

flotten management

SPECIAL:
**Abrechnungs- und
Kontrollsysteme**



NACHLESE:
Flotte! Der Branchentreff

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Maserati, Volkswagen

KOSTENVERGLEICH:
Obere Mittelklasse

RECHT:
Fahrzeugrückgabe



Gemeinsam sind wir mit Sicherheit noch besser.



**Der FC Bayern München setzt auf Goodyear
als offiziellen Reifenpartner.** Setzen auch Sie auf uns.

Unsere

1. exzellenten Testergebnisse – 63 Top 3 Platzierungen in unabhängigen Reifentests in den Jahren 2011–2015
2. sehr guten Labelwerte – führend bei A/A, A/B und B/A im Januar 2016
3. Markenstärke – Top 3 bei Kaufpräferenz und Bekanntheitsgrad*

liefern Ihnen überzeugende Verkaufsargumente.

*Quelle: MillwardBrown Studie, Sommer 2015, im Auftrag von Goodyear Dunlop, gestützte Markenbekanntheit ZG Trust Seeker: Goodyear 92%, Michelin 95%, Continental 91%, Bridgestone 89%; Kaufpräferenz ZG Trust Seeker: Goodyear 67%, Michelin 68%, Continental 68%, Bridgestone 49%.



Rang 2 von 14



Rang 1 von 9



RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement



PREMIERE

Mit über 650 Fachbesuchern und 150 Ausstellern auf über 7.000 Quadratmetern Ausstellungsfäche war unsere erste Messe für Fuhrparkentscheider „Flotte! Der Branchentreff“ in Köln ein voller Erfolg. Insbesondere die Gelegenheiten zum Netzwerken, ob an den Messeständen, in der All-inclusive-Catering-Area oder bei der Abendveranstaltung, welche die letzten Gäste erst kurz vor 3 Uhr nachts verlassen haben, begeisterten Aussteller wie Besucher. Neben dem Besuch der Ausstellungshallen hatten die Besucher auch die Gelegenheit, an zahlreichen Fachvorträgen und Workshops teilzunehmen. Bei einigen Workshops erhielten die Fuhrparkentscheider – nach bestandener Prüfung – sogar Zertifikate oder Teilnahmebescheinigungen. Auch unser Expertentreff, bei dem die Fuhrparkmanager direkt und ebenfalls kostenfrei mit Anwälten und Steuerfachleuten über konkrete Problemstellungen sprechen konnten, wurde gut angenommen.

Nach der Messe ist ja bekanntlich vor der Messe, und so sind wir bereits wieder bei der Planung des nächsten Events im März 2017 – auch da haben wir wieder ein paar Neuerungen und Verbesserungen in Vorbereitung ...

Dies lässt mir persönlich leider etwas weniger Zeit für die redaktionelle Arbeit, daher haben wir ab sofort einen neuen stellvertretenden Chefredakteur, den ich an dieser Stelle gern vorstellen möchte: Sebastian Heuft, der in unserem Verlag bereits als Volontär begonnen hat, wird neben der üblichen Redaktionstätigkeit in seiner neuen Funktion nun auch verstärkt bei der Konzeption und inhaltlichen Ausrichtung von Flottenmanagement mitwirken.



SEBASTIAN HEUFT
Stellv. Chefredakteur

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Sortimo®
Intelligente Mobilität

FÜR JEDE ANFORDERUNG
DIE PASSENDE LÖSUNG!

sortimo.de

MOBILE ARBEITSSTATION
FÜR MAXIMALE FLEXIBILITÄT

BEWÄHRTE EINRICHTUNG
MIT GRENZENLOSER VIELFALT

FAHRZEUGEINRICHTUNGEN
FÜR EXTREMSTE BELASTUNGEN

FlottenSterne

Individuelle Mobilitätslösungen
für Geschäftskunden



Masterpiece of Intelligence.

Die neue E-Klasse. Mit attraktivem Business-Paket.* In Zukunft ist Ihre Flotte noch vorausschauender, sicherer und effizienter unterwegs – mit der E-Klasse und der neuesten Generation Mercedes-Benz Intelligent Drive. Zahlreiche technische Innovationen entlasten und unterstützen den Fahrer. Für ein komfortables Fahrerlebnis auf höchstem Niveau sorgen auch die attraktiven Extras des Business-Pakets. Darüber hinaus profitieren Sie von den Angeboten und vielfältigen Service-Leistungen des FlottenSterne Programms. Die neue E-Klasse: ab sofort startbereit für Ihr Business. www.mercedes-benz.de/e_klasse

*Das Business-Paket umfasst folgende Sonderausstattungen: LED High Performance-Scheinwerfer, Garmin® MAP PILOT inkl. Vorrüstung, Remote Online, Park-Pilot inkl. Park-Assistent PARKTRONIC und Rückfahrkamera, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Kraftstofftank 66 Liter.

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.



INHALT

PRAXIS

- 16 **Einfach effizient**
Die ISS Facility Services Holding GmbH nutzt „MyALD“ der ALD Automotive

LEASING

- 22 **Elektrisch in die Zukunft**
Interview mit Gunter Glück (LeasePlan), Thomas Grübel (Govecs) und Claus Wollnik (Wollnikom)
- 24 **Eine Überlegung wert**
Gebrauchtwagenleasing in der Flotte
- 26 **2015: ein bewegtes Jahr**
Jahrespressekonferenz der Volkswagen Financial Services AG

MANAGEMENT

- 28 **Erfolgversprechende Aussichten**
Interview mit Vincent Arnaud und Franco Marianeschi von der Maserati Deutschland GmbH
- 32 **Theorie & Praxis vereint**
„Kombi Kompakt Training“ mit der fleet academy und save4drive
- 34 **Eine Frage der Zeit**
Effektives Strafzettelmanagement
- 35 **Versicherungsplus**
Volvo kreiert die „Schwedenversicherung“
- 36 **„Intelligente Autos“ im Fuhrpark**
Umfrage in Kooperation mit der Arval Deutschland GmbH
- 38 **Gelegenheit macht Diebe**
Fahrzeugaufbruch – Prävention und mehr
- 40 **Den Kunden im Fokus**
Interview mit Dr. Olav Bagusat und Lars-Cassio Wesner, Volkswagen Pkw
- 44 **Die große Flotten-Premiere**
Ein Messerundgang
- 54 **Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 56 **Leasing und Fahrzeugrückgabe**
Rechtliches: immer wieder Streit um den Restwert

INNOVATION

- 64 **Nachrichten**
- 66 **Einfach am Stau vorbei ...**
Live-Traffic-Dienste für ein schnelleres Vorankommen

MOBILITÄT DER ZUKUNFT

- 68 **Nachrichten**
- 70 **Kobra, übernehmen Sie**
Aktuelle Entwicklungen im Bereich automatisiertes Fahren

SPECIAL

- 72 **Die Rechnung bitte!**
Einleitung
- 74 **Kontrollsystem nach Maß**
Führerscheinkontrolle und Kontrollsysteme
- 78 **Kontrolle ist besser**
Vorteil Dienstleistung Rechnungskontrolle



44
„Flotte!
Der Branchentreff“:
So war's



16
Die ISS Facility Services Holding profitiert im Fuhrparkalltag von „MyALD“



22
Govecs kooperiert mit LeasePlan und Wollnikom zum Flottenstart seiner Elektro-Scooter



28
Exklusive Dienstwagen: Maserati bietet gute Rahmenbedingungen



36
Ergebnisse unserer Umfrage mit Arval zum Thema „Intelligente Autos“



40
Nicht nur mit dem neuen VW Touran wollen Dr. Olav Bagusat und Lars-Cassio Wesner weiter durchstarten

80	Mehrwert Fahrtenbuch als Teil der Telematik
84	Vorschriften einhalten UVV-Prüfung und Fahrerunterweisung
86	Tanken und mehr? Onlineumfrage zur Nutzung von Tankkarten
88	Kartenspiel – Marktübersicht Tankkarten

MOBILITÄTSMANAGEMENT

96	In der ersten Reihe Fluggesellschaften und ihre Business-Class
----	--

97	Nachrichten
----	-------------

ALTERNATIVE ANTRIEBE

98	Unter Strom Fahrbericht Volkswagen Passat Variant GTE
99	Nachrichten

WISSEN

102	Digitale Evolution Digitalisierung im Auto
-----	--

KOSTENVERGLEICH

104	Elegante Vertreter Kostenvergleich flottenrelevanter Limousinen der Oberen Mittelklasse
-----	---

MARKTÜBERSICHT

110	Wachstumsphase Marktübersicht flottenrelevanter Infiniti-Modelle
-----	--

FAHRTELEGRAMME

112	Volkswagen Caddy/BMW 225xe Active Tourer
113	Mercedes-Benz E-Klasse/Opel Astra ST
114	Seat Leon Cupra/Kia Sportage
115	Land Rover Range Rover/Volvo V40

FAHRBERICHTE

116	Powerplay – Seat Alhambra 2.0 TDI
117	Zwei Powerherzen – BMW X5 xDrive 40e
118	Und noch einer – Renault Kadjar dCi 110 EDC
119	Eine Frage des Designs – Mercedes-Benz A 220d

TESTS

120	Edler Japaner – Infiniti Q30 2.2 AWD
122	Roter Riese – Ford Galaxy 2.0 TDCi
124	Namen wiederholen sich – Hyundai Tucson 2.0 CRDi Allrad
126	Ganz in weiß – Audi A4 Avant 2.0 TDI

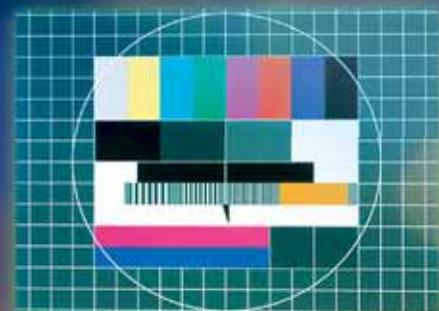
RUBRIKEN

3	Editorial
8	Nachrichten
20	Nachrichten Leasing/Management
92	Salon
100	Transporternachrichten
101	Reifennachrichten
128	Kolumne
130	Gastkommentar/Impressum

DAMIT AUCH IHR FAHRERASSISTENZSYSTEM STÖRUNGSFREI SIEHT.

- Hochpräzise Kalibrierung mit modernster Messtechnik
- Deutschlandweit in den CARGLASS® Service Centern
- Für nahezu alle Marken und Modelle

Scheiben-Neueinbau mit Fahrerassistenzsystemen:
bei CARGLASS® keine große Geschichte.



Jetzt Notfallpass inklusive
Steinschlagpfaster anfordern:
firmenkunden@carglass.de

IHR NOTFALLPASS
FÜR AUTOGLASSCHÄDEN.
Bitte im Portemonnaie oder im Handschuhfach aufbewahren!
Kostenlose 24-h-Hotline: 0800 - 08 87 355, oder www.carglass4fleets.de



CARGLASS®
4Fleets

Kostenlose 24-h-Hotline: 0800 - 08 87 355 | www.carglass4fleets.de

Personalien



Auf der Hauptversammlung der Aktionäre von Nexen Tire wurde **Travis Kang**, Sohn von Chairman Byung-Joong Kang, zum Präsidenten ernannt. Seit seinem Eintritt ins Unternehmen im März 2001 war er in verschiedenen Positionen tätig, darunter als Geschäftsführer der Geschäftsstelle für Unternehmensplanung, Präsident des Geschäftsbereichs Vertrieb und Präsident für Strategische Planung.



Hubert M. Terstappen hat das Amt des Geschäftsführers der Buchbinder Unternehmensgruppe übernommen. In dieser Funktion verantwortet er ab dem 2. Halbjahr 2016 das gesamte Stadt- und Flughafengeschäft sowie sämtliche Ländergesellschaften. Parallel ist Hubert M. Terstappen verantwortlich für Vertrieb und Marketing und entwickelt die Internationalisierungsstrategie des Unternehmens weiter.



Das Jaguar Land Rover Business Team hat sich mit **Guido Grewel** verstärkt. Als Key-Account-Manager unterstützt der 49-Jährige die Region West. Grewel verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Flottenbranche und war zuvor bei A.T.U in der Großkundenbetreuung tätig.



Markus Leinemann wird neuer Leiter Vertrieb von Seat Deutschland. Er arbeitete vor seinem Wechsel zu Seat seit 2014 als Head of International Key-Account-Management bei der Volkswagen Financial Services AG. Hier übernahm Markus Leinemann die Leitung von mehreren Key-Account-Managern und war für die Erschließung von Märkten für das internationale Großkundengeschäft verantwortlich.



Andreas Schreiber (39) ist neues Mitglied der Geschäftsführung der TÜV SÜD Car Registration Services GmbH. Er übernimmt die Position von Dr. Roland Vogt. Partner in der Geschäftsführung bleibt Karsten Storch. „Unsere Registrierungsservices sind gerade für die Betreiber großer Fuhrparks interessant. Wir bieten ihnen dafür den gesamten Service aus einer Hand. Auf dieser Basis wollen wir das Geschäftsfeld weiter ausbauen“, sagt Schreiber zu seiner neuen Hauptaufgabe.



Um die Bedeutung des Bereichs Financial Services hervorzuheben, erweitert der Prozessdienstleister PS-Team das Management-Board um einen Director Financial Institutions. **Frank Schottenheim**, der bisher als Experte für Asset Financing in leitender Funktion bei der GE Capital Leasing tätig war, bekleidet den neu geschaffenen Posten.



Jörg Lamparter ist neuer Geschäftsführer der moovel Group GmbH. Der 45-jährige Diplom-Kaufmann verantwortet damit ab sofort die Weiterentwicklung und Vermarktung der Mobilitäts-App moovel sowie die Steuerung der amerikanischen moovel-Tochtergesellschaften Ridescout und GlobeSherpa. Sein Vorgänger Robert Henrich hat das Unternehmen verlassen. Zuletzt leitete Lamparter seit Mitte 2013 den Vertrieb der Mercedes-Benz Bank AG.

SPORTLICH UND EFFIZIENT



Ford hat den neuen, tiefgreifend überarbeiteten Kuga vorgestellt. Dieses SUV ist voraussichtlich ab Sommer bestellbar, die Markteinführung in Deutschland ist für Anfang 2017 geplant. Die Kunden soll eine ebenso sportliche wie technologisch innovative Weiterentwicklung eines der beliebtesten SUV-Fahrzeuge Europas erwarten. Es bietet Technologien und Updates, die das Autofahren einfacher, sicherer, angenehmer und erschwinglicher machen. So zum Beispiel die auf Wunsch verfügbare nächste Generation des sprachgesteuerten Kommunikations- und Entertainmentsystems Ford SYNC, also Ford SYNC 3 mit AppLink und acht Zoll großem Touchscreen. Hinzu kommen innovative Fahrer-Assistenztechnologien wie das weiterentwickelte Active City Stop, ein ergonomisches und komfortables Interieur sowie ein neuer 1,5-Liter-TDCi-Dieselmotor mit 88 kW (120 PS). Und der intelligente Allradantrieb des neuen Kuga verbessert die Traktion zum Beispiel im Gelände oder auf rutschiger Fahrbahn. Darüber hinaus verfügt er auf Wunsch unter anderem über einen praktischen Ein- und Ausparkassistenten sowie über multifunktionale Xenon-Scheinwerfer für die optimale Ausleuchtung der Straße.

NEUE PRODUKT- UND PREISSTRUKTUR

Die AFC Auto Fleet Control GmbH hat auf „Flotte! Der Branchentreff“ ihre neue Produkt- und Preisstruktur für das innovative Schadenmanagement vorgestellt. Aktuell hat AFC ihre Produktpalette und im gleichen Zuge die Preisstellung noch flexibler an die Ausgangssituation der jeweiligen Fuhrparks angepasst: Seit März dieses Jahres werden alle Dienstleistungsbausteine modular angeboten. Mit der Aktiven Schaden-Prozess-Steuerung (ASPS und ASPS plus) und den zusätzlichen Dienstleistungsmodulen bekommt somit jeder Fuhrpark immer exakt das Schadenmanagement, welches auf seine jeweilige Situation und deren Anforderungen zugeschnitten ist, verspricht das Hamburger Unternehmen. Durch die schrittweise Stabilisierung der Kundenprozesse und Schadenkosten ergeben sich im Zeitverlauf immer neue Optimierungspotenziale. Da die AFC-Dienstleistungsmodule ASPS und ASPS plus exakt an diese Entwicklung angepasst sind, können durch die Hinzunahme weiterer Dienstleistungsmodule umfangreiche Optimierungspotenziale realisiert werden. Im Rahmen des Branchentreffs wurden die neuen Dienstleistungsmodule vorgestellt und stießen bereits dort gemäß AFC auf sehr gute Resonanz bei den Fuhrparkmanagern.

VERTRAGSVERLÄNGERUNG

Mazda und Total haben ihre Partnerschaft im Bereich Schmierstoffe um weitere fünf Jahre verlängert. Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden in den Forschungszentren von Total exklusiv für Mazda spezielle Schmierstoffe entwickelt, die auf die technischen Anforderungen der einzelnen Mazda-Modelle optimal abgestimmt sind. Zudem werden die Motor- und Getriebeöle nach den aktuellsten und innovativsten Technologien entwickelt. Damit sollen die Mazda-Original-Öle eine Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs, eine längere Lebensdauer des Motors sowie eine optimale Motorleistung garantieren. Damit die Schmierstoffe auf die spezifischen Anforderungen der innovativen Skyactiv-Technologien von Mazda individuell abgestimmt sind, führten die Entwickler von Total diverse Tests mit den Motoren durch. In der aktuellen Mazda-Modellpalette profitieren alle Fahrzeuge von diesen Technologien, die darauf ausgerichtet sind, die Effizienz und Nachhaltigkeit von Mazda-Fahrzeugen signifikant zu verbessern und zugleich Fahrsicherheit und Fahrvergnügen weiter zu steigern.

DIESEL-ZUKUNFT

Der neue Vierzylinder-Diesel OM 654 markiert den Start einer richtungsweisenden Motorenfamilie bei Mercedes-Benz. Vorbildliche Effizienz- und Emissionswerte sollen den Premium-Diesel zukunftsicher machen und unterstreichen die zentrale Rolle, die der Dieselantrieb beim Erreichen der anspruchsvollen weltweiten Klimaziele spielt. Seine Weltpremiere feiert der erste Vollaluminium-Diesel-Vierzylinder von Mercedes-Benz als E 220 d in der neuen E-Klasse in diesem Frühjahr. „In der neuen Motorenfamilie steckt über 80 Jahre Diesel-Know-how von Mercedes-Benz. Die neuen Premium-Diesel sind sparsamer und stärker, leichter und kompakter – und sie sind darauf ausgelegt, alle künftigen Abgasvorschriften weltweit zu erfüllen“, sagt Prof. Dr. Thomas Weber, Daimler-Vorstand für Konzernforschung und Leiter Mercedes-Benz Cars Entwicklung. In der Roadmap für nachhaltige Mobilität spielt bei Mercedes-Benz die Optimierung moderner Verbrennungsmotoren neben Hybrid- und Elektrofahrzeugen eine entscheidende Rolle. Insbesondere der sparsame, saubere und vor allem in Europa sehr populäre Diesel leistet einen wesentlichen Beitrag zur weiteren Senkung des Flottenverbrauchs.



Wir ermöglichen Ihnen völlig neue Arbeitsprozesse. Zum Beispiel Füße hochlegen.

Willkommen bei den Mobilitäts-Optimierern.



Innovatives Fuhrparkmanagement erleichtert alles – und entlastet Sie. Unsere maßgeschneiderten Services übernehmen zeitraubende Arbeiten und bringen Ihren Fuhrpark voran. Immer in Richtung optimale Mobilität bei maximaler Effizienz.

Mehr Informationen unter leaseplan.de



It's easier to leaseplan

Personalien



*Führungswechsel bei Mazda Motors Deutschland: Nach fast sieben Jahren an der Spitze des Importeurs hat Josef A. Schmid zum Start des neuen Geschäftsjahrs am 1. April 2016 das Ruder an **Bernhard Kaplan** (42) weitergegeben. Schmid wechselt mit 65 Jahren in den Ruhestand. Kaplan arbeitet bereits seit 2000 für Mazda, zuletzt verantwortete er als Direktor Vertrieb die Verkäufe auf dem deutschen Markt.*



*Die Signal Reklame GmbH zeichnet langjährige Abteilungsleiter mit Prokura aus. **Andreas Zinsmeister** (li. oben) und **Timo Frick** (re. unten) sind von Anfang an dabei. Seit über fünf Jahren ist **Milan Radanovic** (li. unten) als Abteilungsleiter für die Autohersteller an Bord. Er kam als Spezialist hinzu. Ebenso **Sebastian Kreuzer** (re. oben), der seit über fünf Jahren den Vertrieb leitet. „Die Herren sind wichtiger und großer Bestandteil der Firma“, lobte der Geschäftsführer Markus Schaeffler.*



*Der Aufsichtsrat der Daimler AG hat den Vertrag als Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars von **Dieter Zetsche** (62) um drei Jahre bis zum 31. Dezember 2019 verlängert. „Daimler ist erfolgreich wie nie zuvor. Das beweist, dass Dieter Zetsche nicht nur in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat die richtige Strategie verfolgt und umgesetzt hat“, sagte Manfred Bischoff, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Daimler AG.*



***Giorgio Gorelli** (57) übernimmt mit sofortiger Wirkung den Vorstandsvorsitz bei der FCA Germany AG. Er wird als neuer CEO der in Frankfurt ansässigen deutschen Vertriebsgesellschaft die Marken Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Lancia, Abarth und MOPAR leiten. Der gebürtige Italiener verfügt über 29 Jahre Erfahrung in verschiedenen verantwortlichen Vertriebs- und Marketingpositionen im FCA-Konzern.*



*Kia Motors Deutschland hat sein Vertriebsteam um einen erfahrenen Großkunden- und Flottenexperten verstärkt: **Jens Langenberg** ist neuer General Manager Fleet, Business & Remarketing der deutschen Kia-Tochter in Frankfurt. Der 57-Jährige verantwortet ab sofort das Gewerbe-kunden- und Gebrauchtwagengeschäft der Marke und berichtet an Christoph Stadler, Direktor Vertrieb von Kia Motors Deutschland.*



*Seit Jahresbeginn ist **Franziska Enzmann** Key-Account-Managerin für die 4Fleet Group in der Schweiz. Damit verantwortet sie die Kundenbetreuung von Leasingfirmen und Flottenverantwortlichen. Die 32-jährige Schweizerin arbeitet seit 2000 für die Goodyear Dunlop Tires Suisse SA in Hegnau. Seit 2010 ist sie dort für die Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) tätig und hat bisher in der Zentrale die Premio-Betriebe mitbetreut.*

MEHR REICHWEITE

Mit mehr Leistung und längerer Reichweite im Elektromodus feierte die zweite Generation des Toyota Prius Plug-in Hybrid auf der New York International Auto Show 2016 ihre Weltpremiere. Vier Jahre nach der Markteinführung der ersten Modellgeneration geht nun die zweite Auflage des Plug-in-Pioniers an den Start. Sie soll auf den Stärken des aktuellen Prius aufbauen: den Vorzügen der neuen Toyota New Global Architecture (TNGA), dem Design und einem neuen Vollhybridsystem. Der neue Prius Plug-in Hybrid soll die Alltagstauglichkeit von Hybridfahrzeugen mit den Vorzügen einer verlängerten Reichweite im Elektromodus verbinden und er rollt Anfang nächsten Jahres in die Toyota-Schauräume. Das Hybridsystem verfügt über eine größere Lithium-Ionen-Batterie mit 8,8 kWh. Sie ermöglicht es, das Fahrzeug häufiger und über längere Strecken im Elektromodus (EV) zu bewegen und die Gesamtreichweite zu erhöhen. Der Durchschnittsverbrauch kann dadurch im Vergleich zum Vorgängermodell noch einmal erheblich gesenkt werden: auf voraussichtlich nur noch 1,4 Liter je 100 Kilometer bei CO₂-Emissionen von nur 32 g/km.

INTERNATIONALE VERTIEFUNG

Das Unternehmen fleetcompetence europe startet mit neuer Tochtergesellschaft im deutschen Markt. Die Leitung der in München ansässigen deutschen Tochtergesellschaft übernimmt Dr. Roland Vogt (Bild), der als Vorsitzender der Geschäftsführung die Unternehmens- und Flottenmanagementberatung künftig im deutschen Markt verantwortet. Er ist zugleich auch Mitgesellschafter des Unternehmens. „Unser Unternehmen hat mit der Gründung der deutschen Tochtergesellschaft einen ersten wichtigen Schritt zur weiteren internationalen Vertiefung unserer Leistungsangebote gemacht. Weitere werden folgen“, erläutert Balz Eggenberger, Gründer und Managing-Partner von fleetcompetence europe. Das internationale Beratungsunternehmen mit Sitz in der Schweiz unterstützt Flottenbetreiber bei der Strategiedefinition, Organisation und Umsetzung des Flottenmanagements. Daneben schult und berät das Unternehmen auch Fahrzeughalter, Importeure und Dienstleister im Segment Flotten- und Mobilitätsmanagement.



ERINNERUNGSFUNKTION

Nach der digitalen Fahrzeugakte veröffentlicht fleetster die zweite Funktion der neuen Flottenmanagementsoftware – die Reminder-Funktion. Diese soll Fuhrparkmanager dabei unterstützen, keine wichtigen Termine in ihrer Flotte zu vergessen, von AU über HU bis hin zu Reifenwechseln oder Reinigungen. Ziel ist es, den Fuhrparkleitern eine einfache und flexible Möglichkeit an die Hand zu geben, um alle Termine zu verwalten und immer den Überblick zu behalten. Mit der neuen fleetster-Funktion haben Fuhrparkmanager dann mehr Zeit, sich um die strategischen Aufgaben zu kümmern. Auch die Kommunikation zwischen Dienstwagenfahrer und Flottenmanager wird vereinfacht, denn die Reminder können auch per SMS an den Dienstwagenfahrer gesendet werden.

URBANER ABENTEURER

Im Frühjahr präsentierte Seat sein erstes SUV-Modell: Der Softroader names Ateca soll unverwechselbares Design, dynamischen Fahrspaß, urbane Vielseitigkeit und überzeugenden Nutzwert in einzigartiger Weise verknüpfen. Daneben gehören optimale Konnektivität, innovative Assistenzsysteme und hocheffiziente Triebwerke zu seinen Technologie-Highlights. Damit zählt der Ateca zu den innovativsten SUVs im Segment: „Der Ateca ist ein sehr emotionales Automobil mit einer klaren Seat-Design-DNA und außergewöhnlicher Qualität im Innenraum. Für unseren ersten SUV haben wir ein überzeugendes Paket an Technologien und Innovationen geschnürt – für mehr Sicherheit und Nutzwert, vor allem aber für größtmögliche Dynamik und Fahrspaß“, sagt Dr. Matthias Rabe, im Vorstand der Seat, S.A., verantwortlich für Forschung und Entwicklung. „Mit dem leichtfüßigen, präzisen Handling des Ateca setzen wir sicherlich einen neuen Standard in diesem Segment. Der Ateca zeigt überragende Fähigkeiten, sowohl on- wie off-road.“ Mit dem ersten SUV will der spanische Autobauer zugleich eine dritte Säule der Marke, nach dem erfolgreichen Leon und Ibiza, etablieren. In Deutschland wird der Ateca zu Netto-Preisen ab 16.799 Euro für den Benziner sowie ab 19.488 Euro für die Dieselvariante zu haben sein.



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*



Das Full-Service-Leasing.

Was mir wirklich wichtig ist –
ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Optimieren Sie Ihren Fuhrpark mit dem Passat Variant Comfortline BlueMotion Technology, 2,0 l TDI 110 kW (150 PS) 6-Gang DSG, inkl. Metallic-Lackierung, Businesspaket, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,1; kombiniert 4,5; CO₂-Emissionen kombiniert: 119 g/km; Effizienzklasse: A
Mehr Informationen zu unserem Dienstleistungs-Angebot finden Sie unter www.vwfs.services



¹ Berechnung des Ratenbeispiels und der Dienstleistungs-Ratenbeispiele: Passat Variant Comfortline BlueMotion Technology, 2,0 l TDI 110 kW (150 PS) 6-Gang DSG, Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate, Mengennachlass i. H. v. 4 % der Netto-UPE. Individuelle Abweichungen möglich. Alle Raten zzgl. MwSt., unverbindliche Preisempfehlung 31.831,93 € zzgl. MwSt., exklusive der Überführungs- und Zulassungskosten. Mehrausstattungen gegen Aufpreis erhältlich. Die Top-Angebote der Volkswagen Leasing GmbH sind nur gültig in Verbindung mit einem neuen Geschäftsfahrzeugleasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH. Die Preise gelten bis zum 30.06.2016. Dies ist ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH und ist nur für Großkunden gültig. ^{1,2} zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Wartung & Verschleiß-Aktion ^{1,3} zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate KaskoSchutz; gemäß der KaskoSchutz-Bedingungen der Volkswagen Leasing GmbH. ^{1,4} zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate ReifenClever-Paket: Saison- und verschleißbedingter Reifenersatz ausgewählter Reifensorten, wie z. B. Semperit, inkl. Volkswagen Original Winterkompletträder (215/60 R16 auf 6,5JX × 16 Stahlfelge); Sommerreifen (215/60 R16).

* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

Kurznachrichten

Neue Webpräsenz

Die Webseiten der Audatex AUTOonline GmbH weisen unter den bekannten Adressen ein neues Design auf. Daneben soll der klare und strukturierte Aufbau mehr Übersichtlichkeit schaffen und die wichtigsten Informationen auf einen Blick zeigen. Die neuen Webseiten berücksichtigen mittels Responsive Webdesign unterschiedlichste Endgeräte, sodass der Nutzer zum Beispiel auch auf dem Smartphone bequem durch die „Audatex AUTOonline“-Welt navigieren und die Inhalte lesen kann.

Neue Standorte

Die Fleetcar + Service Community (F+SC) ist mit Beginn des neuen Jahres an fünf neuen Standorten vertreten. Groß- sowie Flottenkunden finden jetzt auch in Minden, Bad Oeynhausen, Erfurt, Kirchheim unter Teck und Regensburg die zertifizierten Serviceleistungen des Flottenmanagers. Dank 48 Marktgebieten mit 75 Autohäusern ist die F+SC inzwischen flächendeckend in Deutschland vernetzt.

Optimiert

Der Fuhrparkdienstleister HLA Fleet Services hat seinen Internetauftritt www.hla-fleetservices.de neu gestaltet. Der Relaunch umfasst neben der konzeptionellen Überarbeitung der Inhalte auch eine Optimierung der Benutzerführung und der mobilen Nutzung. Die verbesserte Browserkompatibilität sowie eine erhöhte Ladegeschwindigkeit sind weitere Vorteile der neuen Website.

Allrounder

Die Preise für den neuen Audi A4 allroad quattro mit 2.0 TDI 120 kW (163 PS) und Siebengang S tronic beginnen in Deutschland bei 37.605 Euro (netto). Serienmäßig an Bord sind unter anderem 17-Zoll-Aluminium-Gussräder, eine erhöhte Dachreling, der elektrische Antrieb für die Heckklappe sowie Xenon-Scheinwerfer. Kunden in Europa können den neuen Mittelklasse-Allrounder ab sofort bestellen.

Expandiert

MyCleaner expandiert weiter. Ab sofort bietet das Start-Up-Unternehmen aus Stuttgart seinen Vor-Ort-Fahrzeugreinigungsservice auch in Köln und Düsseldorf an. Damit haben Firmen- und Privatkunden in den beiden Rheinmetropolen nun die Möglichkeit, online auf www.mycleaner.com eine mobile Autoreinigung zum Wunschtermin zu buchen.

SOFTWARELÖSUNG

Die traditionsreiche österreichische Möbelhandelsgruppe kika Leiner ist mit 50 Einrichtungshäusern in ganz Österreich vertreten und setzt bei seinen Logistikherausforderungen auf die Fuhrparksoftware comm.fleet des Chemnitzer Softwareherstellers community4you AG. Die Warenauslieferung bei kika Leiner wird über das Logistikzentrum in St. Pölten zentral gesteuert und ist mit modernster Technik ausgestattet. Das Management von derzeit 1.000 Fahrzeugen bei kika Leiner wird durch die Fuhrparksoftware comm.fleet der community4you AG unterstützt. Neben den an sich schon komplizierten logistischen Prozessen bietet das Unternehmen zusätzlich den Service, dass alle Kunden die Fahrzeuge des Fuhrparks kurzzeitig auch selbst anmieten können. Diese besonderen Anforderungen bewältigt kika Leiner gemäß eigenen Angaben mit der Fuhrparkmanagement Software problemlos. Sollte es beim Transport der Möbel zu einem Unfall kommen, kann der Kundenbetreuer in diesem System den Schadensbericht erfassen und nach Weiterleitung an die Versicherung die Schadensabwicklung überwachen. Mit all diesen Features erweist sich comm.fleet für das effiziente Management der Flotte von kika Leiner als die optimale Lösung, erklärt das Unternehmen.

ANSTIEG

Nach den veröffentlichten vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) sind im vergangenen Jahr 3.475 Menschen im Straßenverkehr ums Leben gekommen. Das sind 98 Todesopfer mehr als im Vorjahr. „Die Zahlen der im Straßenverkehr Getöteten und Verletzten haben nach 2014 leider auch 2015 zugenommen. Sie sind ein Alarmzeichen dafür, dass wir nicht nachlassen dürfen, uns weiterhin gemeinsam mit unseren Mitgliedern und weiteren Partnern anzustrengen, diese Entwicklung wieder umzukehren“, kommentiert Dr. Walter Eichendorf, Präsident des Deutschen Verkehrssicherheitsrates e. V. (DVR), die Unfallzahlen. Der Verein empfiehlt daher zum Beispiel, die zulässige Höchstgeschwindigkeit auf sehr schmalen Landstraßen mit einer Fahrbahnbreite bis sechs Meter auf 80 km/h zu begrenzen. Wo die Sichtweite nicht ausreiche, um gefahrlos überholen zu können, solle zudem die Anordnung von Überholverboten geprüft werden. Weiterhin nötig ist nach Meinung des DVR die konsequente Überwachung und Ahndung von erheblichen Geschwindigkeitsübertretungen. Vor dem Hintergrund überproportional hoher Unfallzahlen müssen laut DVR außerdem ältere Verkehrsteilnehmer und die Gruppe der jungen Fahrer in den Fokus gerückt werden.

NEUES TRANSPORT-TALENT



Der neue Fiat Talento soll im Angebot von Fiat Professional die Produktlücke zwischen dem kompakten Fiat Doblo Cargo und dem Großraumtransporter Fiat Ducato schließen. Dazu wird der Transporter in den Karosserievarianten Kastenwagen, Bus und Pritschenwagen erhältlich sein. Das Motorenangebot umfasst verschiedene Diesel mit einem oder zwei Turboladern. Die Leistung beträgt bis zu 107 kW (145 PS). Dabei soll der neueste Fiat Transporter mit einem hohen Ladevermögen ausgestattet sein. Die Fahrzeugfront wird von klaren, horizontalen Linien bestimmt, die dem neuen Markendesign von Fiat Professional entsprechen. Sie betonen außerdem die Breite des Laderaums, ein Effekt, der durch das kastenförmige, voluminöse Heck noch verstärkt wird. Die Markteinführung des neuen Fiat Talento in Deutschland ist für Juni 2016 geplant.

HIGH PERFORMANCE

Der neue High Performance Sommerreifen Maxxis Premitra HP5 besitzt ein zentrales Drei-Rippen Profildesign für sicheren Grip auf Nässe sowie bester Fahrstabilität bei hohen Geschwindigkeiten. Die neue Voll-Silika Mischung soll geringen Rollwiderstand und optimale Nasshaftung bei hohem Fahrkomfort garantieren. Rechtzeitig zur Markteinführung ist das neue Profil in 25 Startgrößen von 195/50 R15 bis 245/50 R18 verfügbar. Im Laufe der Saison wird die Palette der Dimensionen weiter ausgebaut. Das neue Sommerprofil wird natürlich auch mit der kostenfreien Fünf-Jahres Garantie von Maxxis angeboten. „Wir freuen uns, mit dem Profil Premitra HP5 einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung und Produktion erreicht zu haben. Diesem neuen innovativen Sommerreifen werden in Kürze weitere Reifenprofile folgen“, so Dirk Rohmann, General Manager Maxxis International.



ZEHN JAHRE FUHRPARK-LOUNGE



Aus bewährter Tradition findet die Fuhrpark-Lounge auch in diesem Jahr (28. und 29. April) wieder in Mühlheim-Lämmerspiel (bei Frankfurt am Main) statt. Mit der zehnten Veranstaltung dieser Plattform für Fuhrpark-Betreiber bieten EUROGARANT AutoService AG, New Projects Insurance & Finance Broker GmbH & Co. KG sowie Audatex AUTOonline GmbH ausgewählten Fuhrparkmanagern die Möglichkeit, sich im gepflegten Rahmen auszutauschen sowie über aktuelle Themen der Fuhrparkbranche informieren zu lassen.

Im Fokus der Veranstaltung stehen spannende und anregende Vorträge rund um das Flottenmanagement. Inspirierende Fachgespräche in den Pausen geben einen zusätzlichen „Blick über den Tellerrand“. Freuen Sie sich auch heute schon auf das exklusive Abendprogramm mit kulinarischen Genüssen aus der prämierten Hotelküche und interessanten Gesprächen mit den Veranstaltern. Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie auf www.fuhrpark-lounge.de.

REKORDE

Im Februar legte der relevante Flottenmarkt trotz starker Vergleichswerte erneut zu. So kletterten die gewerblichen Neuzulassungen ohne Berücksichtigung von Fahrzeugbau, -handel und Autovermietern laut Dataforce im Vergleich zum Vorjahresmonat nominal um 15,0 Prozent auf 61.907 Pkw. Unter Berücksichtigung des Schalttages lag das arbeitstäglich bereinigte Wachstum bei 11,7 Prozent. Damit stellt das Flottengeschäft neue Bestwerte auf: Zum ersten Mal überhaupt wurden in einem Februar mehr als 60.000 Pkw als Firmenwagen zugelassen. Auch der Anteil an den Gesamtzulassungen von 24,7 Prozent bedeutet einen Rekordwert für diesen Monat.

Somit stellt der Flottenmarkt nun nahezu in jedem Monat ein Viertel des Neuwagenmarktes dar. Auch die Anmeldungen in den übrigen Marktsegmenten kletterten im Februar. Die sonstigen gewerblichen Neuzulassungen stiegen um 9,6 Prozent. Nicht zuletzt brummte auch das Transporter-Geschäft im Februar und die Neuzulassungen wuchsen zweistellig um 13,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat.

AKZEPTIERT!

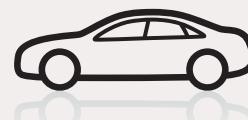


Ab sofort akzeptieren die BayWa Tankstellen die AVIACARD zur bar- geldlosen Bezahlung an Tankstellen der BayWa. Gleichzeitig kann die BayWa Tankkarte seit Anfang April 2016 an den Avia Tankstellen in ganz Deutschland genutzt werden. Dazu haben die beiden Tankstellenbe- treiber Avia und BayWa

eine sogenannte Cross-Akzeptanz ihrer Tankkarten beschlossen. Gemeinsam können Kunden ihre Tankkarte an den deutschlandweit insgesamt 900 Stationen von Avia und BayWa nutzen.

„Wir wollen die BayWa Tankkarte für Kraftstoffe und Dienstleis- tungen gerade für überregionale Kunden noch interessanter machen. Die Avia ist somit ein idealer Partner für diese Vorhaben“, erklärt Christian Krüger, Leiter der Geschäftseinheit Automaten- tankstellen bei der BayWa AG. Auf dem Bild: von links nach rechts: Josef Grünberger, Prokurist/Leiter Marketing und Tankstellen AVIA Mineralöl-AG, Holger Mark, Vorstand AVIA Mineralöl-AG, Peter Flierl Leiter Sparte Energie BayWa AG, Christian Krüger Leiter Tankstellen BayWa AG.

Fuhrpark leicht und einfach managen + auswerten



Mehr Überblick mit Reportings von

FleetScape® IP



InNuce Solutions GmbH
040 / 328 90 19 0
solutions@innuce.de
www.innuce-solutions.de

ELEKTRISIE

DIE BMW 3er LIMOUSINE JETZT
ALS PLUG-IN-HYBRID MIT eDRIVE.

*i*PERFORMANCE



Kraftstoffverbrauch BMW 330e in l/100 km (kombiniert): 2,1–1,9. CO₂-Emissionen in g/km (kombiniert): 49–44. Stromverbrauch in kWh/100 km (kombiniert): 11,9–11,0. Als Basis für die Verbrauchsermittlung dient der ECE-Fahrzyklus. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

RT.

BMW Flottenkunden



[www.bmw.de/
flottenkunden](http://www.bmw.de/flottenkunden)

Freude am Fahren





Einfach effizient

Sich auf seine Kerngeschäfte fokussieren zu können, ist heutzutage wichtiger denn je. Damit dies überhaupt realisierbar ist, greifen Firmen auf das Know-how von Dienstleistern zurück: In Deutschland zählt die ISS Facility Services Holding GmbH als Tochterunternehmen der dänischen International Service System A/S – kurz ISS – mit circa 11.000 Mitarbeitern in den Geschäftsfeldern Cleaning, Support und Property Services, Technisches Gebäudemanagement, Catering sowie Security zu den Großen der Dienstleistungsbranche. Die Basis des ISS-Geschäftsmodells sind dabei starke lokale Vertretungen, die gezielt auf Kundenbedürfnisse eingehen und stets die Optimierung der Prozesse für mehr Effizienz verfolgen. Um einen lückenlosen Service vor Ort gewährleisten zu können und die Prozesse im Bereich Fuhrpark schlank wie auch effizient halten zu können, nutzt ISS als einer der Pilotkunden das Onlinekundenportal „MY ALD“ der ALD Automotive.

Mit über 510.000 Mitarbeitern ist die 1901 in Dänemark gegründete International Service System A/S, der größte Facility-Services-Anbieter weltweit und zählt zugleich zu den größten privaten Arbeitgebern in Europa. Bereits seit 1960

Oliver Weinbeck:
„Aufgrund des sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeldes müssen unsere Prozesse so effizient wie nur möglich und stark automatisiert sein“



ist der Dienstleister für Facility-Services auch in Deutschland tätig. Dabei steht den Mitarbeitern zur Bewältigung des breiten Leistungsspektrums hierzulande ein rund 750 Einheiten umfassender Fuhrpark zur Verfügung, der fast ausschließlich als Full-Service-Leasingkonzept angelegt ist. Herr über die Vielzahl von Fahrzeugen ist Oliver Weinbeck, dem als Chief Procurement Officer (Einkaufsleiter) auch die Organisation des Bereichs Fuhrpark obliegt. Insbesondere bei der Betreuung der internen Fuhrparkkunden sowie in der Kommunikation mit den Leasinggesellschaften und Herstellern steht ihm Marion Klotzsch als Mitarbeiterin im strategischen Einkauf zur Seite.

In den letzten drei Jahren unternahm die ISS im Bereich Fuhrpark zahlreiche Optimierungen: „Wie auch in anderen Abteilungen ist unsere tägliche

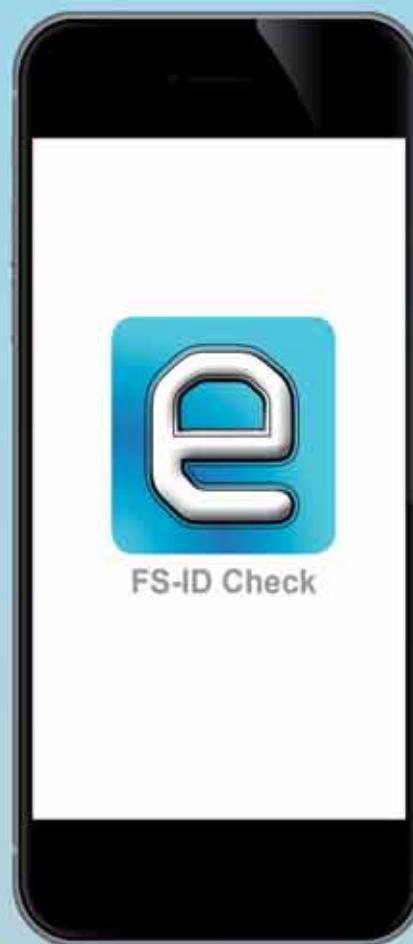
Arbeit sehr stark von dem Kaizen-Gedanken, dem Streben nach kontinuierlicher Verbesserung, und Lean Management, der effizienten Gestaltung der gesamten Wertschöpfungskette, geprägt. So sind wir beispielsweise im operativen Geschäft von Pkw auf Kastenwagen übergegangen, um den Nutzen der Fahrzeuge für unsere Mitarbeiter zu erhöhen. Gleichzeitig sind die Kastenwagen auch mit einem Innenausbau versehen und die entsprechenden Regale beschriftet, sodass keine Zeit mit der Suche nach Material oder Werkzeug verschwendet werden muss“, erklärt Oliver Weinbeck. Gerade diese Steigerung von Effizienz und das Streben nach kontinuierlicher Weiterentwicklung gehören für einen Dienstleister zum täglichen Geschäft, um am Ende beim Kunden vor Ort die höchstmögliche Qualität erbringen zu können.

Als sich die ISS vor ein paar Jahren auf Konzerne-

ISS FACILITY SERVICES HOLDING GMBH

Die ISS Facility Services Holding GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist eine deutsche Tochtergesellschaft der dänischen International Service System A/S – kurz ISS. Diese ist in über 75 Ländern im Bereich Facility-Services tätig und zählt mit mehr als 510.000 Mitarbeitern zu den größten privaten Arbeitgebern weltweit. Das Unternehmen spezialisiert sich in zunehmendem Maße auf das Angebot von Komplett Dienstleistungen – den sogenannten Integrated Facility-Services.

e-flotte® Führerschein-Kontrolle



Jetzt auch per App!

Kontrollieren Sie Führerscheine -
wann immer und wo Sie wollen!

sicher

... rechtlich geprüft

komfortabel

... unabhängig von Zeit und Ort

genau

... per Video und Sachkundigen im Backend

Kontakt: Niels Krüger / Geschäftsführer

Fon: +49 (0) 911 230 53 222 • Mail: n.krueger@tcs-dienstleistung.de

bene dazu entschied, die Kosten für den Fuhrpark zu optimieren, holte man mit der ALD Automotive eine zweite Leasinggesellschaft mit ins Boot. „Als Folge der Entscheidung auf Konzernebene hat sich natürlich auch die Zusammenarbeit mit der ALD hier in Deutschland seit Anfang 2015 intensiviert. Unser Ziel ist es heute, dass wir die Fahrzeuge zu gleichen Teilen von unseren beiden Leasinggebern beziehen“, erläutert der ISS-Einkaufsleiter. Doch die Kostenoptimierung ist nur ein Grund, warum sich die ISS mit der ALD Automotive einen zweiten Leasinggeber zugelegt hat. Viel wichtiger als die Kosten für das Leasing war für den Facility-Services-Anbieter, dass sich auch der Aufwand für die ISS-Mitarbeiter auf ein Minimum reduziert: „Die ‚leanen‘ Prozesse bei ISS sind etwas Besonderes. Denn als Leasinggesellschaft kann man heutzutage nicht mehr allein mit günstigen Einkaufskonditionen punkten, sondern man muss auch die Effizienz der Prozesse aufzeigen und sich dabei auf die kundenspezifischen Prozesse einstellen können. Und diese Anpassung an die Kundenbedürfnisse war die Eintrittskarte für uns bei ISS“, schildert Andreas Kunkat, Direktor Vertrieb bei der ALD Automotive.

Fahrzeugbestellung leicht gemacht

Um Effizienz in einem Prozess gewährleisten zu können, muss der Nutzer zunächst aber auch konkrete Anforderungen stellen und dies fängt schon bei der Fahrzeugauswahl an: „Bei der Zusammenstellung unseres Fuhrparks war es für uns natürlich auf der einen Seite wichtig, dass die Kosten für das Leasing günstig sind. Aber auf der anderen Seite durfte der Nutzwert für die Mitarbeiter nicht unter dem Kostendruck leiden. Das hatte zur Folge, dass wir seit zwei Jahren nur noch Fahrzeuge der Marken Ford, Mercedes-Benz und Renault in unserem Fuhrpark gelistet haben, die für uns das Gesamtpaket aus Konditionen und Nutzwert am besten verkörpern, aber zugleich auch eine breite Palette an Fahrzeugmodellen vom kompakten Pkw über die gehobene Mittelklasse bis hin zu den Nutzfahrzeugen anbieten“, erklärt Oliver Weinbeck. „Letztendlich geht es in einer klassischen Serviceflotte um die Frage, wie man den Nutzen am besten darstellen kann – und das zum besten Preis. Dem müssen wir uns als Leasinggesellschaft genauso wie die Hersteller stellen“, ergänzt Andreas Kunkat.

Ohne Exceltabellen in nur wenigen Klicks zur Fahrzeugbestellung – so könnte man die Prozessoptimierung bei der Fahrzeugbestellung zusammenfassen. Doch dahinter steckt viel mehr: „Man muss sich vergegenwärtigen, dass die Facility-Management-Branche ein sehr wettbewerbssintensives Marktumfeld mit hohem Kostendruck ist. Dementsprechend versuchen wir unsere Prozesse, egal in welchem Bereich, so effizient wie nur möglich zu gestalten und dabei auch stark zu automatisieren. So sind wir bei der Fahrzeugbestellung auf das Online-Kundenportal MY ALD umgestiegen, das es uns erlaubt, die gewünschten Modelle schnell und einfach zu konfigurieren und zu bestellen sowie den Fuhrpark zu steuern“, gibt der ISS-Einkaufsleiter zu verstehen und führt weiter aus: „Gleichzeitig ist es uns möglich, über MY ALD den aktuellen Status der Bestellung zu erfragen und Reportings sowie Auswertungen zu generieren, die es uns erlauben, die monatlichen Kosten nachzuvollziehen.“ Dabei soll MY ALD aber nicht die persönliche Betreuung ersetzen, sondern einen Mehrwert bieten, um Prozesse wie von ISS gefordert auch abilden zu können. „Normalerweise geht es in der operativen Fuhrparkverwaltung darum, dass der Status von Fahrzeugen bei Kundenbetreuern abgefragt wird oder beispielsweise Fahrzeuge ab- beziehungsweise umgemeldet werden müssen. Über MY ALD können wir diese Prozesse ganz nach den Anforderungen des Kunden vereinfacht und automatisiert darstellen“, erklärt der Vertriebsdirektor der ALD Automotive.

Gerade der hohe Grad des Customizings und der Automatisierung macht MY ALD für die ISS so interessant: So wurden die langjährigen Erfahrungen im Bereich Fuhrpark des Facility-Services-Anbieters bei der Implementierung des Kundenportals berücksichtigt und die Plattform auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten: „Wir konnten aufgrund unserer Erfahrungen im Bereich Fuhrpark vorab sehr konkrete Rahmenbedingungen setzen. Das betraf unter anderem die Bestellabwicklung wie auch die Fuhrparksteuerung und das Reporting“, erläutert Oliver Weinbeck. Aber auch das Kaizen-Prinzip, also die kontinuierliche Weiterentwicklung, kann über MY ALD abgebildet werden: „Wir haben über unsere IT-Abteilung die Möglichkeit, schnell auf kundenspezifische Anforderungen einzugehen“, erklärt Markus Schuchardt, Key-Account-Manager.

(Fortsetzung auf S. 18)



nager in der Region West bei der ALD Automotive, der ISS im Außendienst betreut. So können beispielsweise auch Nutzergruppen hierarchisch angelegt werden. „Uns ist es möglich, verschiedene Fahrerklassen einzuarbeiten und diese mit unterschiedlichen Zugriffsrechten zu versehen. So ist es beispielsweise für einen Vertriebsmitarbeiter nicht möglich einzusehen, welche Fahrzeuge sich sein Vorgesetzter aussuchen darf. Diese Einschränkungen hängen natürlich auch von den Anforderungen des jeweiligen Kunden ab“, führt der ALD-Key-Account-Manager weiter aus.

Der Umgang mit MY ALD im Tagesgeschäft der ISS ist aufgrund der Berücksichtigung der kundenspezifischen Anforderungen denkbar einfach: „Im System sind bereits die Grundfahrzeuge sowie unterschiedliche Ausstattungsvarianten hinterlegt. Das heißt, dass ich beispielsweise bei einer Bestellung eines Renault Clio nur auswählen muss, ob es die einfache Ausstattung für die Objektleitung ist oder die Deluxe-Ausstattung. Danach muss ich nur die persönlichen Daten des Fahrzeugverantwortlichen eingeben und klicke auf ‚Bestellen‘ – fertig. Das System ist quasi selbsterklärend und für jeden Nutzer nach geringer Einarbeitungszeit anwendbar“, fasst Marion Klotzsch, Fuhrparkbetreuung bei ISS, zusammen. Doch nicht das einfache „Click and Buy“-System ist das wirklich Besondere, sondern dass der Konfigurator auch für eine Serviceflotte genutzt wer-

den kann: „Normalerweise kommen Konfiguratoren nur bei Motivationsfritten zum Einsatz. Bei Servicefritten, insbesondere bei denen mit Nutzfahrzeugen, stellt die Fuhrparkstruktur eine ganz besondere Herausforderung an einen Konfigurator dar: nicht nur, dass gleich mehrere Fahrzeuge von einem Nutzer konfiguriert werden sollen, sondern auch, dass viele spezielle Regelungen in diesem System berücksichtigt werden müssen. So sind für verschiedene Einbauten oftmals unterschiedliche Berechnungsgrundlagen hinterlegt. Hinzu kommen interne Regelungen seitens des Kunden und natürlich auch eine Abschreibungsregelung. Dies alles muss miteinander verknüpft und möglichst so gestaltet werden, dass der Nutzer von MY ALD diese Komplexität bei seiner Arbeit nicht wahrnimmt“, gibt Andreas Kunkat zu verstehen.

Mehr als nur ein Konfigurator

MY ALD ist aber nicht nur als Konfigurator zu verstehen, sondern als ein Online-Kundenportal für Flottenverantwortliche. Daher deckt das System auch alle Funktionen des operativen Fuhrparkmanagements von der bereits angesprochenen Bestellung über zahlreiche Übersichten bis hin zu Reports zu den Fahrzeugen ab: „Es ist sozusagen alles über die Plattform nachzuvollziehen und auf dieser Basis zu handeln und Vorgänge auszulösen“, resümiert Marion Klotzsch. Daneben bietet MY ALD auch einen Mietwagen-Service über den „Mitarbeiter sehr schnell und einfach die Möglichkeiten haben, ihren kurz- beziehungsweise mittelfristigen Mobilitätsbedarf abzudecken“, ergänzt Markus Schuchardt. Zudem sind viele weitere Bausteine von der Schadenanzeige über Schnittstellen zu Servicedienstleistern wie der Zugriff auf den zentralen Gebrauchtwagenvertrieb der ALD bis hin zu einer Suche nach Servicepartnern mit in das Kundenportal integriert.

Trotz der Vielzahl von Möglichkeiten, die MY ALD dem Fuhrparkverantwortlichen mit dem System bietet, soll es nicht den direkten Kontakt zum Kunden ersetzen: „Für die ALD Automotive ist es unerlässlich, auch einen Ansprechpartner für den Kunden direkt vor Ort zu haben“, erklärt Andreas Kunkat. Denn nur über einen direkten Ansprechpartner können Kundenanforderungen schnell

Andreas Kunkat:
„Als Leasinggesellschaft muss man heute auch die Effizienz der Prozesse aufzeigen und sich dabei auf die kundenspezifischen Prozesse einstellen können“



und unkompliziert umgesetzt werden: „Bei Fragen stehen Herr Schuchardt und die feste persönliche Ansprechpartnerin in der Kundenbetreuung (als Ansprechpartner) bei der ALD Automotive nach dem „One-face-to-the-customer-Prinzip“ bereit. Die Anlage von nachträglichem Zubehör wie zum Beispiel einer Schutzwanne erfolgte beispielsweise umgehend“, gibt Marion Klotzsch zu verstehen.

Natürlich ist ein innovatives Kundenportal wie das der ALD Automotive einer ständigen Weiterentwicklung unterworfen. So wird MY ALD noch in diesem Jahr als mobile Version für Smartphones und Tablets erscheinen. Gleichzeitig werden die Reportingmöglichkeiten stetig verbessert, um dem Kunden noch schneller und einfacher einen Überblick über alle für ihn wichtigen Informationen zu geben. „Der Kunde braucht aussagekräftige Kennzahlen und Reports, aus denen er konkrete Handlungsempfehlungen ableiten kann“, erläutert Andreas Kunkat. Insgesamt steht damit die Entlastung des Kunden im Vordergrund: „Für uns ist es wichtig, das Tool zusammen weiter zu optimieren, sodass wir über das Dashboard Leistungskennzahlen, sogenannte Key Performance Indicators (KPIs), für unsere Flotte generieren und diese für die Geschäftsführung schnell und effizient zur Verfügung stellen können“, fasst Oliver Weinbeck die künftigen Entwicklungsschritte zusammen und führt weiter aus: „Es ist wichtig, dass sich unsere Mitarbeiter auf ihre eigentlichen Aufgaben, die zur echten Wertschöpfung für das Unternehmen beitragen, konzentrieren können.“

ALD AUTOMOTIVE

Die ALD Automotive ist der markenübergreifende Fahrzeugleasing- und Fuhrparkmanagementspezialist der Société Générale mit 5.000 Mitarbeitern und eigenen Niederlassungen in 40 Ländern. In Europa positioniert sich die ALD Automotive als zweitgrößte herstellerunabhängige Fahrzeugleasinggesellschaft. ALD Automotive Deutschland (Hamburg) blickt auf fast 50 Jahre Erfahrung zurück und gehört in ihren Produktsegmenten zu den Marktführern. Mehr als 5.000 Kunden vertrauen auf das Unternehmen, das in Deutschland circa 138.000 Fahrzeuge managt.

Ford Mondeo

Punktladung. Wie immer.



Intelligenter Allradantrieb

Der Ford Mondeo mit intelligentem Allradantrieb meistert sämtliche Herausforderungen Ihres Terminkalenders. Bei jedem Wetter, auf jedem Terrain, mit top Traktion und beeindruckender Fahrstabilität. Intelligenz setzt sich eben durch. Mehr Informationen unter: ford-firmenkunden.de

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Mondeo mit Allradantrieb: 5,4–4,8 (kombiniert). CO₂-Emissionen: 141–124 g/km (kombiniert).



Eine Idee weiter

MESSE-HIGHLIGHTS



Unverkennbar ragte der etwa sieben Meter hohe „100 Jahre Athlon“-Turm auf dem ersten großen Fuhrparkevent dieses Jahres „Flotte! Der Branchentreff“ empor. Der Grund für die Installation ist das 100-jährige Bestehen von Athlon. Am Stand der in Düsseldorf ansässigen Leasinggesellschaft konnten sich daneben die Fachbesucher über die Themen Mobilitätsanbieter der Zukunft, Lease2Motivate, Athlonline sowie das internationale Geschäft informieren. Zugleich vermeldet Athlon Car Lease die Steigerung seiner Präsenz in Europa und ist nun mit der Schweiz global in elf Ländern vertreten. Commercial Director Athlon

Germany Helma Karohl kündigt bei der Eröffnung von Athlon Switzerland an: „Nach einem starken Wirtschaftsjahr, in dem wir auf die Heraushebung der kompetitiven Stärken zur strategischen Positionierung in Zentral-West-Europa fokussieren, ist der neue Standort ein Meilenstein. Damit weiten wir jetzt unsere Aktivitäten um das strategische Geschäftsfeld ‚Internationalisierung‘ im Zuge unserer Neuausrichtung aus. International agierenden Unternehmen bieten wir jetzt auch einen ganzheitlichen Flottenservice in der Schweiz.“

BILANZ

2015 war mit einem starken organischen und externen Wachstum ein sehr erfolgreiches Jahr für Arval. Was das organische Wachstum betrifft, so ist die internationale Leasingflotte von Arval um 8,3 Prozent gestiegen. Verantwortlich dafür waren unter anderem der Bereich SME (Solutions für Kleinunternehmen), der den Erfolg um 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern konnte (und damit einen Anteil von 17 Prozent an der Flotte von Arval weltweit erreicht hat), das Cross-Selling mit der französischen BNP Paribas Gruppe sowie die Entwicklung in den aufstrebenden BRICS-Ländern. Was das externe Wachstum betrifft, war die Akquisition des Flottengeschäfts von GE Capital Fleet Services in Europa von besonderer Bedeutung für Arval. Die Übernahme von 160.000 Leasingfahrzeugen stärkt die Position von Arval in elf Ländern, wozu auch Deutschland gehört – hier ist Arval im markenunabhängigen Flottengeschäft führend. Durch die Akquisition ist das Unternehmen erstmals auch in Schweden präsent.

ERWEITERT

Das in Neuss ansässige Unternehmen fleetpedia UG hat das Angebot auf www.flottenlexikon.de erweitert. Ab sofort finden Sie im Link- und Downloadbereich zahlreiche europäische Unfallberichte jeweils in Deutsch und der jeweiligen Landessprache. Zudem erhalten Sie weitere Informationen, wie Sie sich im Falle eines Unfalles im Ausland verhalten sollten. Neu sind auch die Übersichten der wichtigsten Informationen zu den Bestimmungen in den beliebtesten Reiseländern. Auf einen Blick erfahren Sie hier die Höchstgeschwindigkeit, Promillegrenze, Warnwestenpflicht und Mautgebühren, die Sie auch direkt downloaden und vor Reiseantritt mitnehmen können. Immer auf dem neuesten Stand – das könnte der Slogan für den Newsletter sein, der alle zwei Wochen erscheint. Neben allen Neuigkeiten finden Sie hier auch das „Urteil der Woche“, informativ aufbereitet von dem bekannten Rechtsanwalt Lutz D. Fischer aus St. Augustin.

LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT

Knapp zwei Jahre nach dem Beginn der Testphase des REWE ToGo-Shopkonzepts an zehn Aral Tankstellen unterzeichneten das Unternehmen des BP-Konzerns und der Lebensmitteleinzelhändler jetzt einen langfristig angelegten Kooperationsvertrag. Im Zentrum der Vereinbarung steht die Einführung des REWE ToGo-Vertriebsformats an bis zu 1.000 unternehmenseigenen Aral Tankstellen in Deutschland. Das Konzept beinhaltet unter anderem ein deutlich ausgeweitetes Angebot an frischen und frisch zubereiteten, qualitativ hochwertigen Lebensmitteln sowie an warmen Speisen. Im Testzeitraum stieg der Umsatz an den Pilotstationen über alle Warengruppen hinweg deutlich. Das Plus resultiert aus der höheren Einkaufsfrequenz der einzelnen Kunden, größeren Warenkörben pro Shopbesuch und neuen Kundensegmenten. In diesem Jahr werden zusätzlich zu den zehn Pilotstationen 50 weitere Standorte einen REWE ToGo-Shop erhalten – 14 davon bereits bis Ende April. Im kommenden Jahr sieht die Planung die Umrüstung von über 200 weiteren Stationen vor. Welche Bedeutung die Umstellung im Shopgeschäft hat, zeigt der Blick auf das Ertragsmodell einer Tankstelle. Inzwischen werden durchschnittlich über 60 Prozent des Einkommens der Aral Tankstellenunternehmer im Shop erwirtschaftet.

