-Autopartner werden, weitere Leistungen, wie beispielsweise HU/AU, Zulassungs-Service, Aufbereitung oder Fahrzeugpflege, aus einer Hand anbieten. Das verbreitert Ihr Kunden-Spektrum.“



„Wir fanden in der Hüsches Gruppe auf dem Feld der Fahrzeugbegutachtung ein qualitativ hochwertiges Netzwerk für den Norden und die Mitte Deutschlands.“ Klaus Balow, Geschäftsführer der TÜV Süd AG (re.), und Kurt Deppert, Diplom-Ingenieur beim TÜV Süd, sehen in der Bündelung der Kernkompetenzen beider Seiten eine Stärkung der Vertriebsaktivitäten in Richtung Großkunden

# Think Blue.



## Der Passat Variant mit BlueMotion Technology. Jetzt ohne Aufpreis auf das Serienmodell.\*

Großkunden können ab sofort mit noch weniger Kosten beim Flottenmanagement rechnen. Denn den neuen Passat Variant gibt es jetzt als verbrauchs- und emissionsarmes Modell mit BlueMotion Technology. Und bis zum 30.06.2010 erhalten Sie ihn ohne Aufpreis auf das Serienmodell\* – genauso wie weitere Modelle mit BlueMotion Technology: Golf, Golf Plus, Golf Variant, Passat Limousine, Touran, Passat CC, Eos und Scirocco. Mehr Informationen unter [www.volkswagen.de/grosskunden](http://www.volkswagen.de/grosskunden)

**BLUEMOTION**  
— TECHNOLOGIES —



**Das Auto.**

\*Für den Passat Variant 1.6 TDI mit BlueMotion Technology (77 kW/105 PS), Dieselpartikelfilter, Kraftstoffverbrauch, l/100 km, innerorts 5,4/außerorts 3,8/kombiniert 4,4; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert 114 g/km, kein Aufpreis auf den Passat Variant 2.0 TDI (81 kW/110 PS), Dieselpartikelfilter, Kraftstoffverbrauch, l/100 km, innerorts 7,1/außerorts 4,7/kombiniert 5,6; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert 146 g/km. Gültig für Bestellungen bis zum 30.06.2010. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



# Emotionaler Mehrwert

*Interview mit Christoph von Tschirschnitz, Leiter Vertrieb an Direktabnehmer und Flottengeschäft bei der BMW AG in München*

**Flottenmanagement:** Herr v. Tschirschnitz, dort, wo BMW im deutschen Flottengeschäft stark engagiert ist, in User Chooser- und Motivations-Fuhrparks, werden die Fahrzeuge auch gern danach unterschieden, ob sie Premium-Fabrikate sind oder nicht. Halten Sie eine solche Unterscheidung generell für sinnvoll, wenn ja, wie definieren Sie den Begriff Premium, wofür steht er bei BMW?

**von Tschirschnitz:** Die Unterscheidung ist auf jeden Fall sinnvoll – gerade auch aus Nutzersicht. Ein Premiumfahrzeug hat einen höheren Motivationsfaktor als das Produkt eines Massenherstellers. Ein Premiumfahrzeug bietet dem Nutzer und dem Unternehmen ein „Mehr“ an Fahrerlebnis und Substanz. Dabei geht es zum einen um die technische Substanz wie Antrieb oder Fahrwerksqualität. Und zum anderen um den emotionalen

Mehrwert. Der emotionale Mehrwert für den Nutzer ergibt sich aus dem positiven Image der Marke und der Substanz des Produkts. Hier spielen Materialien und die Verarbeitungsqualität eine große Rolle. Und natürlich wird „Premium“ mehr und mehr über Nachhaltigkeit geprägt. Dabei sind unter anderem die Produktionsweise oder der Verbrauch bedeutend. Mit BMW Efficient Dynamics – serienmäßig in jedem unserer Fahrzeuge verbaut – sind wir führend in Sachen Kraftstoffsparen, ohne dabei auf Leistung verzichten zu müssen. Auch das ist gerade in Fuhrparks wichtig, da dort der „Total Cost of Ownership“ ein entscheidender Aspekt ist. Sie sehen – Premium Fahrzeuge müssen heute aus Kundensicht eine Vielzahl von Kriterien erfüllen, um auch wirklich Premium zu sein.

**Flottenmanagement:** In diesem Segment des Flottengeschäfts, das wesentlich davon geprägt ist, dass ein Firmenwagenfahrer die letzte Entscheidung fällt, trifft BMW im Wettbewerb auf vier nennenswerte Konkurrenten. In welchen Punkten profilieren sich die BMW-Produkte besonders im Wettbewerbs-Vergleich?

**von Tschirschnitz:** BMW steht für ‚Freude am Fahren‘. Jeder der unsere Fahrzeuge fährt, wird das bestätigen. Und wir sind führend bei Innovationen. Wir haben bereits 2007 mit Efficient Dynamics erkannt, dass wir Lösungen bieten müssen, die den Kraftstoffverbrauch reduzieren. Wir beschäftigen uns seit langem intensiv mit neuen Antriebsformen. So haben wir bereits eine Flotte von wasserstoffbetriebenen BMW 7ern im Serienprozess gefertigt und haben mit dem MINI E die größte Versuchsflotte von Elektrofahrzeugen auf den Straßen. Ab 2013 bringen wir unser Megacity Vehicle auf den Markt, das elektrisch betrieben



**Christoph von Tschirschnitz:**

„Natürlich wird ‚Premium‘ mehr und mehr über Nachhaltigkeit geprägt. Mit BMW Efficient Dynamics – serienmäßig in jedem unserer Fahrzeuge verbaut – sind wir führend in Sachen Kraftstoffsparen, ohne dabei auf Leistung verzichten zu müssen.“

sein wird. Und schon heute können BMW Fahrer mit dem BMW ActiveHybrid 7 und dem BMW ActiveHybrid X6 Hybridspitzentechnologie erleben. Was uns aber bei aller Zukunftsforschung maßgeblich von Mitbewerbern unterscheidet: Wir bieten schon heute Lösungen über alle Modellreihen an, die Kraftstoff und Ressourcen sparen, und nicht nur ein paar Sondermodelle. Das wird von Flottenbetreibern honoriert. Dadurch können sie Fuhrparkkosten reduzieren und gleichzeitig interne CO<sub>2</sub>-Ziele erfüllen. Und natürlich ist ein ausgezeichneter Service für unsere Kunden notwendig. Das gewährleisten wir mit unseren besonders qualifizierten Großkundenstützpunkten flächendeckend.

**Flottenmanagement:** Ihr Kunde ist vorweg ein Unternehmen. Wenn aber der User Chooser das letzte Wort hat, in welcher Art und Weise gegebenenfalls können Sie im Flottengeschäft den direkten Draht zu ihm herstellen?

**von Tschirschnitz:** Vertragspartner ist natürlich immer das jeweilige Unternehmen, das uns in ihre ‚Car Policy‘ aufnimmt. Wenn diese vertragliche Voraussetzung erfüllt ist, dann müssen wir

*„Ein ‚Mehr‘ an Fahrerlebnis und Substanz“: Christoph von Tschirschnitz neben dem neuen 5er BMW in der BMW-Welt (li.)*

**Bilder rechts von oben:**

*„Die BMW Modelloffensive hat uns sehr genutzt“: auch mit der 1er Baureihe für die unterschiedlichsten Fuhrparkanforderungen gerüstet*

*„Wichtige Baureihe für unser Geschäft“: Der 3er, hier der touring, gehört zu den Säulen des BMW-Flottengeschäfts*

*„Erschließt ein neues Segment im Flottengeschäft“: der BMW 5er Gran Turismo*

*„Geringer Verbrauch, hohe Übersichtlichkeit, hohe Sicherheit“: in der Version X1 2.0 D mit einem CO<sub>2</sub>-Wert von lediglich 136 g/km*

*„Mit dem BMW X5 das Segment ‚Geländewagen‘ neu definiert“: mehr und mehr werden die SAV-Angebote auch in die Car Policies aufgenommen*

unternehmen gern mit einem BMW vor, weil BMW für Leistung und für Nachhaltigkeit steht.

**Flottenmanagement:** Das Krisenjahr 2009 einmal bewusst ausgeklammert: Wie hat sich das BMW-Flottengeschäft in den letzten zehn Jahren entwickelt, in welchen Klassen ist BMW gut nach vorn marschiert, worin lagen die Stärken Ihrer Zugpferde, wo wünschen Sie sich momentan noch mehr Erfolg, wie wollen Sie das umsetzen?

**von Tschirschnitz:** Seit dem Jahr 2000 konnten wir unseren Absatz bei Großkunden um 46 Prozent ausbauen. Natürlich sind der BMW 3er und der BMW 5er wichtige Baureihen für unser

Geschäft. Aber auch uns hat die BMW Modelloffensive sehr genutzt. Mit der BMW 1er Baureihe, dem BMW 5er Gran Turismo, dem BMW X3 oder dem BMW X1 haben wir für die unterschiedlichsten Fuhrparkanforderungen Lösungen parat. Dabei ist festzustellen, dass mehr und mehr unserer SAV-Angebote auch in die Car Policies aufgenommen werden. Gerade BMW ist es mit dem BMW X5 gelungen, das Segment ‚Geländewagen‘ neu zu definieren. Das zahlt sich nun aus – auch für die Modellreihen BMW X3 oder BMW X1. Und ein X1 2.0D passt mit seinen 136g CO<sub>2</sub> hervorragend in die Zeit, gerade auch bei Unternehmen mit Fuhrparks: geringer Verbrauch, hohe Übersichtlichkeit, hohe Sicherheit. Und mit dem neuen BMW 5er haben wir derzeit das wohl beste Fahrzeug seiner Klasse im Angebot.

**Flottenmanagement:** Welche Rolle spielt momentan der MINI im Flottengeschäft?

**von Tschirschnitz:** Der MINI ist im Geschäftskundenbereich im Vergleich zum Privatkundengeschäft noch unterrepräsentiert. Vom im Herbst kommenden MINI Countryman versprechen wir uns aber weitere Impulse. Der MINI Countryman ist ein Viertürer, mit Allrad erhältlich und bietet dem Nutzer eine hohe Flexibilität. Wir gehen davon aus, dass er seinen Platz in den Fuhrparks findet.



**Christoph von Tschirschnitz:**

*„Der Kunde hat die Entscheidungshoheit, er engagiert auch den Leasing-Provider, dessen Dienstleistungen passen. Wir arbeiten ausgezeichnet mit Alphabet zusammen, aber auch gern und vertrauensvoll mit allen anderen großen Playern, und das seit Jahrzehnten.“*

es schaffen, neben dem Verstand des Nutzers auch sein Herz anzusprechen. Dies passiert über unsere Marken, Modelle und über unsere Mitarbeiter, die Großkundenberater. Unsere Kollegen im Verkauf müssen erkennen, was der Kunde individuell braucht und wie seine Wünsche ideal erfüllt werden können. Und nach Übernahme des Fahrzeugs ist es wichtig, weiterhin in Kontakt zu bleiben, Ansprechpartner zu sein. Das machen unsere Großkundenverkäufer ausgezeichnet. Wir wollen, dass sich jeder Unternehmenskunde und die jeweiligen Nutzer bei uns sehr gut betreut fühlen und Freude mit dem Automobil, den Marken und unseren Mitarbeiter über die gesamte Laufzeit erleben.

**Flottenmanagement:** Für lange Zeit waren BMW und Sport Synonyme, der BMW galt als der Renn-tourenwagen an sich. Profitieren Sie im Flottengeschäft heute noch von diesem Image, gibt es in Ihrem Kundenkreis Unternehmen, die genau dieses Image im Außenauftritt über den Fuhrpark für sehr passend halten?

**von Tschirschnitz:** Natürlich steht BMW auch heute für Dynamik und Sportlichkeit. Und das pflegen wir auch, denn agile, wendige Unternehmen wollen das auch in ihrem Fuhrpark zum Ausdruck bringen. Aber auch Facetten wie Ressourcenschonung sind entscheidend. Daher fahren Un-





Auge in Auge in München: Christoph von Tschirschnitz (BMW AG, re.) und Erich Kahnt (FM) (o.)

„Wird ab Herbst seinen Platz in Fuhrparks finden“:  
Der MINI Countryman mit Allrad und Raum (re.)

„Hybrid-Spitzen-technologie erleben“:  
BMW ActiveHybrid 7 (u.)



**Flottenmanagement:** Auf dem letzten BME-Symposium wurde deutlich, dass in der Gestaltung der Car Policies die Zukunftsfähigkeit eines Fuhrparks, schon allein im Hinblick auf die CO<sub>2</sub>-Reduzierung, stärker an Bedeutung gewinnt. Welche Signale empfangen Sie hier aus Ihrem Kundenkreis, welche aktuellen Antworten geben Sie, wie wird das Angebot von BMW in dieser Beziehung mittelfristig aufgestellt sein?

**von Tschirschnitz:** Alle Fuhrparkverantwortlichen setzen sich damit auseinander, wie individuelle Mobilität zukünftig aussieht. Dabei müssen alle kostenrelevanten Aspekte abgewogen werden, also Anschaffungspreis, Restwertverlust, Verbrauch, Steuerbelastung. Wir bieten mit unseren Modellen hier Lösungen: sie sparen Kraftstoff, haben einen niedrigen CO<sub>2</sub>-Ausstoß und sparen somit Geld. Nehmen Sie den neuen BMW 520d. Das Auto braucht auf 100 Kilometer lediglich 4,9 Liter. Das schafft mancher Kleinwagen nicht. Wie bereits gesagt, mit

dem MINI E sammeln wir bereits heute umfangreiche Informationen zum Einsatz von Elektroautos. Sie können sicher sein: BMW wird für alle Mobilitätsanforderungen effiziente und effektive Lösungen bieten.

**Flottenmanagement:** Der Erfolg im Flottengeschäft ist nicht allein von den Produkten abhängig, sondern auch davon, was ein Hersteller in punkto Finanz-Dienstleistungen, Garantiebedingungen,

Service und Betreuung während der Laufzeit der Fahrzeuge anbietet. Was gibt es hier bei BMW von Haus aus?

**von Tschirschnitz:** Wir arbeiten grundsätzlich mit allen Finanzdienstleistern zusammen. Möglicherweise bringt der Kunde bereits mehrere Leasinggesellschaften mit und schreibt auch für bestimmte Fahrzeuge immer wieder zwischen diesen aus. Wir können aber auch unsere konzern-eigene, markenübergreifend agierende Leasinggesellschaft Alphabet anbieten. Sie stellt – angefangen bei der Finanzierung über den gesamten After Sales Service, Wartungs- und Reparatur-Pakete, Tankkarten-Abrechnungen bis hin zum operativen Fuhrparkmanagement – alle notwendigen Dienstleistungen zur Verfügung, die dem Kunden bei Bedarf das nahezu komplette Outsourcing des Fuhrparkmanagements ermöglichen. Ob aber nun Konzerngesellschaft oder nicht, der Kunde hat die Entscheidungshoheit. Er bestellt die Automarke, die ihm zusagt, und engagiert den Leasing-Provider, dessen Dienstleistungen passen. Daher muss sich auch Alphabet täglich aufs Neue im Wettbewerb und in der Kundenbeziehung bewähren. Das Dienstleistungs-Portfolio ist offenbar sehr gut. Wir arbeiten aber auch gerne und vertrauensvoll mit allen anderen großen Playern zusammen, und das seit Jahrzehnten.

### BMW-Flottengeschäft 2010

Verkaufte Einheiten	8.500 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 12,4 %
<b>Verteilung des Flottengeschäfts</b>	
Kompaktwagen	20,4 %
Mittelklasse	38,1 %
Obere Mittelklasse	28,6 %
Oberklasse	0,9 %
SUV	11,6 %
<b>Topseller im Flottengeschäft</b>	1. BMW 520d Touring 2. BMW 116d 3. BMW 320 Touring
<b>Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate</b>	BMW 5er Touring (ab 9/2010), BMW 5er GT Allradvarianten, MINI Countryman
<b>Anteile Leasing / Kauf</b>	80 / 20
<b>Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle</b>	2 Jahre / 20.000 km
<b>Anzahl der Vertragshändler/Service-Stützpt.</b>	676
<b>Kooperationspartner/Leasingges./Banken</b>	alle relev. Leasinggeber u. Alphabet
<b>Ansprechpartner Großkundengeschäft</b>	Christoph von Tschirschnitz und Michael Jansen, Tel. 089/382 280 80
<b>Internetseite für Flottenkunden</b>	www.bmw.de, „Sonder- u. Großkunden“



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.

# Up to date



*Mit der vierten Fuhrpark-Lounge boten die HPI Fleet, New Projects Beratungsgesellschaft GmbH und Eurogarant AutoService AG in Gemeinschaftskooperation erneut zahlreichen Fuhrparkmanagern die Möglichkeit, sich im gepflegten Rahmen auszutauschen sowie sich über aktuelle Themen der Fuhrparkbranche informieren zu lassen.*

Auch auf der 4. Fuhrpark-Lounge, die wie im letzten Jahr wieder im Landhaushotel Waitz in Mühlheim-Lämmerspiel bei Frankfurt stattfand, wurde für die über 50 Teilnehmer ein informatives und fesselndes Vortragsprogramm organisiert. Die offizielle Begrüßung und Moderation der zweitägigen Veranstaltung übernahm erneut der Rechtsanwalt Joachim Otting, der sich unter anderem auf Schadenersatzrecht und Kaskorecht spezialisiert hat. Zu diesem Thema hielt der Experte ebenfalls einen sehr interessanten Vortrag zu einer aktuellen BGH-Entscheidung.

#### **Fuhrparkrecht**

Der Bundesgerichtshof hatte Ende des letzten Jahres ein neues Urteil in Sachen Restwert-Ermittlung durch einen Gutachter gefällt. „Ein solches Urteil bedeutet meiner Meinung nach in der Praxis, dass jedes Gutachten ab sofort die Vorgehensweise der Wertermittlung nachvollziehbar erkennen lassen muss und die drei eingeholten Angebote dort eindeutig benannt werden müssen, wobei das höchste als Restwertergebnis festzuhalten ist“, fasste Otting die richterliche Entscheidung zusammen. Außerdem sei durch einen weiteren Beschluss bestätigt worden, dass sich der Gutachter am örtlichen, allgemeinen Markt bei seiner Restwertbeurtei-

lung richten müsse. Für den Fuhrparkmanager bedeutet das laut Otting in der Praxis, dass er sich, falls die oben genannten Kriterien alle eingehalten wurden, auf das Gutachten verlassen kann und nicht mehr die Versicherung vor der Verwertung um Erlaubnis fragen muss.

#### **Underwriting**

Über die aktuelle Situation der Kfz-Flottenversicherung klärte Volker Leuckers, Maklerbeauftragter bei HDI-Gerling, die anwesenden Fuhrparkmanager auf. Nach seinen Aussagen befände sich der gesamte Kfz-Flottenversicherungsmarkt zur Zeit in einem harten Preiskampf. Hinzu wäre ein außergewöhnlich harter Winter mit extrem schlechten Witterungsverhältnissen gekommen, der die Schadenanzahl (plus 55.000 Schäden) und -aufwendungen (plus 230 Millionen Euro) für die gesamte Branche signifikant hätte ansteigen lassen. „Dies alles hat dazu geführt, dass die Schaden- und Kostenquote marktweit momentan bei circa 106 Prozent liegt“, so Leuckers. „Durch die ausbleibenden Erträge auf den Kapitalmärkten sind zudem aktuell keine Subventionierungen möglich. Trotzdem tragen die Sanierungsbemühungen der Flottenversicherer aus der letzten Zeit langsam zarte Blüten.“ Laut Leuckers wird der Informationsbedarf und die Datenqualität beim

Quotierungs-Procedere zwischen versichertem Fuhrpark und Versicherung weiter zunehmen müssen, wollen beide Seiten möglichst gute Angebote erzielen.

#### **Einsparpotenzial**

TCO ist weiterhin das Thema der Stunde. Welche vielfältigen Möglichkeiten es gibt, um die Fahrzeugbetriebskosten eines Fuhrparks weiter zu senken, zeigten Wolfgang Kallweit (Geschäftsführer) und Dennis Geers (Geschäftsleiter FleetControl) von ControlExpert, einem unabhängigen Dienstleister für Schadenbearbeitung und Kostenprüfung, in ihren Vorträgen. Mit Hilfe von speziell entwickelten EDV-Techniken und mathematischen Verfahren werden Rechnungen, Kostenvoranschläge und Gutachten auf Plausibilität und Marktüblichkeit geprüft. „Unter anderem mit Hilfe unseres PostMaster können wir das tägliche Fahrzeugmanagement unserer Kunden deutlich vereinfachen und verbilligen“, so Geers. „Der PostMaster ist ein kleines, effizientes Programm, das wie ein Druckertreiber installiert wird. Es bündelt Dokumente und Dateien aus allen gängigen Computer-Programmen und Dealer-Management-Systemen. Die Daten werden schnell, zuverlässig und vor allem sicher übermittelt.“

Die Initiatoren zeigten sich überaus zufrieden mit der Resonanz, so dass bereits jetzt für 2011 die fünfte Fuhrpark-Lounge geplant ist. Weitere Informationen zur Veranstaltung gibt es unter [www.fuhrpark-lounge.de](http://www.fuhrpark-lounge.de).

# Viel Fahrspaß, wenig Verbrauch.

Die Opel Insignia ecoFLEX-Spritsparmodelle.



**ecoFLEX**

**ecoFLEX-Modelle  
ohne Aufpreis!**

Für Großkunden  
mit Lieferabkommen.

Während das Design der Modelle Insignia und Insignia Sports Tourer allen Autofahrern Herzklopfen beschert, jubeln beim Blick unter die Motorhaube auch die Unternehmer. Dort nämlich arbeitet ein 2.0 CDTI ecoFLEX-Motor, dessen Leistung nur noch von seiner Wirtschaftlichkeit übertroffen wird. Die Euro 5-Abgasnorm gibt's ab Werk und Großkunden mit Lieferabkommen erhalten die ecoFLEX-Modelle sogar ohne Aufpreis. Noch mehr erfreuliche Informationen bekommen Sie bei Ihrem Opel Partner.

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

Kraftstoffverbrauch innerorts 6,9–6,8 l/100 km, außerorts 4,3–4,2 l/100 km, kombiniert 5,3–5,2 l/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert 139–136 g/km (gemäß 1999/100/EG).



**Wir leben Autos.**



Zu Besuch bei Chemion in Leverkusen: Karola Pirkl (Leiterin Marketing, Kommunikation), Claus-Uwe Pohlmann (Marketing und Vertrieb Geschäftsentwicklung / KFZ-Fleetmanagement), Gerd Clemens (Bereichsleiter Betriebsmittelmanagement, alle Chemion) und Sven Reimers (FM) (v.re.)

## „Wir kümmern uns um alles“

Die „Fuhrpark-Checker“, unter diesem Namen bietet das unabhängige Fuhrparkmanagement-Beratungsunternehmen Chemion nun seine Dienste an. Flottenmanagement hat mit Gerd Clemens, Bereichsleiter Betriebsmittelmanagement bei Chemion, über das neue Service-Angebot gesprochen.

**Flottenmanagement:** Herr Clemens, Chemion Logistik war bis dato vor allem bekannt als Dienstleister mit einem breiten Angebotsspektrum an logistischen Services in der Chemie- und chemienahen Industrie. Welche Gründe haben Sie dazu bewegt, nun auch als Beratungs- und Serviceunternehmen Ihre Dienste im Kfz-Fuhrparkbereich anzubieten?

**Clemens:** Als Flottenmanager arbeitet Chemion traditionell seit Jahrzehnten für die Unternehmen in den Chemieparcs der Bayerwelt. Dabei sind wir sehr breit aufgestellt und bedienen nicht nur PKW-Fuhrparks, sondern auch Flotten mit Flurförderzeugen oder Behältern wie beispielsweise Container und Bahn-Kesselwagen. Die täglichen Anforderungen des Kunden bestimmen bei uns, was der Bereich Fuhrparkmanagement alles beinhalten kann. Letztendlich hat die Öffnung des Chemparks mit der Ansiedlung einer Reihe von Firmen, wie Degussa, Momentive oder jüngst NKT Cables, uns dazu bewogen unsere Dienstleistungen über die bisherigen Chempark-Kunden hinaus anzubieten. Mit der Kampagne die 'Fuhrpark-Checker', die wir kürzlich ins Leben gerufen haben, wollen wir nun auch außerhalb des Werksgeländes auf uns aufmerksam machen. Unsere Kernkompetenz liegt dabei im Bereich der chemischen

Industrie, wie beispielsweise Gefahrguttransportmittel und Ladungssicherung. Die Verwaltung von 3.000 PKW-Fahrzeugen gehört aber genauso zum Tagesgeschäft unserer Mitarbeiter wie eine qualifizierte Bestellberatung bei Nutzfahrzeugen.

**Flottenmanagement:** Im Nachgang zur Finanzkrise wurde bei vielen Unternehmen auf die Kostenbremse getreten. Vielerorts wird nun intensiv geschaut, in welchen Bereichen Einsparpotenziale beim Fuhrpark bestehen. Wie sieht ihr Produktportfolio aus?

**Clemens:** Wir verstehen uns als neutraler Berater. Deshalb suchen wir optimale Lösungen für unsere Kunden, von der Beschaffung über die Finanzierung, Flottenzusammensetzung, Car Policy, Werkstatt- und Reparaturmanagement, Schadensabwicklung, flexible Mietwagenkonzepte bis hin zur Fahrzeugrückgabe. Als Flottenmanager begleiten wir den kompletten Lebenszyklus der Fahrzeuge, angefangen von der Bestellberatung über ein kundenindividuelles Online-Tool zur Kontrolle der Leasing- und Reparaturrechnungen im Besonderen bei Nutzfahrzeugen. Darin beinhaltet sind beispielsweise Dokumentation und Reporting, Terminverfolgung der gesetzlichen Untersu-

chungen, Tankkartenmanagement mit Tankdaten-Reporting, Modifikation der Leasingverträge bei geänderter Laufleistung, Kontrolle der Leasing-Endabrechnungen und vieles mehr. Unser Produktportfolio erstreckt sich insgesamt vom ‚Rundum-Sorglos-Paket‘ bis hin zu ganz individuellen Lösungen, die auf die jeweiligen Kundenanforderungen maßgeschneidert werden können.

**Flottenmanagement:** Ihre Firma kann auf eine 100-jährige Tradition im Bereich Logistik zurückblicken. Inwieweit hilft diese Erfahrung bei Ihrem Beratungsgeschäft? Welches sind die gängigsten Möglichkeiten, die Sie aus Ihrem täglichen Geschäft kennen, um bei der Fuhrparkverwaltung Kosten einzusparen?

**Clemens:** Chemion ist Flottenmanager und Flottenbetreiber in einem. Von den 24.000 in der Verwaltung befindlichen Fahrzeugen und Geräten werden circa 10 Prozent bei Chemion selbst betrieben. Aus letzterem resultieren exzellente Produktkenntnisse und ein hohes Erfahrungspotenzial in den Bereichen Gerätebedienung, Reparaturverhalten und Beurteilung der Service-Dienstleister. Unsere Erfahrungen zeigen, dass in der Regel in den Bereichen Service und Reparatur erhebliche Kostentreiber zu identifizieren sind. Wir stellen aber auch immer wieder fest, dass sich einige Chemieproduzenten und -händler einen teuren Reserve-Pool leisten müssen, um Ausfällen an Flurförderzeugen beispielsweise vorzubeugen, die dann die gesamte Produktion lahm legen können. Auch hier helfen wir Kosten einzusparen, indem wir kurzfristig innerhalb von ganz Deutschland Ersatzfahrzeuge liefern können.

# DAS SPARWUNDER IM FUHRPARK **DER KOMBI SEAT EXEO ST 2.0 TDI FÜR NUR 260 €\* MONATLICH**



Autoemotion

Geben Sie jetzt beim Sparen noch mal richtig Gas. Leasen Sie den SEAT Exeo ST für gerade einmal 260 €\* im Monat und profitieren Sie von seiner exklusiven Ausstattung, seinen niedrigen Betriebskosten sowie den kraftvollen und wirtschaftlichen Benzin- und Common-Rail-Dieselmotoren. Wie wär's mit einer Probefahrt? Weitere Informationen zu unseren Flottenlösungen erhalten Sie telefonisch unter: 01805-208383<sup>1</sup> oder per E-Mail an: [Firmenkunden@seat.de](mailto:Firmenkunden@seat.de).

TDI-CR-Motoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 7,8–7,4, außerorts 4,4–4,1, kombiniert 5,7–5,3; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 148–139. Benzinmotoren, Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 11,1–10,2, außerorts 6,0–5,6, kombiniert 7,9–7,3; CO<sub>2</sub>-Emissionswerte (g/km): kombiniert 184–169.

<sup>1</sup>14 Cent/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, maximal 42 Cent/Min. pro Minute aus den Mobilfunknetzen. \*Z. B. der SEAT Exeo ST Reference 2.0 TDI CR, 88 kW (120 PS), auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung von 21.588,44 € zzgl. MwSt.: 260 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 km. Ein Angebot der SEAT Bank für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag, zzgl. Überführungskosten, gültig bis zum 31.12.2010. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



*Der Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementunternehmen (VMF) will die Investitionsentscheidungen der Flottenbetreiber mit Analysen, Studien und Qualitätsstandards unterstützen*

# „Maßstäbe gesetzt“

Die Lage im Flottenmarkt sei ernst, aber nicht hoffnungslos. Das ist die Quintessenz jüngster Marktforschungen und Studien des VMF-Verbandes. Die Abwrackprämie hätte 2009 die Neuzulassungen in unnatürliche Höhen getrieben. Durch Vorzieh- und Mitnahmeeffekte seien in den nächsten Jahren noch stärkere Nachfrage-Rückgänge mit zusätzlich negativen Auswirkungen auf den Gebrauchtwagenhandel vorprogrammiert. Aus Angst vor weiter schwächelnder Nachfrage hätten Hersteller und Handel die Umweltprämie mit weiteren Rabatten ergänzt und damit indirekt den Gebrauchtwagenhandel wegen hier nun verringerter Investitionen zusätzlich unter Druck gesetzt. Dort würden kalkulierte Verkaufserlöse kaum noch erreicht. Die Leasinggeber müssten daher Restwertkalkulation und Leasingraten anpassen sowie hohe Abschreibungen verkraften. Der VMF-Restwertindikator 2009 weise ein Minus von 6,25 Prozentpunkten der UPE auf unter 36 Prozent des Neuwertes für ein drei Jahre altes Fahrzeug aus, was bei einem rund 30.000 Euro teurem Fahrzeug einen Rückgang des Erlöses von über 1.800 Euro ausmachen könne.

Den Fuhrparkbetreibern fehlte der Anreiz der Subventionen. Außerdem hätten sich viele Unternehmen in der Finanz- und Wirtschaftskrise zurückgehalten, Laufzeiten verlängert oder sogar den Fahrzeugbestand reduziert. Die Neuzulassungen in diesem Segment gingen um mehr als 20 Prozent zurück. Für den Fahrzeugbestand der VMF-Mitglieder habe sich allerdings die Marktentwicklung weniger stark ausgewirkt. „Unser gesamter Vertragsbestand ist

um 0,76 Prozent auf rund 522.000 gefallen und damit nahezu auf dem Niveau 2008 geblieben“, stellt VMF-Vorstand Dieter Jacobs fest. „Dabei lagen die gewerblich genutzten Fahrzeuge, 83 Prozent des Bestandes, mit Minus 1,5 Prozent deutlich unter den Minus-Werten des gesamten Fuhrparkmarktes. Das liegt auch darin begründet, dass wir unsere Kunden im Hinblick auf die Investitionen stetig durch Analysen und Studien unterstützen und mit unseren Qualitätsstandards, wie zertifizierte Fahrzeugbewertung und Standardfuhrparkausschreibung, Maßstäbe in der Zusammenarbeit setzen.“

Ein Erfolgsfaktor läge immer noch im Handling der Fahrzeugrücknahme. „Denn oft entscheidet sich erst hier“, verdeutlicht der VMF-Vorsitzende Michael Velte, „ob die Investitionsentscheidung in Marke, Motorisierung und Leasingpartner richtig war und sich betriebswirtschaftlich gerechnet hat.“ Daher hat der VMF gemeinsam mit dem von Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer geleiteten Center Automotive Research (CAR) an der Universität Duisburg/Essen die Effekte unterschiedlicher Vorgehensweisen bei Fahrzeugrücknahme und Fahrzeugbewertung analysiert. In der Studie wurden knapp 100 Leasingnehmer schriftlich über ihre Erfahrungen bei der Fahrzeugrückgabe befragt.