KOOPERATION

Carsharing liegt in Deutschland voll im Trend. Bei den rund 150 Anbietern sind aktuell mehr als eine Million Kunden registriert. Ihnen stehen etwa 16.100 der „geteilten Autos“ zur Verfügung. Deren Vermarktung soll künftig auch in den Händen von BCA liegen. Der Bundesverband CarSharing e. V. (bcs) hat zu diesem Zweck eine exklusive Kooperationsvereinbarung mit dem Fahrzeugvermarkter geschlossen. Die Zusammenarbeit mit BCA soll den bcs-Mitgliedern eine effiziente, verlässliche und einfache Vermarktungsmöglichkeit ihrer Fahrzeuge bieten. bcs-Geschäftsführer Willi Loose geht davon aus, dass die Anzahl der Carsharing-Nutzer noch in diesem Jahrzehnt auf zwei Millionen ansteigen wird. Auch beim Fuhrpark der Anbieter ist also mit einem dynamischen Wachstum zu rechnen. „Die in erster Linie aus Klein- und Mittelklasse- sowie Elektrofahrzeugen bestehende Carsharing-Flotte ist eine interessante Erweiterung unseres Angebots“, erklärt Harald Bätz, Key-Account-Manager Fleet Solutions bei BCA. „Durch eine Zusammenarbeit mit BCA können sich die 122 dem bcs angegeschlossenen Carsharing-Anbieter voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Um die professionelle, revisionssichere Vermarktung ihrer Fahrzeuge sowie die Erzielung marktgerechter Preise kümmern wir uns.“

MARKENAUFTRITT

LeasePlan Deutschland verpasste neben der Internetpräsenz auch ihrem kompletten Außenauftritt ein neues Design. Weniger Schwarz, dafür mehr Grau und Weiß mit orangefarbenen Akzenten – das ist die neue Farbwelt. Klarer, heller und moderner ist die neue Farb- und Motivwelt von LeasePlan. Die plakativen Flächen wurden durch strukturierte Hintergründe abgelöst – diese sollen die Lesbarkeit erhöhen und den Markenauftritt auf den Stand der Zeit bringen. Wichtiger als die Farbänderung jedoch: Das Unternehmen positioniert sich neu – als Mobilitäts-Optimierer. „Wir möchten unsere Kunden zukünftig auch jenseits des reinen Fuhrparkgeschäfts unterstützen. Entscheidend ist weniger, mit welchem Transportmittel man unterwegs ist, sondern wie effizient“, so Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung von LeasePlan Deutschland, zur neuen Positionierung. „So bieten wir mit Mobilitäts-Consulting Plus als erste Fuhrparkmanagementgesellschaft eine Mobilitätsberatung an. Aber auch unsere Betreuungsleistung Mobilitätsbudgets oder das Fahrzeugleasing von Elektrolastenrollern sind konsequente Schritte von der Fuhrpark-Optimierung hin zur Mobilitäts-Optimierung“, so Friman weiter.



RENAULT
Passion for life

Renault TALISMAN

Kontrolle ist gut. 4CONTROL ist besser.



Ab **199,- €** netto monatlich¹

**5 Jahre
Garantie²**

Der Renault TALISMAN mit 4CONTROL³, der dynamischen Allradlenkung von Renault.

¹ Renault Talisman Life ENERGY dCi 110 (ohne 4CONTROL): 199,- € netto monatlich, Leasingsonderzahlung 1.500,- € netto, Laufzeit 48 Monate, Gesamtaufleistung 40.000 km. Leasingangebot (zzgl. 19% USt. und Überführung) für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis 31.08.2016, bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Optional: 4 Jahre Wartung und Verschleißreparaturen: zzgl. 21,- € netto monatlich.⁴

Renault Talisman ENERGY dCi 110: Gesamtverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100km): 4,0/3,4/3,6; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 95. Renault Talisman: Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,8–3,6; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 130–95 (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

² 3 Jahre Renault Neuwagengarantie und 2 Jahre Renault Plus Garantie (Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie) für 60 Monate bzw. 100.000 km ab Erstzulassung gem. Vertragsbedingungen. ³ Je nach Version serienmäßig oder optional (gegen Aufpreis), verfügbar ab Ausstattungsniveau Intens. ⁴ Zzgl. 19% USt., Angebot enthält einen Full Service-Vertrag, bestehend aus Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie, aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) für die Vertragsdauer von 48 Monaten bzw. 40.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen, nur in Verbindung mit einem Leasingvertrag der Renault Leasing. Abbildung zeigt Renault Talisman Intens mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

v. l. n. r. Gunter Glück, Claus Wollnik und Thomas Grübel mit einem Govecs Lastenroller vor der LeasePlan-Zentrale in Neuss



Elektrisch in die Zukunft

Interview mit Gunter Glück (LeasePlan),
Thomas Grübel (Govecs) und Claus Wollnik (Wollnikom)

Flottenmanagement: Seit diesem Jahr arbeiten der Elektrorollerhersteller Govecs und die Leasinggesellschaft LeasePlan zusammen. Welche Projekte und Ziele verfolgen Sie mit dieser Partnerschaft? Zu welchen Konditionen sind die Scooter zu haben?

Gunter Glück: Bislang sind die Roller primär für das Langzeitmietprodukt GO! Rent von Govecs vorgesehen. Hier kaufen wir die Roller von Govecs, um diese dann wieder an den Hersteller zu verleasen. Anschließend werden die Roller in einer Full-Service-Langzeitmiete an die Kunden vermietet. Sicher ist es ein Zukunftsmodell, die Scooter auch direkt in das Leasinggeschäft miteinzubinden. Denkbare Zielgruppen sind neben Lieferdiensten auch Konzerne mit großen Werksstandorten und vor allem Sharing-Unternehmen.

Thomas Grübel: Lieferdienste, als primäre Zielgruppe, sind kostensensible Flottenkunden und Elektroroller in der Anschaffung etwas teurer als Benzinroller. Daher haben wir mit LeasePlan einen starken Partner gefunden, um unser Vermietungskonzept GO! Rent auf die Beine zu stellen. Die gesamten Kosten für den Flottenkunden belaufen sich so auf 8,90 Euro pro Tag und Fahrzeug. Hier ist neben der Wartung und der Mobilitätsgarantie, von der Beklebung des Rollers bis hin zum Reporting alles beinhaltet.

Wir sorgen sogar dafür, dass ihre Flotte immer gut aussieht. Denn die meisten Roller im Lieferdienst werden stark beansprucht. Daher achten wir darauf, dass die Roller gut gepflegt werden. Wenn beispielsweise eine Wartung durchgeführt wird, dann bitten wir den Techniker, dass er uns ein Bild des Rollers zuschickt. Je nach Zustand wechseln wir schon mal ein Plastikteil aus und sorgen so für eine tadellose Flotte und somit für eine positive Außenwirkung. Auch dies ist in unserem Mietpreis inkludiert. Der Mietvertrag läuft normalerweise über zwei, drei oder vier Jahre. Das Pilotprojekt wird in Kürze in Berlin starten.

Flottenmanagement: Wie kam es zu der Kooperation mit Govecs? Und welche Rolle spielt der Flottenelektronikspezialist Wollnikom bei dieser Zusammenarbeit?

Gunter Glück: Ich bekam einen Anruf von einem spanischen Kollegen, der bereits mit Govecs in Kontakt stand. Er fragte mich, ob dies nicht auch ein Modell für Deutschland sei. Meine erste Reaktion war etwas skeptisch: Elektroroller in deutschen Flotten? So etwas hatte es bislang noch nicht gegeben. Dennoch prüften wir das Konzept und stellten fest, dass es hervorragend in die neue Mobilitätsstrategie von LeasePlan passt. Diese sieht beispielsweise vor, mit Carsharing-Unternehmen zusammenzuarbeiten und alternative Antriebs- beziehungsweise Mobilitäts-

konzepte in die Flotten zu bringen. Da passen Elektro-Scooter sehr gut hinein. Darüber hinaus erschließen wir so auch ganz neue Kundengruppen, wie zum Beispiel Lieferdienste.

In den Überlegungen zu diesem Projekt kam dann recht schnell die Frage nach dem Service für Wartung und Reparatur auf. Um hier einen einheitlichen Standard liefern zu können, haben wir Claus Wollnik und die Firma Wollnikom mit ins Boot genommen ...

Claus Wollnik: ... Die Herausforderung in diesem Projekt ist es, bundesweit einen hohen Standard in Sachen Reparatur zu liefern. Hier sind wir durch unseren mobilen Service etwas flexibler als dies eine herkömmliche Werkstatt ist. Zumal viele Reparaturen an einem wartungsarmen Elektrofahrzeug nur kleine Arbeiten sind. Sicherlich ist das Werkstattnetz von Benzinrollern ein wesentlich dichteres. Doch dies können wir durch unseren Vor-Ort-Service mehr als ausgleichen. Denn bei uns entfällt die Überführung zur Werkstatt ganz.

Natürlich gibt es auch den ein oder anderen Fall, wo das Fahrzeug nicht vor Ort repariert werden kann. Hier greift dann aber immer noch der Austauschservice, da Govecs vor allem in den Ballungszentren ein gewisses Kontingent an Ersatzfahrzeugen bereithält. Gerade in der größ-

ten Zielgruppe, den Fast-Food-Lieferdiensten, ist es besonders an Wochenenden oder an großen Fußballabenden wichtig, die Flotte mobil zu halten. Da müssen defekte Roller möglichst zeitnah wieder fahrtauglich sein.

Flottenmanagement: Zu den Rollern selbst: Wie sind diese ausgestattet? Was ist das Besondere an ihnen?

Thomas Grübel: Die Rollermodelle, über die wir hier sprechen, sind ausschließlich für das B2B-Geschäft konziert. Daher können die Boxen auf dem Sozus des Rollers auch entsprechend für die verschiedenen Einsatzzwecke konfiguriert werden. Hier ist vom Medikamententransport bis zur Pizzalieferung vieles möglich. Unsere größte Box hat ein Fassungsvermögen von etwa 200 Litern. Dennoch geht diese nicht über die Kopfhöhe des Fahrers hinaus und beeinträchtigt durch den generell niedrigen Schwerpunkt unserer Scooter das Fahrverhalten so gut wie nicht. Unsere Roller werden überdies komplett in Europa hergestellt. Über 90 Prozent der verbauten Teile sind zudem made in Europe.

Flottenmanagement: Die Elektromobilität steht und fällt oft mit der Reichweite und dem Ladevorgang. Wie funktioniert das Laden und wie lange dauert es? Sind die Reichweiten ausreichend für den Flottenbetrieb?

Thomas Grübel: Die Reichweite beträgt bis zu 110 Kilometer, was für die allermeisten Lieferdienste mehr als ausreichend ist. 80 Prozent der Ladekapazität erreicht der Scooter innerhalb von 90 Minuten. Doch diese Zahlen sind eher pessimistisch ausgedrückt. Denn in der Realität fährt man ein herkömmliches Fahrzeug niemals bis zum letzten Tropfen Benzin leer und schiebt es dann an die Tankstelle. So ergeben sich auch bei Elektrorollern im Tagesverlauf immer wieder Aufladungsmöglichkeiten.

Oft wird das Leistungsvermögen der Roller unterschätzt. Dies hat uns die Erfahrung in Spanien gezeigt, wo bereits mehr als 1.000 solcher Roller auf den Straßen unterwegs sind. So kaufen die Kunden aus einem Sicherheitsbedürfnis meist zu viele Batterien. Allerdings können die Fahrzeuge mit einem GPS-Modul ausgestattet werden. Gerade im Lieferdienst ist dies oft hilfreich. Die gesammelten Daten können helfen, herauszufinden, was die Mindestkilometerleistung für meinen Flottenbetrieb ist, sodass im nächsten Mietzyklus die Akkuleistung optimal angepasst werden kann.

Das Ladegerät und der Akku sind in den allermeisten Fällen im Fahrzeug verbaut. Wir können die Roller jedoch auch mit einem Wechselsystem ausstatten, sodass zwei kleinere Akkus separat aufgeladen werden können. Das Ladegerät leistet etwas mehr als 12 Ampere. Aus einer herkömmlichen Steckdose würden etwa 16 Ampere kommen, doch um die Lebensdauer des Akkus zu verbessern, drosseln wir dies etwas.



Flottenmanagement: Wie können Sie den Flottenkunden einen lückenlosen Service garantieren? Welche Vorteile haben die Elektro-Scooter gegenüber den herkömmlichen Benzinrollern?

Thomas Grübel: Zwar ist ein Elektroroller in Sachen Wartung und Verschleiß wesentlich weniger anspruchsvoll als ein Benzinroller, doch die Erwartungshaltung der Kunden an einen Elektro-Scooter ist ungleich höher. Man erwartet von einem Elektroroller eine deutlich längere Lebensdauer und ein besseres Fahrverhalten, auch weil der Einstiegspreis etwas höher ist. So laufen Benzinroller im Lieferdienst etwa 25.000 bis 30.000 Kilometer. Unsere Fahrzeuge haben bei gleicher Beanspruchung einen Lebenszyklus von etwa 50.000 bis 60.000 Kilometer.

Darüber hinaus verbraucht ein Benzinroller im Lieferdienst etwa drei bis vier Liter auf 100 Kilometern. Ein Elektroroller braucht circa drei Kilowattstunden. Allein hier ergeben sich täglich mehrere Euro Ersparnis. Darüber hinaus ergibt sich jedoch auch eine Zeitsparnis, da der Roller direkt am Standort des Unternehmens mit Strom betankt werden kann.

Claus Wollnik: Ein wesentlicher Kostenvorteil bei der Wartung und Instandsetzung ist die Bündelung der Aufträge. So steht in der Regel ja nicht nur ein Fahrzeug auf dem Hof. Alle Fahrzeuge werden vorsorglich alle 5.000 Kilometer gewartet. Govecs bekommt eine Meldung über das GPS-System, wenn ein Roller diese Marke überschritten hat. Befinden sich jedoch auch Fahrzeuge mit 4.500 oder mehr Kilometern seit der letzten Wartung im Einsatz der Firma, kann der Techniker sich diese gleich mit ansehen und somit ein gesondertes Ausrücken für die Wartungen sparen.

Flottenmanagement: Wie sehen Sie die Zukunft von Elektrorollern in Anbetracht von Stadtentwicklung und Lieferverkehrszunahme? Welche Neuentwicklungen sind vielleicht schon in Planung?

Thomas Grübel: Wir sind derzeit in Kontakt mit Unternehmen aus den verschiedensten Bran-

chen. Das geht von Flughafenfahrzeugen über Apotheken bis hin zu Lebensmittelketten. Natürlich wollen wir unsere Präsenz auch im Bereich der klassischen Lieferdienste ausbauen. Im Oktober werden wir zudem ein Produkt hauptsächlich für den privaten Markt vorstellen. Aufgrund der guten Vernetzungsmöglichkeiten sehen wir das Fahrzeug aber auch im Sharing-Bereich.

Flottenmanagement: Welche Herausforderungen werden Ihrer Meinung nach durch die Elektromobilität auf Sie zukommen? Welche Neuerungen sind hier in Planung?

Claus Wollnik: Im Zuge der Elektromobilität wird das Thema Telematik eine größere Rolle spielen. Sicher werden wir mit der Wollnik & Gandlau Systems GmbH den Softwarebereich weiter erschließen und neue Produkte entwickeln. Telematik oder Carsharing-Apps sind hier denkbar. Interessant wäre sicherlich auch eine App, die den Lieferstatus der Pizza dokumentiert. Mit den hier vorgestellten Lösungen ist das sicherlich eine spannende Idee.

Flottenmanagement: Mobilitätsbudget, Lastenroller – welches Projekt wird LeasePlan als Nächstes in Angriff nehmen? Wie sehen Sie die Zukunft in der Unternehmensmobilität?

Gunter Glück: LeasePlan öffnet sich, wie eingangs angesprochen, auf der einen Seite den Branchen, die als Mobilitätsdienstleister auftreten. Auf der anderen Seite wollen wir Unternehmensflossen stärker in Sachen Mobilitätsmanagement beraten. Dabei würden wir gerne innerhalb der Flotten verschiedene Potenziale ausloten und den Fuhrparkleitern beratend zur Seite stehen. Dazu haben wir drei Hauptthemen, das sind Mobilitätsbudgets, Carsharing unter Mitarbeitern und die Zusammenarbeit von Flottenmanagement und Travelmanagement. Dabei ist gerade das Carsharing unter Kollegen eine interessante Idee, die bei unseren internen Umfragen zu einer geteilten Meinung führte. Aber dennoch wären genug Mitarbeiter bereit, ein Fahrzeug zur Verfügung zu stellen, um eine Poolflotte zu ersetzen. Hier werden wir demnächst weitere Umfragen starten. Das Ganze ist darauf ausgerichtet, sinnvollere Mobilität in den Unternehmen zu ermöglichen.



Eine Überlegung wert

Für bestimmte Einsatzbereiche in der Flotte kann das Gebrauchtwagenleasing eine Option sein. Wir haben das Für und Wider abgewogen, potenzielle Zielgruppen herausgestellt und ein paar Anbieter ausfindig gemacht.

In einer Studie aus dem Jahr 2010 ermittelte Dataforce, dass der User-Chooser-Anteil im deutschen Flottenmarkt etwa bei 27 Prozent liegt, Tendenz damals schon steigend. Genau dieser Bereich ist sicherlich nicht der, in dem Gebrauchtwagenleasing gut ankommt, denn kann eine Firma Fachkräfte mit Gebrauchtwagen motivieren? Gebrauchtwagen klingt immer eher etwas abwertend. Doch man darf nicht vergessen, dass kaum zugelassen das Fahrzeug um einen ordentlichen Prozentsatz im Restwert sinkt. Kaum sind ein paar Kilometer gefahren, ist das Fahrzeug schon ein Gebrauchter. Dabei kann das Leasen eines gebrauchten Fahrzeugs in bestimmten Bereichen durchaus Sinn machen, sonst würde dieses Geschäftsmodell nicht von einigen Leasinggesellschaften genutzt. Und der Fuhrparkteil, in dem die Firma bestimmt, was gefahren wird, ist - nebenbei betrachtet - auch nicht so klein.

Vor- und Nachteile

Die Anbieter bezeichnen kleine Unternehmen und Start-ups als ihre Zielgruppe, bei denen der monetäre Aspekt beim Leasing stärker im Vordergrund steht als die Motivationswirkung eines Neuwagens. Während größere Fuhrparks von Großkundenkonditionen und entsprechenden

Rabatten profitieren, liegen die Vorteile beim Gebrauchtwagenleasing in niedrigeren Leasingraten, die auf Basis niedrigerer Ausgangspreise berechnet werden. Da im Neuwagengeschäft heutzutage hohe Nachlässe und Subventionen gang und gäbe sind, tauchen diese Rabatte ebenfalls wieder bei den jungen Gebrauchten auf. Insbesondere bei gut ausgestatteten Mittelklassefahrzeugen und leichten Nutzfahrzeugen profitiert der Interessent von im Vergleich zum Neuwagenpreis guten Angeboten, so die Einschätzung der Experten. Wenn ein Nutzer zudem keine individualisierte Ausstattung benötigt, liegt er mit dem Gebrauchtwagenleasing nicht verkehrt. Ein weiterer Vorteil besteht in der schnellen Verfügbarkeit der Fahrzeuge. Warum nicht einen Gebrauchtwagen als Interimsfahrzeug oder als Poolfahrzeug in Betracht ziehen?

Die Nachteile darf man dennoch nicht verhehlen. Wie schon erwähnt, sind die Fahrzeuge bereits vorkonfiguriert, die Individualisierungsmöglichkeiten also sehr beschränkt. Je nachdem wie alt das Fahrzeug bei Vertragsabschluss ist, kann die Garantie nur noch geringe Zeit gelten oder bereits erloschen sein. Garantieverlängerungen oder Reparaturkostenversicherungen können hier aber Abhilfe leisten. Ein weiterer Negati-

vpunkt beinhaltet höhere Betriebskosten bei Wartung und Inspektion. Wird das Fahrzeug auch zu privaten Zwecken zur Verfügung gestellt, muss bei Anwendung der Ein-Prozent-Versteuerung weiterhin der damalige Neuwagenlistensatz zugrunde gelegt werden. Ein kleiner Trost könnte der mittlerweile höchstwahrscheinlich gestiegene Preis für das vergleichbare Neufahrzeug sein. Alternativ kann der Fahrer natürlich ein (elektronisches) Fahrtenbuch nutzen (siehe auch Seite 80). Nicht zuletzt gibt es Einschränkungen bei der Leasinglaufzeit: Das Alter des Gebrauchtwagens plus die Laufzeit des Gebrauchtwagenleasingvertrags dürfen 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle nicht überschreiten. Das heißt, die Summe aus Fahrzeugalter und Leasingvertragsdauer darf maximal 64 Monate, also fünf Jahre und vier Monate, betragen. Ist das Fahrzeug schon älter, muss dieses mit einkalkuliert werden und die maximale Leasingdauer reduziert sich dementsprechend.

Empfehlungen

Seitens der Anbieter gibt es einige wesentliche Empfehlungen bei der Wahl der Gebrauchtfahrzeuge: Thomas Löschmann, Leiter Vertrieb bei der afk servicelease GmbH, legt Folgendes nahe:

„Der Kunde sollte bei der Wahl des Fahrzeugs darauf achten, dass es sich um einen ehemaligen Full-Service-Vertrag handelt und das Fahrzeug unfallfrei sowie scheckheftgepflegt ist. Weiterhin ist der Abschluss der Dienstleistung Wartung und Reparatur in der geschlossenen Variante sinnvoll.“ Die Comco Autoleasing GmbH & Co. KG konzentriert ihre Leistungen unter anderem auf das Gebrauchtwagenleasing. Geschäftsführer Holger Rost rät Interessenten: „Die gebrauchten Fahrzeuge sollten nicht älter als drei Jahre sein und eine Leistung von 75.000 Kilometern nicht überschreiten, in Ausnahmefällen, wenn es sich um Gebrauchtwagen der Oberklasse handelt, sollte die Grenze bei 90.000 Kilometern liegen. Dazu ist eine lückenlose Dokumentation der durchgeföhrten Serviceintervalle notwendig.“ Ein Zeitwertgutachten eines anerkannten Kfz-Sachverständigen hält er für obligatorisch. In Abhängigkeit des Fahrzeugalters und der Kilometerleistung seien Leasingdauer und Fahrleistung natürlich geringer als beim Neuwagenleasing. „Laufzeiten von 18 bis maximal 36 Monaten sind hierbei die Regel.“ Des Weiteren sollte der Kunde bei der Wahl seines Gebrauchtwagens darauf achten, dass es sich um ein unfallfreies Fahrzeug handelt, die Laufleistung anhand der durchgeföhrten Inspektionen nachvollziehbar ist und eine HU/AU durchgeführt wurde. Gerhard Künne, Sprecher Geschäftsführung der Volkswagen Leasing AG, hält folgende Tipps parat: „Generell sind Verträge mit Kilometerabrechnung empfehlenswert. Denn der Kunde hat am Vertragsende kein Risiko. Wichtig zu beachten ist dabei nur, dass der Kunde möglichst realistisch seine jährliche Fahrleistung abschätzt. Am Ende der Laufzeit erfolgt nur die Abrechnung von Fahrleistungsabweichungen – bei einer unternehmenseitig gewährten Freigrenze von 2.500 Kilometern nach oben oder unten – sowie etwaiger Schäden, die über den normalen Verschleiß hinausgehen. Dabei sorgt ein Gutachten für die nötige Neutralität.“

Besonderheiten

Zu guter Letzt möchten die hier genannten Anbieter insbesondere ihre Gebrauchtwagen verleasen und Interessenten mit einigen Besonderheiten locken. Die afk servicelease bietet grundsätzlich nur solche gebrauchten Fahrzeuge an, die aufgrund ihrer deutlich reduzierten Kaufpreise besonders günstige Leasingraten zulassen. Bei der ALD stammen die angebotenen Fahrzeuge ausnahmslos aus dem eigenen Bestand, also ehemalige, nachweislich „bekannte“ Dienstwagen mit Wartungshistorie aus unternehmenseigenen Leasingverträgen. „Bei Abschluss des Leasingvertrags darf der Gebrauchtwagen keine Laufleistung über 100.000 Kilometer vorweisen. Zudem werden beim Gebrauchtwagenleasing nur Restwertverträge angeboten. Das bedeutet, dass gewisse Mindestlaufzeiten gemäß Leasingerlass vorgeschrieben sind. Hier kann es zu Abweichungen gegenüber einem Kilometervertrag kommen. Der Leasingnehmer steht im Restwertrisiko, anders als bei einem Kilometervertrag“, gibt Karsten Rösler, Geschäftsführer ALD Automotive, zu bedenken. Bei der Volkswagen Leasing AG beobachtet man eine verstärkte Nachfrage nach jungen Gebrauchten mit einem Alter von maximal einem Jahr aufgrund der kurzen Laufzeiten und des guten Zustands der Fahrzeuge. Die Gebrauchtfahrzeuge werden über den Konzernhandel vermarktet mit der Volkswagen Leasingbörse als Plattform, die Angebot und Nachfrage zusammenbringt. Die dort angebotenen Fahrzeuge verfügen zum größten Teil noch über die Garantie des Herstellers. Kunden können bei diesen Angeboten beispielsweise Dienstleistungen wie Wartung und Inspektion, die Garantieverlängerung und die Leasingratenversicherung direkt online in die Rate mit einkalkulieren. Darüber hinaus stehen ihnen bekannte Servicebausteine wie Reifenersatz oder der Haftpflicht-/KaskoSchutz als Optionen offen.

Das Gebrauchtwagenleasing kann für die Unternehmen, die gewisse oben bezeichnete Einschränkungen akzeptieren können und wollen, durchaus eine preisgünstige Alternative zum Neuwagenleasing sein. Zwischen einem ein Jahr alten Fahrzeug und einem Neuwagen macht sich der Unterschied technisch und optisch zumeist nicht wirklich bemerkbar. Und wenn über den Anbieter keine Full-Service-Dienstleistungen mitgebucht werden können, gibt es im Fuhrpark eventuell einen anderen Dienstleister, der diese mit übernehmen kann. Gewisse Instrumente können das Risiko von kostenintensiven Reparaturen abfedern. Lediglich als Motivationsmittel funktioniert ein Gebrauchtwagen nicht. Deshalb bleibt das Leasing von gebrauchten Fahrzeugen wohl weiterhin eine Nische.



Lösungen für Fleet & Leasing



TecAUDIT

Professionelle Rechnungsprüfung und Auftragsfreigabe anhand herstellerkonformer Daten



TecCOO

Präzise Berechnung von zu erwartenden Wartungs- und Verschleißkosten



TecCONTROL

Automatisierte Online-Administration und -Abwicklung der Werkstattaufträge von der Freigabe bis zur Rechnungsstellung



Use standardised data and
Be more efficient!

Markus Diesch
Sales Manager Fleet & Leasing
markus.diesch@tecalliance.net
Tel: +49 172 2389938
www.tecrmi.com

2015: ein bewegtes Jahr

**Flottenmanagement
vor Ort auf der
Jahrespressekonferenz der
Volkswagen Financial Services
AG in Frankfurt**



Das Geschäftsjahr 2015 ist für den Volkswagen Konzern insgesamt kein leichtes gewesen, das brachte auch Lars Henner Santelmann zum Ausdruck. Im gleichen Atemzug konnte der Vorsitzende der VW-Tochter Volkswagen Financial Services neue Wachstumszahlen in fast allen Bereichen verkünden. Auch Frank Fiedler, verantwortlich für die Finanzen, sprach von einem „gewaltigen Wachstum“ im operativen Geschäft. Ein wesentlicher Katalysator für dieses Wachstum stellt das Flottengeschäft dar.

Das Flottengeschäft

„Wir haben keinen bestehenden Flottenkunden verloren. Im Gegenteil, wir konnten diesen Bereich sogar ausbauen“, erläuterte Dr. Christian Dahlheim, Vertriebsvorstand der Volkswagen Financial Services AG. Das Flottengeschäft sorgte insbesondere mit den Servicebausteinen im Bereich Wartung und Verschleiß sowie mit dem Reifenservice für das gute Wachstum im Vertragsbestand der Financial Services AG. So wurde im Service ein Zuwachs von zehn Prozent bei den Vertragszugängen erzielt. Insgesamt beläuft sich der Vertragsbestand 2015 auf 16,6 Millionen Verträge. Dies bedeutet ein Wachstum von 11,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Allein in Deutschland hat die VW-Tochter rund fünf Millionen bestehende Verträge im Bestand. Als „starke Wachstumslokomotiven“ erwiesen sich dabei Nordamerika, Deutschland, Asien und der Pazifikraum, wie Frank Fiedler herausstellte. Deutschland als der derzeit größte Markt der VW-Tochter wuchs dabei um 14 Prozent. In Zukunft werden die noch fehlenden Bausteine der Flottenverwaltung europaweit ausgerollt und auch der Bereich Telematik wird verstärkt, gaben die Verantwortlichen preis.

Neue Strategien

Zumindest in den Zahlen sind die Auswirkungen der „Diesel-Thematik“, wie es in VW-Kreisen heißt, also nur verhalten zu spüren. Dennoch nahmen die Verantwortlichen der VW-Tochter die Ereignisse des letzten Jahres unter anderem

zum Anlass, die bereits im April 2015 begonnene Route 2025 weiter zu forcieren. So erläuterte Lars Henner Santelmann: „Neben den kurzfristigen Maßnahmen, die wir ergripen haben, gilt es, unsere neue Strategie Route 2025 noch schneller und konsequenter umzusetzen, als wir es ohnehin geplant hatten.“

Diese Strategie soll alle Bereiche effizienter und kundenorientierter werden lassen. In fünf Feldern (siehe Grafik) streben die Verantwortlichen eine Effizienz- und Profitabilitätssteigerung bis 2025 an. Dabei sollen Themen wie eine ganzheitliche Kundenbetreuung und Mobilität im Vordergrund stehen.

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist, dass bis 2020 alle Dienstleistungen auch online verfügbar sein werden. Damit trage man der Entwicklung der Digitalisierung Rechnung. Santelmann sprach in diesem Zusammenhang von zwei zentralen Vorteilen der Digitalisierung: „So reagieren wir zum einen auf die veränderten Kundenbedürfnisse. Zum anderen können wir so

neue Kunden- und Produktsegmente erschließen, zum Beispiel mit Finanzierungen, Versicherungen und Services für Gebrauchtwagen, die nicht über den Handel verkauft werden.“ Der Onlinevertrieb wird allerdings nicht den direkten Handel einschränken oder gar abschaffen, sondern nur den bestehenden Vertrieb erweitern und die Verwaltung erleichtern.

2016

Ziel ist es, den erfolgreichen Kurs beizubehalten und den Bestand auf 30 Millionen Verträge bis 2025 auszubauen, dies betonten die Mitglieder des Vorstands mehrfach. Für das Jahr 2016 kann sogar ein weiteres Wachstum erwartet werden, zumindest wird das Ergebnis von 2014 erreicht werden, dies versicherten die Vorstände einstimmig. Auf Nachfrage erklärte Lars Henner Santelmann das eher verhaltene Mindestziel, zumindest die Zahlen von 2014 erreichen zu wollen, scherhaft mit den Worten: „Wir sind konservative norddeutsche Kaufleute.“ Angesichts eines operativen Ergebnisses von 1,9 Milliarden Euro im Jahr 2015 sogar sehr erfolgreiche Kaufleute ...

ROUTE2025 | Fünf Dimensionen





greenmobility

GmbH & wenig CO₂ KG

Mit dem kann man
Super sparen

Und Geld auch



SOFORT: BIS ZU 4.000 EUR
ELEKTROMOBILITÄTS-BONUS¹

Der neue Plug-in Hybrid Outlander. Dank Elektromobilitäts-Bonus¹, umfangreicher Garantien und niedrigen Emissionen ist er der perfekte Fuhrpark-SUV. Erleben Sie ihn selbst.

Er ist der erste Plug-in Hybrid SUV der Welt und der meistverkaufte Plug-in Hybrid in Europa². Er fährt bis zu 52 km rein elektrisch und bis zu 800 km insgesamt³. Aufladen lässt er sich an jeder gesondert abgesicherten Haushaltssteckdose sowie an passenden Ladesäulen – zu Hause, unterwegs oder in Ihrem Betrieb. Gerne informiert Sie das Mitsubishi Green Mobility Center in Ihrer Nähe über aktuelle Förderprogramme und weitere Möglichkeiten bei gewerblicher Nutzung. Jetzt Kennenlern-Termin vereinbaren unter www.greenmobility-mitsubishi.de

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km,
Details unter www.mitsubishi-motors.de/garantie

1 | Nur im teilnehmenden Mitsubishi Green Mobility Center bei Kauf eines Plug-in Hybrid Outlander, Modelljahr 2016. Gültig bis 31.08.2016.

2 | Quellen: www.automobile-propre.com/europe-vente-vehicules-electriques-premier-trimestre-2015/; AID Newsletter 15.05., 20.03.2015.

3 | Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie. **NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren**

ECE R 101, Gesamtverbrauch **Plug-in Hybrid Outlander**: Stromverbrauch (kombiniert) 13,4 kWh/100 km;

Kraftstoffverbrauch (kombiniert) 1,8 l/100 km; CO₂-Emission (kombiniert) 42 g/km; Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageneinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren.

5
Jahre
Garantie*

8 Jahre
Fahrbatterie-
Garantie*



Franco Marianeschi (li.) und Vincent Arnaud (re.) neben dem Maserati Ghibli

Erfolgversprechende Aussichten

Interview mit Vincent Arnaud, Leiter Vertrieb Flotten- und Sondergeschäfte Deutschland, Österreich und Schweiz, sowie mit Franco Marianeschi, European Corporate Sales Manager Maserati Europe Region

Aussichten

Flottenmanagement: Herr Arnaud, seit etwas mehr als einem halben Jahr sind Sie jetzt bei Maserati tätig. Mit welchen Zielen haben Sie Ihre Position im Hinblick auf die Flottenkunden angetreten, auf welche Erfolge können Sie seit Amtsantritt zurückblicken, wie hat sich der Bereich seitdem entwickelt?

Vincent Arnaud: Ein wesentliches Ziel war und ist es, das Flottengeschäft weiter auszubauen. Die Kollegen hatten vor meiner Zeit bereits eine gute Basis geschaffen. Diese Struktur wollen wir jetzt noch weiterentwickeln, ebenso wie die bestehenden Partnerschaften und Dienstleistungen. Letztlich soll der Handel im Tagesgeschäft so ausgerüstet sein, dass die Kunden optimal bedient werden können. In diesem Zusammenhang haben wir in den letzten sechs Monaten die Partnerschaften mit den Leasinggesellschaften weiter intensiviert, im Besonderen im Rahmen unseres Maserati Full-Service-Leasings mit Lea-

sePlan. Jetzt haben wir für den Launch unseres neuen SUV Levante eine Plattform geschaffen, um das Fahrzeug bei den gewerblichen Kunden erfolgreich zu platzieren.

Flottenmanagement: Herr Marianeschi, Sie sind seit knapp drei Jahren European Corporate Sales Manager bei Maserati. Was hat sich in dieser Zeit getan?

Franco Marianeschi: Wir haben 2013 vor der Einführung des neuen Quattroporte und des neuen Ghibli eine Flottenabteilung gegründet, die inzwischen aus sieben Mitarbeitern in Europa besteht. Unsere Hauptklientel sind länderübergreifend kleinere und mittlere Flotten, hier sehen wir auch unser größtes Potenzial. Hinzu kommt der User-Chooser-Bereich, in dem wir uns stetig weiterentwickeln. Türen, die bis 2013 verschlossen blieben, öffnen sich nach und nach für unsere Marke.

In Deutschland war es primär wichtig, den Ghibli bekannt zu machen und richtig zu positionieren. Nachdem wir durch Restwertstudien, Wartungspakete und diverse Benchmarks unsere Position im Flottensegment festgelegt hatten, haben wir mit allen relevanten Leasinggesellschaften gesprochen. Mit dem Ghibli Diesel ist nun ein Auto in unserem Portfolio, das im Flottenbereich etabliert ist. Mit unserem Händlernetz sehen wir uns hier sehr gut aufgestellt, einige Betriebe in den Ballungszentren sind zuletzt noch hinzugekommen.

Flottenmanagement: 2015 war für Maserati ein Jahr der Konsolidierung. Was waren die wichtigsten flottenrelevanten Veränderungen und Neuerungen im vergangenen Jahr?

Vincent Arnaud: Der Modelljahrwechsel hat einiges im Bereich der Assistenzsysteme und Komfortfunktionen verbessert. Durch die Ein-



Levante



Gran Turismo



Quattroporte



Levante



Ghibli



Gran Cabrio

führung der serienmäßigen Start & Stop Funktion profitieren jetzt alle Modelle von einem bis zwölf Prozent geringeren Kraftstoffverbrauch. Alle Benzimotoren von Ghibli und Quattroporte erfüllen darüber hinaus fortan die Euro-6-Abgas-norm.

Eine weitere wichtige Neuerung war, wie von Herrn Marianeschi bereits kurz angedeutet, die Eröffnung von zwei neuen Händlerstandorten in München und Frankfurt. Damit haben wir weitere wichtige Ballungszentren ausgebaut.

Franco Marianeschi: Letztes Jahr haben wir uns auf dem Markt weiter etabliert, die Marke wird mittlerweile viel stärker wahrgenommen.

Ein ganz entscheidendes Thema sind für uns die Restwerte, die wir im vergangenen Jahr deutlich steigern konnten. Der Restwert des Ghibli Diesel stieg im letzten halben Jahr um über fünf Prozent an. Dies zeigt deutlich, dass nicht nur wir von unseren Flottenprodukten überzeugt sind, sondern auch der Markt und die Restwertspezialisten.

Flottenmanagement: Mit welchen Argumenten können Sie Flottenkunden und Leasinggesellschaften von einem Maserati überzeugen?

Vincent Arnaud: Maserati steht für Exklusivität, Sportlichkeit und Design. Man kauft nicht nur ein Auto, sondern gleichzeitig ein Stück Lebensgefühl. Darüber hinaus bieten wir einen hervorragenden TCO-Wert, den wir regelmäßig mit den Leasinggesellschaften überwachen. Besonders interessant für Flottenkunden ist sicherlich der Ghibli Diesel mit sechs Zylindern. Er stellt die stilvolle und gleichzeitig außergewöhnliche Alternative zum Establishment dar.

Franco Marianeschi: Zudem bieten wir exklusive und sehr hochwertige Materialien in unseren Fahrzeugen an. Leder gehört zur Standardausstattung, wobei bereits in der Einstiegsversion unsere Modelle mit Leder von Poltrona Frau, einer der renommiertesten italienischen Möbelmarken, ausgestattet sind.

Flottenmanagement: Auf dem Automobilsalon in Genf feierte der Levante, das erste SUV in der Geschichte von Maserati, sein Debüt. Was sollte man über das Fahrzeug wissen und welche Kundenklientel wollen Sie mit ihm ansprechen?

Vincent Arnaud: Im Sportlimousinenbereich ist der Markt von deutschen Produkten geprägt, während es sich im SUV-Bereich deutlich offener verhält. Die Leute wollen die neuesten Modelle fahren, dies kommt uns hier zugute. Der Levante besitzt eine hohe Alltagstauglichkeit und ist mit allen Assistenzsystemen ausgestattet, die in diesem Segment notwendig sind. Es wird erstmals einen Allrad-Diesel geben, ebenfalls mit 275 PS. Als Benziner ist er mit 430 PS und später auch mit 350 PS verfügbar. Im Mai werden wir die ersten Benziner-Modelle ausliefern, die Diesel-Fahrzeuge folgen dann noch vor der Sommerpause.

Franco Marianeschi: Der Levante ist ein Traumauto, das keine Wünsche offen lässt. Und ganz wichtig: Die Maserati-DNA geht bei dem Fahrzeug nicht verloren. Das Auto sieht sportlich aus, aber sein Innenraum ist sehr großzügig gestaltet, speziell auch im hinteren Bereich. Insgesamt erhoffen wir uns mit dem Levante einen großen Schub, im ersten vollen Verkaufsjahr (2017) wollen wir unsere Anzahl an gewerblichen Fahrzeugen nahezu verdoppeln.

Franco Marianeschi:
„Der Levante ist ein Traumauto, das keine Wünsche offen lässt. Und ganz wichtig: Die Maserati-DNA geht bei dem Fahrzeug nicht verloren“



Flottenmanagement: Mitte Februar gab es erste Bilder des neuen, einem Facelift unterzogenen Quattroporte. Was können Sie uns über das Fahrzeug bereits verraten? Wann wird es erscheinen?

Franco Marianeschi: Es ist ein echtes Facelift, und zwar im wahrsten Sinne des Wortes. Das Gesicht des Fahrzeugs, die Front, verändert sich merklich und im Fahrzeug selbst wird zudem ein neues Infotainmentsystem verbaut werden. Der Maserati Quattroporte mit Facelift ist ab Sommer 2016 erhältlich.

Flottenmanagement: Gerade im Fuhrpark sind vielfältige Finanzierungs- und Ausstattungspakete gefragt. Was bieten Sie hierbei derzeit für die flottenrelevanten Maserati-Modelle an? Gibt es spezielle Leasingangebote und Businesspakte?

Vincent Arnaud: Wir bieten jeweils zwei Businesspakte für unsere Modelle Ghibli und Quattroporte an, die die wesentlichen flottenrelevanten Ausstattungsmerkmale beinhalten.



Ähnliches wird es auch für den Levante geben. Darüber hinaus bestehen Finanzierungs- und Leasingmöglichkeiten über unsere verschiedenen Partner. Wir kooperieren mit fast allen Leasinggesellschaften und können auch über unsere hauseigene Bank passgenaue Angebote schnüren. Wie bereits angesprochen bieten wir

seit Kurzem in Zusammenarbeit mit LeasePlan ein spezielles Full-Service-Paket an, das von den Händlern selbst konfiguriert werden kann.

Flottenmanagement: Der Service ist im Flottenbereich ein wichtiges Kundenbindungsinstrument. Wie sind Sie hier aufgestellt?

Vincent Arnaud: Wir haben Händler in allen wichtigen und großen Ballungszentren. Inklusive Servicebetrieben sind wir bei mittlerweile 29 Vertriebsstandorten, darüber hinaus wollen wir noch weitere Gebiete erschließen. Generell ist es so, dass man in der Regel in 30 bis maximal 45 Minuten den nächsten Servicestandort erreicht. Vor Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 hatten wir in Deutschland ein Händlernetz von ungefähr 35 Betrieben. Das ist eine Richtgröße, wo wir in den nächsten zwei bis drei Jahren wieder hinkommen möchten.

Franco Marianeschi: Ein Alleinstellungsmerkmal sind unsere drei Jahre Garantie ohne Kilometerbegrenzung. Dazu kommt noch unser Customer-Care-Paket für alle unsere Fahrzeuge. Falls es doch einmal vorkommen sollte, dass jemand mit einem Maserati liegen bleibt, bieten wir ein Serviceprogramm vom Allerfeinsten.

Flottenmanagement: 2020 soll es Medienberichten zufolge erste Plug-in-Hybride von Maserati geben. Wie weit sind diese Planungen fortgeschritten? Sind weitere Neuerungen im Bereich der alternativen Antriebe vorgesehen und wie stehen Sie dem Thema autonomes Fahren gegenüber?

Vincent Arnaud: Platztechnisch sind alle unsere Modelle schon auf den Plug-in-Antrieb ausgerichtet. Unsere Entwicklungsabteilung

Vincent Arnaud:
„Der Ghibli Diesel stellt die stilvolle und gleichzeitig außergewöhnliche Alternative zum Establishment dar“



arbeitet schon länger an diesem Antrieb, wir können das Ganze vermutlich schon früher umsetzen.

Alles andere kommt für uns nicht infrage. Ein rein elektrisches Fahrzeug wird es beispielsweise nicht geben, auch das Thema autonomes Fahren passt nicht in unsere Marken-DNA. Der Fahrer soll einen Maserati aktiv erleben.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Maserati noch erreichen?

Franco Marianeschi: Wir sind eine starke Marke mit exklusivem Charakter und wollen diesen wahren. Da gerade der Restwert enorm viel über eine Marke ausdrückt, haben wir uns als Ziel gesetzt, diese Werte bei unseren Modellen konstant zu halten und vielleicht auch noch die eine oder andere Steigerung, wie zuletzt beim Ghibli, zu erzielen. Darüber hinaus erwarten wir mit dem Levante unseren neuen Bestseller, er soll den Löwenanteil unseres Absatzes im gewerblichen Markt ausmachen.

Driving Tomorrow



OFFICIAL PARTNER OF
MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB

HEARTS NEVER STOP



NEXEN TIRE
Halle 3 / 3C32

24-27. Mai 2016

NEXEN

NEXEN TIRE

N FERA SU1

N blue HD Plus



NEXEN TIRE EUROPE GMBH
Mergenthalerallee 79-81, D-65760 Eschborn
T +49 (0) 6196-95486-0 F +49 (0) 6196-95486-77
E marketing.nte@nexentire.com www.nexentire.com



Theorie & Praxis vereint

Unter dem Titel „Kombi Kompakt Training“ bot die fleet academy in Zusammenarbeit mit save4drive Ende Februar eine theorie- und praxisorientierte Veranstaltung für Mitarbeiter im Bereich Fuhrpark an. Flottenmanagement war vor Ort und konnte sich ein Bild von dem eintägigen Seminar machen.

Dem Ruf von Veranstalter Andreas Nickel waren knapp ein Dutzend Fuhrparkverantwortliche in das Hotel Fire & Ice an der Neusser Skihalle gefolgt.

Den Start der Vortragsreihe machte Rechtsanwalt Lutz D. Fischer. Der branchenbekannte Jurist beschäftigte sich unter anderem mit dem Thema Dienstwagenrecht 2016, Best-Practice-Beispiele bei der Dienstwagenüberlassung sowie aktuellen Gerichtsurteilen rund um den Fuhrparkbereich. Die zahlreichen Fragen der Teilnehmer belegten die hohe Relevanz und Wichtigkeit des rechtlichen Aspekts in der Flotte.

Anschließend ging Volker Varol, Vertriebsleiter für die Region Nord bei CarMobility, auf die Fahrsicherheitsunterweisung (FSU) ein. Oft wird damit in der Praxis nachlässig umgegangen. Grundsätzlich ist der Arbeitgeber dazu verpflichtet, seine Mitarbeiter einmal jährlich zu schulen und die erfolgten Schulungen lückenlos zu dokumentieren und nachzuweisen. Das Tool „FSU Online“ von CarMobility reduziere diesen Aufwand für den Fuhrparkverantwortlichen deutlich, so Varol. Zudem sei der Fuhrparkleiter damit auf der rechtlich sicheren Seite. Denn mit der webbasierten Software des Flottendienstleisters könnten Mitarbeiter örtlich und zeitlich ungebunden die Schulungen absolvieren, es würde lediglich ein Onlinezugang dafür benötigt.

Der Vortrag „Alltag, Pflichten und Verantwortlichkeiten eines Fuhrparkleiters“ von Andreas Nickel bildete den Abschluss des vormittäglichen Programms. Besonders die Betrachtung des teilweise geringen Verdiensts eines Flottenleiters im Zusammenhang mit der immens hohen finanziellen Gesamtverantwortung (oftmals im Millionenbereich) sorgte für ein Raunen im Saal. Denn von

dieser Seite hatten wohl die wenigsten das Ganze bisher beleuchtet und nun somit ein gutes Argument für die nächste Gehaltsverhandlung.

Nach der Mittagspause ging es in den praxisorientierten zweiten Teil des Tages. Bernd Hänel und seine Mitarbeiter von save4drive hatten für den Nachmittag ein Eco-Stressless-Fahrtraining vorgesehen, bei dem die Teilnehmer zwei Fahrten absolvierten. Die Eingangsfahrt wurde im gewohnten Fahrstil abgehalten, die zweite Tour dann mit den Tipps der Eco-Trainer. Dabei versprach Bernd Hänel: „Mit unseren Tipps ist man entspannter, spritsparender und sogar schneller unterwegs.“ Und er sollte recht behalten. Zwar war bei der zweiten Fahrt die Zeitersparnis nicht so deutlich wie erwartet, was aber am unterschiedlichen Verkehrsaufkommen bei den beiden Fahrten lag. Die Spritersparnis lag hingegen bei beachtlichen 18 Prozent im Vergleich zur ersten Tour. Bernd Hänel abschließend: „Die Veranstaltung war ein voller Erfolg. Wir haben beim Eco-Stressless-Training gute Ergebnisse mit den Teilnehmern erzielt und wollen in Zukunft weiterhin aktuelle und fuhrparkrelevante Themen wie Assistenzsysteme oder Elektrofahrzeuge behandeln.“

Dem schloss sich Veranstalter Andreas Nickel an: „Es war ein ausgesprochen guter Tag, wir haben durchweg positives Feedback erhalten.“ Das bestätigte der Teilnehmer und Fuhrparkleiter Christian Vogel von der CareFusion Germany 326 GmbH: „Ich habe viele neue Informationen und Ideen mitnehmen können, wie beispielsweise das E-Learning für die FSU von CarMobility. Und das Fahrtraining hat die Einsparpotenziale hervorragend aufgezeigt.“

Am 20. September dieses Jahres wird das Kombi Kompakt Training in seine zweite Runde gehen,



Am Nachmittag absolvierten die Teilnehmer mit verschiedenen Mercedes-Benz-Modellen das Eco-Stressless-Training (u.)



dieses Mal am Bodensee. Gerade die besondere Mischung aus Theorie und Praxis dieser Veranstaltung wird dann sicherlich viele Fuhrparkmitarbeiter aus den südlicheren Gefilden anlocken.

VERSICHERUNGSPLUS

Unter dem Label „Schwedenversicherung“ erweitert Volvo sein Dienstleistungsangebot im Bereich Autoversicherungen. Das dafür gegründete Joint-Venture-Unternehmen VCIS Germany GmbH (Volvo Car Insurance Services) mit Sitz bei Volvo in Köln-Deutz soll als dritter Baustein dazu beitragen, neue Kunden für die schwedische Premiummarke zu gewinnen und Käufern eines Pkw der Marke ein attraktives Dienstleistungsumfeld für die Fahrzeugnutzung zu bieten.

Bereits im Sommer des vergangenen Jahres kam mit „Schwedenflotte – Mobilität von Volvo“ ein Konzept auf den Markt, das Kunden hinsichtlich der individuellen Mobilitätsbedürfnisse im Bereich Autovermietung und Carsharing unterstützen soll. Mit dem zweiten Baustein „Schwedenleasing – Full Service Mobility“ wurde zu Jahresbeginn wiederum das Dienstleistungsportfolio des Premiumfahrzeugherstellers um ein Full-Service-Leasingangebot speziell für Gewerbekunden erweitert.

Die „Schwedenversicherung“ soll nun dabei helfen, bei Volvo Car Germany, seiner Handelsorganisation und Kunden der schwedischen Premiummarke ein neues Kapitel im Bereich Autoversicherung aufzuschlagen. Daher hat man sich mit der AVS Automotive VersicherungsService GmbH aus Rüsselsheim, Tochter der Maiden Rückversicherungs-Holding (NASDAQ: MHLD), einen Spezialisten aus der Automobilversicherung als Joint-Venture-Partner gesucht. Das neu gegründete Joint Venture VCIS Germany GmbH wird zukünftig die umfangreichen Versicherungsleistungen in enger Kooperation mit der Allianz Versicherungs-AG anbieten. Ansprechpartner und Berater vor Ort sind für die Kunden die Volvo Vertriebspartner, die dabei von einem exklusiven Außendienst-Team unterstützt werden. Geschäftsführer der VCIS Germany GmbH sind Susan Sahl Poynor, Managing Director der AVS Automotive VersicherungsService GmbH, und Thomas Mengelkoch, Direktor Finanzen der Volvo Car Germany GmbH.

Das Leistungsangebot des Versicherungsservices umfasst unter anderem die Volvo Auto Versicherung in Kooperation mit der Allianz Versicherungs-AG und im gewerblichen Bereich die Autoversicherung im Rahmen des „Schwedenleasing – Full Service Mobility“. Die Summe aller Angebote soll für eine weitere Steigerung der Kundenloyalität und Kundenzufriedenheit, die bei Volvo traditionell immer auf sehr hohem Niveau ist, sorgen und durch eine Markenwerkstatt-bevorzugte Schadensteuerung gleichermaßen dauerhafte



Bei der Vorstellung von „Schwedenversicherung“ (v. l. n. r.): Thomas Mengelkoch, Direktor Finanzen der Volvo Car Germany GmbH, Susan Sahl Poynor, Managing Director der AVS Automotive VersicherungsService GmbH, Bettina Dietsche, Mitglied der Geschäftsleitung von Allianz Global Automotive, und Thomas Bauch, Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH

Vorteile für die Volvo Vertragspartner bringen. „Für die Kunden sollen der Besitz und die Nutzung eines Volvo ein in jeder Hinsicht besonders positives Erlebnis sein. Das schließt im Falle eines Unfalls auch die anschließend notwendige professionelle Unfallinstandsetzung mit ein“, sagt Thomas Bauch, Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH. Und er erklärt weiter: „Der Hersteller hat hierfür die standardisierten Reparaturmethoden, ebenso eine hoch qualifizierte Ausbildung der Techniker gepaart mit dem fachgerechten Einsatz von Spezialwerkzeugen im Markt. Mit dem Angebot der eigenen Versicherung wird gewährleistet, dass ein von einem Unfall betroffener Volvo auch nach der Reparatur ein vollwertiges und funktionierendes Fahrzeug ist. Sicherheit steht bei Volvo stets an erster Stelle, das schließt die Werkstattleistungen selbstverständlich mit ein.“

Gleichzeitig betont Geschäftsführer Thomas Bauch: „Individualität und Leistungen auf Premiumniveau sind das, was die Kunden von Volvo erwarten. Diese Wünsche erfüllen wir mit innovativen, einzigartigen Automobilen und jetzt auch mit unseren vielfältigen Dienstleistungen. Somit sind wir in der Lage, alles aus einer Hand anbieten zu können. Um unser Angebot in allen Bereichen und das hohe Niveau langfristig zu gewährleisten, suchen wir uns die richtigen Partner aus und führen die Zusammenarbeit in einem Joint Venture zusammen. Mit der AVS Automotive VersicherungsService GmbH und der Allianz Versicherungs-AG haben wir ab sofort zwei Unternehmen an unserer Seite, die seit vielen Jahren zu den anerkannten und verlässlichen Branchenführern gehören.“

AUTO-LANGZEITMIETE

EINFACH. FLEXIBEL. CLEVER.

WWW.MASKE.DE



Eine Frage der Zeit!



Park- und Halteverbote, Geschwindigkeitsbegrenzungen, Umweltzonen oder die situative Winterreifenpflicht - es gibt viele Möglichkeiten, Bußgeldstrafen mit dem Dienstwagen zu sammeln. Selbst der vorbildlichste Fahrer wird früher oder später einen Bußgeldbescheid erhalten. Dafür sorgt allein schon Murphys Gesetz, nach dem alles, was schiefgehen kann, auch schiefgehen wird, wenn die Zeitspanne nur lang genug ist. Daher ist es für den Fuhrparkleiter ratsam, ein ordentliches Strafzettelmanagement aufzusetzen.

Kostenpunkt Bußgelder

In Nordrhein-Westfalen nahmen die Kommunen 2013 durchschnittlich 26,25 Euro an Bußgeldern pro zugelassenem Kfz ein. Spitzenreiter war in dieser Erhebung des Verbandes für bürgernahe Verkehrspolitik (VFBV e. V.) Berlin, dort wurden mehr als 61 Euro pro Fahrzeug fällig. Einen großen Anteil an den eingenommenen Bußgeldern dürften die seit 2012 (zunächst in NRW) stattfindenden Blitzmarathons haben. Seit 2013 finden diese auch bundesweit statt. Auch wenn es, unter anderem mit Prof. Dr. Michael Schreckenberg, Stauforscher an der Uni Duisburg und Kolumnist von Flottenmanagement, gerade aus den Reihen der Verkehrsforschung prominente Kritiker an den Blitzmarathons gibt, halten die Bundesländer weiter an dieser Erziehungsmethode fest. Ob diese nun tatsächlich das Fahrverhalten von Rasern nachhaltig verändern oder nicht, die Einnahmen der fast 92.000 Temposünder, die allein am 11. Mai 2015 geblitzt wurden, dürften Grund genug sein, dieses Vorgehen seitens der Politik vorerst fortzuführen.

Unter der Vielzahl von geblitzten Fahrzeugen war sicherlich auch der ein oder andere Firmenwagen

dabei. Über das Jahr verteilt landen so einige Strafzettel auf den Schreibtischen der Fuhrparkleiter. Auch wenn die Dienstwagenfahrer die Kosten des Strafzettels oft selbst übernehmen müssen, ist der Verwaltungs- und Zeitaufwand des Strafzettelmanagements durchaus ein Kostenpunkt für Unternehmen. Ganz zu schweigen von den Kosten bei einem Ausfall des Fahrers durch einen Führerscheinverlust. So denken die meisten Flottenmanager früher oder später über einen Dienstleister für diesen Bereich nach, der ihnen unter die Arme greift.

Intern oder extern?

Die Frage ist nur, welcher Dienstleister ist der richtige für die eigenen Ansprüche? Nahezu alle Leasinganbieter oder Fuhrparkmanagementdienstleister bieten ein Strafzettelmanagement an. Doch so paradox es klingen mag, die vollständige Abgabe der Strafzettelverwaltung ist nicht immer die einfachste Lösung. Das Problem eines solchen Outsourcings ist der Zeitaufwand. Oft dauert es länger, bis der Bußgeldbescheid bei dem Betroffenen angekommen ist, da dieser nach dem Eingang im Unternehmen noch an den Dienstleister übermittelt werden muss. Da ist

eine interne Lösung ohne diesen Zwischenschritt oft schneller, vor allem wenn diese softwaregestützt ist.

Die unterschiedlichen Managementsoftwareprogramme verkürzen vor allem die Kommunikationswege zwischen Fahrer und Unternehmen. Nach dem Eingang eines Bußgeldbescheids beim Halter des Fahrzeugs kann dieser mit einem automatisierten Schreiben weiter an den betroffenen Dienstwagnutzen geleitet werden. Gleichzeitig werden die Daten systematisiert abgelegt. Der größte Vorteil einer solchen Software ist jedoch das Reporting. Dies gibt dem Fuhrparkleiter Einblick in die Strafzellsituation im Unternehmen. Bei auffälligen Häufungen können dann präventive Maßnahmen eingeleitet werden. Dies ist nicht nur im Sinne des Fahrers, es verhindert im Idealfall auch, dass ein Mitarbeiter ausfällt, weil er den Führerschein abgeben musste. Zudem kann so auch das Unfallrisiko minimiert werden.

Halterhaftung

Ein grundsätzliches Problem, das sich bei der Delegation des Strafzettelmanagements an einen externen Dienstleister ergibt, ist das der Halter-

verantwortlichkeit. Hier gilt es, zunächst zwischen Eigentümer und Halter zu unterscheiden. Im Kauffuhrpark ist der Eigentümer gleichzeitig auch der Halter. In einer Leasingflotte gehört das Fahrzeug der Leasingfirma, dennoch ist das Fuhrparkunternehmen der Halter des Fahrzeugs. Für die Rechtsprechung ist hier die wirtschaftliche Verantwortlichkeit entscheidend. Wer das Fahrzeug finanziert und unterhält, ist auch der Halter. Dieser muss bei einem Verkehrsvergehen entweder selbst haften oder bei der Suche nach dem Verursacher behilflich sein.

Die Halterverantwortlichkeit verpflichtet Unternehmen zudem, den Fahrer, ähnlich wie bei Alkohol- oder Drogenmissbrauch, bei häufigen Verkehrsverstößen durch beispielsweise aggressives Fahren vom Steuer seines Dienstwagens fernzuhalten und ihn entsprechend zu schulen. In der Regel liegt diese Unternehmensverantwortung bei dem Fuhrparkleiter. Zwar kann die Verantwortung auch an einen Dienstleister weitergegeben werden, aber ganz raus aus den Halterpflichten ist das Unternehmen damit nicht. Es besteht nach wie vor eine Betriebsverantwortlichkeit, es ist daher wichtig, dass das Unternehmen über das Fahrverhalten seiner Mitarbeiter Bescheid weiß. Zudem obliegt die Wahl eines passenden Dienstleisters dem Fuhrparkunternehmen und sollte sehr sorgfältig getroffen werden.

Generell stellt sich die Frage, wie ein Unternehmen mit Strafzetteln von Mitarbeitern umgeht (siehe Tabelle). Hier gibt es mehrere Möglichkeiten, die intern gegeneinander abgewogen werden müssen. Eine Weiterleitung des Strafzettels an den Fahrer hat den Vorteil, dass dieser im Zuge dessen noch (rechtlich) beraten werden kann und somit ein hoher Servicegrad für den Mitarbeiter entsteht. Das birgt aber die Gefahr, dass dieser den Strafzettel nicht bezahlt und der Vorgang etwas länger dauert. Wird der Strafzettel zurück an die Behörde geschickt, entfällt zwar der Service für den eigenen Mitarbeiter, der Verwaltungsaufwand für das Fuhrparkmanagement ist jedoch deutlich geringer. Eine dritte Möglichkeit ist, den Strafzettel zu bezahlen

HANDHABUNG VON STRAFZETTELN IM UNTERNEHMEN

Vorgang im Fuhrpark	Vorteile	Nachteile
Weiterleitung an den Fahrer	- Service für den Fahrer - rechtliche und persönliche Beratung für den Mitarbeiter	- Risiko, wenn der Fahrer nicht bezahlt - Zeitverlust bis die Kosten beglichen sind
Rücksendung an die Behörde	- schnelle Bearbeitung	- keine Beratung des Fahrers - keine Möglichkeit auf das Verhalten des Fahrers einzuhören
Begleichen der Rechnung auf eigene Kosten	- schnelle Bearbeitung	- der Fahrer kann keinen Einspruch einlegen - eventuell muss das Geld vom Fahrer zurückverlangt werden - keine Sensibilisierung des Fahrers

und das Geld im Anschluss vom Mitarbeiter zu verlangen. Dies ist jedoch wenig ratsam, da der betroffene Fahrer dann keine Möglichkeit mehr hat, Einspruch einzulegen.

In vielen Flotten dürfte es am sinnvollsten sein, von Fall zu Fall zu entscheiden. Bei kleinen Ordnungswidrigkeiten kann man der Behörde den Namen des Fahrers bekannt geben. Bei größeren Verstößen hingegen empfiehlt es sich, mit dem Fahrer die weitere Vorgehensweise zu besprechen, eventuell auch mit einem Rechtsbeistand. So kann unter Umständen ein Fahrverbot vermieden werden.

Am besten wäre es natürlich, wenn der Strafzettel von vornherein verhindert werden könnte. So würde, insbesondere bei größeren Fuhrparks und Flotten mit Servicefahrzeugen, die potenziell strafzettelgefährdet sind, bares Geld gespart werden. Als „gefährdet“ können beispielsweise Lieferdienste oder Serviceflotten im Stadtverkehr bezeichnet werden. Dass Strafzettel nicht grundsätzlich verhindert werden können, wurde ja bereits eingangs erklärt, doch die Häufigkeit lässt sich durchaus reduzieren. Zum einen kann

der Fahrer durch Schulungen sensibilisiert werden. Zum anderen sollten gerade Lieferdienste beziehungsweise Handwerksbetriebe darüber nachdenken, eine Sonderparkerlaubnis in der jeweiligen Stadt zu beantragen. Somit wären wenigstens die Knöllchen für das Falschparken ausgeschlossen. Darüber hinaus sollte unternehmensintern überlegt werden, wie der Stress und Zeitdruck auf die Mitarbeiter minimiert werden kann. Gerade im Außendienst sehen sich viele Angestellte unter großem Zeitdruck zum Rasen oder Falschparken gezwungen.

Fazit

Das Strafzettelmanagement ist ein kleines Teil im großen Puzzle der Fuhrparkverwaltung. Dennoch ist es wichtig, eine gut strukturierte Vorgehensweise in diesem Bereich zu haben. Hilfreich sind in jedem Falle Dienstleister oder entsprechende Softwarelösungen, um den Verwaltungsaufwand zu beherrschen. Eine Flottensoftware mit einem integrierten Strafzettelmanagement-Tool ermöglicht ein Fuhrparkmanagement im eigentlichen Sinne. Denn so kann der Flottenverantwortliche seinen Pflichten als Halter nachkommen und den Risikofahrer schützen.



Unser Erfolgsrezept für Ihre Flotte?

Ein moderner Mix aus innovativen IT-Lösungen.

„Intelligente Autos“ im Fuhrpark

Laut der aktuellen Umfrage von Arval und Flottenmanagement ist Fahrsicherheit wichtiger als Datenschutz. Der Großteil der befragten Flottenverantwortlichen sieht den Trend hin zum vernetzten Fahren positiv.

Unsere Lebenswelt wird zunehmend vernetzter. Darauf reagiert die Automobilbranche mit immer individuelleren und innovativeren Fahrzeugen, die uns zusätzliche Services bieten: Intelligente Autos erfassen bestimmte Verkehrssituationen, kommunizieren mit dem Fahrer, warnen vor Gefahren und reagieren in Notfällen selbst. Bald sollen sie sogar völlig autonom fahren. Doch welche dieser neuen Technologien gehören bereits zum Standard in deutschen Fuhrparks? Welche Vorteile bieten die Anwendungen den Fahren? Und wie schätzen Flottenverantwortliche den Markterfolg vernetzter Fahrzeuge für die nächsten Jahre ein? Flottenmanagement und die Full-Service-Leasinggesellschaft Arval Deutschland GmbH sind diesen Fragen auf den Grund gegangen. 103 Teilnehmer aus der deutschen Fuhrparkbranche wurden dazu im Februar 2016 online befragt.