Wichtige Ergebnisse im einzelnen: 77 Prozent der Befragten messen klaren Bewertungsstandards eine hohe Bedeutung bei. Die häufigsten Unstimmigkeiten bei der Schadensberechnung treten in den Bereichen Lackierung (81 Prozent), Karosserie (52 Prozent) und Verglasung

(30 Prozent) auf. 32 Prozent der Befragten sind mit dem Kulanzverhalten der Leasinggesellschaften unzufrieden oder sehr unzufrieden. Der Durchschnitt für Schaden-Nachbelastungen bei der Rückgabe lag bei 697 Euro pro Fahrzeug. Die herstellernahen Leasinggesellschaften fordern 32 Euro oder 5 Prozent mehr als der Durchschnitt. Nach VMF-Richtlinien zertifizierte Leasinggeber („Faire Fahrzeugbewertung“) belasten im Durchschnitt nur mit 573 Euro pro Fahrzeug, also um 156 Euro oder 21 Prozent weniger als die Captives. Einen extremen Ausreißer nach oben produzieren die nicht VMF-zertifizierten Non-Captives mit im Schnitt 1.113 Euro Nachbelastung (540 Euro mehr oder 49 Prozent höher als die VMF-zertifizierten). „Das Ergebnis zeigt“, resümiert Professor Dudenhöffer, „dass eine transparente, bei Vertragsabschluss eindeutig definierte Schadensbewertung für den Leasingkunden deutliche Vorteile hat.“

Was die Zukunft des Flottenmarktes anbetrifft, wird im VMF-Verband angesichts des ifo-Geschäftsklimaindexes und der Entwicklung des Brutto-Inlandproduktes Hoffnung geschöpft. „Das einzige Wachstumsfeld für die Automobilhersteller sehen wir im Business-Sektor“, ist Michael Velte überzeugt. „Sobald die Konjunktur wieder anzieht und die Mobilitätsanforderungen wieder in den Fokus rücken, werden Fuhrparks wieder wachsen – allerdings unter schärferen Effizienz- und Umweltkriterien. Und dabei werden professionelle Fuhrparkdienstleister, wie die Mitglieder des VMF-Verbandes, punkten, und ihre neutrale Beratung wird weiter an Bedeutung gewinnen.“

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

**Ford**Mondeo  
**Ford**Focus

Feel the difference

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



# Verkehrsüberwachung mit Videoabstandsmessung

## contra „Drängler“ und „Raser“

Aktuelle Fragen zu Beweisverwertungsverboten im Bußgeldverfahren

Die Schlagzeilen der Tages- und Magazinpresse werfen nach wie vor die Frage auf, ob „Blitzen illegal?“ sei und man fortan ungestört- und vor allem ungestraft – auf Deutschlands Straßen rasen darf. Seit dem „spektakulären“ Beschluss des Bundesverfassungsgerichts (BVerfG) vom 11. August 2009 (Az. 2 BvR 941/08, NJW 2009, S.3293) nehmen die Diskussionen und Spekulationen hierüber in Öffentlichkeit und Fachkreisen von Verkehrsjuristen kein Ende. Die Entscheidung der Verfassungshüter, die auch in Fachkreisen viel Beachtung gefunden hat, betrifft in ihrem Kern neben der Prüfung von Grundrechtsverstößen die Frage, ob aus einem Verstoß gegen das Recht auf informationelle Selbstbestimmung in Bezug auf die Verkehrsüberwachung mit Videoanlagen im Bußgeld- und Ordnungswidrigkeitenverfahren so genannte Beweiserhebungs- und Beweisverwertungsverbote bestehen. Das ist juristisch keine leichte Kost und hat die Diskussion darüber angefacht, ob auch die Geschwindigkeitsüberwachung mit Radarfallen und Starenkästen rechtmäßig und verfassungsgemäß ist.

### Was genau hat das Bundesverfassungsgericht gesagt?

Das BVerfG hatte sich mit einem Bußgeldurteil des Amtsgerichts Güstrow vom 15. Januar 2007 (Az. 971 OWi 343/06) sowie einem diesbezüglichen

Beschluss des Oberlandesgerichts Rostock vom 20. März 2008 (Az. 2 Ss (OWi) 128/07 I 99/07) zu befassen.

Der Entscheidung lag der eigentlich „einfache“ Fall zu Grunde, dass im Januar 2006 von der Ordnungsbehörde eine Geschwindigkeitsmessung auf der BAB 19 in Fahrtrichtung Rostock durchgeführt wurde. Die Videoaufzeichnung erfolgte mit dem Verkehrskontrollsystem Typ VKS. Das Videomessverfahren VKS ist eine Abstandsmessanlage, die mit Videokameras bestückt ist, welche mobil auf Autobahnbrücken installiert werden. Üblicherweise wird mit den Kameras der gesamte entgegenkommende Verkehr aufgezeichnet. Das Gerät liefert aber auch Geschwindigkeitswerte, sodass hin und wieder auch der eine oder andere Raser in das Fänge der Kontrollen gerät. Die Auswertung erfolgt anschließend softwareunterstützt am Computer.

Einem Autofahrer, der an diesem Tag mit seinem Pkw auf der Strecke fuhr, wurde vorgeworfen, er habe fahrlässig die zulässige Höchstgeschwindigkeit (100 km/h) außerhalb geschlossener Ortschaften um 29 km/h überschritten. Ein praktisch alltäglicher Fall auf Deutschlands Straßen. Deshalb wurde gegen ihn ein Bußgeld in Höhe von 50 Euro festgesetzt. Die eingelegten Rechts-

mittel gegen den Bußgeldbescheid, mit denen der Autofahrer insbesondere rügte, dass die Video-Aufzeichnung des Verkehrsverstößes mangels konkreten Tatverdachts ohne ausreichende Rechtsgrundlage angefertigt worden sei, hatten keinen Erfolg. Als ausreichende Rechtsgrundlage für die vorgenommene Geschwindigkeitsmessung wurde von den Gerichten der Erlass zur Überwachung des Sicherheitsabstandes nach § 4 StVO des Wirtschaftsministeriums Mecklenburg-Vorpommern vom 1. Juli 1999 angesehen.

Der Autofahrer zog daher vor das BVerfG, welches die Verfassungsbeschwerde, soweit sie zulässig war, zur Entscheidung angenommen hat. Das Ergebnis ist bekannt: das BVerfG hob das Urteil des Amtsgerichts Güstrow und den Beschluss des Oberlandesgerichts Rostock auf und verwies die Sache zur erneuten Entscheidung an das Amtsgericht Güstrow zurück.

Nach Ansicht der Verfassungsgerichte war die Rechtsauffassung der Gerichte, die den Erlass des Wirtschaftsministeriums Mecklenburg-Vorpommern als Rechtsgrundlage für den Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung herangezogen haben, unter keinem rechtlichen Aspekt vertretbar. Sie ist insofern willkürlich und verstößt gegen den allgemeinen Gleichheitssatz

Zuverlässig  Wirtschaftlich  CO<sub>2</sub>-arm



Der neue Hyundai ix35.  
4x2 oder 4x4 = ix35.



Der Hyundai i30cw.  
Der vielfältige Kompakt-Kombi.

NEU! Als i30cw  
Classic Business



des Art. 3 GG. Das Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung umfasst die Befugnis des Einzelnen, grundsätzlich selbst zu entscheiden, wann und innerhalb welcher Grenzen persönliche Lebenssachverhalte offenbart werden, und daher grundsätzlich selbst über die Preisgabe und Verwendung persönlicher Daten zu bestimmen. Dieses Recht könne zwar im überwiegenden Allgemeininteresse eingeschränkt werden. Das BVerfG stellte in seiner Entscheidung damit zunächst einmal klar, dass „in der vom Beschwerdeführer (dem Autofahrer) angefertigten Videoaufzeichnung ein Eingriff in sein allgemeines Persönlichkeitsrecht aus Art. 2 Abs. 1 in Verbindung mit Art. 1 Abs. 1 GG in seiner Ausprägung als Recht auf informationelle Selbstbestimmung liegt“. Damit ist klargestellt, dass Videoaufzeichnungen in einem Bußgeldverfahren das Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung tangieren.

Eine solche Einschränkung bedarf aber einer gesetzlichen Grundlage, die dem rechtsstaatlichen Gebot der Normenklarheit entspricht und verhältnismäßig ist. Der als Rechtsgrundlage herangezogene Erlass des Wirtschaftsministeriums Mecklenburg-Vorpommern, stellt nach Ansicht der Verfassungsgerichte aber keine geeignete Rechtsgrundlage für Eingriffe in dieses Recht dar. Bei dem Erlass handelt es sich um eine Verwaltungsvorschrift und damit um eine verwaltungsinterne Anwei-

sung. Mit Verwaltungsvorschriften wirken vorgesetzte Behörden auf ein einheitliches Verfahren oder eine einheitliche Gesetzesanwendung der untergeordneten Behörden hin. Sie sind kein Gesetz im Sinn des Art. 20 Abs. 3 sowie des Art. 97 Abs. 1 GG und können nur Gegenstand, nicht Maßstab der richterlichen Kontrolle sein.

#### **Was folgt darauf für den konkreten Fall?**

Das BVerfG hat das amtsgerichtliche Bußgeldurteil mit der Begründung aufgehoben, dass sich das Gericht mit dem mit der Geschwindigkeitsmessung verbundenen Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht des betroffenen Kraftfahrers im Urteil nicht ausreichend auseinandergesetzt habe.

Eine solche Aufhebung des Urteils bedeutet aber keineswegs einen Freispruch oder etwa eine endgültige Einstellung des Verfahrens. Vielmehr wurde das Verfahren an das Amtsgericht zurück verwiesen – und zwar mit weiterem Prüfungsauftrag. Mit der Zurückverweisung an das Amtsgericht zur erneuten Entscheidung über den Einspruch gegen den Bußgeldbescheid ist zunächst gesagt, dass die angegriffenen Gerichtsentscheidungen auf dem festgestellten Verfassungsverstoß beruhen, weil nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden kann, dass die Gerichte im Fall ordnungsgemäßer Prüfung zu einem für den Autofahrer günstigeren Ergebnis gelangt wären. Nach den allgemeinen strafprozes-

– die Hyundai Flottenmodelle.



Der Hyundai H-1 Cargo 6-Sitzer.  
Der zuverlässige Transporter.

So unterschiedlich die Herausforderungen auch sein mögen, mit den Hyundai Flottenmodellen sind Sie immer bestens aufgestellt. Ob sechssitziger Transporter, effizienter Cityroader oder vielseitiger Kompakt-Kombi – hier finden Sie immer hochwertige Qualität vereint mit geringen Betriebskosten und optimaler Ausstattung. Mehr Informationen zu unseren Flottenmodellen auf [www.hyundai-fleet.de](http://www.hyundai-fleet.de)

sualen Grundsätzen, die über § 46 Abs.1 OWiG auch im Bußgeldverfahren sinngemäß anwendbar sind, kann aus einem Beweiserhebungsverbot auch ein Beweisverwertungsverbot folgen.

Dieses ist nach Ansicht der Verfassungsrichter mangels gesetzlicher Regelung nunmehr vom Amtsgericht erneut anhand einer Betrachtung der jeweiligen Umstände des Einzelfalles zu ermitteln. Denn es erschien zumindest möglich, dass die Fachgerichte einen Rechtsverstoß annehmen, der ein Beweisverwertungsverbot nach sich zieht. Dies zu prüfen, gehört zu den „Hausaufgaben“ des Amtsgerichts.

### **Welche allgemeinen Rückschlüsse folgen aus der Entscheidung der Verfassungsrichter?**

Bevor sich überhaupt die Frage einer Verallgemeinerung der Entscheidung des BVerfG stellt, ist zu differenzieren, welche Aspekte der Entscheidung allgemein gültig sind und welche Fragen gerade nicht beantwortet wurden.

Von allgemeiner Bedeutung ist zunächst die Erläuterung des BVerfG zur Frage, worin genau der Grundrechtseingriff besteht. Soweit es also um die „Aufzeichnung des gewonnenen Bildmaterials“, die „beabsichtigte und technisch mögliche Identifizierung des Fahrers“ und die „Erkennbarkeit des Fahrzeug-Kennzeichens“ geht, trifft diese Argumentation nicht nur Videoaufzeichnungen mit dem mobilen Verkehrskontrollsystem Typ VKS oder andern Videomessverfahren, sondern jegliches Anfertigen von Bildmaterial, also auch Messfotos an stationären Anlagen, Radarfotos oder Verfolgungsvideos aus entsprechend ausgerüsteten Polizeifahrzeugen.

Die Diskussion um die quasi anlassunabhängige Erfassung von Daten der Autofahrer (oder anderer Betroffener) ist nicht wirklich neu. Teilweise wird die Behauptung erhoben, eine Maschine wie ein Starenkasten oder eines Radarfalle könne nicht den notwendigen Anfangsverdacht haben, der weitere Ermittlungen zur Folge hat. Diskutiert wird, ob die vom betroffenen Autofahrer – auf Grund der gefahrenen Geschwindigkeit oder des unterschrittenen Abstands – selbst ausgelösten Messfotos anders zu beurteilen sind, als Geschwindigkeits- oder Abstandsmessungen, die von einem Polizeibeamten anlässlich eines beobachteten Verstoßes durch Knopfdruck ausgelöst werde.

Das Bundesverfassungsgericht sieht dies jedoch anders, denn es argumentiert ausdrücklich damit, dass kein Fall vorliegt, in dem Daten ungezielt und allein technikbedingt zunächst miterfasst, dann aber ohne weiteren Erkenntnisgewinn, anonym und spurlos wieder gelöscht wurde, sodass aus diesem Grund die Eingriffsqualität verneint werden könnte, sondern dass die Aufzeichnungen gerade in einem Bußgeldverfahren gegen den betroffenen Kraftfahrer als Beweismittel genutzt werden sollten. Auch das trifft auf sämtliche fotografische Aufzeichnungssysteme zu, die für die Feststellung von Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr genutzt werden.

Welche Fragen sind aber nun offen geblieben? Offen geblieben ist die verfahrensrechtlich al-

les entscheidende Frage, ob es nämlich erstens eine gesetzliche Eingriffsgrundlage gab, die Videoaufzeichnung anzufertigen oder ob bei deren Fehlen ein Beweiserhebungsverbot besteht. Und zweitens – wenn dies der Fall ist – ob daraus dann ein Beweisverwertungsverbot folgt. Genau diese Frage wird das Amtsgericht Güstrow jetzt im Rahmen seiner „Hausaufgaben“ neu zu entscheiden haben.

Bei Bestehen einer gesetzlichen Grundlage für einen Eingriff in Grundrechte, wäre eine erneute Verurteilung des Autofahrers denkbar. Grundlagen hierfür können das Bundesrecht wie die Strafprozessordnung (StPO) und das Ordnungswidrigkeitengesetz (OwiG) sein. Ferner kann auch das Landesrecht gesetzliche Eingriffsgrundlagen bieten. Der Ministerialerlass war als Länder-Verwaltungsvorschrift jedenfalls keine solche ausreichende Ermächtigungsgrundlage für den Grundrechtseingriff. Sofern es hier keine eindeutigen gesetzlichen Bestimmungen gibt, die den Erfordernissen an einen Grundrechtseingriff genügen, würde dies bedeuten, dass die Geschwindigkeitsmessung rechtswidrig war. In die Juristensprache übersetzt bedeutet das Fehlen einer gesetzlichen Grundlage das Bestehen eines sogenannten Beweiserhebungsverbots. Bereits im Januar 2010 hatte der Deutsche Verkehrsgerichtstag in Goslar die rechtlichen Grundlagen für Verkehrskontrollen an gefährlichen Streckenabschnitten für unzureichend befunden und insoweit gesetzliche Nachbesserungen angemahnt. Auch der schleswig-holsteinische Datenschutzbeauftragte Thilo Weichert forderte wegen des insoweit bundesweit existierenden Problems eine spezielle Regelung für solche Standardkontrollen.

Unabhängig von der Frage, ob die Beweise (wie Videoaufzeichnungen) auf gesetzlicher Grundlage gewonnen worden sind oder nicht, stellt sich aber die verfahrensrechtlich höchst relevante Frage, ob es trotz eines solchen Verbots der Beweiserhebung zugleich auch untersagt ist, die erhobenen Daten auch zur Beweisführung zu verwerten. Fleißige Krimifans werden möglicherweise schon von der sogenannten „Doktrin der Früchte vom verbotenen Baum“ gehört haben, die in quasi biblischer Anspielung besagt, dass die vergifteten Früchte besser nicht verzehrt – also Beweise nicht verwertet – werden sollten.

Im schlimmsten Falle könnte den betroffenen Autofahrer trotz Aufhebung des Urteilspruchs durch das BVerfG doch noch eine Verurteilung erteilen. Dann nämlich, wenn die Videoaufzeichnung zwar mangels gesetzlicher Ermächtigungsgrundlage nicht hätte angefertigt werden dürfen, die vorliegenden Daten aber dessen ungeachtet verwertet werden dürfen. Das BVerfG hat insoweit angesprochen, dass nicht ausgeschlossen und zumindest möglich erscheint, dass die Fachgerichte einen Rechtsverstoß annehmen, der ein Beweisverwertungsverbot nach sich zieht.

### **„Der Tag danach“ – wie die Instanzgerichte reagiert haben**

Nachdem zunächst völlig offen war, wie Bußgeldstellen und Fachgerichte mit der Entscheidung des BVerfG umgehen werden, gibt es bereits

eine ganze Reihe von Entscheidungen, die sich aber teilweise widersprechen.

Nicht lange warten musste man in Sachsen auf einen Beschluss des AG Grimma (Beschluss vom 31.8.2009, Az. 3 Owi 166 Js 35228/09), wonach ein Verwertungsverbot für auf Rechtsgrundlage eines ministeriellen Erlasses aufgenommenes Beweisfoto einer Geschwindigkeitskontrolle bestehe. Der Erlass eines Ministeriums als Rechtsgrundlage der Polizei bei einer Geschwindigkeitskontrolle und der Aufnahme eines Beweisfotos stelle keine geeignete gesetzliche Grundlage für den in der Aufnahme liegenden Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung des aufgezeichneten Fahrers dar. Dies führe zu einem Beweiserhebungs- und auch -verwertungsverbot hinsichtlich des Beweisfotos bei der Geschwindigkeitsmessung.

Später bestätigte das AG Grimma (Urteil vom 22.10.2009, Az. 3 Owi 151 Js 33023/09), dass die Anfertigung von Lichtbildern wegen einer Geschwindigkeitsüberschreitung mittels Geschwindigkeitsmessanlage eso 1.0 unzulässig sei. Bei dieser Geschwindigkeitsmessanlage erfolge die „Entscheidung“ zur Auslösung der Fotoeinheit automatisch durch die Maschine, wobei eine Auswertung der gemachten Aufnahmen erst im Nachhinein an einem Computer erfolge; dies sei unzulässig. Es fehle insoweit an einer Rechtsgrundlage. Die Anfertigung der Bilder könne auch nicht wegen der Durchführung eines Strafverfahrens gerechtfertigt werden, weil zum Zeitpunkt der Aufnahme noch kein Beschuldigter ermittelt wurde. Erforderlich sei auch ein von einer natürlichen Person (Polizeibeamter) gefasster Beschluss, aus Gründen der Strafverfolgung ein Lichtbild anzufertigen.

Bereits im August 2009 gab es eine erste Entscheidung aus Bayern: Das AG Schweinfurt, Urteil vom 31.8.2009, Az. 12 OWi 17 Js 7822/09) stellte fest, dass das „bayerische“ Brückenabstandsmessverfahren mit Videokameras nicht verfassungswidrig sei. Dieses Verfahren, bei dem drei Videokameras zum Einsatz kommen, deren Aufzeichnungen über einen Videobildmischer auf zwei Videobänder übertragen werden, sei zwar kein standardisiertes Messverfahren. Solange aber keine konkreten Anhaltspunkte für eine fehlerhafte Messung hinzutreten, entspreche sein Beweiswert jedoch einem solchen Messverfahren. Der darin liegende Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der aufgezeichneten Fahrer ist im Verhältnis zu dem mit ihm verfolgten Zweck, des Schutzes der Allgemeinheit, der Sicherheit des fließenden Verkehrs wie auch des Schutzes von Leib und Leben des jeweiligen Vorausfahrenden angemessen und daher auch verfassungsrechtlich gerechtfertigt.

In gleicher Weise entschied auch das OLG Bamberg (Beschluss vom 16.11.2009, Az. 2 Ss OWi 1215/09), dass die Videoaufzeichnung eines die Geschwindigkeit überschreitenden Kfz-Fahrers als mildestes Mittel zur Identifizierung des Fahrers zulässig sei. Würden sich im Rahmen einer Verkehrsgeschwindigkeitskontrolle Anhaltspunkte für einen Geschwindigkeits- oder Abstandsverstoß ergeben und werde daraufhin

(Fortsetzung Seite 49)

...der **Renault Mégane Grandtour** in der 47. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kombis der Kompaktklasse. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.



# And the winner is...

### Flottenmanagement-Vorgabe: Mindestausstattung

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

Die Kompaktklasse ist mit 21,4 Prozent (Januar bis Dezember 2009) laut Dataforce nach der Mittelklasse das Segment, in dem die Automobilhersteller den größten Absatz im gewerblichen Bereich generieren. Dabei ist beinahe jedes zweite verkaufte Fahrzeug in dieser Klasse ein Kombi (49,3 Prozent), denn häufig finden diese Modelle gerade in Service-Außendienst-Fuhrparks ihre Verwendung: In diesen muss im besonderen Maße auf einen möglichst großen Nutzwert und günstige TCO geachtet werden.

Am besten hat sich im letzten Jahr der VW Golf Variant mit einem Marktanteil von 28,9 Prozent in diesem Segment verkauft. Platz zwei und drei belegen mit dem Opel Astra (23,4 Prozent) und dem Ford Focus Turnier (19,0 Prozent) ebenfalls zwei deutsche Hersteller. Zusammen ergibt dies immerhin ein Marktanteil im relevanten Flottengeschäft von über 70 Prozent. In den kommenden Monaten werden Opel und Ford aber mit jeweils neuen Kombi-Varianten versuchen, den Marktführer VW in dieser Klasse weiter unter Druck zu setzen.

Die kompakten Diesel-Kombis sind durchaus eine Alternative zu den größeren Brüdern aus der Mittelklasse, denn in Sachen Laderaumvolumen und Zuladung sind sie diesen kaum unterlegen: Mit 1.763 Liter stellt der Peugeot 308 SW hier am meisten Platz im Gepäckraumabteil zur Verfügung. Das ist sogar etwas mehr als der Mazda 6 Sport Kombi (1.751 Liter), der im letzten Kostenvergleich Mittelklasse Diesel-Kombis in dieser Kategorie gewonnen hatte (FM 4/09 Seite 42-47). Bei der Zuladung muss jedoch in der Kompaktklasse mit circa 100 Kilogramm weniger im Durchschnitt gerechnet werden. Die besten Werten erreichen hier der VW Golf Variant (583 Kilogramm), der Ford Focus Turnier (569 Kilogramm) und der Audi A3 Sportback (560 Kilogramm). Mit 532 Kilogramm liegt auch noch der Opel Astra Caravan über der „magischen“ Fünfhunderter-Marke.

In punkto Kosten sind die Kompakt-Fahrzeuge im Vergleich zur Mittelklasse bis zu 150 Euro in den monatlichen Betriebskosten (30.000 Kilometer/36 Monate) günstiger – ein mittlerweile enorm wichtiger Faktor. Das preisgünstigste



### Sonderwertung monatl. Betriebskosten\* in Euro

1. Renault Mégane Grandtour	497,24
2. Peugeot 308 SW	510,70
3. Ford Focus Turnier	526,60
4. VW Golf Variant	536,67
5. Opel Astra Caravan	573,97
6. Audi A3 Sportback	589,47
7. KIA cee'd Sporty Wagon	640,76
8. Chevrolet Nubira	734,37



### Sonderwertung Reichweite in Kilometer

1. Audi A3 Sportback	1.410
2. Renault Mégane Grandtour	1.333
3. VW Golf Variant	1.310
4. Peugeot 308 SW	1.250
5. Ford Focus Turnier	1.178
6. Opel Astra Caravan	1.156
7. KIA cee'd Sporty Wagon	1.152
8. Chevrolet Nubira	1.000





### Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100km

1. Audi A3 Sportback	3,9
2. VW Golf Variant	4,2
3. Ford Focus Turnier	4,5
Renault Mégane Grandtour	4,5
Opel Astra Caravan	4,5
6. KIA cee'd Sporty Wagon	4,6
7. Peugeot 308 SW	4,8
8. Chevrolet Nubira	6,0

\*30.000 km p.a.

# Kostenvergleich Diesel-






Ein Service von <b>Flottenmanagement</b>				
Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	<b>Renault Mégane Grandtour</b> dCi 110 FAP eco2 Expression	<b>VW Golf Variant</b> 1.6 TDI BlueMotion Technology Trendline	<b>Ford Focus Turnier</b> 1.6 TDCi Concept	<b>Peugeot 308 SW</b> 1.6 HDi FAP Blue Lion Tendance
<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)				
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	426,78	472,02	458,87	439,41
<b>30.000 km</b>	497,24	536,67	526,60	510,70
<b>50.000 km</b>	654,94	680,76	678,17	669,49
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-
<b>Full Service-Leasingrate mtl.</b>				
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	356,93	406,84	389,02	365,06
<b>30.000 km</b>	392,49	438,92	421,85	399,20
<b>50.000 km</b>	480,34	517,83	503,57	483,64
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-
<b>Treibstoffkosten mtl.</b>				
<b>Schaltgetriebe 20.000 km</b>	69,85	65,18	69,85	74,35
<b>30.000 km</b>	104,75	97,75	104,75	111,50
<b>50.000 km</b>	174,60	162,93	174,60	185,85
<b>Automatik 20.000 km</b>	-	-	-	-
<b>30.000 km</b>	-	-	-	-
<b>50.000 km</b>	-	-	-	-
<b>Technische Daten*</b>				
<b>Außenmaße (LxBxH)</b>	4.559/1.804/1.507	4.534/1.781/1.504	4.468/2.019/1.503	4.500/1.815/1.555
<b>Motorleistung kW (PS)</b>	78 (106)	77 (105)	80 (109)	80 (109)
<b>Beschleunigung 0-100 km/h</b>	11,2	11,9	11,1	11,9
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	190	190	188	185
<b>Durchschnittsverbr. in L/100 km</b>	4,5	4,2	4,5	4,8
<b>Reichweite km</b>	1.333	1.310	1.178	1.250
<b>Laderaumvolumen in Liter</b>	1.595	1.495	1.546	1.763
<b>Zuladung kg</b>	485	583	569	485
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß g/km</b>	114	109	119	125
<b>Dichte Servicenetz</b>	1.331	2.500	1.926	814
<b>Garantiebedingungen</b>				
<b>Fahrzeug</b>	2	2	2	2
<b>Lack</b>	3	3	2	3
<b>Rost</b>	12	12	12	12
<b>Inspektionsintervalle</b>	30.000 km / 2 Jahre	nach Serviceanzeige	20.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 2 Jahre
<b>Ausstattungsplus/Serie</b>	Keycard, Start-Stopp-Knopf, Show me home Funktion, Bremsassistent	Tagfahrlicht, Staub- und Pollenfilter, Parkpilot	Blinksystem mit Tippfunktion, Steckdose 12 Volt im Kofferraum, Bremsassistent	Einparkhilfe hinten (akustisch/visuell), Geschwindigkeitsregelanlage, Berganfahrhilfe, Pollenfilter
<b>Restwert</b> (36 Mon./30.000 km p.a.)	34,25 %	40,25 %	32,00 %	35,75 %
<b>Listenpreis</b> (netto; ohne Ausstattung)	17.689	19.223	17.059	17.689

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 6 bis 8 / bzw. nicht alles lieferbar

(\* Herstellerangaben)

# Kombis der Kompaktklasse

   				Ein Service von 															
Audi A3 Sportback 1.6 TDI (102 g/km CO <sub>2</sub> )				Opel Astra Caravan 1.7 CDTI ecoFLEX Edition 111 Jahre				KIA cee'd Sporty Wagon 1.6 CRDi 90 ISG Vision				Chevrolet Nubira 2.0 CDX Kombi				Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)			
				<b>Betriebskosten mtl.</b> (inkl. Treibstoffkosten)															
525,46 589,47 733,62				505,97 573,11 722,20				572,80 640,76 792,14				652,74 734,37 914,73				Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
-				-				-				-				Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
				<b>Fullservice-Leasingrate mtl.</b>															
464,95 498,72 582,36				436,12 468,36 547,60				501,45 533,76 613,79				559,72 594,87 682,21				Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
-				-				-				-				Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
				<b>Treibstoffkosten mtl.</b>															
60,51 90,75 151,26				69,85 104,75 174,60				71,35 107,00 178,35				93,02 139,50 232,52				Schaltgetriebe 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
-				-				-				-				Automatik 20.000 km 30.000 km 50.000 km			
				<b>Technische Daten*</b>															
4.292/1.765/1.423 77 (105) 11,7 194 3,9 1.410 1.100 560 102 2.124 2 3 12 nach Serviceanzeige (30.000 km / 2 Jahre)				4.515/2.033/1.500 81 (110) 12,3 188 4,5 1.156 1.590 532 119 1.945 2 2 12 30.000 km / 1 Jahr				4.490/1.790/1.525 66 (90) 14,0 172 4,6 1.152 1.664 501 122 530 7 5 12 30.000 km / 1 Jahr				4.580/1.725/1.500 89 (121) 9,8 186 6,0 1.000 1.410 440 155 557 3 3 6 15.000 km / 1 Jahr				Außenmaße (LxBxH) Motorleistung kW/PS Beschleunigung 0-100 km/h Höchstgeschwindigkeit Durchschnittsverbr. in L/100 km Reichweite km Laderaumvolumen/Liter Zuladung kg CO <sub>2</sub> -Ausstoß g/km Dichte Servicenetz Garantiebedingungen Fahrzeug Lack Rost Inspektionsintervalle			
Rekupeationssystem, Start-Stopp-System				Kindersicherung für hintere Türen, Sicherheitsnetz- Befestigungsvorrichtung				Bluetooth mit Lenkradsteuerung, Start-Stopp-System				Tempomat, Reinluft-Filterssystem, Kindersicherung für hintere Türen				<b>Ausstattungsplus/Serie</b>			
41,75 %				35,75 %				39,50 %				29,75 %				<b>Restwert</b> (36 Mon./30.000 km p.a.)			
20.714				19.055				15.870				18.647				<b>Listenpreis</b> (netto; ohne Ausstattung)			

Modell mit monatlich 497,27 Euro ist der Renault Mégane Grandtour (78 kW/106 PS). Danach folgt der Peugeot 308 SW (80 kW/109 PS) mit 510,70 Euro und der Ford Focus Turnier (80 kW/109 PS) mit 536,67 Euro. Für einen VW Golf Variant (77 kW/105 PS) fallen laut LeasePlan monatlich 573,97 Euro an. Die Kostenspanne vom günstigsten zum teuersten Fahrzeug, innerhalb unserer ausgewählten Liste, beträgt rund 255 Euro.

In der Gesamtabrechnung unseres Kostenvergleiches gewinnt erneut, wie bereits vor drei Jahren (FM 4/07, Seite 59-62), der Renault Mégane Grandtour, knapp gefolgt vom VW Golf Variant (vormals Platz 5) und Ford Focus Turnier (vormals Platz 2). Es fällt jedoch in diesem Zusammenhang auf, dass nahezu alle Modelle durchschnittlich um die 100 Euro im Vergleich zu damals in den monatlichen Fullservice-Leasingraten (30.000 Kilometer/36 Monate) günstiger geworden sind und das obwohl die Restwerte (nach ALD-Kalkulator) bei fast allen Modellen in diesem Zeitraum um bis zu zehn Prozentpunkte eingebrochen sind. Die besten Restwerte weisen dabei der Audi A3 Sportback (41,75 Prozent), der VW Golf Variant (40,25 Prozent) und der Kia cee'd Sporty Wagon (39,50 Prozent) nach 30.000 Kilometer monatlicher Laufleistung und 36 Monaten Laufzeit auf.

Die Anschaffungspreise sind hingegen, trotz einiger Modellwechsel und Überarbeitungen, nahezu unverändert geblieben. Besonders niedrig im Einstiegspreis liegen der Ford Focus Turnier mit 17.059 Euro netto und der Renault Mégane Grandtour beziehungsweise Peugeot 308 SW mit jeweils 17.689 Euro netto. Ein anderer wichtiger



#### Sonderwertung Max. Ladevolumen in Liter

1. Peugeot 308 SW	1.763
2. KIA cee'd Sporty Wagon	1.664
3. Renault Mégane Grandtour	1.595
4. Opel Astra Caravan	1.590
5. Ford Focus Turnier	1.546
6. VW Golf Variant	1.495
7. Chevrolet Nubira	1.410
8. Audi A3 Sportback	1.100

Faktor, der dafür gesorgt hat, dass die monatlichen Gesamtbetriebskosten weiter gesenkt werden konnten, ist der sinkende Treibstoffverbrauch, unter anderem durch die fortschreitende Modernisierung der Motoren. Weit vorne liegt hier der Volkswagen-Konzern, beim Golf Variant beziehungsweise Audi A3 Sportback konnte bei gleicher Motorleistung durch die „Sprintspar-Modelle“ ein Liter auf 100 Kilometer eingespart werden.

**Fazit:** Im Gegensatz zu vielen anderen Segmenten spielen die Premiumhersteller bei den



#### Sonderwertung Zuladung in kg

1. VW Golf Variant	583
2. Ford Focus Turnier	569
3. Audi A3 Sportback	560
4. Opel Astra Caravan	532
5. KIA cee'd Sporty Wagon	501
6. Renault Mégane Grandtour	485
Peugeot 308 SW	485
8. Chevrolet Nubira	440

Kompaktklasse-Kombis nahezu keine Rolle, mangels entsprechender Angebote. Bezüglich der TCO liegen die ersten vier Fahrzeuge mit einer Differenz von 40 Euro in unserem Kostenvergleich so dicht beieinander, dass hier individuelle Präferenzen und unterschiedliche Nutzungsanforderungen ausschlaggebend für die jeweilige Kaufentscheidung sein können. Da es bei vielen Servicetechniker-Betrieben vor allem um die maximale Zuladung geht und dann noch um das maximale Laderaumvolumen, wäre es möglich, dass dies einer der Gründe ist, weshalb sich im Jahr 2009 vor allem die drei „Klassiker“ VW, Ford und Opel besonders gut verkauft haben.

# And the winner is...



## ...Renault Mégane Grandtour

### LeasePlan Full-Service-Leasing

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

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

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

(Fortsetzung von Seite 44)

eine Identifizierungskamera aktiviert, so würden die mittels dieser Kamera gefertigten Bilder grundsätzlich einen Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung darstellen. Wenn aber der Anfangsverdacht einer Ordnungswidrigkeit bestehe, so sei auch eine Eingriffsbefugnis gegeben, auch ohne die Einwilligung des Betroffenen Bild-, Video- und Filmaufnahmen herzustellen. Dabei ist die Ermächtigung zur Anfertigung von Bildaufnahmen nicht nur auf Observationszwecke beschränkt, sondern dient insbesondere zu Ermittlungszwecken. Da weniger intensive Eingriffe zur Identifizierung des Fahrers gerade bei fließendem Verkehr auf Autobahnen nicht zur Verfügung stehen, ist eine nur wenige Sekunden dauernde Videoaufzeichnung das mildeste Mittel zur Erreichung des Ermittlungsergebnisses.

**In Niedersachsen hat das OLG Oldenburg (Beschluss vom 27.11.2009, Az. Ss Bs 186/09) festgestellt, dass ein durch Dauervideoüberwachung im Rahmen einer Radarkontrolle erzielt Messergebnis verfassungswidrig sei und daher nicht verwertet werden darf.**

Weil die bei dem Abstands- und Geschwindigkeitsmessgerät angewandte Messmethode durch zwei Videoaufzeichnungen und die damit verbundene Dauervideoüberwachung mit einem systematisch angelegten Eingriff in die Grundrechte einer Vielzahl von Personen verbunden sei, so sei eine solche Messmethode als verfassungswidrig anzusehen. Die Verwertung der Messergebnisse unterliege insoweit einem Verwertungsverbot. Die Schwere des Eingriffs werde auch nicht dadurch in Frage gestellt, dass er für den einzelnen Verkehrsteilnehmer nur bedingt wahrnehmbar ist. Die mit einer Dauervideoüberwachung verbundene relative Heimlichkeit des Eingriffs bestätigt vielmehr dessen Schweregrad.

In die gleiche Richtung geht eine weitere Entscheidung des OLG Oldenburg (Beschluss vom 10.12.2009, Az. 2 Ss Bs 186/09) im Hinblick auf Aufnahmen mit dem Verkehrskontrollsystem VKS 3.0 festgestellt, dass die Messdaten, deren Verwertung in Rede steht, wegen des Fehlens einer gesetzlichen Ermächtigungsgrundlage unter Verstoß gegen ein Beweiserhebungsverbot gewonnen wurden. Weil die angewandte Messmethode mit einem systematisch angelegten Eingriff in die Grundrechte einer Vielzahl von Personen verbunden sei, ginge dies über die herkömmlichen, anlassbezogen eingesetzten Abstands- und Geschwindigkeitsmessverfahren weit hinaus. Der Verfahrensverstoß sei daher als schwerwiegend anzusehen, so dass ein Beweisverwertungsverbot bestehe.

Ähnlich argumentierte das Verwaltungsgericht Oldenburg (Beschluss vom 19.1.2010, Az. 7 B 3383/09) bei der Anordnung zum Führen eines Fahrtenbuches: hier stehe die Verfassungswidrigkeit der Abstandsmessung der Annahme einer Zuwiderhandlung entgegen. So sei dann auch die Anordnung der Führung eines Fahrtenbuches rechtswidrig, wenn es an einer Zuwiderhandlung gegen Straßenverkehrsvorschriften fehle, die zur Auferlegung eines Fahrtenbuches berechtigten. Ist die Grundlage der Anordnung ein Abstandsverstoß durch einen letztlich nicht zu ermittelnden Fahrer gewesen und bestehen erhebliche verfassungsrechtliche Bedenken gegen die Rechtmäßigkeit und damit die Verwertbarkeit der durch das Messsystem gewonnenen Daten, fehlt es an einem tatbestandsmäßigen Anknüpfungspunkt für die Auferlegung des Fahrtenbuches.

In Mecklenburg-Vorpommern hatte sich auch das OLG Rostock (Beschluss vom 24.2.2010 – 2 Ss (OWi) 6/10 I 19/10) mit Aufnahmen des Verkehrskontroll-Systems VKS 3.0 zu befassen, befand allerdings, dass auch unter Berücksichtigung des Beschlusses des BVerfG vom 11. August 2009 kein Beweiserhebungs- und auch kein Beweisverwertungsverbot vorliege. Die ausreichende gesetzliche Grundlage für die Videoaufzeichnungen sei in § 100h Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 StPO i.V.m. § 46 Abs. 1 OWiG zu sehen. Die lediglich visuelle Überwachung einer Straße ohne Bildaufzeichnung, stelle - auch wenn sie mittels einer Videokamera erfolge - kein Eingriff in das Recht der Betroffenen auf informationelle Selbstbestimmung dar. Soweit die im Brückenabstandsmessverfahren von der Tat-Videokamera stammenden Bilder mittels Videorekorder aufgezeichnet werden, würde dadurch der beobachtete Lebensvorgang technisch fixiert; dies erfolge jedoch erst, nachdem der Messbeamte bereits den Verdacht auf eine Verkehrsordnungswidrigkeit geschöpft und deshalb den Recorder „anlassbezogen“ eingeschaltet habe.

So hat das Saarländische Oberlandesgerichts (Beschluss vom 26.2.2010, Az. Ss (B) 107/2009 (126/09) festgestellt, dass die Video-Abstandsmessung,

mit der im Saarland Drängler verfolgt werden, rechtmäßig ist. Bei dem Verfahren würden Daten erst dann aufgezeichnet, wenn der Verdacht einer Ordnungswidrigkeit bestehe. Das saarländische Messverfahren unterscheidet sich deshalb von dem Fall, welcher der o.g. BVerfG-Entscheidung vom 11. August 2009 zu Grunde gelegen habe.

Ganz in diesem Sinne hat auch das OLG Koblenz (Beschluss vom 4.3.2010, Az. 1 SsBs 23/10) inzwischen entschieden, dass die Entscheidung des BVerfG vom 11. August 2009 der Verwertung von Ergebnissen der Videoabstandsmessung in Rheinland-Pfalz nicht entgegen steht. Bei einer sog. Brückenabstandsmessung kommen – jedenfalls in Rheinland-Pfalz – insgesamt 3 Kameras zum Einsatz. Zwei auf einer Brücke aufgestellte Videokameras erfassen den auflaufenden Verkehr auf allen Fahrstreifen über eine Gesamtstrecke von mindestens 400 m, wobei eine Nahbereichskamera auf die eigentliche, 50 m lange Messstrecke gerichtet ist, während zweite Kamera den Fernbereich (Beobachtungsstrecke) erfasst. Das Verkehrsgeschehen wird ständig auf ein VHS-Band aufgezeichnet und auf einen Monitor übertragen, der von Polizeibeamten beobachtet wird. Auf Grund der Aufnahmequalität sind weder Fahrzeugführer noch Kennzeichen auch nur andeutungsweise erkennbar. Eine Fahreridentifizierung anhand dieser Aufnahmen ist von vornherein nicht beabsichtigt und technisch wegen der relativ schlechten Bildqualität auch nicht durch Vergrößerung möglich. Mangels Personenbezug fehlt bereits der Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht beziehungsweise das Recht auf informationelle Selbstbestimmung aus Art.2 Abs.1 i.V.m. Art.1 Abs.1 GG.

Der Fahreridentifizierung dient allein die im Brückenbereich am Straßenrand sichtbar aufgestellte dritte Kamera, die von Polizeibeamten, die auf dem Monitor den laufenden Verkehr beobachten, erst dann gezielt in Betrieb gesetzt wird, wenn das Fahrverhalten eines bestimmten Verkehrsteilnehmers den Schluss auf die Begehung einer Verkehrsordnungswidrigkeit zulässt. Damit wird ein Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht nur bei einem Tatverdächtigen vorgenommen, der gerade dabei ist oder war, gegen



Das überzeugt mich!

Individuell im Angebot. Kompetent im Service.

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

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



HANNOVER LEASING AUTOMOTIVE

das Verbot einer Geschwindigkeitsüberschreitung oder einer Unterschreitung des Sicherheitsabstandes zu verstoßen. Der in der Anfertigung der verdachtsabhängigen Nahaufnahme zu sehende Grundrechtseingriff ist gesetzlich durch nach § 46 OWiG entsprechend anwendbare strafprozessuale Vorschriften aus § 100h Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 StPO bzw. § 163b Abs. 1 StPO legitimiert. Da jedenfalls auf Autobahnen Anhaltekontrollen mit einem viel zu hohen Risiko für alle Beteiligten verbunden wären, sind auch Notwendigkeit und Verhältnismäßigkeit der Identifizierungsaufnahme gegeben. Das in Rheinland-Pfalz verwendete Verfahren zur Abstandsmessung mittels Videoüberwachung auf Autobahnen steht daher mit dem Verfassungsrecht in Einklang.

Auch in Nordrhein-Westfalen als einem der größten Bundesländer haben die Fachgerichte offenbar keine Probleme, geeignete Eingriffsgrundlagen zu benennen, wobei teils die Verwertbarkeit zu Beweis Zwecken abgelehnt, teils aber doch angenommen wurde.

Das AG Lünen (Beschluss vom 14.10.2009, Az. 16 OWi-225 Js 1519/09-447/09) eröffnete den Reigen und sprach einen Betroffenen frei. Die Begehung der Ordnungswidrigkeit könne dem Betroffenen nicht nachgewiesen werden, da das in den Akten vorhandene Fahrerfoto unter Verstoß gegen ein verfassungsrechtlich begründetes Beweiserhebungsverbot gewonnen worden sei. Das verdachtsunabhängige Videografieren des laufenden Verkehrs sei nach der Entscheidung des BVerfG vom 11.08.2009 nicht zulässig, weil es gegen das Grundrecht der vorbeifahrenden Fahrzeuginsassen auf informationelle Selbstbestimmung verstößt. Eine taugliche Ermächtigunggrundlage für derartige Eingriffe existiert in Nordrhein-Westfalen nicht, es gibt auch keine bundeseinheitliche Ermächtigunggrundlage. Aus dem Beweiserhebungsverbot folgt im konkreten Fall auch ein Beweisverwertungsverbot.

Das OLG Hamm, (Beschluss vom 22.12.2009, Az. 1 Ss OWi 960/09) stellte fest, dass trotz rechtswidriger Geschwindigkeitsmessung mittels Videoaufzeichnung des gesamten auflaufenden Verkehrs kein Beweisverwertungsverbot bestehen würde. Eine Geschwindigkeitsmessung mittels Videoaufzeichnung des gesamten auflaufenden Verkehrs sei rechtswidrig, da es für den damit verbundenen Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung an einer Ermächtigunggrundlage fehlen würde. Der Verstoß gegen dieses Beweiserhebungsverbot ziehe aber kein Beweisverwertungsverbot nach sich, wenn der Verfahrensverstoß nicht schwerwiegend war und nicht bewusst begangen wurde sowie die Abwägung der Rechtsgüter dieses Ergebnis trägt. Die Intensität des Eingriffs in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung wurde als sehr gering eingestuft, da die aufgezeichneten Daten nicht die engere Privatsphäre betreffen. Dem gegenüber steht das hohe öffentliche Interesse an der Sicherheit des Straßenverkehrs, die gerade durch erhebliche Geschwindigkeitsüberschreitungen gefährdet ist.

Ganz anders entschied das OLG Düsseldorf (Beschluss vom 9.2.2010, Az. IV-3 RBs 8/10). Dieses nahm an, dass die mittels Videoaufzeichnung

ermittelten Daten im Straßenverkehr einem Beweisverwertungsverbot unterliegen. Hier ging es um einen Fall, der dem vom BVerfG entschiedenen Fall nicht unähnlich war: so wurde eine Abstandsmessung mit einer Vibram-Anlage unter Verwendung einer Videostoppuhr Deininger VSTP mit einer auf der Brücke installierten Übersichtskamera und einer neben der Fahrbahn installierten Handkamera durchgeführt. Mit der Übersichtskamera, die keine Feststellung von Kennzeichen und Fahrer erlaubt, wurde der gesamte Verkehr ständig aufgenommen und von einem Polizeibeamten überwacht. Erst wenn dieser eine Abstandsüberschreitung augenscheinlich erkenne, werde auf die Handkamera umgeschaltet, die qualitativ einwandfreie Aufnahmen zur Feststellung des konkreten Abstands und des Kennzeichens sowie zur Identifizierung des Fahrers herstelle.

Die zum Zwecke einer Abstandsmessung im Straßenverkehr mittels einer Videoaufzeichnung ermittelten Daten seien auf Grund eines Beweisverwertungsverbots aber nicht verwertbar. In der angefertigten Videoaufzeichnung liege ein Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht in seiner Ausprägung als Recht auf informationelle Selbstbestimmung. Eine vorsorgliche Datenerhebung von unverdächtigen Personen zum Zwecke der Überführung einer Ordnungswidrigkeit wird von den bestehenden Rechtsvorschriften nicht gedeckt. Die Vorschriften der §§ 81b, 100h Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1, 163b Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 StPO i.V.m. § 46 Abs. 1 OWiG schieden nach Auffassung des Senats als Ermächtigunggrundlage aus.

Später entschied das OLG Düsseldorf (Beschluss vom 15.3.2010, Az. IV-1 RBs 23/10), dass das ViBrAM-Messverfahren zur Ermittlung der Geschwindigkeit rechtmäßig ist. Eine Geschwindigkeitsmessung mittels Weg-Zeit-Berechnung im ViBrAM-Messverfahren stelle zwar einen Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung des Verkehrsteilnehmers dar. Dieser Eingriff beruhe aber auf der nach § 46 Abs. 1 und 2 OWiG sinngemäß anwendbaren Vorschrift des § 100h Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 StPO, so dass eine gesetzliche Grundlage vorhanden sei. Der Gesetzgeber hat danach die Anfertigung von Lichtbildern und Bildaufzeichnungen des Beschuldigten als grundsätzlich zulässige Ermittlungsmaßnahme geringerer Eingriffsintensität angesehen, so dass auch der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit gewahrt sei.

In eine ähnliche Richtung geht dann eine zweite Entscheidung des OLG Hamm (Beschl. v. 11.03.2010 - 5 RBs 13/10), wonach die Ermittlung eines Abstandsverstößes durch Videoaufzeichnung keinen Verstoß gegen das Recht auf informationelle Selbstbestimmung darstelle. Der allein durch Aufnahmen einer sogenannten Identifizierungskamera zum Nachweis eines Abstandsverstößes begründete Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung sei durch eine gesetzliche Eingriffsgrundlage gedeckt. Die Ermächtigung zur Anfertigung von Bildaufnahmen ohne Wissen des Betroffenen außerhalb von Wohnungen besteht danach, wenn bei entsprechendem Anfangsverdacht für die Begehung einer Straftat beziehungsweise einer Ordnungs-

widrigkeit die Erforschung des Sachverhaltes oder die Ermittlung des Aufenthaltsortes des Betroffenen auf andere Weise weniger Erfolg versprechend wäre. Die Videoaufzeichnung findet ihre Ermächtigunggrundlage danach in § 100 h Abs. 1 Nr. 1 StPO i.V.m. § 46 OWiG – es handelt sich um eine zulässige Observationsmaßnahme, die als Beweismittel verwertbar ist. Insbesondere kommt ein Anhaltevorgang als alternative Methode zur Erforschung des Sachverhaltes auf Autobahnen gerade nicht in Betracht.

### **Empfehlungen für die Praxis**

Die Rechtsprechung der Instanzgerichte ist leider so uneinheitlich, so dass man keine allgemein gültigen Empfehlungen aussprechen kann. Man kann jedoch grundsätzlich sagen, dass bei Videoaufnahmen, die aufgrund eines konkreten Anlasses gefertigt werden, § 163b Abs. 1 S. 2 StPO i.V.m. § 46 OWiG auf jeden Fall für Frontfotos ausreicht. Auch § 100h Abs. 1 StPO i.V.m. § 46 OWiG stellt eine geeignete Grundlage für die verdachtsbezogene Fertigung von Fotos sowie von Film- und Videoüberwachungsaufnahmen dar. Für einen Betroffenen einer Bußgeldsachen ist deshalb wichtig zu überprüfen, ob sich diese Ermächtigungsgrundlagen für den Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung auch im Urteil wiederfinden. Das BVerfG hat diese Vorschriften in seiner Entscheidung vom 11. August 2009 leider nicht erwähnt. Möglicherweise war also auch nur verfassungsgerichtlichen Entscheidung eine auf ministeriellen Erlass bezogene Einzelfallentscheidung.

Keine echte Lösung ist übrigens die „vorbeugende“ Benutzung von sogenannten „Blitzerinfos“ im Navigationsgerät, mit denen man sich stationäre Radaranlagen und Brückenmesssysteme anzeigen lassen kann. Was viele Autofahrer nicht wissen: dies führt dazu, dass sowohl der Betrieb als auch das Mitführen des Navigationsgerätes nach § 23 Abs.1b StVO verboten sind. Danach ist es dem Führer eines Kraftfahrzeuges untersagt, ein technisches Gerät zu betreiben oder betriebsbereit mitzuführen, das dafür bestimmt ist, Verkehrsüberwachungsmaßnahmen anzuzeigen oder zu stören. Das gilt insbesondere für Geräte zur Störung oder Anzeige von Geschwindigkeitsmessungen (Radarwarn- oder Laserstörgeräte). Zu empfehlen ist daher, die Radarwarn-Funktion des Navigationsgerätes zu deaktivieren; diese sollte auch während der Fahrt nicht zuschaltbar sein, um rechtliche Nachteile zu vermeiden. Wenn man erwischt wird, drohen neben einem Bußgeldregelsatz von mindestens 75 Euro (3§ 23 Abs.1b, § 49 Abs.1 Nr.22 StVO, Nr. 109a BKat) auch 4 Punkte in der Flensburger Verkehrssünderkartei (Nr. 4.10 der Anlage 13 zu § 40 FeV) sowie gegebenenfalls auch die Einziehung des Navigationsgerätes nach Polizei- und Ordnungsrecht der Länder. Ob eine Einziehung von Navigationssystemen mit Ankündigungsfunktion ebenso wie betriebsbereite Radarwarngeräte in Kraftfahrzeugen zu beurteilen sind, ist bislang aber in der Rechtsprechung nicht entschieden.

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



# NUMERO 1

## BEI ALTERNATIVEN ANTRIEBEN.



Die Nachfrage nach Fahrzeugen mit alternativem Antrieb steigt kontinuierlich. Die größte Auswahl finden Sie bei uns. Mit sieben verschiedenen Erdgasmodellen und 124.000 verkauften Erdgasfahrzeugen im Jahr 2009 ist Fiat europaweit die Nr. 1 bei alternativen Antrieben.\* Ob Panda, Qubo, Punto Evo, Doblò, Doblò Cargo, Fiorino oder Ducato – unsere Modellpalette bietet auch für Ihren Fuhrpark eine saubere Alternative.

**WIR HABEN DAS ANGEBOT. SIE HABEN DIE WAHL.**



**DIE FLOTTENSPEZIALISTEN**

# Echte Alternativen

Seit Jahren läuft die Umwelt-Debatte auf Hochtouren, vorzugsweise mit dem Hauptthema CO<sub>2</sub> (erinnert sich eigentlich noch jemand an den Feinstaub?). Denn mit dem Argument CO<sub>2</sub> lässt sich auch prima an der Kostenschraube drehen, politisch völlig korrekt. Aber ob nun aus echtem Umweltbewusstsein oder aus Kostengründen: Es gibt bereits Alternativen zum gewöhnlichen Diesel oder Benziner, auch wenn letztere sicher noch die nächsten 20 Jahre den Markt dominieren werden.

Elektroautos stehen noch ganz am Anfang ihrer Entwicklung (obwohl bereits das erste Automobil durchaus elektrisch betrieben wurde!), und viele Fragen von der Batteriekapazität über die Herkunft des benötigten Stromes bis hin zu den Gesamtkosten für Geldbeutel und Umwelt sind noch offen. Dennoch, schon bald werden auch Elektroautos für jedermann verfügbar sein. Heute jedoch dominiert in dem ohnehin noch überschaubaren Markt der alternativen Antriebe Gas, und zwar in den Formen LPG und Erdgas, außerdem ist auch noch Bioethanol als Kraftstoff verfügbar. Ebenfalls zu den „alternativen“ Antriebsformen werden Hybridfahrzeuge gezählt, obwohl diese ja eigentlich mit Benzin oder Diesel angetrieben werden, und lediglich in Strom umgewandelte Bremsenergie genutzt wird, um den Antrieb zu unterstützen. Anders wird es bei den echten Plug-In-Hybriden aussehen (angekündigt ab Herbst), die rein elektrisch

fahren können und auch mit Strom aus der Steckdose betankt werden können.

Derzeitige Hybridfahrzeuge haben schlicht den Vorteil, etwas günstiger im Verbrauch zu sein, da Bremsenergie nicht ungenutzt in Form von Wärme verpufft. Auch die Kombination mit einer Start-Stopp-Automatik hilft. Da die Energiequelle dennoch ein gewöhnlicher Verbrennungsmotor ist, wird hier grünes Gewissen mit dem Nutzwert eines ausgereiften und reichweitenstarken Verbrenners kombiniert. Daher liefern Hybride durch alle verfügbaren Klassen die besten Reichweiten, kosten jedoch etwas mehr. Wohl auch darum sind sie vorzugsweise in höheren Fahrzeugklassen zu finden.

Auch Erdgas- und Autogas-Fahrzeuge basieren auf dem bekannten Verbrennungsmotor, die Kostenersparnis kommt durch die Nutzung von günstigem Gas statt Benzin als Treibstoff, genau wie bei Bioethanol-Kraftstoff. Die Reichweiten sind bei diesen Kraftquellen jedoch oft eingeschränkt. Vorteil gegenüber Elektroautos: Es kann jederzeit auf Benzin umgeschaltet werden, und dann ist die Reichweite kein Problem – allerdings dann wieder zum „Normalpreis“ und mit üblichen CO<sub>2</sub>-Werten (siehe auch unsere Marktübersicht ab Seite 60).

## Glaskugel

Renault und RWE präsentierten in Kooperation die Elektromobilität der Zukunft im Rahmen der AutoStrom Roadshow 2010, die als Sonderschau auf dem Maimarkt in Mannheim gastierte. Hier konnten die Besucher der Veranstaltung einen ersten Eindruck der kommenden Generation von Elektrofahrzeugen erhalten und verschiedene Modelle im Fahrbetrieb testen, wie beispielsweise den Kangoo Rapid Z.E.. Darüber hinaus gab es ausführliche Informationen zu geplanten Ladeinfrastrukturen: Das RWE Infrastrukturkonzept soll bereits heute schnelles Laden für die Autos von morgen von 100 Kilometer Reichweite in nur 20 Minuten ermöglichen. Zudem sollen die von RWE entwickelten Ladestationen Roaming-fähig sein. Das heißt, sie können mit anderen Systemen kommunizieren, vergleichbar mit dem Mobilfunk.



## Doppel-Herz

Seit Marktstart des neuen Polo im März vergangenen Jahres sind über 310.000 Bestellungen eingegangen. Nun bietet Volkswagen das Modell ab sofort mit BiFuel-Antrieb an. Der bivalente Antrieb des Polo – durch Umschalten kann auch mit Benzin gefahren werden – soll Treibstoffkosten für den Käufer sparen und so gleichzeitig die CO<sub>2</sub>-Emissionen senken. Der 60 kW (82 PS) starke 1,4 Liter-Vierzylinder begnügt sich laut Herstellerangaben mit 8,1 Liter Autogas auf 100 Kilometer (132 g/km). Dies sei dann eine Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen von über neun Prozent im Vergleich zum Benzin-Betrieb.

## Anziehungskraft

Die Nachfrage nach ökologischen und ökonomischen Fahrzeugen bei Flotten hat erheblich zugenommen. Das ist nicht zuletzt ein Verdienst der neu aufgestellten erdgas mobil GmbH. Durch eine einheitliche Ansprache und vor allem kontinuierliche Betreuung von Flottenkunden vor Ort werden die Vorteile von Erdgas als Kraftstoff durch die Key Account Manager in den Mittelpunkt gestellt: Halbierte Tankkosten gegenüber Benzin, freie Fahrt in allen Umweltzonen und geringe Schadstoffemissionen. Ebenfalls erhält der Flottenkunde Beratung bezüglich der Fahrzeugmodelle, der Einsatzmöglichkeiten sowie spezifischer Förderung. „Viele Flottenbetreiber wollen wissen, wie schnell sich die Anschaffung eines Erdgasfahrzeugs gegenüber einem Diesel oder Benziner rechnet. Bei hohen Fahrleistungen kann das schon innerhalb weniger Monate sein“, weiß Peter Meyer, Leiter Vertrieb bei der erdgas mobil GmbH (Foto).



Die erdgas mobil GmbH setzt sich ebenso für den Ausbau des Tankstellennetzes ein. Im Fokus stehen Standorte an viel befahrenen Autobahnen, jetzt schon befinden sich etwa 380 der rund 900 Tankstellen in Autobahnnähe.

Neben neuen Turbomotoren wie im VW Passat TSI EcoFuel und im Fiat Punto Evo Natural Power soll eine einheitliche Flottenkarte weitere Kunden anziehen. „Wir planen in diesem Jahr in Kooperation mit einem starken Partner aus der Automobilbranche eine Flottenkarte anzubieten. Mit diesem Tool ermöglichen wir Flottenbetreibern einen noch komfortableren Service und erweitern deutlich die Zielgruppe für Erdgasfahrzeuge“, kündigt Peter Meyer an.

# SCHREIBEN SIE ZUR ABWECHSLUNG MAL GRÜNE ZAHLEN.

Flottenmanagement mit RWE Autostrom.  
[www.rwe-mobility.com/e-paket](http://www.rwe-mobility.com/e-paket)



VOR**RWE**G GEHEN

# Auf leisen Sohlen



*Die Welt befindet sich an einem Scheideweg: Zum einen gehen uns die fossilen Energieträger aus, zum anderen muss dringend eine neue Umweltpolitik stattfinden, bevor der Klimawandel verheerende ökologische und wirtschaftliche Konsequenzen mit sich bringt. Auf der VDI-Fachkonferenz „Elektromobilität“ in Nürtingen bei Stuttgart wurden die Perspektiven, aber auch Problematiken elektrisch betriebener Fahrzeuge mit Vertretern aus der Automobilindustrie und Energiewirtschaft erörtert und diskutiert.*

Der geschichtsinteressierte Autofachmann weiß, dass Fahrzeuge mit Elektroantrieb durchaus keine neue Erfindung sind. Als 1885 Carl Friedrich Benz seine dreirädrige Motorkutsche vorstellte, gab es in Paris schon seit einigen Jahren verschiedenartige elektrisch betriebene Fahrzeuge. In dieser Zeit waren die Elektroautos den Autos mit Verbrennungsmotoren noch überlegen, da ihr Wirkungsgrad höher war. Allerdings konnte sich die Technik trotzdem nicht gegenüber den herkömmlichen Antrie-

ben durchsetzen. In den letzten Jahren haben sich die Rahmenbedingungen allerdings drastisch verändert: Die Folgen des Klimawandels werden für uns Menschen immer spürbarer, die Umweltrichtlinien sind dabei, Stück für Stück verschärft zu werden und der sogenannte Peak Oil (verbleibende Menge an Ölreserven versus steigende Nachfrage) scheint mittlerweile überschritten zu sein. So kommt es, dass Elektrofahrzeuge plötzlich wieder angesagt sind und ein Automobilhersteller nach dem anderen sein

Stromer-Modell der Weltöffentlichkeit vorstellt. Doch damit alleine sind die Probleme noch lange nicht vom Tisch, denn bisher kommen die meisten strombetriebenen Fahrzeuge nicht einmal über eine Reichweite von 100 Kilometer pro Aufladung.

Wann sind praxistaugliche Elektroautos mit ausreichend Reichweite möglich? Welche Zielsetzungen sind realistisch und welche Kernprobleme gilt es für die Zukunft zu lösen? Fragen dieser Art standen im Mittelpunkt der Vorträge und Diskussionen auf der ersten Fachkonferenz des VDI Wissensforum zur Elektromobilität, an der über 150 Experten an zwei Tagen teilnahmen.

Viele Automobilhersteller haben in den letzten Jahren damit begonnen in Pilotprojekten mit den Stromerzeugern herauszufinden, welche speziellen Anforderungen vom Kunden an E-Fahrzeuge gestellt werden. Mitte 2009 haben unter anderem die BMW Group und Vattenfall

## **Dr.-Ing. Markus Henke, Volkswagen AG:**

„Unserer Meinung nach werden noch über lange Zeit verschiedene Antriebskonzepte parallel Verwendung finden.“



## **Dr.-Ing. Christian Allmann, Audi Electronics Venture GmbH:**

„Der zusätzliche Energiebedarf für beispielsweise Heizung, Klimaanlage und Licht, beeinflusst wesentlich die Reichweite und somit die Alltagstauglichkeit von elektrischen Fahrzeugen.“



## **Dr. Volker Störkmann, Daimler AG:**

„Nur mit einem ganzheitlichen Ansatz für Fahrzeug, Batterie und Infrastruktur wird es gelingen, das elektrische Fahren als vollwertige Mobilitätsalternative zu etablieren.“







# Eine Frage des Einsatzgebietes

*Steigende oder sinkende Rohölpreise, starker oder schwacher Dollarkurs, dazu Spekulationen internationaler Geldanleger auf das rare Gut Öl und ein chronisch klammer Staat, der weiter an der Steuerschraube drehen könnte. Das alles macht Prognosen auf Benzin- und Dieselpreise unheimlich schwer. Autogas und Erdgas zeigen beim Blick auf die Preismasten der Tankstellen deutlich mehr Stabilität – zudem sind sie auch günstiger.*

Der niedrigere Steuersatz macht es möglich, und die Begünstigung ist bis mindestens Ende 2018 festgeschrieben. Da stellt sich die Frage: Was lohnt sich für wen? LPG (Liquified Petroleum Gas) wie Autogas auch genannt wird oder Erdgas, das unter dem Kürzel CNG (Compressed Natural Gas) bekannt ist. Wie so oft lautet die Antwort: Es kommt ganz darauf an!

Beide Alternativ-Kraftstoffe haben Vor- und Nachteile. Erdgas besteht überwiegend aus Methan ( $\text{CH}_4$ ) und wird in speziellen Tanks gasförmig unter einem Druck von über 200 bar gespeichert. Autogas ist eine Mischung aus den Flüssiggasen Propan ( $\text{C}_3\text{H}_8$ ) und Butan ( $\text{C}_4\text{H}_{10}$ ) und kommt mit einem Druck von ungefähr 8 bar in den Tank, der meist in der Reserveradmulde platziert ist.