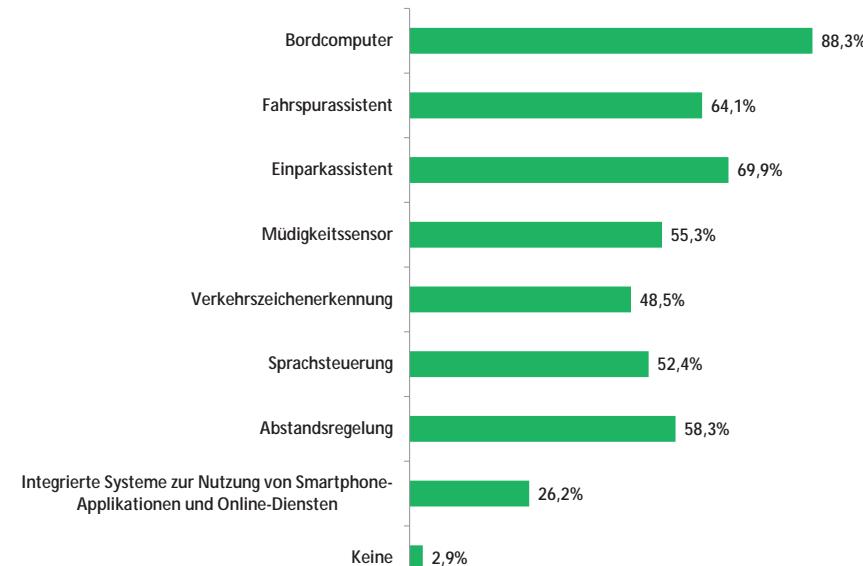
Unter den Teilnehmern waren Fuhrparkverantwortliche aus dem Maschinen- und Anlagebau, der Pharma-, Chemie-, Metall-, Textil- und Lebensmittelindustrie sowie aus den Bereichen Medizin, IT und Medien. Die Mehrheit der Befragten stammt aus Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern und einem Fuhrpark mit 20 bis 100 Fahrzeugen.

Fahrsicherheit im Fokus

Die Umfrage lässt einen klaren Trend hin zum Einsatz vernetzter – also digitaler, oftmals mit dem Internet verbundener – Technologien im Fuhrpark erkennen. Dies wird schon in der ersten Frage deutlich: Über 40 Prozent der Befragten geben an, dass intelligente Autos bereits heute eine Rolle in ihrer Flotte spielen. Weitere knapp 20 Prozent denken aktuell darüber nach, Fahrzeuge mit smarten Funktionen zu beschaffen. Zu den meistgenutzten digitalen Extras zählen dabei Tools, die die Fahrsicherheit unterstützen: Neben dem Bordcomputer (88 Prozent), dem Einparkassistenten (70 Prozent) und dem Fahrspurassistenten (46 Prozent) werden vor allem Abstandsregler (58 Prozent) und Mündigkeitssensoren (55 Prozent) in Flottenfahrzeugen nachgefragt.

Rund ein Viertel der Studienteilnehmer geht in Sachen Konnektivität noch einen Schritt weiter: So setzen bereits 26 Prozent auf integrierte Systeme zur Nutzung von Smartphone-Apps, die beispielsweise die Online-Parkplatzsuche oder das Anlegen persönlicher Fahrerprofile ermöglichen.

Welche dieser intelligenten Technologien/Anwendungen gibt es in Ihrer Flotte?
Mehrfachnennungen möglich. (n = 103)



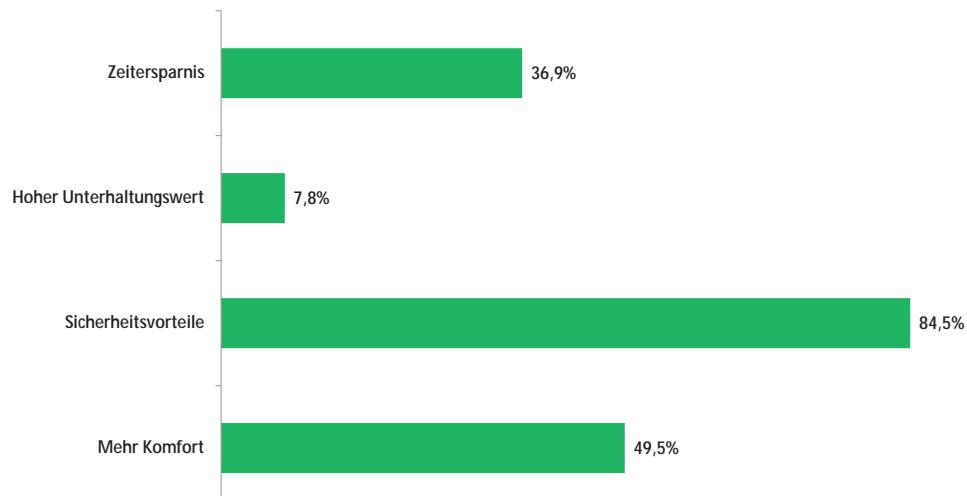
Quelle: Arval Deutschland GmbH, 2016

Den größten Vorteil der innovativen Extras sehen die Befragten entsprechend ihres Einsatzes auch in der zusätzlichen Sicherheit (85 Prozent), gefolgt von mehr Komfort (50 Prozent) und Zeitersparnis (37 Prozent), etwa bei der Parkplatzsuche. Der höhere Unterhaltungswert, den beispielsweise integrierte Applikationen versprechen, scheint dagegen bei den Umfrageteilnehmern noch kein ausschlaggebendes Argument zu sein: Nur rund acht Prozent bewerten dies als Vorteil intelligenter Autos.

Datenschutz adé – Aufklärung juche

Obwohl knapp die Hälfte der Teilnehmer angab, bereits intelligente Autos in ihrer Flotte zu führen, fühlen sich nur knapp 30 Prozent der Befragten gut, knapp über 60 Prozent sogar nur mittelmäßig über die Thematik informiert. So stellt für 51 Prozent der Fuhrparkverantwortlichen die mangelnde Thematisierung von digitalen Technologien im Fahrzeug auch den Haupthindernisgrund dar, (noch mehr) Autos mit smarter Ausstattung in die Flotte aufzunehmen. Für rund

Welche Vorteile „Intelligenter Autos“ finden Sie besonders interessant?
Mehrfachnennungen möglich. (n = 103)



Quelle: Arval Deutschland GmbH, 2016

47 Prozent sind die neuen Funktionen trotz vieler Vorteile schlichtweg zu teuer. Auffallend: Lediglich 29 Prozent der Befragten befürchten mögliche Datenschutzprobleme.

Das Thema „Datenschutz“ sprachen Arval und Flottenmanagement auch bei der Frage nach dem sogenannten eCall an: So sind intelligente Autos bei Unfällen in der Lage, selbstständig den Notruf zu alarmieren. Voraussichtlich ab 2018 sollen alle Neuwagen verpflichtend mit dem eCall, einem automatischen GPS-Notruf, ausgestattet sein. In der Öffentlichkeit wird dies durchaus kritisch betrachtet. Befürchtet wird, dass die so gesammelten Daten missbraucht werden könnten. Vor diesem Hintergrund überrascht wiederum das Studienergebnis: Übereinstimmend mit der Frage nach möglichen Hinderungsgründen hat die Mehrheit der Studienteilnehmer auch hier dahingehend keine Bedenken und sieht den eCall positiv: Für rund 73 Prozent ist entscheidend, dass auf diese Weise Leben gerettet werden können. Nur 27 Prozent schätzen den GPS-Notruf negativ ein.

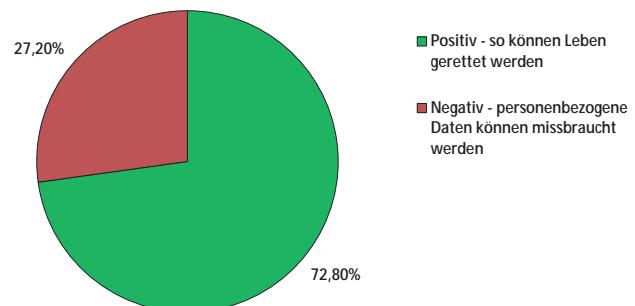
Intelligenter Fuhrpark: Autonomes Fahren auf dem Vormarsch

Der letzte Teil der Umfrage beschäftigt sich mit der künftigen Bedeutung von intelligenten Autos sowohl in den deutschen Fuhrparks als auch generell auf dem Automobilmarkt. Die bereits in den ersten Fragen deutlich gewordene Offenheit dem Thema gegenüber spiegelt sich auch hier wider: Über 60 Prozent der Befragten glaubt, dass Fahrzeuge mit digitalen Funktionen in den nächsten fünf Jahren eine wichtige Rolle im Fuhrpark spielen werden. Knapp 19 Prozent sprechen

sogar von einer großen Bedeutung. Vollendet werden soll die digitale Vernetzung intelligenter Fahrzeuge letztlich in autonom fahrenden Autos. Weltweit arbeiten Automobilhersteller und Internetkonzerne an der Entwicklung dieser selbstfahrenden Pkw. Obwohl sich diese noch überwiegend im Versuchsstadium befinden, kann sich der Großteil der Studienteilnehmer autonom fahrende Autos in der Realität gut vorstellen: So schätzen über 50 Prozent deren künftigen Markterfolg als groß, fast 10 Prozent sogar als sehr groß ein.

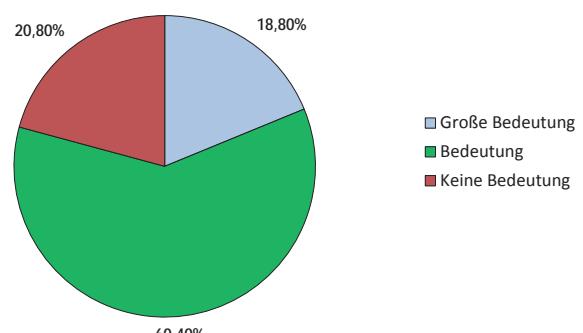
Zusammenfassend zeigt die Umfrage einen optimistischen Blick auf den Einsatz smarter Technologien im Fuhrpark. Glaubt man dem Trend, wird der Anteil intelligenter Autos auf den Straßen und in den Fuhrparks zunehmen. Dank der vernetzten Funktionen wird das Fahren – so bewerten dies die Befragten – sicherer und komfortabler. Etwaige Datenschutzprobleme werden dafür gerne in Kauf genommen und bereiten den Umfrageteilnehmern kaum Kopfzerbrechen. Und auch die Vision vom selbstfahrenden Auto ist längst keine Fantasie mehr, sondern

Voraussichtlich ab 2018 sollen alle Neuwagen verpflichtend mit dem eCall – dem automatischen GPS-Notruf bei Unfällen – ausgestattet sein. Wie schätzen Sie diese Neuerung ein? (n = 103)



Quelle: Arval Deutschland GmbH, 2016

Ein Blick in die nahe Zukunft: Welche Bedeutung werden „Intelligente Autos“ in den kommenden fünf Jahren in Ihrem Fuhrpark haben? (n = 103)



Quelle: Arval Deutschland GmbH, 2016

könnte schon bald Bestandteil unseres Alltags sein und damit vielleicht auch die Fuhrparks von morgen verändern.

Den Fuhrpark meistern



Mit dem A.T.U.
Flottenmanagement!

A.T.U. – Ihr professioneller Partner für das Flottenmanagement

- Meisterqualität
- Instandhaltungs- und Wartungsarbeiten nach Herstellervorschrift – garantiert scheckheftgepflegt!
- Zentrale Rechnungslegung – Österreichweit einheitliche Preise
- Von Fachzeitschriften mehrfach ausgezeichnet
- Reifenmanagement
- Smart Repair
- Glas-Service (Austausch und Reparatur)
- Online Terminvereinbarung
- Maßgeschneiderte Pakete auch für Ihr Unternehmen – fragen Sie uns!

Mehr Infos auf www.atu.at/b2b und per Mail unter flotte@at.atu.eu



Über 600 mal in Deutschland und Österreich.



Gelegenheit macht Diebe



Bestimmte Premiumfahrzeugmodelle sind bei Einbrechern beliebt, denn sie können dort innerhalb weniger Minuten Airbags und das festeingebaute Navigationssystem entwenden. Was tun, wenn es passiert ist? Und was tun, damit es nicht passiert?

Wenn es für alles Mögliche heutzutage eine Spezialisierung gibt, dann auch für Einbruch. Bestimmte Banden haben es auf Premiumfahrzeuge, insbesondere Airbags und fest eingebaute Navigationssysteme abgesehen. Allein in NRW liegt die Zahl der Autoaufbrüche jedes Jahr bei rund 88.000. Jeder einzelne Schaden summiert sich auf etwa mehrere Tausend Euro, Ärger und Aufwand nicht eingerechnet. Die Tat geht in Minuten schnelle über die Bühne, meistens nachts, meistens fallen gleich mehrere Fahrzeuge in reinen Wohngegenden oder auf Parkplätzen den Dieben zum Opfer. Offensichtlich gibt es einen lukrativen Wiederverkaufsmarkt dafür in anderen Ländern und die Gegenstände sind für die Profis leichte Beute, wenn das Fahrzeug nicht extra gesichert ist. Ein individueller Code am Gerät scheint die Diebe zumindest nicht abzuhalten. Was also tun, wenn man betroffen ist?

Die Polizei muss den Schaden protokollieren. Autoglasdienstleister stehen mit einem 24-Stunden-Notdienst zur Verfügung und können zerstörte Seitenscheiben mit einer neuen Scheibe oder einer Notverglasung ausstatten, um so den Versicherungsschutz wieder herzustellen und das Fahrzeug vor Witterungseinflüssen zu schützen. Der Einbruch muss ebenfalls zeitnah der Versicherung mitgeteilt werden, die den Schaden reguliert und die Freigabe für die Reparatur erteilt. Festeinbauten sind genau wie die weiteren Schäden am Fahrzeug über die Teilkaskoversicherung

im Versicherungsschutz eingeschlossen. Allerdings spielt das Alter des Navigationsgeräts und damit dessen Wiederbeschaffungswert im Sinne eines Gebrauchtgerätes eine Rolle. Sofern das Navigationsgerät zur Steuerung oder Darstellung weiterer Funktionen wie Rückfahrkamera oder Parklenkassistent dient, kann es aber auch als Ersatzteil und nicht als Zubehör gelten, und somit voll ersetzt werden. Wie dies gehandhabt wird, ist in den jeweiligen AKB der Versicherungen geregelt. Voraussetzung dabei ist jedenfalls, dass die Selbstbeteiligungshöhen unterhalb der Schadengrenze liegen. Bei der Wiederbeschaffung eines Gebrauchtgerätes raten Experten davon ab, Plattformen wie eBay zu nutzen, denn nicht selten stehen dort eben die geklauten Geräte zum Angebot.

In einer Fachwerkstatt ermitteln die Sachverständigen die Schadenhöhe. Je nachdem, mit welcher Gewalt die Diebe vorgegangen sind, steigt der Reparaturaufwand. Beispielsweise, wenn die Kabelstränge für das Navigationsgerät mit brachialer Gewalt – es muss ja schnell gehen – herausgerissen wurden oder einfach abgeschnitten wurden, müssen diese komplett neu verlegt werden. Müssen Ersatzteile bestellt werden und ist ein großer Bereich des Innenraums betroffen, kann die Instandsetzung durchaus mehrere Tage in Anspruch nehmen. Zeit, in der der Dienstwagen nicht zur Verfügung steht, und die mit einem Ersatzwagen überbrückt werden muss. Wenn mehrere Fahrzeuge eines Herstellers innerhalb derselben Gegend betroffen sind, kann dies auch schon einmal bei der entsprechenden Markenwerkstatt ein erhöhtes Arbeitsaufkommen und ebenso eine Verzögerung der Fertigstellung auslösen.

Nicht selten kommt es vor, dass das betroffene Fahrzeug – kaum instand gesetzt – wieder Opfer eines Aufbruchs wird, denn die Diebe wissen, dass nun wieder etwas zu holen ist, und vor allem wo. Bevor die Versicherung den Vertrag aufkündigt

oder der Schaden aufgrund hoher Selbstbeteiligungsgrenzen abermals die Bilanz verschlechtert, sollte der Nutzer beziehungsweise der Besitzer nun Präventionsmaßnahmen ergreifen, die im Minimum darin bestehen, das Fahrzeug sicher zu parken. Garagen oder gut ausgeleuchtete, wenn möglich bewachte Stellflächen sind zu bevorzugen. Das jedoch dem Nutzer vorzuschreiben sei schwierig, äußert sich ein Fuhrparkleiter zu der Problematik.

Weitere Möglichkeiten bestehen in der Nachrüstung von Alarmsystemen. Die Hersteller bieten dies über ihre Werkstätten ebenso an wie in der Fuhrparkbranche renommierte Einbauer, beispielsweise Wollnikom, teilweise sogar beim Kunden vor Ort. Bei Leasingfahrzeugen stellt das in der Regel auch kein Problem dar, sofern das Vorgehen mit dem Leasinggeber abgestimmt ist und der Einbau fachmännisch erfolgt. So gibt es beispielsweise Alphabet Fuhrparkmanagement den eigenen Kunden vor. Bei der ALD können nach Freigabe die Kosten für Gerät und Nachrüstung vollamortisiert kalkuliert in die Leasingrate aufgenommen werden. Voraussetzung hier ist jedoch auch die Inanspruchnahme von autorisierten Werkstattbetrieben und die Sicherstellung, dass die Fahrzeuggarantie nicht beeinträchtigt wird.

Einfache Alarmsysteme funktionieren über die Zentralverriegelung und reagieren mittels Ultraschallsensoren auf unbefugtes Öffnen der Türen, Motorhaube oder des Kofferraums beziehungsweise auf unbefugtes Einschalten der Zündung. Sowohl durch einen lauten Hup- oder Sirenenton als auch durch Blinken macht das System auf das unerlaubte Öffnen des Fahrzeugs aufmerksam. Aufwendigere Systeme sind an den CAN-Bus angeschlossen und per Werksfernbedienung, SMS oder Smartphone-App bedienbar. Erschütterungen, Einschlagen von Scheiben sowie das unbefugte Öffnen des Fahrzeugs führen zur Auslösung eines Präventivalarms (zum Beispiel bei Parkremplern) oder des Hauptalarms. Bestimmte Systeme informieren den Besitzer via GSM oder lassen sich sogar mittels GPS orten. Für werksseitig mitgeordnete Alarmanlagen fallen beispielsweise in der Oberen Mittelklasse rund 400 Euro netto an. Profis kennen jedoch auch die werksseitigen Systeme und sollen sie innerhalb von 20 bis 30 Sekunden deaktivieren können. Nachgerüstete Systeme hätten demnach einen entscheidenden Vorteil gegenüber der Werksausstattung: Professionelle Autoknacker wissen nicht, welches genau wo verbaut ist, lediglich eine LED-Blinkdiode deutet das Vorhandensein einer Alarmanlage an.

Selbst wenn die Polizei regelmäßig auf Fahrzeuge spezialisierte Einbrecher dingfest machen kann, scheinen ständig neue nachzukommen. Wer die oben stehenden Tipps befolgt und sein Fahrzeug durch ein Alarmsystem zusätzlich schützt, beugt am besten einem Aufbruch vor – und somit auch allem damit verbundenen Ärger.



NEUE RÄUMLICHKEITEN FÜR IHRE MITARBEITER.

Fünf Sitze, sechs Türen und ein Kofferraumvolumen von bis zu 1.250 Litern. Solch ein inspirierendes Arbeitsumfeld können Sie Ihren Mitarbeitern mit dem neuen MINI Clubman bieten. Seine weiteren Qualifikationen: starke Leistung bei sparsamem Verbrauch und MINI Connected für ständige Erreichbarkeit.

Weitere Informationen zu MINI im Fuhrpark erhalten Sie von Frank Tielesch unter f.tielesch@mini.de oder auf mini-grosskunden.de.

**DER NEUE MINI CLUBMAN.
MACH, WAS DU FÜHLST.**



Kraftstoffverbrauch (je nach Modell) innerorts: 9,0 bis 4,4 l/100 km, außerorts: 5,8 bis 3,4 l/100 km, kombiniert: 7,0 bis 3,8 l/100 km; CO₂-Emissionen (je nach Modell), kombiniert: 162 bis 99 g/km. Fahrzeugdarstellung zeigt Sonderausstattung.

Den Kunden im Fokus

Schwerpunkt-Interview mit Lars-Cassio Wesner, Leiter Vertrieb an Groß- und Direktkunden, und Dr. Olav Bagusat, Leiter Vertrieb an Großkunden und Sonderzielgruppen, bei Volkswagen Pkw in Wolfsburg



*Dr. Olav Bagusat (li.) und
Lars-Cassio Wesner (re.) neben
dem neuen Volkswagen Touran*

Flottenmanagement: Herr Wesner, seit gut einem halben Jahr leiten Sie nun den Vertrieb an Groß- und Direktkunden. Auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

Lars-Cassio Wesner: Im eigentlichen Sinne bin ich Jurist. Jedoch schlug mein Herz schon immer für die Automobilindustrie, wo ich Anfang 2003 zunächst bei Volkswagen Nutzfahrzeuge im Vertrieb angefangen habe. Nach Stationen in der Konzernvertriebsstrategie, als Leiter der Netzorganisation und im Bereich Business Development bei Škoda, bin ich nun hier in Wolfsburg tätig und freue mich über den interessanten Verantwortungsbereich und die herausfordernde Aufgabe.

Flottenmanagement: Mit fast 200.000 echten gewerblichen Zulassungen war Volkswagen auch im vergangenen Jahr mit großem Abstand zur Konkurrenz erneut Marktführer. Welche Entwicklungen haben den Zuwachs in den Flottenzulassungen begünstigt? Welche grundsätzlichen Anlagen oder Gene machen Volkswagen auch im Großkundengeschäft so erfolgreich?

Lars-Cassio Wesner: Man kann dabei fast von einem Dreiklang sprechen: Zum einen ist es natürlich unsere Kernkompetenz, tolle Fahrzeuge zu bauen. Zum anderen reicht es insbesondere

im Großkundengeschäft heute nicht mehr aus, erstklassige Autos zu bauen. Es geht auch darum, rund um unsere Produkte bedarfsgerechte Dienstleistungen anzubieten, die für unsere Kunden einen Mehrwert bedeuten. Dabei haben wir mit der Volkswagen Financial Services AG einen hervorragenden Partner innerhalb des Konzerns. Und das Handelsnetz ist die dritte Säule unseres Flottengeschäfts: Denn wir sind mit unseren Großkundenleistungszentren sowie den zentralen Betreuungspartnern sehr nah am Kunden. In der Summe sind dies wichtige Gründe, warum wir in der Vergangenheit so erfolgreich im Flottenbusiness unterwegs waren.

Flottenmanagement: Wenn man einmal die Topseller im Flottengeschäft der letzten Jahre näher betrachtet, so fand hier eigentlich nur ein Führungswechsel zwischen den beiden Volkswagen-Modellen Golf und Passat statt. Was macht diese Fahrzeuge gerade für Dienstwagennutzer und Fuhrparkentscheider so interessant? Gibt es darüber hinaus noch ausgesprochene „Flotten-Rennner“ in Ihrer Modellpalette?

Lars-Cassio Wesner: Sowohl der Passat Variant als auch der Golf Variant sind maßgebliche Säulen des Erfolgs der Marke Volkswagen im Flottengeschäft. Mit der Neuauflage des Passats

haben wir zum einen wichtige Faktoren wie Variabilität und Produktvielfalt bedient und gleichzeitig eine Optimierung in Bezug auf die Total Cost of Ownership (TCO), wo wir uns als Vorreiter sehen, erreicht. Doch die Entwicklungen der letzten Monate zeigen, dass die Gesamtkostenbetrachtung in vielen Unternehmen nicht bei den Total Cost of Ownership endet, sondern vermehrt in Richtung Total Cost of Mobility geht. Und ich glaube, dass wir mit unseren Produkten und Dienstleistungspaketen heute schon diesen Anforderungen gerecht werden. Neben den beiden ausgesprochenen „Flotten-Rennern“ sind wir auch mit dem up! sehr stark in den Pflegediensten vertreten. Allgemein kommt uns zugute, dass wir durch die Breite an Produkten und Dienstleistungen unseren Kunden immer ein maßgeschneidertes Angebot unterbreiten können.

Flottenmanagement: Eigentlich bietet die Modellpalette von Volkswagen für nahezu jeden Bereich und Anspruch eine passende Baureihe. Gibt es dennoch Segmente, in denen Sie Anknüpfungspunkte für neue Modelle sehen?

Lars-Cassio Wesner: Zum einen bieten wir mit dem neuen Touran, der Ende des letzten Jahres erschien, sowohl für Flotten als auch User Chooser ein sehr interessantes Konzept: Er hat sich



Tiguan



Golf GTD Variant



Passat GTE Variant



up!

nicht nur hinsichtlich des Designs deutlich weiterentwickelt, sondern auch bei der Funktionalität klar hinzugewonnen. Dies ist auch die Grundintention, die wir mit jedem Modellwechsel verfolgen. Denn unsere neu entwickelten Fahrzeuge bieten dem Kunden immer einen Mehrwert: verbesserte Verbrauchswerte, ein größeres Platzangebot, mehr Sicherheit und höhere Qualität. Dies ist uns in der Vergangenheit vielfach gelungen und wir haben dies jüngst beim neuen Touran und Tiguan umgesetzt.

Dr. Olav Bagusat: Der Touran als Fahrzeug, welches auf dem modularen Querbaukasten (MQB) basiert, hat viele Vorteile auf seiner Seite. So bietet er beispielsweise bei fast gleichem Radstand spürbar mehr Platz im Innenraum – auch in der zweiten Sitzreihe. Hinzu kommen eine neue Motoren generation sowie zahlreiche Assistenzsysteme. Insgesamt glauben wir, dass er damit die Ansprüche sowohl vom Außendienst als auch von User Choosern befriedigt. Dies unterstreichen auch die bisherigen Tests von namhaften Automobilredaktionen, in denen der neue Touran hervorragend abschneidet.

Fleottenmanagement: Auf der IAA in Frankfurt haben Sie im vergangenen Jahr auch den neuen Tiguan vorgestellt. Inwieweit haben sich SUV in den letzten Jahren in den Fuhrparks etablieren können? Mit welchen Features hebt sich der neue Tiguan gegenüber Konkurrenzmodellen ab?

Lars-Cassio Wesner: Es zeichnet sich eine gewisse Trendwende in den Fuhrparks ab: Waren SUV in der Vergangenheit eher kein Flottensegment, haben jetzt insbesondere kleinere SUV wie der Tiguan den Weg in die Fuhrparks gefunden. Ein Grund dafür ist meiner Meinung nach auch, dass zunehmend mehr User Chooser unterwegs sind und dieses Fahrzeugsegment sehr beliebt ist. Denn es ist kein reines Funktionsfahrzeug, sondern bietet neben einer erhöhten Sitzposition und Fahrspaß noch weitere Vorteile. Wenn

man sich den neuen Tiguan anschaut, dann haben wir damit einen großen Schritt nach vorn gemacht. Er hat nicht nur 50 Kilogramm abgespeckt, neue Motoren mit besseren Verbrauchswerten, sondern auch alle Assistenzsysteme, die Kunden heute von einem Neufahrzeug erwarten. Daher hoffen und glauben wir, dass der neue Tiguan viel stärker zu einer Durchdringung führen wird, als das noch mit dem alten Modell der Fall war.

Fleottenmanagement: Über einen sogenannten Großkunden-Vertrag können Fleottenkunden nicht nur Modelle aus dem Hause Volkswagen bestellen, sondern auch aus allen anderen Konzernmarken. Welche Voraussetzungen müssen hierbei erfüllt sein? Und was sind die Vorteile eines Großkunden-Vertrags für den Fuhrparkverantwortlichen?

Dr. Olav Bagusat: Mit dem Großkunden-Vertrag der Volkswagen AG haben Fleottenkunden einen Konzernvertrag. Das heißt, dass ein Unternehmen mit einem Fuhrpark von mehr als 15 Fahrzeugen und einem jährlichen Fahrzeugbedarf von fünf Neuwagen nicht einen Vertrag mit einer einzelnen Marke schließt, sondern die Wahl zwischen Modellen der Marken Audi, SEAT, Škoda, Volkswagen Pkw und Nutzfahrzeuge hat. Dadurch kann der Großkunde von einem sehr breiten Produktportfolio, transparenten Nachlässen und Angeboten profitieren. Das sind die großen Vorteile eines solchen Großkunden-Vertrags.

Fleottenmanagement: Ein erfolgreiches Flottengeschäft ist heute nicht allein von der Modellpalette abhängig. Es gehören ebenso Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Fleottenkunden dazu, wie ein ausgetüfteltes Rahmenprogramm in den Bereichen Full-Service-Leasing, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Was bietet Volkswagen hier von Haus aus im Einzelnen an?

Dr. Olav Bagusat: Auf der einen Seite bieten wir Finanzdienstleistungen über die Volkswagen Financial Services AG an, die genau auf unsere breite Produktpalette abgestimmt sind. Hinzu kommen natürlich auch Dienstleistungspakete wie Wartung und Verschleiß, die sich am Markt durchgesetzt haben. Aber auf der anderen Seite decken wir zusammen mit der Volkswagen Financial Services nicht nur den Bedarf der Leasingkunden ab, sondern bieten einen Rund-um-Service für Flotten an, egal ob Leasing oder Kauf – angefangen bei Tankkarten über Mobilitätskonzepte und Reifenservice bis hin zum Fuhrparkmanagement.

Hinzu kommt natürlich auch ein extrem schlagkräftiges Netz: Neben 1.100 Händlern, die eine sehr gute Netzardeckung garantieren, haben wir knapp 220 Großkundenleistungszentren, die auf die speziellen Anforderungen unserer Fleottenkunden bestens vorbereitet sind. Das bedeutet, dass egal wo ein Fleottenkunde den persönlichen Kontakt zu uns sucht, dieser in nur wenigen Kilometern einen Handelsbetrieb oder ein Großkundenleistungszentrum findet. Und ich glaube, diese Kombination von Produktpotential, einer extrem breiten Dienstleistungspalette und dem Händlernetz macht am Ende den Erfolg aus.

Lars-Cassio Wesner: Wir sind der Überzeugung, dass wir in den kommenden Jahren vermehrt nicht nur Produkte verkaufen, sondern Mobilität. Voraussetzung dafür ist, den Mobilitätsbedarf unserer Groß- sowie Direktkunden zu verstehen. Gleichzeitig müssen wir dazu übergehen, unseren Kunden nicht nur Produkte an die Hand zu geben, sondern sie bei allen Themen rund um die Unternehmensmobilität zu unterstützen. Und da glaube ich, haben wir mit der Volkswagen Financial Services einen Partner, um das Gesamtportfolio anbieten zu können. Was der Kunde am Schluss nimmt, ist ihm überlassen, jedoch müssen wir das Thema Mobilität aus Kundensicht betrachten und die richtigen Lösungen für den Kunden parat haben.

Lars-Cassio Wesner:
„Die Entwicklungen der letzten Monate zeigen, dass die Gesamtkostenbetrachtung in vielen Unternehmen nicht bei den Total Cost of Ownership endet, sondern vermehrt in Richtung Total Cost of Mobility geht“



Fleottenmanagement: Stichwort Businesspakete – welche Angebote hält Volkswagen hier für seine Kunden parat und inwiefern hat die Fleottenabteilung einen Einfluss auf die Ausstattung der Fahrzeuge?

Lars-Cassio Wesner: Uns ist es natürlich ein ganz besonderes Anliegen, das Kunden-Feedback mit in die Entwicklung einzusteuren. So stellen wir in der Regel fahrzeugindividuelle Businesspakete nach den Kundenanforderungen hinsichtlich Navigation, Multimediasystemen und Sitzergo-

nomie zusammen und versehen diese mit einem attraktiven Kundenvorteil.

Flottenmanagement: Ende September wurde mit dem Passat GTE die Passat-Familie um ein Modell mit Plug-in-Hybridantrieb erweitert. Damit steht Flottenkunden insbesondere bei den Topsellern im Flottengeschäft eine breite Vielfalt von Antrieben zur Verfügung. In welche Richtung wird sich Ihrer Meinung nach die Situation insbesondere bei den alternativen Antrieben verschieben?

Dr. Olav Bagusat: Wir konnten feststellen, dass die erste große Welle an Elektrofahrzeugen bereits vor zwei Jahren die Flotten erreicht hat. Zurzeit sind wir an einem Punkt, an dem die zweite große Welle langsam ins Rollen kommt und sich die Kunden, die ihren Fuhrpark vor zwei beziehungsweise drei Jahren „elektrisiert“ hatten, die Frage stellen, ob sie die E-Flotte erneuern oder umsatteln. Interessant ist dabei zu beobachten, dass die Kunden gelernt haben, dass eine Umstrukturierung auf Elektrofahrzeuge nicht nur den Wechsel der Antriebsart zur Folge hat, sondern viele Themen wie Infrastruktur, höhere Listenpreise, aber auch Einschränkungen hinsichtlich Nutzern und Nutzungsradius zur Folge hat. Wir liefern mit unseren zwei E-Modellen – dem e-up! und dem e-Golf – auch das entsprechende Produktpotential.

Dr. Olav Bagusat:
„Die Kombination von Produktpotential, einer extrem breiten Dienstleistungspalette und dem Händlernetz macht am Ende den Erfolg aus“



Was wir auch beobachten, ist, dass sich unsere GTEs, also die Plug-in-Hybrid-Version des Golf und Passat, über besonders viel Zuspruch in den Fuhrparks freuen. Für uns war es dabei von besonderer Bedeutung, den Passat als das Flottenfahrzeug schlechthin zum Hybrid zu machen: Denn gerade in der Stadt profitiert der Nutzer von niedrigen Verbrauchswerten. Gleichzeitig kann er im Sport- oder GTE-Modus auf die kombinierte Kraft des 1,4-Liter-Benzinmotors sowie des Elektromotors zurückgreifen und damit echten Fahrspaß erleben. Und ich glaube, die Kombination macht das Fahrzeug gerade für User Chooser interessant, weil sie die Vorteile von beiden Antriebsarten nutzen können.

Lars-Cassio Wesner: Meiner persönlichen Auffassung nach wird die Hybridtechnologie zwischen Elektromobilität und Verbrennungsmotor erst einmal kurz- bis mittelfristig die Lösung sein. Ein nicht zu vernachlässigbarer Grund ist dabei natürlich die psychologische Komponente: Denn bei einem Elektrofahrzeug muss man im Kopf haben „Wie weit kann ich fahren“ und „Wo kann ich und wie schnell kann ich nachladen“. Und ich glaube dafür ist der Plug-in-Hybrid ge-



Lars-Cassio Wesner (2. v. re.) und Dr. Olav Bagusat (2. v. li.) berichten Bernd Franke (re.) und Steven Bohg (li., beide Flottenmanagement) von den Entwicklungen bei Volkswagen

nau die passende Antwort. Ich kann zum einen bis zu 50 Kilometer rein elektrisch fahren, aber wenn dies mal nicht ausreichen sollte, kann ich zum anderen immer auf den Verbrennungsmotor zurückgreifen.

Sollten sich die Voraussetzungen, wie ausreichende Infrastruktur sowie bessere Batterie- und Ladetechnologien, bei der Elektromobilität weiter verbessern, dann glaube ich persönlich, dass die Hybridtechnologie zurückgeht und wir verstärkt rein elektrisch fahren werden.

Flottenmanagement: Seit einigen Monaten stehen die Verbrauchswerte im besonderen Fokus der Öffentlichkeit. Welche Strategien verfolgt Volkswagen einerseits, um die Aufwendungen für betroffene Flottenkunden möglichst gering zu halten und um andererseits das Kundenvertrauen zurückzugewinnen?

Lars-Cassio Wesner: Wir werden die Fahrzeuge so schnell und so kundenfreundlich wie möglich und vor allem zuverlässig wieder in Ordnung bringen. Das ist der erste und ganz entscheidende Schritt, um das Kundenvertrauen zurückzugewinnen. Darauf ist unsere gesamte Service- und Handelsorganisation vorbereitet und hält entsprechende technische Lösungen bereit. All das läuft in ganz enger Abstimmung mit dem KBA und ist von offizieller Seite abgesegnet.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Volkswagen noch erreichen?

Lars-Cassio Wesner: In erster Linie müssen wir uns in Zukunft noch stärker darauf fokussieren, was unsere Kunden von uns erwarten. Themen wie Digitalisierung sowie Connectivity werden zunehmend auch von Großkunden angefragt und wir müssen entsprechende Lösungen bieten können. Daher standen diese Themen auch im besonderen Fokus unseres Auftritts auf dem Genfer Autosalon, wo wir beispielsweise die Möglichkeiten der Einbindung von Funktionen und Zusatzdiensten über die intelligente Smartphone-Integration „Car-Net“ präsentiert haben. Zudem wird auch die Fülle an Informationen, die wir dem Kunden aus dem Fahrzeug heraus für ein

noch bedarfsgerechteres Flottenmanagement senden können, ein weiteres Thema für die kommenden ein bis zwei Jahre sein.

Dr. Olav Bagusat: Gleichzeitig ist uns bewusst, dass es „den einen Kunden“ im Flottengeschäft aufgrund von individuellen Anforderungen und Bedürfnissen praktisch nicht gibt. Das heißt für uns, dass wir Lösungen finden müssen, die spezifisch auf die jeweilige Flotte passen. Und da stellen wir fest, dass die breite Palette, die wir unseren Kunden anbieten können, die richtige Antwort ist. So ist es uns beispielsweise auch möglich, Themenkomplexe wie Internationalisierung und Mobilitätsmanagement zu bedienen, die zunehmend auch in den Fokus unserer Kunden gelangen.

VOLKSWAGEN FLOTTENGESCHÄFT 2015

Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	125.000
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 15 %
Verteilung des Flottengeschäfts in %	Passat Variant: 35 %; Golf Variant: 18 %; Golf: 10 %; Polo 8 %
Topseller im Flottengeschäft	Passat, Golf Variant, Golf
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	neuer Tiguan, neuer up!
Anteil Leasing/Kauf in %	70 %/30 %
Garantiebedingungen	2 Jahre sowie optionale Verlängerung bis 5 Jahre
Inspektionsintervalle	gemäß Intervallanzeige (max. 30.000 km/2 Jahre)
Kooperationspartner/Banken	für den jeweilig zuständigen Großkunden Außendienst der Volkswagen Financial Services: www.volkswagenleasing.de/de/home/Kontakt/MA_Deutschland.html
Kontakt Key-Account-Geschäft	für den jeweilig zuständigen Bezirksleiter Großkunden für Volkswagen Pkw: www.volksvagen.de/de/geschaeftskunden/Grosskunden/kontakt/ansprechpartnerliste.html
Internetseite für Flottenkunden	www.volksvagen.de/de/geschaeftskunden/Grosskunden



Ladeangst?

Jetzt eMobility-Therapie starten mit AlphaElectric.



Geht es Ihnen wie Franz? Glauben auch Sie, dass es für Elektrofahrzeuge (noch) zu wenige Lademöglichkeiten gibt? In der Alphabet eMobility-Therapie nehmen wir Ihnen diese Angst und zeigen, dass ausreichend Lademöglichkeiten zur Verfügung stehen. Setzen Sie schon heute auf die Mobilität von morgen und machen Sie eMobility zur effizienten Ergänzung Ihrer Unternehmensflotte.

Gleich das Video
ansehen.

Wie Franz seine Ladeangst besiegen konnte, sehen Sie jetzt auf
alphabet.de/alphaelectric

Alphabet

Die große Flotten-Premiere

Am 10. und 11. März war es so weit. Erstmals fand „Flotte! Der Branchentreff“ statt.

Zu dem gleichzeitig auch ersten großen Flottenevent des Jahres konnten wir 150

Aussteller und rund 700 Fachbesucher vor Ort in Köln begrüßen. Ein Rückblick auf zwei ereignisreiche Tage ...



Mit den MMC Studios in Köln hatte man eine außergewöhnliche Location für den ersten Branchentreff ausgewählt

Nicht „Let's Dance“ oder „Unter uns“ standen in jenen Tagen im Fokus in den MMC Studios, sondern „Flotte! Der Branchentreff“. Auch wenn der Titel der genannten Soap durchaus als Motto unseres zweitägigen Events hätte durchgehen können, denn man war auf der Veranstaltung ja unter seinesgleichen.

Bei strahlendem Sonnenschein kamen die ersten Teilnehmer bereits zu früher Stunde. Wer nicht mit dem eigenen Auto angereist war, konnte von Bahnhof, Flughafen oder Hotel auf die Dienste unserer verschiedenen Shuttles von Ford (NRW-Garage), Maserati und Nissan zurückgreifen, die gerne in Anspruch genommen wurden.

Ab acht Uhr morgens startete dann die Messe offiziell mit einem Frühstück im Netzwerk- und Cateringbereich. So konnte man bei frischen Brötchen, Spiegelei und Kaffee schon erste Kontakte knüpfen oder mit alten Bekannten plaudern, ehe um neun Uhr die Pforten der vier Ausstellungshallen öffneten. Gleichzeitig war dies der Startschuss für das weitere Programm, das Workshops, Vorträge sowie Expertengespräche beinhaltete.

Knapp 550 Fachbesucher strömten am ersten Tag durch die in Messehallen verwandelten Filmstudios. Manch ein Aussteller war mit besonderen Eyecatchern vor Ort, so zum Beispiel die FCA Group, die mit zwei Deutschlandpremieren (Alfa Romeo Giulia und Fiat Tipo Kombi) aufwartete.

Und auch das Fachprogramm rund um die Messe war hochkarätig besetzt. Die stets gut besuchten Vorträge, 22 an der Zahl, hielten unter anderem Axel Schäfer (Geschäftsführer Fuhrparkverband), Gunter Glück (Geschäftsführer LeasePlan) sowie Prof. Dr. Michael Schreckenberg (Uni Duis-

burg-Essen). Neben Visionen für die Entwicklung des Fuhrpark- und Mobilitätsmanagements behandelten die Vorträge unter anderem Themen wie alternative Antriebe, autonomes Fahren, die zunehmende Digitalisierung im Fuhrpark, Tankkarten und Juristisches zu den Themen Bußgeld, Fahrtenbuch sowie Schadenmanagement.

Großen Anklang fanden zudem die Workshops. Unter anderem boten Thomas Krüger und Niels Krüger (Geschäftsführer, TCS Technology Content Services GmbH) einen solchen zum Thema UVV-Mitarbeiterunterweisung an. Die Teilnehmer mussten dabei eine Prüfung absolvieren und erhielten im Anschluss eine Teilnahmebestätigung beziehungsweise ein Zertifikat. Ebenfalls waren die Expertengespräche mit branchenbekannten Rechtsanwälten wie Lutz D. Fischer oder Steuerexperten an beiden Tagen stark frequentiert.

Für das leibliche Wohl aller Anwesenden sorgte ein ganztägiges Catering, das im Eintrittspreis enthalten war. Neben dem erwähnten Business-Frühstück konnten sich die Besucher der Messe auch beide Tage am ausladenden Mittagsbuffet verköstigen. Darüber hinaus gab es frische Säfte, eine Kaffeebar, Crêpes und vieles mehr. Im großzügigen Netzwerk- und Cateringbereich konnten dann die bereits geknüpften Kontakte vertieft oder neue Gesprächspartner gefunden werden.

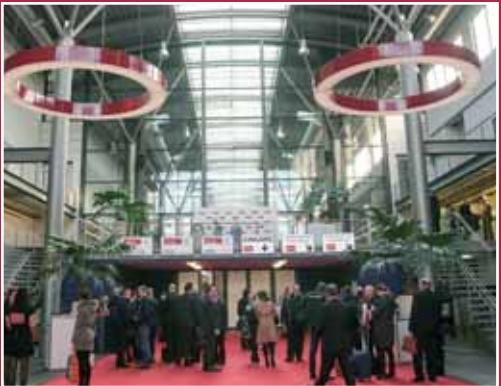
Ein besonderes Highlight des Events war die Abendveranstaltung. Sie wurde von etwa 900 Teilnehmern besucht. Das Flying Buffet, Cocktails und weitere Kaltgetränke sorgten für eine angenehme und entspannte Atmosphäre. Die besten Geschäfte lassen sich ja bekanntlich bei einem guten Glas Rotwein oder wahlweise Bier machen. Im Laufe des Abends heizten zwei Bands im vor-

deren Bereich der Area den Gästen mit Live-Musik ein. Wer (noch) nicht das Tanzbein schwingen wollte, konnte weiterhin Gespräche führen und Netzwerkpflege betreiben.

Der folgende Tag begann erneut mit einem Business-Frühstück, welches ähnlich gut wie tags zuvor besucht war. Die Vorträge und Workshops lockten ebenfalls wieder zahlreiche Besucher an, auch wenn die Zahl der Besucher nicht ganz an den Vortag heranreichte. Das Mittagsbuffet leitete das allmähliche Ende des ersten „Klassentreffens“ der Flottenbranche ein. Noch bis in den frühen Nachmittag nutzte eine Vielzahl der Teilnehmer die Möglichkeit des Austauschs und des Netzwerkens, ehe sie sich nach zwei informativen und intensiven Tagen auf den Heimweg begaben.

Fazit: Das erste Mal „Flotte! Der Branchentreff“ war ein voller Erfolg und ist auf dem besten Weg, sich fest zu etablieren. Zeitweilig waren mehr als 1.300 Besucher (Fachbesucher inklusive Aussteller) vor Ort. Darunter befanden sich viele altbekannte und einige neue Gesichter. Somit ergab sich eine bunte und reizvolle Mischung. Gerade die Qualität der Gespräche wurde von vielen Seiten gelobt. In besonderer Erinnerung wird zudem die Abendveranstaltung bleiben, bei der es ausgelassen und zugleich familiär zuging. Das gute Feedback der Aussteller und Fachbesucher zur Veranstaltung ist eine hervorragende Basis für den Branchentreff im kommenden Jahr, für den jetzt bereits die Planungen anlaufen.

Wir bedanken uns nochmals bei allen Unterstützern von „Flotte! Der Branchentreff“ und freuen uns, Sie im nächsten Jahr erneut zu dem Event begrüßen zu dürfen. Impressionen auf den nächsten Seiten ...



Eingang zum Messebereich



Maserati-Shuttle



Andreas Nickel und Svenja Nickel (li. und re., beide fleet academy) im Gespräch



Blick auf den Netzwerk- und Cateringbereich



Frank Heß (re., Ari Fleet)



Reges Treiben bei der Ausgabe der Tickets



Marcus Hoffmann (stehend, Seat)

(Fortsetzung auf S. 46)

**MANCHE
WOLLEN
NICHT
ZURÜCK.**

**BEI UNS
MÜSSEN SIE NICHT
ZURÜCK.**

**MIT DER EUROPA SERVICE
ONEWAY QUER DURCH DEUTSCHLAND!**

An unseren **über 600 Mietstationen** bekommen Sie genau den Mietwagen, den Sie für Ihre Zwecke benötigen.



EUROPA SERVICE Autovermietung AG
Schorberger Str. 66 • 42699 Solingen • Buchungshotline: 01805-763232*
E-Mail: reservierung@europa-service.de
www.europa-service.de

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.



MANAGEMENT



Michael Borner (re., Renault)



Edgar Venhofen (Mitte) und Björn-Eric Falkenau (re., beide Bury)



Steffen Dittmar (re., Hyundai)



Marcus Federhoff (li., BayWa) und Sebastian Heuft (re., Flottenmanagement)



Ford-Shuttle von NRW-Garage



Martina Richerzhagen (re., Cologne-PR) und İlhan Kurban (Mitte, Nexen)



Auch an Ständen war das Netzwerken im Vordergrund



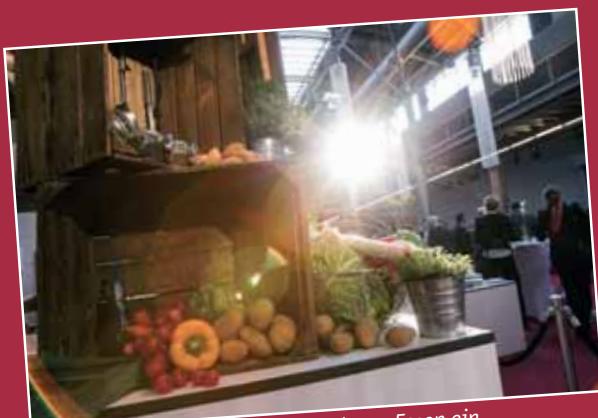
Sabine Felber (li., VW) und Jessica Arz (Mitte, Audi)



André Sadowski (Mitte, Škoda)



Thorsten Harms (li., Auto Fleet Control)



Lecker – nicht nur deftige Kost lud zum Essen ein



Großes Interesse am Stand des Bundesverbands Fuhrparkmanagement



Jörg Curtius (li.) und Ralf Koeppel (Mitte, beide junited Autoglas)



Michael Hohn (2. v. li., Imperial) mit Team



Rede von Flottenmanagement-Geschäftsführer Bernd Franke



Roland Lehr (li., A.T.U) im Gespräch



Barbara Rauh (li.) und Niels Krüger (2. v. li., beide TCS)



Pete Bruckhuisen (Apollo Vredestein)



Holger Büscher (2. v. li., afk) im Gespräch

(Fortsetzung auf S. 48)



Einfache Lösungen mit Ausrufezeichen.

FAHRERSICHERHEITSUNTERWEISUNG. JETZT GANZ EINFACH!

Unternehmen mit einem Fuhrpark sind angewiesen, ihre Fahrer jährlich über die mit der Dienstwagennutzung verbundenen Rechte und Pflichten zu unterweisen. Lösen Sie dieses Problem ganz einfach: **Mit unserem web-basierten Schulungsportal „FSU Online“.**

Möchten Sie mehr erfahren? www.car-mobility.com/fsuonline

Einfach online! Ortsunabhängige Fahrerunterweisung.

Einfach dann, wenn man Zeit hat! Flexibel integrierbar.

Einfach planbar! Automatischer Reminder an die Fahrer.

Einfach sicher! Stringente Dokumentation und DGUV-Zertifizierung.

Einfach günstiger! Weniger Organisation – weniger Kosten.

Einfach weniger Aufwand! Verwaltung der Fahrer und optimales Reporting.

MANAGEMENT



Klaus Kümmel (li., ConVista Consulting AG)



Christian Fischer (re., 4Fleet Group)



Hans Glaentzer (re., Excon) und Simon Pfost (2. v. re., Flottenmanagement)



Michael Heise (li.), Saban Tekedereli (Mitte, beide Toyota)



Oliver M. Busch (li., Europa Service)



Marcus Nissen (li., Autorola)



Der Andrang beim ersten großen Flottenevent des Jahres war groß



Ralph Wuttke (re., Flottenmanagement) am A.T.U-Stand



Sven Gibbe (2. v. li., AutoBank), Katy Ossege (2. v. re., HLA Fleetservices) und Sven Wijßmann (re., AUTOonline)



Der neue F-Pace bei Jaguar LandRover



Stefan Ottinger (Ford)



Matthias Weil (2. v. re.) und Achim Kraußer (2. v. li., beide Maske Fleet)



Aileen Jungbluth (2. v. li.) und Claus Wollnik (2. v. re., Wollnikom)



Dennis Lindroth (li., Mitsubishi)



Deutschland-Premieren des Alfa Romeo Giulia und des Fiat Tipo Kombi (Stella Schneider (li.) Jessica Kurucz (2. v. re., beide FCA Group)



Christoph Pauli (li.), Jürgen Kehler (2. v. li.) und Pascal Luhnau (2. v. re., alle NRW-Garage)



Sängerin Francisca Urio kennt man schon von „DSDS“



Reinhold Knott (li., Porsche)

(Fortsetzung auf S. 50)

DER NEUE MAXXIS PREMITRA HP5

- die UHP Premiere für maximale High Performance

MAXXIS®
REIFEN



Neuer Ultra High Performance Sommerreifen, mit einem zentralen Drei-Rippen Profildesign, garantiert sicheren Grip auf Nässe sowie beste Fahrstabilität bei hohen Geschwindigkeiten.

Die Voll-Silika Mischung sorgt für geringen Rollwiderstand und optimale Nasshaftung bei hohem Fahrkomfort.

Das Profil ist zur Markteinführung in allen gängigen Größen sofort verfügbar.

Natürlich auch mit der bekannten Maxxis 5-Jahres Garantie.



www.maxxis.de

MANAGEMENT



Dr. Uwe Bertram (Mitte) und Elias Skodras (re., beide Sycada)



Rainer Hansen (2. v. re., Consense)



Daniel Dietrich (li., Infiniti) und Claus Wollnik (re., Wollnikom)



v. li. n. re.: Dr. Rudolf Rizzoli (Sixt Leasing), Bernd Franke (Flottenmanagement), Dirk Zieschang (Innuce) und Jörg Schellig (Goodyear Dunlop)



Andreas Brodhage (li., Global-Automotive-Ser-vice)



Entspannte Atmosphäre beim Netzwerk-Abend



Olivier Ferry (PSA Peugeot Citroën) im Gespräch



Sascha van Gool (li., Nissan) mit Kollegen



Jan Megow (re., Santander Consumer Lea-sing)



Dr. Andrea Mlitz (Alphabet)



Thomas Krüger (TCS) bei seinem Workshop



Christian Bergmann (re., TecAlliance) im Gespräch



Franco Marianeschi (Mitte) und Vincent Arnaud (re., beide Maserati)



Frisch auf den Tisch – Live Cooking zum Frühstück



v. li. n. re.: Stefan Dudek (VW Financial Services), Volker Varol (CarMobility), Dirk Weidemann (Athlon)



Marco Stamm (re., Aluca)



Wolfgang Hartmann (li.) und Sina-Isabell Hartmann (Mitte, beide Hartmann Fleet-Professionals)



Jana Heiß (Mitte, Sortimo)



Maximilian Kempen (re., Tesla) im Gespräch



Kleine Häppchen am Abend – das Flying Buffet

(Fortsetzung auf S. 52)

driver[™]
Fleet Solution

www.driver-fleet-solution.de

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK

- Bundesweit flächendeckendes Service-Netz mit einheitlichen Qualitätsstandards
- Fuhrparkspezifische Marken- und Produktstrategien zur Kostenreduzierung im Reifenbereich
- Online-Auftragssystem und -Abrechnungsplattform für eine einfache und schnelle Abwicklung
- Umfassende Kostentransparenz durch Zentralfakturierung elektronisch oder in Papierform
- Individuelles Reporting – Autorisierung auf Fahrzeugebene möglich
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und zur Erfüllung der Umweltrichtlinien Ihres Fuhrparks



MANAGEMENT



Frank Hägele (re., Opel)



Rüdiger Hüttemann (re., Volvo)



Volker Varol (li., CarMobility) im Gespräch



Bernd Sessner (2. v. li., BASF Coatings) mit Team



Frank Bonin (li.) und Michael Stocker (re., beide Novofleet)



Stefan Puente-Cielek (li., Audi)



Ein schöner Rücken kann entzücken



Axel Theurer (2. v. li., bott) im Gespräch



Salat und Antipasti als Vorspeise



Frank Pöhler (re., Athlon)



Flottenmanagement-Redakteure am Mercedes-Benz-Stand



Konrad Soestmeyer (re.) und Robert Waldmann (Mitte, beide Continental)



Nissan-Shuttle



Tesla war mit seinem Model S vor Ort



Angeregte Gespräche am Abend



Eric Wirtz (re., PS-Team)



Ralph Schroers (li., AUTonline) mit Steven Bohg und Julia Rose (beide Flottenmanagement)



Gunter Glück (LeasePlan) bei seinem Vortrag



Joern Fischer (li., Shaggo)



Ein Rundgang über die Messe hatte viel zu bieten



Alina Kügler (stehend, Total)

WE'R RICHTUNGSWEISEND & BEWEGEND

Weltleitmesse, Orientierungspunkt und Antriebskraft
– alles rund um den Reifen.

MESSE
ESSEN

REIFEN
NO. 1 IN TIRES AND MORE

Essen · Germany

24.05.-27.05.2016

reifen-messe.de

Hätten Sie's gewusst?

Eigentlich kennen wir uns alle gut aus im Straßenverkehr. 90 Prozent der Autofahrer geben in Umfragen regelmäßig an, dass sie sich selbst zu den zehn Prozent der besten Fahrzeuglenker zählen. Mathematisch ist das problematisch, außerdem ändern sich gelegentlich Verkehrsregelungen und die theoretische Prüfung ist ohnehin lange her. Die kleinen Gemeinheiten im Verkehrsrecht beleuchten wir regelmäßig in unserer Rubrik.

WIE IST DAS EIGENTLICH MIT WILDUNFÄLLEN?

Dies ist ein ganz heikles Thema, das meistens gehörig unterschätzt wird. Im Jahre 2014 gab es allein rund 268.000 Wildunfälle, wobei die mittlere Schadenssumme sich auf fast 2.500 Euro belief. Da Wildunfälle erst ab einem Fahrzeugschaden als solche einzustufen sind, ist von deutlich höheren Zahlen auszugehen. Denn zählt man Kollisionen mit Füchsen, Dachsen, Feldhasen etcetera hinzu, dürfte die Unfallanzahl sich auf das Vierfache erhöhen.

Bei den gemeldeten Unfällen sind Rehe bei Weitem das häufigste Unfallopfer (193.000), gefolgt von den Wildschweinen (21.520). Rein statistisch gesehen passiert in Deutschland alle 2,5 Minuten ein registrierter Wildunfall, mit entsprechenden Folgen für Fahrzeug und Fahrer. Allein schon daher ein äußerst relevantes Thema.

Umso gewichtiger ist die Feststellung, dass das ganze Jahr über, besonders aber in der Morgen- und Abenddämmerung, mit Wildunfällen zu rechnen ist. Dazu ist eben nicht die Aufstellung des Verkehrszeichens 142 („Wildwechsel“) notwendig. Dieses wird, auch um den Schilderwald nicht unnötig aufzuforsten, nur an Stellen platziert, die bei schnellem Verkehr schlecht einsehbar sind und keine Schutzzäune aufweisen.

Dabei sind die Hürden zum Aufstellen des Zeichens 142 sehr hoch: Es müssen sich schon mehrere Unfälle pro Jahr, und das mit (schweren) Personenschäden, ereignen, um die Maßnahme zu rechtfertigen. Stehen sie einmal, kommt § 40 der StVO („Gefahrenzeichen“) zur Anwendung, der in Absatz (1) lapidar sagt: „Gefahrenzeichen mahnen zu erhöhter Aufmerksamkeit, insbesondere zur Verringerung der Geschwindigkeit im Hinblick auf eine Gefahrensituation.“

Diese Gefahrzeichen stehen außerhalb geschlossener Ortschaften (was bei Wildwechsel anzunehmen ist) „im Allgemeinen 150 bis 250 m vor den Gefahrenstellen“ (§ 40, Absatz (2)). Bei Kleintieren muss trotzdem jedoch der Tod dieser in Kauf genommen werden. Die Beseitigung des toten Tieres obliegt übrigens dem Jagdberechtigten. Bei Treibjagden hat der Jagdverantwortliche für entsprechende Sicherheitsvorkehrungen zu sorgen.



Passiert ein Wildunfall, ist dies unverzüglich der Polizei zu melden. Wird das unterlassen, liegt ein Verstoß gegen das Tierschutzgesetz und damit eine Ordnungswidrigkeit vor. Sollte jemand zudem auf die Idee kommen, das getötete Tier selbst „abzutransportieren“, so macht er sich der Wilderei schuldig. Insbesondere noch lebende Tiere sind mit Vorsicht zu behandeln, weil sie zu (teils heftigen) Abwehrreaktionen neigen.

Bei Froschwanderungen entsteht zwar kein Problem als Wildunfall, allerdings wird dort häufig aus Sicherheitsgründen („Froschplaning“) Tempo 30 angeordnet. Interessant ist auch die Feststellung, dass nach einer Studie des ADAC 80 Prozent der Verkehrsteilnehmer glauben, dass wenn das Wildwechselschild nur am rechten Fahrbahnrand steht, die armen Tiere auch nur von dort kommen können. Auf den Autobahnen steht aus diesem Grunde häufig auf dem Mittelstreifen noch ein Schild mit einem von links kommenden Reh. Wie dieses aber die dort befindlichen Betonabweiser überwinden sollen, bleibt häufig ein Rätsel.

WIE IST DAS EIGENTLICH MIT PARKUHR, PARKSCHEIN UND PARKSCHEIBE?

Auch hier ranken sich diverse Mythen um Anbringung und Ausführung. Was ist, wenn die Parkuhr defekt ist? Eine mittlerweile fast akademische Frage, da Parkuhren in Deutschland praktisch überall ausgestorben sind und ihr Dasein nur noch in den auch fast überall abgeschafften Partykellern fristen. Vor 60 Jahren gab es die erste Parkuhr übrigens in Duisburg!

Im Prinzip regelt dazu aber immer (noch) § 13 der StVO „Einrichtungen zur Überwachung der Parkzeit“ alles Nötige. Dort lernt man schlicht in Absatz (1): „An Parkuhren darf nur während des Laufens der Uhr ... gehalten werden.“ Ist sie defekt, „durf nur bis zur angegebenen Höchstparkdauer geparkt werden. In diesem Fall ist die Parkscheibe zu verwenden.“ Diese gibt es seit 1970. Dabei macht man dann eventuell einen Gewinn, da die Parkscheibe immer auf die nächste volle halbe Stunde eingestellt werden darf (also zum Beispiel um 13:07 Uhr vor auf 13:30 Uhr).

Die Vorgaben für die Parkscheiben selbst sind klar, die für ihre Platzierung, genauso wie bei Parkscheinen (gibt es seit 1980), nicht. Die Parkscheiben müssen (mindestens) eine Höhe von 15 und eine Breite von 11 Zentimetern aufweisen. Werbung darf keine darauf sein. Der Ort der Präsentation ist vom Gesetzgeber nicht festgelegt, also muss dies nicht direkt hinter der Windschutzscheibe sein. Allerdings muss das Objekt von außen gut sichtbar sein. Bei den Parkscheinen herrscht da eine Art Wildwuchs, was das Aussehen angeht. Da gibt es ein eklatantes Missverhältnis zur Parkscheibe.

Die Einstellung der Parkscheibe darf nach Abstellen des Motors nicht mehr verändert werden. Es gab ja mal welche mit Motor, sogenannte „mitlaufende Parkscheiben“. Mittlerweile sind, unter strengen Auflagen, auch elektronische Parkscheiben mit anderen Maßen zugelassen. Ihre Verbreitung hält sich aber noch in Grenzen. Will man ohne Tricks der zeitlichen Begrenzung des Parkens entgehen, so hat man die Möglichkeit der kurzfristigen Bewegung des Fahrzeugs. Wenn erlaubt, kann man es ja einfach andersherum abstellen. Zumaldest hatte dann rein theoretisch ein anderer die Chance, den Parkplatz zu ergattern.

Die Zukunft gehört aber sowieso wohl den Handy-Parksystemen, bei denen über eine App, allerdings bisher nur in gewissen Städten, die Parkgebühr entrichtet werden kann. Dazu muss dort aber ein Betreiber eine entsprechende Infrastruktur bereitstellen.



Die Beschaffenheit einer Parkscheibe ist, wie fast alles in Deutschland, exakt definiert

HDI Global SE. Unser neuer Name.
Ihr bewährter Partner.

WIR SIND MOBILISIERER.

WEIL WIR SICHERSTELLEN, DASS IHR FUHRPARK IMMER EINSATZBEREIT IST.

Unser Know-how hält ihren Fuhrpark in der Erfolgsspur. Denn eine passgenaue Versicherungslösung mit umfassendem Service ist der stärkste Antrieb für Ihre Flotte – auf lokalen und globalen Wegen.

Mehr auf www.hdi.global

HDI



Leasing und Fahrzeugrückgabe

- IMMER WIEDER STREIT UM DEN RESTWERT

Nichts wird bekanntlich so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Heiß diskutiert wird hingegen immer wieder die Frage, ob sich ein Leasingfahrzeug bei Rückgabe an den Leasinggeber im vertragsgemäßen Zustand befindet und welcher Restwert diesbezüglich zu berücksichtigen ist. Über die Frage, ob das Leasingfahrzeug bei der Rückgabe einen Zustand aufweist, welcher der vertraglich vorausgesetzten Nutzung sowie dem vereinbarten Nutzungsumfang entspricht, kommt es nicht selten zum Streit. Denn meist geht es um nicht wenig Geld, wenn der Leasingnehmer am Vertragsende für eine übermäßige Abnutzung des Leasingfahrzeugs oder gar für vorhandene Schäden mitunter mit tausend Euro oder mehr zur Kasse gebeten wird. Manchmal sind nicht einmal die von beiden Leasingvertragsparteien – entweder gemeinsam oder gesondert – eingeschalteten Sachverständigen in der Lage, das Streitpotenzial gänzlich zu entschärfen. Das sollte eigentlich nicht verwun-

dern, denn meist fehlt es gerade in den Streitfällen an ganz klaren Kriterien für die Beurteilung des Fahrzeugzustands. Gretchenfrage: Was ist als vertragsgemäße Abnutzung anzusehen – und was nicht? Auch die Frage, welche Strategie bei der Fahrzeugrückgabe unter wirtschaftlichen und rechtlichen Gesichtspunkten die beste ist, kommt dann zu spät. Wohl dem, der sich bereits beizeiten, nämlich bei Abschluss des Leasingvertrags darum kümmert, verbindliche Regeln für die Fahrzeugrückgabe und klare Kriterien für die Bewertung zu vereinbaren.