18 von 38 großen Autoherstellern bieten in Deutschland Autogas ab Werk oder als autorisierte Nachrüstung in ihren Vertragswerkstätten an. Bei Erdgas sind es hingegen fünf. Es ist aber keineswegs so, dass die Hersteller ihre gesamte Modellpalette mit den alternativen Kraftstoffen anbieten. Oft sind es nur einzelne Typen und dann meistens auch nur wenige Motorisierungen. Stefan Seibert von Opel hat als Beispiel die Kosten des Opel Zafira gegenübergestellt. Der 1.8 Benzin-Edition steht mit 24.995 Euro in der Preisliste. Die gleiche Motorisierung mit Autogas kostet aktuell 1.100 Euro mehr. Der 1.9 Liter Diesel ist mit 28.275 Euro um 2.000 Euro teurer als das Autogas-Fahrzeug. „Gegenüber dem Benziner hat sich bei 30.000 km Jahresfahrleistung der Aufpreis für LPG bereits nach

knapp einem Jahr amortisiert“, rechnet Seibert vor. Beim Opel Zafira CNG Turbo liegt der Aufpreis gegenüber dem vergleichbaren Benziner bei 820 Euro, zum vergleichbaren Diesel ist er 780 Euro günstiger. Während für den Erdgas-Zafira nur 70 Euro Kfz-Steuern pro Jahr anfallen, sind es beim Benziner 198 Euro und beim Diesel 270,50 Euro.

An der Tankstelle zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen LPG und CNG. Das beginnt mit den unterschiedlichen Maßeinheiten. Autogas wird, weil flüssig, genau wie Benzin und Diesel in Liter abgerechnet. Das auch unter hohem Druck gasförmige Erdgas dagegen in Kilogramm. Über den Daumen gepeilt entspricht ein Kilogramm CNG energetisch 1,5 Liter Benzin. Mercedes beispielsweise gibt für den Transporter Sprinter 316 NGT einen Verbrauch von rund 13 Liter Benzin auf 100 Kilometer an. Bei Erdgas sollen es neun Kilogramm sein. Legt man die aktuellen Kraftstoffpreise zugrunde, so würden die 100 Kilometer mit Benzin 18,85 Euro, mit Erdgas 8,10 Euro kosten. Bei Autogas schwanken die Angaben der Hersteller zum Mehrverbrauch zwischen zehn und 30 Prozent. Skoda beispielsweise gibt für den Octavia als Kombi einen kombinierten Benzinverbrauch von 7,1 Liter auf 100 Kilometer an, für die Autogas-Variante 9,2 Liter. 100 Kilometer würden so mit

dem Benziner 10,30 Euro kosten, mit Autogas hingegen nur 6,16 Euro.

Ist der Tank leer, stehen 865 Tankstellen mit CNG-Säulen in Deutschland (Stand März 2010) zur Verfügung. Autogas haben 5.700 Stationen im Angebot. Sowohl Autogas- als auch Erdgas-Fahrzeuge haben in der Regel noch einen Benzintank an Bord, bei CNG handelt es sich jedoch oft nur um einen kleinen Reservetank von circa 15 Liter. Damit ist die Gesamtreichweite von LPG-Fahrzeugen meistens deutlich höher, jedoch ist dieses Mehr dann mit teurerem Benzin erkauft.

Für manche Firmen kann sich die Installation einer Betriebstankstelle lohnen. Gespart wird damit vor allem bei der Arbeitszeit der Fahrer, denn sie brauchen dann nicht mehr zu öffentlichen Tankstellen zu fahren. Darüber hinaus können sich über das Jahr noch einige hundert oder tausend Euro durch die Direktbelieferung einsparen lassen. „Autogas-Tank und Zapfsäule werden in der Regel gemietet“, erklärt Jürgen Erwert, Pressesprecher der Westfalen AG (Münster). „Wir können uns im Vorfeld um sämtliche Planungen und auch die behördlichen Genehmigungen und technischen Abnahmen kümmern. Bei einer so genannten Kompaktanlage mit nicht eichfähigem Rollenzählwerk und 2.700-Liter-Lagerbehälter liegen die Mietkosten einschließlich Fullservice-Wartungspauschale bei monatlich rund 110 Euro. Dazu kommen

noch Vorkosten von etwa 1.200 Euro zur Inbetriebnahme der Anlage.“ Bei Erdgas hingegen können laut Experten für eine Betriebstankstelle schon sechsstelligen Investitionskosten fällig werden. Der Grund liegt in dem höheren Aufwand, der sich aus dem hohen Gasdruck ergibt. Denn aus dem Erdgasnetz muss der Kraftstoff mit einem leistungsstarken Verdichter auf 300 bar komprimiert werden. Dann wird er in einer Batterie aus mehreren Flaschen zwischengespeichert. Deren Gesamtkapazität hängt von der Menge der zu betankenden Fahrzeuge ab.

Bei den CO<sub>2</sub>-Emissionen punktet Erdgas. Pro Megajoule Heizwert sollen bei Benzin theoretisch 72,5 Gramm CO<sub>2</sub> aus dem Auspuff kommen, bei Autogas 65,8 Gramm (-9,2 Prozent) und bei Erdgas 58,4 Gramm (-19,4 Prozent). Dabei wird bei allen drei Kraftstoffen der gleiche motorische Wirkungsgrad unterstellt.

**Fazit:** Beide Alternativ-Kraftstoffe haben eine Berechtigung. Je zentraler die Flotte stationiert ist, je städtischer der Standort und je kürzer die Fahrstrecken, desto eher kann Erdgas die Lösung zur CO<sub>2</sub>-Minimierung und Kostensenkung sein. Je mehr die Fahrzeuge unterwegs sind, vor al-

lem auf längeren Distanzen, desto sinnvoller ist Autogas. Bei zentraler Stationierung mehrerer PKW oder Transporter lohnt es zudem über eine Autogas-Betriebstankstelle nachzudenken.

Vergleich Autogas / Erdgas			
	Autogas		Erdgas
Marken	18: Chevrolet, Citroën, Dacia, Daihatsu, Ford, Hyundai, Jeep, Kia, Lada, Mercedes, Mitsubishi, Opel, Renault, Seat, Skoda, Subaru, VW, Volvo		5: Fiat, Ford, Mercedes, Opel und VW
Modelle ab Werk	ca. 70		17
Fahrzeuge in Deutschland am 1.1.2010*	369.430		68.515
Kfz-Steuer am Beispiel Opel Zafira	116 € LPG 150 € Benziner 280 € Diesel		70 € CNG 198 € Benziner 270,50 € Diesel
Tankstellen Deutschland	5700		865
Tankstellen Europa	ca. 30.000		3200
Mehrverbrauch zum Benziner	ca. 15 Prozent		etwa gleich (umgerechnet)
CO <sub>2</sub> -Emission zum Benziner ohne/mit Bereitstellung	-9,2 % / -13,7 %		-19,4 % / -21,2 %

\* lt. Kraftfahrtbundesamt

Quelle: Westfalen AG

# Die Schweden sind keine Holländer – das hat man genau gesehen.

Franz Beckenbauer

PS-Team wünscht dem Deutschen Team viel Erfolg!

Fußball verbindet alle Nationen – wir verbinden Europa mit durchdachten Lösungen für die gesamte Kfz-Branche.

# Nahende Zukunft



15 Ford Transit rollen in Kürze nahezu geräuschlos und abgasfrei durch Köln

## *colognE-mobil legt den Schwerpunkt auf City-Logistik in Köln mit Elektrofahrzeugen von Ford.*

Mit der Rückendeckung der Bundesregierung startete im Februar 2010 ein weiteres Projekt zur alltagsnahen Erprobung von Elektrofahrzeugen. Die in Köln angelaufene Praxisphase des „colognE-mobil“ genannten Unternehmens unterstützen Ford als Fahrzeughersteller, die RheinEnergie AG als Stromlieferant, daneben die Stadt Köln, um den Aspekt der innerstädtischen Integration von Elektromobilität zu erforschen, sowie die Universität Duisburg-Essen als wissenschaftliche Begleitung.

„Nach über 100 Jahren Entwicklungsgeschichte des Verbrennungsmotors – der seinen Anfang bekanntlich in Köln nahm – zeichnet sich mit der Markteinführung von Elektrofahrzeugen eine technologische Zeitenwende im Mobilitätssektor ab.“ Volker Oelrich vom Amt für Stadtentwicklung und Statistik, Innovationsorientierte Stadtentwicklung, lässt ein wenig Stolz mitschwingen, als er die Beweggründe der Stadt Köln bei der Beteiligung am Elektromobilitätsprojekt „colognE-mobil“ aufzeigt. „Die Voraussetzungen am Standort Köln sind gut, denn neben der zentralen Lage im verkehrsreichsten

Bundesland NRW sind die wichtigsten Partner für die Verbreitung dieser innovativen Technologie in Verbindung mit dem notwendigen Infrastrukturaufbau versammelt. Hinzu kommt, dass Elektrofahrzeuge ihre spezifischen Vorteile am deutlichsten im Stadtverkehr realisieren. Nach den Vorstellungen der Bundesregierung könnten bis 2020 über 1 Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen rollen, das wären in Köln mindestens 20.000 Fahrzeuge“, so Oelrich. Interessant ist hierbei auch, wie sich der Einsatz von Elektrofahrzeugen auf die Klima- und Lärmschutzziele der Stadt auswirkt, ebenso müssen neue Sicherheitsmaßnahmen in Bezug auf die nahezu geräuschlosen Fahrzeuge in den Blick genommen werden.

So lag es also nahe, auf den örtlichen Fahrzeughersteller und Technologieentwickler Ford zurückzugreifen. Zunächst werden zehn Ford Transit, sieben Kastenwagen als Liefer- und Verteilerfahrzeuge, ein Pritschenwagen im Dienste der Abfallwirtschaft sowie zwei Personentransporter für innerstädtische Shuttle-dienste, eingesetzt. Diese Fahrzeuge werden

von der britischen Firma Smith Electric Vehicles auf Elektroantrieb umgerüstet. Das Lithium-Ionen Batterie-Pack modernster Akku-Technologie leistet 40 kWh. Dieser Speicher speist einen 90 kW-Induktionsmotor, der sein Drehmoment via Eingangsgewerke direkt auf die Hinterachse überträgt. Die Reichweite beträgt 160 Kilometer pro Batterieladung, die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 80 km/h. Zum Aufladen der Batterien kann das Fahrzeug prinzipiell an jede 230-Volt-Standard-Steckdose angeschlossen werden. Ein kompletter Ladevorgang dauert je nach Anschlussleistung der Ladestation zwischen sechs und zehn Stunden. Da sich die Batterien des Elektro-Transit im Unterboden zwischen den Achsen befinden, bleibt die Ladefläche vollständig erhalten. Die Nutzlast beträgt, je nach Variante und Radstand, beim Pritschenwagen zwischen 1.200 und 2.300 kg, beim Kastenwagen zwischen 950 und 1.800 kg sowie beim Personentransporter 1.200 kg.

„Mit all diesen Eckdaten eignen sich die heutigen Elektrofahrzeuge vor allem für urbane Einsatzzwecke“, so Isfried Hennen von der Pressestelle der Ford-Werke GmbH. „Interessant könnten die Fahrzeuge sein für den Liefer- und Verteilerverkehr, aber auch für Hotels, die Shuttle-dienste absolvieren, oder kommunale Ver-/Entsorgungsbetriebe. Schon 2011 wird der Ford

Transit Connect mit Elektroantrieb in Deutschland auf den Markt kommen.“ In einer zweiten Projektphase werden ab 2011 weitere 15 batterieelektrische Ford-Fahrzeuge hinzukommen. Ford ist neben der Betreuung inklusive Wartung und Service auch für die Auswertung der Kundenerfahrungen zuständig.

Auch wenn sich die Fahrzeuge theoretisch an jeder Steckdose aufladen ließen, kümmert sich der Energieversorger dieses Projektes, die Rhein Energie AG, um die entsprechende Tank-Infrastruktur, bis Mitte 2011 sollen über 40 Ladestationen im Stadtgebiet errichtet werden. In der Kölner Innenstadt wurde die erste öffentliche Stromtankstelle eröffnet. Dort steht CO<sub>2</sub>-neutrale Antriebsenergie aus regenerativen Quellen wie Wind- und Wasserkraft zur Verfügung. Christoph Preuß, Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei der RheinEnergie AG: „Wir wollen standardisierte Systeme für öffentliche und private Lade-Infrastruktur mitentwickeln, erproben und Praxiserfahrungen sammeln. Bislang kennen wir statische Lieferbeziehungen zu Kunden, jetzt geht es um dynamische: Der Kunde muss an verschiedenen Orten „seinen Strom“ bekommen können.“ Wesentlich bei der Entwicklung einer städtischen Stromtank-Infrastruktur sind dabei die Stichpunkte „gut erreichbar, zentral und die Tatsache, dort Fahrzeuge für mehrere Stunden sicher unterbringen zu können“. Neben der Bereitstellung entsprechender Ladesysteme mit der korrekten Spannung beziehungsweise Stromstärke kommt es dem Energieversorger ebenso darauf an, normierte Anschlüsse anzubieten. Angestrebt sind zudem standardisierte Identifizierungsverfahren von Kunde oder Fahrzeug an der Ladesäule sowie einfache Abrechnungssysteme.

Da die Kölner Testergebnisse auch Anhaltspunkte für eine Übertragbarkeit auf die Region Rhein-Ruhr beziehungsweise Nordrhein-Westfalen liefern sollen (potenzielles E-Fahrzeugaufkommen von 250.000 bis 2020), nutzen Wissenschaftler der Universität Duisburg-Essen (UDE) um Professor Ferdinand Dudenhöffer die



Daten für Simulationen, unter anderem für die Dimensionierung von Batterien und weiterer Komponenten. Flankiert werden die Arbeiten der Duisburger Forscher durch breit angelegte Akzeptanztests und Marktforschungsuntersuchungen. Außerdem liefern die Arbeiten der UDE Aussagen zu den Anforderungen an die künftige Strominfrastruktur für Elektromobilität. Professor Dudenhöffer weiß: „In den nächsten fünf Jahren wird sich einiges tun in punkto Reichweite, Ladezeiten und Kosten der Batterien. In einer ersten qualitativen Umfrage bei Flottenbetreibern im Rahmen unseres Projektes haben wir sehr interessante Ergebnisse erzielt. Gerade bei großen Fuhrparks war eine hohe Bereitschaft vorhanden, E-Fahrzeuge in den Fuhrparks als Testfahrzeuge und zu Werbezwecken einzusetzen. Darüber hinaus gehen Flottenbetreiber davon aus, dass bei größerem Einsatz von E-Fahrzeugen unternehmenseigene Ladestationen aufgebaut werden. Überwiegend erwarten die Flottenmanager, dass sich E-Fahrzeuge in einem Zeitraum von fünf bis zehn Jahren durchsetzen werden.“

Um einen möglichst breiten Einsatz von Elektrofahrzeugen zu erreichen schlägt Professor

Offizieller Startschuss an der Stromtankstelle in der Kölner Lungengasse: Jürgen Roters (OB Köln), Volker Staufert (RheinEnergie AG), Dr. Veit Steinle (BMVBS), Bernhard Mattes (Ford GmbH), Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer (Uni Duisburg-Essen) (v.li.)

Dudenhöffer vor, dass ein breites Fahrzeugangebot geschaffen werden sollte, damit die Anschaffungspreise nicht zu hoch liegen. „Die Batterie ist heute der Knackpunkt in der Kostenstruktur. Daher macht es Sinn, E-Fahrzeuge mit neuen Leasingmodellen auf die Straße zu bringen. „Feste Kosten pro Kilometer ist da ein vernünftiges Modell.“ Als dritten wesentlichen Punkt sollten Regulierungen geschaffen werden, die in den Städten E-Autos bevorzugen. Das könnten zeitliche Zufahrtsbeschränkungen für Verbrennungsmotoren für Großstädte sein, das könnte die Nutzung von Taxi- und Busspuren sein oder ein City-Maut für Nicht-Stromer.

Nun wird es Zeit, dass die heiße Praxisphase anläuft, um Erfahrungen zu erlangen und der elektromobilen Zukunft mit möglichst wenig Startproblemen näher zu kommen.

**0800/865 0 865**



**WIR BREMSEN IHRE FUHRPARKKOSTEN AUS.**

[www.chemion-fuhrpark-checker.de](http://www.chemion-fuhrpark-checker.de)

Porsche Cayenne S Hybrid



# Alternative Antriebe ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge

Der Umweltgedanke und vor allem natürlich der Kosteneinsparungswille war in vielen Fuhrparks noch nie so hoch wie zur Zeit. Neue CO<sub>2</sub>-Obergrenzen für die Fahrzeug-Flotte oder Bonus/Malus-Systeme für den User Chooser-Bereich sind eindeutige Anzeichen für diesen immer mehr an Bedeutung gewinnenden Trend. Neben den sogenannten Eco-Modellen sind vor allem alternative Antriebskonzepte die Antwort der Autobranche auf die wachsenden Forderungen nach umweltfreundlichen Fortbewegungsmitteln.

Flottenmanagement hat aus diesem Anlass im Rahmen des Specials einmal alle fuhrparkrelevante Modelle mit solchen umweltfreundlichen Motoren zusammengestellt und nach Fahrzeugsegmenten von Minis bis Nutzfahrzeuge aufgelistet. Insgesamt kamen so etwas über 70 Modelle von 19 Automobilherstellern zusammen. Mit neun verschiedenen Herstellern befinden sich dabei mit Abstand die meisten in der Kompaktklasse.

Da nach jetzigem Stand rein elektro- und wasserstoffbetriebene Fahrzeuge noch nicht die volle Praxistauglichkeit erreicht haben, kamen bei der Auswahl insgesamt vier verschiedene Technologien in Frage: Autogas (LPG), Erdgas (CNG), Bioethanol (E85) und Hybrid. Mit 29 verschiedenen Modellen, innerhalb unserer Liste, stehen dem Fuhrparkbetreiber bei LPG die meisten Fahrzeuge als Option zur Verfügung. Mit etwas Abstand folgen CNG (18 Modelle), Bioethanol (13) und Hybrid (12). Gerade bei letzterem hat sich mittlerweile einiges getan. War lange Zeit nur der Toyota Prius wirklich wettbewerbsfähig, sind nun auch vor allem in der Oberklasse und im SUV-Segment mit BMW (X6, 7er) Mercedes-Benz (S 400), Lexus (RX 450h, LS 600h) und Porsche (Cayenne) namhafte Hersteller vertreten.

Die Treibstoffkosten wurden nur mit alternativen Treibstoffen berechnet (Ausnahme Hybrid):  
Benzin: 1,10 €/L, Bioethanol (E85): 0,90 €/L, Erdgas (CNG): 0,81 €/kg,  
Autogas (LPG): 0,60 €/L (Netto-Preise, Stand Mai 2010)  
Fortsetzung der Vergleichstabelle auf Seiten 62-63

Modelle	Motorart	Leistung Alt. Antrieb kW/PS	Reichweite Alt. Antrieb km
<b>Minis</b>			
Fiat Panda 1.2 Natural Power	Benzin/Erdgas	38/52	190
Hyundai i10 1.1 LPG	Benzin/Autogas	47/64	523
Hyundai i10 1.2 LPG	Benzin/Autogas	54/73	523
Opel Agila 1.0 LPG ecoFLEX	Benzin/Autogas	48/65	580
Opel Agila 1.2 LPG ecoFLEX	Benzin/Autogas	62/84	475
<b>Kleinwagen</b>			
Fiat Punto Evo 1.4 Natural Power	Benzin/Erdgas	51/70	310
Ford Fiesta 1.4 LPG	Benzin/Autogas	68/92	473
Hyundai i20 1.2 LPG	Benzin/Autogas	54/73	567
Hyundai i20 1.4 LPG	Benzin/Autogas	70/95	494
Hyundai i20 1.6 LPG	Benzin/Autogas	88/120	481
Opel Corsa 1.2 LPG ecoFLEX (5-Türig)	Benzin/Autogas	55/75	420
Opel Corsa 1.4 LPG ecoFLEX (5-Türig)	Benzin/Autogas	65/89	415
<b>Kompaktklasse</b>			
Dacia Sandero 1.4 MPI LPG eco2	Benzin/Autogas	53/72	370
Dacia Logan MCV 1.6 MPI LPG (5-Sitzer)	Benzin/Autogas	62/84	416
Ford Focus Turnier 1.8 Flexifuel	Benzin/Bioethanol	92/125	561
Ford Focus Turnier 2.0 CNG	Benzin/Erdgas	91/124	300
Ford Focus Turnier 2.0 LPG	Benzin/Autogas	104/141	457
Honda Civic Hybrid 1.3 i-DSI i-VTEC IMA	Benzin/Hybrid	70/95	1.087
Honda Insight 1.3 i-DSI i-VTEC IMA	Benzin/Hybrid	65/88	909
Hyundai i30cw 1.4 LPG	Benzin/Autogas	76/103	582
Hyundai i30cw 1.6 LPG	Benzin/Autogas	88/120	575
Hyundai i30cw 2.0 LPG	Benzin/Autogas	100/136	500
Opel Astra Caravan 1.4 LPG ecoFLEX	Benzin/Autogas	65/89	514
Opel Astra Caravan 1.6 LPG ecoFLEX	Benzin/Autogas	84/114	501
Toyota Auris Hybrid	Benzin/Hybrid	100/136	1.184



	max. Reichweite km	Listenpreis Euro (netto)	Treibstoffkosten 30.000 km	Full Service-Leasingrate 30.000 km	Gesamt-Betriebskosten 30.000 km	Höchstgeschw. km/h Benzin/Altern.	max. Ladevolumen Liter / m³	Zuladung kg	CO <sub>2</sub> -Ausstoß g / km Benzin/Altern.	Verbrauch Benzin Liter	Verbrauch Liter / kg Alt. Antrieb
	674	11.403	127,58	270,36	<b>397,94</b>	148/140	840	315	146/113	6,2	6,3
	1.223	10.664	97,50	k.A.	<b>k.A.</b>	151/146	910	322-405	119/105	5,0	6,5
	1.223	11.168	97,50	k.A.	<b>k.A.</b>	164/159	910	330-410	119/105	5,0	6,5
	1.480	12.992	99,00	k.A.	<b>k.A.</b>	160/155	1.050	435	119/108	5,0	6,6
	1.290	13.748	111,00	k.A.	<b>k.A.</b>	175/168	1.050	435	129/119	5,5	7,4
	1.024	13.571	85,05	318,27	<b>403,32</b>	162/156	950	385	149/115	6,3	4,2
	1.210	13.269	106,50	309,31	<b>415,81</b>	175	947	429	133/119	5,7	7,1
	1.433	11.723	100,50	k.A.	<b>k.A.</b>	165/161	1.060	480	124/109	5,2	6,7
	1.244	14.269	115,50	k.A.	<b>k.A.</b>	180/176	1.060	363-455	142/125	6,0	7,7
	1.219	16.378	118,50	k.A.	<b>k.A.</b>	190/185	1.060	361-438	144/127	6,1	7,9
	1.158	12.597	117,00	316,75	<b>433,75</b>	168/155	1.100	420	146/127	6,1	7,8
	1.153	13.143	120,00	331,11	<b>451,11</b>	173/161	1.100	420	146/129	6,1	8,0
	913	8.395	138,00	284,39	<b>422,39</b>	161	1.200	405	165/149	7,0	9,2
	1.179	10.168	151,50	338,03	<b>489,53</b>	167	2.350	460	164	7,8	10,1
	786	18.340	220,50	395,23	<b>615,73</b>	198	1.546	630	167	7,0	9,8
	1.075	21.626	121,50	k.A.	<b>k.A.</b>	206/195	1.546	461	169/163	7,1	6,0
	1.232	20.945	139,50	462,04	<b>601,54</b>	206/201	1.546	541	169/150	7,1	9,3
	1.087	20.160	126,50	477,95	<b>604,45</b>	185	350	352	109	4,6	-
	909	16.765	121,00	398,29	<b>519,29</b>	182	1.017	374	101	4,4	-
	1.424	16.000	118,50	k.A.	<b>k.A.</b>	187/182	1.250	405-509	150/132	6,3	7,9
	1.430	19.025	120,00	k.A.	<b>k.A.</b>	192/187	1.250	405-509	152/134	6,2	8
	1.246	21.798	138,00	k.A.	<b>k.A.</b>	205/200	1.250	409-519	170/150	7,1	9,2
	1.366	17.059	121,50	412,24	<b>533,74</b>	178/170	1.590	552	146/130	6,1	8,1
	1.289	18.403	124,50	433,66	<b>558,16</b>	191/189	1.590	552	158/142	6,6	8,3
	1.184	19.286	104,50	k.A.	<b>k.A.</b>	180	k.A.	k.A.	89	3,8	-

Volvo V50 FlexiFuel (Bioethanol)



Mit Hilfe von LeasePlan konnten für die meisten der ausgewählten Modelle die monatlichen Full Service-Leasingraten beziehungsweise Gesamt-Betriebskosten (30.000 Kilometer / 36 Monate) kalkuliert werden. Steht für den Fuhrparkleiter das Segment fest, kann er so die verfügbaren Fahrzeuge auf einen Blick miteinander vergleichen und sich für das jeweils kostengünstigste Modell, das für seinen Fuhrpark in Frage kommt, entscheiden. Neben den TCO spielen häufig aber auch noch andere Faktoren eine Rolle, wie beispielsweise die Reichweite. Hier vergrößert sich bei allen vier Varianten in der Regel die maximale Reichweite gegenüber reinen Benzinern. Wird ausschließlich mit dem alternativen Treibstoff gefahren, hat jedoch häufig LPG die Nase vorn gegenüber CNG.

VW Golf BiFuel (Autogas)



Fazit: Die Zusammenstellung der verschiedenen Fahrzeuge hat gezeigt, dass es in jedem Segment eine ausreichend breite Auswahl an Modellen mit umweltfreundlicheren Antrieben gibt. Einige Fahrzeugkategorien sind allerdings auf bestimmte Technologien (noch) stärker fokussiert, wie Erdgas im Nutzfahrzeugbereich, da sich hier die Tanks am besten Unterflur anbringen lassen. Insgesamt hat sich in den letzten Jahren einiges getan, so dass mittlerweile viele Fuhrpark-Anforderungen auch durch Fahrzeuge mit Alternativen Antrieben abgedeckt werden können. Wie die Tabelle zeigt, lohnt sich dabei der genaue Vergleich, denn die Gesamt-Betriebskosten können je nach Segment und Antriebskonzepten schnell auch einmal bis zu zweihundert Euro an Differenz pro Monat betragen.

Iveco EcoDaily Natural Power (Erdgas)



Modelle	Motorart	Leistung Alt. Antrieb kW/PS	Reichweite Alt. Antrieb km
<b>Kompaktklasse (Fortsetzung)</b>			
Toyota Prius	Benzin/Hybrid	100/136	1.154
Subaru Impreza 1.5R ecomatic	Benzin/Autogas	79/107	495
Subaru Impreza 2.0R ecomatic	Benzin/Autogas	110/150	431
Volvo C30 2.0F	Benzin/Bioethanol	107/145	504
VW Golf 1.6 BiFuel	Benzin/Autogas	72/98	413
VW Golf Plus 1.6 BiFuel	Benzin/Autogas	72/98	449
<b>Mittelklasse</b>			
Audi A4 Avant 2.0 TFSI flexibel fuel	Benzin/Bioethanol	132/180	703
Ford Mondeo Turnier 2.0 Flexifuel	Benzin/Bioethanol	107/145	625
Ford Mondeo Turnier 2.0 LPG	Benzin/Autogas	104/141	392
Skoda Octavia Combi 1.6 LPG	Benzin/Autogas	72/98	478
Volvo S40 2.0F	Benzin/Bioethanol	107/145	510
VW Passat Variant 1.4 TSI EcoFuel	Benzin/Erdgas	110/150	457
Saab 9-3 SportCombi 2.0t BioPower	Benzin/Bioethanol	147/200	499
<b>Obere Mittelklasse</b>			
Hyundai Grandeur 3.3 V6 LPG	Benzin/Autogas	164/223	409
Lexus GS 450h	Benzin/Hybrid	255/347	855
Volvo V70 2.0F	Benzin/Bioethanol	107/145	581
Volvo V70 2.5F (Schaltung)	Benzin/Bioethanol	170/231	568
Volvo S80 2.0F DRIVE	Benzin/Bioethanol	107/145	602
Volvo S80 2.5FT DRIVE (Schaltung)	Benzin/Bioethanol	170/231	581
<b>Oberklasse</b>			
BMW ActiveHybrid 7	Benzin/Hybrid	342/465	851
Lexus LS 600h	Benzin/Hybrid	327/444	903
Mercedes-Benz S400 HYBRID	Benzin/Hybrid	205/279	1.139
<b>SUV</b>			
BMW ActiveHybrid X6	Benzin/Hybrid	357/485	859
Lexus RX 450h	Benzin/Hybrid	220/299	1.032
Porsche Cayenne S Hybrid	Benzin/Hybrid	245/333	1.037
Subaru Forester 2.0X ecomatic	Benzin/Autogas	110/150	545
VW Touareg 3.0 Hybrid	Benzin/Hybrid	245/333	1.037
<b>Vans</b>			
Fiat Qubo 1.4 Natural Power	Benzin/Erdgas	51/70	287
Ford C-Max 1.8 Flexifuel	Benzin/Bioethanol	92/125	553
Ford C-Max 2.0 CNG	Benzin/Erdgas	91/124	295
Ford C-Max 2.0 LPG	Benzin/Autogas	104/141	405
Ford S-Max 2.0 Flexifuel	Benzin/Bioethanol	107/145	610
Ford Galaxy 2.0 Flexifuel	Benzin/Bioethanol	107/145	610
Mercedes Benz B 180 NGT BlueEFFICIENCY	Benzin/Erdgas	85/116	327
Opel Zafira 1.8 LPG ecoFLEX	Benzin/Autogas	101/137	420
Opel Zafira 1.6 CNG ecoFLEX	Benzin/Erdgas	69/94	420
Opel Zafira 1.6 CNG Turbo ecoFLEX	Benzin/Erdgas	110/150	412
<b>Nutzfahrzeuge</b>			
Fiat Fiorino Kastenwagen 1.4 Natural Power	Benzin/Erdgas	51/70	289
Fiat Ducato Warentransporter 3.0 35 L2H1 Natural Power	Benzin/Erdgas	100/136	453
Ford Transit 2.3 CNG (mittl. Radst./mittelh. Dach)	Benzin/Erdgas	93/126	181
Ford Transit 2.3 LPG (mittl. Radst./mittelh. Dach)	Benzin/Autogas	107/145	463
Iveco EcoDaily Kastenwagen 35 S 14 GV	Benzin/Erdgas	100/136	315
Mercedes-Benz Sprinter 316 NGT Kastenwagen (monovalent)	Benzin/Erdgas	115/156	355
Mercedes-Benz Sprinter 316 NGT Kastenwagen (bivalent)	Benzin/Erdgas	115/156	355
Opel Combo Kastenwagen 1.6 CNG ecoFLEX	Benzin/Erdgas	69/94	357
Renault Kangoo 1.6 16V 105 LPG	Benzin/Autogas	72/98	294
Renault Kangoo Rapid 1.6 16 V 105 LPG	Benzin/Autogas	72/98	291
VW Caddy EcoFuel Kastenwagen	Benzin/Erdgas	80/109	433
VW Caddy Maxi EcoFuel Kastenwagen	Benzin/Erdgas	80/109	638

	max. Reichweite km	Listenpreis Euro (netto)	Treibstoffkosten 30.000 km	Full Service-Leasingrate 30.000 km	Gesamt-Betriebskosten 30.000 km	Höchstgeschw. km/h Benzin/Altern.	max. Ladevolumen Liter / m³	Zuladung kg	CO <sub>2</sub> -Ausstoß g / km Benzin/Altern.	Verbrauch Benzin Liter	Verbrauch Liter / kg Alt. Antrieb
	1.154	21.387	107,25	430,71	<b>537,96</b>	180	1.545	360	89	3,9	-
	1.317	16.723	160,50	k.A.	<b>k.A.</b>	175	1.216	540	176/172	7,3	10,7
	1.145	21.513	184,50	k.A.	<b>k.A.</b>	193	1.216	545	199/195	8,4	12,3
	705	19.160	245,70	464,50	<b>710,20</b>	210	894	430	185	7,8	10,9
	1.188	18.172	138,00	389,75	<b>527,75</b>	185	1.350	583	169/149	7,1	9,2
	1.182	19.076	147,00	435,37	<b>582,37</b>	181	1.450	601	179/159	7,5	9,8
	985	28.697	207,90	652,32	<b>860,22</b>	228	1.430	570	154	6,6	9,2
	875	22.731	252,00	458,55	<b>710,55</b>	205	1.733	704	184	8,0	11,2
	1.278	24.832	153,00	490,80	<b>643,80</b>	210/05	1.733	640	189/167	7,9	10,2
	1.253	15.958	138,00	381,34	<b>519,34</b>	188-184	1.620	585	169/149	7,1	9,2
	714	21.025	242,55	504,89	<b>747,44</b>	210	883	492	183	7,7	10,8
	887	26.639	93,15	544,38	<b>637,53</b>	210	1.651	602	167/124	7,2	4,6
	699	29.454	261,45	869,64	<b>1.131,09</b>	225	1.273	495	197	8,3	11,6
	1.144	36.135	198,00	k.A.	<b>k.A.</b>	237/231	523	432-481	245/216	10,2	13,2
	855	50.546	209,00	1.180,36	<b>1.389,36</b>	250	280	350-415	186	7,6	-
	814	26.832	270,90	k.A.	<b>k.A.</b>	200	1.600	593	206	8,6	12,0
	795	32.941	277,20	794,99	<b>1.072,19</b>	210	1.600	608	209	8,8	12,3
	843	27.504	261,45	676,32	<b>937,77</b>	205	480	528	199	8,3	11,6
	814	31.765	270,90	748,60	<b>1.019,50</b>	235	480	549	206	8,6	12,0
	851	88.151	258,50	1.932,40	<b>2.190,90</b>	250	460	590	219	9,4	-
	903	91.092	255,75	2.002,97	<b>2.258,72</b>	250	420	300-385	218	9,3	-
	1.139	72.300	217,25	1.718,73	<b>1.935,98</b>	250	560	595	186-189	7,9	-
	859	86.471	272,25	2.085,01	<b>2.357,26</b>	236	1.350	575	231	9,9	-
	1.032	50.160	173,25	1.165,20	<b>1.338,45</b>	200	446	420-515	148	6,3	-
	1.037	66.081	225,50	1.477,08	<b>1.702,58</b>	242	1.690	670	193	8,2	-
	1.259	23.109	184,50	k.A.	<b>k.A.</b>	184	1.660	550	198/194	8,4	12,3
	1.037	63.496	225,50	1.266,93	<b>1.492,43</b>	240	1.555	670	193	8,2	-
	949	14.655	93,15	310,29	<b>403,44</b>	155/149	2.240	385	158/119	6,8	4,6
	775	18.929	223,65	399,45	<b>623,10</b>	193	1.620	535	169	7,1	9,9
	1.059	22.215	123,53	460,87	<b>584,40</b>	203/193	1.620	381	171/158	7,2	6,1
	1.169	21.534	157,50	452,71	<b>610,21</b>	203/201	1.620	461	171/169	7,2	10,5
	854	23.992	258,30	486,02	<b>744,32</b>	197	2.100	735	191	8,2	11,5
	854	25.420	258,30	500,61	<b>758,91</b>	194	2.325	718	197	8,2	11,5
	1.066	24.800	99,23	587,33	<b>686,55</b>	184/180	1.012	480	170/135	7,3	4,9
	1.231	20.416	148,50	460,02	<b>608,52</b>	197/195	1.820	570	177/160	7,4	9,9
	577	21.534	101,25	468,47	<b>569,72</b>	k.A./165	1.820	570	k.A./138	k.A.	5,0
	577	23.105	103,28	522,27	<b>625,55</b>	k.A./200	1.820	570	k.A./139	k.A.	5,1
	950	12.700	89,10	310,65	<b>399,75</b>	156/149	2,8	425	158/119	6,8	4,4
	453	31.600	190,35	594,55	<b>784,90</b>	159	5,0	1.140	k.A./239	13,8	9,4
	832	30.950	271,35	589,68	<b>861,03</b>	156/150	8,55	1.375	293/238	12,3	13,4
	1.114	29.920	246,00	602,93	<b>848,93</b>	156	8,55	1.504	293/266	12,3	16,4
	315	36.305	200,48	k.A.	<b>k.A.</b>	160	12,0	905	k.A./222	k.A.	9,9
	468	36.310	188,33	k.A.	<b>k.A.</b>	k.A.	9,0	1.275	317/254	13,3	9,3
	1.107	36.310	188,33	813,80	<b>1.002,13</b>	k.A.	9,0	1.275	317/254	13,3	9,3
	357	15.505	99,23	363,72	<b>462,95</b>	165	3,2	490	k.A./133	k.A.	4,9
	1.054	15.084	153,00	327,69	<b>480,69</b>	170	2,7	426	191/170	7,9	10,2
	1.070	14.680	154,50	336,28	<b>490,78</b>	170	3,5	575	186/170	7,7	10,3
	433	17.460	121,50	444,64	<b>566,14</b>	169	3,2	696	k.A./156	8,8	6,0
	638	19.090	117,45	474,30	<b>591,75</b>	169	4,2	670	k.A./157	k.A.	5,8

# Breit aufgestellt

Zunehmende Umweltrestriktionen erfordern Antriebskonzepte, die die Abgasemissionen möglichst auf Null reduzieren. Der Automobilhersteller Iveco übernimmt hier eine Führungsrolle im Bereich der Nutzfahrzeuge.

Alternative Antriebe sind vor allem wegen der wachsenden Umweltdebatte zur Zeit in aller Munde. Da jedoch ein Konzept alleine nicht ausreichen wird, die Probleme in der Zukunft zu lösen, teilt der italienische Hersteller Iveco seine Bemühungen auf verschiedene Technologien auf.

Aktuell erfüllt der Iveco EcoDaily so beispielsweise schon jetzt die Euro-5- und die EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle)-Norm. „Wer aber auch für die Zukunft gerüstet sein möchte, muss mehr als nur einen 08/15-Pfeil im Köcher haben“, betont Manfred Kuchlmayr von der Iveco Magirus AG. „Wir wollen deshalb unseren Kunden ein breites Spektrum an verschiedenen umweltfreundlichen Mobilitätskonzepten offerieren.“

Eine davon ist der CNG EcoDaily. Dieser ist für eine monovalente Nutzung konzipiert, verfügt aber für den Notfall über einen 14 Liter Benzin-

Tank, der automatisch zugeschaltet wird. Neben Erdgas setzt Iveco auch auf strombetriebene Fahrzeuge. Flottenmanagement durfte sich



Die Iveco-Transporter: EcoDaily EEV-Diesel, EcoDaily Natural Power (Erdgas), EcoDaily Hybrid, EcoDaily Electric (v. l.).

*Dass der Toyota Prius ein automobiler Eigenbrötler ist, darf als ausgemachte Sache gelten. Nun kann man sich streiten, ob er trotz oder gerade wegen dieses Umstands gekauft wird oder auch nicht. Jedenfalls steht fest: Er ist eine erfrischende und natürlich vollwertige Alternative zur konventionellen Kompakt- oder Mittelklasse.*

Kraftstoff sparen ist ja eine ehrenwerte Sache, aber muss man damit immer auffallen? Wer Prius kauft, fällt auf – das sollte jedem potenziellen Käufer klar sein, bevor er seinen Vertrag unterschreibt. Denn er war es, der den Hybrid-Antrieb populär machte. Heute gilt dieser spezielle Toyota als Synonym für umweltverträgliche Automobilität, und das erkennen Passanten im Vorübergehen selbst dann, wenn sie von Autos wenig verstehen. Aber es schadet keinesfalls, sich dem Prius unbedarft zu nähern, denn potenzielle Vorurteile versperren nur die klare Sicht auf dieses im Grunde schräge, aber doch irgendwie normale Vehikel. Dass die Verantwortlichen nicht unbedingt um Konventionalität bemüht waren,

zügig geschnitten. So müssen Hinterbänker auch auf langen Reisen keineswegs leiden. Allein die Polster erscheinen für europäische Verhältnisse einen Tick zu plüschig; dazu passen die synthetische Lenkung und Bremsen, wobei letztere bissig ansprechen. Mit der dritten Prius-Generation ist erstmalig etwas von Drehmoment spürbar im Antriebsstrang, wengleich das typische Verharren der Motordrehzahl bei steigender Geschwindigkeit noch immer auf dem Plan steht – das leistungsverzweigte System bedingt es. Wer zumindest eine Zeit lang rein elektrisch fahren möchte, muss auf den Plugin-Prius warten, der ja immerhin bereits angekündigt wurde.

## Mit vollem Korn voraus



zeigt der Joystick für die Getriebe-Bedienung. Denn auch eine Drive-by-Wire-Steuerung lässt gewöhnliche Wählhebel zu – Lexus GS und LS beweisen es.

Ansonsten aber präsentiert sich der mit 4,46 Metern ordentlich dimensionierte Fronttriebler erstaunlich profan und vor allem auch innen groß-

### Toyota Prius

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto (V) / 1.798
E-Motor	
kW	60
Drehmoment	207 Nm
Systemleistung kW(PS)	100 (136)
kW (PS) bei U/min:	73 (99) bei 5.200
Drehmoment bei U/min:	142 Nm bei 4.000
Getriebe:	Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 92 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	10,4 / 180
EU-Verbrauch / Reichweite km:	4,0 l / 1.125 (45 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	310-360 / 445
Typklasse HP / VK / TK:	- / - / -
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	<b>21.386 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Hybrid-Antriebe in der Oberklasse sind ohne Frage im Kommen. Warum soll nicht auch im Luxussegment der Kraftstoffverbrauch reduziert werden, wenn Komforteinbußen kein Thema sind. Der Mercedes S 400 Hybrid zeigt, dass es geht.

# Sonderklasse



Das mittlere Segment des Kombiinstrumentes wird voll-elektronisch eingeblendet



Edler Innenraum mit großzügigen Leder-Einsätzen...



Insbesondere die Langversion verfügt über feudale Platzverhältnisse

S-Klasse Nummer Fünf – der W221 – gilt mal wieder als Limousine, die aus den Vollen schöpft. Keine Spur von reduzierten Abmessungen und abgespekterter Masse – W126 (Nummer 2) sowie W220 (Nummer 4) wurden ja beide einer Abmagerungskur gegenüber ihren Vorgängern unterzogen. Okay, beim Thema Spritkonsum gilt das auch und vor allem für den aktuellen Mercedes-Oberklässler. Erstmals wird eine S-Klasse mit Hybrid-Antrieb angeboten; es handelt sich allerdings um eine milde Variante, die sich nicht rein elektrisch fortbewegen kann. Dafür kommen für den 15 KW starken E-Motor, der mit der obligatorischen Siebenstufen-Automatik verbandelt ist, moderne Lithium-Ionen-Akkus zum Einsatz. In der Praxis merken die Passagiere nichts von dem kräftigen Unterstützer in der Antriebseinheit. Außer beim Starten, denn der gegenüber dem konventionellen S 350 modifizierte V6 ist sofort da.

Statt Anlasser werden die sechs Kolben ebenfalls von der Hybrideinheit angeschoben, und zwar blitzschnell. Demnach avancieren Ampelstopps respektive die darauffolgenden Starts nicht zur Stotterfalle – rechtes Pedal angetippt, und der Vierhunderter tritt moderat an; bei schwerem Gasfuß auf dem Beschleunigungsstreifen erreicht er nach einigem Anlauf sogar die abgeregelte Höchstgeschwindigkeit von 250 km/h, von wegen Sparmodelle können nicht schnell. Aber am besten kann das Flaggschiff aus Stuttgart noch immer komfortabel: In den weichen Ledersitzen lassen sich hunderte Kilometer abspulen – von Ermüdung der Passagiere kein Schimmer. Die Luftfederung spricht obendrein sensibel an, selbst größte Schnitzer eliminiert sie schlichtweg und verwandelt schlechte Fahrbahnen förmlich in ebene Pisten.

Das Interieur setzt Maßstäbe für Oberklasse-Standards: Feine Lederbeschläge auch jenseits



Der noble Gleiter hat einen schönen Abschluss...

der üppigen Fauteuils kleiden die Fahrgastzelle (Aufpreis) und erfreuen Auge wie Geist. Zudem präsentiert sich der Cocktail aus weicher Rinds- haut sowie Edelhölzern in vorbildlicher Verarbeitungsqualität. Niedrige Fahrgeräusche bis in hohe Geschwindigkeiten hinein vollenden den Reisekomfort – die S-Klasse ist das Standardwerkzeug für anspruchsvolle Autobahn-Aufgaben. Mit einem einstelligen Testverbrauch erweist sich das Hybrid-Flaggschiff übrigens tatsächlich als recht sparsames Gefährt, darüber dürfte sich auch die gut betuchte Klientel freuen. Ab 72.300 Euro netto ist der S 400 Hybrid verfügbar. Richtige Sparmobile sehen anders aus.

Mercedes S400 Hybrid	
Motor / Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Otto (V) / 3.498
E-Motor:	
kW	15
Drehmoment	–
Systemleistung kW(PS)	220 (299)
kW (PS) bei U/min:	205 (279) bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	385 Nm bei 2.400-5.000
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 186 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	7,2 / 250
EU-Verbrauch / Reichweite km:	7,9 l / 1.139 (90 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	595 / 560
Typklasse HP / VK / TK:	22 / 29 / 31
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	–
Basispreis (netto):	<b>72.300 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	k. A.

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



Alles in Griffweite im Multifunktions-Cockpit: Gut ablesbare Instrumente, zwei Getränkehalter (o.)

Geteilte Heckklappe wie beim 4007 und größere LED-Leuchten (u.)



Fahrbericht Peugeot 3008 2.0 HDi FAP

# Die Summe macht's

Kein Zweifel, Fahrzeuge, die durch ihr Design oder/und die Summierung von Ausstattungs- und Technik-Features Kategorien-übergreifend konstruiert sind, kommen in Mode. So betrachtet, liegt auch der neue Peugeot 3008 voll im Trend, er ist der erste sogenannte Crossover der Marke, der die besten Eigenschaften von Limousine, Van und SUV vereinen soll. Das neue Crossover-Konzept drückt sich schon in den Formen aus. Die Front, die auf den ersten Blick durch den markanten, robust wirkenden Kühlergrill ähnlich dem bei SUV-Fahrzeugen auffällt, weist ansonsten sowohl Gestaltungselemente der Design-Vergangenheit, als auch Neuzeichnungen auf. Die Seitenansicht wird durch die nach vorn gezogene Frontscheibe und stark konturierte Kotflügel dominiert, ansonsten wirkt der Wagen aus dieser Perspektive am ehesten wie ein Van. Die Bodenfreiheit liegt 15 Zentimeter höher als bei der Limousine 308. Trotz dieser Dimensionen erreicht der 3008 dennoch einen cw-Wert von nur 0,296. Die horizontal geteilte Heckklappe wiederum verkörpert eine weitere Anlehnung an den SUV-Bereich. Wie beispielsweise beim Peugeot 4007 lässt sich der untere Teil nach unten klappen.

Karosserieform und Design erzielen einen guten Kompromiss zwischen kompakter Bauweise und großzügigem Platzangebot. Die Höhe von 1,64 Meter unterstützt angenehm hohe Sitzpositionen vorn. Eine ergonomisch perfekte Haltung mit bequemem Winkel zum Lenkrad war ausdrückliches Konstruktionsziel. So wurde die Lenksäule mit drei statt zwei Kardangelen ausgestattet. Nicht nur die weit nach vorn gezogene Frontscheibe, sondern auch die großen Seitenfenster ermöglichen eine sehr gute

Rundumsicht. Für ein lediglich 4,36 Meter langes Auto ist auch der Knieraum im Fond großzügiger bemessen. Mit einer Hand lässt sich die verstellbare Kofferraumbodenplatte in drei verschiedenen Positionen fixieren. Die Ladevolumina liegen zwischen Minimum 432 Liter und 1.241 Liter nach Umklappen der Rücksitze.

Auch im Fahrbetrieb offenbart der Peugeot 3008 einige Qualitäten. Der 2,0 Liter-Selbstzünder offenbart eine geräuscharme Laufkultur, gepaart mit einem überzeugenden Durchzugsverhalten. Laut Drehzahlmesser ab 1.100 bis 1.200 U/min. hängt das Triebwerk im Flachland am Gas, was sehr zeitiges Hochschalten in die großen Gänge ermöglicht. Ab Tempo 70 km/h geht alles locker im sechsten. Dabei entpuppt sich das leichtgängige Sechsganggetriebe mit kürzeren Schaltwegen als regelrechtes Gedicht. Die Lenkung spricht feinfühlig und direkt an. Das Fahrwerk wartet mit strafferer, aber nicht unkomfortabler Abstimmung auf. Das Kombiinstrument ist gut ablesbar, auf einer ausklappbaren Polycarbonat-Scheibe (Head-up-Display) werden zusätzliche, wichtige Informationen angezeigt.

Fazit: Ganz gleich aus welcher Perspektive sich der Peugeot 3008 optisch welcher Fahrzeugkategorie eher zurechnen lässt – letztlich punktet im Alltagsgebrauch und auf der Langstrecke das eigenständige Konzept durch eine Summe an Vorteilen. Er bietet Raum, Variabilität, viel Licht im Innenraum, gute Sicht, ein problemloses Handling und eine Motor-Getriebe-Einheit, die einer verbrauchsarmen Fahrweise sehr förderlich ist. Das begünstigt entspanntes Fahren, und das hat etwas.



Licht, Rundum-Sicht und Raum: Für ein so kompaktes Fahrzeug ist der 3008 Passagier-freundlich gebaut (o.)

## Peugeot 3008 2.0 HDi FAP

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.997
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 2.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 149 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	9,7 / 195
EU-Verbrauch / Reichweite:	5,7 l / 1.052
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	520 / 1.241
Typklasse HP / VK / TK:	16 / 20 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>24.958 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	703,92 / 0,28 Euro

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



Seat Leon



Seat Altea



Seat Alhambra

# Seat ja, aber welche?



Marktübersicht  
flottenrelevanter  
Fahrzeuge von Seat

Seat Exeo ST

Die ersten Monate des neuen Jahres haben gezeigt, dass Importeure wie Seat ihre Hausaufgaben gemacht haben und jetzt vor allem von der steigenden Nachfrage bei kleineren Unternehmen nach neuen Fahrzeugen profitieren können. Im Falle Seat heißt dies sogar eine Verdoppelung der Verkaufszahlen im ersten Quartal 2010. Solche Werte erreicht gegenwärtig kaum ein zweiter Anbieter, ganz gleich ob heimischer Automobilhersteller oder Importeur. Das Erfolgsrezept Seat scheint dabei ganz einfach: Volkswagen-Technik gepaart mit einem frischen Design und niedrigen TCO.

Klein aber oho! So treffend lässt sich das Produktportfolio der spanischen Importmarke Seat zusammenfassen. Es stehen zwar „nur“ fünf verschiedene Modellreihen im Angebot, diese haben es aber in sich. Nahezu alle Fahrzeuge wurden in den letzten eins bis zwei Jahren überarbeitet. Mit dem 2009 auf den Markt gekommenen Seat Exeo, ist der Hersteller nun auch mit einem äußerst flottenrelevanten Fahrzeug in der Mittelklasse vertreten. Neben dem Exeo, den es auch als Kombi gibt, verkauft sich ansonsten noch der Seat Ibiza sehr gut im gewerblichen Bereich. Hier ist die Nachfrage vor allem bei ambulanten Pflegediensten hoch, da das Fahrzeug gerade in der spritsparenden

Ecomotive-Version (siehe FM 1/10 Kostenvergleich Seite 39-42) sehr konkurrenzfähig in den monatlichen Gesamtbetriebskosten liegt. Hinzu kommt, dass es dieses Fahrzeug nun auch bald als praktische Kombi-Variante geben wird.

Das günstigste Seat-Modell bezüglich der Leasingkosten mit 376,73 Euro (30.000 Kilometer / 36 Monaten) ist die bereits angesprochene Ibiza Ecomotive-Version mit 3 Zylindern (59 kW / 80 PS). Der Neupreis liegt hier bei 12.731 Euro netto. Den ebenfalls sehr nachgefragten Seat Exeo gibt es als 2.0 TDI unter anderem mit 88 kW (120 PS), 105 kW (143 PS) und 125 kW (170 PS). Die Preise beginnen bei den Kombi-Versionen bei circa 22.500 Euro netto, liegen also um bis zu 5.000 Euro günstiger als bei vergleichbaren Premium-Fahrzeugen. Downsizing auf einen kleineren Motor kann sich beim Exeo / Exeo ST lohnen: Der Wechsel vom stärksten Motor auf den mittleren bringt bei 36 Monaten und 30.000 Kilometer monatlich bis zu 50 Euro. Vom mittleren auf den kleinsten immerhin noch einmal 10 Euro.

Fazit: Ausgereifte Volkswagen-Technik, frische Modelle und niedrige monatliche Betriebskosten, begründen offenbar den aktuellen Erfolg im Flottengeschäft.



Seat Ibiza

## Flottenrelevante Fakten

**Marktanteil im deutschen Flottenmarkt:**  
0,92% (Stand April 2010)

**Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft:**  
11% (Stand April 2010)

**Anzahl Partnerbetriebe (gesamt):**  
653 (Stand April 2010)


### Bedingungen für Großkunden:

Spezielle Small-Fleet-Programme für alle gewerblichen Kunden.

Großkunden sind Kunden, die über einen gültigen Großkundenvertrag mit dem Volkswagen Konzern verfügen. Über diesen Vertrag ist der Kunde berechtigt, alle Modelle der Marke SEAT zu beziehen. Ein Großkundenvertrag kann ab einer Abnahmemenge von 5 Fahrzeugen pro Jahr abgeschlossen werden.

### Aktuelle Business Pakete:

Je nach Modell sind verschiedene Business-Pakete exklusiv für gewerbliche Kunden verfügbar.

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
 Seat Ibiza SC 1.2 12V Reference	Otto-3Z	51/70	10.159	145,51	200,47	137,67	338,14	4.241	158,26
Seat Ibiza SC 1.4 16V Reference	Otto-4Z	63/85	10.966	174,26	230,32	140,00	370,32	4.578	186,65
Seat Ibiza SC 1.4 TDI PD Ecomotive	Diesel-3Z	59/80	12.731	185,53	256,14	74,00	330,14	5.315	195,12
Seat Ibiza SC 1.6 TDI CR Reference	Diesel-4Z	66/90	12.815	203,64	276,25	84,00	360,25	5.350	218,12
 Seat Ibiza 1.2 12V Reference	Otto-3Z	51/70	10.747	153,93	208,89	137,67	346,56	4.487	167,42
Seat Ibiza 1.4 16V Style	Otto-4Z	63/85	12.983	206,31	262,37	140,00	402,37	5.420	220,98
Seat Ibiza 1.4 TDI PD Ecomotive	Diesel-3Z	59/80	13.319	194,11	264,72	74,00	338,72	5.560	204,13
Seat Ibiza 1.6 TDI CR Reference	Diesel-4Z	66/90	13.403	212,99	72,61	84,00	156,61	5.595	228,13
 Seat Leon 1.4	Otto-4Z	63/85	12.596	186,74	242,80	161,00	403,80	5.259	208,86
Seat Leon 1.6 Reference	Otto-4Z	75/102	14.949	221,62	279,88	177,33	457,21	6.241	237,88
Seat Leon 1.4 TSI Reference	Otto-4Z	92/125	16.042	237,81	293,87	147,00	440,87	6.697	265,99
Seat Leon 1.6 TDI DPF Eco. Reference	Diesel-4Z	77/105	17.722	284,96	358,92	90,00	448,92	7.266	304,98
Seat Leon 2.0 TDI DPF Style	Diesel-4Z	103/140	19.571	290,13	369,59	114,00	483,59	8.171	314,69
 Seat Altea 1.4	Otto-4Z	63/85	12.848	184,02	240,05	170,33	410,38	5.171	206,60
Seat Altea 1.6 Reference	Otto-4Z	75/102	15.201	217,72	275,98	179,67	455,65	6.118	244,43
Seat Altea 1.4 TSI Reference	Otto-4Z	92/125	16.294	233,37	289,43	151,67	441,10	6.313	261,99
Seat Altea 1.8 TSI Style	Otto-4Z	118/160	18.310	262,25	322,96	165,67	488,63	7.095	294,42
Seat Altea 2.0 TDI DPF Style	Diesel-4Z	103/140	19.823	268,99	348,45	116,00	464,45	8.276	298,84
Seat Altea 2.0 TDI DPF Sport	Diesel-4Z	103/140	20.576	279,26	358,72	116,00	474,72	8.592	310,24
 Seat Altea XL 1.4	Otto-4Z	63/85	13.436	192,45	248,51	170,33	418,84	5.408	216,05
Seat Altea XL 1.6 Reference	Otto-4Z	75/102	15.789	226,15	284,41	182,00	466,41	6.355	253,89
Seat Altea XL 1.4 TSI Reference	Otto-4Z	92/125	16.882	241,79	297,85	151,67	449,52	6.541	271,45
Seat Altea XL 1.6 TDI DPF CR Eco. Ref.	Diesel-4Z	77/105	18.310	297,87	371,83	90,00	461,83	7.370	318,55
Seat Altea XL 1.8 TSI Style	Otto-4Z	118/160	18.899	270,68	331,39	165,67	497,06	7.323	303,88
Seat Altea XL 2.0 TDI DPF Style	Diesel-4Z	103/140	20.411	276,98	356,44	120,00	476,44	8.521	307,71
Seat Altea XL 2.0 TDI DPF Style	Diesel-4Z	125/170	21.336	289,52	368,98	114,00	482,98	8.907	321,65
 Seat Exeo 1.6 Reference	Otto-4Z	75/102	18.478	312,53	374,39	175,00	549,39	7.299	333,40
Seat Exeo 1.8 T Reference	Otto-4Z	110/150	20.411	337,53	400,49	184,33	584,82	8.062	358,03
Seat Exeo 2.0 TDI CR Reference	Diesel-4Z	88/120	21.420	354,21	434,57	110,00	544,57	8.621	375,71
Seat Exeo 2.0 TDI CR Reference	Diesel-4Z	105/143	22.092	365,33	445,69	110,00	555,69	8.892	387,50
Seat Exeo 2.0 TFSI Style	Otto-4Z	147/200	23.773	437,87	501,93	179,67	681,60	7.963	464,71
Seat Exeo 2.0 TDI CR Style	Diesel-4Z	125/170	24.613	407,02	487,38	116,00	603,38	9.168	431,72
 Seat Exeo ST 1.6 Reference	Otto-4Z	75/102	19.655	325,03	386,44	179,67	566,11	7.763	344,76
Seat Exeo ST 1.8 T Reference	Otto-4Z	110/150	21.588	346,15	408,66	189,00	597,66	8.527	367,83
Seat Exeo ST 2.0 TDI CR Reference	Diesel-4Z	88/120	22.596	362,32	442,68	114,00	556,68	9.095	385,01
Seat Exeo ST 2.0 TDI CR Reference	Diesel-4Z	105/143	23.268	373,10	453,46	114,00	567,46	9.365	396,46
Seat Exeo ST 2.0 TFSI Style	Otto-4Z	147/200	24.949	459,53	523,14	179,67	702,81	8.358	487,71
Seat Exeo ST 2.0 TDI CR Style	Diesel-4Z	125/170	25.789	413,52	493,88	118,00	611,88	10.187	439,41
 Seat Alhambra 1.8 20V Turbo Best.	Otto-4Z*	110/150	21.252	341,71	413,22	236,57	649,79	7.597	373,71
Seat Alhambra 1.9 TDI Best of Vigo	Diesel-4Z	85/115	23.016	357,09	447,15	130,00	577,15	9.954	383,08
Seat Alhambra 2.0 TDI DPF Ecomotive	Diesel-4Z	103/140	23.605	366,22	457,38	120,00	577,38	10.209	392,88
Seat Alhambra 1.9 TDI Aut. Best of Vigo	Diesel-4Z	85/115	24.865	385,77	475,83	148,00	623,83	10.754	413,85

\*Super Plus

\*Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise):  
Diesel = 1,20 €, Super = 1,40 €, Super Plus = 1,51 €. (Stand: April 2010)

# hrzeuge Seat

Full Service 30.000 km	Treibstoff- kosten* 30.000 km	Gesamt- kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff- kosten* 50.000 km	Gesamt- kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	Co <sub>2</sub> -Ausstoß g / km	Höchst- geschw. km/h	Lade- volumen max. Liter	Zuladung kg
213,22	206,50	419,72	3.784	178,66	233,62	344,17	577,79	3.174	763	139	165	930	501
242,71	210,00	452,71	4.084	203,16	259,22	350,00	609,22	3.427	750	142	177	930	501
265,73	111,00	376,73	4.742	217,48	288,09	185,00	473,09	3.978	1.216	98	177	930	501
290,73	126,00	416,73	4.773	237,41	310,02	210,00	520,02	4.004	1.071	109	178	930	501
222,38	206,50	428,88	4.003	189,00	243,96	344,17	588,13	3.358	763	139	163	938	501
277,04	210,00	487,04	4.836	240,53	296,59	350,00	646,59	4.057	750	142	175	938	501
274,74	111,00	385,74	4.961	227,53	298,14	185,00	483,14	4.162	1.216	98	177	938	501
300,74	126,00	426,74	4.992	248,31	390,92	210,00	600,92	4.188	1.071	109	177	938	501
264,92	241,50	506,42	4.692	233,36	289,42	402,50	691,92	3.936	797	159	172	1.166	570
306,14	266,00	572,14	5.568	276,95	335,21	443,33	778,54	4.671	724	180	184	1.166	578
322,05	220,50	542,55	5.975	297,19	353,25	367,50	720,75	5.013	873	150	197	1.166	570
378,94	135,00	513,94	6.468	331,67	405,63	225,00	630,63	5.405	1.222	119	186	1.166	570
394,15	171,00	565,15	7.290	362,58	442,04	285,00	727,04	6.116	965	154	205	1.166	570
262,66	255,50	518,16	4.593	242,87	298,93	425,83	724,76	3.822	753	169	169	1.320	595
302,69	269,50	572,19	5.434	287,35	345,61	449,17	794,78	4.522	714	185	181	1.320	600
318,05	227,50	545,55	5.580	311,06	367,12	379,17	746,29	4.603	846	155	194	1.320	595
355,13	248,50	603,63	6.271	349,57	410,28	414,17	824,45	5.172	775	165	210	1.320	595
378,30	174,00	552,30	7.384	358,54	438,00	290,00	728,00	6.194	948	154	201	1.320	595
389,70	174,00	563,70	7.665	372,22	451,68	290,00	741,68	6.431	948	154	201	1.320	595
272,11	255,50	527,61	4.803	253,99	310,05	425,83	735,88	3.997	753	169	169	1.604	620
312,15	273,00	585,15	5.644	298,47	356,73	455,00	811,73	4.697	705	187	181	1.604	620
327,51	227,50	555,01	5.782	322,29	378,35	379,17	757,52	4.769	846	155	194	1.604	620
392,51	135,00	527,51	6.546	346,12	420,08	225,00	645,08	5.447	1.222	119	183	1.604	620
364,59	248,50	613,09	6.472	360,8	421,51	414,17	835,68	5.339	775	165	210	1.604	620
387,17	180,00	567,17	7.603	369,18	448,64	300,00	748,64	6.378	917	159	201	1.604	620
401,11	171,00	572,11	7.947	385,9	465,36	285,00	750,36	6.667	965	149	211	1.604	620
395,26	262,50	657,76	6.467	361,22	423,08	437,50	860,58	5.358	933	175	190	833	560
420,99	276,50	697,49	7.144	399,01	461,97	460,83	922,80	5.919	886	184	217	833	560
456,07	165,00	621,07	7.657	414,69	495,05	275,00	770,05	6.372	1.273	143	201	833	560
467,86	165,00	632,86	7.898	427,70	508,06	275,00	783,06	6.572	1.273	143	214	833	560
528,77	269,50	798,27	6.894	500,51	564,57	449,17	1.013,74	5.467	909	179	241	833	560
512,08	174,00	686,08	8.060	481,14	561,50	290,00	851,50	6.584	1.207	153	229	833	560
406,17	269,50	675,67	6.879	344,76	406,17	449,17	855,34	5.700	909	179	186	1.354	560
430,34	283,50	713,84	7.555	411,17	473,68	472,50	946,18	6.260	864	189	210	1.354	560
465,37	171,00	636,37	8.078	430,37	510,73	285,00	795,73	6.722	1.228	149	196	1.354	560
476,82	171,00	647,82	8.318	443,18	523,54	285,00	808,54	6.922	1.228	149	207	1.354	560
551,32	269,50	820,82	7.235	525,28	588,89	449,17	1.038,06	5.738	909	179	241	1.345	560
519,77	177,00	696,77	9.026	491,19	571,55	295,00	866,55	7.479	1.186	157	224	1.354	560
445,22	354,85	800,07	6.641	425,72	497,23	591,42	1.088,65	5.366	745	225	199	2.610	851
473,14	195,00	668,14	8.919	417,74	507,80	325,00	832,80	7.538	1.077	172	181	2.610	861
484,04	180,00	664,04	9.146	428,42	519,58	300,00	819,58	7.730	1.167	159	195	2.610	845
503,91	222,00	725,91	9.635	451,30	541,36	370,00	911,36	8.143	946	196	177	2.610	861



*Gerade aufstrebende Hersteller sollten – jedenfalls gilt das für Europa – ein kompaktes SUV im Programm haben, denn schließlich boomt das Segment. Hyundai beantwortet die Frage mit dem ix35, der zugleich der beste Markenanhänger ist, den die Koreaner je hatten.*

# Generation ix

**D**amit hätte das Publikum nicht gerechnet: Staunende Gesichter, als die Menschen aus der Mitte des Volkes zum ersten Mal das Interieur des neuen ix35 erkunden durfte. Wie bitte, ein Koreaner? Na klar, die bauen nämlich richtig gute Autos inzwischen. Premium-Faktor ist für Hyundai kein Problem, auch wenn man das vor noch 15 Jahren für einen Aprilscherz gehalten hätte. Selbst das Thema der bisher etwas grobschnitzigen Schalter ist im Jahre 2010 endgültig begraben. Stattdessen zieren den Innenraum ausgefeilt gestaltete Knöpfchen, die sich vor allem um den gut einsehbar im oberen Bereich der Mittelkonsole platzierten Farbmonitor scharen. Um das Auge in den ix35-Bann zu ziehen, installierte das Designer-Team raffiniert geschwungene Linien, die in den Lüftungsdüsen ihren Höhepunkt finden. Innenarchitektur wird auch für asiatische Labels offenbar immer wichtiger.