Ausgangspunkt Leasingvertrag - was ist zur Rückgabe geregelt?

Nicht bei jedem Leasingvertrag spielt der Restwert die gleiche Rolle. Daher ist das Streitpotential auch ganz unterschiedlich. Auch die reguläre laufzeitgerechte Fahrzeugrückgabe, die hier im Zentrum der Betrachtung steht, bietet vielfältige praktische Probleme und Herausforderungen.

Es kommt – wie meist – auf die konkrete Vertragsgestaltung an.

Restwertvertrag

So wird beispielsweise bei Verträgen mit Restwertabrechnung (auch sogenanntes Mehrlösmodell) der Restwert des Fahrzeugs zum Vertragsende bereits zu Beginn der Leasingzeit vertraglich fest vereinbart. Ein häufiges Missverständnis besteht hinsichtlich des so vereinbarten Restwertes, der vom Leasinggeber keineswegs garantiert wird. Der Restwert ist fahrzeugbezogen und marktorientiert zu ermitteln – zum Vertragsende. Daher besteht vielmehr umgekehrt eine Verpflichtung des Leasingnehmers zum Restwertausgleich. Ist der tatsächliche Fahrzeugwert bei Vertragsende niedriger als der vertraglich kalkulierte Restwert, so führt dies zu einer Forderung des Leasinggebers über die Differenz. Der Leasingnehmer muss also am Vertragsende eine Zuzahlung leisten. In Zeiten

(Fortsetzung auf S. 58)

INKLUSIVE PRIVAT SEKRETÄR



Der neue Astra Sports Tourer

mit **OPEL OnStar®**

Das „Auto des Jahres 2016“ überzeugt mit den Innovationen der Oberklasse wie Opel OnStar, Ihrem persönlichen Online- und Service-Assistenten:



- Ruft im Notfall automatisch Hilfe
- Bietet WLAN Hotspot für unterwegs*
- Sendet Ihre Wunschroute direkt auf Ihr Navi**
- Hat die wichtigsten Daten und Füllstände im Blick

Mehr auf [Opel.de](#)

*Optional bzw. in höheren Ausstattungsvarianten verfügbar. OnStar Dienste und WLAN Nutzung bei Ausstattung mit OnStar kostenlos für 12 Monate ab Erstzulassung, danach jährliche Gebühr von derzeit € 99 für OnStar Dienste, zusätzliche Gebühr für WLAN Nutzung.

**Nur in Verb. mit Infotainment-System Navi 900 IntelliLink.

Abb. zeigt Sonderausstattung.



marktstabilen Restwerte für Gebrauchtfahrzeuge sinkt zwar das damit de facto verbundene Streitpotenzial. Dennoch sind Zuzahlungen des Leasingnehmers hier nicht gänzlich ausgeschlossen. Ein Bonbon besteht hingegen darin, dass der Leasingnehmer auch an einem Mehrerlös partizipieren kann, wenn der tatsächliche Fahrzeugwert bei Leasingende über dem kalkulierten Restwert liegt. In diesem Falle erhält der Leasingnehmer einen Anteil vom Mehrerlös (häufig 75 Prozent).

Eine sogenannte Restwertvereinbarung zum kalkulierten Restwert eines Fahrzeugs in einem Leasingvertrag ist grundsätzlich als leasingtypisch anzusehen und deshalb regelmäßig wirksam. Insbesondere verstößt eine solche Regelung nicht gegen das Transparenzgebot und es liegt auch keine unangemessene Benachteiligung des Leasingnehmers vor, wenn in dem Vertragsformular ein in Fettdruck hervorgehobener als „wichtiger Hinweis“ gekennzeichneter Hinweis auf die Restwertabrechnung vorhanden ist. Für die Restwertabrechnung ist grundsätzlich der geschätzte Händlereinkaufswert zugrunde zu legen, auf etwaige vorliegende einzelne Schäden kommt es nicht an (AG Hof, Urteil vom 18.03.2016, Az. 17 C 530/12; AG Straubing, Urteil vom 13.09.2013, Az. 3 C 825/13). Die Restwertausgleichsklausel bei einem Restwertleasingvertrag wahrt das Transparenzgebot, wenn dem Kunden die Absicherung des Restwertes verdeutlicht wird. Es muss unmissverständlich hervorgehoben werden, dass der Kunde eine etwaige Differenz zwischen kalkuliertem Restwert und dem tatsächlich erzielten Verkaufserlös dem Leasinggeber zu erstatten

hat und somit den im Vertrag genannten Restwert garantiert (OLG Frankfurt, Urteil vom 05.12.2013, Az. 12 U 89/12).

Streitpunkt ist hier meist der tatsächliche Restwert zum Vertragsende. Wer bestimmt eigentlich den Restwert? Meist wird in den Allgemeinen Bedingungen zum Leasingvertrag vereinbart, dass der für die Endabrechnung maßgebliche Fahrzeugwert durch einen (gegebenenfalls öffentlich bestellten und vereidigten) Kfz-Sachverständigen festgestellt wird. Ein solches Gutachten ist jedoch beiderseits für die Vertragsparteien nicht wirklich bindend, da eine entsprechende Klausel in Geschäftsbedingungen unwirksam wäre, die den Leasinggeber von jeglichen Verwertungsbemühungen entbinden würde, obgleich dieser eigentlich zur bestmöglichen Verwertung verpflichtet ist.

Den potenziellen Streit um einen gutachterlich zu niedrig geschätzten Fahrzeugwert kann der Leasinggeber dadurch entschärfen, indem er im Leasingvertrag eine Andienungsoption aufnimmt. In diesem Falle kann er das Fahrzeug dem Leasingnehmer zu den gleichen Konditionen anbieten, wie er es einem Dritten nach dem Sachverständigengutachten anbieten würde. Von einer solchen Andienungsoption wird regelmäßig dann Gebrauch gemacht, wenn zum Vertragsende der tatsächliche Fahrzeugwert hinter dem kalkulierten Restwert zurückbleibt.

Kilometervertrag

Demgegenüber ist eine andere häufig im Fuhr-

parkbereich anzutreffende Form des Finanzierungsleasingens der Leasingvertrag mit Kilometerabrechnung. Typisch für diese Vertragsform ist, dass auch hier eine feste Grundmietzeit für das Leasingfahrzeug vereinbart wird, in welcher der Vertrag beiderseits nicht kündbar ist. Dabei geht es regelmäßig um langfristige Vereinbarungen ab einer Laufzeit von 24 bis 48 Monaten. In dieser Zeit kann der Leasingnehmer das Leasingfahrzeug also nicht einfach beliebig zurückgeben, wenn er dafür keine Verwendung mehr hat. Für den Leasinggeber ist relevant, dass sich während der vereinbarten Grundmietzeit in der Regel die Investitions- und Nebenkosten des Leasingobjekts vollständig amortisieren lassen. Wartung, Reparatur, Pflege und Versicherung des Leasingobjekts übernimmt hingegen vertraglich der Leasingnehmer. Für die Vertragslaufzeit des Leasingfahrzeugs vereinbaren die Parteien dann eine Gesamtfahrleistung.

Wirtschaftlich deckt das Nutzungsentgelt im Leasing mit Kilometerabrechnung den voraussichtlichen Wertverlust des Fahrzeugs während der Vertragszeit ab sowie Aufwendungen, Gewinn und Risikozuschlag. Dies fällt jedoch höher aus, als bei Varianten, in denen der Leasinggeber eine Restwertabsicherung hat. Daher erfolgt für den Leasingnehmer eine Belastung mit Mehrkilometern bei Vertragsende und – damit korrespondierend – eine Erstattung von Minderkilometern.

Bei dieser Vertragsvariante trägt der Leasinggeber das Restwertrisiko, also das Risiko der Beschädigung und eines nicht vertragsgemäßen

ALFA ROMEO GIULIA. KREIERT AUS EMOTIONEN.



Erleben Sie Alfa Romeo und kontaktieren Sie uns:

flotte@fcagroup.com | fca-flotte.de

Zustandes zum Vertragsende. Allerdings wird in den meisten Allgemeinen Leasingbedingungen ein bestimmter Karenzbetrag für Mehr- oder Minderkilometer (häufig zwischen 2.500 und 3.500 Kilometern) vereinbart. Innerhalb dieser Karenzgrenzen muss der Leasingnehmer bei Überschreitung der Mehrkilometer nichts hinzuzahlen, bekommt aber umgekehrt für Minderkilometer auch nichts heraus.

Streitpotenzial besteht bei Leasingverträgen mit Kilometerabrechnung bei der Frage, ob das Fahrzeug bei Rückgabe noch dem vertragsgemäßen Zustand entspricht. In den meisten Leasingbedingungen ist nämlich festgehalten, dass das Fahrzeug zur Beendigung des Leasingvertrages unverzüglich dem ausliefernden Händler zurückzugeben ist. Auch zum vereinbarten Rückgabezustand findet sich dort meist eine Regelung, nach der das Fahrzeug in einem „dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung entsprechenden Erhaltungszustand, frei von Schäden sowie verkehrs- und betriebssicher“ sein muss. Normale Verschleißspuren sollen hierbei meist nicht als Schaden gelten. Regelmäßig wird ferner vereinbart, dass über den Zustand des Fahrzeugs bei Rückgabe ein gemeinsames Rückgabeprotokoll angefertigt und von den Vertragspartnern beziehungsweise deren Bevollmächtigten unterzeichnet wird.

Der häufigste Streitpunkt ist hierbei die Minderwertberechnung, die sich aus dem Abnutzungszustand des Fahrzeugs ergibt. Bei Beendigung eines Kfz-Leasingvertrags kann der Leasinggeber von dem Leasingnehmer die Erstattung des bei

Rückgabe festgestellten Minderwertes verlangen. Dieser Anspruch steht dem Leasinggeber unabhängig davon zu, ob Restwert- oder Kilometerabrechnung gewählt worden ist. Bei Restwertabrechnung schlägt sich der Minderwert in dem entsprechend verringerten Rücknahmewert nieder, bei Kilometerabrechnung folgt der Anspruch aus der entsprechenden AGB-Klausel des Leasingvertrags. Darauf, ob den Leasingnehmer an der Beschädigung beziehungsweise der Wertminderung ein Verschulden trifft, kommt es nicht an (OLG Düsseldorf, Beschluss vom 02.09.2010, Az. I-24 U 15/10, 24 U 15/10). Der BGH (Urteil vom 14.11.2012, Az. VIII ZR 22/12) hat hierzu festgestellt, dass die in einem Kraftfahrzeug-Leasingvertrag mit Kilometerabrechnung enthaltene Formulklausel, wonach der Leasingnehmer „zum Ersatz des entsprechenden Schadens“ verpflichtet ist, wenn das Fahrzeug bei Vertragsende nicht in einem „dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung entsprechenden Erhaltungszustand, frei von Schäden sowie verkehrs- und betriebssicher“ zurückgegeben wird, als Regelung über einen leasingtypischen Minderwertausgleich mit Amortisationsfunktion und nicht über einen Schadensersatzanspruch aufzufassen ist. Ein Minderwertausgleich, den der Leasinggeber nach regulärem Vertragsablauf wegen einer über normale Verschleißerscheinungen hinausgehenden Verschlechterung der zurückzugebenden Leasingfahrt vom Leasingnehmer beanspruchen kann, ist zudem jedenfalls ohne Umsatzsteuer zu berechnen, da es hier an einer steuerbaren Leistung nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG fehlt (BGH, Urteil vom 18.05.2011, Az. VIII ZR 260/10).

Wie auch bei der Restwertvariante wird sich die Frage der konkreten Minderwertberechnung regelmäßig nur durch einen Kfz-Sachverständigen verbindlich klären lassen. Dabei hat der Leasinggeber bei einem Vertrag mit Abrechnung auf Kilometer-Basis darzulegen und nachzuweisen, dass sich das Fahrzeug bei Rückgabe nicht in dem gewöhnlichen Zustand unter Berücksichtigung der normalen Abnutzung befand, sondern mit übermäßigen Abnutzungerscheinungen behaftet gewesen ist (LG Frankfurt, Urteil vom 25.7.1988, Az. 2/24 S 158/87). Die Begutachtung sollte dann umgehend nach der Rückgabe erfolgen, denn der Leasinggeber genügt der ihm obliegenden Beweisführungslast nicht dadurch, dass er beispielsweise erst mehr als zwei Wochen nach Rückgabe des Fahrzeugs einen Sachverständigen mit der allgemeinen Begutachtung des Fahrzeugs beauftragt. Auch muss zur Beweissicherung der konkrete Auftrag erteilt werden, eine eventuelle übermäßige Abnutzung festzustellen. Dabei gehört es zu den Obliegenheiten des Leasinggebers, übermäßige Abnutzungerscheinungen in einem Rückgabeprotokoll (unter Umständen mit Fotografien) festzuhalten und vom Leasingnehmer bestätigen zu lassen (LG Frankfurt, Urteil vom 25.7.1988, Az. 2/24 S 354/86).

Verlangt der Leasinggeber bei Beendigung eines Kfz-Leasingvertrags den finanziellen Ausgleich einer übervertraglichen Abnutzung des Fahrzeugs hat er eine solche Abnutzung nachzuweisen. Bestimmen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Leasingvertrags dazu, dass bei Rückgabe des

(Fortsetzung auf S. 60)



RECHTSPRECHUNG

VERKEHRSZIVILRECHT

Pflichten des Fahrzeugführers beim „Lücke lassen“

Lässt ein Fahrzeugführer (hier: Lkw-Fahrer) im stockenden oder sich stauenden Verkehr vor einer Tankstellenausfahrt eine so große Lücke, dass Fahrzeuge hierdurch von einer angrenzenden Tankstelle auf die Straße einfahren können, muss er nicht nur den ausfahrenden Verkehr vom Tankstellengelände beobachten, sondern sich auch vor dem weiteren Anfahren durch geeignete Maßnahmen vergewissern, dass sich keine einfahrenden Fahrzeuge unmittelbar vor seinem Fahrzeug befinden.

Ein aufmerksamer Fahrer muss im Rahmen der gebotenen Rücksichtnahme gemäß § 1 Abs. 2 StVO auch einen sogenannten „toten Winkel“ seines Fahrzeugs berücksichtigen und Maßnahmen treffen, um sich gegebenenfalls durch Spiegel oder Einsatz von Beifahrern Einblick in nicht zugängliche Sichtbereiche zu verschaffen, zumindest wenn er damit rechnen muss, dass Fahrzeuge beim Einfahren sich in einem solchen „toten Winkel“ befinden könnten. Dass der Lkw-Fahrer hier konkreten Anlass hatte, mit einfahrenden Fahrzeugen zu rechnen, ergibt sich bereits daraus, dass sich vor ihm eine Fahrzeuschlange gebildet und er selbst in dieser Fahrzeuschlange eine Lücke von mindestens 5 m gelassen hatte, die dem von der Tankstelle abfahrenden Verkehr ohne weiteres die Möglichkeit eröffnete, über diese Lücke auf die Straße einzufahren. Dies gilt insbesondere, weil der Verkehr vor der roten Ampel vollständig zum Halten gekommen war. Denn in einer solchen Situation entspricht es durchaus der Lebenserfahrung, dass sich Fahrzeuge von angrenzenden Tankstellen durch Lücken, die die Fahrzeuge in der Schlange gebildet haben, in den sich stauenden beziehungsweise stockenden Verkehr eingliedern. Der Lkw-Fahrer musste daher als derjenige, der selbst die Lücke eröffnet hatte, nicht nur den ausfahrenden Verkehr vom Tankstellengelände beobachten, sondern sich auch vor dem weiteren Anfahren durch geeignete Maßnahmen vergewissern, dass sich keine einfahrenden Fahrzeuge unmittelbar vor seinem Lkw befanden. Dies hat er aber nicht getan, da er ansonsten den Unfallgegner bereits beim Ausfahren aus der Tankstelle erkannt hätte, jedenfalls aber durch einen sorgfältigen Blick in die am Lkw vorhandenen Spiegel hätte erkennen können.

LG Saarbrücken, Urteil vom 26.02.2016, Az. 13 S 193/15

Keine Zurechenbarkeit der Betriebsgefahr des Halters für Leasinggeber

Wenn bei einem beiderseits nicht unabwendbaren Verkehrsunfall bei keinem der beteiligten Fahrer ein Verschulden festzustellen ist, kann der vom Halter und Fahrer personenverschiedene Eigentümer des beschädigten Fahrzeugs den Halter des anderen Fahrzeugs und dessen Haftpflichtversicherung dem Grunde nach auf Ersatz seines gesamten Schadens in Anspruch nehmen, weil es an einer gesetzlichen Zurechnungsnorm fehlt, wonach sich der Eigentümer die Betriebsgefahr des Halters zurechnen lassen müsste.

(Fortsetzung auf S. 62)



Am Ende einfach den Schlüssel zurückgeben? So einfach ist die Fahrzeugrückgabe nur in den seltesten Fällen

Fahrzeugs im Zweifel über Schäden und Mängel ein Gutachten eines von der zuständigen Industrie- und Handelskammer zu benennenden öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen zu erstellen ist, bedeutet dies nicht, dass es dem Gutachter überlassen bleibt, zu bestimmen, was unter vertragsgemäßer beziehungsweise übervertraglicher Nutzung zu verstehen ist. Ein vom Leasinggeber eigenmächtig eingeholtes Gutachten eines DEKRA-Sachverständigen ist daher lediglich als sogenannter „Parteivortrag“ für übermäßige Abnutzung des Leasingfahrzeugs zu werten (LG München I, Urteil vom 09.19.1996, Az. 15 S 9301/96). Auch hier zeigt sich, dass der Gutachter nur dann sinnvoll weiterhilft, wenn klare Kriterien für die Fahrzeugbewertung vereinbart worden sind.

Beim Streit um die Gebrauchsspuren ist zwischen „gewöhnlichen“ Gebrauchsspuren und Gebrauchsspuren aufgrund übermäßiger Nutzung zu unterscheiden. Wichtiger Merkpunkt ist, dass der Leasingnehmer nämlich keineswegs für jede Verschlechterung des Fahrzeugs Ersatz leisten muss. Denn gewöhnliche Gebrauchsspuren werden bereits durch die monatlichen Leasingraten abgegolten, sodass der Leasingnehmer hierfür keinen zusätzlichen Ersatz leisten muss. „Gewöhnlich“ in diesem Sinne sind solche Gebrauchsspuren, die im normalen Betrieb des Fahrzeugs auftreten. Welche Gebrauchsspuren „gewöhnlich“ oder „normal“ sind, lässt sich aber auch nicht so einfach beantworten, da die individuelle vertragliche Nutzung des Fahrzeugs maßgeblich in die Bewertung der Gebrauchsspuren mit einfließt. Das sind jedenfalls alle Abnutzungen des Fahrzeugs, die mit dem üblichen Betrieb des Fahrzeugs im fließenden und ruhenden Verkehr untrennbar verbunden sind. Es macht also durchaus einen Unterschied, ob ein Fahrzeug als Vertreterfahrzeug im Außendienst im Innenstadtverkehr einer Großstadt eingesetzt wird oder als Handwerker-Fahrzeug im Baustellenverkehr.

Beispiele für gewöhnliche Gebrauchsspuren sind Abnutzungen durch äußere Einwirkungen auf das Fahrzeug bei seiner Benutzung im fließenden Verkehr, kleine Steinschlagspuren auf der Windschutzscheibe, kleine Schrammen und ober-

flächliche Kratzer in der Nähe des Tankdeckels sowie der Tür- und Kofferraumgriffe (die bereits aufgrund geringer Berührung eintreten oder von Schlüsseln und Fingernägeln verursacht werden können), Kratzer am Dach und an den Hauben (in einer Art, wie sie durch Waschanlagen entstehen können) oder ohne verbleibende Restschäden auslegbare Lackschäden (sogenannte Parkschäden), wie sie mit dem Betrieb eines Autos zwangsläufig verbunden sind. Das LG München I (Urteil vom 09.10.1996, Az. 15 S 9301/96) hat hierzu ausgeführt: „Schäden wie Kratzer an Dach, Klappern vorn und hinten können durch die Benutzung von Waschanlagen entstehen. Leichte Einbeulungen an drei Türen und dem Seitenteil hinten rechts sind typische Gebrauchsspuren bei Benutzungen von Fahrzeugen im dichten Verkehr und bei knappen Parkmöglichkeiten. Solche Schäden sind daher nicht geeignet eine übervertragliche Abnutzung eines Leasingfahrzeugs zu belegen.“

Demgegenüber sind Gebrauchsspuren aufgrund übermäßiger Nutzung solche Abnutzungen, die nicht mehr auf den gewöhnlichen Gebrauch des Fahrzeugs zurückzuführen sind. Es ist – wie sollte es anders sein – leider nicht völlig objektiv bestimmbar, wann der Verschleißzustand des Fahrzeugs auf übermäßige oder fehlerhafte Benutzung des Leasingfahrzeugs zurückzuführen ist. Dies gilt aber sicherlich für Dellen an Seitenwänden, starke Schrammspuren am Stoßfänger und an der Tür, (HU-relevanten) Steinschlag auf der Windschutzscheibe und ähnliche Schäden, die nicht mehr allein durch das Fahren entstanden sein können. Der Leasinggeber muss darlegen, welchen vertragsgemäßen Sollzustand das Fahrzeug am regulären Vertragsende aufweisen sollte, und dass die für die Wertminderung in Ansatz gebrachten Mängel nicht auf normalem Verschleiß, sondern übermäßiger Abnutzung beruhen. Handelt es sich um Schäden, die über vertragstypische Gebrauchsspuren hinausgehen, ist nur der Betrag in Ansatz zu bringen, um den das Fahrzeug im Vergleich zum Normalzustand eines entsprechenden Gebrauchtwagens im Wert gemindert ist (OLG Frankfurt, Urteil vom 06.02.2014, Az. 17 U 232/11). Schäden des Leasingfahrzeugs wie Kratzer und geringfügige Dellen sind, selbst wenn sie über das dem Alter

und der Nutzung entsprechende Maß hinausgehen, lediglich mit einem pauschalierten Abschlag vom Fahrzeugwert zu berücksichtigen (OLG Dresden, Urteil vom 11.11.1998, Az. 8 U 3066/97). Eine Gleichsetzung von Reparaturkosten und Minderwert darf nur hinsichtlich festgestellter Schäden an Karosserie, Felgen und Ähnlichem erfolgen, nicht aber hinsichtlich der verschleißbedingten Teile, wie etwa der Reifen (OLG Frankfurt, Urteil vom 24.08.2012, Az. 17 U 242/11).

Aber auch äußerlich „unsichtbare“ Veränderungen wie ein Chiptuning können als übermäßige Abnutzung anzusehen sein. So hat das OLG Frankfurt a. M. (Urteil vom 04.12.2014, Az. 12 U 137/13) dies als nicht vertragsgemäße Abnutzung des Leasingfahrzeugs angesehen.

Denn bei einem Chiptuning zur Leistungssteigerung des Motors besteht die Gefahr eines übermäßigen Verschleißes, für welchen die Bauteile – auch bei vergleichsweise kurzer Laufzeit – konstruktiv nicht ausgelegt sind. Dies gilt jedenfalls bei herstellerfremden Eingriffen in die Motorelektronik zur Leistungssteigerung, zumal auch das Erlöschen der Betriebserlaubnis durch leistungssteigende Maßnahmen zu bedenken ist. Zu derartigen Eingriffen, die nicht nach Herstellervorgaben erfolgen, ist der Leasingnehmer aufgrund der Leasingvereinbarung, nach der nachträgliche Änderungen und zusätzliche Einbauten der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Leasinggebers bedürfen, regelmäßig nicht berechtigt. Die Bemessung des marktlichen Minderwertes des Leasingfahrzeugs erfolgt in Fällen übermäßigen Verschleißes nicht abstrakt, sondern unter Berücksichtigung der Verkehrsauffassung und der Höhe von voraussichtlichen Reparaturkosten (OLG Frankfurt, Urteil vom 04.12.2014, Az. 12 U 137/13).

Die Klausel „frei von Schäden“ in den Leasingbedingungen ist so auszulegen, dass der Leasingnehmer nur für solche Schäden haften soll, die nach vertragswidrigem Gebrauch entstanden sind. Der Leasinggeber muss dabei detailliert darlegen und nachweisen, welche der behaupteten Schäden auf normalen Verschleiß und welche auf übermäßige Abnutzung zurückzuführen sind. Ein Gutachten, das die Schadenskosten ohne jegliche Begründung auflistet, reicht insoweit nicht aus. Nach der interessengerechten Auslegung der Klausel „In Zweifelsfällen entscheidet ein DAT- oder DEKRA-Gutachten. Die Kosten hierfür trägt der Leasingnehmer.“ hat der Leasingnehmer nur dann die Kosten für die Erstellung des Gutachtens zu tragen, wenn vorher mit ihm Rücksprache genommen wurde, ihm zumindest die Absicht, ein Gutachten erstellen zu lassen, mitgeteilt wurde. Fehlt die Unterschrift unter einem Übergabeprotokoll, begründet dies allein keinen Zweifelsfall (AG Korbach, Urteil vom 27.07.1999, Az. 3 C 32/99).

In so manchem Falle ist der Leasingnehmer nicht mit dem Gutachten des vom Leasinggeber beauftragten Sachverständigen einverstanden. Aber die prophylaktische Einholung von Gegengutachten ist auch eine teure Angelegenheit. Es ist daher immer empfehlenswert, unabhängig von der Erstellung eines Rückgabeprotokolls durch den Leasinggeber oder durch das von diesem beauftragte Autohaus, zunächst selbst eine Zustandsaufnahme des Fahrzeugs vorzunehmen, indem der Zustand in einer Momentaufnahme innen und außen zumindest fotografisch festgehalten wird. Wichtig ist, dass solche Aufnahmen eine eindeutige Zuordnung zum Fahrzeug und zum allgemeinen Zustand ermöglichen, sodass gegebenenfalls später ein Sachverständiger aus den Aufnahmen seine fachlichen Rückschlüsse ziehen kann. Denn der Leasinggeber muss sich gegebenenfalls entgegenhalten lassen, dass der von ihm beauftragte Sachverständige keinen konkreten, den vertraglichen Bestimmungen entsprechenden Auftrag zur Begutachtung des Fahrzeugs erhalten hat oder dass – was zu Vermeidung späterer Streitigkeiten angebracht wäre – der zur Anfertigung eines Rücknahmeprotokolls ermächtigte Vertragshändler und der mit der Bewertung beauftragte Sachverständige keine Fotografien von dem Fahrzeug anfertigt haben, obwohl hierzu im Hinblick auf das Vorhandensein etwaiger negativer Zustandsmerkmale Anlass bestünde (LG Frankfurt, Urteil vom 25.7.1988, Az. 2/24 S 158/87).

(Fortsetzung auf S. 62)



Im Rückblick bestens gefahren.

Oft erfahren Fuhrparkmanager erst am Ende ihres Leasingvertrags, ob sie dem richtigen Partner vertrauten. Besonders dann, wenn sich nutzungsbedingte Steinschläge plötzlich zu teuren Lackschäden verwandeln.

Mit den Qualitätssiegeln „Die Faire Fahrzeogrücknahme VMF“ und „Die Faire Fahrzeugbewertung VMF“ sind Sie auf der sicheren Seite. Denn Sie kennen schon vor Vertragsbeginn die günstigen Bedingungen, zu denen Ihre Fahrzeuge am Ende zurückgenommen und bewertet werden. Fair, wirtschaftlich und transparent.



www.vmf-fuhrparkmanagement.de



Deutsche Leasing

GE Auto Service Leasing

MOBILITY CONCEPT

Member of UniCredit

LeasePlan

It's easier to leaseplan

Preferred Partner des VMF



RECHTSPRECHUNG

Dem Leasinggebers als Fahrzeugeigentümer des zum Unfallzeitpunkt sicherungsübereigneten Fahrzeugs steht gegen den Unfallgegner und dessen Haftpflichtversicherer ein Schadensersatzanspruch gemäß § 7, 17 Abs. 2 StVG, 115 VVG zu. Das Amtsgericht hat nicht berücksichtigt, dass sich die Eigentümerin des Fahrzeugs, da Sie nicht dessen Halterin ist, die Betriebsgefahr nicht zurechnen lassen muss und daher einen Anspruch auf Ersatz von 100 % ihres Schadens hat.

Der Unfallhergang war nicht aufklärbar und daher ein Verschulden der unfallbeteiligten Fahrzeugführer nicht feststellbar. An diese Feststellungen ist das Berufungsgericht gebunden. Unter Zugrundelegung dieses Sachverhalts scheidet -mangels festgestelltem Verschulden des Unfallgegners- ein deliktischer Anspruch gemäß § 823 BGB aus, sodass lediglich Schadensersatzansprüche aus der Gefährdungshaftung gemäß § 7 StVG bestehen.

Die Sicherungsnehmerin muss sich als Eigentümerin des Fahrzeugs, deren Ansprüche der Kläger vorliegend geltend macht, die Betriebsgefahr des klägerischen Fahrzeugs, mangels anwendbarer Zurechnungsnorm, nicht zurechnen lassen.

Eine analoge Anwendung von § 17 Abs. 2 StVG auf Ansprüche des Fahrzeugeigentümers, welcher nicht Halter ist, scheidet aus. Ebenfalls scheidet als Zurechnungsnormen § 9 StVG sowie § 254 BGB aus. LG Stuttgart, Urteil vom 24.02.2016, Az. 13 S 46/15

Anspruch auf Ersatz von Sachverständigenkosten nach Verkehrsunfall
Auch wenn der Rechnung über Sachverständigenkosten keine Indizwirkung für die Bestimmung des zur Herstellung „erforderlichen“ Betrages im Sinne von § 249 Abs. 2 Satz 1 BGB zukommt, steht dem Geschädigten ein Anspruch auf Ersatz der Kosten für das Schadengutachten zu, wenn und soweit diese nicht deutlich überhöht sind und dies für den Geschädigten erkennbar ist. Gibt es selbst für den Fachmann keine verlässlichen Größenordnungen, ist für einen Geschädigten regelmäßig nicht zu erkennen, wann die Honorarsätze „die in der Branche üblichen Preise deutlich übersteigen“. Deshalb wird die vom Geschädigten vorgelegte Rechnung des Sachverständigen in der Regel zu erstatten sein. Etwas anderes ist hingegen dann anzunehmen, wenn es zwischen dem Sachverständigen und dem Geschädigten weder eine konkrete Honorarvereinbarung gegeben hat, noch der Geschädigte die Sachverständigenkosten beglichen hat. Wird keine Vereinbarung über die Höhe der Vergütung getroffen, gilt § 632 Abs. 2 BGB mit der Folge, dass die übliche Vergütung als vereinbart anzusehen ist, die in jedem Fall zu erstatten ist. Eine Erstattung der Sachverständigenkosten kommt nur insoweit in Betracht, als die Geschädigte auch zur Zahlung des Sachverständigenhonorars verpflichtet ist. Ein Anspruch des Sachverständigen auf Begleichung unnötiger Kosten besteht daher nicht. Bei der Frage, wie viele Lichtbilder für die Begutachtung des Schadens erforderlich sind, steht dem Sachverständigen grundsätzlich ein Ermessen zu. LG Mannheim, Urteil vom 05.02.2016, Az. 1 S 119/15

Mängel und Schäden - eine dritte Kategorie

Neben der normalen und der übermäßigen Nutzung sind aber auch Mängel und Schäden immer wieder ein Thema. Diese sind von den Gebrauchsspuren deutlich zu unterscheiden; es ist quasi „mehr“ als die auf übermäßiger Nutzung beruhenden Gebrauchsspuren. Hierunter fallen insbesondere technische Defekte und sonstige Beschädigungen am Fahrzeug, wie beispielsweise großflächige Beulen mit scharfkantigen Eindrücken, die sichtbare Deformation des Felgenhorns oder sichtbare Lackabplatzungen. Für diese bei Vertragsbeendigung vorhandenen Mängel und Schäden muss der Leasingnehmer unabhängig davon einstehen, ob sie Folge natürlichen Verschleißes sind oder auf Überbeanspruchung, Fehlbedienung, Unfällen oder höherer Gewalt beruhen. Zwar trifft auch hier regelmäßig den Leasinggeber die Beweislast für das Vorliegen von Mängeln. Jedoch treffen den Leasingnehmer keine Kosten, wenn wegen des Mangels zum Beispiel noch Gewährleistungsansprüche gegenüber dem Verkäufer und/oder dem Hersteller des Leasingfahrzeugs bestehen. Bestehen keine Gewährleistungsansprüche mehr, sind die Kosten für die Instandsetzung letztlich vom Leasingnehmer zu zahlen.

Taktische Fragen - Smart Repair, Fahrzeugaufbereitung & Co.

Vor dem Hintergrund der genannten Bewertungskriterien zur Fahrzeugrückgabe stellt sich für viele Fuhrparkverantwortliche die Frage, ob sie das Fahrzeug reinigen, professionell aufbereiten oder einem Smart Repair unterziehen sollten, bevor sie das Fahrzeug an den Leasinggeber zurückgeben. Hierdurch erhofft sich so mancher eine deutlich bessere Fahrzeugbewertung durch den vom Leasinggeber mit der Fahrzeugrücknahme beauftragten Händler oder den hier eingeschalteten Sachverständigen. Klar ist, dass ein Fahrzeug, das bei der Fahrzeugrückgabe einen sehr gepflegten Eindruck macht, letztlich für den Leasinggeber auch einen besseren Verwertungserlös erzielen kann. Gleichwohl beklagen andere aus ihren praktischen Erfahrungen, dass ihnen selbst eine professionelle Fahrzeugaufbereitung nichts gebracht habe, da der Leasinggeber dennoch eine Fahrzeug-Grunderziehung in Abzug gebracht hat. Eine allgemeingültige Strategie wird man hier kaum finden. Allerdings bietet es sich an – und das ist

eine Kernkompetenz des Fuhrparkmanagements – frühzeitig vor der Rückgabe mit den zuständigen Personen abzuklären, ob entsprechende Maßnahmen am Fahrzeug auch honoriert werden. Denn auch beim Smart Repair scheiden sich mitunter die Geister. Letztlich kann man nur im direkten Kontakt mit dem Leasinggeber und durch frühzeitige Gespräche über das Rückgabeprozessere vermeiden, hier unnötig Geld zum Fenster herauszuwerfen.

Hilfreich: objektive Kriterien zur Fahrzeugbeurteilung verbindlich vereinbaren

Ob Schäden am Fahrzeug auf übermäßige Nutzung zurückzuführen oder lediglich die Folge normaler Verschleißerscheinungen sind, muss in jedem Einzelfall gesondert festgestellt werden. Objektive Beurteilungskriterien hierfür lassen sich aufgrund der Vielgestaltigkeit der Leasingverträge nicht einheitlich festlegen. Gutachten zur Klärung dieser Frage sollten nur von solchen Sachverständigen eingeholt werden, die mit den Besonderheiten des Leasinggeschäfts vertraut sind. Vorbildliche Festlegungen von Beurteilungskriterien finden sich zum Beispiel in den Grundsätzen der Fairen Fahrzeugbewertung VMF des Verbands markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. aus Hamburg oder im Schadenkatalog der DEKRA „Klare Regeln für die Fahrzeugrücknahme“. Auch wenn viele Leasing-Regelwerke in ihren Bedingungen derartige klare Rückgabekriterien vermissen lassen, sollte das Fuhrparkmanagement gleichwohl stets versuchen, hier noch entsprechende Ergänzungen zu vereinbaren. Denn zum einen hat eine solche Individualvereinbarung unter AGB-rechtlichen Gesichtspunkten immer Vorrang vor den allgemeinen Bedingungen. Und zum anderen liegt es auch nicht zuletzt im Interesse des Leasinggebers, für die Rückgabe verlässliche Kriterien zur Verfügung zu haben.

Die Lösung solcher Streitfälle vor Gericht unter Inanspruchnahme anwaltlicher Hilfe kostet Geld, Zeit und Nerven und führt auch nicht immer zu einer für alle Seiten befriedigenden Lösung, ganz davon abgesehen, dass es dann möglicherweise auch einer Grundlage für eine Fortgesetzung der Zusammenarbeit zwischen Leasingnehmer und Leasinggesellschaft fehlt. Daher ist Vorbeugen durch frühzeitige Vereinbarung klarer Regeln für die Fahrzeugrückgabe das Gebot der Stunde für das Fuhrparkmanagement.

AUTOR

RECHTSANWALT LUTZ D. FISCHER

aus St. Augustin berät und vertritt mittelständische Unternehmen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Privatpersonen im Wirtschafts-, Civil-, Arbeits- und Verkehrsrecht und ist bundesweit als juristischer Dienstleister tätig. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Fuhrparkrechts. Rechtsanwalt Fischer ist Mitglied der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein) und Autor zahlreicher Publikationen zum Dienstwagen- und Verkehrsrecht. Als freiberuflicher Dozent ist er für das Goethe-Institut in Bonn tätig und hält bundesweit Seminare zu „Dienstwagenüberlassung und Arbeitsrecht“ sowie zu „Professionelles Schadensmanagement im Fuhrpark“ für das Weiterbildungsinstitut CompendiumPlus aus Osnabrück.



DER SEAT LEON ST.

Raum für neue Möglichkeiten.



¹

TECHNOLOGY TO ENJOY

SCHON AB 188 €² IM MONAT – INKLUSIVE BUSINESS-PAKET REFERENCE.

Bis zu 1.470 Liter Gepäckraumvolumen, damit Sie ein Maximum an Flexibilität genießen. Effiziente Motoren, die Leistung mit Wirtschaftlichkeit verbinden. Fortschrittliche Technologien, die Sicherheit und Konnektivität bieten. Business-Pakete, mit denen Sie sich ein Plus an Ausstattung und Preisvorteile sichern. Und dazu Services und Finanzdienstleistungen, damit sich Ihr SEAT Leon ST in jedem Fall für Sie rechnet. Vermissen Sie etwas? Sagen Sie es uns. Sie erreichen das SEAT FirmenkundenCenter per E-Mail an firmenkunden@seat.de und telefonisch unter 06150 1855-500. Wir freuen uns auf Sie.



VOLL-LED-SCHEINWERFER³

FULL LINK-TECHNOLOGIE³

VARIABLER GEPÄCKRAUM

SEAT FOR BUSINESS

SEAT.DE/FIRMENKUNDEN

Kraftstoffverbrauch SEAT Leon ST 1.6 TDI, 81 kW (110 PS): innerorts 4,8, außerorts 3,9, kombiniert 4,2 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 106 g/km.
Kraftstoffverbrauch SEAT Leon ST: kombiniert 6,8–3,6 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 158–94 g/km. Effizienzklassen: D–A+.

¹ Firmenauto des Jahres 2015, Firmenauto 05/2015, SEAT Leon ST in der Kategorie „Bestes Importfahrzeug, Kompaktklasse“.

² Der SEAT Leon ST Reference 1.6 TDI, 81 kW (110 PS), Start&Stop, auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung von 19.394,96 € + Sonderausstattung 920,17 €, zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 188,00 € monatl. Finanz-Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 20.000 km. 0 € Sonderzahlung. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag und nur vom 01.01. bis zum 30.06.2016 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing, Bonität vorausgesetzt. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

³ Optional ab Ausstattungsvariante Style.

APPGEFAHREN



Die schwedische Premiummarke Volvo will ab 2017 vollständig schlüssellose Fahrzeuge auf den Markt bringen. Statt mit einem separaten Autoschlüssel können Kunden künftig mithilfe von Smartphones die Türen neuer Volvo-Modelle öffnen, schließen und den Motor starten. Erste Tests mit der Technik, die am Ericsson-Stand auf dem Mobile World Congress (22. bis 25. Februar 2016) in Barcelona vorgestellt wurden, sind bereits für dieses Frühjahr geplant. In jeder App soll mehr als ein Schlüssel hinterlegt werden können, wodurch sich verschiedene Volvo-Fahrzeuge auf der ganzen Welt nutzen lassen. Wer eine Geschäftsreise unternimmt oder in den Urlaub fliegt, kann über die App beispielsweise einen Mietwagen buchen und bezahlen. Bei der Ankunft am Zielort ist der digitale Fahrzeugschlüssel bereits im System hinterlegt, sodass der Smartphone-Nutzer direkt zum Parkplatz gehen kann. Den richtigen Weg weist die App via GPS – Wartezeiten am Mietwagen-Schalter im Flughafen oder Bahnhof gehören damit ebenso der Vergangenheit an wie die Suche nach dem richtigen Auto. Martin Rosenquist, Director New Car Special Products bei Volvo, erklärt: „Wir sind gespannt, wie diese Technik in Zukunft noch genutzt werden könnte, und begrüßen alle Ideen.“

CONNECTED CAR

Seat, Samsung Electronics und SAP SE arbeiten gemeinsam an zukunftsorientierten Projekten rund um das Connected Car. Das Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, den Fahrer sicher zu vernetzen, während er unterwegs ist. Die Entwicklungsteams präsentierten auf dem Mobile World Congress (MWC) einige Projekte und Ideen: beispielsweise eine App, die es dem Fahrer ermöglicht, einen Parkplatz zu reservieren und zu bezahlen, ohne das Fahrzeug zu verlassen. Ein weiteres Projekt, das von Seat und Samsung auf dem MWC vorgestellt wurde, ist die nächste Evolutionsstufe der letztjährigen Digital-Key-Studie, eine Technologie, mit der vom Smartphone oder Wearable aus die Autotüren ver- und entriegelt sowie die Scheiben und die Klimaanlage fernbedient werden können.

NEUE SCHEINWERFER

Studien haben gezeigt, dass automatisierte Fernlichtscheinwerfer bis zu zehnmal häufiger genutzt werden als Scheinwerfer, bei denen der Fahrer zwischen herkömmlichem Fern- und Abblendlicht manuell wechselt muss. Ford hat daher eine neue Scheinwerfertechnologie entwickelt. Dabei erkennt eine an der Frontscheibe montierte Kamera entgegenkommende Scheinwerfer oder auch die Rückleuchten von vorausfahrenden Autos und Fahrrädern in bis zu 800 Metern Entfernung. Bei Bedarf wird eine Blende vor die Projektionslinse geschoben, die einen Lichtschatten auf das entgegenkommende beziehungsweise vorausfahrende Fahrzeug legt, sodass der entsprechende (Rad-)Fahrer nicht geblendet wird. Das blendfreie Fernlicht ist für die neuen Ford-Baureihen S-MAX, Galaxy und Edge entweder serienmäßig verfügbar (S-MAX Vignale und Edge Vignale) oder optional lieferbar (Galaxy sowie alle anderen Ausstattungsversionen von S-MAX und Edge) – und zwar jeweils als Bestandteil der adaptiven LED-Frontscheinwerfer, deren Lichtkegel sich in Bezug auf den Winkel und die Helligkeit automatisch der Fahrsituation und dem Straßenverlauf anpassen.

SITZKOMFORT

Gute Sitze in Fahrzeugen sind nicht nur für das Wohlbefinden wichtig, sondern erhöhen auch die Aufmerksamkeit des Fahrers und somit die Sicherheit. Daher forscht Opel unter anderem mit speziellen Testrobotern, die etwa 50.000 Ein- und Ausstiegszyklen simulieren, am perfekten Sitz. Gerade Langstrecken- und Dienstwagenfahrer sind dafür dankbar, denn aufgrund zahlreicher Einstellfunktionen sind die Premiumsitze mit AGR-Zertifikat beispielsweise im Insignia für jeden Autofahrer optimal justierbar, so dass dieser auch nach stundenlanger Fahrt ausgeruht und beschwerdefrei aussteigt. Doch Sitze dieser Qualität sind nicht nur im Insignia zu finden, sondern auch in anderen Baureihen der Rüsselsheimer, beispielsweise im Astra Sports Tourer oder im Meriva. Nach eigener Aussage wollen die Opelaner eine „Demokratisierung des guten Sitzens“ vorantreiben und weitere Modellreihen mit den Sitzen ausrüsten.



ÜBERNAHME

Inrix, ein weltweiter Anbieter von dynamischen Services für das vernetzte Automobil, übernimmt OpenCar, einen in den USA ansässigen Anbieter von Software und Services für Automobile. „Mit der Übernahme von OpenCar nimmt Inrix das Steuer in die Hand und bringt seine Connected Services nun auch auf das Cockpit-Display mit einzigartigen, leicht zu bedienenden Anwendungen speziell für den Automobilmarkt der Zukunft“, erläutert Bryan Mistele, Präsident und CEO von Inrix. OpenCar arbeitete in den vergangenen fünf Jahren in einer strategischen Partnerschaft mit der Mazda Motor Corporation und bietet die branchenweit einzige standardisierte White-Label-Entwicklungsumgebung für die Erstellung von automobilen Apps. Anders als mit Android Auto von Google und Apple CarPlay, die eine markenspezifische Individualisierung durch die Autohersteller beschränken und einen Zugriff auf sensible Sensor- und Nutzerdaten erfordern, wird das Framework von OpenCar komplett vom Autohersteller kontrolliert und ermöglicht marken-, modell- und regionenspezifische Touch- und Sprachsteuerung über das gesamte Infotainmentprogramm hinweg. Die Übernahme dürfte den Markt für automobile Apps befähigen.

SMARTWATCH



Träger einer Android Smartwatch können sich mit einer neuen Jaguar Land Rover App mit ihrem Fahrzeug verbinden. Analog zu den bereits eingeführten Apps für die Apple Smartwatch können nun auch Android-Nutzer den Treibstoffvorrat, die verbleibende Reichweite und den momentanen Standort des Jaguars oder Land Rovers vom Handgelenk ablesen. Optional ist es möglich, das Auto für einen Freund oder ein Familienmitglied zu öffnen (und später wieder zu schließen), auch wenn der Besitzer gerade nicht in der Nähe ist. Bei Modellen mit optionaler Standheizung ist zusätzlich die Vorheizung des Innenraums per Smartwatch programmierbar.

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:
peugeot-professional.de



WENIGER CO₂. AUFATMEN BEI DEN KOSTEN.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

IMPRESS YOURSELF. DER PEUGEOT 308 SW UND 508 SW.
UNSERE ERFOLGSMODELLE FÜR IHRE FLOTTE.



- Mit effizienten BlueHDI-Motoren
- Besonders geringer Verbrauch und CO₂-Ausstoß
- Auch erhältlich als Business-Line²

AB € 159,- MTL.¹

Kraftstoffverbrauch des PEUGEOT 308 SW Access BlueHDI 100 STOP & START in l/100 km: innerorts 4,3; außerorts 3,1; kombiniert 3,5; CO₂-Emission (kombiniert) in g/km: 92. Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Abb. enthält Sonderausstattung.

¹Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark > 10 für den PEUGEOT 308 SW Access BlueHDI 100 STOP & START, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, ohne Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung/Jahr 10.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.06.2016 bei allen teilnehmenden Händlern. ²Erhältlich ab Ausstattungsniveau „ACTIVE“ mit einem Kundenvorteil von 1.010,- € auf Basis der UVP gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Serienmodell.



Einfach am Stau vorbei ...

... das ist der Wunsch all jener Pendler, die jeden Tag mit dem Auto im Berufsverkehr stecken. Doch dazu müsste man vor der Routenwahl schon wissen, wo sich der Verkehr staut. Klar gibt es das gute alte Radio und Stauwarnsysteme verschiedener Navigationsgeräte. Nur sind diese oft nicht aktuell genug und man landet am Ende dennoch im Stau. Die Lösung für dieses Problem sollen Live-Traffic-Dienste sein.

Im letzten Jahr wurde Köln von Stuttgart im Ranking der staureichsten Städte Deutschlands überholt. Laut der aktuellen Traffic Scorecard von Inrix standen Kölner Autofahrer im Jahr 2015 durchschnittlich 71 Stunden im Stau. Auch wenn dies fünf Stunden mehr als im Jahr davor waren, reichte es nicht, um Spitzensreiter in dieser eher traurigen Liste zu bleiben. Auf den Straßen von Stuttgart kam man 2015 auf 73 Stunden Stillstand. Damit sind die Schwaben europaweit auf dem zweiten Platz im Stauranking. Europameister in Sachen Verkehrsstau ist London, hier standen Autofahrer durchschnittlich 101 Stunden im Jahr im Stau. Das sind insgesamt mehr als vier Tage!

Doch auch wenn deutsche Städte von „Londoner Verhältnissen“ weit entfernt sind, so ist es dennoch keine schöne Zukunftsperspektive für den deutschen Autofahrer. Denn unter den Top Ten der Europa-Statistik sind insgesamt vier deutsche Städte und die Zahlen sind ansteigend. Allerdings muss deswegen längst nicht jeder auf Bus und Bahn umsteigen. Denn mittlerweile gibt es für fast jedes Problem eine Softwarelösung. So versprechen sogenannte Live-Traffic-Dienste für das Navigationsgerät oder das Smartphone Verkehrsdaten in Echtzeit. Somit ließe sich ein Stau frühzeitig erkennen und umfahren. Doch wie funktionieren diese Systeme genau und wie präzise und aktuell sind diese Dienste tatsächlich?

Funktionsweise

In Deutschland gibt es derzeit mehrere große Anbieter dieser Live-Traffic-Dienste. Dazu gehören unter anderem der Navigationsgerätehersteller Garmin, der Internetriese Google, der Telematikspezialist TomTom, der Kartendienst Here oder Inrix, ein Experte im Bereich vernetztes Auto. Alle nutzen eine Kombination verschiedener Datenquellen, wobei die wichtigsten Infos von den Navigationsgeräten der Hersteller oder von Smartphones kommen. Garmin, TomTom, Inrix und Here verwenden für ihre Live-Dienste zusätzlich Tracking-Daten von Fahrzeugfritten. Dabei werden in der Regel nur noch GPS-Daten verwendet. Informationen aus Mobilfunknetzen seien zu ungenau und wegen der Größe der Funkzellen begrenzt nutzbar. Die Daten werden gesammelt und anhand eines bestimmten Algorithmus wird der Verkehrsfluss errechnet (siehe Grafik). Beispielsweise wird das Tempo, mit dem der Verkehr nachts unter normalen Umständen an einer bestimmten Stelle fließt, mit den aktuell vorliegenden Nutzerdaten verglichen. Ist die daraus ermittelte Geschwindigkeit 30 Prozent geringer als die unter optimalen Bedingungen mögliche Geschwindigkeit, kann man von einem Stau ausgehen.

Die Verkehrsinformationen werden dabei über die jeweilige Navigationskarte gelegt. Das Navigationsgerät kennzeichnet die entsprechende

Strecke rot und dem Fahrer wird basierend auf dem errechneten Zeitverlust eine Ausweichroute vorgeschlagen. Der Autofahrer kann meist selbst entscheiden, ob er den Vorschlag annimmt.

Grenzen der Nutzung

Grundvoraussetzung für diese Dienste ist eine Internetverbindung. Nur so lassen sich alle relevanten Daten in kürzester Zeit in die einzelnen Fahrzeuge transportieren. Daher müssen auch fest eingebaute Navigationsgeräte über eine SIM-Karte verfügen. Der Nutzer muss daher genau wissen, wer für die anfallenden Mobilfunkkosten aufkommt. Gerade im Dienstwagenbereich sollte die Kostenfrage geklärt sein. Bei den meisten fest installierten Geräten der Automobilhersteller ist die Nutzung nur in den ersten Jahren kostenfrei. Danach fallen Gebühren an. Gerade wenn man viel im Ausland unterwegs ist, können die zusätzlichen Roaming-Kosten für eine überraschend hohe Rechnung am Ende des Monats sorgen. Die portablen Lösungen sind funktionsgleich und benötigen entweder eine eigene SIM-Karte oder eine Verbindung zu einem Smartphone. Allerdings sind diese häufig in der Anschaffung günstiger als fest installierte Geräte. Zumal die meisten Menschen ohnehin schon ein Smartphone besitzen, auf dem Google Maps installiert ist. Dabei entstehen jedoch unter Umständen Mehrkosten durch die Onlinenavigation

von Google. Denn nicht nur der Live-Traffic-Dienst benötigt eine Internetverbindung, sondern die Navigation an sich findet online statt.

Tatsächlich „live“ im Sinne eines sekundenaktuellen Datenabgleichs sind die Systeme im Übrigen nicht. Es gibt nach wie vor eine Latenzzeit von ein paar Minuten, bis die Daten auf den Servern der Anbieter mit den verschiedenen fest verbauten oder mobilen Endgeräten synchronisiert werden. Auch wenn eine schnellere Synchronisation möglich wäre, wollen die Anbieter einen Kompromiss zwischen Aktualität und Datenverbrauch bieten.

Das System funktioniert unter anderem durch die GPS-Daten der Nutzer dieser Navigationshilfen. Hier drängt sich natürlich auch die Frage des Datenschutzes auf. Bei Smartphone-Apps sind es die Hersteller, die in einem unterschiedlichen Umfang auf die Daten der Nutzer zurückgreifen. Bei den großen Navigationsgeräteherstellern kann man in der Regel sicher sein, dass die Daten nicht anderweitig verwendet werden. Das Kleingedruckte sollte man in jedem Fall beachten.

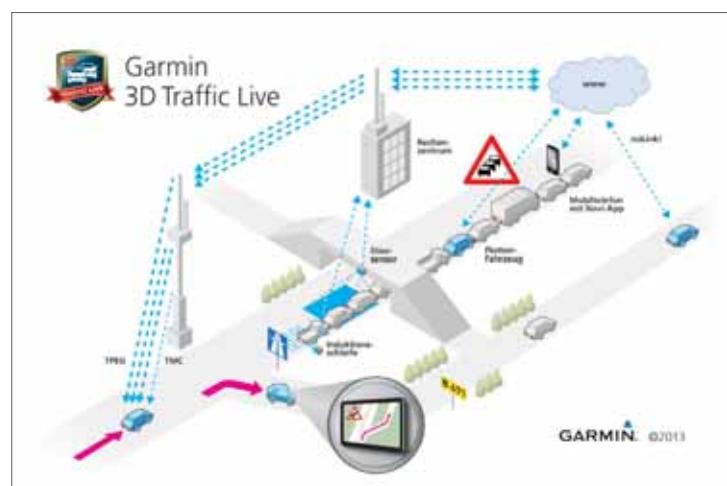
Fazit

TomTom erweitert seine Verkehrslagedienste ab April 2016 um Stauinformationen für Abbieger, Meldungen zu dynamischen Geschwindigkeitsbegrenzungen, wetterabhängige Vorhersagen und Beobachtungen der Straßenverhältnisse nach Regen oder Schnee. Diese Erweiterungen zeigen, wo der Trend in Zukunft hingehen wird: Das Ziel ist es, eine Fülle unterschiedlichster Informationen zu bündeln und dem Fahrer systematisch zur Verfügung zu stellen. Jetzt muss der Fahrer auf Grundlage dieser Informationen nur noch die richtigen Entscheidungen treffen, um schnell an sein Ziel zu kommen. Doch wenn alle dieselbe Empfehlung zur Vermeidung des Staus bekämen, würde es sicher zur Überlastung der Ausweichroute kommen.



So sieht die Verkehrslage an einem normalen Donnerstagnachmittag um halb fünf in Köln aus. Insgesamt 171 Störungen auf einer Gesamtlänge von 180,3 Kilometern

Die Grafik zeigt, welche unterschiedlichen Informationsquellen gebündelt an den Nutzer von Live-Traffic-Diensten weitergegeben werden. Ähnlich funktionieren auch die Dienste von TomTom



Besuchen Sie uns
24. - 27. Mai 2016
Halle 3, Stand 3A34

EINS MIT HANKOOK

Sei eins mit der Straße.
Und die Straße wird eins mit Dir.

Offizieller Partner der DTM

Werde Fan von Hankook auf facebook.com/hankookreifen

Wir freuen uns sehr über die vielen Auszeichnungen in den großen Automagazinen. Noch lieber lassen wir aber das dynamische Fahrgefühl, die umweltfreundliche Technologie und die beeindruckende Stabilität unserer Reifen für sich selbst sprechen. Und natürlich sind wir sehr stolz darauf, dass viele Premiumfahrzeuge ab Werk mit Hankook-Reifen ausgestattet werden. Dafür möchten wir uns bei allen bedanken, die dies möglich gemacht haben.

EINS MIT DER STRASSE



VERKNÜPFT



Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Projekts in Aachen. In den kommenden drei Jahren werden die Projektpartner sich darauf konzentrieren, die Sensorik an Lichtsignalanlagen, Straßenleuchten und Ladesäulen sowie die mobile Sensorik von Verkehrsteilnehmern intelligent zu verknüpfen. Die Vernetzung bietet die Gelegenheit für eine möglichst vollständige, echtzeitfähige Beschreibung der Verkehrsumgebung. Auf diese Beschreibung sollen unterschiedlichste Nutzer zugreifen und sie in ihrer bevorzugten Perspektive darstellen können. Ebenfalls sind Konzepte für eine effiziente Anbindung der Ladesäuleninfrastruktur an die Beleuchtungsinfrastruktur Gegenstand von I2EASE.

TESTFELD



neuesten Systeme unter realen Fahrbedingungen. Das 5,5 Millionen Pfund teure Projekt „UK-CITE“ (UK Connected Intelligent Transport Environment) realisiert die erste Teststrecke in Großbritannien, auf der es möglich ist, sowohl Vehicle-to-Vehicle- als auch Vehicle-to-Infrastructure-Systeme auf öffentlichen Straßen zu testen. Dazu werden entlang der Route am Fahrbahnrand modernste Kommunikationseinheiten installiert. Sie erlauben es, eine Flotte von bis zu 100 vernetzten und hochgradig automatisierten Fahrzeugen zu testen, darunter auch fünf Modelle von Jaguar Land Rover. Zu den Aufgaben der Flotte gehört das Testen zahlreicher verschiedener Kommunikationstechnologien, bei denen Informationen mit sehr hohen Geschwindigkeiten zwischen Fahrzeugen ausgetauscht werden, sowie der Kommunikationstransfer zwischen Fahrzeug und straßenseitiger Infrastruktur, zu der Ampeln und Schilderbrücken zählen.

KONZEPT



Drohne. Der intelligente Mini-Industrie-Computer „Mica“ des Industrial-Connectivity-Spezialisten Harting veranschaulicht zudem, wie Antriebs- und Motorendaten kontinuierlich erfasst und übermittelt werden. „Hochautomatisiert fahrende Fahrzeuge der Zukunft verlangen in verschiedenen Szenarien nach der unabhängigen Auswertung von Daten“, so Dr. Gerd Neumann, Vorsitzender der Geschäftsführung der DEKRA Automobil GmbH. „Dabei kann es um den Verbrauch, um Fahrstrecken und Geschwindigkeiten, aber auch um Fehlermeldungen aus den verschiedenen Systemen gehen. Solche Daten können für Flottenbetreiber und einzelne Fahrzeughalter von wirtschaftlichem Interesse sein und zunächst aus dieser Perspektive analysiert werden.“

INNOVATIONSTREIBER

Mit über 600 Teilnehmern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik war der Technische Kongress, der am 17. und 18. März 2016 in Ludwigsburg stattfand, das bedeutendste Technologie-Symposium der Automobilindustrie in Europa. Neben Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), gaben zahlreiche hochrangige Vertreter der Automobilindustrie in ihren Keynotes Einblicke in die Innovationskraft der Branche, ebenso war die Bundesregierung vertreten. „Noch nie war der Technische Kongress des VDA so spannend wie diesmal: Mit der Elektromobilität und dem vernetzten und automatisierten Fahren erleben wir zwei große Innovationstreiber, die weltweit ihre Wirkung entfalten. Autofahren wird damit noch sicherer, effizienter und komfortabler. Die technologische Entwicklung legt ein hohes Tempo vor. Für die deutsche Automobilindustrie sind das große Herausforderungen, aber auch große Chancen, die wir nutzen werden“, betonte Wissmann zum Auftakt des 18. Technischen Kongresses des VDA.

ERWEITERT

Das erst vor wenigen Monaten gegründete Toyota Research Institute (TRI) arbeitet künftig mit den Software-Entwicklern von Jaybridge Robotics zusammen. Ein 16-köpfiges Expertenteam von Jaybridge wird die Forscher und Entwickler des japanischen Automobilherstellers vor allem auf dem Gebiet autonomer Fahrzeugsysteme unterstützen. „Unser Auftrag ist es, in vielen Bereichen die Lücke zwischen Grundlagenforschung und Produktentwicklung zu schließen, etwa bei den Themen künstliche Intelligenz, Roboter und autonome Fahrzeuge“, sagte Gill Pratt, Chief Executive Officer des TRI. „Das Team von Jaybridge bringt Jahrzehnte-lange Erfahrung im Bereich autonomer Fahrzeugprodukte mit – die perfekte Ergänzung für unsere Weltklassefirma am TRI.“ Zusammen hat man vor allem ein ganz großes Ziel im Blick: die Reduzierung von fast 1,25 Millionen Verkehrstoten pro Jahr. Vorrangige Aufgabe ist die Erhöhung der Automobilsicherheit, mit dem Ziel, ein Fahrzeug zu entwickeln, das keine Unfälle mehr verursachen kann. Zu den weiteren Aufgaben zählt es, das Autofahren für jedermann möglich zu machen, also auch Menschen mit besonderen Bedürfnissen oder Einschränkungen, die andernfalls nicht fahren könnten. Jaybridge Robotics konzentriert sich seit 2008 auf die Automatisierung von Industriefahrzeugen. Das Unternehmen arbeitet mit Partnern aus verschiedenen Bereichen wie Landwirtschaft, Bergbau, Marine und Eisenbahn zusammen.

Erfolg kann man leasen. Das EcoProfi-Team.

AKTIONSZEITRAUM
VERLÄNGERT BIS ZUM
30.06.2016!



CRAFTER ECOPROFI
182,- €¹
MTL. LEASINGRATE OHNE SONDERZAHLUNG

CADDY ECOPROFI
126,- €¹
MTL. LEASINGRATE OHNE SONDERZAHLUNG

TRANSPORTER ECOPROFI
182,- €¹
MTL. LEASINGRATE OHNE SONDERZAHLUNG

Für Großkunden gibt es jetzt das EcoProfi-Team zu
besonders günstigen Leasingraten.

Wer einen hohen Anspruch an seine Arbeit hat, braucht echte Profis. Mit dem EcoProfi-Team können Sie auf alle täglichen Herausforderungen reagieren – egal, wie vielfältig diese sind. Zu besonders günstigen Leasingraten gibt es den Crafter EcoProfi, den Caddy EcoProfi und den Transporter EcoProfi in zahlreichen Modellvarianten und damit immer genau den richtigen für Ihre Flotte. Auf Wunsch sorgt die CarePort Wartung & Verschleiß-Aktion² dafür, dass Ihr EcoProfi-Team jederzeit mobil ist.



Nutzfahrzeuge

¹Dieses Angebot gilt bei allen teilnehmenden Händlern für den Caddy EcoProfi als Kastenwagen, 1,2-l-TSI-Motor mit 62 kW, den Transporter EcoProfi als Kastenwagen, 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW und den Crafter EcoProfi 30 als Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 80 kW. Gültig bis zum 30.06.2016 und für eine Laufzeit von 48 Monaten und 10.000 km Laufleistung pro Jahr, zzgl. Überführungskosten, Zulassungskosten und MwSt., ohne Sonderzahlung. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, in Zusammenarbeit mit Volkswagen Nutzfahrzeuge. Die Aktion ist in der Stückzahl begrenzt, bitte sprechen Sie Ihren Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner an. ²Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Braunschweig, nur in Verbindung mit einem Geschäftsfahrzeug-Leasingvertrag der Volkswagen Leasing GmbH. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



Über eine Lichtleiste und eine Anzeige im Cockpit signalisiert der hochautomatisierte Audi A7 Sportback dem Fahrer, in welchem Modus er sich gerade befindet

So oder so ähnlich könnte es in Zukunft lauten, wenn ein hochautomatisiertes Fahrzeug die Führung des Wagens übernehmen soll. Doch was auch heute noch nach Science-Fiction klingt, ist längst schon Realität. Denn wo immer am automatisierten Fahren geforscht wird, müssen sich findige Ingenieure Gedanken machen, wie man den Wechsel vom Führen eines Fahrzeugs in den automatisierten Modus und zurück gestaltet. Flottenmanagement wirft einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen.

„Mission: Impossible“, so der Originaltitel der US-amerikanischen Fernsehserie „Kobra, übernehmen Sie“, die Ende der 1960er-Jahre auch hierzulande zu sehen war und zugleich Vorläufer der erfolgreichen Actionfilmreihe mit Tom Cruise ist. Dass man teilweise auf dem Weg zum autonom fahrenden Fahrzeug den Eindruck einer unlösbaren Mission erhält, ist nichts Neues: Ethische, rechtliche und strukturelle Hindernisse müssen vor einer kommerziellen Einführung zunächst überwunden werden. Dabei sind bereits seit Längerem die sogenannten Assistenzsysteme im Markt, die den Fahrer bei der Regelung entweder in Längsrichtung (ACC, adaptive cruise control) oder in Querrichtung unterstützen. Die Steigerung dieser ersten Stufe der Automation sind die teilautomatischen Funktionen, bei denen eine kombinierte Längs- und Querregelung stattfindet. Beide Stufen zeichnen sich dadurch aus, dass der Fahrer in die Fahraufgabe insofern eingebunden bleibt, dass er das situationsangemessene Verhalten des Systems überwachen muss.

Die entscheidende Veränderung in der Rolle des Fahrers findet erst beim Übergang zur Hochautomation, der dritten Stufe, statt. Der Fahrer muss hier nicht mehr permanent „im Loop“ sein. Bestimmte Tätigkeiten neben der Fahraufgabe werden möglicherweise zulässig. Der Fahrer bleibt aber mit einer gewissen Vorwarnzeit die Rückfallebene für das technische System. Die nächsthöhere Automationsstufe, die Vollautomation, zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass die Rolle des Fahrers als Rückfallebene für das Automationssystem weiter abnimmt und bei der fünften Stufe „Fahrerlos“ vollständig entfällt. Der Sprung von der dem heutigen Fahrer vertrauten manuellen oder assistierten zur hochautomatischen Fahrt stellt daher die größte Veränderung für die Rolle des Fahrers dar.

Damit stellen nicht nur ethische, rechtliche und strukturelle Ansätze eine Herausforderung für die Mission zum autonomen Fahren dar, sondern ein nicht zu vernachlässigender Anteil muss auch der Gestaltung der Mensch-Maschine-Kommuni-

kation (Human Machine Interaction, kurz HMI) zukommen.

Interaktion zwischen Fahrer und Fahrzeug

Es ist von größter Bedeutung, dem Fahrer mithilfe einer geeigneten Nutzer-Schnittstelle jederzeit eine eindeutige Rückmeldung zu geben, in welchem Status sich das Fahrzeug befindet. Das heißt, es muss eindeutig sein, ob das Fahrzeug die Kontrolle über die Fahraufgabe übernommen hat oder ob der Fahrer diese Rolle wahrnehmen muss. Wesentlich ist hier eine eindeutige Interaktion zum Beispiel durch transparente Codierung der aktiven Automationsstufe (siehe Bild mit Farblichtleiste), aber auch eine explizite Aktivierung beziehungsweise Deaktivierung (beispielsweise durch Betätigen eines Bedienelements).

Eine besondere Bedeutung kommt der Rückübergabe von der Hochautomation in beispielsweise den manuellen Fahrmodus zu. So ist der Fahrer zum Zeitpunkt der geplanten Übergabe nicht in

die Fahrzeugführung involviert (nicht „im Loop“) und möglicherweise auch abgelenkt. Damit stellt sich die Frage, wie eine Rückübergabe in einem vorgegebenen Zeitrahmen erfolgen kann und wie dieser Zeitrahmen zu bemessen ist. Genauer gesagt, ab wann ist der Fahrer in der Lage, das Fahrzeug nach einer automatisierten Fahrt wieder selbst zu führen? In die Betrachtung muss man dabei auch die eventuelle Nebentätigkeit und die benötigte Zeit, um sich auf die gegebene Fahrsituation fokussieren zu können, den Kontakt mit den Bedienelementen aufzunehmen, sowie bis zur aktiven Steuerung des Fahrzeugs miteinbeziehen. Ein Schlüsselement kann die Unterbrechbarkeit seitens des Fahrzeugs sein, welche gegebenenfalls erforderlich ist, um die Aufmerksamkeit für die anstehende Fahraufgabe zügig zu gewinnen.

Basierend auf Erkenntnissen des Volkswagen Konzerns, zum Beispiel zur Wirksamkeit verschiedener Modalitäten für eine Rückholung des Fahrers in die Fahraufgabe, wurde ein Interaktionskonzept für ein hochautomatisch fahrendes Fahrzeug entwickelt, das auch bei der Langstreckenfahrt zur CES 2015 unter realen Bedingungen getestet wurde. Neben den automationsspezifischen Informationen in Kombiinstrument und Infotainment wurden in diesem Interaktionskonzept weitere zentrale Elemente ergänzt. So verdeutlicht eine LED-Leiste durch Farbgestaltung und räumliche Animation die aktuelle Automationsstufe und signalisiert Übergänge zwischen den Automationsstufen. Durch ein geringfügiges Verfahren des Lenkrads weg vom Fahrer bei der Aktivierung der Automation wird der Rollenwechsel und damit der Modus zusätzlich verdeutlicht. Die Aktivierung des Modus erfolgt durch das zeitgleiche Betätigen von zwei Tasten im Lenkrad. Eine zusätzliche Anzeige in der Fahrzeugmitte informiert die Insassen während der automatischen Fahrt über bevorstehende Manöver des Fahrzeugs und zeigt zusätzlich die voraussichtlich noch verbleibende Zeit für die aktuelle automatische Fahrt.

Die Rückübergabe erfolgt dann zunächst mit geringer akustischer sowie visueller Intensität, um plötzliche Fehlreaktionen des Fahrers zu vermeiden. Falls der Fahrer keine angemessene Reaktion zeigt, wird die Intensität schrittweise erhöht, bis schließlich ein „SafeStop“-Manöver eingeleitet wird, um den sogenannten risikominimalen Zustand zu erreichen. Untersuchungen des Wolfsburger Konzerns zum Rückholvorgang zeigten, dass die ersten Reaktionen des Fahrers auf eine wahrgenommene Übernahmeaufforderung bereits frühzeitig erkennbar sind. Diese Information kann zum Beispiel im Zusammenhang mit einer Fahreraktivitätserkennung für eine Adaptation der Eskalationsstrategie verwendet werden. Hierbei kommen Verfahren wie beispielsweise eine „hands-on“-Erkennung, eine Fahrerbeobachtungskamera oder eine Überwachung der Innenraumaktivität im Fahrzeug infrage. Die beiden letztgenannten Verfahren lassen eventuell auch bereits vor Beginn der Übernahmeaufforderung eine Prognose darüber zu, welcher Übernahmeverlauf zu erwarten ist. So ermöglicht ein umfangreiches Wissen über den Fahrerzustand die Realisierung einer adaptiven Übernahmestrategie.

Fazit

Automatisches Fahren verändert die Rolle des Fahrers: Ein multimodales HMI-Konzept ermöglicht es, den aktuellen Modus des automatischen Systems für den Fahrer transparent zu machen. Erweiterte Informationen über den Systemzustand und das Systemverhalten, wie zum Beispiel geplante Manöver, schaffen Systemverständnis und Vertrauen. Die Erfahrung des Fahrers mit der Automation beeinflusst dabei den für seinen individuellen Bedarf angemessenen Informationsumfang. Durch eine eskalierende Rückholstrategie beim Übergang von der automatischen zur manuellen Fahrt, die adaptiv auf das Verhalten des Fahrers reagiert, können Fehlreaktionen reduziert und es kann eine Fahrerübernahme im vorgegebenen Zeitrahmen ermöglicht werden. Eine Fahreraktivitätserkennung kann diesen Prozess zusätzlich unterstützen. Zudem können Nebentätigkeiten bei der hochautomatischen Fahrt, wie das Abspielen eines Filmes statt der einfachen Beobachtung des Systems, Ermüdungseffekte reduzieren. Gleichwohl kann eine Unterbrechbarkeit dieser Nebentätigkeiten seitens des Fahrzeugs den Verlauf der Rückholung in die Fahraufgabe verbessern.

EINSPARUNGEN MIT TREFFSICHERHEIT.

Wir reduzieren Ihre Fuhrparkkosten.
Erfolgsabhängig!



Mit unserer Performance Fee lassen wir uns an den erzielten Einsparungen messen.

Unser Versprechen:

- Bedarfsgerechtes Fuhrparkmanagement
- Absolute Fuhrpark- und Kostentransparenz
- Kontinuierlicher Optimierungsprozess
- Vergütung unserer Leistung in Abhängigkeit von den erzielten Einsparungen

DIE RECHNUNG BITTE!

Abrechnungs- und Kontrollsyste me sollen den Verwaltungsaufwand für Fuhrparkleiter minimieren. Wie dies im Einzelfall aussehen kann, hat Flottenmanagement einmal unter die Lupe genommen.

Seit einiger Zeit verändert die digitale Revolution den Alltag vieler Menschen, ähnlich wie vor mehr als 200 Jahren die industrielle Revolution die bestehenden Arbeitsverhältnisse auf den Kopf stellte. Auch die Fuhrparkbranche ist von diesem fundamentalen Wandel erfasst. So ist es nicht verwunderlich, dass jeder unserer Artikel in diesem Special im Grunde ein elektronisches System behandelt. Diese elektronischen Abrechnungs- und Kontrollsyste me erleichtern die Arbeit des Fuhrparkleiters um ein Vielfaches. Dadurch verschiebt sich auch der Aufgabenschwerpunkt des Fuhrparkleiters von der Flottenverwaltung hin zu einer Prozessoptimierung.

Allerdings werden nicht alle Optimierungspotenziale gleich stark ausgeschöpft. Haben laut unserer Onlineumfrage zum Thema Tankkarten auf Seite 86 88 Prozent der Unternehmen mindestens eine Tankkarte in der Flotte, so ist die Verbreitung von Telematiksystemen längst nicht so stark ausgeprägt. Durch eine kürzlich veröffentlichte Studie von Dataforce wurde bekannt, dass nur knapp 20 Prozent der befragten Unternehmen Telematik- und/oder Fuhrparkmanagementsysteme im Einsatz haben. Überdurchschnittlich häufig ist die Nutzung entsprechender Systeme in den Branchen Verkehr und Logistik, Wasserversorgung, Entsorgung, Recycling und Handel ausgeprägt. Die Analyse der Flottenart verdeutlicht grundsätzlich, dass Telematiklösungen hauptsächlich in Flotten mit Lkw eingesetzt werden, heißt es in der Studie. Als Grund für die Ablehnung in reinen Pkw-Flotten werden meist Bedenken bezüglich des Datenschutzes ins Feld geführt. Dass dies nicht unbedingt gerechtfertigt ist, zeigt unser Artikel zum Thema Fahrtenbuch und Telematik auf Seite 80.

Auch wenn wie bereits erwähnt die meisten Flotten seit Langem auf eine Tankkarte zurückgreifen, um ihre Kraftstoffkosten im Blick zu behalten, sind die Entwicklungen in diesem Feld noch längst nicht am Ende angekommen. Alternative Kraftstoffe und zusätzliche Services erweitern die Möglichkeiten der Tankkarte, wie der Artikel auf Seite 88 veranschaulicht. Einige der zu diesem Thema befragten Experten können sich gar das Ende der physischen Karte vorstellen. Alles online würde dann die Devise lauten.

Ein wichtiger Zusatzservice bei der Tankkarte, egal ob physisch oder nicht, ist die Führerscheinkontrolle. Diese kann an vielen Tankstellen oder anderen Akzeptanzstellen deutschlandweit durchgeführt werden. Die Daten werden

dann elektronisch gesammelt und an den Flottenleiter weitergegeben. Doch es gibt neben diesem öffentlichen Prüfsystem auch sogenannte interne Systeme der Führerscheinkontrolle. Hier stehen sich die unterschiedlichsten Ansätze gegenüber. Von dem zentralen Prüfterminal in der Hauptverwaltung des Unternehmens bis hin zur App auf dem Smartphone der Dienstwagennutzer sind mittlerweile viele Systeme auf dem Markt. Unser Artikel auf Seite 74 behandelt das Für und Wider der verschiedenen Vorgehensweisen.

Bei der Rechnungsprüfung ist das Vorgehen relativ einfach: Alle Rechnungen werden gesammelt und überprüft. Dazu ist natürlich gerade bei Werkstattrechnungen ein gewisses technisches Grundverständnis vonnöten. Daher decken spezielle Rechnungsprüfer Kostenfallen sehr viel schneller auf, als dies ein Fuhrparkleiter neben seinem eigentlichen Tagesgeschäft tun könnte. Hierbei beschleunigt die Digitalisierung von Rechnungen den Vorgang. Doch manchen Rechnungsprüfern ist selbst das nicht schnell genug, wie unser Artikel auf Seite 78 beweist, manche Dienstleister werden bereits vor der Rechnungsstellung aktiv.

Angesichts der stark wachsenden Präsenz in den Medien könnte man behaupten, das, was vor ein paar Jahren die Führerscheinkontrolle war, ist nun die UVV-Fahrerunterweisung. Auf diesem Feld tut sich derzeit einiges. Sicher auch gestützt durch die Entwicklungen der Digitalisierung. So ist es vonseiten der IT relativ egal, ob eine Führerscheinkontrolle dokumentiert wird oder eine absolvierte UVV-Prüfung. Darüber hinaus bieten viele Dienstleister selbst die Fahrerunterweisung mittlerweile standortunabhängig über das Internet an. Eine Entwicklung, von der nicht nur der Fuhrparkleiter und das Unternehmen profitieren können, sondern auch der Dienstwagenfahrer. Wie diese Systeme genau funktionieren, bringt der Artikel auf Seite 84 auf den Punkt.

Insgesamt ermöglichen digitale Prozesse einen Zeitgewinn für den Fuhrparkleiter, der die gewonnene Zeit dann wiederum in andere Projekte investieren kann. So können einfache Maßnahmen wie die Einführung einer elektronischen Führerscheinkontrolle als Katalysator für weitere Maßnahmen dienen. Zum Beispiel die Zusammenlegung von Travelmanagement und Fuhrparkmanagement. Ein Trend, der durch eine Digitalisierung der Arbeitswelt überhaupt erst möglich wird.



BEREIT FÜR GROSSE AUFGABEN: DIE BUSINESS-COMBIS VON ŠKODA.

z.B. OCTAVIA COMBI
mtl. ab 244,00 €*



Drei echte Leistungsträger für Ihre Flotte.

In diesen attraktiven Fahrzeugen sitzt vom Außendienst bis zum Geschäftsführer jeder richtig. Denn die ŠKODA Modelle Superb, Octavia und Fabia bieten als Combis nicht nur herausragenden Komfort und niedrige Betriebskosten, sondern sind mit ihrem großzügigen Laderraum von bis zu 1.950 Litern auch den größten Aufgaben gewachsen. Überzeugen Sie sich selbst von den Qualitäten unserer erfolgreichsten Geschäftsmodelle – am besten bei einer Probefahrt. **Kontaktieren Sie unsere Business-Hotline unter 0800/25 85 855 oder informieren Sie sich auf [skoda-geschäftskunden.de](#)**

*Unser Angebot:

ŠKODA Octavia Combi Ambition 1,6l TDI Green tec (81 kW) inkl. Metallic-Lackierung und Businesspaket Amundsen

Finanzleasingrate, monatlich	244,00 €
Dienstleistung Wartung & Verschleiß 75 %	9,50 €
ReifenClever-Paket	18,46 €
Gesamtleasingrate, monatlich	271,96 €

*Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines Octavia Combi Ambition 1,6l TDI Green tec (81 kW), unverbindliche Preisempfehlung 22.521,00 € (inkl. Sonderausstattung, zzgl. MwSt.), Laufzeit 36 Monate und jährliche Laufleistung 20.000 km, inkl. Dienstleistung Wartung & Verschleiß 75 % und ReifenClever-Paket (saison- und verschleißbedingter Ersatz durch Reifen ausgewählter Hersteller, wie z.B. Semperit, inkl. ŠKODA Original Winterkompletträder 195/65 R15 mit Stahlfelgen, Sommerreifen 205/55 R16), zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, 0 € Sonderzahlung, zzgl. MwSt. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag der Volkswagen AG und bei Bestellung bis zum 30.6.2016. Bonität vorausgesetzt. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch für Leasingangebot ŠKODA Octavia Combi Ambition 1,6l TDI (81 kW) in l/100 km, innerorts: 4,5; außerorts: 3,5; kombiniert: 3,9. CO₂-Emissionen kombiniert: 101 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse A.

Kraftstoffverbrauch für alle abgebildeten Modelle/verfügbaren Motoren in l/100 km, innerorts: 9,0–4,0; außerorts: 6,2–3,4; kombiniert: 7,2–3,6. CO₂-Emissionen kombiniert: 164–94 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse C–A.

Kontrollsystem nach Maß



*Führerscheinkontrolle
ist mittlerweile auch per
Smartphone möglich*

Ein wichtiges Kontrollinstrument des Fuhrparkleiters ist die Führerscheinkontrolle. Sie sorgt nicht nur für die Erfüllung der Halterpflichten, sondern bringt auch ein Stück Sicherheit mit. Wie so vieles läuft auch dies mittlerweile fast immer elektronisch ab ...

Ein Markt im Umbruch

Bei unserer letzten Onlineumfrage (Flottenmanagement 1/2016; Seite 42/43) zum Thema Führerscheinkontrolle stellten wir fest, dass zehn Prozent der Unternehmen noch keine Kontrolle der Führerscheine durchführen. Diese durchaus hohe Zahl ist sicherlich von Branche zu Branche unterschiedlich. In Speditionsfirmen und Servicefлотten wird der Kontrollvorgang seit Jahren etabliert und professionalisiert sein. Wohingegen in Fuhrparks mit einem hohen User-Chooser-Anteil vermutlich weniger geprüft wird.

Ungeachtet der Zusammensetzung unserer Umfrageergebnisse ist der Markt für Führerscheinkontrollsysteme für Dienstleister ein wichtiges Betätigungsgebiet. So sieht dies auch René Röder, Geschäftsführer von fleet innovation: „Nur zwanzig Prozent der vermutlich 90 Prozent der Unternehmen, die kontrollieren (bezugnehmend auf unsere Umfrage), haben bereits outgesourct – der Markt für die elektronische Führerscheinkontrolle bietet also enorme Wachstumschancen.“

Dieses Marktpotenzial sorgt für einen gewissen Konkurrenzkampf zwischen den unterschiedlichen Systemen. Natürlich bestimmen auch hier die Digitalisierung der Alltags- und Berufswelt die Trends und Entwicklungen in diesem Bereich. „Der Trend, alle großen und kleinen Alltagsaufgaben mit dem eigenen Smartphone zu erledigen, schlägt sich mittlerweile nicht nur in der Lebensweise vieler Menschen nieder, sondern bestimmt auch unbestritten das Geschäft der Führerscheinkontrolle“, berichtet Claus Wollnik, Geschäftsführer der Wollnik & Gandlau Systems

GmbH. Neben Apps für das Smartphone gibt es auch Scanmethoden oder Leseterminals im Unternehmen oder im Auto. Grob können die Systeme in öffentliche und interne Kontrolllösungen (siehe Tabellen) unterteilt werden. Alle Anbieter eines öffentlichen Prüfsystems, beispielsweise an Tankstellen oder bei anderen Servicepartnern, bieten mittlerweile auch eine interne Lösung an. Der Kontrollvorgang und der damit verbundene finanzielle und zeitliche Aufwand unterscheiden sich bei den einzelnen Konzepten recht deutlich.

Vor- und Nachteile

Doch welches System ist das Richtige für den eigenen Fuhrpark? Zunächst ist dies eine Frage der Flottenart findet K.-Theodor Hermann, Leiter Vertrieb bei der VISPIRON CARSYNC GmbH: „Für Außendienstfлотten, bei denen die Fahrer zu selten in die Zentrale oder die Filialen kommen, oder auch für Innendienstfahrer, die auf großem Firmengelände Zeit bis zur Prüfstation benötigen, lohnen sich öffentliche Prüfnetze; für reine Innendienstfлотten mit überschaubarem Firmengelände sind interne Lesestationen ausreichend.“

Dennoch gibt es immer mehr Lösungen, die individuell und flexibel ohne einen festen Unternehmensstandort oder ein Dienstleisternetz auskommen. Bei Wollnikom beispielsweise dient das Smartphone als Prüfterminal. Auch die identy Trust AG bietet eine mobile Lösung an. Bei Vispiron und YellowFox können die Fahrlizenzen im Dienstwagen selbst geprüft werden. Daher ist die Einteilung unserer Tabellen in interne und öffentli-

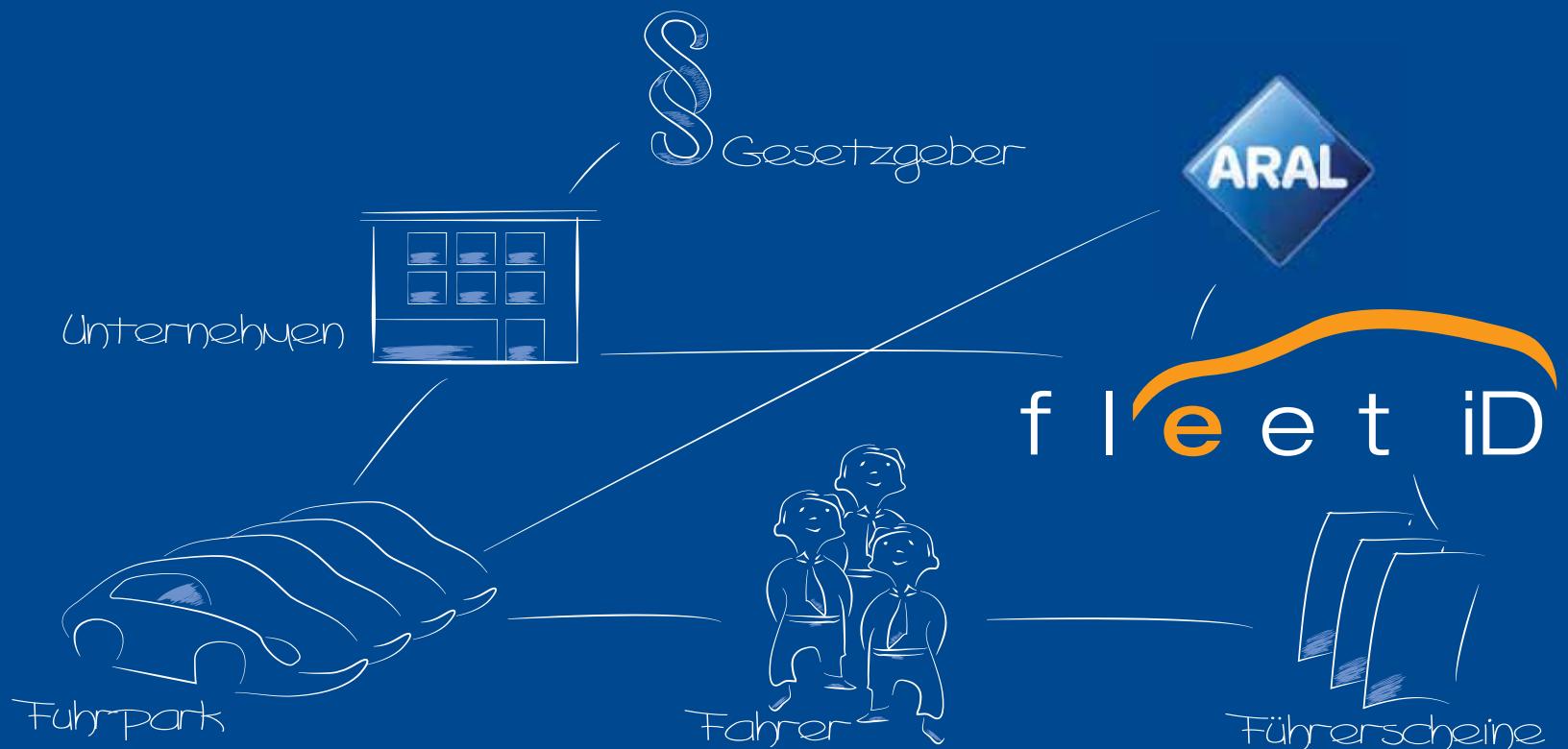
(Fortsetzung S. 76)

AUSGEWÄHLTE ELEKTRONISCHE FÜHRERSCHEINKONTROLLSYSTEME (INTERNE LÖSUNGEN)

Anbieter/ Internetadresse	Admin Solution Service www.admin-solution.com	eh-systemhaus Fuhrpark- Management-Systeme www.eh-systemhaus.de	identity Trust Management www.identity.tm	Kemas www.kemas.de	Wollnik & Gandlau Systems www.drivers-check.de	YellowFox www.yellowfox.de
Produktname Kontrollsysten	elicence	FLEETFUHRRPARK IM System	License Check, License Re Check	licence NET	DriversCheck	YellowNavAssist 300
Anzahl Fuhrparkkunden	50	ca. 3.800	k. A.	k. A.	über 100	2.300
Interne Prüfstationen (wenn vorhanden)						
Anschaffungskosten (netto)	500 Euro (Einrichtung)	ab 950 Euro (Software) 1.195 Euro (DTCO Terminals), 95 Euro/Stück (RFID-USBLeser) 9,50 Euro (RFID-Siegel)	keine	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	99 Euro (Einrichtung) (optional: Import der Fahrerdaten: 99 Euro)	699 Euro (Lesestation)
Laufende Kosten (netto)	1,30 Euro/Fahrer/Monat	ab 200 Euro/Jahr (Software-wartung)	nur pro Ident	keine	0,69 Euro/Monat/Fahrer	1,50 Euro/Siegel, ab 19,95 Euro/Lesestation
Interne Prüfung über Station	ja	ja	nein, über Video Ident über PC, Laptop, Tablet, Smartphone	ja	nein, über Smartphone oder Tablet	ja
Interne Prüfung mit App	nein	ja, mit NFC-fähigem Smartphone Android-basiert	ja, bei Re Check	nein	ja	ja
Allgemein						
System mit Chip/Barcode/ Siegel/andere	RFID-Siegel	RFID-Siegel	Video Ident über PC, Laptop, Tablet, Smartphone	RFID-Siegel	QR-Tags bei Papierführerscheinen, ansonsten keine Siegel notwendig	RFID-Siegel (Prüfung im Fahrzeug od. App)
Welche Daten des Fahrers werden erfasst?						
Führerscheinidaten	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Führerscheinklassen	ja	ja	ja	ja	nein	in Vorbereitung
Befristungen	nein	ja	ja	ja	nein	in Vorbereitung
Adresse, Telefonnummer, E-Mail	ja	ja	ja	ja	ja und Führerscheinnummer/Siegenummer	ja
Sonstige		kundenindividuell	ja	kundenindividuell	kundenindividuell	Qualifikation des Fahrers
Fahrerbenachrichtigung	ja	ja, über Terminal, SMS oder E-Mail	ja	ja; als automatische Wieder-vorlage; per E-Mail (Standard), per SMS (Projekt)	E-Mail	E-Mail, SMS, Vorgesetzter
Eskalationsstufen	k. A.	keine definierbaren Eskalationsstufen	kundenindividuell	kundenindividuell	Standardintervall: 3 Erinnerungen im wöchentlichen Abstand u. Eskalations-E-Mail kundenindividuell	kundenindividuell
Kontakt für Fuhrparkleiter	Thomas Unrath Mobil: 0173/8561783 E-Mail: t.unrath@ admin-solution.com	Burghard Toschek Tel.: 07576/961810 E-Mail: toschek@eh-systemhaus.de	Ingrid Klemp Tel.: 0211/68773205 E-Mail: i.klemp@identity.tm	Peter Vogel Mobil: 0173/6254784 E-Mail: p.vogel@kemas.de	Denise Janssen Tel.: 02161/9984216 E-Mail: djanssen@ wollnik-gandlau.systems	Thomas Gräbner Tel.: 035204/270100 E-Mail: thomas. graebner@yellowfox.de

Die FÜHRERSCHEINÜBERPRÜFUNG von
fleet iD – einfach, zuverlässig und kostengünstig

www.fleet-id.de



SPECIAL ABRECHNUNGS- UND KONTROLLSYSTEME

che Prüfsysteme nur eine grobe Unterscheidung. In der Praxis sind die internen Lösungen weniger auf den Unternehmensstandort bezogen als vielmehr auf die Durchführung der Prüfung. Viele der als interne Systeme bezeichneten Lösungen sind daher unabhängig vom Standort des Unternehmens durchzuführen.

Die Vorteile solcher standortunabhängigen Systeme liegen auf der Hand: „Mit einem Prüfsystem von überall und zu jeder Zeit entfallen kostspielige Lösungen, die auf die Installation von Hardware angewiesen sind. Die Feststellung

der Identität des zu Prüfenden beziehungsweise Kunden und der Gültigkeit seines Führerscheins erfordern heute kein festes Stationsnetz mehr. Der Nutzer möchte höchstmögliche Flexibilität bei der Erledigung seiner Pflichten“, erklärt Johannes Meerloo, Vorstand der identity Trust Management AG.

Die meisten Anbieter halten jedoch nicht nur einen Lösungsweg für die Führerscheinkontrolle bereit, eben um die angesprochene Flexibilität zu gewährleisten. Niels Krüger, Geschäftsführer der TCS Technology Content Services GmbH, kann seinen Kunden daher gleich drei Möglichkeiten an-

AUSGEWÄHLTE ELEKTRONISCHE FÜHRERSCHEINKONTROLLSYSTEME (INTERNES/ÖFFENTLICHES PRÜFNETZ)

Anbieter/ Internetadresse	Dako Systemtechnik und Service www.dako.de	e-flotte - TCS Technolo- gy Content Services www.e-flotte.de	fleet innovation www.fleetinnovation.de	Hiepler + Partner www.hiepler.com	LapID Service www.lapid.de	Vispiron CarSync www.vispiron.de
Produktnamen Kontrollsystem	TachoStation 2.0	FS-ID	fleet iD	FK-Scan, FK-App	LapID	CAR SYNC
Anzahl Fuhrparkkunden	k. A.	über 330	über 1.800	k. A.	über 1.000	k. A.
Interne Prüfstationen (wenn vorhanden)						
Anschaffungskosten (netto)	975 Euro (Station) 6 - 9 Euro/Stück (RFID-Siegel)	keine	5 Euro/Stück (Hologramm-Barcode)	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	ab 8 Euro/Stück (Siegel) 99 Euro/Stück (USB-RFID-Lesestick)
Laufende Kosten (netto)	ab 6 Euro/Monat (Plattform) 100 Euro/Jahr (Lizenzkosten)	ab 0,80 Euro/Monat/Fahrer 39 Euro/Monat (Terminal)	1 Euro/Jahr (SMS-Paket, optional)	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	5 Euro/Jahr/Fahrer ab 19 Euro/Monat (Lesestation)
Interne Prüfung über Station	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Interne Prüfung mit App	nein	ja	ja	ja	ja	nein
Öffentliche Prüfstationen (wenn vorhanden)						
Zahl der Stationen	25	420	über 2.500	2.000	über 1.200	150
Kooperationspartner	nein	Euromaster, div. AH/Werkstätten	34	5	u. a. Dekra, euroShell, VW Leasing	Total
Online-Prüfstationensuche	ja	ja	ja	ja	ja (App/Website)	ja
Anschaffungskosten	804 Euro	ab 5 Euro/Stück (Siegel)	5 Euro/Stück (Hologramm-Barcode)	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	ab 8 Euro/Stück (Siegel) 99 Euro/Stück (USB-RFID-Lesestick)
Laufende Kosten	100 Euro/Jahr (Lizenzkosten)	ab 0,80 Euro/Monat/Fahrer	1,25 Euro/Monat/Nutzer 1 Euro/Jahr (SMS-Paket, optional)	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	Staffelpreise je nach Leistungsumfang	ab 5 Euro/Jahr/Nutzer
Allgemein (betrifft beide Lösungen)						
System mit Chip/Barcode/Siegel/andere	RFID-Siegel	Trustrack-Siegel	Hologramm-Barcode	keine Siegel notwendig	RFID-Siegel	RFID-Siegel
Welche Daten des Fahrers werden erfasst?						
Führerscheinidata	ja	ja	ja	ja	ja (optional)	ja
Führerscheinklassen	ja	ja alle, auch ausländische FS in der Frist 1-6 Monaten, sofern nicht EUR-FS	ja	ja (optional)	ja (optional)	ja
Befristungen	nein	ja	ja	ja (optional)	ja (optional)	ja
Adresse, Telefonnummer, E-Mail	ja	ja, im Rahmen des Vertrages mit dem Arbeitgeber	ja	ja (optional)	nein	ja (optional)
Sonstige	Muttersprache, Beschäftigungsdetails, Kommentare	alle vom Arbeitgeber gewünschten Daten	Minimum: Name und E-Mail-Adresse	alle vom Arbeitgeber gewünschten Daten	ja (optional)	optional Personalnummer, Kostenstelle
Beschränkung bei ausländischen oder älteren Führerscheinen?	nein	nein	nein	ja (optional)	ja (optional)	ja
Fahrerbenachrichtigung	ja	ja	ja (alle Varianten)	ja (alle Varianten)	E-Mail und/oder SMS (optional auch zusätzliche Adressaten)	E-Mail, SMS, (optional auch zusätzliche Adressaten)
Kontrollübersicht	ja	ja	ja	ja	Benachrichtigung über ausstehende Prüfungen	ja
Daten übertragbar an andere Fuhrparksoftwares?	ja	ja	ja	ja	ja	individuell konfigurierbar
Eskalationsstufen	nein	kundenindividuell	Eskalation an einen/mehrere Fuhrparkleiter per E-Mail	kundenindividuell	ja, bis zu 3 Eskalationsstufen	kundenindividuell
Kontakt für Fuhrparkleiter	Klaus Rietz Tel.: 03641/5998660 E-Mail: klaus.rietz@dako.de	Niels Krüger Mobil: 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de	Thomas Fürth Tel.: 01803/533843 E-Mail: service@fleet-id.de	Claudia L. Hiepler Tel.: 02131/125890 E-Mail: clh@hiepler.com	Margarita Schmitt Tel.: 0271/489720 E-Mail: info@lapid.de	K.-Theodor Hermann Tel.: 089/452450258 E-Mail: theodor.hermann@vispiron.de

Digitales Fahrtenbuch

Alle Fahrerdaten auf einem Blick!



Auch an Tankstellen lässt sich der Führerschein in Sekunden-schnelle überprüfen

bieten: „An e-flotte-Terminals können zum Beispiel Fahrer ohne Smartphone intern den Führerschein registrieren lassen; Fahrer mit Smartphone können One-Stop-Shopping betreiben und die Reifen wechseln lassen, die UVV durchführen lassen und by the way den Führerschein kontrollieren lassen. Oder im Urlaub, auf der Dienstreise oder abends den Führerschein schnell selbst mittels e-flotte-App vorzeigen und per e-flotte-Video-Clip durch Sachkundige auf Echtheit und Besitz prüfen lassen.“

Die Wahl der richtigen Kontrolllösung ist für manche Flotte auch davon abhängig, welche weiteren Dienstleistungen damit gekoppelt werden können. So berichtet Klaus Rietz von der DAKO Systemtechnik und Service GmbH & Co. KG: „Die TachoStation 2.0 bietet neben der Führerscheinkontrolle auch das Auslesen von Fahrerkarten und Tachodaten. Diese Daten werden wie die Führerscheininformationen ins TachoWeb übertragen, dort gespeichert und können ausgewertet werden.“ Die Kombinationsmöglichkeiten sind natürlich vielfältig. Bei den internen Systemen ist oft auch eine zusätzliche Fahrtenbuchlösung möglich, bei den öffentlichen können Tank-, Wasch-, Reifen- oder Reparaturservices in Anspruch genommen werden.

Auf der sicheren Seite

Welche Lösung sich letztlich für den eigenen Fuhrpark eignet, ist flottenspezifisch. Wichtig ist vor allem, dass der Kontrollvorgang rechtssicher ist. Denn die Delegation an Dritte schützt den Fahrzeughalter nicht vor einer möglichen Haftung, sollte ein Fahrer ohne Fahrerlaubnis mit dem Dienstwagen unterwegs sein. Dabei spielt neben der Regelmäßigkeit, der ordnungsgemäßen Dokumentation des Kontrollvorgangs und der erstmaligen Sichtkontrolle durch einen vom Unternehmen delegierten Mitarbeiter oder Dienstleister auch das Thema Datenschutz eine Rolle. Gerade weil viele sensible Daten elektronisch übermittelt, gesammelt oder verarbeitet wer-

den. Bei der elektronischen Führerscheinkontrolle ergeben sich datenschutzrechtlich viele Fragen: Wie sind die Server gesichert? Welche Daten werden gesammelt? Wer erhält Einsicht in die Daten? Sind die Siegel manipulations-sicher? „Die Verarbeitung von personenbezogenen Daten stellt höchste Anforderungen an Datenschutz und Sicherheit“, fasst Thomas Gräbner von YellowFox zusammen. Gerade wenn die elektronische Führerscheinkontrolle in Verbindung mit einem Telematiksystem eingeführt wird, ist es in Unternehmen mit einem Betriebsrat unerlässlich, einen Dienstleister mit einem tadellosen Sicherheitssystem zu finden. Nur so lassen sich auch Kritiker überzeugen.

Daher legt der Geschäftsführer von LapID, Jörg Schnermann, auch besonderen Wert auf die Sicherheitssysteme seiner Führerscheinkontrolllösungen: „Prozess- und produktseitig kann man mit LapID eine Manipulation so weit ausschließen, dass die Kontrolle einer Sichtkontrolle des Führerscheins gleichkommt. Dabei ist es egal, ob die Führerscheinkontrolle mit der patentierten RFID-Technologie durch den Fahrer selbst oder aber per Manager-App durch einen autorisierten Mitarbeiter durchgeführt wird.“

Fazit

Die Möglichkeiten der Kontrolle wachsen mit dem Erfinderreichum der Dienstleister. Damit steigt auch die Flexibilität für den Fuhrparkleiter. Doch egal für welches System sich der Fuhrparkleiter entscheidet, um eine elektronische Lösung kommt er fast nicht mehr umhin. Gerade in Flotten mit unterschiedlichen Fahrzeugen ist ein solches Kontrollinstrument unerlässlich. Auch wenn die Auswahl an Systemen groß ist, die falsche Entscheidung kann der Fuhrparkleiter fast nicht treffen. Denn eine rechtssichere Kontrolle ist, egal mit welchem System, besser als keine Kontrolle. Darüber hinaus können viele Dienstleister die Kontrolle individuell auf die Bedürfnisse der Kunden anpassen.



wollnikom
technology since 1993

- ▼ Die gefahrenen Strecken Reisezeiten, An- und Abfahrtszeiten, gefahrene Kilometer und Besucheradresse – alles auf einen Blick!
- ▼ Detaillierte Informationen zur Route, Geschwindigkeit und Fahrer. Diese Daten sind jederzeit einsehbar und werden 10 Jahre vorbehalten.
- ▼ Mit einem Knopfdruck erhalten Sie ausführliche Berichte nach den Kriterien, die Sie selbst bestimmen.
- ▼ Routing und Echtzeitortung auf Wunsch möglich
- ▼ Fahrer-Identifikation optional möglich
- ▼ Kostenlose App zur Bearbeitung der einzelnen Fahrten direkt nach Abschluss der Fahrt durch Fahrer

www.wollnikom.de
www.wollnikom-shop.de
info@wollnikom.de
Tel.: +49 (0)2161-99842-0
www.drivers-check.de



Kontrolle ist besser!



Der Fuhrparkverantwortliche sieht sich mit stetig steigenden Anforderungen konfrontiert: Nicht nur immer komplexere gesetzliche Rahmenbedingungen, sondern auch die Vielfalt der Mobilitätsbedürfnisse des Unternehmens müssen berücksichtigt werden. Als wäre dies nicht schon genug, erschwert die Überprüfung der in Rechnung gestellten Kfz-Leistungen, wie die Behebung von Schäden oder Wartungs- und Verschleißarbeiten, zusätzlich das tägliche Geschäft. Gerade für letztere Anforderung soll der Einsatz von externen Dienstleistern für die Rechnungsprüfung Entlastungen bringen. Flottenmanagement zeigt die Vorteile auf.

Man glaubt es kaum, aber die Rechnungsprüfung stellt für den Fuhrparkverantwortlichen eine der wichtigsten Aufgaben dar. Dies liegt vor allem daran, dass bei nicht oder nur unzureichender Prüfung der Werkstattkosten diese schnell zu unberechenbaren Kostenfallen werden können. Schnell schleichen sich Fehler bei der Aufstellung der Werkstattleistungen ein oder es werden Leistungen abgerechnet, die nicht im Kostenvoranschlag vereinbart wurden. Die genaue Kontrolle der einzelnen Rechnungspositionen erfordert daher nicht nur umfangreiches technisches Grundverständnis, sondern auch exakte und zuverlässige fahrzeugspezifische und herstellerkonforme Daten. Jedoch werden diese Aufgaben oftmals von der Buchhaltung oder dem Fuhrparkmanager inhouse übernommen, dabei sollte bereits im Vorhinein geklärt werden, ob das Unternehmen über die Ressourcen verfügt, die Rechnungen intern prüfen zu lassen, oder ob es die Mitarbeiter anderweitig effektiver einsetzen kann. Grundlegend ist dabei zu beachten, dass die Rechnungsprüfung nicht als Kostenfaktor, sondern als Prozess- und Kostenoptimierung verstanden werden soll. „Ein Unternehmen sollte sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren können. Unsere

Kernkompetenz ist unter anderem eine detaillierte Rechnungsprüfung auf Basis von Einzelpositionen“, erläutert Günter Schleuning, Geschäftsführer der Expert Automotive GmbH.

Doch nicht nur eine fachlich korrekte nachgestellte Überprüfung der Rechnung birgt Einsparpotenzial, sondern die eigentlichen Einsparpotenziale ergeben sich maßgeblich auch aus der vorgelagerten „aktiven Reparatursteuerung“. Daher beginnt eine effiziente Rechnungsprüfung laut Hans Glaentzer, Bereichsleiter Flottenmanagement und Fleet-Services bei der Excon Services GmbH, bereits bei der Auftragssteuerung: „Wird der Fuhrparkmanager nicht durch eine auftragssteuernde Software unterstützt, ist der Einsatz einer externen Rechnungsprüfung ratsam. Oder aber es wird schon bei Auftragsvergabe klar definiert, welche Positionen und Preise auf der Rechnung akzeptiert werden, so wie es zum Beispiel Fleet Suite macht. Sollte es dann zu Erweiterungen oder Abweichungen kommen, muss für diese eine Freigabe eingeholt werden.“ Dabei sollten Einzelpositionen auf Kostenvoranschlägen oder Gutachten auf Validität und Erforderlichkeit hin überprüft werden.

Gerade die detaillierte Prüfung des Kostenvoranschlags der Werkstatt vor Reparaturbeginn ist empfehlenswert, da zu diesem Zeitpunkt das Fahrzeug noch nicht repariert ist und der Handlungsspielraum und damit die Einsparungen in aller Regel größer sind. Gleichzeitig hat die Überprüfung eines Kostenvoranschlags für alle Beteiligten den Vorteil, dass die Freigabe verbindlich ist und Prozesse wie Reklamationsmanagement und Mahnwesen ausbleiben. Die durch die elektronische Vorprüfung frei gewordenen Ressourcen kann der Fuhrparkleiter wiederum nutzen, sich um seine Kunden und Lieferanten zu kümmern. Eine weitere Optimierung erfährt der Prozess, wenn der externe Dienstleister zudem in der Lage ist, automatisiert gegen Herstellerdaten zu prüfen, wozu kaum ein Flottenverantwortlicher in der Lage ist.

Um den hohen Grad der Automatisierung und die dadurch entstehenden Vorteile nutzen zu können, müssen Dokumente in digitaler und vor allem strukturierter Form zu verarbeiten sein: „Im besten Fall werden Rechnungen gar nicht erst ausgedruckt, sondern zum Beispiel via Post-Master vollständig digital versendet. Das bietet zudem die Chance, in Echtzeit mit den Werkstätten in Kontakt zu treten, und beschleunigt den Prozess signifikant“, berichtet Philipp Haac, Leiter Operations bei der ControlExpert GmbH. Die Entwicklungen der letzten Zeit zeigen zudem, dass ein deutlicher Anstieg der Nachfrage nach herstellerkonformen Daten zu verzeichnen ist, um die Eingangsrechnungen automatisiert zu verarbeiten. „Die TecAlliance verfolgt dazu mit TecCONTROL einen noch weitaus effektiveren Ansatz, indem wir bereits bei der Auftragserteilung die Arbeitspositionen und Teilepositionen automatisiert auf Herstellerkonformität prüfen und die Fälligkeit der Arbeit mit der Historie abglei-

ANBIETER DER RECHNUNGSPRÜFUNG (AUSWAHL)

Unternehmen	ControlExpert GmbH	Excon Services GmbH	Expert Automotive GmbH	TecAlliance GmbH		TÜV Rheinland Service GmbH
Internetadresse	www.controlexpert.com	www.excon.com	www.expert-automotive.com	www.tecalliance.net		www.tuv.com
Name der Dienstleistung	Rechnungsprüfung	KVA/Rechnungsprüfung	detaillierte Rechnungsprüfung inkl. Zahlungsmanagement	TecAUDIT	TecCONTROL	Fuhrparkmanagement
Ab wie vielen Fahrzeugen?	1.000	20	mehr als 100	ab 15	1 (ab 50 empfohlen)	1.800 Fahrzeuge im Fuhrpark
Wie erfolgt der Dokumenteneingang?	elektr. Schnittstelle zur Werkstatt, struktur. Datensatz, PDF, Papierbelege	per E-Mail, Fax oder Post	per E-Mail, Fax oder Post	per E-Mail, Fax, Post oder SFTP	nicht notwendig, Dokumente werden durch das System selbst erzeugt	per Post
Prüfung von Wartungsaufträgen und Versicherungsschäden	ja	ja	ja	ja, bei Wartung und Verschleiß (mit OE-konformen Daten)	ja, bei Reifen und Rädern, Wartung und Verschleiß (mit OE-konformen Daten)	ja
Angebotsüberprüfung	ja	nein	ja	ja, manuell	ja, elektronisch oder manuell	ja
Erteilung der Freigabe an Werkstatt	ja	ja	ja	ja, manuell	ja, elektronisch oder manuell	ja
Überprüfung der erfolgten Leistungen	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Überprüfung der entst. Kosten	ja	ja	ja	ja, auf Preis u. Notwendigkeit	ja, auf Preis u. Notwendigkeit	ja
Erteilung der Zahlungsfreigabe	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Bearbeitung von Beanstandungen	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Reporting, welche Arten?	ja, umfangreiches kunden-individuelles Reporting bis auf Fahrzeug, Rechnungspositionen, Werkstatt etc.	ja, Standardreportings und kundenindividuelle Reports	ja, regelmäßige Reportings und Fuhrparkberichte	nein	ja, kundenspezifische u. standardisierte Reportings (Fahrzeugdaten, Rechnungspositionen, Werkstatt usw.)	ja, Standardreportings und kundenindividuelle Reports
Sonstige Leistungen	elektronische Kommunikationsplattform PostMaster zur Vernetzung von 4.600 Werkstätten mit dem Fuhrpark ermöglicht elektronische Reparaturfreigaben von Wartung-/Reparatur- und Karosserieaufträgen.	Fuhrparkmanagementlösung inkl. Anbindung von fahrzeugbezogenen Dienstleistern von der Beschaffung über die Übergabe sowie Mobilitätsphase bis zur Aussteuerung; Prozessesteuerung über eigenentwickelte Software inkl. Zahlungsmanagement und Reporting	Fuhrparkmanagementlösung von der Analyse und Beschaffung über die Übergabe sowie Mobilitätsphase bis zur Aussteuerung; Prozessesteuerung über eigenentwickelte Software inkl. Zahlungsmanagement und Reporting	weiterführendes Programm: TecCOO (Forecast zu erwartenden Wartungs- und Verschleißkosten; Benchmarking; kostenseitiger Soll-Ist-Vergleich im Fuhrpark)	siehe TecAUDIT	Fuhrparkmanagementlösung von der Analyse über Ausschreibungen, Erstellung einer Car-Policy und die Qualifikation von Mitarbeitern bis zum Gebrauchtwagenmanagement
Kontakt für Fuhrparkleiter	Philipp Haac Tel.: 02173/84984-632 E-Mail: p.haac@controlexpert.com	Hans Glaentzer Tel.: 0160/8248392 E-Mail: hans.glaentzer@excon.com	Thomas Burkert Tel.: 06051/97117-700 E-Mail: t.burkert@expert-automotive.com	Markus Diesch Tel.: 0172/2389938 E-Mail: markus.diesch@tecalliance.net	Markus Diesch Tel.: 0172/2389938 E-Mail: markus.diesch@tecalliance.net	Werner Kreuzer Tel.: 0221/806-9000 (Zentrale)

chen. Dabei zieht TecCONTROL automatisiert das gültige Lieferantenabkommen zwischen Werkstatt und Flotte als Berechnungsgrundlage. Nach Auftragsfreigabe erfolgen keine weiteren zeit-aufwendigen technischen und kaufmännischen Prüfungen, sondern die Rechnungsprüfung kann in einen voll automatisierten elektronischen Ab-rechnungsprozess integriert werden“, erläutert Markus Diesch, Sales Manager Fleet & Business bei der TecAlliance GmbH.

Unterm Strich erhält derjenige, der die Rechnungsprüfung an einen Spezialisten herausgibt, fundierte Leistungen von hoch qualifizierten Mitarbeitern aus den Bereichen Kfz-Wesen, Be-

triebswirtschaft, IT und Management, darunter Juristen, Sachverständige, Diplom-Ingenieure und -Informatiker. Zudem können sie auf automatisierte Verfahren und umfangreiche Datenbanken mit Fahrzeugdaten, Zubehör, Werkstattkosten et cetera zugreifen. Ein weiterer Gewinn für den Fuhrparkmanager ist die Aufbereitung der Daten für die eigene Buchhaltung, während er jederzeit vollen Zugriff darauf behält, sowie die Messbarkeit des Erfolgs über entsprechende Reportingfunktionen. „Durch unsere Wartungssteuerung und die zum Kunden hinterlegten Parameter entlasten wir den Kunden im gesamten Prozess. Von der Steuerung über die detaillierte Beauftragung der folgenden Rechnungsprüfung

bis zur Übergabe an die Buchhaltung bildet Fleet Suite den gesamten Prozess ab“, fasst Hans Glaentzer zusammen.

Dass das Einsparpotenzial im Bereich der Rechnungsprüfung noch nicht vollends ausgeschöpft ist, zeigen aktuelle Entwicklungen: „Der unabhängige Aftermarkt im europäischen Flottengeschäft wird Jahr für Jahr an Bedeutung gewinnen und weitere Einsparpotenziale ermöglichen“, so Christian Bergmann, Director Sales Fleet & Leasing bei der TecAlliance GmbH. Die TecAlliance bietet alle Solutions für Fleet & Leasing der Marke TecRMI bereits heute in 20 Sprachen für 16 europäische Länder an.



Wenn die interne Führerscheinprüfung schnell von der Hand geht, dann ist es DAKO.

Mit der TachoStation 2.0 prüfen Fuhrparkverantwortliche alle Führerscheine gesetzeskonform ohne Sichtung, Scanner oder Mehraufwand.

Mittels DAKO RFID-Label, welches auf jeder Art Führerschein angebracht werden kann, führen Fahrer die gesetzlich vorgeschriebene Prüfung an der TachoStation einfach selbst durch. Fuhrparkverantwortliche können die Prüfungstermine im TachoWeb einsehen und gegebenenfalls ihre Fahrer zum Prüfen auffordern. Für Sicherheit sorgen die verschlüsselte Datenübertragung und unser hauseigenes, zertifiziertes Rechenzentrum. Ab sofort können Fahrer ihre Führerscheine auch an immer mehr öffentlichen TachoStationen deutschlandweit prüfen. So sparen sie Zeit und Wege.

+49 3641 5998 800 | info@dako.de | www.tachografen.de | www.tachoweb.eu

DAKO



Das elektronische Fahrtenbuch als ein nützliches Element der Telematik

MEHRWERT

Die Telematik ist längst im Fuhrpark angekommen. Von der Fahrstilanalyse bis hin zum komplexen Flottenmanagement kann sie vieles leisten. Wir schauen hier auf einen kleinen Teilbereich: das elektronische Fahrtenbuch. Eine Marktübersicht.

Telematik ist im Lkw-Markt bereits verbreitet und akzeptiert da sie zu mehr Effizienz und damit zu Kosteneinsparungen bei den Touren führen kann. Im Pkw-Flottenbereich, in dem die Fahrzeuge häufig auch privat genutzt werden dürfen, hat sie jedoch einen schwereren Stand aufgrund von Datenschutz und „Überwachungsangst“. In einem Teilbereich wiederum nimmt die Akzeptanz zu, denn hier kann der einzelne Dienstwagennutzer bares Geld sparen: die Fahrtenbuchfunktion auf Basis von GPS-Modulen. Doch auch Geräte ohne Telematik, nur mit Bewegungssensor oder mit Datenabgriff aus dem Fahrzeugspeicher kommen vor (siehe Tabelle). Eine einfache Berechnung, ob das Fahrtenbuch oder die Ein-Prozent-Versteuerung sich eher lohnt, kann helfen: Sind die gefahrenen Privatkilometer niedrig und ist der Neupreis des Dienstwagens hoch, lohnt sich in der Regel die genaue Aufzeichnung der Privatkilometer. Wenn das Ergebnis von $(1/100 \times \text{Neuwagenpreis}) - (0,03 \times \text{Privatkilometer}) = \text{monatlich zu versteuernder Privatanteil}$ positiv ist, rechnet sich die genaue Aufzeichnung der Privatkilometer. Ist der Betrag negativ, rechnet sich die Ein-Prozent-Methode.

Während manuelle Fahrtenbücher aufwendig zu erstellen sind und die Aufzeichnung höchste Genauigkeit für das Finanzamt einfordert, machen elektronische Lösungen den Hauptteil der Arbeit automatisch, aus Datenschutzgründen werden nur Dienstfahrten detailliert dargestellt und beispielsweise häufige Ziele im System hinterlegt. Lediglich beim örtlichen Finanzamt sollte der Dienstwagennutzer die Anerkennung des elektronischen Fahrtenbuchs abfragen. Dann lassen sich die Daten via PC, häufig auch als App oder per Tasteneingabe direkt am Gerät rechtssicher aufbereiten und weitergeben.

TomTom Telematics hat in einer eigenen Marktanalyse aus dem Jahr 2013 das durchschnittliche Einsparpotenzial bei Nutzung eines elektronischen Fahrtenbuchs erfasst: Dadurch lassen sich Fehler beim Ausfüllen vermeiden und der Aufwand der manuellen Aufzeichnungen von bis zu vier Stunden pro Monat und Fahrer entfällt. Auch steuerlich gesehen ist das Einsparpotenzial interessant. Bei einem Fahrer mit einem Bruttogehalt von 3.000 Euro (verheiratet, 1 Kind, Steuerklasse 3), einer Kilometerleistung

von 35.000 (davon 14 Prozent privat) und einem Fahrzeuglistenspreis von 55.000 Euro können das bis zu mehreren Tausend Euro pro Jahr sein (bei 45 Prozent persönlichem Spitzesteuersatz, 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag des Firmenwagenfahrers, zudem Gesamtkosten von circa 14.000 Euro per annum bestehend aus laufenden Betriebskosten und Fixkosten). Auch der Arbeitgeber kann durch den geringeren Arbeitgeberanteil im Bereich Sozialversicherungen et cetera im konkreten Beispiel mehrere Hundert Euro pro Jahr und Arbeitnehmer einsparen.

Der Einbau und die Aktivierung der Systeme erfolgen durch die und mit Anleitung der Dienstleister, wie beispielhaft bei diesen Unternehmen: „Alle administrativen Arbeiten werden von Wollnikom im Vorfeld erledigt, nach dem Einbau steht die Funktion in vollem Umfang zur Verfügung“, so Vertriebsleiter und Prokurist Reimund Clusen. Bei Produkten der Ctrack Deutschland GmbH läuft das so: „Nach Erwerb des elektronischen Fahrtenbuchs von Ctrack ist der Einbau der Hardware der nächste Schritt. Das Service & Support Team führt diesen professionell und zu-

verlässig beim Kunden vor Ort durch. Direkt nach der Hardware-Installation logt sich der Anwender auf Ctrack.Online ein und genießt alle Vorteile unseres elektronischen Fahrtenbuchs“, beschreibt Maria Johanning, Country Manager, den Vorgang.

Und bei vielen Konzepten mit GPS-Modul kommt noch eine Vielzahl von aufrüstbaren Features hinzu, sodass via Telematik ein umfassendes Flottenmanagement möglich ist. Es lässt sich beispielsweise die Führerscheinkontrolle durchführen, Arbeitszeiten wie auch Kilometerstände können erfasst, das CO₂- und Tankmanagement verbessert, Termine verfolgt werden und vieles Nützliche mehr. Welche Erweiterungsmöglichkeiten die einzelnen Systeme bieten, steht unter anderem in der Tabelle. Beim Produkt der Vimcar GmbH werden beispielsweise in Kürze zusätzliche Funktionalitäten für Flottenkunden zur Verfügung stehen: optionales Live-Tracking, ein Diebstahlschutz und verschiedene Analysen zur Auswertung der Fahrzeugauslastung sind nur einige Beispiele. Die Hardware muss dafür nicht ausgetauscht werden, sondern kann weiter verwendet werden, berichtet Geschäftsführer Andreas Schneider.

Die Anschaffungskosten amortisieren sich in der Regel zügig. „Bei täglichen Kosten ab 30 Cent pro Fahrzeug amortisiert sich ein Telematiksystem häufig bereits ab dem ersten Tag der Nutzung und unabhängig von der Größe des Fuhrparks. Einsparungen ergeben sich beispielsweise über die Reduzierung des administra-

tiven Aufwands, über die genauere Erfassung und Dokumentation von Daten wie etwa von Fahrt- und Arbeitszeiten sowie über die optimierte Disposition von Mitarbeitern im Außendienst“, weiß Dr. Uwe Bertram, Geschäftsführer der Sycada Deutschland GmbH, vom Einsatz seiner Systeme.

Doch die Durchdringung von Telematikkästen beschränkt sich – in Deutschland zumindest – immer noch auf wenige Branchen. Ulric E. J. Rechtsteiner, Geschäftsführer der Arealcontrol GmbH: „Traditionell sind die Branchen Transport/Logistik und Handwerk/Service eher aufgeschlossen als Industrieunternehmen mit Außendienstflotten. Das Mindestlohnsgesetz hat Anfang letzten Jahres viele Unternehmen motiviert, die mobile Zeiterfassung auf Telematikbasis zu realisieren. Die Dokumentations- und Nachweispflichten können dadurch einfach erfüllt werden.“ Handelt es sich lediglich um das Produkt Fahrtenbuch, fällt die Überzeugungsarbeit geringer aus. Das erlebt Lars Bornemann, CEO und Vorstand der Bornemann AG, in seinem Tagesgeschäft: „Grundsätzlich ist wenig Überzeugungsarbeit nötig. Da das Logbook aktuelle Datenschutzrichtlinien und -gesetze einhält, indem hier beispielsweise nur die Anfangs- und Endpunkte einer Fahrt aufgezeichnet werden und nicht die gesamte gefahrene Strecke, ist die Akzeptanz wesentlich höher. Hier besteht kein besonderes Augenmerk auf einer bestimmten Branche, jedoch fällt auf, dass die Entscheidungsfreude in kleinen und mittel-

ständischen Unternehmen wesentlich höher ist als in großen Unternehmen und Konzernen.“ Bei der Technology Content Services GmbH stoßen die Berater schon hin und wieder an Grenzen, erzählt Geschäftsführer Niels Krüger: „Im gewerblichen Bereich ist die Argumentation pro Telematik einfacher, da dort nahe an gesetzlichen Vorgaben agiert wird und der Fahrer auch nicht ein Prozent für ein Monteurfahrzeug tragen möchte. Im ‚normalen‘ Dienstwagenbereich möchte der Fahrer wiederum nicht transparent werden, Betriebsräte blocken, weil ein Dienstleister zwar den Datenschutz garantieren kann, aber im Anforderungsfall seitens des Arbeitgebers die Daten auch zu Privatfahrten herausgeben muss. Insofern gibt es erhebliche Diskussionsfelder rund um das Thema Connected Cars/Fahrtenbuch und wem gehören die Daten!“

Auch wenn die Telematik in Individualflotten keinen so leichten Stand hat, ist die Fahrtenbuchfunktion doch ein Argument, das im Fuhrpark oder vom einzelnen Fahrer in Erwägung gezogen werden sollte. Die Technik verändert und verbessert sich ständig und für die Anbieter ist die Gewährleistung eines umfassenden Datenschutzes ein wichtiges Vertriebsinstrument. K-Theodor Hermann, Leiter Vertrieb der Vispiron Carsync GmbH, fasst es in passende Worte: „Telematik ist heute anders als noch vor einigen Jahren absolut zuverlässig und bietet neben beherrschbarem Datenschutz und Schutz der Privatsphäre einen Mehrwert für Fahrer und Unternehmen.“

- Für Sie immer der günstigste Tageslisten- oder Säulenpreis mit der TOTAL BestPreisGarantie.
- Deutschlands dichtestes Stationsnetz rund um alle Bundesautobahnen.
- Deutschlandweit an 4.400 TOTAL-, Shell-, Avia- und Westfalen-Stationen gültig.
- Europaweit an 15.000 Stationen.
- Elektronische Führerscheinkontrolle.
- Volle Kostenkontrolle dank Online-Fuhrparkmanagement.



WIR MACHEN IHR FUHRPARK-MANAGEMENT EINFACH. UND GÜNSTIG.

Die TOTAL Tankkarte mit BestPreisGarantie.



Interesse?