Das gilt für den Fahrkomfort natürlich ebenso. Von einem Kompakt-SUV wird ja schließlich ein gewisser Anspruch erwartet; an den Raumverhältnissen ist jedenfalls nichts auszusetzen – selbst der Fond beherbergt zwei großgewachsene Insassen nach luftiger Manier. Dass die

Rücksitze sogar beheizbar sind (ab "Style"), zeugt von einer bestimmten Exklusivität, in diesen Genuss kommen meist nur Oberklasse-Vertreter. Aber da lassen sich die Stühle nicht umklappen, was dem ix35 eine nützliche Note verschafft. Rund 1.500 Liter Gepäck darf auf diese Weise mit an Bord – so avanciert das auf Wunsch der 4x4-Riege angehörende Vehikel zur gefragten Allzweck-Waffe. In der ersten Reihe reist man vorzüglich. Nicht nur, dass genug Platz zur Verfügung steht – auch die Sitze selbst glänzen mit guten Eigenschaften. Straffe Polster beugen zum Beispiel jeglicher Ermüdung vor und schaffen eine angenehme Grundlage.

Moderater Seitenhalt wird der Fahrzeug-Kategorie gerecht, der übertriebene Sportlichkeit abgeht. Das heißt aber nicht, dass man auf druckvolle Beschleunigung verzichten müsste. Zwei Dieselvversionen sind ab Werk lieferbar – beide mit vier Zylindern und zwei Litern Hubraum. Für den Testwagen musste (ganz im Sinne der Flottenkundschaft) die zwar schwächere, aber wirtschaftlichere Basis-Variante herhalten. Mit 136 PS bietet sie noch immer genügend Punch, um etwas Spaßfaktor zu gewährleisten. Zumal das Triebwerk locker gefühlte 150 Pferdchen





sattelt. Da sich die Leistungsstufen ebenso aus der Anpassung der Motorelektronik ergeben, liegt eine Streuung nach oben nahe. Außerdem besticht der Vierzylinder durch einen kultivierten Lauf; lediglich feine Ohren machen seine Arbeitsweise aus.

Fast ohne Anfahrschwäche setzt sich der je nach Ausstattung bis zu 1,8 Tonnen schwere Allradler in Bewegung, um leichtfüßig durch die Landschaft zu gleiten. Die milde abgestimmte Federung pariert Bodenwellen aller Art besonders sorgfältig; so wird er selbst mit hartnäckigen

Frostaufbrüchen problemlos fertig. Dafür ist der sanfte Langstrecken-Profi nichts für die Kiesgrube, auch wenn die Antriebsmomente per Lamellenkupplung an alle vier Räder verteilt werden können. Keine spezielle Untersetzung sowie fehlende Sperren geben einen Hinweis auf die bevorzugte Einsatzweise. Nachteilhaft ist die leichte Kraxel-Fähigkeit indes nicht. Bei regennasser Fahrbahn und vielen Ampelstarts lernt man das 4WD-Modell schätzen – während die Vorderräder der Verkehrsteilnehmer mit Frontantrieb bei zügigem Anfahren nur scharren, legt der Koreaner souverän los.

1. Der ix35 verwöhnt mit übersichtlichem Cockpit
2. Freilich mit Blinkleinheiten – die großen Außenspiegel
3. Nicht ganz eben, aber dennoch viel Platz zum Verstauen: Das ix35-Gepäckabteil
4. Schneidiges Design bis ins Detail
5. Auch das Heck geht als Schokoladenseite durch
6. Praktische Züge hat der Hyundai auch im Fond



Souverän verhält er sich auch bei zügigen Autobahngeschwindigkeiten; stabil dreht er seine Runden bei Bedarf auch jenseits von Richtgeschwindigkeit. Dabei bleibt es in der Fahrgastzelle weitgehend leise, so dass Gespräche in Zimmerlautstärke an der Tagesordnung sind. Derweil entdecken die Fahrgäste nach und nach die praktischen Details der Wohnstube mit diversen Ablagen und Cupholdern vorn sowie in der Fond-Armlehne. Farbenfrohe Sitzbezüge peppen die Atmosphäre auf – gepaart mit hochwertig anmutender Materialqualität schafft dieser Innenraum Attraktivität. So langsam füllt sich das Konto des Hyundai mit Premium-Punkten, während der Kurs eine ganz andere Sprache spricht. Denn der Diesel-ix35 ist schon ab etwas über 20.000 Euro netto zu bekommen. Und die Ausstattung macht schon in der Basis glücklich.

Die ‚Comfort‘-Variante verfügt serienmäßig über das volle Sicherheitspaket inklusive Antiblockiersystem, Front-, Kopf- und Seitenairbags, Bremsassistent und elektronisches Stabilitätsprogramm. Für Wohlbefinden sorgen Klimaanlage und Audiosystem, das sogar frei Haus über eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung verfügt. Bei den Sonderausstattungen fährt Hyundai die Paket-Strategie – wer auf das Schalten verzichten, Klimaautomatik, Navigationssystem oder Tempomat haben möchte, muss eine höhere Ausstattungslinie wählen. Wer dagegen zur 25.705 Euro teuren ‚Premium‘-Variante greift, bekommt neben 184 obligatorischen PS die Möglichkeit, auch ausgefallene Extras zu ordern – zu denen definitiv der Parkassistent gehört. Der sechsstufige Schaltautomat fällt mit 1.218 Euro wohlfeil aus.



### Motorenpalette Hyundai ix35

	2.0 CRDi 4WD 6-Gang-Schaltung	2.0 CRDi 4WD 6-Gang-Schaltung	2.0 WD 5-Gang-Schaltung
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Diesel/1.995	4-Zyl. Diesel/1.995	4-Zyl. Otto/1.998
Leistung kW (PS) bei U/min	100/136 bei 4.000	135/184 bei 4.000	120/163 bei 6.200
Drehmoment (Nm) bei U/min	320 bei 1.800-2.500	383 (392) bei 1.800-2.500	194 bei 4.600
Verbrauch auf 100 km (EU)	6,0	6,1 (7,2)	7,9 (8,4)
Höchstgeschwindigkeit	181	194 (195)	182 (180)
0 auf 100 km/h	10,2	10,2 (10,1)	10,7 (11,3)
Laderaum in Liter (VDA)	1.436	1.436	1.436
Nutzlast in kg	540	540 (464)	505 (486)
Typklassen HP/VK/TK	23 / 21 / 24	23 / 21 / 24	19 / 21 / 23
Schadstoffklasse	EU 5	EU 5	EU 5
CO <sub>2</sub> - Ausstoß in g/km	156	159 (189)	188 (200)
<b>Preis in Euro (netto)</b> <small>Werte in Klammern Automatik</small>	<b>21.756</b>	<b>23.941 (25.159)</b>	<b>19.067 (21.630)</b>
<b>Betriebskosten</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	556,-	596,-	580,-
30.000 km	640,-	684,-	695,-
50.000 km	793,-	842,-	907,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	637,-	635,-
30.000 km	-	737,-	758,-
50.000 km	-	919,-	986,-
<b>Fullservice Leasingrate</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	436,-	474,-	396,-
30.000 km	460,-	501,-	418,-
50.000 km	493,-	537,-	446,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	493,-	439,-
30.000 km	-	521,-	464,-
50.000 km	-	559,-	496,-
<b>Treibstoffkosten</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	120,-	122,-	184,-
30.000 km	180,-	183,-	277,-
50.000 km	300,-	305,-	461,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	144,-	196,-
30.000 km	-	216,-	294,-
50.000 km	-	360,-	490,-

### Hyundai ix35 2.0 CRDi 4WD

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.995
kW bei U/min	100 (136) bei 4.000
Nm bei U/min	320 bei 1.800 bis 2.500
Abgasnorm	EURO 5
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	181
Beschleunigung 0-100/h	10,2 Sek.
EU-Verbrauch	6,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	967 km
Testverbrauch	6,7 l auf 100 km
Test-Reichweite	866 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	149 g/km
Tankinhalt	58 Liter
Zuladung	386-540 kg
Laderaumvolumen	465-1.436 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	2.000 kg / 750 kg

#### Kosten

Steuer pro Jahr	248 Euro
Typklassen HP / VK / TK	23 / 24 / 21
Ölwechsel / Menge	k. A.
Wartung	30.000 km / 1 Jahr

#### Garantie

Fahrzeug	5 Jahre
Lack	5 Jahre
Rost	12 Jahre

#### Sicherheit / Komfort

Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	-
ESP	Serie
Tempomat	159 Euro
Klimaanlage	Serie

#### Kommunikation

Telefonvorb. (Bluetooth)	Serie
Bildschirm-Navigation	1.445 Euro (ab Comfort)

#### Basispreis netto

<b>Hyundai ix35 2.0 CRDi 4WD</b>	21.756 Euro (alle Preise netto)
----------------------------------	------------------------------------

Firmenfahrzeuganteil	11 %
Dieselanteil	50 % (erwartet)

#### Bewertung

- + • angenehm abgestimmtes Fahrwerk
- Drehmomentstarker Diesel
- Kultivierter Lauf
- • Paket-Politik bei den Sonderausstattungen

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

# Genügsamkeit

Es bedarf nicht immer eines Hybrid- oder Elektroantriebes, um sparsam unterwegs zu sein, denn der Audi A3 Sportback 1.6 TDI soll sich laut Hersteller bereits mit 3,9 Liter auf 100 Kilometer (102 g/km CO<sub>2</sub>) zufrieden geben.



Der Audi A3 Sportback 1.6 TDI zeigt, dass auch ein gewöhnliches Kompaktklasse-Fahrzeug zum Sparmeister werden kann. Verantwortlich dafür sind verschiedene Maßnahmen, die von außen auf den ersten Blick kaum zu erkennen sind, was auch daran liegt, dass die Sprit-Spar-Variante in der Typenbezeichnung nicht extra gekennzeichnet wird: Neben Leichtlaufreifen, einer um 15 Millimeter abgesenkten Karosserie sowie einer Schaltanzeige, sorgt vor allem das in den Gängen drei bis fünf länger übersetzte Getriebe für einen sparsameren Verbrauch. Dazu gibt es eine Start-Stopp-Automatik und ein besonderes Bremssystem. Diese so genannte Rekuperation lädt die Batterie etwa beim Verzögern auf und entkoppelt die Lichtmaschine immer dann, wenn die ganze Leistung zum Beschleunigen benötigt wird. Außerdem ist der Kühlergrill mit Blenden teilweise verschlossen, zudem sind der Wagenboden und die Felgen besser verkleidet worden.

Angetrieben wird der A3 von einem 1,6 Liter großen Vierzylinder-Commonrail-Diesel mit 77 kW (105 PS). Sein maximales Drehmoment von 250 Nm entfaltet der Motor zwischen 1.500 und 2.500 U/min. Die Höchstgeschwindigkeit soll bei 194 km/h erreicht sein. Der Sprint von 0 auf 100 km/h ist mit 11,7 Sekunden zwar nicht unbedingt sportlich, aber völlig ausreichend, da für die meisten Kunden der versprochene Durchschnittsverbrauch von 3,9 Liter Diesel auf 100 Kilometern viel entscheidender sein dürfte.

Im Fahrbetrieb unterscheidet sich der Spar-A3 kaum von den anderen Diesel-Modellen. Der Motor entfaltet auch in niedrigen Drehzahlbereichen genügend Kraft, was ausnahmslos für die Gangstufen eins bis vier gilt. Leichte Abstriche müssen allerdings im sehr lang übersetzten



Der Innenraum des „Sprintspar-Modells“ sieht aus wie bei jedem anderen A3. Extras wie elektrische Sitzverstellung gibt es jedoch nicht. (li.o.)

Vorbildlicher Verbrauch: Die verbrauchsoptimierte Variante des A3 Sportback prahlt mit kleinem Durst und toller CO<sub>2</sub>-Bilanz (u.li.)

Mit den maximal 1.100 Liter Ladevolumen dürfte der Kofferraum in den meisten Fällen völlig ausreichen. (u.re.)

Alles wie gehabt: Im Fond steht für die Mitreisenden vergleichsweise viel Platz zur Verfügung. (re.)



fünften Gang gemacht werden, da der Wagen nicht mit einem sechsten Gang ausgestattet ist.

Für Unternehmen, die vor allem umweltfreundlich und kostengünstig unterwegs sein möchten, kann sich der Kauf von so genannten „Blue“-Modellen lohnen (siehe FM 02/10 Seite 34-36), wie der „modifizierte“ A3 Sportback beweist, der mit 20.714 Euro netto genauso viel kostet wie die „normale“ Variante mit dem gleichen Motor. Allein die Tankwarte dürften wenig Freude an diesem Auto haben. Bei einer angegebenen maximalen Reichweite von über 1.400 Kilometer sehen sie die neue Sprintspar-Variante des A3 seltener an der Zapfsäule.

## Audi A3 Sportback 1.6 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.598
kW (PS) bei U/min:	77 (105) bei 4.400
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-2.500
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 102 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,7 / 194
EU-Verbrauch / Reichweite km:	3,9 l / 1.410 (55 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	555 / 370-1.100
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 18 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	12 %
Dieselanteil:	83 %
Basispreis (netto):	<b>20.714 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	533,25 / 0,21 Euro

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

# Wer DS sagt



2



3



# muss auch S

*Der Citroën DS3 gibt den Startschuss für eine neue, luxuriöse Linie, die in den nächsten Jahren anspruchsvolle Kunden mit Sinn für Lifestyle in die Schauräume locken soll. Auch Flottenkäufer gehören dazu, die derzeit verstärkt auf heimische Premium-Marken setzen – jetzt schlägt die Stunde der Franzosen.*

**W**ie bitte, Citroën legt seine altgediente DS wieder auf? Nein, diesmal ist es nicht die legendäre Göttin, die in den Fünfzigerjahren auf einzigartige Weise den Charme einer französischen Automarke vermittelte. Okay, aber die Assoziationen, die bei den Konsumenten wachgerufen wurden, als der Pariser Hersteller sein DS-Vorhaben verkündete, waren sehr wohl gewollt. Nun, es wird drei Modelle dieser distinguierten Linie geben bis in die Mittelklasse hinein – den Anfang macht der Kleinwagen DS3, der im Grunde ein Bruder des profanen C3 ist – auch er trat kürzlich erneut an, um Kleinwageninteressenten zum Kauf zu animieren. Der DS3 tut dies auf besondere Art – er spielt vor allem mit optischen Reizen. Da erwarten den Passagier Armaturen mit lackierter Oberfläche, die sich perfekt an die in schwarzem Klavierlack gehaltene Mittelkonsole anschmiegen.

Der unten abgeflachte Volant versprüht drahtige Gene. Und die Botschaft ist klar: Sportlichkeit

ist hier keineswegs unerwünscht. Dank knackiger Abstimmung der Feder-Dämpfer-Einheiten mag der Frontriebler Kurven durchaus. Leicht untersteuernd witscht er durch die Kehre, die elektrische Servolenkung ist deutlich präziser, als man es von anderen Markenanhängern gewohnt ist – Mission geglückt. Allein die Schaltung spricht PSA-Sprache, will heißen: Der Hebel geht einen langen Gang, aber er kennt die Richtung. Dafür wird man von Mini fahrenden Passanten angesprochen, die sich nach Marke und Modell erkundigen – was wohl als sicherer Beweis dafür gelten darf, dass die Marketingexperten Ziel und Zielerreichung exakt übereinanderlegten.

Bleibt der Antrieb: Freilich kommt auch im DS3 die feine Selbstzünder-Ware aus der PSA-Ford-Ehe zum Einsatz. Den Testwagen befeuerte der bekannte 1,6-Liter – hier mit 92 PS und natürlich bester Laufkultur. Einmal warmgefahren, muss man schon genau horchen, um den Vierzylinder als Diesel auszumachen. Spätestens,

wenn sich Radiotöne und Windgeräusche in die Akustik des Fahrkonzerts mischen, avanciert der kräftige Vierventiler zur Belanglosigkeit. Das gilt selbstverständlich nicht für seinen Antritt. Schließlich setzt der Commonrail-Vertreter schon bei niedriger Drehzahl mächtig Drehmoment frei, so dass die Fuhre ordentliche Fahrleistungen an den Tag legt. Hurtig geht es auf Richtgeschwindigkeit, und bei Bedarf wird die auch übertroffen. Im Gegenzug fließt nicht allzu viel Kraftstoff durch die Einspritzleitungen.

Bei gemischtem Fahrbetrieb sind es lediglich 5,3 Liter – damit kann man leben. Leben kann man auch mit der Wohnstube: Dass der DS3 dem Kleinwagen-Segment angehört, merken allenfalls großgewachsene Europäer – und das auch nur auf den Rücksitzen. Vorn hält der eigenwillige Franzose viel Bewegungsfreiheit bereit, die lange Strecken zur Kleinigkeit degradiert. Dabei spielen auch die beinahe sesselhaften Sitzmöbel eine Rolle; wer hätte es gedacht, sie sind



# sagen



- 1. Mit dem DS3 ist man perfekt angezogen
- 2. Sportiv angehauchter Innenraum mit gut erkennbarem Kartenmonitor
- 3. Drehmomentstarker Commonrail mit guter Laufkultur
- 4. Schicker Kleinwagen für urbane Gefilde
- 5. Der DS3 kann durchaus auch praktisch
- 6. Selbst der Fond bietet ordentliche Platzverhältnisse
- 7. Klavierlack und Metall werten das Interieur auf
- 8. Das Signet bekundet Design-Avantgarde
- 9. Der Doppelwinkel bleibt auch bei der DS-Linie
- 10. Der kleine Citroën baggert nicht nur mit LED-Tagfahrlicht

obendrein mit ausgeprägten Wangen ausgestattet, damit in zügigen Kurven keine hin- und herfliegende Besatzung beklagt werden muss. Klagen sind auch beim Umgang mit sämtlichen Knöpfchen nicht zu verzeichnen, wengleich die Menüeinheit, die auch das optionale Navigationssystem aus dem Hause Magnetti Marelli einschließt, etwas Sportsgeist erfordert, da sie mit vielschichtigen Bedien-Ebenen aufwartet. Technikfans werden Freude daran haben.

Wie ist es um die Preisgestaltung bestellt? Der DS3 ist nicht einfach nur ein schnöder Kleinwagen, also müssen die Kunden mit einem kleinen Zuschlag rechnen: für eine Ikone – egal welcher Kategorie – gibt man aber gerne ein paar Euro mehr aus. Deren 12.773 netto müssen es schon sein, allerdings für den 95 PS starken Basisbenziner. Der Flottenkunde wird aufgrund hoher Kilometerleistungen hingegen lieber 15.462 Euro für den kleinen Selbstzünder mit 92 PS ausgeben. Für diesen Preis rollt der Franzose aber auch satt ausgestattet vom Hof – zu den Selbstverständlichkeiten zählen nicht nur eine ausgezeichnete Sicherheitsausrüstung inklusive sechs Airbags, ESP und LED-Tagfahrlicht, sondern ebenso Komfortmerkmale wie Bordcomputer, elektrische Fensterheber, Klimaanlage, Radio mit MP3-Funktion sowie Tempomat.

Angeht des Gebotenen ist der Lifestyle-Kleinwagen also ein durchaus wohlfeiles Vergnügen. Unabdingbar für Flottenkäufer sind Bluetooth-Freisprecheinrichtung und der heute völlig etablierte Navigator. Für 798 Euro bietet Citroën ein großes Bildschirm-System an, das die Straßendaten Europas auf einer kleinen SD-Karte speichert und zudem freihändiges Telefonieren erlaubt. Wer möchte, bekommt für seinen DS3 auch Extras, die eigentlich in der Mittelklasse zu Hause sind – ein automatisch abblendender Innenspiegel gehört genauso dazu wie Park- und Regensensor (im Paket zwischen 252 sowie 420 Euro). Besonders schön

aber ist doch, dass der exklusive französische Zwerg mit einer Fülle spezieller Dekors und Lackierungen geordert werden kann. Innen wie außen lässt sich großzügig gestalten – ob nun mit ein- oder zweifarbiger Karosserie. Warum sonst schließlich greift man zum DS3? Individualität siegt eben oft.





### Citroën DS3

	HDI 90 FAP SoChic	HDI 110 FAP SportChic	Vti 95 Chic
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Diesel/1.560	4-Zyl. Diesel/1.560	4-Zyl. Otto/1.397
Leistung kW (PS) bei U/min	68/92 bei 4.000	82/112 bei 3.600	70/95 bei 6.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	230 bei 1.750	270 bei 1.750	136 bei 4.000
Verbrauch auf 100 km (EU)	4	4,5	5,8
Höchstgeschwindigkeit	180	189	184
0 auf 100 km/h in Sek.	12,5	10,9	11,8
Laderaum in Liter (VDA)	980	980	980
Zuladung in kg	429	447	402
Typklassen HP/VK/TK	14/19/19	14/19/19	15/17/19
Schadstoffklasse	Euro 5	Euro 5	Euro 5
CO <sub>2</sub> -Ausstoß in g/km	104	118	134
Preis in Euro (netto)	15.462	17.394	12.773
<b>Betriebskosten</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	395,-	436,-	390,-
30.000 km	461,-	510,-	480,-
50.000 km	571,-	634,-	637,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	-	-
30.000 km	-	-	-
50.000 km	-	-	-
<b>Fullservice Leasingrate</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	315,-	346,-	255,-
30.000 km	341,-	375,-	277,-
50.000 km	371,-	409,-	299,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	-	-
30.000 km	-	-	-
50.000 km	-	-	-
<b>Treibstoffkosten</b>			
<b>Schaltgetriebe (mtl.)</b>			
20.000 km	80,-	90,-	135,-
30.000 km	120,-	135,-	203,-
50.000 km	200,-	225,-	338,-
<b>Automatik (mtl.)</b>			
20.000 km	-	-	-
30.000 km	-	-	-
50.000 km	-	-	-

### Citroën DS3 HDI 90 FAP

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.560
kW (PS) bei U/min	68 (92) bei 4.000
Max. Drehmoment bei U/min	230 Nm bei 1.750
Schadstoffklasse	Euro 5
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	5-Gang-Schaltgetriebe
Höchstgeschwindigkeit	180
Beschleunigung 0-100/h	12,5
EU-Verbrauch	4,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.125 km
Testverbrauch	5,3 l auf 100 km
Test-Reichweite	849 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	104 g/km
Tankinhalt	45 l
Zuladung	429 kg
Laderaumvolumen (VDA)	285 l
Anhänger. geb./ungeb.	k. A.

#### Kosten

Steuer pro Jahr	152 Euro
Typklassen HP / VK / TK	14/19/19
Wartungsintervalle	k. A.

#### Garantie

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

#### Sicherheit / Komfort

Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopf-Airbag	Serie
Tempomat	Serie
Klimaanlage	Serie
Tempomat	Serie
ESP	Serie
Bordcomputer	Serie
Paket inklusive Einparkhilfe, Klimaautomatik und automatisch abblendender Innenspiegel	420 Euro

#### Kommunikation

Telefonvorber. (Bluetooth)	336 Euro
Bildschirm-Navigation	1.008 Euro

#### Basispreis netto

<b>Citroën DS3</b>	15.462 Euro
<b>HDI 90 FAP So Chic</b>	(alle Preise netto)

Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	18 % (Planung)

#### Bewertung

- +
  - Drehmomentstarker Diesel
  - niedriger Verbrauch

- - harte Federung

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

Mit dem Fiat Punto kredenzen die Italiener eine punktgenaue Lösung für allroundfähige und erschwingliche Fortbewegung zugleich. Garniert man den Kleinwagen mit dem kräftigen wie sparsamen Commonrail-Diesel (95 PS), scheint der automobile Alltag für den Vielfahrer gerettet.



Zum schlichten Design passt das unauffällige Grau



Das aufgesteckte Navigationssystem ist praktisch



Bei Bedarf passt einiges an Gepäck in den Punto, die Ladefläche ist eben

# Punto-Landung

Das Traumauto zu finden, gestaltet sich für die Mehrheit unserer Bundesbürger schwierig. Und das nicht etwa, weil es an Offerten mangelt, aber die Budgets sind ja in den meisten Fällen begrenzt. Also muss ein Kompromiss gefunden werden zwischen ansprechender Performance, Komfort und eben der Bezahlbarkeit. Wer die Straßen überdurchschnittlich häufig frequentiert, landet schnell beim Selbstzünder. Italophil eingestellte User gelangen so beispielsweise zum Fiat Punto, für den es gleich drei Dieselmotoren gibt. Fiats hohe Dieselkompetenz spiegelt sich vor allem in Leistungsentfaltung und Laufkultur wider. Der Testwagen rollte in der mittleren Ausbaustufe an, in der das kleine 1,3-Liter-Aggregat erwachsene 95 Pferdchen sattelt. Somit hat der 16 V wahrlich leichtes Spiel mit dem kompakten 1,2-Tonner.

Gewöhnen muss man sich daran, dass der Multijet offenbar etwas mehr Touren braucht, als man angesichts der Motorenart erwartet. Dann aber erwacht der Vierzylinder und schiebt den Kleinwagen mit Nachdruck davon – subjektiv sogar kräftiger, als die vom Werk angegebenen 11,7 Sekunden bis 100 km/h glauben machen. Dabei bleibt er moderat in den Lautäußerungen; allein frühmorgendliche Kaltstarts entlocken dem Maschinenraum deftige Töne – Diesel bleibt Diesel. Hinzu kommt ein angenehm schaltbares Fünfgang-Getriebe, das bei hohen Tempi indes ein hohes Drehzahlniveau aufrecht hält. Dennoch kann sich der gemittelte Verbrauch von 4,1 Litern pro

100 Kilometer sehen lassen. Kein Wunder, dass der kleine 45-Liter-Tank völlig ausreicht und bei zurückhaltender Fahrweise Reichweiten von über 1.000 km zulässt.

Auch Gepäckraumvolumen-Bilanz sieht gut aus: Mit 1.030 Litern bei umgeklappten Sitzen übertrifft der Punto Evo einige Klassenwettbewerber und liegt damit ausgezeichnet im Rennen. Und über die Zuladung von knapp 500 kg kann man auch nicht unbedingt meckern. Außerdem trifft man auf einen aufgeräumten Innenraum mit schlichter Bedienung – bei Fahrzeugen italienischer Herkunft war das nicht immer so. Übrigens: Die Start&Stopp-Funktion ist bei häufigen Stadtfahrten eine durchaus feine Sache und hält locker auch längere Ampelphasen durch, sofern keine extreme Witterungsbedingungen vorherrschen. Sobald man in den Leerlauf schaltet und wieder einkuppelt, bleibt das Triebwerk stehen. Nur immer schön drauf achten, dass erst dann losgefahren wird, wenn der Motor wieder läuft und nicht während des Anlassvorgangs wieder einkuppeln, um einen reibungslosen Betrieb der Anlage sicherzustellen.

In vier Ausstattungslinien ist der Punto Evo bestellbar – wer sich für den 95 PS-Commonrail entscheidet, legt sich hingegen automatisch fest: Dann wird es "Racing". Für 17.500 Euro netto gibt es ordentlich Ausstattung inklusive sieben Airbags, Alufelgen, Bordcomputer, Klimaanlage, Ra-

dioanlage inklusive Bluetooth-Freisprecheinrichtung sowie Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung. Interessant ist das „Komfort“-Paket für 850 Euro – es beinhaltet einen automatisch abblendbaren Innenspiegel, Klimaautomatik, Parkhilfe, Regensensor und Tempomat. Dass der Rußpartikelfilter serienmäßig ist, bedarf keiner Diskussion. Statt einem integrierten Navigationssystem liefert der Hersteller eine optisch ansprechend gestaltete Andockstation (60 Euro), an die ein portables TomTom-Gerät angeschlossen werden kann. Kostenpunkt: 293 Euro.

## Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Start&Stop

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.248
kW (PS) bei U/min:	70 (95) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	200 Nm bei 1.500
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 110 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,7 / 178
EU-Verbrauch / Reichweite km:	4,2 l / 1.071 (45 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	485 / 275-1.030
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 20 / 21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>15.462 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	410,87 / 0,16 Euro

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



Da Deutschland bekanntermaßen ein beliebter Markt für Kombis ist, war es nur folgerichtig von Skoda, auch den Superb als praktische Variante anzubieten. Somit gibt es das komfortable Raumwunder mit einer Extraportion Flexibilität. Dass der Tscheche in dieser Form auch noch gefälliger aussieht, erleichtert den Vertragsabschluss.



# Kluge Kombinatorik

Das hat lange gefehlt: Ein günstiger Businessklässler im schicken Kombiformat, mit dem man sich außerdem bei Kunden blicken lassen kann, ohne gleich Neid zu erwecken. Skoda bietet dafür die passende Lösung, denn das Flaggschiff der Marke ist inzwischen auch als Lastesel zu haben. Dabei präsentiert sich der vornehm-zurückhaltende Osteuropäer keineswegs so bäuerlich; mit geraden Linien, massivem Kühlergrill und unaufgeregtem Abschluss (nur nachts fällt er durch markante Rückleuchten auf) vermittelt der lange Fronttriebler einen Hauch von Glanz. Schön, wenn man ihn so still genießen kann, denn für Passanten ist der Nutzwert-Superb ein Durchläufer. Also ab in die gute Stube und hautnah erleben, was es heißt, in großzügiger Atmosphäre Strecken zurückzulegen. Und natürlich in solider Umgebung, schließlich entspricht die Verarbeitungsqualität dem Volkswagen-Standard.

Etwas anders als bei den Produkten der Mutter gestaltete Armaturen treffen den schmalen Grat zwischen Wiedererkennung und Individualität. Instrumente und Tasten mit typischerweise in grün gehaltener Illumination bewahren die Markentradition. Darüber hinaus erfreut der Superb seine Insassen mit komfortablen Sesseln, die sicherstellen, dass das Ziel der Langstreckentauglichkeit auch ja erreicht werden kann. Was passt da besser als ein sparsamer Dieselmotor? Hier bedienen sich die verantwortlichen Ingenieure des reichhaltigen Konzern-Baukastens; zwei Liter Hubraum erachtet man wohl als angemessen, und auch die Praxis zeigt, dass man mit der 170 PS starken Spitzenversion gut unterwegs ist. In Kombination mit dem schlupf-



freien und flink schaltenden Doppelkupplungsgetriebe wird aus der Fuhre ein durstärmer wie agiler Expressgleiter.

Und zwar einer, der praktisch (niedrige Ladekante) und üppig mit Gepäck beladen werden kann. Satte 1.834 Liter schluckt der Superb bei umgeklappten Sitzen und zeigt dem Wettbewerb damit Zähne – bei einem Kampfpfeis von 20.126 Euro netto für die Basisversion mit dem 1,4-Liter TSI und 125 PS. Übrigens: Natürlich bietet der obere Mittelklässler ebenso viel Beinfreiheit im Fond wie das Limousinen-Pendant, was ihm wohl Einzigartigkeit beschert. Denn welcher andere Kombi ist schon Chauffeurtauglich? Aber selbst fahren macht ja doch mehr Spaß, zumal die Entwickler das Fahrwerk mit einer harmonischen Note zwischen milder Alltagstauglichkeit und moderater Sportlichkeit versahen. Freilich ist der attraktive Diesel mit einem Zuschlag in der Anschaffung belegt, so dass die hier besprochene 125 KW-Variante mit 25.420 Euro netto (inklusive DSG) in Grundausstattung zu Buche schlägt.



Der Superb Combo schluckt viel Gepäck – beim Ladevolumen liegt er mit an der Spitze seiner Klasse (ganz o.)

Trotz Konzern-Zugehörigkeit verströmt der Skoda-Innenraum Eigenständigkeit (o.li.)

Schlichte Eleganz ziert das Superb Heck (o.re.)

## Skoda Superb Combi 2.0 TDI DSG

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW/PS bei U/min:	125/170 bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-DSG
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 159 g/km
0-100 in sek / V-max. in km/h:	8,9 / 218
EU-Verbrauch / Reichweite km:	6,1 L / 984 (60l)
Zuladung kg / Ladevolumen L:	563 / 603-1.835
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 23 / 24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	< 70 %
Basispreis (netto):	<b>25.420 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	660,42 / 0,26 Euro

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



Trotz Größe darf der Q7 als elegante Erscheinung durchgehen (li.)