Sprechen Sie uns hier an oder online informieren:

www.total.de/pro/tankkarten/kunde-werden.html

Auftanken und wohlfühlen



SPECIAL ABRECHNUNGS- UND KONTROLLSYSTEME

ANBIETER ELEKTRONISCHES FAHRTENBUCH (AUSWAHL)

Anbieter	AREALCONTROL GmbH	Bornemann AG	Bury/Vertrieb: Wollnikom GmbH	Carano Software Solutions GmbH	Chevin Fleet Solutions	Ctrack Deutschland GmbH
Produktname Fahrtenbuch	Teamy iQ	Bornemann Logbook	Bury CL 1010	log+	FleetWave	Ctrack Online®
Telematik-Basismodule (Komponenten)	Box im Fahrzeug	Blackbox/OBD-Stecker (Modul im Fahrzeug), Software u. App	Daten-Logger u. Software f. PC	App	Software + App	Ctrack Unit, Zugangsdaten z.Ctrack Online, optional Ctrack Mobi App
Ab Flottengröße	ab 5 Fahrzeugen	ab 1 Fahrzeug	ab 1 Fahrzeug	ab 1 Fahrzeug	ab 250 Fahrzeugen	ab 1 Fahrzeug
Webbasiert od. softwarebasiert	webbasiert	webbasiert	softwarebasiert	softwarebasiert	webbasiert	web- oder Server-Client-basiert
Navigation integrierbar	ja	ja	nein	nein	ja	ja, optional
Freisprechfunktion	ja, optional	ja	nein	nein	nein	nein
Schnittstellen	XML, CSV, ESB (Enterprise Service Bus)	XML, CSV, TXT etc.	ja	„CSV, Schnittstelle zu Fleet+“	XML, CSV, Excel, PDF, docx	CSV
Datentransfer via	SIM-Karte, GPRS, LTE	SIM-Karte	PC-Anschluss	3G	Mobilfunknetz	GPRS
Mobilfunkbetreiber	Deutsche Telekom, Vodafone	alle	nicht nötig	k. A.	kundenindividuell	Deutsche Telekom
Fahrtentbuchfunktionen: Autom. Datenerfassung	ja, POI-System, Driver-ID	GPS, OBD etc.	GPS	GPS	GPS möglich	GPS
Dateneingabeart am Gerät	Touchscreen, Smartphone	Touchscreen, Tasten	Fahrtgrund wählbar	Touchscreen	App	Ctrack Mobi App
Option für wiederkehrende Fahrten	ja, Weg zur Arbeit	ja, auch autom. Erkennung durch Zieladresse	ja	geschäftlich, privat etc.	App	Dienst-/Privatfahrtschalter
Nachträgl. Änderungen	ja, mit Zwangs-Dokumentation	ja, Dienstfahrt zu Privatfahrt, Zweck und besuchte Firmen/Personen/Objekte; nur 1 Änderung mgl.	Zweck der Fahrt	Zweck, Firma, Kontaktperson, Standort, Kilometerstand, Benzinkosten pro km etc.	App, Webportal	Kommentare
Datenübernahme	ja sowie Prüfer-Export in „IDEA“	GPRS, SIM	Anschluss an PC	3G	Mobilfunknetz	GPRS
Autom. Reisekostenabrechnung	ja, teilweise	in Vorbereitung	ja	nein	ja	nein
Unfallschreiber	ja	in Vorbereitung	nein	nein	ja	ja
Erweiterung z. Arbeitszeiterfassung	ja	ja	nein	nein	ja	ja, optional
Preis in Euro netto f. Geräte/Komponenten	289,-	Mietbasis	167,-	auf Anfrage	Softwarelizenz: 15.000 Euro (bis 100 Fahrzeuge)	ab 139,-
Einbaukosten netto	79,-	von 0,- bis 75,-	79,-	auf Anfrage	keine Einbaukosten	ab 99,-
Monatliche Kosten	12.90	ab 9,95	keine	auf Anfrage	ab 2 Euro/Fahrzeug	ab 9,95
Erweiterungsmöglichkeiten	Erweiterung für Auftragsmanagement, SLA-Dokumentation, ERP/CRM-Anbindung	elektr. Führerscheinkontrolle, Strafmandat-, Poolfahrzeug-, Tankkartenverwaltung, Kostenerfassung u.-auswertung, UVV-Prüfung etc.	nein	Flottenmanagement-Software Fleet+	Flottenmanagementsoftware, CarPool-, Unfall-, Werkstatt-, Reifen- und Fahrermanagement etc.	modular aufgebaute Software, autom. Berichtswesen, Auftragsübermittlung, Führerscheinkontrolle, Fahrererkennung, Immobilisierung
Kontakt für Fuhrparkleiter	Ulric Rechtsteiner E-Mail: office@arealcontrol.de	Frank Brosig Tel.: 05321/3345320 E-Mail: fbr@bornemann.net	Reimund Clusen Tel.: 0216/99842-17 E-Mail: reimund.clusen@wollnikom.de	Tanja Liedtke, Tel.: 030/399944-0, E-Mail: info@carano.de	Cees van Gaalen Tel.: 0031/625312366 E-Mail: cees.vangaalen@chevinfleet.com	Maria Johanning Tel.: 05402/7028-22 E-Mail: m.johanning@c-track.de

ABRECHNUNGS- UND KONTROLLSYSTEME SPECIAL

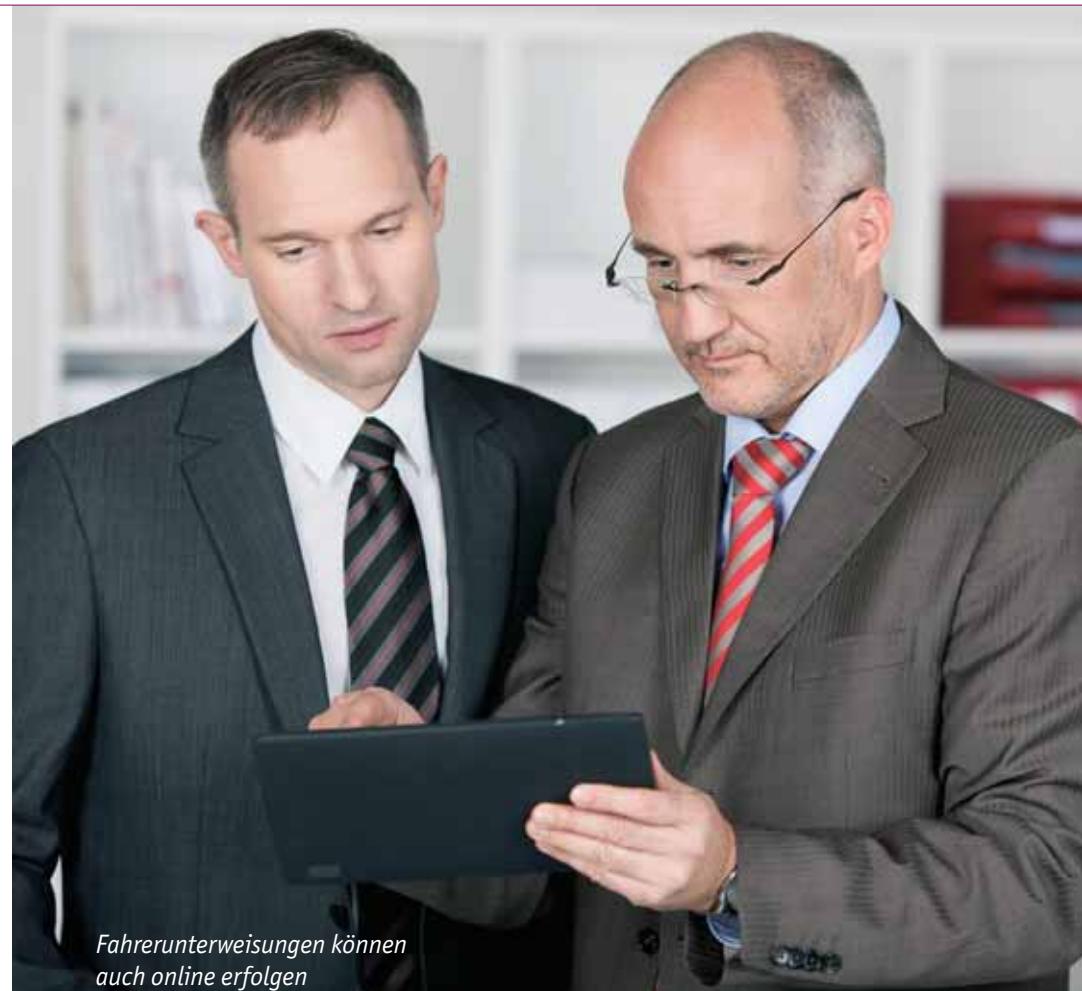
soprotec GmbH	Sycada Deutschland GmbH	TCS Technology Content Services GmbH	TomTom Telematics	VISPIRON Carsync GmbH	Vimcar GmbH	Wollnikom GmbH
TravelControl	Sycada m!trace	e-flotte Fahrtenbuch	WEBFLEET Logbook	CARSYNC	Vimcar	Road Data
Black Box, Chipkarte, Lesegerät, Software, Datenfunkmodem (optional)	Bordrechner, Webportal	Modul im Fahrzeug; internetbasierte Anwendung/Portal	LINK 410/510 Fahrzeugortungsgerät	Log-Box, Log-Ident, Log-Touch, Log-Portal, Log-App, Log-Safe	Fahrtenbuchstecker (OBD), Software (Apps, Web-Version)	Blackbox und App
ab 1 Fahrzeug	ab 1 Fahrzeug	nach Vereinbarung	ab 3 Fahrzeuge	ab 2 Fahrzeuge	ab 1 Fahrzeug	ab 1 Fahrzeug
softwarebasiert	webbasiert	webbasiert	webbasiert	webbasiert	beides	webbasiert
nein	ja	ja	ja, mit PRO 7250 Driver Terminal	ja	nein	ja
nein	ja, optional	ja	nein	ja	nein	nein
CSV, DBF, offene Datenschnittstelle bei TravelControl business	XML, CSV, XLS, Web Services etc.; fertige Schnittstellen zu versch. ERP- u Planungssystemen	XML, CSV	Bluetooth	CSV, SOAP	CSV, Lexware, WISO und weitere	ja
SMS, GPRS	SIM-Karte (GPRS)	SIM und GPRS	GPRS	GPRS	SIM-Karte eingebaut (inkl.)	GPRS mit SIM-Karte
unabhängig	eigene SIM-Karten m. europaw. Abdeckung	Deutsche Telekom, Vodafone	-	alle Anbieter	autom. das beste verfügbare Netz	KPN International
GPS	GPS, Bordcomputer, Tachosignal, OBD	via GPS	per GPRS direkt an WEBFLEET	CAN, GPS	OBD, GPS	GPS
Taste Privat, Taste Weiter bei kurzen Pausen	Fahrtauswahlschalter, Touchscreen, Navigationsgerät, App	Touchscreen	Touchscreen, Remote LINK Logbook, Fernbedienung, App	Touchscreen, Log-Ident (RFID-Lesegerät m. Wahltafel)	nicht notwendig	Smartphone-App
Arbeitsweg, alle voreingegebene Ziele n. Import d. Kundendaten	ja, POI-Logik per Geofencing (z. B. Heimfahrt)	ja	ja	individuell konfigurierbar	ja, automatisch	ja
Straße, Kundenname, Betreff des Besuchs	ja, Nutzer kann nachträglich am PC Fahrten kommentieren u. Änderungen durchführen	ja	Fahrttyp (privat, geschäftl., Weg z. Arbeit), Zweck d. Fahrt u. Ansprechpartner (Kontakt)	Fahrten zusammenfassen, Fahrtgrund, Pausenunterdrückung etc.	Zusammenfügen von Fahrten, Anlass, Kategorie	Zweck der Fahrt
Chip-/Datenkarte, GSM, GPRS	Mobilfunk (GPRS)	ja, GPRS, SIM	ja, als PDF, XLS, CSV	GPRS	SIM-Karte	Web-Server
nein	auf Wunsch	ja	ja	nein	in Kürze verfügbar	optional
nein	ja	Option	nein	nein	nein	optional
ja	ja	ja	ja	ja	in Kürze verfügbar	ja
ab 799,-	ab 99,-	ab 199,-	PRO 7250: 299,-, LINK 410: 249,-, LINK 510: 319,-, Remote LINK Logbook: 79,-	ab 245,-	99,-	179,-
ca. 99,-	ab 59,-	ab 100,-	ca. 100,-	ab 99,-	keine	79,-
TC personal: keine, TC business fleet: ca. 3-5,- pro Mon./Fahrz.	ab 7,-	ab 9,-	ab 19,90/Monat/Fahrzeug	ab 12,-	9,99	9,90
Ortung, ausführliche personenbez. Auswertung, RFID Lesetool	Auftragssteuerung, Fahreridentifizierung, Führerscheinkontrolle etc.	Fuhrparkmanagement, Flottensteuerung, Car Pool	Fahrstiloptimierung, Disposition, Tourenplanung, Lohn-, Gehalts-, Spesenabrechnung, Projektsoftware, CRM u. ERP Software	Flottenmanagement, Poolwagenbuchung, elektr. Führerscheinkontrolle, Schlüsselverwaltung, Ortung u. Tracking, Fahrdynamik-Modul etc.	Live-Tracking, Diebstahlschutz, Analyse Pool-Auslastung, Flottenmanagement etc.	Connected Navigation, Flottenmanagement, Poolfahrzeugverwaltung, Auftragsmanagement etc.
Ralf Wagner Tel.: 07031/2090522 E-Mail: rw@soprotec.de	Dr. Uwe Bertram Tel.: 089/550616-0 E-Mail: bertram@sycada.com	Niels Krüger Tel.: 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de	TomTom Telematics Team Tel.: 069/66308024 E-Mail: sales-de@business.tomtom.com	K.-Theodor Hermann Tel.: 089/452450258 E-Mail: theodor.hermann@vispiron.de	Vimcar-Team Tel.: 030/55579852 E-Mail: flotte@vimcar.de	Reimund Clusen Tel.: 0216/99842-17 E-Mail: reimund.clusen@wollnikom.de

Vorschriften einhalten

Die DGUV Vorschrift 70 (ehemals BGV 29) definiert die Unfallverhütungsvorschriften (UVV), die ein Flottenbetreiber in Form von Fahrzeugprüfung und Fahrerunterweisung sicherstellen muss. Das ist eine weitere gesetzliche Regelung im Fuhrparkbereich, die sich aber dank Dienstleister und Digitalisierung leicht befolgen lässt.

Es ist eines dieser Themen, bei denen man Gefahr läuft, es überzustrapazieren. Doch gerade für die Berufsgenossenschaften bleibt das Thema Unfallverhütung ständig aktuell. Und je öfter die Medien es aufgreifen, umso eher besteht die Chance, auch diejenigen wachzurütteln, die die UVV-Prüfungen und -Fahrerunterweisungen in der Flotte links liegen lassen. Eine aktuelle Befragung während des UVV-Workshops im Rahmen von „Flotte! Der Branchentreff“ ergab, dass unter den 80 Teilnehmern lediglich 25 Prozent regelmäßig die Fahrzeugprüfung durchführen, die Fahrerunterweisung findet nur bei zehn Prozent statt. Kritisch wird es wie so oft dann, wenn etwas passiert und die fehlende UVV-Prüfung oder -Unterweisung zu einem Unfall beigetragen hat. Neben dem Wegfall der Regulierungspflicht durch die Berufsgenossenschaft können empfindliche Bußgelder und Strafen drohen, denn eine Zuwidderhandlung gilt als Ordnungswidrigkeit. So muss also laut der oben stehenden Vorschrift das Unternehmen Sorge dafür tragen, dass die ihm zugeordneten Fahrzeuge einmal jährlich von Sachkundigen auf den betriebssicheren, also verkehrssicheren und arbeitssicheren, Zustand geprüft werden und dies auch rechtssicher dokumentiert ist. Ebenfalls jährlich muss der Fahrer zum sicheren Umgang mit dem Fahrzeug unterwiesen werden und dies muss genauso protokolliert sein. Häufig fällt diese Halterpflicht in den Bereich des Fuhrparkleiters.

Dabei sind es oft kleinere Fuhrparks, in denen der rechtliche Rahmen und der damit verbundene Handlungsbedarf nicht vollumfänglich bekannt sind. „Wir stellen im Rahmen von Rechnungsprüfungen fest, dass bei einigen Flottenverantwortlichen und Entscheidern das Thema UVV nicht so ernst genommen wird wie es der Gesetzgeber verlangt. Die Prüfungen finden dann nur unregelmäßig statt, die Vorteile einer regelmäßigen UVV-Prüfung werden nicht erkannt. Daher emp-



Fahrerunterweisungen können auch online erfolgen

fehlen wir unseren Kunden, das Thema UVV mit dem dazugehörigen Terminmanagement an einem entsprechenden Dienstleister auszulagern“, berichtet Dirk Winter, Inhaber FAC Concept fleet and car, aus seinem Alltag. Aber auch bei größeren Flotten besteht weiterhin Handlungsbedarf, denn nur sehr wenige Fuhrparkverantwortliche bedienen sich heute eines revisionssicheren UVV-Prozesses, der neben der Terminüberwachung und der Prüfung durch einen Sachkundigen selbst auch die lückenlose Dokumentation gemäß den gesetzlichen Vorgaben sicherstellt, weiß Arndt Hüsges, geschäftsführender Gesellschafter der Hüsges GmbH. Viele Punkte wie die Erinnerung an die Termine, die Sensibilisierung der Nutzer, die Terminierung selbst inklusive Folgeterminen und auch die Dokumentation sowie die Archivierung können an externe Dienstleister ausgelagert werden, so Philipp Mundorf, Kundenbetreuung bei der HLA Fleet Services GmbH. Somit sind die Protokolle zentral abrufbar und die Prüfungen revisionssicher dokumentiert. Thomas Emmert, Geschäftsführer der Sixt Mobility Consulting GmbH, weist aber auf einen wesentlichen Aspekt hin: „Da die UVV ein Thema der Halterhaftung ist, ist es einem Dienstleister nicht immer möglich, sämtliche Aufgaben des Fuhrparkmanagers abzuwickeln, da der Adressat einer finalen Eskalation nur der interne Ansprechpartner sein kann.“

Der Aufwand für die UVV-Prüfungen und -Unterweisungen hängt davon ab, welcher Leistungsanteil im eigenen Fuhrpark verbleiben soll und wel-

che Bausteine durch einen UVV-Dienstleister übernommen werden sollen. Im Grunde ist der Aufwand ist äußerst gering. „Die Flotte ist in diesem Fall angehalten, die Fahrzeugnutzer entsprechend zu informieren. Mit den unterschiedlichen Funktionen des Reportings über die Driver Fleet Solution Applikation kann sich der Fuhrparkleiter dann über den jeweiligen Stand der durchzuführenden UVV-Prüfung kundig machen“, äußert sich Bernd Thorwart, Leiter Driver Fleet Solution, zum Prozedere in seinem Unternehmen. „ARI bietet seinen Kunden neben dem Rundumsorglos-Paket von der Vorbereitung und Planung über die professionelle Terminüberwachung und die physische UVV-Begutachtung durch Partnerwerkstätten auch einzelne Bausteine des Prozesses an“, so Bernd Hanisch, Leiter Operation, über das Angebot von ARI Fleet Germany GmbH. Während die UVV-Prüfung des Fahrzeugs mittlerweile im Rahmen der Serviceintervalle oder anderer regelmäßiger Termine integriert und auch etabliert ist, wird die Fahrerunterweisung, wie es die Zahlen zeigen, hingegen nahezu stiefmütterlich behandelt. Genau wie es für die Fahrzeugprüfung entsprechende Dienstleister oder Tools zur Unterstützung der Terminwahrnehmung gibt, die zusätzlich den internen Aufwand im Fuhrpark minimieren, bieten Erstere ebenfalls vermehrt digitale Hilfsmittel zur Fahrerunterweisung an. Terminwahrnehmung gibt, die zusätzlich den internen Aufwand im Fuhrpark minimieren, bieten Erstere ebenfalls vermehrt digitale Hilfsmittel zur Fahrerunterweisung an.

Online-Fahrerunterweisung

„Mittlerweile erhält das Thema ‚E-Learning‘ einen größeren Stellenwert in den Unternehmen. Man hat erkannt, wie schwierig es ist, alle Mitarbeiter vor Ort einmal jährlich einzutragen. Daher bieten E-Learning-Tools eine sinnvolle Alternative“, fasst Andreas Nickel, Geschäftsführer der fleet academy GmbH, die aktuellen Entwicklungen und Voraussetzungen zusammen. „Nutzer können jederzeit von allen Orten aus via Internetanbindung auf Tools zugreifen und eine Online-Unterweisung durchführen. Systemseitig werden die Ergebnisse dokumentiert und der Nutzer kann sich seine Teilnahme an der Unterweisung schriftlich dokumentieren lassen.“

Gleich von einem Trend zur dezentralen, onlinebasierten Lösung im Bereich der Fahrerunterweisung spricht Jochen Schmitz, Leiter Fleet Management bei der carmobility GmbH: „Aus diesem Grund haben wir uns auch dafür entschieden, unser Produkt ‚FSUonline‘ auf den Markt zu bringen. Unser Online-Schulungsportal ist flexibel für unterschiedlichste Fuhrparkstrukturen einsetzbar, standortunabhängig und damit besonders kostengünstig. Das System erfüllt alle relevanten rechtlichen Anforderungen, wodurch der Fuhrparkmanager in Zukunft die nötige Sicherheit erhält – inklusive einer DGUV-Zertifizierung. Die Fahrerunterweisungen können mit ‚FSUonline‘ überall und jederzeit durchgeführt werden. Die einzige Voraussetzung ist ein PC mit Internetverbindung oder ein mobiles Endgerät mit Flash-Plug-in. Die wichtigsten Bestandteile von ‚FSUonline‘ sind die Vermittlung von rechtlichen Grundlagen, allgemeine Regeln zur Dienstwagennutzung, Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen, Auswirkungen von Alkohol, Drogen und Medikamenten im Straßenverkehr, Ladungssicherung sowie der Umgang mit Pannen, Unfällen und Ordnungswidrigkeiten. Zum Schluss wird jeder Teilnehmer anhand eines Abschluss-tests im System geprüft und erhält ein Nachweiszertifikat, das er dem Fuhrparkmanager zusenden muss.“ Auch die Kunden von Imperial Fleet Management können auf webbasierte Fahrerunterweisungen zugreifen: „Seit einem Jahr bieten wir in Kooperation mit einer großen Prüforganisation eine webbasierte Fahrerunterweisung an. Die Fahrer können mithilfe einer internetbasierten Anwendung eine Online-Schulung örtlich und zeitlich unabhängig durchführen. Die Lerninhalte werden in kurzen Blöcken in Animationsfilmen dargestellt. Am Ende jedes Kapitels wird der Wissensstand abgefragt. Der Fortschritt in der Bearbeitung dient der Motivation. Zum Abschluss erhält der Fahrer eine Teilnahmebestätigung“, erläutert Michael Hohn, Head of Fleet Management bei der Imperial Fleet Management, den Prozess.

Dass das Thema Fahrerunterweisung unterschiedlich von Flotten gehandhabt wird, weiß auch Niels Krüger, Geschäftsführer der TCS Technology Content Services GmbH: „e-flotte bietet deshalb eine flexible modular aufgebaute Schulungsplattform zum Thema

Arbeitssicherheit und hier speziell als Modul das Thema UVV-Mitarbeiterunterweisung zur Schulung durch den Fuhrparkleiter oder als Micro-Selbstlearning-Tool an. Fahrer können den Fachteil eigenständig durcharbeiten und werden anschließend anhand von zufällig ausgewählten zehn Fragen auf ihr Fachwissen hin geprüft. Bei einer erfolgreichen Prüfung erhalten Teilnehmer ihr persönliches Teilnahmezertifikat, welches zentral gespeichert wird.“ Alternativ können Dienstwagenfahrer die Unterweisung während eines Aufenthalts beim Kooperationspartner Euromaster absolvieren. Wird ein Radwechsel durchgeführt oder ein Steinschlag auf der Scheibe repariert, können die Dienstwagennutzer über vorhandene iPads die Fahrerunterweisung durchlaufen.

Elektronische Unterweisungssysteme wie das DEKRA Safety Web bieten Fuhrparkleitern eine Reihe von Vorteilen, fasst Rainer Schwer, Key-Account-Manager Leasinggesellschaften und Pkw-Flotten bei der DEKRA Automobil GmbH, zusammen: „Räumliche und zeitliche Flexibilität, keine Kosten für Unterbringung und Verpflegung, kein Ausfall aufgrund von Krankheit, Terminüberschneidungen oder Urlaubstage. Im Falle von dezentral verteilten Mitarbeitern mit Dienstfahrzeug ist die elektronische Unterweisung für Unternehmer und Fuhrparkleiter häufig die einzige praktisch umsetzbare Möglichkeit, ihrer Unterweisungspflicht nachzukommen. Der Unterweisungsstatus der eingebuchten Mitarbeiter wird durch das System erfasst und ermöglicht eine lückenlose und rechtssichere Dokumentation auch gegenüber den Berufsgenossenschaften.“ Bei der Wollnik & Gandlau Systems GmbH können die Kunden auf das DriversCheck-Zusatzmodul „Fahrerunterweisung“ zugreifen: „Damit bieten wir unseren Kunden eine vollkommen orts- und zeitunabhängige Unterweisungsmöglichkeit an. Mithilfe einer webbasierten Lernplattform führen Fahrer die Unterweisung flexibel ohne Anfahrt zu einem Termin durch. Dabei werden die Fahrer per E-Mail zu einer anstehenden Unterweisung eingeladen und bestimmen innerhalb des vorgegebenen Zeitfensters selbstständig, wann die Unterweisung absolviert wird“, beschreibt Geschäftsführer Richard Gandlau die Einfachheit des Produktes. Die Sixt Mobility Consulting GmbH kooperiert mit mehreren Anbietern bei der Online-Fahrerunterweisung, um dem Kunden das auf seine Bedürfnisse am besten zugeschnittene Produkt zu offerieren.

Dass das Thema UVV den Nerv der Fuhrparkleiter trifft, zeigt nicht nur die Zahl der Workshop-Interessenten bei unserem Branchentreff. Dass hier auch noch viel Bedarf an Aufklärungsarbeit und Kundenansprache besteht ist eine entscheidende Schlussfolgerung. Wir möchten hiermit dazu beitragen und all diejenigen anstoßen, die Situation ihres Fuhrparks hinsichtlich der UVV-Prüfung und –Unterweisung noch einmal zu prüfen.“

So geht Fahrtenbuch heute.



Vollautomatisch.

Weil der Fahrtenbuchstecker fürs Auto jede Fahrt selbstständig dokumentiert, kann keine Fahrt mehr verloren gehen.



Blitzschnell und zuverlässig.

Nach dem Parken erscheinen alle neuen Fahrten in der Vimcar Fahrtenbuch-Software. Die Übertragung hat der Stecker mit seiner integrierten SIM-Karte übernommen.



Sicher.

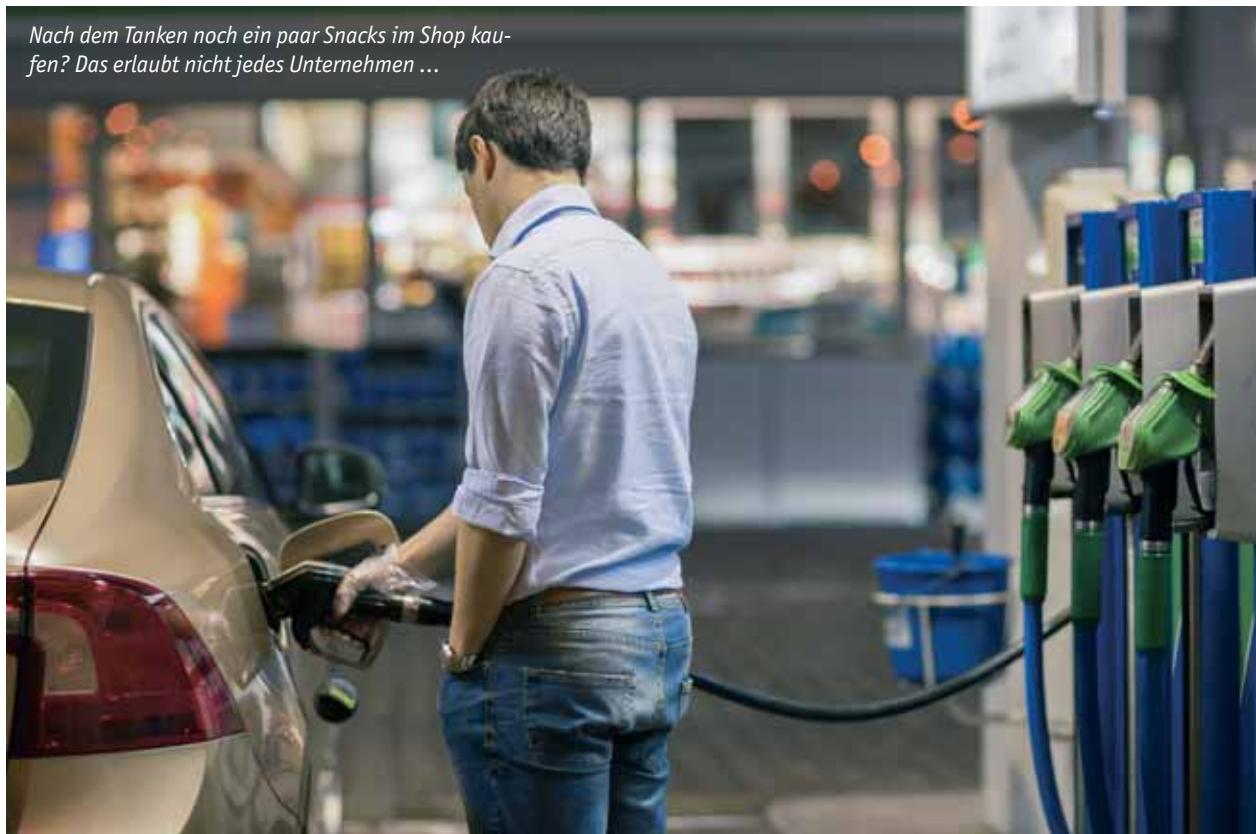
Die Kombination aus vernetzter OBD-Hardware für das Fahrzeug, intuitiver Fahrtenbuch-Software und verschlüsseltem Vimcar-Rechenzentrum ermöglicht maximale Sicherheit bei der Dokumentation geschäftlicher Fahrten: Lückenlos, manipulationssicher, mit Änderungshistorie.

Testen Sie uns.

Mehr als 2.000 Unternehmen vertrauen bereits auf die digitale Fahrtenbuch-Lösung von Vimcar.

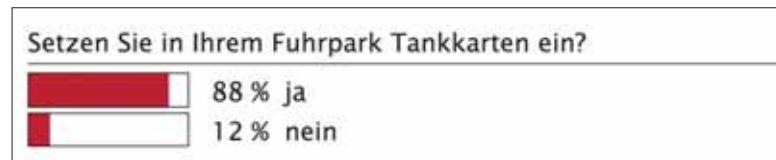
Tanken und mehr?!

Die Zahlen unserer neuesten Flottenmanagement-Onlineumfrage weisen auf eine einheitliche Tankkarten Nutzung bei den Fuhrparkunternehmen in Deutschland hin. Mehrere Umfrageergebnisse lagen hier bei etwa 90 Prozent (Grafik 1, 2, 6, 7). Doch davon zu sprechen, dass bei der Tankkarte in den Flotten alles gleich sei, wäre auch falsch. Denn der Unterschied liegt wie so oft im Detail ...



Zu dem Thema Tankkarte in der Flotte hat wohl jeder, der mit dem Thema Fuhrpark vertraut ist, etwas zu sagen. Ganze 88 Prozent unserer Umfrageteilnehmer gaben an, Tankkarten in ihrer Flotte zu nutzen (Grafik 1). So ist es nicht verwunderlich, das auch diesmal mit 300 Fuhrparkleitern viele Teilnehmer gab, die unsere Fragen beantworteten. Davon leiten 73 Prozent einen Fuhrpark von bis zu 50 Fahrzeugen. Immerhin 20 Prozent gaben an, eine Flotte von 250 Fahrzeugen zu haben. Besonders bemerkenswert sind die sieben Prozent, welche eine große Flotte mit mehr als 500 Fahrzeugeinheiten verwalten. Die Zusammensetzung ist insgesamt ein ordentlicher Querschnitt durch die deutsche Flottenlandschaft (Pkw- und Transporterflotten).

Grafik 1



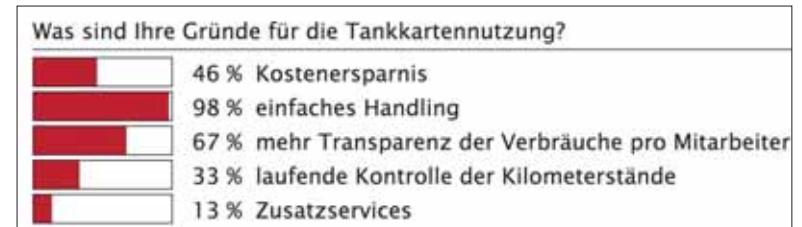
Vorteil: Tankkarte

Wenn sich ein Unternehmen dazu entscheidet, gewisse Prozesse an einen Dienstleister abzugeben, dann sollte idealerweise eine Prozessoptimierung eintreten. Tankkarten könnten daher als Musterbeispiel für ein erfolgreiches Outsourcing gelten. 98 Prozent der Teilnehmer gaben ein einfaches Handling als Grund für die Nutzung von Tankkarten an (Grafik 2). Ebenfalls wichtig scheint die Verbrauchsanalyse der Mitarbeiter zu sein. Denn für 67 Prozent der Tankkartenutzer ist dieses Reporting ein Grund für die Einführung von Tankkarten. So ist dieses Analysetool die Grundlage für Eco-Trainings oder andere Angebote zur Sensibilisierung der Dienstwagenfahrer. Mit der Senkung der Treibstoffkosten durch solche Maßnahmen lässt sich somit Geld sparen.

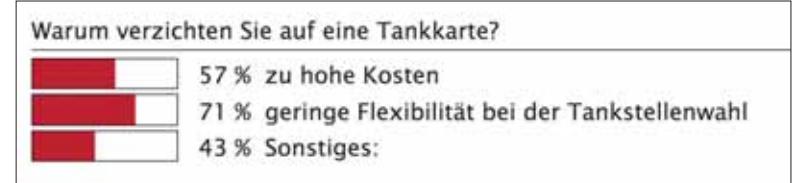
Mit der richtigen Tankkarte lässt sich auch bereits an der Zapfsäule sparen. Jedoch steht die direkte Kostenersparnis bei den Umfrageteilnehmern nur an dritter Stelle der Proargumente für eine Tankkarte. Nimmt man das Reporting zur Optimierung der Ausgaben für Kraftstoff hinzu, so ist die Kostenminderung allerdings unangefochten der wichtigste

Grund für die Einführung von Tankkarten. Dieser Befund bestätigt auch jede betriebswirtschaftliche Theorie zum Thema Outsourcing. Denn eine Abgabe von Kompetenzen an einen Dienstleister muss sich in erster Linie finanziell lohnen.

Grafik 2



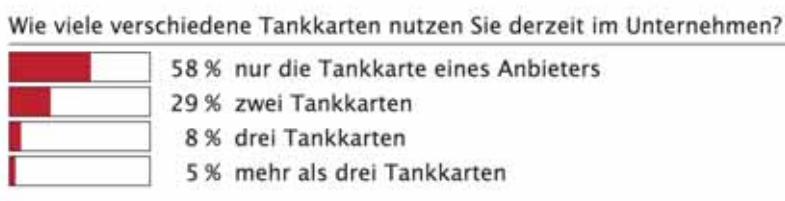
Grafik 3



Umso verwunderlicher ist, dass unter den 12 Prozent der Flottenbetreiber, die ohne eine spezielle Tankkarte auskommen (Grafik 1), 57 Prozent angeben, dass die Kosten für eine solche Karte zu hoch seien (Grafik 3). Dieser augenscheinliche Widerspruch liegt wohl in der Größe der Flotte begründet, da allein 23 Prozent unserer Teilnehmer eine Kleinstflotte von bis zu fünf Fahrzeugen leiten. Für Mineralölunternehmen sind fünf Fahrzeuge oft eine Untergrenze für die Einführung von Tankkarten. Je nach Tankaufkommen kann es sich jedoch auch schon in diesen Flotten lohnen, eine Tankkarte einzuführen.

Viele Flotten setzen zudem auf mehrere Tankkarten verschiedener Anbieter, um auch die Kostenvorteile der freien Tankstellen nutzen zu können. 42 Prozent der Tankkartenutzer haben zwei oder mehr Karten im Einsatz (Grafik 4). Häufig wird zu den Karten der großen Mineralölgesellschaften geöffnet (Grafik 5). So haben 47 Prozent der Teilnehmer eine Karte bei den bekannten Branchenriesen. Fast ebenso viele (40 Prozent) beziehen

Grafik 4



Grafik 5



ihre Tankkarte über einen freien Tankkartenanbieter. Auffällig an diesem Befund ist, dass nur wenige über die Fuhrparkmanagementgesellschaft (vier Prozent) oder die Leasinggesellschaft (neun Prozent) das Tankkartenmanagement abwickeln. So dürften selbst Flotten im Full-Service-Leasing den Baustein Tankkarten aus dem Vertrag ausgegliedert haben. Zudem scheint es lohnenswert, neben der Tankkarte großer Mineralölkonzerns mit einem entsprechenden Akzeptanznetz auch eine Tankkarte für freie Tankstellen zu nutzen.

Zusatznutzen

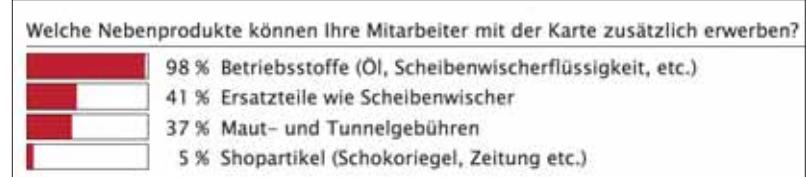
Neben der Kostenersparnis und den Analysemöglichkeiten bieten Tankkarten noch weitere Vorteile für den Nutzer. Oft lassen sich damit nicht nur Kraftstoffe beziehen, sondern auch Shopartikel und Zubehör für das Auto oder man kann den Waschservice in Anspruch nehmen. Fast alle Unternehmen erlauben dabei ihren Dienstwagenfahrern, Betriebsstoffe wie Motoröl oder Scheibenwischerflüssigkeit über die Tankkarte abzurechnen (Grafik 6). Doch die Großzügigkeit der Flottenverwaltungen endet bereits bei Ersatzteilen wie Scheibenwischern. Diese dürfen nur in 41 Prozent der Flotten, in denen eine Tankkarte zum Einsatz kommt, bezogen werden. Fast nie werden sonstige Shopartikel mit der Tankkarte beglichen. Nur etwa fünf Prozent erlauben ihren Dienstwagenberechtigten, Schokoriegel oder Ähnliches mit der Tankkarte zu kaufen. Hingegen ist der Waschservice mit 93 Prozent fast von jedem Teilnehmer als Zusatzservice ausgewählt worden (Grafik 7). An diesen Zahlen lässt sich ablesen, dass häufig alles, was un-

**Die nächste Flottenmanagement-Umfrage
finden Sie auf: www.flotte.de/umfrage**
Das Thema dieses Mal lautet: Carsharing im Unternehmen

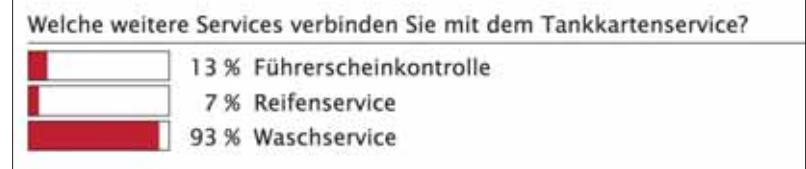
mittelbar zur Betriebssicherheit und Pflege des Fahrzeugs gehört, über die Tankkarten abgerechnet werden darf. Eine Ausnahme ist der Reifenservice, der nur in sieben Prozent der Fälle mit dem Tankservice verbunden ist. Private Vergünstigungen sind so gut wie ausgeschlossen.

Gerade im Hinblick auf unsere vorletzte Onlineumfrage mit dem Thema Führerscheinkontrolle (Flottenmanagement 1/2016) ist es interessant, dass immerhin 13 Prozent der Flotten mit Tankkarte diese Kontrolle mit dem Tankservice verbinden. Damals gaben etwa 60 Prozent der Fuhrparkleiter an, die Kontrolle der Fahrerlaubnis und Tankservice mit einander zu verknüpfen. Es zeigt deutlich, dass sich unser Teilnehmerfeld immer wieder neu zusammensetzt.

Grafik 6



Grafik 7



Ebenfalls ein Zusatznutzen stellt die Verwendung der Tankkarte im Ausland dar. Insbesondere dann, wenn diese auch für private Urlaubsfahrten genutzt werden darf. Oft fallen auf solchen Auslandsfahrten Maut- und Tunnelgebühren an. Diese dürfen allerdings nur in 37 Prozent der teilnehmenden Flotten über die Tankkarte beglichen werden (Grafik 6). Im Gegensatz dazu erlauben aber 55 Prozent der Fuhrparkleiter die generelle Nutzung der Karte im Ausland. Bei 52 Prozent ist dies sogar bei privaten Auslandsfahrten der Fall. Dieser Befund ist in Anbetracht der wenigen Zusatzleistungen, die den Dienstwagnutzern sonst zustehen, ein großes Zugeständnis.

Fazit

Tankkarten kommen von kleinen Unternehmensflotten bis hin zu Großfuhrparks fast überall zum Einsatz. Besonders werden die einheitliche Abrechnungsmethode und die Möglichkeiten zum Reporting geschätzt – das machte unsere Umfrage deutlich. Hier bestätigt sich mal wieder das Sprichwort: Kleine Sache, große Wirkung. Denn schon die automatisierte Übersicht der Kosten in Sachen Kraftstoffverbrauch, kann riesige Einsparpotenziale aufzeigen, wenn aus dem Reporting die richtigen Schlüsse gezogen werden.



MIT UNS FAHREN SIE BESSER!

Sie möchten einzelne Fahrzeuge oder einen ganzen Fuhrpark professionell verwalten lassen, mieten, leasen oder kaufen? Sie wünschen die volle Kostenkontrolle und das gesamte Leistungsportfolio aus einer Hand? Sie sind auf der Suche nach individuellem Service rund um Ihr Fahrzeug und nach einer maßgeschneiderten Fuhrparkberatung? Dann sind wir für Sie der richtige Partner!

KARTENSPIEL

Beim Thema Tankkarten hat der Fuhrparkleiter die Qual der Wahl. Die Vielfalt der Anbieter ist immens, die Unterschiede manchmal kleiner und manchmal etwas größer. Flottenmanagement hat in einer tabellarischen Übersicht eine Auswahl der Tankkartenanbieter zusammengestellt, die einen ersten guten Überblick ermöglicht.

88 Prozent der Flottenmanager geben an, dass in ihrem Fuhrpark besagte Karten genutzt werden. Als Quelle dient hierbei unsere Onlineumfrage (S. 86), die sich dieses Mal komplett um Tankkarten dreht. Auch wenn der Prozentwert nicht ganz repräsentativ ist (etwas mehr als 300 Umfrageteilnehmer), können wir ihn doch durchaus als Richtwert betrachten. Und er ist durchaus nachvollziehbar. Denn durch Tankkarten ergeben sich Kostenersparnisse, Datensicherheit und sie sind ein hervorragendes Analysetool für den Fuhrparkleiter.

In größeren Fuhrparks kommt es derweil häufig vor, dass mehr als eine Tankkarte genutzt wird. Gerade eine „Mischung“ aus Karten großer Mineralölkonzerne mit einem entsprechenden Akzeptanznetz sowie Tankkarten für freie Tankstellen scheinen hier ein vielversprechender Lösungsansatz zu sein.

Alternative Kraftstoffe

Trotz immer effizienterer und emissionsärmerer konventioneller Antriebe und Kraftstoffe werden alternative Antriebe und dementsprechend alternative Kraftstoffe zunehmend wichtiger. Doch wie sieht die Verfügbarkeit dieser an den Tankstellen aus und inwieweit kann man die Karte überhaupt für den Bezug verwenden?

Die Novofleet GmbH + Co. KG hat Anfang 2015 eine Tankkarte eigens für Elektro- und Hybridfahrzeuge auf den Markt gebracht. „Denn während die Anzahl der Elektro- und Plug-in-Fahrzeuge in Deutschland kontinuierlich wächst, sind die Lademöglichkeiten für gewerbliche Flotten derzeit noch beschränkt. Oft steht nur ein lokales Angebot zur Verfügung oder die Fahrer müssen eine Vielzahl von Karten und Codes mit sich führen. Bei uns können die Nutzer an bereits über 3.800 Ladepunkten in Deutschland die Karte am Ladepunkt entweder über den in der Karte enthaltenen RFID-Chip oder per QR-Code und Novofleet +Charge App authentifizieren“, so Geschäftsführer Ralf Turley.

Joachim Burbank, Leiter Service Center im Bereich Tankstellen der Westfalen Gruppe, sieht Autogas als erste Alternative an: „Über 100 Westfalen- und Markant-Tankstellen bieten Autogas (LPG) an. Zudem sind 54 Stationen des Westfalen-Tankstellennetzes mit Stromladesäulen ausgestattet. Und unser Netz wird kontinuierlich ausgebaut.“

Andere Antriebsarten stehen ebenfalls im Fokus. Steffen Eckert, Leiter Vertrieb Tankkarten bei Total, erklärt: „Beim Thema Wasserstoff sind wir Vorreiter und seit 2002 beim Aufbau der Infrastruktur von Wasserstoff-Tankstellen in Deutschland engagiert – zu den bundesweit 19 öffentlich zugänglichen H₂-Stationen zählen heute acht Total Multi-Energie-Tankstellen. Wo immer möglich, komplettierten wir unser Multi-Energie-Kon-



zept an der Station mit Photovoltaik-Modulen unseres Total Schwesterunternehmens SunPower.“

Bei fast allen Anbietern kann der Tankkartennutzer neben den konventionellen Kraftstoffen auf zumindest die beiden Gasvarianten (Auto- und Erdgas) zurückgreifen. Ob sich die Alternative Wasserstoff nachhaltig durchsetzt, bleibt abzuwarten. In jedem Fall schreitet auch hier der Ausbau der Infrastruktur stark voran.

Mehr als Tanken

Mittlerweile sind Tankkarten vielmehr als nur reine Bezahlkarten für das Beziehen von Kraftstoffen. Unternehmen sollten sich dabei vorab genau überlegen, welche Produkte und Services sie für ihre Mitarbeiter freischalten.

ten lassen. Dazu berichtet die OMV Deutschland GmbH: „Im Retailbereich zählen die Autowäsche und der Kauf von automezogenem Zubehör zu den meist genutzten Services. Ein weiterer Service, der von vielen Kunden genutzt wird, ist die Mautabwicklung.“ Private Zusatzeinkäufe wie Snacks oder Kaffee sind zwar ebenfalls oft möglich, bei den meisten Unternehmen allerdings nicht erlaubt.

Auch Dienste wie die Führerscheinkontrolle, die über Kooperationspartner angeboten werden, stehen bei einigen Mineralölunternehmen für die Tankkartennutzer zur Verfügung. „Und diese ist im monatlichen Paketpreis der Aral CardPlus sogar bereits inklusive“, erläutert Stefan Mahler, Vertriebsleiter Car & Van bei Aral. Darüber hinaus würden zahlreiche Kunden vom Bonusprogramm Payback profitieren. Aral übernehme bei der Sammlung von Punkten die Versteuerung des geldwerten Vorteils, sodass der Fuhrparkmanager ohne großen Aufwand ein kostenloses zusätzliches Mitarbeitermotivationsinstrument anbieten könne, so Mahler weiter.

Und es wird immer weiter am Angebot gefeilt: Rainer Klöpfer, Geschäftsführer der euroShell Deutschland GmbH & Co. KG, erklärt: „Wir werden unser Angebot an warmen und kalten, frisch zubereiteten Speisen noch erweitern und weitere Dienstleistungen wie kostenfreies WLAN und Mobile Payment anbieten.“

Zeitalter des Internets

Gerade die beiden letztgenannten Punkte werden dabei immer wichtiger. Denn wie lange wird es die Tankkarte als physische Karte überhaupt noch geben und wird sie beispielsweise nicht gänzlich durch die mobile Bezahlmöglichkeit via Smartphone ersetzt?

Ralf Turley glaubt nicht an eine sofortige Ablösung der physischen Karte, sagt aber: „Letztlich entscheidet der Kunde, welche Lösung er bevorzugt, und es ist unsere Aufgabe, dem Kunden diese Wahlmöglichkeit zu eröffnen. Deshalb wollen wir mittelfristig von Bezahlmedien unabhängig aufgestellt sein.“

Noch etwas konkreter äußert sich Josef Grünberger, Leiter Abteilung Marketing bei Avia: „Sicherlich besteht in absehbarer Zeit die technische Möglichkeit, auf physische Tankkarten zu verzichten und deren Funktion alternativ über Onlinestrukturen abzuwickeln. Dennoch werden wir physische Tankkarten sicherlich noch länger als fünf Jahre im Einsatz sehen.“

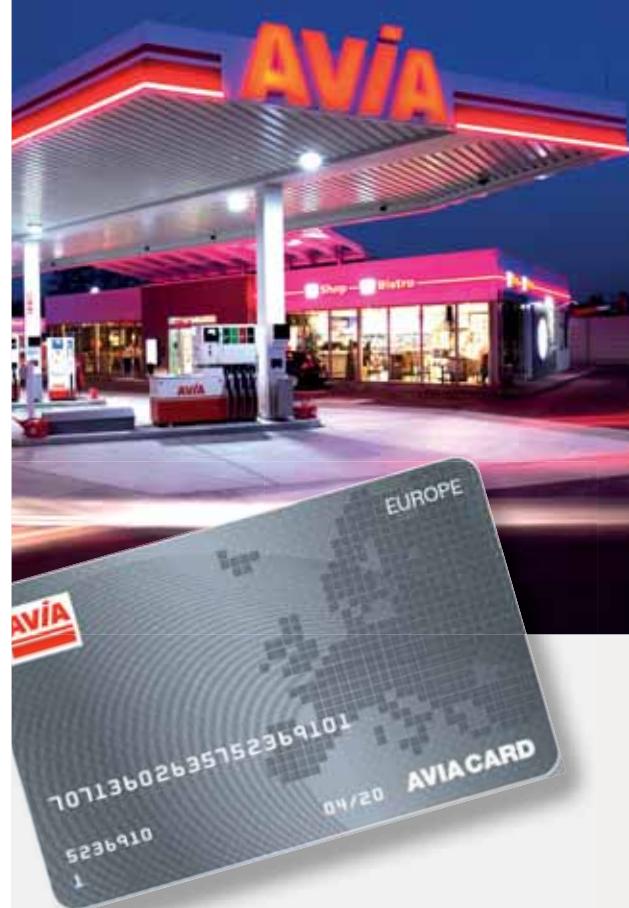
Fast alle Tankkartenanbieter stellen indes eine eigene App für die Kunden bereit. Und diese wissen das durchaus zu schätzen. „Unsere Kunden nutzen die App, um die günstigste Tankstelle in der Nähe zu finden und so Einsparpotenziale zu erzielen. Derzeit haben wir knapp 45.000 Zugriffe pro Monat“, legt Kay Otte, Marketing-Director der Union Tank Eckstein GmbH & Co. KG dar. Dabei werden die Apps von den Anbietern regelmäßig weiterentwickelt. „Wir haben die bewährten Funktionen rund um den Tankstellenfinder und die individuelle Watchlist um einen Preisalarm erweitert“, sagt Wieslaw Milkiewicz, Geschäftsführer (CTO) und Pressesprecher der Orlen Deutschland GmbH.

Besonders profitieren die Fuhrparkleiter von Online-Reportings. Mit diesem sehr beliebten Tool warten nahezu alle unsere aufgelisteten Anbieter auf. Darüber sind beispielsweise der Kraftstoffverbrauch und die Kraftstoffausgaben online einsehbar. Rainer Klöpfer von der euroShell Deutschland GmbH & Co. KG verspricht durch die Reportings ein sicheres Kostenmanagement bei reduziertem Verwaltungsaufwand. Die Fuhrparkverantwortlichen können sich dabei auch vom Großteil der Anbieter ein individuelles Reportingpaket mit den für sie relevanten Daten zusammenstellen lassen.

Die Zukunft der Tankkarten bleibt spannend, gerade durch die Veränderungen und Entwicklungen im Rahmen der Digitalisierung. Weitere Informationen zum Thema können Sie der nachfolgenden Anbieterübersicht und unserer Onlineumfrage entnehmen.

Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung

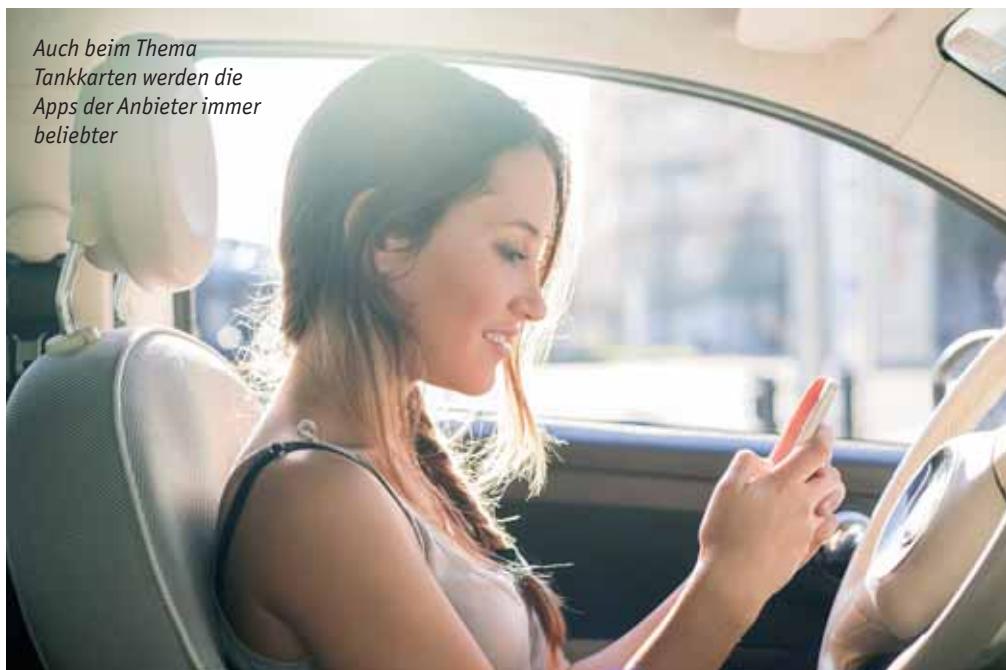
Bequem tanken an über 2.400 Tankstellen



Unterhalten Sie als Unternehmen einen Fuhrpark?

Dann sind Sie bei uns richtig. Unsere AVIACARD unterstützt Sie in der Steuerung Ihrer Flotte und entlastet Ihre Buchhaltung.

Wir beraten Sie gerne persönlich.



*Auch beim Thema
Tankkarten werden die
Apps der Anbieter immer
beliebter*

ÜBERSICHT ÜBER AUSGEWÄHLTE TANKKARTENANBIETER

Anbieter	Aral AG www.aral-card.de	Deutsche Avia Mineralöl-GmbH www.avia.de	Deutsche Tamoil GmbH www.hem-tankstelle.de	DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG www.dkv-euroservice.com	Eni Deutschland GmbH www.multicard.eni.com/de	euroShell Deutschland GmbH & Co. KG www.euroshell.de	LogPay Financial Services GmbH www.logpay.de
							
Name der Tankkarte	Aral CardKomfort	AVIACARD	mycard HEM	DKV CARD	multicard	Shell Card	LogPay Card
Voraussetzungen	gewerbliche Flotten mit bis zu 5 Karten/Fahrzeugen, gesicherte Bonität	gesicherte Bonität	gesicherte Bonität, ausschließlich gewerbliche Nutzung	gesicherte Bonität, ausschließlich gewerbliche Nutzung	gewerbetreibend; mind. 900 l Kraftstoff/Monat	Gewerbe	gesicherte Bonität
Akzeptanzstellen Deutschland (D)/ Europa	D: 2.500	ca. 2.100/ca. 2.400	D: 400 Tankstellen	20.000/60.000	3.300/18.000	5.000/22.000	2.500/3.000
Kooperationspartner	Payback (Bonusprogramm)	Deutschland: Total, Westfalen, BayWa; Ausland: AVIA Niederlande	k. A.	Reparaturen: Kooperation u. a. mit Iveco, MAN, Mercedes Benz, Renault, Schmitz Cargobull, Volvo; zudem 9.600 Fahrzeugservice-Partner	Aral, BP, OMV, Statoil	Avia, Esso, Total	über 100 Partner in Europa
Kartengültigkeit	3 Jahre, national nutzbar	i. d. R. 5 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	4 Jahre	nach Vereinbarung	3 Jahre
Kosten	1 Euro zzgl. MwSt. je Karte und Monat	auf Anfrage	einmalig 2,50 Euro pro Karte (Erstausgabe und bei Ablauf der Karte)	auf Anfrage	2 Euro pro Karte/Monat	Jahreskartenpauschale: 19,95 Euro; auf Kartenumsätze in Deutschland 1,50 % des Bruttorechnungsbeitrags (zzgl. MwSt.)	keine Kartengebühren
Abrechnungsintervall	monatlich	14-tägig	per SEPA-Firmenlastschriftmandat, monatlich, 14-tägig, 10-tägig	14-tägig	14-tägig	monatlich	nach Vereinbarung
24-Std.-Service	kostenfreie Notfall-Hotline Mo bis Fr von 7 bis 19 Uhr	nein	k. A.	ja	ja	ja	24-Std.-Hotline
Leistungen:							
Shopping	ja	ja	ja	k. A.	ja	ja	ja
Restaurant	ja	ja	k. A.	k. A.	ja	ja	nein
Mautabrechnung	nein	nein	k. A.	ja	ja	ja	ja
Sonstige Gebühren (Tunnel, Brücken, Fähre etc.)	nein	nein	k. A.	ja	ja	ja	ja
Bonusprogramme (Payback etc.)	Payback	nein	k. A.	nein	nein	ja	nein
Weitere Services	Plausibilitätsprüfung Taxostände möglich, Rechnungsversand per E-Mail möglich, 1 Cent Nachlass je Liter Dieselkraftstoff	2 bis 4 Warenberechtigungsstufen	Reifen- und Kühlsystemdienst, drei Warenberechtigungsstufen	elektronische Führerscheinkontrolle	nein	LapID, MwSt.-Rückerstattung, Tages-/Wochenfestpreis	Mehrwertsteuerrückerstattung
Online-Service:							
Kartenverwaltung	ja	nein	k. A.	ja	ja	ja	nein
Apps	ja	ja	k. A.	ja	nein	ja	ja
Meldung bei Verstößen	ja	k. A.	k. A.	ja	ja	ja	ja
Sicherheitsmaßnahmen/Risikoschutz	Karte durch PIN-Code gesichert, Karte durch Hologramm gesichert, Online-Autorisierung, individuelle Sperrlimits	Karte durch PIN-Code gesichert	individueller PIN-Code, allgemeingültige Firmen-PIN, persönliche PIN per Zufallsgenerator, Zufalls-PIN, individuelle Sperrlimits	Karte durch PIN-Code gesichert, Online-Autorisierung, individuelle Sperrlimits	Hologramm + PIN-gesichert	„Real Time Detection“-Technologie, individuelle PIN-Codes und die Koppelung an den Namen des Fahrers oder das Kfz-Kennzeichen	gesichert durch PIN
Haftung bei Verlust	Kartensperrung kostenlos rund um die Uhr im Aral Card Kundencenter möglich	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	nein	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	Haftung endet 24 Std. nach Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	sobald eine Sperrmeldung eingegangen ist, haftet euroShell i. d. R. für alle nachfolgenden Transaktionen	ab 24 Std. nach Eingang der Verlustmeldung
Kontakt	Stefan Mahler Tel.: 0172/3049364 E-Mail: stefan.mahler@de.bp.com	Josef Grünberger Tel.: 089/455045-51 E-Mail: gruenberger@avia.de	Tel.: 01805/671002** E-Mail: mycard@Tamoil.de	k. A.	Tel.: 089/5907312 E-Mail: cardservice@agip.de	Tel.: 040/809080500 E-Mail: card-kundenservice-de@shell.com	Tel.: 06196/8012701 E-Mail: tanken@logpay.de

** kostenpflichtig

NOVOFLEET GmbH + Co. KG www.novofleet.com	OMV Deutschland GmbH www.omv.de/omv-card	ORLEN Deutschland GmbH www.startankstellen.de	TOTAL Deutschland GmbH www.total.de	UNION TANK ECKSTEIN GmbH & Co. KG www.uta.de	Westfalen Gruppe www.westfalen-ag.de	WEX Europe Services GmbH/Ess Card™ Center www.essocard.com/www.wexeuropeservices.com
						
NOVOFLEET Card	OMV Card	star Flottenkarte	TOTAL Card	UTA Full Service Card	Westfalen Service Card	Esso Card™
gesicherte Bonität, ausschließlich gewerbliche Nutzung	Mindestabnahme 8.400 l p. a.	500 l Mindestumsatz/Monat; gesicherte Bonität; deutsche Bankverbindung	ab durchschnittlich 1.500 l/Monat	Unternehmen mit gesicherter Bonität; keine Mindestabnahmemengen gefordert; keine Mindestflottengröße	Mindestflotte von 3 Fahrzeugen, Mindestabnahme von 500 l/Monat, gesicherte Bonität, nur gewerbliche Nutzung	Fahrzeugflotte mit mindestens 1 Lkw oder mehreren Pkw, gesicherte Bonität, nur gewerbliche Nutzung
3.500/3.700	3.400/18.000	D: 560	4.400/15.000	16.000/52.000	D: 5.500	2.900/über 12.000 Tankstellen
u.a. BayWa, Benzin-Kontor, CleanCar, Diskont (Österreich), ED, Hoyer, JET, LTG, OIL, star, TAMOIL, TEAM, Mr. Wash	ROUTEX-Verbund, Westfalen	k. A.	Deutschland: AVIA, Shell u Westfalen Ausland: AS24, CEPSA, TOTAL-ERG, OMV in Europa	k. A.	Agip, Aral, Avia, BP, Markt, OMV, Total, Westfalen	Shell/GALP (19 Stationen in Spanien)
3 Jahre	individuell pro Karte wählbar; deutsche/internationale Akzeptanz, 6 verschiedene Service-Codes/Warenberechtigungsstufen	3 Jahre	grds. 3 Jahre mit der Möglichkeit individueller Anpassung	2 Jahre	geografisch: ausschließlich in Deutschland; zeitlich: drei Jahre	36 Monate (änderbar)
2 Euro/Monat	2 Euro brutto pro Karte/Monat oder Systembeitrag von 0,9 %	2 Euro/Karte und Monat; ab 10 Karten: 1 Euro/Karte und Monat	Verhandlungsbasis – geringe Paketkosten	individuelle Absprache	keine	Systembeitrag bzw. Kartengebühr; unterschiedliche Aufschläge für Serviceleistungen und Nutzung der Karte außerhalb Deutschlands
14-tägig	Abrechnung einmal oder zweimal im Monat	7-tägig/14-tägig/monatlich	14-tägig od. monatlich	14-tägig	wahlweise ein- oder zweimal im Monat	detaillierte Darstellung aller Transaktionen, die einem vom Kunden definierten Unternehmensbereich zugeordnet werden können
ja	24-Std.-Hotline, Break-down-Service für Fahrzeuge über 2,8 t	ja (in Verbindung mit einem Anrufbeantworter)	ja	Nfz-Pannen-Notruf- sowie Karten-Sperr-Notrufnummer	nein	ja
k. A.	ja	ja*	ja	nein	ja	ja
k. A.	Shop-Gastro bei Service Code 65	ja*	ja (individuell auswählbar)	nein	ja	ja
nein	ja	nein	ja	ja	ja	ja
nein	ja	nein	ja	ja	nein	verschiedene Tunnel
Vorteile durch Weiterempfehlung der Karte	k. A.	nein	nein	nein	nein	nein
elektronische Führerscheinkontrolle	24-Std-Pannendienstservice für Fahrzeuge über 2,8 t, Partner für Mehrwertsteuerrückvergütung auch im Ausland	Versand der Rechnungen per E-Mail PDF-Datei	Parkplatzbezahlung in Europa	Reparaturservice, Pannennotdienstservice, Bergungs- und Abschleppservice, Parkplatzservice, Reifenservice u. v. m.	k. A.	elektronische Führerscheinkontrolle
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	ja	ja, im UTA-Exklusbereich	k. A.	ja
Karte durch PIN-Code gesichert, Online-Autorisierung, individuelle Sperrlimits	Transaktions- und Bezugslimits; Service-Codes für unterschiedliche Berechtigungsstufen; Kartensicherheitsfunktionen aller Karten mit PIN	verschiedene PIN-Varianten; maximale Nutzungslimit/Tag	ja - 3 PIN-Code-Typen (Unternehmens/Karten-/Fahrercodes, persönlicher Geheimcode)	PIN-Code; Sicherheitsprüfung am POS; Kartensperzung online; individuelle Sperrlimits; Nutzungsbeschränkung für bestimmte Tankstellen möglich	PIN-Code geschützt; Wunsch-PIN ist obligatorisch	Karte durch individuellen PIN-Code gesichert; Kartensperzung/-verwaltung über E-Business rund um die Uhr möglich
keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	keine Haftung ab Verlustmeldung (schriftlich)	Haftung des Kunden bis 48 Stunden ab Verlustmeldung (schriftlich)
Tel.: 00800/70030200 E-Mail: info@novofleet.com	Tel.: 08677/9603333, international: +43140440/26026 E-Mail: info.omvcardsales@omv.com	Tel.: 01803/47500010** E-Mail: cards@orlen-deutschland.de	Tel.: 030/20278722 E-Mail: card.services@total.de	Tel.: 06027/509-131 E-Mail: info@uta.com	Tel.: 0251/695-744 E-Mail: cardservice@westfalen.com	Tel.: 040/809088900 E-Mail: essocard.dl@wexeuropeservices.com

* sofern durch Berechtigungsstufe/Karte freigegeben

UND NOCH EIN Q

Außen klein (4,19 Meter) und innen ganz groß – so kommt das jüngste und wohl am meisten urbane SUV von Audi daher. Groß meint in diesem Fall: Es gibt Technik aus der Oberklasse. Der zwischen 116 und 190 PS starke Neuzugang (Drei- und Vierzylinder) bekommt auf Wunsch ein autonomes Bremsystem mit Fußgänger-Erkennung, das aus anderen Audi-Baureihen bekannte volldigitale Display, Headup-Display sowie einen WLAN-Hotspot. Auch ein aktiver Tempomat samt Stauassistent sowie Verkehrszeichen-Erkennung sind zu haben. In Sachen Kraftübertragung kommen mechanische Schalt- und Doppelkupplungsgetriebe zum Einsatz. Ohne Frage rollt der Audi Q2 auch als Quattro vom Band, um vor verschneiten Passagen nicht kapitulieren zu müssen. Optional ist eine adaptive Dämpferregelung lieferbar, was die Bandbreite der Fahrcharakteristika vergrößert.



LUXUS-LASTER



Mit dem neuen V90 stellt Volvo ein weiteres, äußerst wichtiges Modell vor, das auf der so genannten SPA-Plattform basiert. Analog zum XC90 wird es bei dem Kombi ebenfalls ausschließlich Vierzylinder-Motoren geben, die einen Leistungsbereich bis 407 PS (Hybrid) abdecken. Zum Highlight des noblen Kombi soll der Pilot Assist gehören, mit dessen Hilfe teilautonomes Fahren verwirklicht wird: Der Automat beschleunigt und bremst selbstdämmig – außerdem gibt es ein aktives Lenksystem. Dass das Notbremssystem Fußgänger und Radfahrer erkennt, ist ja bei den Schweden schon selbstverständlich. Ein gediegener Innenraum mit edlen Hölzern und feinen Ledersorten vollenden das Bild des Luxus-Lasters. Für die Technik-Fans gibt es den großen Touchscreen, den man ja bereits im XC90 bestaunen kann. Schon im Spätsommer dieses Jahres sollen die Kunden zum Zuge kommen.

GUT UND GÜNSTIG

Mit einem preislichen Paukenschlag stellt Fiat seine neuen Tipo-Modelle vor, die ab weniger als 12.000 Euro (netto) Startkurs zu haben sind. Bei der Ausstattung ist alles andere als Magerkost angesagt – um sich in puncto Infotainment so richtig austoben zu können, gibt es einen sieben Zoll großen Touchscreen. Selbstredend lässt das System auch Android Auto oder Apple Carplay zu und beinhaltet zahlreiche Entertainment-Features. Dass der neue Kompakt-Fiat ein sachlich orientiertes Modell ist, verdeutlichen die Antriebe. So können die Kunden zwischen 95 und 120 PS einkaufen, mehr gibt es zunächst nicht. Neben klassischen Schaltgetrieben kommt kommen auch Doppelkupplungsgetriebe zum Einsatz. Um einen breiten Geschmack abzudecken, wird der Tipo als Kombi, Schrägheck und Stufenheck-Limousine verfügbar sein. Er wird in Kürze zu den Händlern rollen.



WIRKLICH SZENISCH



Mit dem grundlegend neu gestalteten Scénic möchte Renault Akzente setzen und aus dem Kompaktvan ein wahres Lifestyle-Vehikel zaubern. Das kommt nämlich mit Zweifarbg-Lackierung und einem besonders schicken Reifenformat daher. Die betont schmalen 20-Zöller sehen nicht nur gut aus, sondern helfen auch dabei, Kraftstoff einzusparen dank niedriger Rollwiderstände. Ein bisschen Praxistauglichkeit kann der Franzose aber auch. Stolz ist Renault auf das neuartige Sitzsystem, bei dem die hintere Reihe vom Fahrerplatz aus per Touchscreen umgeklappt werden kann. Darüber hinaus gibt es Dinge wie Headup-Display und LED-Vollscheinwerfer. Die Mittelkonsole mit dem großen Monitor ist ja aus dem Espace bekannt. Ein autonomes Bremsystem inklusive Fußgänger-Erkennung sorgt für exzellente Sicherheit. Und es wird einen Diesel-Hybrid geben, der Ende des Jahres startet.

MEIN ZIEL? DIE NÄCHSTE HERAUSFORDERUNG.

The advertisement features a large portrait of a man with a beard on the left side. In the center, a white Mercedes-Benz CLA is shown driving on a road. On the right, a man is walking on a tightrope that spans across a mountainous landscape. The background shows a cloudy sky and distant mountains.

NEU

SPORT MAXX RT 2

AUTO ZEITUNG
SEHR
EMPFEHLENSWERT
DUNLOP
Sport Maxx RT 2
Dimension 225/45 R17 91Y
Ausgabe 6/2016
14 Sommerreifen im Test

Rang 3 von 14

Dunlop Reifen sind für echte Fahrer gemacht. Für alle, die an ihre Grenzen gehen. Die nie aufgeben. Und ganz besonders für alle, die die pure Leidenschaft des Fahrens genießen.

DUNLOP
FOREVER FORWARD

KLARE KANTE

Ford wird seine Kunden demnächst auch mit einem etwas größeren SUV beglücken können, als es bisher der Fall war. Das neue Modell hört auf den Namen Edge und kommt noch dieses Jahr auf den Markt. Während der wuchtige 4x4 in den USA durch leistungsstarke Benziner auffällt, haben die Verantwortlichen für die Europaversion kräftige Diesel im Angebot. So stecken die bekannten Zweiliter-TDCI-Aggregate unter der Haube, die mit 180 respektive 210 PS ordentlich im Futter stehen und ihr bäriges Moment über ein sechsstufiges Doppelkupplungsgetriebe übertragen. Besonders stolz ist Ford auf das aktive Lärm-Unterdrückungssystem, das die Geräuschkulisse durch gegenläufig ausgesandte Schallwellen angenehmer macht. Freilich glänzt der neue Edge durch eine Armada von Assistenten, zu der auch Fußgängererkennung und adaptive Lenkung gehören.



AUF DEN HYBRIDEN GEKOMMEN



Hyundai will Akzente setzen in Sachen Hybridtechnologie und installiert dazu den ausdrucksstarken Ioniq. Der Hersteller wird dem in markentypischer Formensprache (Hexagonal-Grill) daherkommenden Koreaner zusätzlich eine Plug-in-Version sowie eine rein elektrische Variante zur Seite stellen. Es vereinen sich ein 1,6 Liter großer Benzindirekteinspritzer mit vier Zylindern und 105 PS sowie ein 44 PS starker Elektromotor (170 Nm) über ein sechsstufiges Doppelkupplungsgetriebe – die Systempower beträgt solide 141 PS. Ein moderner Innenraum mit großem TFT-Monitor plus volldigitalem Cockpit zeigen, was anno 2016 en voge ist. Freilich erlaubt die Anlage auch das Benutzen des eigenen Smartphones beispielsweise über Apple Carplay. Autonomes Bremsen und Fußgänger erkennen beherrscht der Fronttriebler auch. Der Hyundai Ioniq wird noch dieses Jahr in den Verkauf gehen.

BON VOYAGE

Peugeot ersetzt mit dem neuen Traveller den Expert und hinterlässt damit eine prägnante Duftmarke. So möchte der Konzern den vielseitigen Transporter höher positionieren als bisher und beschert den Kunden so einigen Luxus. Als Welt-Innovation gibt es beispielsweise so genannte Handsfree Schiebetüren: Hat man die Hände voll, öffnen die Türen auf eine Fußbewegung. Auch antriebsseitig geht wahlweise gediegen her. Während der Einsteiger (1,6 HDI) für Sparfüchse 95 PS bereitstellt, werden in der Spitz (zwei Liter Hubraum) satte 180 PS geboten. Wunschgemäß gibt es eine sechsstufige Wandlerautomatik. Wie bisher bietet Peugeot seinen flexiblen Laster in drei verschiedenen Längen – die 5,30 Meter-Ausgabe verspricht Platz satt in allen Lebenslagen. Dinge wie autonomes Bremssystem, teilaktiver Tempomat sowie leistungsstarkes Infotainment zählen hier zu den Selbstverständlichkeiten.



GIULIA, SUPER!



Lange haben die Alfisti auf die zivilen Giulia-Versionen gewartet – jetzt sind sie endlich da. Der neue Mittelklässler besticht durch rassig-italienisches Design, ohne auch nur im Ansatz aufdringlich zu sein. Technikfans freuen sich außerdem darüber, dass es in der Mittelklasse-Landschaft nun einen weiteren Hecktriebler gibt. Starke Diesel (zunächst bis 210 PS) senden ein klares Signal an die zahlreichen Dienstwagen-Fahrer. Benzinseitig werden bis zu 240 PS zur Verfügung stehen. Die Kraftübertragung erfolgt entweder über ein Sechsgang-Schaltgetriebe oder über eine moderne Wandlerautomatik mit acht Stufen. Leistungsfähiges Infotainment samt 8,8-Zoll-Display bekundet zeitliche Höhe. Außerdem gibt es ein autonomes Bremssystem, dessen Sensoren auch Fußgänger erkennen. Je nach Geschmack kann das Interieur mit Carbon-Einlagen oder Echtholz verfeinert werden.

SPARSAMES SUV-COUPE

Wer das Mercedes-Benz-Mittelklasse-SUV GLC etwas dynamischer erleben möchte, kann das bald tun mit dem neu erscheinenden Coupé. Und Coupé bedeutet bei Mercedes-Benz keinesfalls einen verschwenderischen Umgang mit Ressourcen. So gibt es zum Beispiel sparsame Dieselversionen mit 170 und 204 PS, die lediglich fünf Liter im gemittelten NEFZ konsumieren. Sparsamkeit wie Fahrspaß kombinieren lässt sich dagegen mit dem ebenfalls im Lieferumfang enthaltenen Plug-in-Hybrid. Der leistet 320 PS und lässt sich bis zu 30 km rein elektrisch bewegen. Anspruchsvolle Features machen das neue GLC Coupé zu einem würdigen Markenvertreter – dazu zählen zahlreiche Assistenten wie autonomes Bremsystem oder Seitenwind-Korrektur, die vollyvariable Luftfederung sowie eine jetzt neunstufige Wandlervautomatik. Stylische LED-Heckleuchten verleihen dem sportiven Coupé eine individuelle Note.



VOLKSWAGENS ZUGPFERD

Ganz in Sinne Evolution statt Revolution – so hat Volkswagen seinen neuen Tiguan gestaltet und das Design behutsam, aber wirkungsvoll angefasst. Unter dem Blech hat sich ebenfalls etwas getan, beispielsweise in Form eines weiterentwickelten Allradantriebes, der das Moment per Lamellenkupplung stufenlos zwischen Vorder- und Hinterachse verteilt. Richtig auf ihre Kosten kommen beim Tiguan künftig Powerdiesel-Liebhaber, denn es wird eine zwei Liter große Doppelturbo-TDI-Version mit 240 PS geben. Nicht wenige Kunden dürften sich aber mit der 150 PS-Ausbaustufe zufriedengeben. Darüber hinaus glänzt der neue Allrounder mit zahlreichen Assistenzsystemen. Schließlich ist autonomes Bremsen nicht mehr wegzudenken aus neu vorgestellten Autos. Mit einer Verringerung des Leergewichts um bis zu 50 kg und einer Steigerung des Ladevolumens um 145 auf 1.655 Liter rundet Volkswagen den neuen Tiguan ab.



GÜNSTIG TANKEN UM DIE ECKE.

AN JEDER
4.TANKSTELLE
ZU HAUSE

novofleet®



NOVOFLEET - SO BEQUEM KANN SPAREN SEIN.

Mit jedem Stopp tanken NOVOFLEET Kunden im Schnitt rund 4 Cent/Liter Kraftstoff günstiger. Und das ganz bequem an weit mehr als 3.500 Akzeptanzstellen in Deutschland. Jetzt informieren unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200**.



novofleet.com

Die clevere Flottenkarte.

Insbesondere auf Langstreckenflügen profitiert man von den großzügigen Platzverhältnissen in der Business-Class



(Quelle: Lufthansa)

In der ersten Reihe

Entspannter Reisen? Das ist sicherlich etwas, was sich jeder wünscht. Gerade Geschäftsreisenden, die des Öfteren ihre Termine mit dem Flugzeug abwickeln, wird die Business-Class nicht völlig fremd sein. Von welchen Vorteilen Firmenkunden in der Business-Class profitieren und was Fluggesellschaften ihren Geschäftskunden darüber hinaus anbieten, berichtet Flottenmanagement in diesem Artikel.

Ohne Zweifel ist die Business-Class im Vergleich zur Economy-Class das 4-Sterne-Hotel über den Wolken. Doch braucht man beim Fliegen dieses Mehr an Luxus und ist der höhere Preis dafür gerechtfertigt? Diese Fragen sind nicht immer so leicht zu beantworten, wie es im ersten Moment scheint. Denn nicht nur über den Wolken bietet die zweithöchste Beförderungsklasse einige Annehmlichkeiten, die dem Nutzer das Reisen so angenehm wie nur möglich machen sollen. Gleichzeitig bieten günstige Spezialangebote der Fluggesellschaften auch den Verfechtern der Economy-Class die Möglichkeit, zu schauen, was die Business-Class zu bieten hat.

Große Unterschiede?

Der Unterschied zwischen Economy- und Business-Class ist auf Langstreckenflügen am deutlichsten und im Vergleich zum kurzen Inlandsflug zwischen Köln/Bonn und Berlin sicher auch am relevantesten. Auf beiden Streckenprofilen profitiert man von einem Plus an Bewegungsfreiheit, teilweise zum Vordermann, immer aber zu seinem Sitznachbarn. Auf Kurzstrecken wird dazu meist einfach der Mittelplatz frei gelassen oder zu einem Tisch umgewandelt. Hingegen ist auf längeren Flügen die Bestuhlung der Business-Class deutlich opulenter: Die Sitze sind breiter, mit mehr Abstand positioniert und verfügen teilweise auch über Massagefunktionen. Doch der größte Vorteil ist sicherlich die Bettfunktion: Im Vergleich zur Economy-Class kann man dort

schon fast bequem schlafen, da sich die Sitzneigung zumindest auf einen Winkel von 145 Grad verstellen lässt oder gar eine gerade Liegefläche, wie im Fall von airberlin und Lufthansa, geboten wird. Dadurch kann man als Geschäftsreisender, der aufgrund eines morgendlichen Termins einen Nachtflug in Anspruch nehmen muss, zumindest etwas Schlaf nachholen, um den Termin ausgeruht wahrzunehmen.

Doch nicht nur bei den Platzverhältnissen gibt es Unterschiede zwischen Economy- und Business-Class: Wer des Öfteren mit dem Flugzeug unterwegs ist, wird die Zustände nach der Landung kennen. Möglichst alle Passagiere wollen als Erster aus dem Flugzeug steigen und bilden unmittelbar nach dem Andocken an das Gate eine Schlange, die vom Cockpit bis zum Heck des Flugzeugs reicht. Deshalb befindet sich die Business-Class in aller Regel im vorderen Teil des Flugzeugs, um selbst das Aussteigen angenehmer zu gestalten.

Während des Fluges zeichnet sich eine Reise in einer höherwertigen Klasse durch eine größere Auswahl an Zeitschriften und Magazinen mit Am-Platz-Service, eine qualitativ höherwertige Verpflegung mit Menüs, höherwertiges Geschirr (zum Beispiel Porzellangeschirr, Weingläser, Textilservietten) und einer einzeln servierten Speisenfolge aus. Zur Entspannung gibt es ein breites Medienprogramm und für die Arbeit W-LAN sowie Stromanschlüsse. Darüber hinaus findet durch

die größere Anzahl von (oft anders gekleideten) Flugbegleitern pro Passagier eine intensivere Betreuung der Fluggäste statt.

Zugleich beschränken sich die Unterschiede zwischen Economy- und Business-Class nicht auf den Flug: So wird den späteren Passagieren schon im Vorfeld mehr Zeit beim „Online-Check-in“ eingeräumt. Auch das Warten im Flughafen hat dank „Fast Lane“ und „Priority-Schalter“ ein Ende. Erholung vom Nicht-Anstellen und Nicht-Warten verschafft sich der für die Business-Class gebuchte Passagier dann in der Lounge am Flughafen. Die Lounges bieten neben Waschräumen in der Regel private Rückzugsräume, ein luxuriöses kulinarisches Angebot und selbstverständlich freien Internetzugang. In Abu Dhabi gibt es zum Beispiel sogar ein Spa. Zudem werden Reisenden in den höherwertigen Beförderungsklassen meist höhere Freigepäckmengen oder geringere Aufpreise für Übergepäck oder Sperrgut eingeräumt. Auch bei der Gepäckrückgabe am Zielort erhalten Business- und First-Class-Passagiere ihr Gepäck im Rahmen einer „Priority Baggage“-Regelung vor den Fluggästen der Economy-Class.

Entwicklungen bei Geschäftsreisen

In der dritten „Marktanalyse Flug 2015“ analysierten die Geschäftsreiseexperten von FCm Travel Solutions die Entwicklung innerdeutscher und weltweiter Flugverbindungen und legten dar, welche Einflüsse und Trends die Geschäftsreisebranche

bewegen. Ein zentrales Ergebnis der Studie war, dass die Fluggesamtpreise im Beobachtungszeitraum überwiegend gefallen sind, je nach Reiseziel allerdings aus unterschiedlichen Gründen: In Afrika war der deutliche Preisverfall unter anderem auf den Markteintritt neuer Fluggesellschaften zurückzuführen. In Südamerika werden die Flugbewegungen zwar von Großereignissen wie der Fußball-Weltmeisterschaft oder den Olympischen Spielen beeinflusst, dank Kapazitätserweiterungen führte dies aber nicht zwangsläufig zu Preiserhöhungen.

Dabei scheint die Buchung der Business Class inzwischen losgelöst von der konjunkturellen Entwicklung: Auf innerdeutschen Verbindungen betrug ihr Anteil 2014 nur noch 2,91 Prozent, der Verlust war aber geringer als in den Vorjahren. Auf innereuropäischen Flügen war im Business-Segment zum ersten Mal seit Beginn des Analysezeitraums kein Rückgang zu verzeichnen. International betrachtet stagnierte der Anteil an Business Class-Buchungen oder wuchs sogar leicht, nachdem er 2013 noch Verluste zu verzeichnen hatte.

Sogenannte Ancillary Services, sprich Zusatzeinnahmen aus dem Verkauf von Nicht-Beförderungsleistungen wie Sitzplatzreservierungen oder Vorabbestellung der Bordverpflegung, entwickeln sich für Fluggesellschaften laut der Marktanalyse zu einem rentablen Geschäft – insbesondere, weil Reisende oftmals nicht auf diese Services verzichten möchten. Die Nebenkosten sind dabei nicht ohne Tücken und können in der Endabrechnung die Kosten für ein Ticket in einer höheren Buchungsklasse übersteigen.

Firmenkunden-Programme

Anders als das Wort „Business-Class“ vermuten lässt, handelt es sich bei dieser Beförderungsklasse nicht um ein Angebot, was sich ausschließlich an Geschäftskunden richtet. Zwar orientiert sich die zweithöchste Beförderungsklasse an den Belangen von Geschäftsreisenden, aber gegen Aufpreis oder mit etwas Glück durch ein Upgrade kann jeder in den Genuss der Leistungen der Business-Class kommen. Das Hauptanliegen dieser Klasse ist es, den Reisenden ausgeruht ans Ziel zu bringen, ihm unterwegs das Arbeiten zu ermöglichen und den Zeitaufwand zu minimieren. Daher bietet sie gegenüber der Economyklasse ein erhöhtes Angebot an Serviceleistungen sowie eine bessere Qualität und eine größere Auswahl an Speisen und Getränken.

Speziell an Geschäftskunden richten sich hingegen die zahlreichen Firmenkunden-Programme der Fluggesellschaften: So bietet beispielsweise die Lufthansa mit „PartnerPlusBenefit“ ein kostenloses Bonusprogramm für mittelständische Unternehmen. Dabei sammelt man auf Flügen mit Lufthansa und den Benefit Partner Airlines (unter anderem auch Eurowings/Germanwings) BenefitPunkte, die dann gegen Prämien eingelöst werden können. Darüber hinaus können über das Online-Reisekostenmanagement der Firmenkontostand, das Prämien sortiment und die neuesten PartnerPlusBenefit-Informationen abgerufen werden. Neben dem PartnerPlusBenefit-Programm bietet die Lufthansa weitere Angebote, wie Firmenverträge für weltweit tätige Unternehmen, Anmietung von Privatjets, Organisation von Meetings & Events sowie das Geschäftsreisemanagement „AirPlus“, an. Unter dem Stichwort „business benefits“ bietet airberlin drei individuelle Produkte für Firmenkunden. Mit dem Bonusprogramm „business POINTS“ können Mitarbeiter auf geschäftlichen Flügen Punkte sammeln, die sie dann als Prämienflug oder als Business-Class-Upgrade nutzen können. Mehr Flexibilität für Flüge innerhalb Europas wird Unternehmen, die mindestens ein Flugvolumen von 15.000 Euro im Jahr über airberlin aufweisen, über „business PRO“ geboten. Dabei wird der Kunde beispielsweise von der Umbuchungsgebühr befreit und kann seine Reisestrecke sowie das Reisedatum flexibel anpassen. Unternehmen mit regelmäßigem Geschäftsreiseaufkommen bietet airberlin mit „business PRIME“ zusätzlich zur Flexibilität ein individuelles, auf das Reisevolumen zugeschnittenes Angebot.

Höchste Flexibilität für Geschäftsreisende will auch Ryanair mit „Business Plus“ bieten. Hierüber können sogar noch am vorgesehenen Reisetag die Flugdaten, wie Abflugzeit, Flugdatum, Reiseziel und sogar der Abflughafen, kostenlos geändert werden. Hinzu kommen eine beschleunigte Abfertigung bei der Sicherheitskontrolle am Flughafen, Premiumsitzplätze und Priority Boarding, der kostenlose Check-in noch am Flughafen sowie eine erhöhte Freigepäckmenge.

PARTNERSCHAFT AUSGEBAUT

Der globale Hotel Solutions Provider HRS und Concur, einer der führenden Anbieter von integrierten Lösungen für Reisemanagement und Reisekostenabrechnung, haben die strategische Erweiterung ihrer langjährigen Partnerschaft verkündet. Diese beinhaltet die optimierte Abbildung von HRS Content in Concur Travel sowie die Integration über Concur TripLink, wodurch Travelmanager alle direkt über HRS abgewickelten Buchungen einsehen, zurückverfolgen und verwalten können. Gemeinsam werden HRS und Concur die Kunden dabei unterstützen, die Adoptionsrate ihrer Hotelprogramme zu erhöhen, und den Reisenden eine vollständig integrierte Buchungs- und Bezahlösung zur Verfügung stellen. Travelmanager erhalten eine genauere Übersicht über Reisekosten, wodurch ein effizienteres Controlling sowie die Identifizierung weiterer Einsparungspotenziale möglich sind.

GESCHÄFTSREISEANALYSE

Geschäftsreisende werden in Deutschland zukünftig wohl weniger mit dem Flugzeug unterwegs sein, als das in den letzten Jahren der Fall war. Dafür wird voraussichtlich der Bahnanteil deutlich steigen. Dies zeigen die ersten vorläufigen Ergebnisse der VDR-Geschäftsreiseanalyse 2016. Demnach gehen die Geschäftsreiseverantwortlichen großer Unternehmen im Vergleich zu den Vorjahren deutlich häufiger davon aus, dass sie 2017 mit weniger Flugreisen planen werden. Während 2016 27 Prozent damit rechnen, dass es im Jahr 2017 weniger Flugreisen geben wird, lag diese Schätzung 2015 für das Jahr 2016 bei nur 10 Prozent. Demgegenüber gaben 2015 40 Prozent an, dass die Anzahl der Flugreisen 2016 steigen wird, für das Jahr 2017 gehen davon nur noch 30 Prozent aus. Der Anteil an Bahnreisen wird voraussichtlich demgegenüber zunehmen. Für 2017 erwarten 47 Prozent, dass Bahnreisen zunehmen werden. Im Vergleich: Für das Jahr 2016 hatten das nur 30 Prozent angenommen. Diese ersten Daten beziehen sich auf die Angaben von Travelmanagern aus Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitern, die zu Beginn des Jahres 2016 befragt wurden. Die vollständige VDR-Geschäftsreiseanalyse mit den endgültigen Ergebnissen wird voraussichtlich im Juni 2016 vorliegen.

INTERNATIONALE EXPANSION



myDriver startet international durch: Nachdem der Chauffeidienst seit seinem Start im Jahr 2013 in Deutschland nahezu flächendeckend präsent ist und bereits rund 300.000 Mal

gebucht wurde, hat myDriver seine Services nun auf zahlreiche weitere Länder ausgeweitet. Das Tochterunternehmen von Sixt ist ab sofort in mehr als 30 beliebten Metropolen in acht Ländern aktiv. Dazu zählen Repräsentanzen in Rom, Barcelona, Amsterdam, Paris, Mailand oder Wien. myDriver bietet seinen Kunden nach eigenen Angaben qualitativ hochwertige Chauffeidienstleistungen. Zu den besonderen Stärken zählen gemäß dem Unternehmen komfortable und fest planbare Flughafentransfers oder exklusive Fahrten mit einer auf die Stunde genauen Abrechnung. Ein wesentlicher Vorteil von myDriver ist der einfache Buchungsprozess: Der Chauffeidienst steht seinen Kunden zu Festpreisen über die Webseite, per Smartphone-App oder über die 24-Stunden-Hotline zur Verfügung. Dabei können die Kunden zwischen den Buchungsklassen Economy, Business, First und Van wählen. Die Sixt-Tochter akzeptiert alle gängigen Kreditkarten als Zahlungsmittel und bietet über eine elektronische Rechnungsstellung besonders einfache und transparente Abrechnungsprozesse.

Unter Strom

Grüne Mobilität, die Spaß macht und auch noch nutzwertig, ist durchaus möglich. Der Volkswagen Passat Variant GTE kann diesen Spagat. Flottenmanagement hat ihn ausgiebig gefahren.

Natürlich, es ist ja völlig klar, dass ein Elektroauto nicht per se umweltfreundlich ist. Der geladene Strom muss schon aus ökologisch verträglichen Quellen stammen. Wer ein grünes Herz besitzt, kann das bei seiner Stromauswahl allerdings berücksichtigen. Elektroautos bedürfen ferner bestimmter Vorkehrungen, die noch nicht jede Zielgruppe treffen kann. Sprich: Wer keine Garage mit Stromanschluss besitzt, wird einen Pluginhybriden zunächst nicht sonderlich interessant finden. Wenn man jedoch über Lademöglichkeiten verfügt, die auch noch „sauberen“ Strom abgeben, kann die Fortbewegung recht umweltverträglich sein. Etwa 50 Kilometer weit kann man sich mit dem Passat GTE fortbegeben – was einer weiteren Strecke entspricht, als das Gros der Autofahrer überhaupt zurücklegt. Im Schnitt sind es gerade einmal 38 km am Tag – kein Problem für den Mittelklassler, der trotz zwei Motoren und Batterie an Bord keinen Deut seiner Praxistauglichkeit einbüßt. Dessen Kofferraum schluckt immer noch satte 1.613 Liter bei umgeklappten Lehnen.

Fein außerdem, dass der GTE ebenso performant sein kann. Man fährt auf einer schönen, kurvenreichen Landstraße, vergisst den ökologischen Gedanken mal kurz und betätigt die „GTE“-Taste. Dann schwingen sich beide Maschinen – es gibt einen 1,4 Liter großen Turbobenziner mit vier Zylindern und 156 PS plus 115 PS E-Motor – zu insgesamt 218 PS auf. Im sportlichen Modus verhärteten sich nicht nur die Dämpfer (falls adaptiv), um höhere Kurventempo zu ermöglichen, sondern die Rekuperationsleistung nimmt ebenfalls zu, um stets genügend E-Power im Rücken zu haben. Viel



Die Batterie des Passat GTE kann einfach an der Haushaltssteckdose aufgeladen werden (li.)

Immer wieder auffällig: Der große Multifunktionsmonitor bei Volkswagen (u.)



schöner als den Fronttriebler binnen siebenhalb Sekunden auf Landstraßentempo zu bringen ist allerdings das Gefühl, wenn der im Getriebehäuse untergebrachte Stromer mit der Macht seiner Kraft souverän anzuschließen hilft. Das Systemdrehmoment wird immerhin mit satten 400 Nm beziffert. Hohe Drehzahlen bereiten aber auch Freude: Der kernige Turbo jubelt leichtfüßig hoch, während die Sounddesigner dazu passend eine sportliche Akustik in die Fahrgastzelle zaubern.

Schick ist das Active-Info-Display, bei dem mechanische Anzeigen komplett entfallen. Dann besteht das Kombiinstrument aus einer einzigen TFT-Fläche, und man kann beispielsweise die Straßenkarte in breitem Format direkt vor den Augen einblenden, was eindrucksvoll aussieht. Kostet 424 Euro (netto) extra. Mit einem Grundpreis von netto 38.025 Euro ist der Wolfsburger an der Oberfläche betrachtet zwar kein Schnäppchen – doch das ist nur die halbe Wahrheit, denn er glänzt mit einer üppigen Serienausstattung, zu der Features wie autonomer Bremsassistent, LED-Vollscheinwerfer und Parksensoren zählen. Interessant ist das 1.663 Euro netto kostende Package inklusive volladaptiver Lichtsteuerung, einem Stauassistenten sowie dem aktiven Tempomat. Adaptive Dämpfer erfordern 1.008 Euro (netto) Mehrpreis.

Der heute unverzichtbare Elektroniklotse ist bereits ab moderaten 466 Euro (netto) zu haben – darin enthalten ist auch eine Telefon-Schnittstelle. Angesteuert wird das System analog zu den übrigen Modellbrüdern über den Kingsize-Touchscreen inklusive Annäherungssensor.

Volkswagen Passat Variant GTE

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.395
kW (PS) bei U/min:	115 (156) bei 5.000-6.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-3.500
Systemleistung: kW (PS):	160 (218)
E-Motor kW (PS) bei U/min:	85 (115) bei 2.500
Drehmoment bei U/min:	400 Nm
Getriebe:	6-Stufen-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/37 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,6/225
EU-Verbrauch/Reichweite:	1,6 l/3.125 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	590/483-1.613
Typklasse HP/VK/TK:	14/19/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	38.025 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Die angedeuteten Auspuffendrohre signalisieren: Hier steckt Power drin

EINHEITLICHE LADE-INFRASTRUKTUR



Volvo befürwortet die Einführung einer standardisierten Lade-Infrastruktur für Elektrofahrzeuge. Die globale Automobilindustrie solle einheitliche Ladestandards anstreben, sagte Dr. Peter Mertens, Senior Vice President für Forschung & Entwicklung bei der Volvo Car Group (Göteborg). Das Unternehmen hat sich entschieden, die Vereinigung „Charging Interface Initiative“ zu unterstützen. Deren

Ziel ist es, das Combined Charging System (CCS) als Ladestandard für batteriebetriebene Fahrzeuge zu etablieren. Das CCS bietet normale und Schnellladefunktionen und macht die Nutzung eines Elektroautos einfacher und komfortabler – vor allem in Städten und Ballungsräumen, den idealen Einsatzgebieten für Elektroautos. Es verbindet Einphasen- und schnelles Dreiphasen-Aufladen und ist sowohl auf Wechselstrom mit bis zu 43 kW als auch auf Gleichstrom mit bis zu 200 kW ausgelegt, künftig sind sogar bis zu 350 kW möglich – alles in einem System. Die Charging Interface Initiative ist derzeit damit beschäftigt, Anforderungen für Ladestandards und Zertifizierungen auszuarbeiten, die von Herstellern rund um den Globus genutzt werden können. „Wir freuen uns sehr darüber, die Entwicklung dieser Standards für Elektroautos unterstützen zu können“, so Dr. Peter Mertens fort, „das Fehlen eines solchen Standards ist eine der größten Hürden, die einen Anstieg des Marktanteils von Elektroautos behindern.“

ELEKTRO-NEWCOMER



Bereits im kommenden Jahr wird Opel ein neues Elektroauto mit zukunftsweisender Batterie-Technologie anbieten. Damit setzt der deutsche Hersteller die größte Modelloffensive seiner Geschichte mit 29 neuen Modellen zwischen 2016 und 2020 fort. Der neue Fünftürer verfügt über fünf Sitzplätze und heißt „Ampera-e“. Die Batterien sind extra flach im Fahrzeugboden installiert. Diese Unterflurbauweise ermöglicht die

ungewöhnlich kompakten Proportionen des Ampera-e und schafft zudem im Innenraum viel Platz sowie einen Kofferraum in der Größe eines Kompaktklasse-Fünftürers. Der Newcomer soll mit vollgeladenen Batterien über eine größere Reichweite als die meisten anderen Elektroautos verfügen und zu einem erschwinglichen Preis angeboten werden.

AKTION VERLÄNGERT

Volkswagen Financial Services bauen ihre Aktivitäten im Bereich der e-Mobilität weiter aus. So können Nutzer der Charge&Fuel Card weiterhin kostenlos Strom laden – bis zum 30. Juni 2016. Ein weiterer Pluspunkt ist die Ausweitung des akzeptierten Ladesäulennetzes. Deutschlandweit können Nutzer der Charge&Fuel Card mittlerweile mehr als 3.000 Ladepunkte nutzen. Durch die Kooperation mit der e-Roaming-Plattform e-clearing.net konnte der Ladeinfrastrukturbetreiber Stromnetz Hamburg GmbH angeschlossen werden. Durch die neueste Zusammenarbeit mit der EWE VERTRIEB GmbH sind zusätzliche Ladepunkte im Nordwesten Niedersachsens seit März 2016 verfügbar. „Die Markteinführung der Charge&Fuel Card war für uns nur der erste Schritt, um für unsere Kunden die Nutzung von e-Fahrzeugen und Plug-in-Hybriden des Volkswagen Konzerns noch komfortabler zu gestalten“, sagt Gerhard Künne, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH, „nun wollen wir die Anzahl der verfügbaren Ladesäulen für die Nutzer unserer Dienstleistung sukzessive erweitern.“

KAUFPRÄMIE

Eine staatliche Kaufprämie für Elektroautos wird seitens der Politik, insbesondere von der SPD, immer wieder gefordert. So soll bei einem Treffen führender Köpfe der schwarz-roten Koalition mit den Autokonzernen BMW, Daimler und VW ein möglicher Zuschuss von 5.000 Euro besprochen worden sein. Bislang schreckt der hohe Preis von E-Fahrzeugen Fuhrparkbetreiber ab, dass zeigten die Zulassungen 2015 deutlich. Doch eine Kaufprämie halten die Verantwortlichen des Bundesverbands Fuhrparkmanagement und des VDR (Verband Deutsches Reisemanagement e. V.) für den falschen Weg. Denn ein Problem der Anschaffung eines Elektrofahrzeugs ist das unkalkulierbare Restwertrisiko. Diese Situation würde sich durch eine Kaufprämie nur noch verschärfen, so die Kritiker. Marc-Oliver Prinzing, Vorsitzender des Vorstands des Bundesverbands Fuhrparkmanagement, erläutert dazu: „Wir sind sehr dafür, die Emissionen zu reduzieren. Die beste Lösung dazu im Bereich Antriebstechnik sind Elektrofahrzeuge nach wie vor nicht. Einseitige finanzielle Hilfen für diese Antriebsart sind zum heutigen Zeitpunkt keine Lösung. Ein Gesamtkonzept, das auch andere Alternativen einbezieht, wäre zu begrüßen.“

CAR SYNC
Next Mobility Management

Der Weg in die mobile Zukunft.



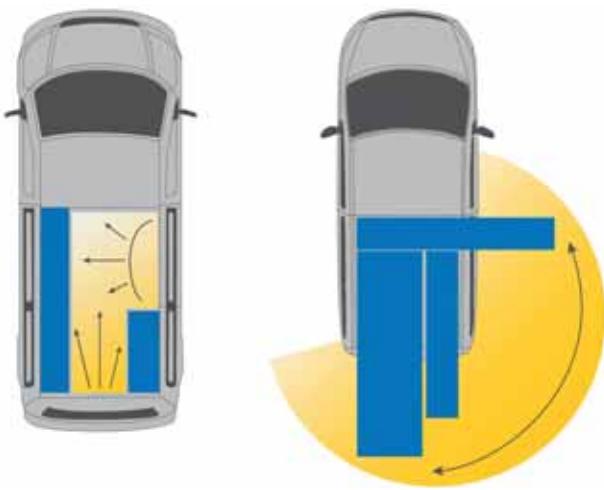
VISPIRON
ENGINEERING A BETTER WORLD

SONDEREDITION

Opel stattet 50 Combos L1 und L2 mit einem Schutzbau von Sortimo aus. Ergänzt wird dieses durch eine WorkMo-Arbeitsstation, die durch passendes Zubehör sicher im Fahrzeug verstaut werden kann. Dabei will der Opel Combo nicht nur mit einem großen Ladevolumen, sondern auch mit einer Nutzlast von bis zu einer Tonne überzeugen. Das passend zugeschnittene Schutzbau samt Boden- und Wandverkleidung bietet viel Stauraum und verhilft zu einer optimalen Nutzung des Transporters. Der SoboGrip-Montageboden inklusive zweier ProSafe-Bodenverzurrpunkte sowie einer SowaPro-Wandverkleidung von Sortimo erleichtert nicht nur die Ladungssicherung, sondern schützt auch die Karosserie. Das WorkMo-Modul kann somit professionell durch den mitgelieferten Klemmschlossgurt mit Haken fest am Boden verzurrt werden.

DOWNSIZING OHNE KOMPROMISSE

Auf der IFH (Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima, Erneuerbare Energien) in Nürnberg präsentierte der Fahrzeugeinrichtungsspezialist Aluca seine Ausbauideen aus Aluminium. Dabei stand die raumgewinnende Unterflurlösung, dimension2, mit doppeltem Boden im Fokus. Damit soll ein Downsizing in der Nutzfahrzeugflotte ohne Beeinträchtigung der Ladekapazität möglich sein. Denn mit der raumgewinnenden Unterflurlösung wird die Verkehrsfläche aus dem Innern des Fahrzeugs nach außen verlagert, um kostbaren Laderaum besser nutzen zu können. Folglich bleibt das Transportvolumen beim Umstieg auf ein kleineres Fahrzeugmodell erhalten und die Unterhaltskosten können verringert werden. Aufgrund des zweiten Ladebodens wird häufiges Hin- und Herräumen im Fahrzeug minimiert. Die Großraumschubladen im Heck und an der Seitentür sind sehr übersichtlich und bieten einen komfortablen Zugang zur Ladung. Anzahl, Größe und Aufteilung dieser Schubladenauszüge können nach individuellen Bedürfnissen konfiguriert werden.



ZUWACHS ...

... für die Nissan-Familie: Der japanische Automobilhersteller erweitert im Laufe des Jahres seine Palette leichter Nutzfahrzeuge. Der neue Nissan NV300 ist ein kompakter Transporter, der sich als Nachfolger des Primastar zwischen dem NV200 und NV400 positioniert. Neben Effizienz und Funktionalität profitieren Nissan-Kunden beim neuen NV300 von einer europaweiten Herstellergarantie über fünf Jahre oder 160.000 Kilometer. Sie schließt auch das gesamte Nissan-Original-Zubehör ein und verspricht maximale Sicherheit. „Der neue Nissan NV300 spielt eine wichtige Rolle für unsere ambitionierten Wachstumspläne im Segment leichter Nutzfahrzeuge in Europa“, erläutert Philippe Guérin-Boutaud, Corporate Vice President Nissan LCV.

MOBILES BÜRO

Der Peugeot Traveller i-Lab soll eine wegweisende Zukunftsvision für Geschäftsreisende sein. Peugeot führt in das Segment neue typische Designmerkmale aus den Limousinen und SUV der Marke ein. Der Van VIP 3.0, der auf der Plattform EMP2 gebaut wird, bietet ein großes Raumangebot. Die hinteren vier Einzelsitze sind um einen übergroßen kapazitiven 32-Zoll-Touchscreen angeordnet, der auf einem Bogen befestigt ist. Mit WLAN-Hotspot, Bluetooth®, Induktionsladestationen und Headsets für einen Ausflug in die virtuelle Realität ist Arbeiten wie in einem fahrenden Büro möglich. Während der Fahrt sorgen unter anderem die Systeme zur Erkennung einer Unaufmerksamkeit des Fahrers für beste Sicherheit. Die vernetzte Peugeot 3-D-Navigation der neuen Generation informiert den Fahrer in Echtzeit und kontextbezogen. Somit kann die Strecke an die Verkehrsverhältnisse und den Terminplan des Passagiers angepasst werden.



VARIABEL

Der Fahrzeugeinrichter bott präsentierte im März auf der SHK-Messe in Essen seine vario Fahrzeugeinrichtungen und die cubio Betriebseinrichtungen. Am Ford Stand war darüber hinaus ein speziell eingerichteter Transit Custom ausgestellt. Peugeot stellte einen Expert mit der vario Einrichtung vor und zeigte damit die Kompatibilität von Peugeot Deutschland, dem Handwerkzeughersteller Berner und bott. Die modulare vario Fahrzeugeinrichtung lässt sich individuell nach Bedarf konfigurieren. Als Neuheit stellte bott in Essen Fahrzeugeinrichtungen mit senkrechten Zurrtschienen vor, die serienmäßig in die Seitenteile der bott vario Module integriert sind. An den Beispielen wurden auch die Synergieeffekte zwischen der vario Fahrzeugeinrichtung und der cubio Betriebseinrichtung deutlich. Die Koffersysteme und die bottBoxen passen sowohl in die Fahrzeugeinrichtung als auch in die cubio Systemschränke und Systemwerkbanke.

REKORDJAHR

Die Nutzfahrzeugsparte der Mercedes-Benz Vans freut sich über ein Rekordjahr 2015 und feiert mit dem dreimillionsten Sprinter seit 1995 ein großes Jubiläum. Im Jahr seines 20. Geburtstags verbuchte der Sprinter 2015 ein Rekordergebnis, toppte die Bestmarke aus dem Vorjahr noch einmal um vier Prozent auf rund 194.200 Fahrzeuge in der Jahresbilanz. Das Jubiläumsfahrzeug ging an den Reisemobilhersteller Hymer. Der dreimillionste Sprinter, der zu einem teilintegrierten Hymer ML-T ausgebaut werden soll, ist einer von rund 1.500 Basisfahrzeugen von Mercedes-Benz bei Hymer. Der aktuelle Sprinter, der in drei Radständen (3,25/3,66/4,32 Meter), vier Längen von 5,24 bis 7,34 Meter und bei einem Gesamtgewicht von 2,0 bis 5,0 Tonnen als geschlossene Variante mit Normaldach, Hochdach und Superhochdach angeboten wird, trägt zudem maßgeblich dazu bei, dass die Transporterabteilung, zu der noch die Modelle Citan, V-Klasse und Vito gehören, auf Rekordkurs steuert. 321.000 Einheiten (plus neun Prozent) haben die Mitarbeiter von Mercedes-Benz Vans 2015 weltweit an neue Kunden übergeben. „Die Zeichen stehen auch 2016 weiter auf Wachstum“, gab sich Volker Mornhinweg, der Leiter der Van-Sparte, zuversichtlich. „Der nächste Meilenstein ist der Start der V-Klasse in China.“ Mit dieser wichtigen Einführung im Segment der mittleren Vans soll auch im Reich der Mitte der Trend umgekehrt werden.

LEITMESSE



Alle zwei Jahre steht die Messe Essen ganz im Zeichen der Reifen. Ende Mai, genauer gesagt vom 24. bis zum 27. Mai, treffen Aussteller aus 44 Ländern sowie Fachbesucher aus mehr als 130 Ländern der Welt aufeinander und verleihen der REIFEN den unangefochtenen Status der Weltleitmesse der Reifenbranche. Bereits seit 1960 hat sich die Essener Reifemesse als Entscheider-Treffpunkt der

Branche etabliert, denn sie bildet als einzige Messe ihrer Art das gesamte Spektrum der Wertschöpfungskette des Reifens ab: von der Vorstufe der Produktion über Herstellung und Handel bis zu Runderneuerung und Recycling. Zugleich findet unter dem Dach der REIFEN auch die Rubber-Tech Europe, die europäische Fachmesse rund um die Themen Reifenherstellung und Gummiveredlung, statt. Lassen Sie sich die Chance nicht entgehen und werfen Sie einen Blick auf die Neuheiten, Entwicklungen und Trends. Weitere Informationen unter: www.reifen-messe.de

ERSTAUSRÜSTUNG

Zukünftig wird Reifenhersteller Hankook die Reifen für die neue 7er-Modellreihe von BMW als Erstausrüstung liefern. Ab Werk wird die neueste Generation der Luxuslimousine der BMW Group mit Hankooks Ultra-High-Performance (UHP) Sommer- und Winterreifen Ventus S1 evo2 und i*cept evo als Runflat-Versionen ausgestattet. Die Pneus wurden im deutschen Forschungs- und Entwicklungszentrum des Reifenherstellers in Hannover entwickelt und werden in der hochmodernen europäischen Fabrik des Unternehmens in Ungarn für BMW produziert. Die Oberklasse-Limousine ist bereits das siebte Modell der BMW Group, das mit Hankook-Reifen ausgerüstet wird. Auch Fahrzeuge der Modellreihen MINI sowie BMW 1, 2, 3, 4, 5 und X5 rollen auf Hankook-Reifen vom Band. Für Hankook stellt dies einen weiteren wichtigen Schritt beim Ausbau der globalen OE-Aktivitäten im Premium-Automobilsegment dar, da der Reifenhersteller nun zum ersten Mal sowohl Sommer- als auch Winterreifen als Erstausrüstung an die BMW Group liefert.

VISIONÄR



Auf dem Automobilsalon Genf 2016 hat Goodyear den Eagle-360 vorgestellt – ein visionärer Konzeptreifen für selbstfahrende Fahrzeuge in Form einer Kugel. Erhöhte Konnektivität, verbessertes Handling und vor allem Sicherheit standen bei der Entwicklung im Fokus. Der Konzeptreifen unterstreicht damit die

Zukunftsvision von Goodyear und zeigt eine neue Lösung für die noch fernere Zukunft, in der sich das autonome Fahren zum Mainstream entwickeln könnte. „In selbstfahrenden Autos haben Fahrer immer weniger Möglichkeiten, in das Fahrgeschehen einzutreten. Als wichtigste Verbindung zwischen Fahrzeug und Fahrbahn wird der Reifen daher immer wichtiger“, sagte Joseph Zekoski, Senior Vice President und Chief Technical Officer von Goodyear. „Die Konzeptreifen von Goodyear spielen für die zukünftige Entwicklung in zweifacher Hinsicht eine Rolle: Einerseits bieten sie als kreative Plattform Raum für innovative Ideen, zum anderen dienen sie als Testfeld für neueste Technologien.“ Die einzigartige Form des Goodyear Eagle-360 kann zur Sicherheit und Lenkbarkeit von selbstfahrenden Fahrzeugen beitragen und so den Anforderungen, die durch die autonome Mobilität entstehen, gerecht werden.

Mobile Lösungen für Ihre Service-Flotte

Egal wie viele Fahrzeuge Ihr Fuhrpark zählt, wir kümmern uns um den fachgerechten Ausbau und alle logistischen Anforderungen.

Versprochen.



**Fahrzeugeinrichtungen
aus 100% Aluminium
vom Flottenspezialisten**

Der ALUCA Flottenservice

- Individuelle Fuhrparkkonzepte
- Sonderfahrzeugbau
- Nutzlastoptimierende Planungen
- Downsizing-Lösungen

ALUCA®
aus Überzeugung

Digitale Evolution



Quelle: Renault

Dass die Digitalisierung beim Auto immer weiter fortschreitet, merken die Kunden freilich auch an den Infotainment-Systemen. Dabei begann der Einzug elektronischer Anzeigen bereits früher, als so mancher Leser gedacht hätte. Und zwar im wahren Sinne des Wortes digital.

Seit jeher zieht es die Menschen hin zum Digitalen. Das Digitale steht quasi für die Moderne in der Gesellschaft. In den Sechzigern haben sich die Leute mit Mechanik beholfen und eine Walze mit speziell aufgebrachten Kunststoffkläppchen rotieren lassen – fertig war der digitale Radiowecker. Auch im Autobereich war der digitale Siegeszug nicht aufzuhalten und setzte viel Phantasie frei – schon vor dem Elektronikzeitalter gab es digitale Geschwindigkeitsmesser beispielsweise bei Citroën – der berühm-

te Luppen- oder Walzentacho ist heute eine Legende. Doch die „Digitalisierung“, von der heute ständig die Rede ist, meint mehr als die reine Ausgabe von Informationen. Es geht sozusagen um die Computerisierung des Automobils. Schon heute steht ein Auto in Sachen Rechenleistung nicht vor einem PC zurück. Ständig finden Rechenoperationen statt – übrigens nicht nur, um Informationsausgabe zu betreiben. Die Fahrwerke passen sich in der Dämpferhärte an, der Wagen erkennt, ob man zu dicht auf dem Vordermann hängt oder zu schnell in einer geschlossenen Ortschaft unterwegs ist.

Schon früh zeichnete sich ab, dass das Autofahrerleben irgendwann einmal ziemlich digital ablaufen würde. Sprechende Bordrechner, und überhaupt Bordrechner waren die ersten Vorboten. Bereits in den beginnenden Achtzigern konnten sich Fahrer fortschrittlicher Autos ausrechnen lassen, wie lange sie für ein vorher definiertes Ziel brauchen würden. Natürlich spuckte der Computer auch aus, wie viel Sprit man im Durchschnitt konsumierte. Zu den Anfängen der Reiserechnerei kamen noch klobig anmutende LED zum Einsatz für die Ausgabe der Infos, später mussten es schwarze und hintergrundbeleuchtete Flüssigkristalle richten. Doch nicht nur die Bordcomputer-Ergebnisse wurden dem User digital präsentiert – die Achtziger brachten so manche unkonventionelle Dinge hervor. Zahlreiche Autohersteller boten gegen Aufpreis volldigitale Instrumenteneinheiten an, die nicht nur das Tempo in Ziffern darboten, sondern auch die Drehzahl in elektronisch abgebildeten Balken oder Säulen anzeigen. Hier bemühten die Techniker ebenfalls LCD – in diversen Färbungen allerdings.



Quelle: Daimler AG



Quelle: BMW

Es kam erstaunlicherweise nie zur digitalen Revolution. Die Entwicklung progressiver Anzeigesysteme schien trendgetrieben. In den Neunziger und selbst 2000ern waren offenbar Analogskalen en vogue – einzige die Kilometerzähler wurden reihenweise umgestellt von den jahrzehntelang vorherrschenden mechanischen Rollen auf elektronische Ausgabe. Dafür erlebten die TFT-Bildschirme seit Ende der Neunziger einen Boom. Ganz im Sinne des Top-Down-Prinzips bevölkerten sie erst die Oberklassen dieser Welt, bevor auch die oberen Mittelklassen und später sogar die Kompakt-Segmente in den Genuss von großen Monitoren kamen, um orientierungslosen Fahrern den Weg aufzuzeigen. Noch eine in den Achtzigern aufkommende Innovation hat ihren Siegeszug mit dem Navigationssystem angetreten: die Sprachausgabe. Niemand kann sich heute eine zuverlässige Zielführung ohne akustische Fahrempfehlungen vorstellen. Dafür spricht heutzutage nicht nur das Navi mit dem Fahrer, sondern auch der Fahrer mit dem Navi. Schließlich werden Spracheingabe-Systeme immer mehr verbreitet.

Doch auch in der Art der Informationsdarbietung schreitet die Entwicklung voran. Headup-Displays waren der Trend der letzten Jahre. Bei immer mehr Automarken lassen sich Dinge wie Drehzahl, Navi-Pfeile und Tempo in die Scheibe projizieren. Während die ersten Systeme monochromatisch und eher kärglich kundtaten, wie es um die relevanten Parameter bestellt ist, sind sie heute farbenfroh und komplex in der grafischen Darstellung. Um das Thema Headup-Display günstiger zu machen und die Anlagen in die Breite zu streuen, kommen



Quelle: Volkswagen AG

Autofahrerlos ein- und ausparken geht schon heute

bei manchen Herstellern je nach Modell kleine Plexiglasscheiben zum Einsatz, die unmittelbar über dem Lenkrad angebracht sind. Sie klappen bei Benutzung hoch, um dann das Licht des Projektors zu empfangen. Das sieht zwar nicht so integral und schick aus, aber der dahinterstehende Zweck besteht ja darin, dem Fahrer möglichst ablenkungsfrei Informationen zu übermitteln. Und der Clou beim Headup-Display ist, den Blick nicht von der Straße abwenden zu müssen, um an wesentliche Infos zu gelangen.

Die Informationsübermittlung ist in der Tat eine der wichtigsten Disziplinen beim digitalen und vernetzten Fahrzeug. Die Anzeigekapazitäten müssen wachsen, weil es schlichtweg immer mehr anzusehen gibt: Den Abstand zum Vordermann, von der Car-to-X-Technologie aufgespürte Gefahrensituationen, die Grafiken für die immer zahlreicher werdenden Assistenten. Auf der anderen Seite ist das Infotainment auch eine Spielwiese der Designer. Die Lust an der Grafik wird zunehmend ausschlaggebend für die Bildung von Funktionen. Virtual Cockpit heißt das Stichwort. Immer mehr Hersteller gehen weg vom klassischen Kombiinstrument – mechanische Zeiger verlieren an Bedeutung. An deren Stelle treten reine TFT-Flächen, auf denen alles dargestellt werden kann, was die Programmierer möchten. Ob man nun navigieren, informieren oder warnen will – kein Problem. Wie bei Computerspielen können verschiedene Themen gewählt werden. Ob der Fahrer nun lieber sportlich geprägte Skalen möchte, gediegene oder klassische – der Griff ins entsprechende Menü reicht, um dem persönlichen Geschmack Ausdruck zu verleihen.

Wohin wird die Reise bloß führen? Diverse Studien zeigen bereits, dass die Anzeigeflächen jedenfalls nicht weniger werden. Neue Materialien und Werkstoffe könnten eines Tages vielleicht ganze Armaturen zu Displayflächen avancieren lassen. Es gibt dazu bereits Versuche mit organischen Leuchtdioden. Fans der klassischen Analoganzeigen seien beruhigt – so schnell wird sich die konventionelle „Nadel“ nicht vollständig verdrängen lassen. Viele Hersteller werden in Zukunft wohl auch Mischformen anbieten – denkbar sind feststehende Zifferblätter außen und innen TFT-Flächen zwecks Variabilität bei der Anzeige. Interessant wird sein, wie die Hersteller der Herausforderung begegnen wollen, dass immer komplexeren Funktionsfüllen in einfacher Weise Herr zu werden ist. Smartphone-Schnittstellen wie Apple Car Play oder Android Auto lassen die Fahrzeugsysteme mit den Betriebssystemen der Mobiltelefone verschmelzen, was das vertraute Betriebssystem ins Auto holt und die Bedienung etwas erleichtert. Die Zukunft bleibt wie immer spannend.

bott vario

Die Fahrzeugeinrichtung.



Individuelle Einrichtungskonzepte.

Branchengerechte Sonderlösungen.

Full Service Abwicklung.

bott.
Umfassender Flottenservice.

Sieger bei den Limousinen der oberen Mittelklasse:
Audi A6 2.0 TDI ultra (Abb. ähnlich)



Elegante Vertreter

In der 82. Folge unserer großen Flottenmanagement-Vergleichsserie treten Stufenhecklimousinen der Oberen Mittelklasse gegeneinander an. Der **Audi A6 2.0 TDI ultra** setzt sich gegen seine Konkurrenz durch.

Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Fahrzeuge der Oberen Mittelklasse werden fast ausschließlich gewerblich genutzt, sagt das Kraftfahrt-Bundesamt und verzeichnet für das Jahr 2015 Zulassungszahlen von rund 114.000 Stück mit über 80 Prozent gewerblicher Nutzung. Der Großteil von 108.000 Einheiten entfällt auf die Modelle Audi A6, RS6, S6, BMW 5er und Mercedes E-Klasse. Davon gehören wiederum der Audi A6 auf Platz 3 und der BMW 5er auf Platz 8 zu den beliebtesten und meistverkauften Flottenfahrzeugen im Jahr 2015. Klassischerweise kommen diese Fahrzeuge in vielen Flotten, dort aber zumeist als User-Chooser-Fahrzeuge in kleineren Stückzahlen im gehobenen Management oder in der Geschäftsführungsetage vor. Sie gelten als Vorzeigefahrzeuge, nicht nur für die Hersteller.

Und sie können es in Sachen Annehmlichkeit und Fahrkomfort durchaus mit der Oberklasse aufnehmen, ohne gleich abgehoben zu wirken. Die Komfort- und Sicherheitsausstattung liegt je nach Modell schon in der Basisversion relativ hoch, die Liste der Extras allerdings ist bekanntermaßen lang und umfangreich. Preislich macht sich das Downgrading natürlich bemerkbar, aber dazu später. Dass nicht nur die bekannten und beliebten deutschen Premiummodelle in der Oberen Mittelklasse vertreten sind, sondern auch europäische Hersteller wie Jaguar, Maserati, Škoda und Volvo, asiatische Hersteller wie Hyundai und Infiniti und nicht zuletzt mit Cadillac ein uramerikanischer Fahrzeugproduzent zeigt die internationale Bedeutung dieser Klasse auch

für den deutschen Markt. Innerhalb Europas hat diese Klasse aber vornehmlich in Deutschland und Schweden Bedeutung, im Rest von Europa liegt ihr Marktanteil im niedrigen einstelligen Bereich. Aber es ist auch eine Klasse, in der in Europa im Gegensatz zum asiatischen Raum nicht jeder Hersteller vertreten sein will. Seit den 1990er-Jahren hat sich das Angebotsspektrum wesentlich geändert. Vornehmlich Premium- und Luxusmarken tummeln sich heute dort, Hersteller üblicherweise funktioneller Fahrzeugmodelle kommen gar nicht oder nicht mehr vor. So verwundert es umso mehr, dass sich mit Škoda ein typischer Vertreter der günstigeren Fahrzeugbaukunst einreicht.

Definition

Das gesamte Segment der Mittelklasse hat in Deutschland einen Sonderstatus, wird es hier noch einmal unterteilt in die Untere Mittelklasse, die Mittelklasse und die Obere Mittelklasse. In der Nomenklatur der Fahrzeugsegmente der Europäischen Kommission nennt sich die Obere Mittelklasse E-Segment. Der Begriff Obere Mittelklasse wurde bereits in den 1950er-Jahren geprägt, wie es bei Wikipedia zu lesen ist, um Fahrzeuge, die höherwertiger als die Fahrzeuge der Mittelklasse waren, jedoch nicht Ausstattung, Preis und Abmessungen von Oberklassefahrzeugen erreichten, einordnen zu können.

Ab der Oberen Mittelklasse gehört die Limousinenform, also das klassische Stufenheck, welches früher den Inbegriff des Autos darstellte,

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- ABS - Antiblockiersystem
- Bluetooth-Freisprecheinrichtung
- ESP - Elektronisches Stabilitätsprogramm
- Geschwindigkeitsregelanlage
- Klimaautomatik
- Navigationssystem
- Nebelscheinwerfer
- Parksensoren vorne und hinten
- Radio CD/MP3
- Rundum-Airbagschutz
- Start-/Stopp-System
- USB-Anschluss



Volvo S90

Der neue Volvo S90 wirft vor seinem Marktstart im Juni lange Schatten voraus. Nicht nur, dass die elegante Limousine allem Premiumanspruch der Kunden der Oberen Mittelklasse gerecht werden will, nein, auch in Sachen Technikausstattung stellt sie die Spitze der marktreifen Entwicklung bei Volvo dar, nicht zuletzt durch umfangreiche Serienausstattung. Für maximale Sicherheit sind unter anderem ein Kreuzungs-Bremsassistent an Bord, der Kollisionen beim Linksabbiegen vermeidet, sowie ein Notbremsassistent, der nicht nur andere motorisierte Verkehrsteilnehmer registriert, sondern auch Fußgänger, Fahrradfahrer und große Tiere – auch bei Nacht.

Als Einstiegsmotorisierung dient der 140 kW (190 PS) starke Diesel D4 in Verbindung mit Frontantrieb und einem kombinierten Verbrauch von 4,4 Litern auf 100 Kilometern (116 g/km CO₂-Ausstoß, Energieeffizienzklasse A+), alternativ ist der D5 AWD mit PowerPulse Technik und 173 kW (235 PS) erhältlich. Komplettiert wird die Triebwerkspalette von zwei kraftvollen Benzinnmotoren. Die Kraftübertragung übernimmt in allen Motorisierungen eine Geartronic-Achtgang-Automatik. Zusätzlich zu den vier Verbrennungsmotoren wird Volvo im weiteren Jahresverlauf eine Plug-in-Hybridvariante auf den Markt bringen. Der T8 Twin Engine kombiniert einen kraftvollen Benziner mit einem Elektromotor. Trotz Leistungswerten von bis zu 407 PS überzeugen die Plug-in-Modelle mit niedrigen Verbrauchs値en, wie nicht zuletzt der Volvo XC90 T8 Twin Engine beweist. Sein Durchschnittsverbrauch beträgt gerade einmal 2,1 Liter je 100 Kilometer, was CO₂-Emissionen von 49 g/km entspricht.

Die Preise für den Volvo S90 D4 starten bei 35.924,37 Euro netto, für die Kombivariante werden mindestens 39.482,76 Euro netto fällig.

fest zum Erscheinungsbild. Während in den niedrigeren Klassen vor allem in Deutschland der Kombi die beliebtere und häufiger gewählte Karosserieform darstellt und auch das Kombi-Modellangebot wesentlich größer ist, schrumpft es, je höher die Klasse ist. Dennoch, selbst in der Modellauswahl für unseren Kostenvergleich bieten vier Hersteller ihre Modelle sowohl in der Limousinen- als auch in der Kombiform an. Das muss am Ursprungsland der Fahrzeuge liegen, denn es sind die deutschen Hersteller Audi, BMW, Mercedes-Benz und die Volkswagen-Konzern Tochter Škoda, die die alternative Karosserieform auflegen. Aber auch der Volvo S90 wird sein Großraumpendant V90 bekommen, das ist im Mutterland Schweden einfach ein Muss. Dass es noch einmal eine Kombivariante des Jaguar XF geben wird, ist derzeit bei den Briten offiziell kein Thema. Generell füllen in diesem Bereich auch in Sachen Komfort und Platz eher die großen SUV die vermeintliche Lücke. Die Stufenheckform erfüllt vor allem Repräsentationszwecke durch ihr elegantes Erscheinungsbild. Beispielsweise hält der Fahrdienst des Deutschen Bundestags mehr als 100 Fahrzeuge der Oberen Mittelklasse bereit, darunter Audi A6 und Mercedes-Benz E-Klasse Limousinen, um die Abgeordneten zu chauffieren.

Aktualität

Messen müssen sich alle Vergleichsmodelle in Sachen Aktualität an der Mercedes-Benz E-Klasse, die seit Anfang 2016 bestellbar und seit April auslieferbar ist. Neuauflagen der direkten Konkurrenten Audi A6 und 5er BMW lassen da sicherlich nicht lang auf sich warten. Die neuesten Versionen von Jaguar XF und Škoda Superb stammen aus der zweiten Jahreshälfte 2015. Seit 2014 auf dem Markt sind der Hyundai Genesis sowie der Infiniti Q70. Noch lange nicht vom alten Eisen sind der Cadillac CTS sowie der Maserati Ghibli, die mit Erscheinungsdatum 2013 als „älteste“ Versionen in der Konkurrenz antreten. In unserem letzten Vergleich in der Flottenmana-

gement Ausgabe 2/2014 bestand das Hauptfeld der Teilnehmer aus denselben Modellen wie im aktuellen Vergleich. Zusätzlich fanden sich der Lancia Thema, der Lexus GS sowie der Volvo S80 in der Konkurrenz. Die Produktion des Lancia Thema wurde 2014 eingestellt, der Lexus GS fällt aufgrund seines Hybridmotors aus der direkten Vergleichbarkeit mit den anderen herkömmlich angetriebenen Modellen heraus und der Volvo S80 wird in Kürze durch den S90 ersetzt (siehe Kasten).

Von den neun im Vergleich vertretenen Modellen der Oberen Mittelklasse können sieben mit einer Dieselmotorisierung aufwarten. Hyundai Genesis und Cadillac CTS stehen nur als Benziner zur Auswahl, kommen aber dennoch im Vergleich vor. Kosten- und Verbrauchsnachteile ergeben sich automatisch aus den unterschiedlichen Verbrennungsarten beziehungsweise aus dem Kraftstoff selbst. Motorleistungen zwischen 125 kW/170 PS und 232 kW/315 PS verleihen den eleganten Modellen die entsprechende Dynamik. Höchstgeschwindigkeiten zwischen 220 km/h und 250 km/h reichen aus, um auf deutschen Straßen, sofern sie frei sind, verhältnismäßig schnell voranzukommen. Die Automatik ist die vorherrschende Getriebeart, sechs bis neun Gangstufen helfen dem Fahrer, die Gangwechsel so angenehm wie möglich zu gestalten und gleichzeitig den Kraftstoffkonsum moderat zu halten. Bei vier Modellen kann der Interessent auch ein Schaltgetriebe wählen.

Verbrauch

Die verbrauchsgünstigsten Modelle geben sich mit herstellerseitig angegebenen Mengen zwischen 3,9 und 4,5 Liter Diesel zufrieden. Beim letzten Vergleich lag der Spitzenwert noch um 0,5 Liter höher. Das sind Werte, bei denen die firmeninterne Kostenstelle oder auch der Nutzer, wenn er die Kraftstoffkosten in der Rate

(Fortsetzung auf S. 108)

Europaweit, revisionssicher, schnell.

Ein Ansprechpartner.

www.CarsOnTheWeb.com

COTW
Cars
OnThe
Web

KOSTENVERGLEICH

Obere Mittelklasse Limousine

Ein Service von



Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), ab Werk

Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten

	Audi A6 2.0 TDI ultra 6-Gang Schaltgetriebe/ S-tronic-Automatik	Škoda Superb 2.0 LTDI SCR 6-Gang Schaltgetriebe/ 6-Gang-DSG-Automatik	BMW 520d 6-Gang Schaltgetriebe/ Steptronic-Automatik	Mercedes-Benz E 220 d 9G-TRONIC-Automatik
Schaltgetriebe	20.000 km 30.000 km 50.000 km	485,45 584,96 750,16	435,64 522,69 670,84	536,69 634,90 797,44
Automatik	20.000 km 30.000 km 50.000 km	508,65 611,50 781,53	465,84 560,16 721,16	526,76 628,00 794,78
				532,49 640,82 819,50

Full-Service-Leasingrate mtl.*

Schaltgetriebe	20.000 km 30.000 km 50.000 km	424,69 493,82 598,26	379,02 437,76 529,29	477,31 545,83 648,99
Automatik	20.000 km 30.000 km 50.000 km	450,65 524,50 636,53	403,70 466,95 565,80	470,14 543,07 653,23
				478,63 560,03 684,86

Treibstoffkosten mtl.