Bullige Frontpartie – der Audi Q7 vertritt sein Segment würdig (re.)



# Reduktions-Trieb

Der Audi Q7 bekommt neue Motoren. Vor allem der 3,0 TDI, der ein hervorragendes Verhältnis zwischen ordentlicher Performance und Wirtschaftlichkeit bietet, soll 19 Prozent weniger Kraftstoff gegenüber den früheren Ausführungen verbrauchen.

Große SUV haben es in diesen Zeiten besonders schwer, denn angesichts hoher Spritpreise und Diskussionen über Umweltbelange werden sie nicht eben beliebter. Daher müssen die Hersteller gegensteuern und potenziellen Käufern besonders eindringlich klarmachen, dass es mit dem Kraftstoffkonsum gar nicht zwingend so wild sein muss. Audis Q7 beispielsweise ist so ein Kandidat. Die schieren Abmessungen dürften Sparfüchse bereits abschrecken. Wobei die Vokabel "Sparfüchse" relativ zu verstehen ist, denn günstig ist das mächtige Audi-SUV ja ohnehin kaum. Wer sich aber über jeden eingesparten Tropfen Kraftstoff freut, freut sich auch

über die Nachricht, dass der stark modifizierte Dreiliter-Commonrail 1,7 Liter Diesel weniger verfeuert. Die Leistung von 240 Pferdchen bleibt erhalten, so dass man nicht mit Temperamentmangel rechnen muss.

Satte 550 Nm Drehmoment schon ab 1.750 Touren schieben den Q7 druckvoll an, mehr wäre Überfluss. Ohne merkliche Anfahrschwäche setzt sich das Trumm in Bewegung; bei Bedarf rennt es locker über 200 Sachen, während man kommod reist und sich bei niedrigen Innengeräuschen problemlos unterhalten kann. Freilich ist der Sechszylinder anhand der Klangfarbe als Selbstzünder auszumachen, was aber keineswegs als störend empfunden wird. Wer partout einen Benziner möchte, findet künftig nur noch V6-Ausführungen. Während der V8-Diesel weiterhin angeboten wird, setzen die Techniker beim Otto auf mechanische Aufladung. Zwei

Dreiliter-V6 mit 272 respektive 333 PS (bekannt aus S4) sollten auch Leistungsfreunden angemessene Motoren-Ware liefern.

## Audi Q7 3,0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel / 2.967
kW (PS) bei U/min:	176 (240) bei 3.800-4.400
Drehmoment bei U/min:	550 Nm bei 1.750-2.400
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 195 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	7,9 / 218
EU-Verbrauch / Reichweite km:	7,4 l / 1.351 (100l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	585 / 775
Typklasse HP / VK / TK:	23 / 27 / 28
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	33 %
Dieselanteil:	> 90 %
Basispreis (netto):	<b>44.789 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	1.107,68 / 0,44 Euro

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

# Spaßfaktoren

Der neueste Volvo C 30 bietet insbesondere in der verbrauchsoptimierten Version 1.6 D DRIVE die Kombination aus Fahr- und Spar-Spaß

Die Kompaktwagen des C-Segmentes gewinnen allgemein im Vergleich zu Fahrzeugen größerer Klassen vornehmlich auch durch agiles Handling. Das sind per se Autos für aktive Fahrer, die viel Fahrspaß auf kurvenreichen Strecken bereiten können. In dieses Gesamtbild fügt sich auch der neueste Volvo C 30 trefflich ein, der zudem Flottenmanagement in der ausdrücklichen Spar-Variante 1.6 D DRIVE Start/Stop zur Verfügung stand. Gerade bei Berg- und Talfahrt in der Eifel mit allen erdenklichen Kurvenradien punktete nachdrücklich der 1,6 Liter-Reihenvierzylinder-Diesel mit einer für einen Selbstzünder sehr ansprechenden Laufkultur und einem für einen relativ kleinen Diesel ausgezeichneten Durchzugsverhalten. Das ist wichtig im Hinblick auf den Verbrauch.

Einmal warm gefahren, sind die typischen Laufgeräusche des Diesels dank guter Geräuschdämmung zum Cockpit kaum noch als solche wahrzunehmen. Auf flacher Strecke hängt der Motor laut Drehzahlmesser schon ab etwa 1.200 U/min. am Gas, auch in großen

Gängen. Erstaunlich war, dass das 80 kW/109 PS starke Triebwerk am Berg beispielsweise im vierten Gang des Sechsgang-Getriebes bereits ab 1.300 U/min. (Drehzahlmesser) für Beschleunigung sorgte. Bei solcher Leistungs-Charakteristik in Kombination mit einem passend abgestuften Getriebe und Start/Stop mag es für den Fahrer ein Leichteres sein, auch in der Realität Verbräuche von deutlich unter fünf Liter auf 100 Kilometer herauszufahren. Die Werksangabe liegt hier gar bei 3,8 Liter. Im C-Segment ist der Volvo C 30 der mit der Komfortnote in puncto Verarbeitung, Sitzkomfort und Fahrverhalten. Die Fahrwerksabstimmung ist straff genug für eine sportliche Fahrweise, aber weich genug für die Insassen. Die ganz leicht indirekt, aber präzise agierende Lenkung unterstützt den komfortablen Gesamteindruck. Als echte Alternative ist der C 30 1.6D DRIVE zu Preisen ab 18.823 Euro netto zu haben. Auch das liegt auf Klassen-Niveau.



## Volvo C 30 1.6 D DRIVE

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.560
kW (PS) bei U/min:	80 (109) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	240 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 99 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	11,3 / 190
EU-Verbrauch / Reichweite km:	3,8 l / 1.368
Zuladung kg / Ladevolumen l:	424 / 894
Typklasse HP / VK / TK:	17 / 19 / 22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	3 %
Dieselanteil:	51 %
Basispreis (netto):	<b>18.823 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	530,12 / 0,21 Euro

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

## Helferlein

Eine neue iPhone-App der Mercedes-Benz Bank bietet Autofahrern Hilfe, die in einen Unfall verwickelt sind. Mit der Anwendung kann bei Verkehrsunfällen direkt vor Ort die Schadenmeldung aufgenommen und per E-Mail versendet werden. Die Applikation mit dem Namen Sternhelfer soll dabei leicht verständlich und auch in Stresssituationen unmissverständlich zu bedienen sein. In wenigen Schritten soll es möglich sein alle Daten zum Unfallhergang und zu den Beteiligten aufzunehmen, Fotos und Skizzen anzufertigen und per GPS-Ortung die exakte Position des Unfallorts festzulegen. Die Sternhelfer-App kann kostenlos im Internet heruntergeladen werden.



## Dolmetscher

Besitzer von Apple iPhone und iPod wird es freuen: Ab sofort können sie nicht nur im Auto telefonieren, sondern auch ihre gespeicherten Musikdateien über ihr Car-HiFi-System hören. Die neue Bluetooth Freisprecheinrichtung BURY CC 9060 Music soll es möglich machen. Dazu muss nur der Apple Dock Connector angeschlossen werden. Dann lässt sich die Freisprecheinrichtung via Kabel mit Apple-Geräten wie iPhone oder iPod verbinden. Ein Notenschlüssel signalisiert im Display die Bereitschaft. Für eine sehr gute Klangqualität soll die 4-Kanal Endstufe sorgen. Es können aber auch andere Funktionen des Apple Gerätes über den Touchscreen der Freisprecheinrichtung bedient werden, wie die Einstellung der Lautstärke. Die BURY CC 9060 Music ist ab sofort in Fachhandel erhältlich.

## Controller

Mit dem neuen ROI-Calculator zeigt GN Netcom ab sofort, in welchem Zeitraum sich ein Headset bezahlt machen kann und wie viel Zeit sich durch produktiveres Arbeiten mit Headsets einsparen lässt. Dazu berechnet das Online-Tool unter [www.jabra.com/ROI/de](http://www.jabra.com/ROI/de) in drei Schritten den persönlichen Return on Investment (ROI) in Form von Amortisation nach Tagen sowie Einsparungen in Euro pro Tag und Jahr. Alternativ kann der ROI-Calculator auch die Ergebnisse von vier unabhängigen Studien für seine Berechnungen nutzen.



## Kontrollleur

Im Rahmen einer Vertriebskooperation mit der fleet innovation GmbH erweitert die UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG (UTA) ihr Angebotsspektrum ab sofort um eine elektronische Lösung zur gesetzlich vorgeschriebenen Führerscheineüberprüfung für Flottenbetreiber. Mit fleet iD bietet UTA laut eigener Aussage allen Kunden in Deutschland eine einfache und kostengünstige Form der automatischen Führerscheinkontrolle. Sie soll bequem und zuverlässig über einen fälschungssicheren Hologramm-Barcode erfolgen, der auf dem Führerschein angebracht wird. Dieser soll dann an zahlreichen Auslesestellen überprüft werden können, wie beispielsweise an mehr als 2.500 Aral-Tankstellen.



## Lebensretter

Peugeot bietet einen kostenlosen Telematikdienst an, der Leben retten kann. Das System besteht aus zwei Komponenten: Peugeot Connect SOS für den Notruf und Peugeot Connect Assistance für die Pannenhilfe. Der Notrufdienst PEUGEOT Connect SOS mit integrierter Lokalisierungsfunktion soll dabei eine schnelle und effiziente Hilfe im Ernstfall leisten. Er entspricht bereits den Erwartungen der EU-Kommission hinsichtlich des geplanten Sicherheitsprogramms „eCall“. Bei einer Kollision (Auslösen der Airbags) soll so beispielsweise der Notruf automatisch erfolgen. Auch das Elektroauto iOn, das Ende des Jahres kommt, wird diesen Dienst serienmäßig erhalten.

## Testlauf

Die Deutsche Post AG rüstet einen Teil ihrer Transporterflotte in der Paketzustellung wieder auf Sommer- und Winterbereifung um. Bislang setzte das Unternehmen für diese Flotte Ganzjahresreifen ein. Dadurch will der global operierende Logistik-



konzern den Kraftstoffverbrauch und die CO<sub>2</sub>-Emissionen seiner Fahrzeuge senken und testet gerade Reifen mit niedrigem Rollwiderstand. Die Paketzustellfahrzeuge eignen sich nach Angaben der Deutschen Post deshalb gut für den Test,

da sie aufgrund der räumlichen Anordnung und der größeren Stückzahlen je Standort die Wirtschaftlichkeit dieses Umrüstkonzeptes verdeutlichen können.

## Jubiläumspaket

Doppeljubiläum für den Ford Transit: Ende April rollte das sechs millionste Exemplar im türkischen Transit-Werk Kocaeli vom Band. Zugleich feiert der Transit im August als älteste bekannte Einzelmarke von Ford seinen 45. Geburtstag. Aus diesen Anlässen heraus präsentieren die Kölner nun den Ford Transit 45+ als Kastenwagen-Variante FT 280 K mit kurzem Radstand, Flachdach, Frontantrieb und 2,2 Liter-Duratorq-TDCi-Dieselmotor (85 kW/115 PS, 300 Nm Drehmoment, Sechsgang-Schaltgetriebe). Das zulässige Gesamtgewicht beträgt 2.800 kg, die maximale Nutzlast 1.092 kg, das Ladevolumen 6,3 Kubikmeter und die Anhängelast 2.000 kg. Zur Serienausstattung gehören unter anderem Nebelscheinwerfer, Park-Pilot-System (hinten), 16 Zoll-Leichtmetallräder, getönte Scheiben, elektrische Fensterheber, eine beheizbare Heckscheibe mit Wisch-Waschanlage, elektrisch einstell- und beheizbare Außenspiegel und das Audiosystem 6000 RDS Radio/CD-Player mit AUX-Anschluss und Fernbedienung an der Lenksäule. Der Netto-Listenpreis beträgt 25.850 Euro.

## Inneneinrichtung

Die Sortimo International GmbH präsentiert mit simpleco® eine neue Produktlinie für Kleintransporter. Die leichtgewichtigen Regale mit futuristisch designten Seitenteilen werden im Selbsteinbau platzsparend unter dem Fahrzeugdach eingebaut, was einen erheblichen Raumgewinn generieren soll, so



dass viel Stauraum für sperriges Ladegut verbleibt. Nach Unternehmensangaben ist simpleco® seit 1. Juni 2010 ausschließlich über das Sortimo-Webshop [www.simpleco-shop.de](http://www.simpleco-shop.de) bei einer garantierten Anlieferung innerhalb von drei Tagen europaweit bestellbar. Der Preis liegt je Fahrzeugseite bei rund 250 Euro netto.



## Aufstockung

Das Bundesministerium des Innern erweitert seinen Fuhrpark um mehr als 1.200 Mercedes-Benz Sprinter. Die ersten Fahrzeuge wurden im Mai auf der Internationalen Fachmesse & Konferenz für Polizei- und Spezialausrüstung (GPEC) in Leipzig offiziell an den Inspekteur der Bereitschaftspolizei der Länder, Jürgen Schubert, sowie den Innenminister des Landes Sachsen, Markus Ulbig, übergeben. Alle weiteren Fahrzeuge werden in den nächsten zwei Jahren an den Kunden ausgeliefert. Die Entscheidung für Mercedes-Benz fiel im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung für insgesamt 1.233 Transporter in unterschiedlichen Ausführungen. Das Bundesinnenministerium setzt dabei auf die Wirtschaftlichkeit, Sicherheit und Variabilität der Fahrzeuge. Die Vierzylinder-Dieselmotoren erfüllen serienmäßig Euro 5, optional sogar EEV.



Auf der RETTmobil im Mai gab es neben diversen Ausbauten des Volkswagen Caddy erstmals auch den T5 4MOTION mit 7-Gang-DSG und einer Sondersignalanlage von Hänisch zu sehen. Der 180 PS starke Volkswagen Bus bietet sich nach Volkswagen-Angaben neben dem Einsatz als Ambulanz oder Feuerwehrfahrzeug vor allem als Basis für Noteinsatzfahrzeuge (NEF) an. Der neue 132 kW (180 PS) starke TDI des T5 mit dynamischer Drehmoment-Charakteristik wartet nach Werksangaben mit mehr denn je geringen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Werten sowie niedriger Akustik auf. Das Drehmoment-Maximum liegt bei 400 Newtonmeter. Zudem wurden auf der RETTmobil zwei Ausbauten des Caddy gezeigt, zum einen der Caddy Maxi mit Fahrtrage und Heckabsenkung der Firma AMF Bruns, zum anderen ein Caddy 1,6 mit LPG-Umbau der IAV zum Kommandowagen mit mobiler Blaulichtanlage. Die Reichweite des bivalenten Benzin-/Flüssiggas-Fahrzeugs mit 54 Liter fassendem Unterflurtank wird mit etwa 450 Kilometer angegeben.



„Wir wollen im Geschäft mit Firmenkunden überproportional wachsen“: Stefan Moldaner, Direktor Vertrieb Businesskunden, Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen, präsentierte mit seinen Kollegen ein anspruchsvolles Programm

# Flotten Manöver

Pressekonferenz Peugeot Professional am 30. April in Saarbrücken

Das Kind hat einen neuen Namen, und dieser steht gleich auch für ein neues Programm. Peugeot Fleet heißt jetzt Peugeot Professional und stellt sich mit neuen Strukturen, erweitertem Mitarbeiterstab sowie gestärktem Händlernetz im gewerblichen Segment auf und setzt sich aus drei Abteilungen zusammen: Vertrieb Key Account, Vertrieb Kleinflotten und Nutzfahrzeuge sowie Vertrieb Gebrauchtwagen. Ein neues Team von vier Gebietsmanagern Professional berät nun die Professional-Händler rund um das Thema Kleinflotten und Nutzfahrzeuge. Den Key-Account-Vertrieb verdoppelten die Saarbrückener von fünf auf zehn Mitarbeiter, auch die zusätzlichen Key Account Manager für Großkunden und Elektromobilität, Taxi und Fahrschulen sowie Um- und Aufbauten sollen die Betreuung der Firmenkunden intensivieren.

#### Die Grundlagen des neuen Konzeptes:

- Erstellung präziser Bedarfsanalysen für zielgerichtete Pkw- und Nutzfahrzeugempfehlungen
- Möglichst niedrige Gesamtkosten für Unterhalt, Kraftstoffverbrauch, Leasing, Finanzierung und Restwerte
- Über 800 Peugeot Händler- und Service-Betriebe, 100 davon als Peugeot Professional-Standorte, sollen die Werkstatt in der Nähe bieten
- Professional assistance bietet Ersatzfahrzeuge europaweit, Peugeot Rent Mietfahrzeuge auch über längere Zeiträume
- Niedrige CO<sub>2</sub>-Werte und neue Antriebstechnologien für die Umwelteffizienz

Zudem setzt Peugeot Professional neben maßgeschneiderten Fahrzeugprogrammen auf ausgefeilte Service-Produkte. Über 100 Peugeot Professional Standorte warten mit persönlichen An-

sprechpartnern, separaten Ausstellungsflächen für Nutzfahrzeuge mit gesondertem Empfang sowie umfassendem Ersatzfahrzeug-Angebot und kompetenter Beratung auf. Rund ein Drittel davon sind als so genannte Professional Center vorwiegend in Ballungszentren mit verlängerten Öffnungszeiten (Samstags-Service), diversifiziertem Angebot an Leih- und Ersatzfahrzeugen, einer Auswahl an Vorführfahrzeugen der Business-Line-Modelle und Arbeitsplätzen mit Internet-Zugängen für die Kunden angesiedelt. Dort steht auch eine Testwagenflotte vom Bipper bis zum Boxer zur Verfügung, teils mit Um- und Einbauten für die verschiedensten Branchenbedürfnisse. Die Werkstätten sind entsprechend eingerichtet, die Eignung für Karosseriearbeiten ist jeweils zertifiziert, das speziell geschulte Personal beispielsweise auch für Einbau und Wartung eines EG-Kontrollgerätes ausgebildet. Zur Unterstützung der Professional-Vertragshändler werden derzeit über 50 neue Verkäufer intensiv auf ihre Aufgaben im Geschäft mit Businesskunden vorbereitet.

Im Rahmen eines Eco-Consulting-Konzepts stellt Peugeot Professional in Kooperation mit einem unabhängigen Provider CO<sub>2</sub>-Analysen zur Umsetzung von Kosteneinsparungen im Fuhrpark und eine gleichzeitige Verbesserung der Öko-Bilanz zur Verfügung. Dieses Programm beinhaltet auch die Fortsetzung der Spritspar-Trainings mit dem ADAC. Die Mobilitätsgarantie Peugeot Professional Assistance bietet jetzt schon ein Ersatzfahrzeug, wenn der Pannenfall nicht innerhalb von drei Stunden (bisher innerhalb eines Tages) reparierbar ist. Bei Nutzfahrzeugen besteht der An-

spruch schon ab Pannenmeldung. Weitere neue Leistungen bestehen unter anderem im Rücktransport zum Heimathändler und Rücktransport aus dem Ausland, wenn eine Panne nicht innerhalb von fünf Tagen instand gesetzt werden kann.

Easy Professional Leasing inklusive der optiway-PRO WartungPlus soll dem Kunden Strukturen vereinfachen und transparenter gestalten. Im Rahmen dieses Pakets werden bis zu vier Jahre GarantiePlus und Peugeot Assistance (Laufleistung maximal 160.000 Kilometer) offeriert. Außerdem werden die Kosten für die Durchführung der regulären Wartungen während der Leasing-Zeit sowie die Lohn- und Teilekosten laut Peugeot-Wartungsvorgaben übernommen. Verschiedene Optionen für Sommer-, Winterkomplettäder mit Stahlfelgen oder Winterreifen für Alufelgen lassen sich ebenfalls integrieren.



Maßgeschneiderte Fahrzeugprogramme stehen in den Professional Centern zum Test zur Verfügung: Hier der Boxer Advantage mit zahlreichen Ladungssicherungs-Elementen

# 200 Sachen



Beim Nissan NV200 ist die Modellbezeichnung Programm: Man darf sie getrost als Vorbote für die enorme Flexibilität verstehen, die der Lademeister bietet. In verschiedenen Versionen, Farben und Motoren tritt er an, um die individuellen Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen. Flottenmanagement prüfte die Dieselvariante auf Herz und Nieren.



Schlicht und gut bedienbar: Das NV200-Cockpit besitzt PKW-Genie (o.li.)

Trotz viel Glas verströmt das Design Lieferwagen-Flair (li.)

Der praktische Nissan schluckt eine ganze Menge... (re.)

NV 200 jetzt als Trumpf ausspielen kann. Fein schnarrend macht sein 86 PS-Aggregat nach Erreichen der Betriebstemperatur auf seine Herkunft aufmerksam, ohne die Besatzung dabei zu stören. Mit der Leistung kann man übrigens gut leben, schließlich liegen bei moderaten 2.000 Touren satte 200 Nm an, die mit dem 1,5-Tonner leichtes Spiel haben. Klar – Sportwagen-Fahrleistungen sollte man jetzt nicht erwarten, aber untermotorisiert ist anders. Selbst unter Ausnutzung der Nutzlast von bis zu 600 kg reicht es noch für den Verkehrsalltag, dann aber ist Zurückschalten angesagt an Autobahnsteigungen.

Dafür verwöhnt der Japaner mit wohnlichem Ambiente und PKW-Fahreigenschaften – letzteres gilt insbesondere für die vollverglaste Version, die dem Frontriebler den Nutzfahrzeug-Charakter raubt. Einfache Bedienung und eine freundliche Interieur-Atmosphäre tun ihr Übriges. Der Schalthebel thront gut positioniert auf der Mittelkonsole; es gibt Cupholder und genügend Ablagen, außerdem kann sich das Platzangebot sehen lassen – ist ja nicht unwichtig für ein Arbeits- oder Freizeitgerät, in dem man viel Zeit verbringt. Da ist freilich auch



Sicherheit gefragt – für alle Versionen (auch Kastenwagen) gibt es Front- und Seitenairbags sowie das elektronische Stabilitätsprogramm, wengleich zum Teil mehr bezahlt werden muss (bis zu 1.600 Euro netto), womit man wohl auf das preissensible gewerbliche Kleintransporter-Umfeld eingeht.

## Nissan NV200 1.5 dCi85 Kombi

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.598
kW (PS) bei U/min:	63 (86) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	200 Nm bei 2.000
Getriebe:	5-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 137 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	k.A. / 158
EU-Verbrauch / Reichweite km:	5,2 l / 1.058 (55 l)
Zuladung kg / Ladevolumen in l:	600 / k. A.
Typklasse HP / VK / TK:	20 / 21 / 20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	<b>14.437 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	464,48 / 0,18 Euro

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

Schon der erste Blick in den Prospekt des NV 200, der den praktischen Nissan in bunten Farben umrahmt darstellt, verspricht alles andere als Tristesse, die man von einem Lieferwagen ja standardmäßig erwartet. Nicht im 21. Jahrhundert – da avanciert jede Autovorstellung zur Show und jedes Nutzfahrzeug zum Wochenendliebhaber. Nach Dienstschluss nämlich geben selbst die größten Transporter milde Freizeitbegleiter mit komfortablen Anflügen. Klar, der NV 200 verfügt über eine blattgefederte Starrachse hinten, aber er federt gut, bügelt selbst böse Querfugen glatt, um etwas später lange Autobahnwellen mit sanftem Nachschwung hinter sich zu lassen. Die Passagiere danken es und dürfen unbeschwert weiterreisen.

Ach ja, der Antrieb muss natürlich auch bestellt werden. Richtig, da gibt es den wohlbekanntesten 1,5-Liter-Commonrail-Diesel aus dem Nissan-Renault-Baukasten, der auch sämtliche PKW-Modelle bis in die Mittelklasse antreibt. Die Ingenieure erzogen der Maschine ordentliche Laufkultur an, die das kleine Nutztierchen

Dass Transporter inzwischen mit Attraktivität um Kunden buhlen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, haben sämtliche Hersteller verstanden.

Daher verpasste Opel seinem neuen Movano erstens ein hübsches Gesicht und zweitens leistungsfähige, frische Motoren, die gleichermaßen kräftig wie wirtschaftlich ausfallen.

Der neue Opel Movano fährt stark und gestärkt aus den Verkaufsräumen: Kräftige, vertikale Scheinwerfer, die den mächtigen Kühlergrill umrahmen, fallen schon beim flüchtigen Hinschauen ins Auge. Dieser Transporter macht ohne Frage auf sich aufmerksam und schafft prompt Vertrauen, dass er einiges schlucken und wegschaffen kann. Mehr Länge sowie noch robustere Materialien dürften seine Beliebtheit bei potenziellen Kunden steigern. Hinzu kommt jede Menge Variabilität in punkto Modellauswahl – neben verschiedenen Fahrgelegenheiten kann der Interessent auch zwischen Front- und Heckantrieb wählen, um für jeden Einsatzbereich auch den passenden Antriebsstrang zu erhalten. Letztere erlauben außerdem höhere Anhängelasten.



Da sind freilich Motoren mit viel Power gefragt – bei 100 PS starten die modernen Commonrail-Diesels (2,3 Liter), die stärkeren Varianten stehen mit 125 respektive 146

Pferdchen gut im Futter. Feine Laufkultur wie kräftiger Antritt erleichtern das Leben mit dem Movano; insbesondere die Topversion sorgt dafür, dass der Kampf auf der Autobahn gelassen angegangen werden kann, selbst im beladenen Zustand. Auf eine gute Sicherheitsausstattung muss nicht verzichtet werden: Antiblockiersystem inklusive elektronischer Bremskraftverteilung ist ebenso obligatorisch wie der Fahrerairbag. Den Hecktriebler spendiert Opel das elektronische Stabilitätsprogramm, während es für die Versionen mit Frontantrieb kostenpflichtig geordert werden muss. Letzteres gilt auch für Sidebags und Scheinwerfer mit Abbiegelicht.

## Move On



Voll bis unters Dach, so muss ein Movano unterwegs sein... (o.)

Flexibilität steht beim Movano-Interieur an erster Stelle, dazu gehören freilich viele Ablagen (li.)

### Opel Movano 2,3 CDTI EU5

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.299
kW (PS) bei U/min:	92 (125) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	310 Nm bei 1.250-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 5 / 221 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	k. A.
EU-Verbrauch / Reichweite km:	8,3 l / 964 (80 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	1.340 / 10,1
Typklasse HP / VK / TK:	–
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	80 %
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	<b>26.740 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	744,10 / 0,29 Euro

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



## Raumplanung

Die zweite Generation des Transporters Fiat Doblò Cargo steht bei den Händlern. Der aufgefrischte Kleintransporter überzeugt mit mehr Nutzlast, einem vergrößerten Laderaum und guten Fahreigenschaften



Die Basisausstattung enthält unter anderem elektrische Fensterheber, Zentralverriegelung sowie eine Stahltrennwand hinter den Sitzen

### Fiat Doblò Cargo 1.6 Multijet (Kastenwagen)

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.598
kW (PS) bei U/min:	74 (100) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	290 Nm bei 1.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 104 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	13,4 / 164
EU-Verbrauch / Reichweite km:	5,4 l / 1.111 km (60 l)
Zuladung kg / Ladevolumen l:	675 / 3.400
Typklasse HP / VK / TK:	–
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	99 %
Dieselanteil:	91 %
Basispreis (netto):	<b>14.800 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	419,33 / 0,17 Euro

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

Der Fiat Doblò Cargo basiert auf einer komplett neu entwickelten Plattform und ist als Kastenwagen mit kurzem (2,76 Meter) oder langem (3,11 Meter) Radstand sowie mit Flach- oder Hochdach zu haben. Außerdem steht eine Kombiversion mit fünf Sitzplätzen und serienmäßig verglasten Schiebetüren auf beiden Seiten parat. Der Kastenwagen mit kurzem Radstand und Flachdach bietet einen Laderaum von 3,4 Kubikmetern, mit umgeklapptem Beifahrersitz beträgt das Ladevolumen 3,6 Kubikmeter. Die Maxi-Version soll bis zu 4,2 Kubikmeter aufnehmen können. Dank neu entwickelter Mehrlenker-Hinterachse mit Einzelradaufhängung

ähnelt der italienische Kleinlastwagen in seinem Fahrverhalten stark einem normalen PKW. Die Motorenpalette umfasst zur Markteinführung einen 1,4 Liter-Benziner mit 70 kW (95 PS) und drei Turbodiesel mit Leistungswerten von 66 kW (90 PS) bis 99 kW (135 PS). Ohne Aufpreis gibt es optional bei allen Motorisierungen eine Start-Stopp-Automatik. Mitte des Jahres soll ein bivalentes 1,4 Liter-Turboaggregat hinzukommen: Die Natural Power-Version kann mit Erdgas oder Benzin betankt werden. Die Preise beginnen ab 12.700 Euro netto. Für den günstigsten Diesel verlangt Fiat 13.900 Euro netto.

## Fahrbericht Ford Transit 2,4 TDCi 4x4

45 ist er geworden, der Ford Transit, der auch einmal als Europas beliebtester Gemüse-Transporter berühmt wurde. Inzwischen gibt es ihn in mehreren hundert Versionen für alle erdenklichen Verwendungszwecke in Fuhrparks, mit mehreren Radständen, mehreren Dachhöhen, mit Sonderaufbauten, vielfach beliebig kombinierbar. Kein Zweifel, der Ford Transit gehört zu den Transportern an sich, auch mit seiner Konstruktion wurde dieses Segment ganz wesentlich definiert.

Seit drei Jahren gibt es ihn nun auch in einer Variante mit permanentem Allradantrieb, dann in Kombination mit dem 2,4 Liter TDCi-Aggregat, das 103 kW/140 PS bei 3.500 U/min. leistet, und einem manuellen Sechsgang-Getriebe. Dabei ist das Allradsystem von der Konstruktion her auch für schnelle Reaktionszeiten des 4WD ausgelegt. Dabei soll das spezielle System-s-Design helfen, Reibung und mechanische Verluste zu reduzieren, die gemeinhin mit der Allrad-Technologie assoziiert werden. Es operiert rein mechanisch und automatisch, damit der Fahrer nicht vom System selbst abgelenkt wird.

Das Allradsystem beruht auf intelligenter Mechanik. Bei guten Straßenverhältnissen wird nur die Hinterachse angetrieben. Permanent werden die Drehzahldifferenzen zwischen Vorder- und Hinterachse gemessen. Tritt bei schlechten Straßenbedingungen Schlupf an der Hinterachse auf, und ist der Drehzahlunterschied zwischen Vorder- und Hinterachse genügend hoch, werden die Vorderräder über zwei hydraulische Pumpen-Kupplungseinheiten automatisch angetrieben. Die Vorderachse nimmt das überschüssige Drehmoment auf, und eine mögliche Übersteuerungstendenz wird in ein neutrales, gut beherrschbares Handling umgewandelt. Dank zwei Pumpen-Kupplungseinheiten an den Vorderrädern ist ein variabler Kraftschluss möglich, das heisst, die Antriebskraft wird immer an die Räder mit Bodenhaftung geleitet.

Ford entschied sich für den Aufbau dieses zusätzlichen Modells, um ein Fahrzeug für eine Vielzahl ganz unterschiedlicher Einsatzbedingungen vorhalten zu können, in denen es auf eine zuverlässige Traktion auch bei schwierigen Streckenverhältnissen ankommt. Dabei ist auch an Versorgungsfahrzeuge in Skigebieten, den Forstbetrieb, die Polizei oder auch an rollende Werkstätten abseits befestigter Wege gedacht. Im



Hinweis auf Allrad-Technologie in kleiner Typenbezeichnung unter dem Nummernschild



Vieles für die Bequemlichkeit des Fahrers erreicht: durchdachte Bedienelemente, viele Ablagemöglichkeiten

# Nimm vier



Jahr der nächsten Nutzfahrzeug-IAA stand Flottenmanagement dieses Auto in der Ausführung mittlerer Radstand und mittelhohes Dach zur Verfügung.

Auch der aktuelle Ford Transit wartet im Führerhaus mit Pkw-Ambiente auf, hier ist in der Modellpflege und in den Details auf innovativen Wegen Vieles für eine gewachsene Bequemlichkeit des Fahrers erreicht worden. Das beginnt schon bei den für einen durchschnittlich großen Lenker ideal positionierten Ellbogenstützen links und rechts, die auf Langstrecken ein entspanntes Fahrgefühl zusätzlich fördern. Überdies vermittelt das relativ kleine Lenkrad eine Portion Handlichkeit dieses überdimensionalen Fahrzeugs. Sämtliche Bedienelemente sind durchdacht angebracht, erklären sich von selbst und liegen im Hinblick auf eine stimmige Ergonomie in Griffweite. Das fällt beispielweise auch an solchen vermeintlichen Kleinigkeiten wie der sehr passenden Positionierung des Blinkerhebels in 10 Uhr-Stellung auf – wo er genau auf Antrieb gesucht würde. Im übrigen ist der Transit über das gesamte Cockpit verteilt mit Getränkehaltern und Ablage-Möglichkeiten nur so gespickt – ein Auto fürs arbeitende Volk.

Im Fahrbetrieb auf Asphalt fällt der permanente Vierradantrieb insofern nur indirekt auf, als die auch auf ihn geeichte Abstufung des Getriebes mit recht kurzen Übersetzungen in den unteren Gängen ein zügigeres Hochschalten erfordert, um in Schwung zu kommen. Dafür kann dann aber auf Grund eines mit 375 Nm ordentlichen Drehmomentes, das bereits zwischen 2.000 und 2.250 U/min. anliegt, ab Tempo 60 km/h alles im sechsten Gang und dadurch relativ verbrauchsarm gefahren werden. Dafür gibt es dann den gestiegenen Nutzwert durch 4WD.

### Ford Transit 2,4 TDCi 4x4

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.401
kW (PS) bei U/min:	103 (140) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	375 Nm bei 2.000-2.250
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 4 / 280-296 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	16,2 / 156
EU-Verbrauch / Reichweite km:	8,7-9,6 l / 833-920
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	1.262 / 9,0
Typklasse HP / VK / TK:	-
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	100 %
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	<b>36.175 Euro</b>
Betriebskosten pro Monat / km**:	887,39 / 0,35 Euro

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

# So leise wie möglich



## Die Senkung des Reifengeräusches darf nicht zu Lasten der Sicherheit gehen

Auch der Verkehrslärm erhöht das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Eine Studie des Umweltbundesamtes untermauert den Zusammenhang zwischen Straßenverkehrslärm und Herzinfarkt: So steigt das Infarkt-Risiko bei Männern um etwa 30 Prozent, wenn sie längere Zeit in Gebieten mit hohem Verkehrslärm wohnen. Als hohen Verkehrslärm bezeichnet die Studie einen mittleren Schallpegel im Außenbereich am Tag von über 65 Dezibel. Rund 16 Prozent der Bevölkerung in Deutschland sind durch Verkehrslärm in ihrem physischen und sozialen Wohlbefinden belastet. „Ein hoher Geräuschpegel stört aber auch nicht unerheblich das Wohlbefinden an Bord des Fahrzeugs“, ergänzt Götz Renner, Leiter der Kundenforschung in der Pkw-Entwicklung bei Mercedes-Benz. „Dabei entscheidet das Abrollgeräusch über das Komfort-Gefühl der Insassen und nicht zuletzt über die Konzentrationsfähigkeit des Fahrers.“

Das so genannte Reifen-Fahrbahn-Geräusch (das Reifengeräusch allein kann nicht losgelöst davon betrachtet werden) ist anerkanntermaßen eine der Hauptkomponenten des Außengeräusches von Kraftfahrzeugen. Es hat seit den

siebziger Jahren ständig an Bedeutung gewonnen, da die Antriebsgeräusche der Fahrzeuge seither deutlich reduziert werden konnten. So dominiert das Antriebsgeräusch moderner Pkw bei konstanter Fahrt nur noch im ersten und teilweise zweiten Gang sowie beim Beschleunigen. In den meisten Fahrsituationen innerorts und nahezu allen außerorts liegt das Reifen-Fahrbahn-Geräusch darüber. Erst bei hohen Autobahngeschwindigkeiten wird das aerodynamische Geräusch lauteste Komponente.

1997 setzte sich das Umweltbundesamt mit den Reifenherstellern Continental, Dunlop und Pirelli zusammen und entwickelte Kriterien für einen zertifizierten umweltfreundlichen Reifen. Demnach darf ein solcher Reifen nicht mehr lauter als 72 Dezibel sein, was einer Lärminderung von etwa drei bis fünf Dezibel entspricht. Weiterhin muss dieser Reifen so „rollwiderstandsoptimiert“ sein, dass sich damit fünf Prozent Treibstoff sparen lassen. Er muss leicht sein, lange halten, gute Bremsleistungen und einen guten „Nassgriff“ erbringen. Wer einen solchen Reifen baut, darf ihn seither mit dem „Blauen Engel“ schmücken. Momentan ist Hankook der einzige Produzent, der für

den Ganzjahresreifen Optimo 4S mit diesem staatlich geförderten Umwelt- und Gütesiegel der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet wurde. Tatsächlich erfüllen mehr Produkte die Anforderungen, andere Hersteller verzichten aber noch auf die Kennzeichnung.

### Die Entstehung des Geräusches

Das Reifen-Geräusch wird stark von dessen mechanischen und konstruktiven Eigenschaften bestimmt. So steigt es beispielsweise mit der Reifenhärte an, tendenziell auch mit höherer Reifenbreite oder ungünstiger Profilgestaltung. Günstig hingegen wirken sich Längsprofilierungen in Reifen-Mitte aus, wo kein Drainagevermögen nötig ist. Um tonale Anteile im Geräusch zu vermeiden, werden allgemein unregelmäßige Profilteilungen verwendet. Zur Geräuschentwicklung beim Abrollen des Reifens auf der Straßenoberfläche tragen generell sowohl so genannte Körperschall-, als auch Luftschallquellen bei. Die Ursachen und die Abstrahlbedingungen sind sehr komplex und von der Kombination Reifen/Fahrbahn abhängig. Die wichtigsten Mechanismen, die zur Schallabstrahlung frei

rollender Reifen führen, sind Airpumping und Reifenschwingungen:

Als Airpumping(-Geräusch) wird eine Komponente bezeichnet, die durch Luftverdrängungs- und Luftansaugeffekte im Bereich des Reifenlatsches (also der Reifenaufstandsfläche) erzeugt wird. Das Zusammendrücken des Reifenprofils im Reifeneinlauf – bei beginnendem Kontakt einer Laufflächenzone mit der Fahrbahnoberfläche – und das Abdecken der Fahrbahnstruktur durch die Profilklötze des Reifens führt dort zum Herauspressen der Luft. Dagegen strömt die Luft in die Kontaktzone im Reifenauslauf zurück, wenn die Profilbereiche wieder von der Fahrbahn abzuheben beginnen. Dieser aeroakustische Anteil des Reifen-Fahrbahn-Geräusches tritt, abhängig von der Reifen-Fahrbahn-Kombination umso stärker auf, je weniger rau und weniger porös eine Straßenoberfläche ist. Die Geschwindigkeit und die Menge der strömenden Luft bestimmen die Lautstärke.

Beim Abrollen des Reifens wird der Reifen durch die Rauigkeit des Laufflächenprofils und der Fahrbahnoberfläche zu radialen und tangentialen Schwingungen angeregt, die den Luftschall erzeugen. Die Schallabstrahlung erfolgt dabei vorwiegend in unmittelbarer Nähe des Latschbereiches. Hierbei ist die Abstrahlcha-



Hankook schmückt den rollwiderstands- und geräuschoptimierten Ganzjahresreifen Optimo 4S mit dem „Blauen Engel“ (li.)

rakteristik des Reifens von besonderer Bedeutung. Die von Straßen- und Reifenoberfläche gebildeten keilförmigen Trichter im Ein- und Auslaufbereich führen zu deutlicher Verstärkung der Schallabstrahlung in Richtung der sich öffnenden Trichter. Diese Schwingungsanregungen des Reifens, die durch Beschleunigungsmessung an den Profilblöcken bestimmt werden kann, wird primär durch die impulshaften Vorgänge „Aufschlageffekt“, „Gleitvorgänge im Latsch“ und „Stollenschwingungen“ verursacht.

#### Begrenzte Möglichkeiten

Die Reifenhersteller arbeiten stetig an der Optimierung des Lärmpegels. So erzielten die Goo-

year-Ingenieure beispielsweise bei der Entwicklung des UltraGrip 7+ durch die versetzte Anordnung von linken und rechten Rillen eine Reduzierung der Abrollgeräusche und Schwingungen. Beim UltraGrip Performance konnten sie zusätzlich Frequenzspitzen durch die hohe Anzahl von Teilungen sowie unterschiedlicher Blockgrößen für verschiedene Laufflächenbereiche verhindern. Auch bei der Konzeption des neuen Sommerreifens Vredestein Ultracento standen Komfort und niedriges Laufgeräusch im Mittelpunkt (Kennzeichen „SW“ auf der Reifenflanke wegen Erfüllung strengster europäischer Anforderungen in punkto Griff und Geräusch). Der geringe Rollwiderstand und das dadurch gesenkte Geräusch seien unter anderem der Zusammensetzung des Laufflächenmischens zu verdanken, das einen geringen Wärmehaushalt garantiert. Die Kontur wurde auf die Reduktion des Rollwiderstands abgestimmt, desgleichen der Tiefenverlauf der Rillen.

Verschiedentlich wird aber auch darauf verwiesen, dass bereits in den vergangenen Jahrzehnten bei Material, Konstruktion, Kontur und Reifen-Profil deutliche Minderungen der Geräuschemissionen erreicht wurden. Nach gegenwärtigem Stand der Technik sei das Potenzial der Maßnahmen in der Reifenentwicklung allein nahezu ausgeschöpft. Die Aufgabe bleibe auch deshalb eine größere Herausforderung, weil der Anteil von Antriebs- und Reifen-Fahrbahn-Geräuschen zusammen genommen an den Verkehrsgeräuschen insgesamt lediglich 50 Prozent betrage. Zusätzliche Geräuschreduzierungen erforderten intensive Grundlagenarbeiten, um das Reifen-Fahrbahn-Geräusch noch weiter zu senken, es müsste dann zumindest teilweise auf sicherheitsrelevante Eigenschaften verzichtet werden. In erster Linie habe der Reifen aber hohe Anforderungen an die Fahrstabilität, Kurvenverhalten, Verhalten bezüglich Aquaplaning (Wasserglätte) und Verschleißfestigkeit zu erfüllen.

Die Grenzwerte für das Abrollgeräusch von Reifen sind in der EU-Richtlinie 92/23/EWG geregelt. Eine Absenkung wurde mit der im Juli 2009 erlassenen EU-Verordnung Nr. 661/2009 beschlossen. Bisher war die Angabe der gemessenen Schallemission auf dem Reifen nicht nötig, diese neue Verordnung ab November 2012 sieht aber die Kennzeichnung der Umwelteigenschaften vor.

## Ausbau

Das brandenburgische Reifenwerk Fürstenwalde der Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH wurde als Konzernstandort in Europa für die Produktion des neuen Dunlop SP Quattro MaxxDunlop SUV-Reifen ausgewählt. Der SP Quattro Maxx ist ein Ultra-High-Performance-Reifen, der speziell für die hohen Anforderungen leistungsstarker und groß dimensionierter SUV entwickelt worden sein soll. In den vergangenen fünf Jahren hat Goodyear Dunlop am brandenburgischen Standort laut eigenen Angaben rund 60 Millionen Euro in neue Maschinen und Anlagen investiert. Außerdem seien so mehr als 100 neue Arbeitsplätze geschaffen worden.



## Trendy

Eine grüne Welle rollt auf Europas Straßen zu: Auch in der Reifenbranche ist Ökologie das bestimmende Thema. Hersteller, wie beispielsweise Continental, Goodyear und Hankook integrieren in ihre Neuentwicklungen mehr und mehr umweltschonende Aspekte und kommen damit auch den Verbrauchervünschen und gesetzlichen Vorschriften entgegen. Zu sehen waren diese neuen Produkte vom 1. bis 4. Juni auf der Internationalen Reifenfachmesse REIFEN in Essen. 580 Aussteller aus 41 Nationen präsentierten dort ihre Angebote und Dienstleistungen für die Reifen- und Werkstattbranche. In Zeiten hoher Benzinkosten lernen Autofahrer den richtigen Reifen als Spritsparer zu schätzen. Je kleiner der Rollwiderstand des Reifens, desto geringer ist der Treibstoffverbrauch des Fahrzeuges. In diesem Zug sinkt auch der CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Allerdings gilt es für Reifenhersteller, den Spagat zwischen geringem Rollwiderstand und Fahrsicherheit zu meistern.

## Druckverlust

Sicherheitskontrollen, die 2009 an 52.400 Fahrzeugen in 15 Ländern der EU durchgeführt wurden, ergaben, dass 81 Prozent aller Autofahrer mit zu niedrigem Reifenluftdruck fahren. Jedes Jahr werden so vier Milliarden Liter Kraftstoff im Wert von 5,2 Milliarden Euro verschwendet. Hierdurch entstehen 9,3 Millionen Tonnen zusätzlicher und unnötiger

CO<sub>2</sub>-Emissionen. Je nach Art der Straße und Fahrstil macht der Rollwiderstand 18 bis 26 Prozent der Gesamtkraft aus, die auf ein Fahrzeug wirkt. Da durch ungenügenden Reifenluftdruck der Rollwiderstand steigt, wirkt sich dies direkt auf den Kraftstoffverbrauch und die Emissionen eines Fahrzeuges aus.

Ein wenig verwundert es schon, dass beim Thema „Maut“ die Gemüter gerade in Deutschland hoch kochen wie bei kaum einem anderen Thema (vergleichbar vielleicht nur der Tempolimit-Debatte, siehe Kolumne in FM 1/2008). Dabei ist doch die Maut eigentlich ein ganz alter Hut. Denn schon die alten Goten verinnahmten unter dem Begriff *mota* eine Abgabe in Form eines Zolls oder genauer Wegezolls. Später im 11. Jahrhundert musste man dann jede Menge berappen, um von Menschen erbaute Einrichtungen (Tunnel, Brücken, Straßen...) nutzen zu dürfen.



# Das Mauto!

**(Maut + Auto = Mauto)**

Heute ist die Maut lediglich zu einem Synonym für eine „Straßenbenutzungsgebühr“ verkommen und jeder Politiker, der dieses böse Wort in den Mund nimmt, verbrennt sich dabei denselben. Dabei ist wirklich nur die dynamische Benutzung gemeint, im Unterschied zur „Parkgebühr“, die wir lieb gewonnen haben und die eine statische, bewegungslose Inanspruchnahme vom Raum bedeutet. Es wird interessant sein zu beobachten, wie man das mit den Elektroautos (!) bei dem gähnend langen Ladevorgang an Straßen und auf Plätzen regeln wird (siehe Kolumne in FM 6/2009), neben „Parken“ haben wir dann den Zustand „Laden“ (nicht zu verwechseln mit Be- und Entladen in den dafür vorgesehenen Zonen!).

Aber auch bei der Straßenbenutzungsgebühr ergeben sich unterschiedliche Einsatzfelder. Die City-Maut hat etwas zu tun mit der Erlaubnis, in-

nerstädtische Straßen befahren zu dürfen (wie beispielsweise in London), die Maut generell aber eher auf Fernstraßen zwischen den Städten, also normalerweise Autobahnen. Interessanterweise steht in den Koalitionspapieren der aktuellen Bundesregierung lediglich eine Absage an die City-Maut festgeschrieben, zur Autobahn-Maut jedoch findet sich kein einziges Wort. Lediglich vor der Bundestagswahl hat die Kanzlerin in Interviews der Maut eine klare Absage erteilt (genauso wie der Herausforderer der SPD). Diese Worte klingen nun wie Donnerhall bei einem so-wieso schon dunkel verhangenen Himmel.

Ein Blick in die Geschichte zeigt auch die wechselvolle Entwicklung des Mautgedankens. So sollten bei Einrichtung der ersten Autobahn in Italien zwischen Mailand und Varese, der späteren „Autostrada dei Laghi“ oder „Seen-Autobahn“,

am 21. September 1924 (unter der Leitung von Dr. Piero Puricelli, dem Autobahn-Pionier) die Bau- und Instandhaltungskosten durch eine Maut finanziert werden. Ein sehr ambitioniertes Vorhaben wie sich alsbald herausstellte. Denn bei insgesamt nur 80.000 Fahrzeugen im Jahre 1923 in Italien, war dieses Ziel schwerlich zu erreichen. Als Lehre (Leere?) daraus wurde der staatliche Autobahnbau in Italien Mitte der 30er Jahre des vorigen Jahrhunderts dann komplett eingestellt.

Auch die erste autobahnähnliche Strecke in Deutschland, die AVUS in Berlin von 1921, war als hauptsächliche Renn- und Teststrecke gebührenpflichtig und wurde seinerzeit privat finanziert.

Seitdem tobt in Deutschland, insbesondere nach Wahlen wie der Bundestagswahl im letzten Sep-

tember oder just in NRW, ein erbitterter Streit um die Einführung zumindest einer Autobahnmaut für PKW. In der „Liste der Grausamkeiten“ im Zuge der Sparmaßnahmen, für welche Krise auch immer, tauchte dann gerade auch wieder die Maut auf, als Vignette für 100 Euro pro Jahr.

Ein Blick in die Nachbarstaaten in Europa zeigt, dass dort schon kräftig kassiert wird. Die Modelle zur Verwirklichung einer Straßenbenutzungsgebühr sind dabei sehr unterschiedlich. Die Versuche, europaweite Harmonisierung auf diesem Gebiet zu erreichen, sind noch weit von erkennbaren Ergebnissen entfernt (obwohl es sie tatsächlich gibt!).

Grundsätzlich muss man dabei erst einmal zwischen verschiedenen Systemen und Philosophien unterscheiden. Die einfachste Form der Maut ist die Vignette, mit der unabhängig von der tatsächlich gefahrenen Strecke eine Gebühr erhoben wird. Dies ist beispielsweise in der Schweiz verwirklicht (40 Franken = 27,50 Euro pro Jahr, den Wechselkurs sollte man beobachten!). Dabei klebt man sich (neben die Umweltplakette) ein Schildchen gut sichtbar an die Windschutzscheibe. Der ADAC bietet sogar zur späteren Entfernung desselben einen eigenen „Vignettenschaber“ an (Preis 2 Euro), da aufgrund der Vereitelung von Missbrauch (an mehreren Fahrzeugen) das zerstörungsfreie Abziehen so gut wie unmöglich ist und daher die Beseitigung erhebliche Probleme bereitet. Allerdings sind die Gesamteinnahmen aus der Maut in der Schweiz kein wesentlicher Betrag, angesichts der Preise pro Kilometer Autobahn dort mit vielen Brücken und Tunneln. Auch die Kontrolle ist aufwändig, da sie nicht elektronisch erfolgen kann.

Etwas differenzierter ist das System in Österreich, wo zeitlich gestaffelt werden kann zwischen zehn Tagen, zwei Monaten und einem Jahr (für 76,20 Euro), also schon deutlich teurer. Bedenkt man nun, dass die Schweiz und Österreich zusammen ungefähr der Bevölkerung und dem Verkehr nach mit NRW vergleichbar sind, so käme man alleine dafür auf etwas über 100 Euro (der Wert der für ganz Deutschland gehandelt wurde!).

Natürlich ist auch das System der existierenden LKW-Maut in Deutschland eine Option. Allerdings sind dabei die Grundinvestitionen für die Onboard-Units ein erheblicher Faktor. Der Vorteil bei dieser Abrechnung ist die tatsächlich streckenabhängige Erhebung, eigentlich die gerechteste Art des Bezahls. Allgemein herrscht ja die Meinung, durch die Mineralölsteuer würde ja schon eine entfernungs- und damit abnutzungsabhängige Steuer erhoben, auch für ausländische Fahrzeuge.

Bei genauerem Hinsehen ergeben sich dabei jedoch Unstimmigkeiten. Die erheblichen Anstrengungen der Automobilhersteller, jenseits alternativer Antriebskonzepte wie Brennstoffzelle oder Elektromobilität, führen die klassischen Verbrennungsmotoren zu neuen Höhen- und Weitenflügen. Drastisch gesenkter Verbrauch erlaubt eine Fahrt durch Deutschland, egal in welcher Richtung, ohne einen einzigen Tankstopp, und dann ab in energietechnisch billigere Nachbarländer.

**Professor Michael Schreckenberg,** geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.



Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

Denken wir gar an eine elektromobile Zukunft, ist ein komplettes Umdenken vonnöten. Der Verzicht auf Einnahmen aus der Mineralölsteuer wird dann als Subvention interpretiert. Überhaupt wird die Diskussion überschattet von der Definition der Einnahmen, alternativ als Steuer oder Maut, die Freiheiten in der Weiterverwendung sind durchaus unterschiedlich. Daher ist die Maut als Alternative zur Steuer gerade jetzt nicht wirklich in der Diskussion. In der öffentlichen Meinung ist aber gerade dieser Punkt wesentlich: Was wird für eine eventuelle Maut gestrichen? Da bleiben dann nur die KFZ- oder die Mineralöl-Steuer. Bei den Schwankungen der Spritpreise würde eine Zurücknahme in dem Bereich beim Verbraucher einen kaum wahrnehmbaren Beitrag leisten. Wer weiß schon genau, wer wie viel an einem Liter verdient?

Die Umfrageergebnisse zur Einführung einer Maut sind ebenfalls widersprüchlich. Dabei bekommt man erneut eine Bestätigung der alten Weisheit: Wie man in den Wald ruft, so schallt es heraus. Die Fragestellung macht die Musik. So variieren die Ergebnisse von 67 Prozent Zustimmung zur Maut bei Zeitungsumfragen zu ebenso hoher Ablehnung bei einer ADAC-Umfrage. Im Jahre 2000 war nach Vorlage der Pällmann-Studie schon eine Mehrheit für eine Maut, gerade wurde ja das Zehnjährige der Studie mit Neuauflage gefeiert.

Um das Thema der Möglichkeiten abzurunden, sei hier auch das in Deutschland weitgehend unbekannt System der „elektronischen Vignette“ angesprochen. Ein wichtiger Punkt bei einer Maut ist neben den Grundinvestitionen die Einführungszeit. Eine Papiervignette würde ein halbes Jahr brauchen, die Onboard-Units in Deutschland fünf bis zehn Jahre, die elektronische Vignette rund ein Jahr. Hier ist fahrzeugseitig nichts zu installieren, man meldet sich per Internet, Handy oder Formular für gewisse Zeiten und Strecken an. Kontrolliert würde über Kennzeichenerkennung. Solch ein System funktioniert schon in den Benelux-Staaten sowie Dänemark und Schweden, allerdings für LKWs.

Wie zu große Ambitionen am Ende im Sande verlaufen können, zeigt das Beispiel der Niederlande. Mit großem Tamtam wurde letztes Jahr die Einrichtung eines bahnbrechenden Systems mit

strecken- und verkehrsabhängiger Abgabe angekündigt. Jeder PKW sollte ein eigenes Gerät bekommen (Gesamtinvestition circa 1 Mrd. Euro, bezahlt von niederländischen Staat) und der Verkehr auch gelenkt werden. Die Idee an sich war nicht schlecht, das Ziel aber bei Weitem zu hoch gesteckt. Bis 2012 wollte man an den Start gehen. Nicht klar war, was mit ausländischen Fahrzeugen geschehen sollte. In den Niederlanden kosten Autos etwas mehr als hier, 25 Prozent Aufschlag, der „zugunsten“ der Maut entfallen sollte, also mehr ein „Steuerersatz“. Allerdings wurde vor einigen Wochen (weitgehend unbemerkt) gemeldet, dass die Pläne komplett ad acta gelegt wurden. Die hohen Kosten und die unklare Datensicherheit waren die Hauptgründe. Mir war klar, dass solch hochtrabende Pläne innerhalb der vorgegebenen Frist sowieso nicht umsetzbar waren.

Dabei zeigt sich bei genauerem Hinsehen ein interessantes Grundproblem einer verkehrsabhängigen Maut. Verteuert man einfach stauanfällige Strecken zu den entsprechenden Zeiten, so hofft man auch verkehrslenkende Wirkungen erzielen zu können. An sich ein nahe liegendes Ziel. Aber wer fährt schon überhaupt gerne über staugeplagte Strecken, rät das Navigationsgerät doch sowieso zu einer Umfahrung? Der ADAC fand gerade in einer Studie heraus, dass autobahnahe Gemeinden über einen merklichen Verkehrszuwachs klagten, der auf die Wirkung der Navigationsgeräte zurückzuführen sei. Ob das der Realität entspricht, sei mal außen vorgelassen. Also werden diese Strecken jetzt schon gemieden, auch ohne Maut. Geht man nun konsequent vor, müssten die Ausweichrouten mit höherer Maut belegt werden, was die Fahrzeuge auf die Hauptstrecke zurücktreiben würde. Wie man es auch dreht und wendet, am Ende bleibt die Frage der Auswirkung einer Maut recht knifflig.

Und spätestens da scheiden sich die Geister. Zwei Ziele werden immer wieder heillos durcheinander gewirbelt: Geld verdienen oder Verkehr lenken? Das erste Ziel überwiegt wohl meistens (wie bei der Zigarettensteuer). Das zweite ist bisher die Antwort schuldig geblieben, außer man definiert Verkehr lenken als Verkehr verhindern. So sind wir weiter Zuschauer in einem lustigen Spiel, bei dem es wie immer nur Gewinner gibt. Es ist eben alles nur eine Frage der Verkaufsstrategie.

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

## WIN-WIN Situation

Seit vielen Jahren werden altbekannte Prozesse in neuen Verpackungen als die ultimative WIN-WIN Konstellation angepriesen. Oftmals stellt sich dann aber im operativen Betrieb heraus, dass auch hier nur Altbekanntes mit hübschem Marketingaufwand als die ultimative Lösung verkauft wird.

Schon seit vielen Jahren steht der Fuhrparkmarkt vor der großen Herausforderung, die Werkstattleistungen zur Erbringung von Wartungs- und Verschleißarbeiten einer systematischen Steuerung in Partnerwerkstätten und einem ebensolchen strukturiertem Prüfprozess zu unterziehen. Bislang konnten sich hier keine Lösungen am Markt durchsetzen.

**Worum geht es?**

Sowohl Fuhrparkhalter als auch Dienstleister die mit der Fuhrparkabwicklung beauftragt sind stehen regelmäßig vor der Herausforderung, dass diese Wartungs- und Verschleißarbeiten gegenüber den ausführenden Werkstätten freigeben müssen, dass heißt dass sie eine verbindliche Kostenübernahmeerklärung abgeben müssen. Oftmals haben Fuhrpark und Dienstleister aber auch spezifische „Werkstatt-Netzwerke“ aufgebaut, in denen Sie Sonderleistungen und Sonderkonditionen erhalten. Diese umfassen neben klassischen Fuhrparkleistungen wie Hol- und Bringservice, Ersatzwagen, Wagenwäschen Außen und Innen, UVV-Prüfungen auch Sonderkonditionen, da die Auftraggeber Ihre Volumen bündeln und somit den den Werkstätten eine kontinuierliche Werkstattauslastung garantieren.

Betrachten wir nunmehr die Vielzahl an Prozessen mit einer ebensolch großen Anzahl an Marktteilnehmern so kommen wir sehr schnell zum Fazit, dass dies nur mit IT-Unterstützung zu stemmen ist. Diverse Anbieter stellen sich derzeit mit Ihren Lösungen am Markt auf und propagieren die „ultimative Lösung“ zur Kosten- und Prozessoptimierung für Leistungen in Vertragswerkstätten aber auch in freien Fachwerkstätten. Hierbei gilt es wie immer im Leben einen genauen Blick auf die Leistungen der potentiellen Partner zu werfen.

Über eine webbasierte Plattform wird es den Marktteilnehmern ermöglicht, den Reparaturfreigabeprozess abzuwickeln. In diesem Fall würde die Werkstatt (mit der im Vorfeld einen entsprechende Leistungs- und Konditionsvereinbarung getroffen wurde) die Reparatur in strukturiertem Format bei dem Auftraggeber (Fuhrpark oder Dienstleister) zur Erteilung einer „Reparaturfreigabe anfragen“. Diese „Anfragedaten“ werden nunmehr mit den individuell zwischen Werkstatt und Auftraggeber abgestimmten Konditionsparametern, den AW-Vorgaben der Automobilhersteller sowie den Original-Ersatzteilpreisen der jeweiligen Ersatzteil-



hersteller abgeglichen und es wird bei einem 100% den Absprachen gemäßen Reparaturfreigabeantrag eine unmittelbare elektronische Freigabe, gleichbedeutend mit einer Kostenübernahmeerklärung, erzeugt. Bei Abweichungen würde eine individuelle Absprache zwischen Werkstatt und Auftraggeber erfolgen. Die Werkstatt kann somit Ihre Arbeit beginnen und hat eine Sicherheit, dass die abgestimmten Leistungen zu den fest vereinbarten Konditionen auch ohne etwaige Rücksprachen zügig bezahlt werden.

Mit solch einer Prozessmanagementlösung kann nunmehr der Fuhrpark seine Fahrzeuge in gezielte Partnerwerkstätten steuern, mit denen er Sonderleistungen & Konditionen vereinbart hat. Ebenfalls kann er über die webbasierte Prozessmanagementlösung eines unabhängigen Dienstleisters die Sicherheit erlangen, dass seine Rechnungen inhaltlich und rechnerisch den Originalvorgaben der Automobilhersteller sowie der Ersatzteilproduzenten entsprechen. Er ist somit in der glücklichen Lage seine direkten und indirekten Kosten zu senken. Somit haben wir bereits einen GeWINner dieser neuen Dienstleistungsinnovation.

Evolutionäre Marktentwicklungen sind nicht aufzuhalten, von daher sichern sich sowohl Markenwerkstätten als auch freie Fachwerkstätten mit solchen Prozessmanagementlösungen und den dazugehörigen Leistungs- und Konditionsvereinbarungen Kunden und somit Werkstattauslastung. Die Werkstätten verschlanken signifikant ihre administrativen Prozesse, reduzieren erheblich die Rechnungsreklamationen und am verfügen über eine Leistungsgrundlage mit Ihren Kunden eine schnelle Zahlung der Rechnung zu vereinbaren. Die Profiteure solch eines innovativen Ansatzes werden jene Unternehmen sein, die frühzeitig eine Prozessmanagementlösung als eine echte WIN-WIN-Konstellation etablieren.

**Oliver Rehbeil,**  
Geschäftsführer fleet-network

# Flottenmanagement

**IMPRESSUM****Herausgeber, Verlag und Redaktion:**

Flottenmanagement-Verlag GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel  
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9  
eMail: post@flotte.de  
Internet: www.flotte.de

**Verlagsleitung:** Bernd Franke, Dipl. Kfm.**Chefredakteur:** Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)

eMail: rw@flotte.de

**Redaktionsbeirat:** Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef 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,

Judith Kadach, Nicole Gerhards;  
Phototom, V.Yakobchuk, onlinewerbung.de,  
suzesizu, leiana / Fotolia.com

**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.

**ES GIBT MEHR IM LEBEN ALS EINEN VOLVO. ES GIBT INGOLSTADT, STUTTGART, MÜNCHEN UND WOLFSBURG. UND GENUG GRÜNDE, EINFACH DRAN VORBEIZUFAHREN. DESHALB FREUEN SIE SICH AUF DEN VOLVO MIT ANTI-BRAV-SYSTEM.**



DER NEUE VOLVO S60. AB 22.689,08 EUR ZZGL. MWST.\*

[www.volvocars.de/grosskunden](http://www.volvocars.de/grosskunden)

Volvo. for life



SPORTLICHKEIT, DESIGN, KOMFORT UND INNOVATIVSTE SICHERHEITSTECHNIK – DER VOLVO S60 DEFINIERT ALS LIMOUSINE VIELES NEU. ERFAHREN SIE ALS EINER DER ERSTEN, WAS DER NEUE VOLVO S60 DER KONKURRENZ IN DER MITTELKLASSE VORAUSHAT, AUF [WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN](http://WWW.VOLVOCARS.DE/GROSSKUNDEN) UND BESTELLEN SIE IHREN VOLVO S60 SCHON HEUTE. NÄHERE INFOS UNTER: 0221/9393-200 UND -201.

\* Für den Volvo S60 T3. Ab November erhältlich. Kraftstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-Emissionen: Daten lagen zur Drucklegung noch nicht vor. Stand: 4/2010.

# CC 9060 Time

## CC 9060 Time



### Sprachgesteuerte Bluetooth® Freisprecheinrichtung mit elektronischem Fahrtenbuch



GPS-gestützte **elektronische Erfassung von Fahrtenbuchdaten** in ganz Europa, Verwaltungsprogramm für die Auswertung am Rechner inklusive



**Darstellung eines digitalen Tachos** mit individuell einstellbarer **Tempokontrolle**



**Gefahrenzonenwarner<sup>1</sup>** – rechtzeitige akustische und visuelle Warnung vor Gefahrenzonen dank SCDB Datenbank



**DialogPlus-Sprachsteuerung** – hochpräzise und reaktionsschnelle Worterkennung ohne Stimmtraining, mit visueller und akustischer Nutzerunterstützung



**Zauberwort** – Aktivierung der Sprachsteuerung mit einem Sprachbefehl

<sup>1</sup>Bei Auslieferung nicht aktiviert, Funktion kann vom Kunden freigeschaltet werden.



**BURY**  
TECHNOLOGIES

[www.bury.com](http://www.bury.com)