Schaltgetriebe	20.000 km 30.000 km 50.000 km	60,76 91,14 151,90	56,62 84,93 141,55	59,38 89,07 148,45
Automatik	20.000 km 30.000 km 50.000 km	58,00 87,00 145,00	62,14 93,21 155,36	56,62 84,93 141,55
				53,86 80,79 134,64

Technische Daten Schaltgetriebe/Automatik**

Außenmaße (L x B x H) in mm	4.933 x 1.874 x 1.455	4.861 x 1.864 x 1.468	4.907 x 1.860 x 1.464	4.923 x 1.852 x 1.468
Motorleistung kW (PS)	140 (190)	140 (190)	140 (190)	143 (194)
Beschleunigung 0–100 km/h	8,4/8,2	8,0/7,7	7,9/7,7	-/7,3
Höchstgeschwindigkeit in km/h	232/232	237/236	236/233	-/240
Durchschnittsverbr. in l/100 km	4,4/4,2	4,1/4,5	4,3/4,1	-/3,9
Reichweite in km	1.659/1.738	1.610/1.467	1.628/1.707	-/1.282
Max. Kofferraumvolumen in l	530	625	520	540
Zuladung in kg	505/505	545/545	535/535	-/640
CO ₂ -Ausstoß in g/km	114/109	106/118	114/109	-/102
Energieeffizienzklasse	A+/A+	A+/A	A+/A+	-/A+
Dichte Servicenetz	1.376	1.400	733	1.000

Garantiebedingungen

Fahrzeug	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Lack	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Rost	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	30 Jahre
Wartung/Inspektion	nach Serviceanzeige	nach Serviceanzeige	nach Serviceanzeige	nach Serviceanzeige
Ausstattungsvariante	Serienausstattung mit Einparkhilfe plus (vorn + hinten) und MMI Navigation	Ambition mit Business-Paket Amundsen und Parksensoren (vorn + hinten)	Serienausstattung mit Navigationssystem Business, Nebelscheinwerfern und Park Distance Control (vorn + hinten)	Serienausstattung mit Garmin MAP Pilot und Park-Pilot

	Schaltgetriebe	Automatik	Schaltgetriebe	Automatik	Schaltgetriebe	Automatik	Schaltgetriebe	Automatik
Listenpreis (in € netto)								
Grundausrüstung	35.588,24	37.478,99	27.386,55	29.067,23	36.302,52	38.193,28	-	39.600,00
zzgl. Sonderausstattung i. H. v.	2.655,46	2.655,46	1.428,57	1.512,60	2.378,15	2.378,15	-	2.570,00
Gesamtpreis	38.243,70	40.134,45	28.815,17	30.579,83	38.680,67	40.571,43	-	42.170,00

Plätze 1 bis 3

Plätze 7 bis 9 beziehungsweise nicht alles lieferbar



Jaguar XF 20d 6-Gang Schaltgetriebe/ 8-Gang-Automatik	Infiniti Q70 2.2d 7-Gang-Automatik	Hyundai Genesis 3.8 V6 GDI 8-Gang-Automatik Benzin	Cadillac CTS 2.0T RWD 8-Gang-Automatik Benzin	Maserati Ghibli Diesel 8-Gang-Automatik					
522,62	-	-	-	-					
603,28	-	-	-	-					
749,33	-	-	-	-					
547,33	648,84	986,86	837,05	824,75					
630,46	758,93	1.162,08	986,33	985,78					
779,79	943,14	1.467,63	1.249,28	1.254,29					
463,24	-	-	-	-					
514,21	-	-	-	-					
600,88	-	-	-	-					
487,95	582,55	795,31	708,25	743,27					
541,39	659,50	874,76	793,13	863,57					
631,34	777,43	988,76	927,28	1.050,60					
59,38	-	-	-	-					
89,07	-	-	-	-					
148,45	-	-	-	-					
59,38	66,29	191,55	128,80	81,48					
89,07	99,43	287,32	193,20	122,21					
148,45	165,71	478,87	322,00	203,69					
4.954 x 1.987 x 1.457	4.980 x 1.845 x 1.493	4.990 x 1.890 x 1.480	4.966 x 1.834 x 1.438	4.971 x 1.945 x 1.461					
132 (180)	125 (170)	232 (315)	203 (276)	202 (275)					
8,0/8,1	-/8,9	-/6,8	-/6,6	-/6,3					
230/229	-/220	-/240	-/240	-/250					
4,3/4,3	-/4,8	-/11,6	-/7,8	-/5,9					
1.535/1.535	-/1.542	-/664	-/923	-/1.356					
540	450	493	388	500					
665/655	-/466	-/370	-/426	-/665					
114/114	-/124	-/270	-/180	-/158					
A+/A+	-/A+	-/G	-/D	-/B					
59	6	571	33	29					
3 Jahre 3 Jahre 6 Jahre nach Serviceanzeige Pure mit Einparkhilfe vorn und hinten sowie Navigationssystem InControl Touch	3 Jahre/100.000 km 3 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/25.000 km Serienausstattung mit Connectiviti+-Paket (Navigationssystem und Bluetooth-Freisprechsystem)	5 Jahre 5 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/30.000 km Serienausstattung	3 Jahre/100.000 km 3 Jahre/100.000 km 6 Jahre nach Serviceanzeige Elegance ohne Navigationssystem und Einparkhilfe vorn (nicht lieferbar)	3 Jahre 3 Jahre 3 Jahre nach Serviceanzeige Serienausstattung mit Business-Paket (Navigationssystem, Parksensoren vorn + hinten)					
Schaltgetriebe	Automatik	Schaltgetriebe	Automatik	Schaltgetriebe					
35.764,71	37.865,55	-	38.277,31	-	55.042,02	-	37.394,96	-	54.941,18
1.672,26	1.672,26	-	2.815,13	-	0,00	-	630,25	-	2.798,32
37.436,97	39.537,81	-	41.092,44	-	55.042,02	-	38.025,21	-	57.739,50

* Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive Online, den Leasinkonfigurator für Geschäftskunden, bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung.

**** Herstellerangaben**

mitträgt, sich nicht beschweren brauchen. Auch in Bezug auf den CO₂-Ausstoß fallen die ersten fünf Modelle positiv auf, denn ihre Werte liegen unterhalb der magischen 120-g/km-Grenze. Das wirkt sich auf die Energieeffizienzklassen insfern aus, dass die Dieselmodelle hauptsächlich mit A und A+ bewertet werden. Und das sind alles auch Argumente pro Obere Mittelklasse, sollte eventuell ein Oberklasse-Modell infrage kommen. Je nach Tankvolumen stehen Spitzreichweiten von über 1.700 Kilometern im Raum. Da kann man das Tanken glatt mal vergessen. Wer neben Repräsentation auch mit dem Thema „Umwelt“ nach außen glänzen möchte, kann den BMW 5er als Hybrid-Version wählen, der Audi A6 soll als e-tron zunächst für den chinesischen Markt produziert werden, die Mercedes-Benz E-Klasse ist laut Medienberichten auch als Plug-In-Hybrid in Vorbereitung. Auch bei Maserati will man die Hybrid-Technologie verbauen,

In dieser Klasse scheinen Zuladung und Kofferraumvolumen sicherlich eher nebensächlich. Doch wer trotzdem Wert darauf legt, kommt in Bezug auf das Ladevolumen nicht am Škoda Superb vorbei, der mit 625 Litern den Bestwert markiert. Wir haben bei der Oberen Mittelklasse aufgrund besserer Vergleichbarkeit die maximale Beladung bei aufrechter zweiter Sitzreihe als Maßstab verwendet. Mitunter lassen sich die einzelnen Modelle noch weiter beladen. Auf den weiteren Plätzen folgen mit jeweils 540 Litern der Audi A6 sowie die Mercedes-Benz E-Klasse. Besonders schwer beladen lassen sich der Maserati Ghibli (665 Kilogramm), der Jaguar XF (655 Kilogramm) sowie die Mercedes-Benz E-Klasse (640 Kilogramm). Viel Last und Ladung fasst demnach der Mercedes.

Listenpreise

Die Preise für eine Limousine der Oberen Mittelklasse liegen zwischen rund 29.000 und 39.000 Euro netto inklusive der von uns vorgegebenen Sonderausstattungen für ein Modell mit Schaltgetriebe und zwischen 30.500 und 57.000 Euro netto für ein Modell mit Automatikgetriebe. Der Škoda Superb bildet mit einem Listenpreis von 28.815 Euro das mit Abstand günstigste volumänglich ausgestattete Angebot in der Konkurrenz ab. Für das nächstteurere Modell muss der Interessent sage und schreibe 10.000 Euro mehr auf den Tisch legen. Je nach Modell macht sich das in der Leasingrate bei 20.000 Kilometern Jahresfahrleistung mit einem Unterschied von mindestens 50 Euro bemerkbar. Die günstigste Leasingrate in der unteren Laufleistung gehört mit 403,70 Euro demnach zum Škoda Superb, es folgen die von Audi A6 (450,65 Euro) und BMW 520d (470,14 Euro). Bei den mittleren und hohen Laufleistungen verdrängt der Jaguar XF den BMW vom dritten Platz.

Addiert man die Kraftstoffkosten zu den Leasingraten, ergibt sich ein ähnliches Bild bei den Betriebskosten: Škoda Superb vor Audi A6 und 5er BMW bei den niedrigen und mittleren Laufleis-



Sonderwertung Reichweite in km, Automatik

1. Audi A6 2.0 TDI ultra	1.738
2. BMW 520d	1.707
3. Infiniti Q70 2.2d	1.542
4. Jaguar XF 20d	1.535
5. Škoda Superb 2,0 l TDI SCR	1.467
6. Maserati Ghibli Diesel	1.356
7. Mercedes-Benz E 220 d	1.282
8. Cadillac CTS 2.0T RWD (Benzin)	923
9. Hyundai Genesis 3.8 V6 GDI (Benzin)	664

Sonderwertung maximale Zuladung in Kilogramm

1. Maserati Ghibli Diesel	665
2. Jaguar XF 20d	655
3. Mercedes-Benz E 220 d	640
4. Škoda Superb 2,0 l TDI SCR	545
5. BMW 520d	535
6. Audi A6 2.0 TDI ultra	505
7. Infiniti Q70 2.2d	466
8. Cadillac CTS 2.0T RWD	426
9. Hyundai Genesis 3.8 V6 GDI	370



Sonderwertung durchschnittlicher Kraftstoffverbrauch in l/100 km, Automatik

1. Mercedes-Benz E 220 d	3,9
2. BMW 520d	4,1
3. Audi A6 2.0 TDI ultra	4,2
4. Jaguar XF 20d	4,3
5. Škoda Superb 2,0 l TDI SCR	4,5
6. Infiniti Q70 2.2d	4,8
7. Maserati Ghibli Diesel	5,9
8. Cadillac CTS 2.0T RWD (Benzin)	7,8
9. Hyundai Genesis 3.8 V6 GDI (Benzin)	11,6

Sonderwertung Kofferraumvolumen in l bei aufrechter 2. Sitzreihe

1. Škoda Superb 2,0 l TDI SCR	625
2. Jaguar XF 20d	540
Mercedes-Benz E 220 d	540
4. Audi A6 2.0 TDI ultra	530
5. BMW 520d	520
6. Maserati Ghibli Diesel	500
7. Hyundai Genesis 3.8 V6 GDI	493
8. Infiniti Q70 2.2d	450
9. Cadillac CTS 2.0T RWD	388

tungen. Für höhere Laufleistungen von 50.000 Kilometern pro Jahr empfiehlt sich der Jaguar XF an dritter Stelle vor Škoda und Audi. Mit jedoch nur geringer Kostendifferenz von 6 bis 12 Euro bei niedriger und mittlerer Laufleistung verweisen sie die Mercedes-Benz E-Klasse auf den vierten Platz.

Sieger

In der Gesamtwertung schiebt sich der Audi A6 2.0 TDI ultra auf den vordersten Platz. Die im Ver-

gleich günstigen Leasingraten, Kraftstoffkosten und Betriebskosten in allen drei Laufleistungen flankiert von einem guten Verbrauchs- und CO₂-Wert, hervorragender Reichweite und einem sehr gut aufgestellten Servicenetz sorgen für einen deutlichen Sieg. In den entscheidenden Kategorien Leasingraten und Betriebskosten schneidet auch der Škoda Superb gewohnt gut ab, sodass ihm zusammen mit dem guten Servicenetz, dem guten Zuladungswert und den insgesamt günstigen Listen- und Sonderausstattungspreisen der

And the winner is ...

Audi A6 2.0 TDI ultra



(Abb. ähnlich)

zweite Platz sicher ist. An dritter Stelle überzeugt der 5er BMW durch günstige Leasingraten und Betriebskosten sowie einen im Klassenvergleich niedrigen Verbrauchswert beziehungsweise eine hohe Reichweite.

Die ersten fünf Modelle im Vergleich stellen allesamt Optionen für einen repräsentativen und im Klassenvergleich kostengünstigen Auftritt des Unternehmens dar. Wer die traditionelle Repräsentation wünscht, macht mit Audi, BMW und Mercedes-Benz nichts falsch, denn nicht nur die Optik, sondern auch die Technik der Fahrzeuge stellt eine verlässliche Größe in der Flotte dar. Aber dass auch ein Škoda im Fahrwasser der Premiummodelle mitschwimmen kann, hat nicht jeder Flottenentscheider auf dem Schirm. Für Extravaganz und den besonderen Auftritt empfiehlt sich der Jaguar. Auch er spielt mit respektabler Daseinsberechtigung vorne in der Liga der Fahrzeuge der Oberen Mittelklasse mit.

So haben wir gewertet

Der Fokus der Bewertung liegt auf den Leasing-, Betriebs- und Treibstoffkosten. Die jeweils drei günstigsten Fahrzeuge erhalten eine grüne, die jeweils drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls in die Grün-Rot-Bewertung fließen neben den Ladungsdaten wie Zuladung und dem Kofferraumvolumen der Durchschnittsverbrauch, der CO₂-Ausstoß sowie die Reichweite mit ein, da auch diese wichtige Kriterien für die Nutzung in der Flotte sind. Gleches gilt für die Dichte des Servicenetzes, denn das entscheidet, wie lange das Fahrzeug im Falle einer Panne oder des normalen Services nicht zur Verfügung steht. Signifikante Abweichungen bei der Garantiezeit oder des Inspektionsintervalls haben wir ebenso bewertet wie das Nichterfüllen der Mindestausstattung. Auch der Listenpreis ist ein Kriterium, entscheidet dieser doch über die steuerliche Belastung bei der Ein-Prozent-Regelung. Alle anderen angegebenen Werte dienen nur der Information.

commfleet®
powered by open-EIS®

commlease®
powered by open-EIS®

commmobile®
powered by open-EIS®

Die Nr. 1 Fuhrpark- und Leasingmanagement Software bei mehr als 170 Kunden weltweit im Einsatz.

community4you



Der neue Infiniti QX30

Wachstumsphase

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Infiniti

Die Automobilbranche ist geprägt von Traditionsfirmen, die seit vielen Jahrzehnten, wenn nicht sogar seit mehr als 100 Jahren, erfolgreich und bekannt auf dem Markt sind. Da fällt eine kleine, vergleichsweise junge Marke wie Infiniti erst recht ins Auge, wenn sie ihre derzeit noch geringen Verkaufszahlen überproportional steigern kann. Nicht zuletzt erlangte sie Aufmerksamkeit damit, dass sie Formel-1-Weltmeister Sebastian Vettel 2012 zum Markenbotschafter ernannt hat. Und genau so will sie sich auch po-

sitionieren: sportlich, jung und dynamisch. Mit Start der Rennsaison 2016 ist Infiniti Technologiepartner des Renault Sport Formula One Teams im Bereich der Hybridtechnologie, denn Infiniti bietet nicht nur Verbrennungs- und Selbstzündermotoren an, sondern hält Hybridmotoren in zwei Modellreihen bereit.

1989 als Luxusmarke im Nissan Konzern gegründet und 2009 nach Deutschland gebracht, bietet der japanische Fahrzeughersteller hierzulande aktuell fünf Modelle an, die allesamt durchaus Flottentauglichkeit beweisen. Die Modelle mit Q im Namen bezeichnen die Limousinen und Coupés, die Modelle mit QX beziehen sich auf die Crossover und SUV. In Genf wurden die neuen Versionen Q50, Q60 und QX30 vorgestellt, die im Laufe der zweiten Jahreshälfte auf den Markt kommen und die Attraktivität der Marke auch im Flottenbereich weiter beflügeln sollen.

Den Weg dahin baut das Vertriebsteam sukzessive aus: Neben passenden Modellen, Motorisierungen und Ausstattungen stehen erfahrene Finanzierungspartner zur Seite, die das klassische Full-Service-Leasing realisieren können. Durch die Vertriebskooperation der ALD Automotive Deutschland mit der Infiniti Financial Services, einem Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, bieten wir über das Produkt Infiniti Fleet Services das komplette Spektrum einer modernen Full-Service Leasinggesellschaft an. Zum umfassenden Portfolio von Infiniti Fleet Services zählen neben klassischem Finanzleasing ebenfalls Service-Module wie Technik und Wartung, Tankkarten, Reifen- sowie Versicherungs-Service und Reporting. Interessierte Gewerbe- und Flottenkunden können sich direkt an eines der Infiniti-Zentren wenden.

KURZINTERVIEW



DANIEL DIETRICH

Manager Fleet and Used Cars Operations Deutschland und Österreich bei Infiniti Europe, a Division of Nissan Center Europe GmbH

Telefon: 0151/51144981
E-Mail: daniel.dietrich@infiniti.eu

Flottenmanagement: Herr Dietrich, welche Ziele haben Sie sich in Ihrer neuen Position gesetzt?

Daniel Dietrich: Für dieses Jahr steht die Implementierung beziehungsweise der Aufbau eines strukturierten Vertriebs an Großkunden vorne auf unserer Agenda.

Flottenmanagement: Für welche Modelle bieten Sie Business-Pakete an und was beinhalten diese?

Daniel Dietrich: Wir bieten insbesondere beim Q30 und Q50 eine Business- beziehungsweise Executive-Ausstattung an, die allen Anforderungen eines Dienstwagenfahrers gerecht wird und genau auf dessen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Details dazu erhält der Kunde auf Nachfrage beim Infiniti-Vertriebsteam beziehungsweise beim Handel.

Flottenmanagement: Wie können Ihre Modelle helfen in der Flotte Kraftstoff einzusparen?

Daniel Dietrich: Durch die Verwendung modernster Motortechnologie bieten wir in allen unseren Modellreihen unter anderem auch verbrauchsoptimierte Motoren an. So können wir zum Beispiel mit dem Q30 1.5d einen CO₂-Verbrauch ab 103 g/km beziehungsweise einen kombinierten Verbrauch von 3,9 Liter Diesel anbieten.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?

Daniel Dietrich: In Kooperation mit ALD Automotive Deutschland und der Infiniti Financial Services, einem Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, bieten wir über das Produkt Infiniti Fleet Services das komplette Spektrum einer modernen Full-Service Leasinggesellschaft an. Zum umfassenden Portfolio von Infiniti Fleet Services zählen neben klassischem Finanzleasing ebenfalls Service-Module wie Technik und Wartung, Tankkarten, Reifen- sowie Versicherungs-Service und Reporting. Interessierte Gewerbe- und Flottenkunden können sich direkt an eines der Infiniti-Zentren wenden.

Flottenmanagement: Welche Neuheiten werden in den nächsten 12 Monaten gelauncht?

Daniel Dietrich: Im Juni werden wir den QX30 einführen, einen modernen Cross Over. Kurz danach wird unsere Mittelklasse Sportlimousine Q50 ins neue Modelljahr starten. Zum Ende des Jahres wird dann das Q60 Coupé in den Markt kommen. Ein faszinierendes Sport Coupé, das – wie auch der Q50 – in seiner stärksten Motorisierung mit einem komplett neu entwickelten 3,0l V6-Biturbo-Motor und 405 PS zu den Händlern rollt. Apropos Händler: 2016 werden wir unser Händlernetz massiv ausbauen und dank zusätzlicher Servicepartner auch hier unser Angebot weiter verbessern.

FLOTTERELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl:

6 plus 5 Servicebetriebe

Bedingungen für den Großkunden:

10 Fahrzeuge im Fuhrpark oder 3 Fahrzeuge als Blockbestellung

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten:

k. A.

Prozentuale Veränderung zum Vorjahr:

k. A.

Garantiebedingungen:

Komplettgarantie für 3 Jahre/100.000 km (je nachdem, was zuerst eintritt), 12 Jahre Garantie gegen Durchrostung, 3 Jahre Garantie gegen Lackschäden – jeweils gemäß den dafür geltenden Garantiebedingungen

Inspektionsintervalle:

Benziner und Hybrid: 15.000 km;
QX70 3,0d: 20.000 km; Q50 2,2d: 25.000 km

Kontakt Großkundenbetreuung:

Daniel Dietrich
Telefon: 0151/51 14 49 81
E-Mail: daniel.dietrich@infiniti.eu
Internet: www.infiniti.de

FLOTTENFAHRZEUGE INFINITI



Q30 1.5d MT

Motorleistung kW/PS: 80/109
Zuladung in kg: 526
max. Kofferraumvolumen in l: 430
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,9 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO₂: 103 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 22.058,82 €
Restwert in Prozent*: 30,9

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen:
Ausstattungsvariante „Business“



Q50 2.2d MT

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 635
max. Kofferraumvolumen in l: 450
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,3 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO₂: 114 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 30.672,27 €
Restwert in Prozent*: 38,8

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Q50S Hybrid AT (44.327,73 €)
businessrelevante Optionen:
Ausstattungsvariante „Executive“



Q70 2.2d

Motorleistung kW/PS: 125/170
Zuladung in kg: 466
max. Kofferraumvolumen in l: 450
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO₂: 124 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 38.277,31 €
Restwert in Prozent*: 34,7

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Q70 Hybrid (49.033,61 €)
businessrelevante Optionen: -



QX50 3.0d

Motorleistung kW/PS: 175/238
Zuladung in kg: 485
max. Kofferraumvolumen in l: 1.175
Durchschnittsverbr. je 100 km: 8,5 l Diesel
Energieeffizienzklasse: E (CO₂: 224 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 36.822,69 €
Restwert in Prozent*: 43,5

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen: -



QX70 3.0d

Motorleistung kW/PS: 175/238
Zuladung in kg: 490
max. Kofferraumvolumen in l: 410
Durchschnittsverbr. je 100 km: 8,6 l Diesel
Energieeffizienzklasse: D (CO₂: 225 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 43.991,60 €
Restwert in Prozent*: 45,6

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen: -

Basismotorisierung in unserer Marktübersicht ist jeweils der kleinste verfügbare Dieselmotor.

In Kooperation mit

SCHWACKE

* Schwacke Forecast-Werte (März 2016) bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km p. a., Händler-EK, exklusive MwSt.(Netto), Segmentspezifische Sonderausstattung

Cooler Style

Der neue Volkswagen Caddy Alltrack kommt merklich schicker daher als die konventionellen Varianten. Damit beweisen die Niedersachsen, dass man auch Nutzfahrzeug-Kultur stylisch leben kann. Flottenmanagement hat eine Ausfahrt unternommen.

Der Mensch lebt nicht von Brot allein, diese Binsenweisheit lässt sich auch auf das Auto übertragen. Und selbst im Nutzfahrzeughbereich ist ein gewisser Lifestyle erforderlich, um den Kunden das Produkt schmackhaft zu machen. Wer mit dem Gedanken spielt, sich einen Caddy zuzulegen und das Erscheinungsbild lieber ein wenig extrovertiert möchte, sollte unbedingt zum Alltrack greifen. Dann gibt es prägnante Badges sowie eine eloquente Dachreling nebst abgedunkelten Rückleuchten. Wer zum burschikosen Look auch etwas Kraxefähigkeit mag, bekommt selbige mit den 4Motion-Modellen. In diesem Fall sorgt ein permanenter Allradantrieb mittels elektronisch gesteuerter Lamellenkupplung für optimalen Grip. Auf diese Weise sollte der Caddy auch nasse Wiesen und schlammige Geröllböden ohne Probleme überwinden.

Flottenmanagement wählte den 150 PS starken TDI für erst Runden – ein guter Kompromiss zwischen soliden Fahrleistungen und erschwinglichen Kosten. Kombiniert man den Selbstzünd-



Platzprobleme kennt ein Caddy nun wirklich nicht



auch noch mit dem sechsstufigen Doppelkupplungsgetriebe (1.700 Euro netto), entsteht eine harmonische Mischung aus souveräner Fortbewegung und feinem Komfort. Nimmt man dieses Triebwerk in Verbindung mit dem 4x4-Strang (ab netto 26.655 Euro), ist die Automatik obligatorisch. Das Fahren damit entpuppt sich als angenehme Sache – es muss nicht einmal schwergängiges Terrain bevorstehen, um die Vorteile auszuspielen. Widrige Wetterverhältnisse wie starker Regen oder Schneefall reichen schon aus, um das Traktionsplus schätzen zu lernen. Wie an einem Seil gezogen nimmt der Caddy 4Motion Fahrt auf, tritt bereits aus dem Tourenkeller kraftvoll an dank 340 Nm Drehmoment ab 1.750 Umdrehungen und läuft dabei auch noch kultiviert.

VW Caddy Alltrack 2.0 TDI 4Motion

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	6-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/141 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,4/189
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,4 l/1.019 km (55 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	762/bis zu 3.200
Typklasse HP/VK/TK:	16/19/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	ab 26.655 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	631,18/0,25 Euro

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

Bisschen elektrisch

Erst der Zweier-BMW als Segment-Starter, jetzt auch noch als Plugin-Hybrid: Wenn 225xe auf dem Heckdeckel steht, rollt der Münchener Nützlichkeitsprofi zweimotorig und allradgetrieben durch die Gegend. Obendrein ist er sparsam und spurtstark. Flottenmanagement hat es probiert.

Bevor die Kritiker auf den Plan kommen – nein, der BMW 225xe weist keinen mechanischen Allradantrieb auf. Will er auch nicht. Dass beide Achsen angetrieben werden, ist auf das kompakte Packaging für den Hybrid-Strang zurückzuführen. Während der Dreizylinder-Benziner die Vorderachse antreibt – ganz üblich für die Baureihe – wirkt der im Heck untergebrachte E-Motor auf die Hinterachse. Und damit es keine Einschränkungen beim Raumangebot gibt, befindet sich die Batterie unter der Rückbank. Dank üppiger Speicherkapazität können bei vollem Akku rund 40 km rein elektrisch bestritten werden – die Topspeed liegt dann bei 125 Sachen. Als Plug-in-Version wird freilich an der Steckdose geladen. Darüber freuen sich die ökologisch inter-

essierten Kunden. Gute Nachrichten aber auch für die Dynamiker unter uns. Der 225er ist ein waschechter BMW mit sportlichem Markenkern. Wer das rechte Pedal eher in der Nähe des Bodenblechs hält, erlebt den Active Tourer ordentlich sprinten. Mit Druck presst er die Insassen in die Sitze, während der Dreizylinder charakteristisch prustet. Guter Job, ihr Sounddesigner! Jetzt ist natürlich auch der Stromer in vollem Einsatz, um den Van binnen 6,7 Sekunden auf Landstraßen-tempo zu bringen. Alle Achtung, das ist sportwagenverdächtig. Das Fahrwerk spielt mit, ohne die Passagiere mit übertriebener Härte zu piesacken. Es geht zügig in die Kurve, nennenswerte Seitenneigung bleibt aus. Der gut in den Händen liegende Kranz meldet präzise zurück und arbeitet doch angemessen leichtgängig – so braucht man es ja schließlich auch beim Manövrieren in urbanen Gegenden. Mit netto 32.521 Euro rangiert der 224 PS starke 2er auf ähnlichem Level wie der konventionelle 225er mit Allrad. Man sollte noch zum



Trotz Zukunftstechnologie sieht alles konventionell aus im 225xe (o.)

546 Euro (netto) teuren Businesspaket greifen mit Navigationssystem und Sitzheizung.

BMW 225xe Active Tourer

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.499
kW (PS) bei U/min:	100 (136) bei 4.400
Drehmoment bei U/min:	220 Nm bei 1.250-4.300
Systemleistung kW (PS):	165 (224)
Systemdrehmoment Nm:	385
E-Motor kW (PS) bei U/min.:	65 (88) bei 4.000
Drehmoment bei U/min.:	165 Nm bei 0-3.000
Getriebe:	6-Stufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/46 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,7/202
EU-Verbrauch/Reichweite:	2,0 l/1.800 km (36 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	515/400-1.350
Typklasse HP/VK/TK:	n. a.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	74 %
Dieselanteil:	16 %
Basispreis (netto):	32.521 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



NEUES E

Mit der neuen E-Klasse setzt Mercedes eine starke Duftmarke und präsentiert gleichzeitig einen bunten Strauß an Innovationen. Flottenmanagement hat die Version mit dem vorläufigen Einsteiger-Diesel bereits gefahren.

Die E-Klasse – so kann man fast schon sagen – ist derzeit die heimlich S-Klasse. Zumindest was die Fülle der Innovationen angeht, ist das Ergebnis eindrucksvoll. Ob wir nun vom Aufschließen mit dem Smartphone (NFC-Chip) sprechen oder die Einparkautomatik meinen, die nun automatisch Gas und Bremse betätigt, alles locker ausreichend, um die Beobachter zum Staunen zu bringen. Oder der automatisch vollzogene Spurwechsel: Einfach den Blinker setzen, und der Businessklassler fährt selbsttätig auf die linke oder rechte Bahn – vorausgesetzt, es kommt kein rückwärtiger Verkehr und die Linie ist gestrichelt. Und das System funktioniert tatsächlich recht verlässlich. Auch darf der Fahrer die Hand nun länger als ein paar Sekunden vom Lenkrad nehmen, bevor der Computer Alarm schlägt. Darüber hinaus gibt es eine autonome Vollbremsung, wenn mal der Querverkehr übersehen wurde. Das muss man erst einmal alles verarbeiten. Und unter der Haube? Na klar, vor allem im mittleren Diesel-Segment hat sich etwas getan. Good bye OM651, es lebe der brand-

neue OM654 – dabei handelt es sich um einen zwei Liter großen Selbstzünder, dem die Ingenieure Manieren beigebracht haben. Der Vierzylinder erfreut durch eine vorzügliche Laufruhe. Er erfreut darüber hinaus durch satte Kraft. Schon die vorläufige Basis (E 220d) fällt mit beeindruckenden 194 PS über die Hinterräder her. Es gibt 400 Nm ab 1.600 Umdrehungen, mehr Punch braucht kein Mensch. Das Aggregat ist zwangsweise an eine jetzt neunstufige Wandlerautomatik gekoppelt,



Ein riesiges Display setzt Maßstäbe beim Infotainment



die ihr Können bereits auf den ersten Metern ausspielt – weicher kann ein Schaltvorgang nicht erfolgen. Wie schön, dass es den Verantwortlichen auch noch gelungen ist, die Bedienung drastisch zu verbessern. Startpreis des kleinen Diesels: 39.600 Euro netto.

Mercedes-Benz E 220d

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
kW (PS) bei U/min:	143 (194) bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-2.800
Getriebe:	9-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/102 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,3/240
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,9 l/1.282 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	640/540
Typklasse HP/VK/TK:	n. b.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	39.600 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Gute Kombi

Der neue Opel Astra ST fällt leichter, agiler und geräumiger als sein Vorgänger aus.
Wir waren mit dem schlank daherrrollenden Kombi bereits unterwegs.
Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Opel scheint mit der Neuauflage des Astra Rückblick auf neidische Mitmenschen nehmen zu wollen: Wer in Sachen Auto nicht so versiert ist, wird den aktuellen Jahrgang alles andere als leicht identifizieren. Einfach eine ähnliche Farbe bestellen – und weder die Arbeitskollegen noch die Nachbarn werden etwas merken. Nur die ausdrucksstarken LED-Rückleuchten fallen auf bei Nacht. Und der Fahrer spürt die Neuerungen an der Agilität, denn der frische Kompaktklassler hat mächtig abgespeckt. Bis zu 190 kg weniger, so heißt es aus der technischen Abteilung. Am gewachsenen Raumangebot erkennen die Passagiere außerdem, dass sie im 2016er sitzen, denn vor

allem hinten kann man seine Knie jetzt bequem sortieren. Darüber hinaus passen in den Kofferraum nun 80 Liter mehr, was eine Gesamtkapazität von 1.630 Litern bei umgeklappten Lehnen bedeutet – nicht schlecht für einen Kompakten.

Für die erste Ausfahrt mit dem Kombi hat Opel den stärksten Diesel zur Verfügung gestellt. Das Aggregat, das eine Weiterentwicklung der 1,6 Liter großen Alu-Maschine darstellt, erreicht mit Hilfe zweier Turbolader 160 PS und verleiht dem Fronttriebler ein souveränes Naturell. Der Standardsprint auf 100 km/h wird mit sportiven 8,9 Sekunden angegeben. In der Praxis marschiert der Selbstzünder gut vorwärts und erfreut durch eine ausgeprägte Elastizität. Ebenfalls positiv ins Auge fällt das jetzt butterweich schaltbare Sechsgang-Getriebe. Wie schon von den schwächeren Mitgliedern der Motorenfamilie bekannt, zeichnet sich auch die doppelt aufgeladene Variante durch zurückhaltende Lautäußerungen aus. Als sinnvolle Innovation gibt es für



Schicke Klavierlack-Oberflächen sorgen für einen edlen Touch

den Astra nun volladaptive LED-Scheinwerfer, die jedoch einen Aufpreis von mindestens 1.050 Euro netto erfordern. Der starke Astra Diesel beginnt als Kombi bei netto 23.789 Euro.

Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTi

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.598
kW (PS) bei U/min:	118 (160) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.500-2.250
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/109 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,9/220
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,1 l/1.171 km (48 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	550/540-1.630
Typklasse HP/VK/TK:	16/20/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	55 %
Dieselanteil:	60 %
Basispreis (netto):	23.789 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	437,07/0,17 Euro

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



Leistung satt

Seat verpasst seinem Topsportler Leon Cupra einen kleinen Leistungsnotschlag. Mit nunmehr 290 PS avanciert der athletische Spanier endgültig zum ernstzunehmenden Sportler. Auch der Preis ist sportlich – sportlich-wohlfeil allerdings. Flottenmanagement war mit dem Fronttriebler unterwegs.

Nein, es muss nicht immer Diesel sein. Wenn auch nur der Hauch einer Möglichkeit besteht, einen Leon Cupra zu fahren, ohne mit dem Spritbudget zu kollidieren: Ergreifen Sie die Chance! Zudem der Spanier bei humaner Fahrweise gar kein Säufer ist, denn das 290 PS-Triebwerk ist zwar hochgezüchtet, aber mit zwei Litern Hubraum recht kleinräumig angesichts der Leistung. Für mächtig Schub sorgt schon die Turbine, und das sogar ziemlich plötzlich. Der Vierzylinder verkneift sich jedwede Pause, legt knapp über Standgas-Drehzahl los und rennt förmlich dem Drehzahlbegrenzer entgegen. Die Vorderreifen können gar nicht so viel Moment übertragen, wie der Direkteinspritzer liefert. Um die Traktionsprobleme im Zaum zu halten, kommt eine mechanische Quersperre an der Vorderachse zum tragen, die die Kraft blitzschnell und feinfühlig verteilt und bei Bedarf mehr Power an das Rad mit dem besseren Grip gibt. Und sonst? Natürlich haben die Techniker ihrem bissigsten Leon ein strafferes Fahrwerk auf den Weg gegeben, aber die variable Dämpfung ist so abgestimmt,



Die mächtigen Sportsitze muten durchaus bequem an (li.).

dass auch längere Strecken ohne Probleme möglich sind. Konturierte Sportsitze schaffen locker den Spagat zwischen Passagiere bei ambitionierter Kurvenfahrt in der Sitzmittellbahn halten sowie das Sitzfleisch schonen auf der ausgedehnten Reise. Besonders attraktiv für flexible Menschen ist natürlich der Kombi alias ST. Dann winken neben rasanten Fahreinlagen ordentliche Mitnahme-Kapazitäten. Bei umgeklappten Lehnen schluckt der Leon fast 1.500 Liter. Ab 29.201 Euro (netto) startet der Leon Cupra als Kombi – ans Herz gelegt seien den Interessenten Dinge wie das Bildschirm-Navigationssystem (428 Euro netto) sowie das 470 Euro netto teure Paket mit einem autonomen Bremsassistenten plus aktivem Tempomat.

Seat Leon ST Cupra 290

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.984
kW (PS) bei U/min:	213 (290) bei 5.900-6.400
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.700-5.800
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/158 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,0/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	6,8 l/735 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	605/587-1.470
Typklasse HP/VK/TK:	18/21/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	12 %
Dieselanteil:	30 %
Basispreis (netto):	ab 29.201 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	574,37/0,22 Euro

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

DESIGNERWARE

Mit dem neuen Sportage schärft Kia sein kompaktes Lifestyle-SUV und macht es für designorientierte Kunden noch attraktiver. Doch auch der Antrieb kann sich sehen lassen – Flottenmanagement war mit ihm unterwegs.



Markante LED-Rückleuchten unterstreichen das schicke Sportage-Design

Kia Sportage 1.7 CRDi

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.685
kW (PS) bei U/min:	85 (115) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	280 Nm bei 1.250-2.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/119 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	11,5/176
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,6 l/1.348 km (62 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	575/503-1.492
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	20 %
Dieselanteil:	65 %
Basispreis (netto):	19.655 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Wem 510 PS im britischen Geländewagen bisher zu wenig waren, bekommt jetzt Abhilfe. Land Rover krönt das luxuriöse Range Rover-Modell nun mit der 550 PS starken SV-Version. Dann verwöhnen neben dem Antrieb auch noch edle Hölzer in weiten Teilen des Fahrzeugs, und es gibt vier Auspuff-Endrohre als Erkennungsmerkmal.



Geländewagen-König

Wer einen Range Rover-Kaufvertrag unterschrieben hat, dürfte nicht nur praktische Überlegungen angestellt haben. Wobei – wenn das Budget üppig gefüllt ist, kann der harte Geländewagen mit ausgesprochen komfortablem Kern auch eine Vernunftentscheidung für Vielfahrer sein, die unter der Woche absolut ausgeruht an weite Ziele gelangen und manchmal auch mal Hindernisse überwinden sowie felsige Hügel erklimmen möchten. Obendrein bietet der mächtige Allradler auch noch Platz für 2.030 respektive 2.345 Liter (Langversion) Gepäck. So vereint man also Fahrzeugsegmente in einem Auto. Oder sind es doch vier? Mit dem stärksten Benziner definitiv. Dann wütet ein 550 PS starker Kompressor-Achtzylinder mit fünf Litern Hubraum und wuchtet den Zweieinhälften innerhalb von fünf bis sechs Sekunden auf Landstraßen-tempo. So machen es auch Sportwagen. Wenn 22 Zoll-Räder montiert sind, werden die Fahrgäste mit ihren angespannten Nackenmuskeln die virtuelle Tachonadel auf der TFT-Fläche auch noch die 250 km/h-Marke erreichen sehen. So, aber jetzt genug Adrenalin und Fuß vom Gas. Der

Range kann noch viel mehr als nur schnell sein. Zum Beispiel mit frappierender Leichtigkeit Tempo-Bumps einfach verschwinden lassen. Die obligatorischen Luftfedern schlucken Unebenheiten sämtlicher Art schlicht und ergreifend weg, als seien sie überhaupt nicht existent. Wer das Range Rover Spitzensmodell gerade ausprobiert und eine Langversion vor sich hat, sollte unbedingt einen Ausflug in die zweite Reihe unternehmen. Hier erwartet die Passagiere eine geradezu nicht en-



Leder und edle Hölzer dominieren im Range Rover SV Autobiography

den wollende Beifreiheit. Dass der Insulaner ein Auto der Superlative ist, merkt man auch bei einem Blick in die Preisliste. Für die Langversion ruft das Werk schlanke 164.705 Euro netto auf. Immerhin sind die Massage-Einzelstützen im Fond serienmäßig. Man gönnt sich ja sonst nichts.

Land Rover Range Rover 5.0 SCAutobiography

Motor/Hubraum in ccm:	Achtzyl.-Otto/5.000
kW (PS) bei U/min:	405 (550) bei 6.000-6.500
Drehmoment bei U/min:	680 Nm bei 3.500-4.000
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/299 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,5/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	12,8 l/820 km (105 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	577/550-2.345
Typklasse HP/VK/TK:	24/34/33
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	42 %
Dieselanteil:	79 %
Basispreis (netto):	164.705 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	3.293,49/1,31 Euro

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

SCHWEDEN-CHIC

Der Volvo V40 gehört zu den schicken Lifestyle-Kompaktklassen. Flottenmanagement hat den kräftigen wie sparsamen T3-Benziner unter die Lupe genommen. Mit Automatik ist er besonders angenehm.

Auch Volvo verzichtet seit geraumer Zeit auf Hubraumbezeichnungen. Wir erwähnen das Volumen dennoch: Der V40 T3 bietet 1,5 Liter und holt inzwischen 152 PS aus dem Vierzylinder-Turbo. Und der Otto bereitet mächtig Spaß in dem noblen unteren Mittelklassler, schiebt ordentlich an und präsentiert sich hervorragend gedämmt. Zusammen mit der sechsstufigen Automatik gibt der Schwede ein harmonisches Gesamtpaket ab. Einmal in der Fahrgastzelle angekommen, gilt die volle Aufmerksamkeit dem Infotainment. Als immer wieder spannend erweist sich die digitale Instrumentierung (je nach Ausstattung 302 Euro

netto) – man kann auf der TFT-Fläche verschiedene Schemata einstellen je nach Gusto. Recht gut zu erfassen sind sämtliche Skalen – aber wer einen klassischen Drehzahlmesser haben möchte, muss auf die „Performance“-Anzeige gehen.

Nach wie vor ein gutes Argument für einen Volvo, und da ist das Einstiegsmodell keine Ausnahme, sind die herrlich weichen Sitze – prädestiniert für lange Fahrten. Bei der Architektur haben die Skandinavier freilich Akzente gesetzt und bieten dem Auge ausgefallene Elemente, darunter natürlich die oft erwähnte schwebende Mittelkonsole. Außerdem zeigt sich der Lifestyle-Kombi in bester Verarbeitung und muss keineswegs den Vergleich mit dem Premium-Wettbewerb scheuen. Ab netto 22.840 Euro ist der V40 T3 zu haben. Auf Wunsch kann der luxuriös anmutende Kompakte hochgerüstet werden zum Oberklassler in kleinem Format. Insbesondere mit dem 1.663 Euro netto kostenden Fahrerassistenz-Paket Pro zieht nicht nur mehr Komfort in den V40 ein,



Auch ein Lifestyler schluckt so einiges an Gepäck

sondern es handelt sich dabei ebenfalls um ein starkes Sicherheitsargument. Enthalten sind Features wie autonome Notbremsung, Fußgänger-Erkennung plus Aktiv-Tempomat.

Volvo V40 T3 Automatik

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	112 (152) bei 5.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.700-4.000
Getriebe:	6-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/129 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,3/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,5 l/1.127 km (62 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	411/335-1.032
Typklasse HP/VK/TK:	19/22/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	42 %
Dieselanteil:	66 %
Basispreis (netto):	22.840 Euro (Autom.)
Betriebskosten pro Monat/km**:	524,83/0,20 Euro

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



POWERPLAY



Zugegeben, 184 PS reißen heute niemanden mehr vom Hocker – aber: An der Schwelle zu 200 Pferdchen ist man noch immer deutlich besser motorisiert als der bundesdeutsche Durchschnitt, der kaum über 130 PS hinauskommt. Und wir sprechen über eine Leistung, mit der man absolut souverän unterwegs ist. Da kann der fahrbare Untersatz auch ruhig einmal 1,8 Tonnen wiegen – ein Tritt aufs Gas wird hier in der Regel mit spontanem Vortrieb quittiert. So erwartet man es auch beim Seat Alhambra, dessen stärkster Selbstzünder aus dem Konzernregal eben genau diese 184 PS an die Vorderräder leitet. In Verbindung mit dem sechsstufigen Doppelkupplungsgetriebe resultiert daraus ein richtig attraktiver Allrounder. Okay, immer der Reihe nach. Erst einmal muss der Startknopf betätigt werden, wonach der zwei Liter große Vierzylinder in einen ruhigen Lauf verfällt. Kurz einmal die Ohren spitzen: Ja, Diesel ist akustisch erkennbar – und nein, er stört nicht. Richtig laut kann er ja auch gar nicht werden, schließlich ist bei gut 4.000 Touren Schluss.

Das Drehmoment-Plateau von 380 Nm liegt ohnehin zwischen niedrigen 1.750 und 3.000 Touren

an, sodass man der Automatik mit einem moderaten Gasfuß bedienen kann, bereits früh in einen großen Gang zu schalten. Und der spanische Großraum-Profi bewegt sich mit der Lässigkeit eines kräftigen Kompaktwagens über die Straßen. Nur die Tatsache, dass man recht weit von der Windschutzscheibe entfernt sitzt, erinnert einen ab und zu daran, in welcher Fahrzeuggattung man eigentlich sitzt. Und natürlich die traumhaften Platzverhältnisse. Ja, dieser Seat ist wirklich ein Raumwunder. Selbst großgewachsene Personen müssen nicht befürchten, mit ihren Extremitäten irgendwo anzuecken. Es geht vorn und auch hinten äußerst luftig zu auf noblen Einzelsitzen. Selbst die optionale dritte Sitzreihe ist für kürzere Fahrten ohne Probleme nutzbar – das Gestühl ist hier genauso kommod wie in den anderen Reihen auch. Ein bisschen Komfort-Spielerei gibt es natürlich auch – so öffnen Heckklappe plus seitliche Schiebetüren per Knopfdruck und E-Motor (865 Euro).

Ein sanft abgestimmtes Fahrwerk bewahrt die Passagiere vor den hässlichen Auswirkungen schlechter Fahrbahnen – so rollt der Alhambra immerzu geschmeidig über die fiesesten Hubelpisten. Mit einem Grundpreis von netto 32.722 Euro kostet der stärkste Diesel mit Doppelkupplung zwar eine Stange Geld, aber er ist seinen Preis wert. Zumal die wichtigsten Ausstattungsmerkmale bereits an Bord weilen, wozu neben Klimaanlage sowie den grundlegenden Sicherheitsfeatures eine Bluetooth-Freisprechanlage, der Innenspiegel mit automatischer Abblendung und Tem-

Vans sind langweilige Familienkutschen? Stimmt gar nicht, es gibt auch Großraumlimousinen mit einem ambitionierten Antriebsstrang. Wenn dann noch ein bisschen Luxus in Form von Fahrkomfort dazukommt, wird es attraktiv. Flottenmanagement hat den starken Diesel-Alhambra ausprobiert.



Die zweite Reihe bietet massenhaft Platz

Mit den feinen Ledersitzen wird der Alhambra luxuriös



pomat zählen. Adaptive Dämpfer schlagen mit 857 Euro extra zu Buche, während die Niveauregulierung an der Hinterachse für netto 504 Euro zu haben ist. Unbedingt an Bord freilich muss das Navigationssystem, welches mit netto 567 Euro keineswegs zu teuer bezahlt wird. Zum vielseitigen Siebensitzer wird der Allesköninger übrigens gegen 810 Euro extra. Und das Assistenzpaket mit aktiver Lenkung und Verkehrszeichenerkennung kostet netto 630 Euro. Alle angegebenen Preise sind Nettopreise.

Seat Alhambra 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
KW (PS) bei U/min:	135 (184) bei 3.500 -4.000
Drehmoment bei U/min:	380 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	6-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/138 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,9/213
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,3 l/1.321 km (70 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	671/267-2.430
Typklasse HP/VK/TK:	21/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	32 %
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	32.722 (Autom.)
Betriebskosten pro Monat/km**:	568,94/0,23 Euro

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



Nach dem Facelift sind die LED-Rückleuchten noch prägnanter



Üppige Holztäfelung verleiht dem Allradler einen noblen Touch



Die zweigeteilte Heckklappe ist immer wieder praktisch



Zwei Powerherzen

Tonnenschweres SUV in sparsam und schnell gleichzeitig? Klingt kaum lösbar und ist es doch. Der BMW X5 xDrive40e schafft den Spagat. Flottenmanagement war mit ihm unterwegs.

Okay, okay – auch BMW kann nicht zaubern. Kraft kommt von Kraftstoff, und 313 PS sind kein Pappenstiel. Exakt diese Leistung weist ein BMW X5 xDrive40e auf. Den durchschnittlichen Verbrauch beziffert das Werk mit 3,3 Litern/100 km. Da kann doch etwas nicht stimmen. Doch, es stimmt schon – aber dann muss der Eigner wirklich häufig den Stromstecker benutzen. Man kann den Pluginhybriden ja schließlich an der Dose aufladen, um dann 30 km rein elektrisch zu fahren. Macht Sinn, sofern man zu Hause in der Garage laden kann oder bei der Arbeit. Um die volle Leistung auszukosten, muss man natürlich den 245 PS starken Zweiliter-Vierzylinder hinzunehmen. Der ist per se aber auch kein überbordender Spritfresser – man kann also selbst hybridisch einen moderaten Konsum herausfahren. Wer natürlich ständig mit dem Gaspedal am Bodenblech klebt, wird wohl oder übel häufiger an die Zapfsäule müssen. Dafür sprintet der Allradler dann aber auch binnen we-

niger als sieben Sekunden auf Landstraßen tempo, was zutiefst sportlich ist.

Apropos Allrad: Der Hybrid-X5 ist ein echter 4x4 mit mechanischem Strang. Der E-Motor wirkt nicht etwa nur auf die Hinterachse, sondern ist im Achtgang-Automatikgetriebe untergebracht und folgt dem gleichen Fluss wie der Verbrenner. Immerhin bringt es die Maschine auf stramme 83 kW/113 PS und 250 Nm, was locker reicht, um den 2,3-Tonner hurtig voranzutreiben. Das tut er auch im Hybrid-Modus immer und immer wieder – also ausdrücklich auch dann, nachdem der Lithium-Ionen-Akku ‚leergefahren‘ wurde. Falls nämlich durch Rekuperation wieder genügend Power in den Akku gelangt, wird diese auch prompt wieder abgerufen. Dabei geht das System derartig diskret vor, dass von den Betriebswechseln nichts zu spüren ist. Am Drehzahlmesser ist jedoch zu sehen, ob der Verbrenner läuft oder nicht. Auch die

Übersetzungswechsel erledigt der ZF-Automat denkbar geschmeidig. Ansonsten bietet der zweimotorige X5 die gleichen Annehmlichkeiten wie die konventionellen Brüder auch. Dazu gehört beispielsweise ein über alle Zweifel erhabenes Raumangebot – vorn sowieso und hinten ebenfalls.

Den heutigen Anspruch an leistungsfähiges Enter- und Infotainment erfüllt BMW mit einem TFT-Bereich im Instrumentarium sowie dem traditionellen Headup-Display, das inzwischen recht vielseitige Graphiken darstel-

len kann, um dabei zu helfen, die Verkehrsregeln einzuhalten und den richtigen Weg zu finden. Am besten gleich das Innovationspaket zu 3.277 Euro netto ordern – dann sind auch noch adaptive LED-Scheinwerfer und Verkehrszeichen-Erkennung enthalten. Dass der Hybrid-X5 mit 58.151 Euro netto kein Sonderangebot ist, relativiert sich bei der Ausstattung. Neben dem Navigationssystem, welches bei BMW traditionellerweise immer einen ordentlichen Obolus erfordert, ist das komfortable Fahrwerk mit variablen Dämpfern ausgerüstet und verfügt über eine luftgefederte Hinterachse samt Niveauregulierung. Die für Vielfahrer wichtige Bluetooth-Freisprechanlage sowie ein Tempomat zählen ebenso zum Serienumfang wie eine elektrisch betätigtes Heckklappe. Das 831 Euro netto kostende schlüssellose Schließsystem sollte natürlich nicht fehlen.

BMW X5 xDrive40e

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.997
kW (PS) bei U/min:	180 (245) bei 5.000-6.500
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.250-4.800
Systemleistung: kW (PS):	230 (313)
E-Motor kW (PS) bei U/min:	83 (113) bei 3.170
Drehmoment bei U/min:	250
Getriebe:	8-Stufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/78 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,8/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,3 l/2.500 km (85 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	750/500-1.720
Typklasse HP/VK/TK:	23/28/31
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	47 %
Dieselanteil:	95 %
Basispreis (netto):	58.151 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Ohne Badge ist der Doppelherz-X5 nicht zu erkennen

Und noch einer



Ohne SUV im Programm geht es heute einfach nicht mehr, und selbst ein einziges Modell reicht keineswegs, um genügend Kunden gerecht werden zu können. Daher hat Renault aufgerüstet und bietet neben dem kleinen Captur nun auch einen kompakten Soft-Kraxler – er hört auf den Namen Kadjar. Der Focus liegt hier freilich nicht auf Geländefahrten, daher gibt es erst gar keine komplexen Sperren oder eine Untersetzung – die meisten SUV-Interessenten schätzen die Optik und gar nicht zwingend die 4x4-Eigenschaften. Komfortabel zugehen soll es aber sehr wohl, sparsam natürlich auch und möglichst praxistauglich. Daher rollte der Testwagen mit Dieselmotor und angenehmem Doppelkupplungsgetriebe an den Start. Es werkeln 110 PS aus 1,5 Litern Hubraum. Klingt gar nicht mal üppig, ist aber völlig in Ordnung, wie die Testfahrten bescheinigen. Der 1,5-Tonner setzt sich hurtig in Bewegung und lässt zu keiner Zeit das Gefühl von Leistungsangst aufkommen. Und die Automatik passt mit ihren sechs Stufen perfekt zu dem Commonrail, schaltet spontan und selbst unter Last absolut ruckfrei.

Dazu macht der 22.848 Euro (netto) teure Vierzylinder einen kultivierten Eindruck und lässt allenfalls beim genauen Hinhören durchblicken, dass es sich um einen Selbstzünder handelt. Bei

Mit dem Kadjar ist Renault ein schicker Segment-Einstieg gelungen



niedrigen Drehzahlen – und die reichen dank früh anliegender Zugkraft auch – treten die Motorgäräusche schnell hinter den Fahrlärm zurück. Bis Richtgeschwindigkeit bleibt der Franzose jedenfalls angenehm leise, so dass Unterhaltungen in Zimmerlautstärke ohne Probleme möglich sind. Erfreulich auch die angenehmen Sitze, auf denen eine Fernreise locker abzuspielen ist. Renaults neues Bedienkonzept geht übrigens auf. Will heißen: Selbst wer bisher noch nicht Hand angelegt hat, kommt auf Anhieb mit der Menüführung zu rechten, die über den zentralangeordneten Monitor abgehandelt wird. TFT-Fläche stellt neuerdings nicht mehr nur der Bildschirm dar – auch für den Tacho wird die Technik genutzt, um Infos wie Geschwindigkeit, Tankfüllstand und Wassertemperatur anzuzeigen. Darüber hinaus wartet der Renault mit einer ordentlichen Verarbeitungsqualität auf, hier gibt es nichts zu meckern.

Zweifellos kommen auch die Sicherheitsfreunde auf ihre Kosten. Denn neben dem Standard wie ESP und voller Airbagausstattung bietet der Franzose auf Wunsch zahlreiche Assistenten. Dazu gehören die automatische Notbremsung, eine Rundumkamera sowie ein Spurhalte-Warner zum Paketpreis von 747 Euro (netto). Zum Preis von 495 Euro netto bekommt man Features wie Spurhaltealarm und Verkehrszeichenerkennung.

Unbedingt empfohlen sei das Modularitätspaket, das den Insassen ein bisschen mehr Praxistauglichkeit beschert. Es enthält eine asymmetrisch geteilte Rückbank (die einfach zu handhaben ist), einen komplett umlegbaren Beifahrersitz sowie mehr Variabilität im Kofferraum. Zusammen mit der hinteren Armlehne bedeutet das je nach Line 495 Euro (netto) Extrakosten. Mit dem Gepäckraum dürften die Kadjar-Eigner hochzufrieden sein, er schluckt fast

Renault rüstet beim SUV-Angebot auf, um dem Trend gerecht zu werden. Nun gibt es mit dem Kadjar eine attraktive Offerte im Bereich der bezahlbaren Kompakt-Lösungen. Flottenmanagement wählte die 110 PS-Dieselversion mit Doppelkupplungsgetriebe für ausgiebige Probefahrten.



Ein aufgeräumtes Cockpit gehört beim Kadjar zum guten Ton

Fast 1.500 Liter Kofferraumvolumen dürfen sich sehen lassen



1.500 Liter – somit erfüllt das kompakte SUV die wichtigen Kriterien: Es ist komfortabel, sparsam (3,9 l/100 km NEFZ, gemittelt) sowie praktisch.

Renault Kadjar dCi110 EDC

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.461
kW (PS) bei U/min:	81 (110) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/103 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	11,7/181
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,9 l/1.538 km (60 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	461/472-1.478
Typklasse HP/VK/TK:	17/24/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	21 %
Dieselanteil:	61 %
Basispreis (netto):	22.848 Euro (Autom.)
Betriebskosten pro Monat/km**:	422,85/0,16 Euro

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

Eine Frage des Designs



Wie viel Auto braucht der Mensch? Jedenfalls nicht übermäßig viel, mit modernen Kompakt-Klassen kann man schon eine Menge anstellen. Sie bieten wohligen Langstrecken-Komfort, bei Bedarf ordentlich Performance und in Sachen Sicherheit jene üppige Technik-Bandbreite weit höher positionierter Fahrzeuge. Wer in Stuttgart einkauft, bekommt neben diesen ganzen Annehmlichkeiten auch etwas fürs Auge. Mit der dritten A-Klasse-Auflage W176 haben sich die Designer so richtig ins Zeug gelegt und quasi ein Meisterstück der Ästhetik hergezaubert, das bei der jungen Klientel auf Gegenliebe stößt. Natürlich polarisiert der dank vielen Sicken und Kanten muskulös anmutende Kompakte – doch seinem Erfolg tut das bisher keinen Abbruch. Flottenmanagement hat den A 220d ausgiebig gefahren – dem Modell gelingt der Spagat zwischen souveräner Fortbewegung und sparsamen Kosten. Mit 177 PS steht der 2,1 Liter große Vierzylinder-Selbstzünder aus der so genannten OM651-Familie gut im Futter und bringt den Fronttriebler schwungvoll in Fahrt.

Traditionellerweise verfügt dieses Aggregat über ein erfrischend kerniges Naturell, was aber recht gut zum sportlichen Habitus der A-Klasse passt. Die Maschine lässt bereits ab 1.400 Touren satte 350 Nm Drehmoment auf die Vorderräder los, was je nach Gasfuß für schwarzen Abrieb auf dem Asphalt sorgen kann. Für den Standard-Sprint auf 100 km/h vergehen laut Werk lediglich siebenhalb Sekunden, was durchaus als drahtig durchgeht. Die Schaltarbeit nimmt der Zwozwanzig d seinen Eignern grundsätzlich ab – obligatorisch ist ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe, das die Schwaben selbst entwickelt haben. Auf eigene Getriebekreationen legt Mercedes größten Wert – so ist der Automat gelungen und verrich-

Mercedes macht designaffinen Kunden der unteren Mittelklasse ein verlockendes Angebot – das hat sich auch nach dem leichten Facelift der A-Klasse nicht geändert. Flottenmanagement hat den überarbeiteten A 220d unter die Lupe genommen.



tet seine Übersetzungswechsel betont geschmeidig. Kickdown-Befehle werden außerdem in jeder Lebenslage schnell ausgeführt, damit es in einer Notsituation zackig nach vorn geht. Trotz aller Sportlichkeit ist der Einsteiger-Mercedes aber auch ein patenter Partner für längere Reisen und überzeugt sowohl mit einem großzügigen Raumangebot (ebenso im Fond) als auch mit einer kommoden Sitzanlage.

Bei der Sicherheit werden höchste Ansprüche erfüllt – so gibt es neben den Standard-Features ein autonomes Bremsystem, eine aktive Motorhaube und einen Müdigkeitswarner. Gegen ein paar Hunderter extra sind zig verschiedene Assistenten lieferbar von der Einparkautomatik bis zum Spurhalte-Warner. Die bei Mercedes in bester Tradition geführte Distronic – also der aktive Tempomat – ist selbstredend auch in der A-Klasse erhältlich zu Mehrkosten von netto 860 Euro. Neuerdings fährt der kleine Benz auch mit LED-Vollscheinwerfern vor – Kostenpunkt 875 Euro netto. Fast schon ein Muss für den Dienstwagen-Fahrer ist das 1.700 Euro (netto) kostende Business-Paket: Es beinhaltet Navi und Parksensoren. Dinge wie Bluetooth-Freisprechanlage und Tempomat werden beim A 220d ohnehin frei Haus geliefert. Demnach bekommt der Kunde ganz schön viel Auto zum Preis von 29.115 Euro netto. Weitere 1.850 Euro (netto) bescheren ihm darüber hinaus Allradantrieb.

Der tabletartige Bildschirm wirkt immer wieder stylisch (li.o.)

Durchlade sowie umklappbare Lehnen sprechen für Flexibilität (u.)



Mercedes-Benz A 220d

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/2.143
kW (PS) bei U/min:	130 (177) bei 3.600-3.800
Drehmoment bei U/min:	350 Nm bei 1.400-3.400
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/107 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,5/224
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,1 l/1.220 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	525/341-1.157
Typklasse HP/VK/TK:	15/23/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	29.115 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	580,89/0,23 Euro

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



Die breite Sicke in der Flanke verleiht dem Kompakten einen muskulösen Touch

Mit dem Infiniti Q30 erscheint eine neue Alternative in der Premium-Kompaktklasse. Der etwas höher als durchschnittlich liegende Japaner verwöhnt durch veritablen Komfort und enorme Vielseitigkeit. Und der Chic kommt nicht zu kurz. Flottenmanagement hat ihn getestet – als Allrad-Diesel.



In weiß wirkt der Q30 so richtig stylisch

Infiniti fehlt es an nichts – außer an Bekanntheit. Der japanische Edelhersteller gehört zu einer der exklusiven Automarken auf dem deutschen Markt, was Fluch und Segen zur gleichen Zeit ist. Denn natürlich möchte die Infiniti-Führungsetage gerne mehr Autos auf der Straße sehen, während die Kunden froh sind, abseits des Mainstreams einkaufen zu können. Nun, die gute Nachricht für beide Seiten ist, dass die Marke noch kräftig wachsen will und kann, während die Produkte weiterhin zu den ausgefallenen Fahrzeugen der Nation gehören werden. Mit dem jüngst eingeführten Q30 wird das Label erstmals einer breiteren Käuferschicht zugänglich sein, die etwas mehr auf das Budget achten, aber auf Annehmlichkeiten wie tolles Design, exzellenten Komfort und sogar Allradantrieb nicht verzichten muss. Der Einsteiger-Infiniti gehört der unteren Mittelklasse an und ist einer der Premiumkandidaten, die bekannt dafür sind, viel Allroundfähigkeit und Qualität bei kompakten, mit anderen Wörtern citytauglichen Abmessungen zu bieten.

Flottenmanagement hat den 2,1 Liter großen Diesel ausgewählt – also eine bei Firmenwagenkäufern beliebte Version. Schließlich ist der 170 PS starke Selbstzünder wirtschaftlich, ohne andererseits Fahrspaß vermissen zu lassen. Als kleines Bonbon bietet Infiniti den kräftigen Diesel als 4x4-Version an. Klarer Fall – auch wenn der mit knapp 1,50 Metern recht hoch bauende Q30 als Vorstufe zum SUV durchgehen könnte – der Allradantrieb dient in erster Linie fahrdynamischen Zielen. Unmerklich für den Fahrer distribuiert eine elektronisch gesteuerte Lamellenkupplung im Mitteldifferenzial die 350 Newtonmeter Motormoment zwischen Vorder- und Hinterachse. Und bei Regen oder Schnee spürt man die AWD-Ausführung dann deutlich: Während der Ampel-Nachbar sichtlich um Traktion ringt, ist der Q30 längst in Bewegung. Auch in zügig gefahrenen Kurven profitiert der Japaner von dem Plus an Grip, durchläuft Biegungen zielsicher und präzise. Die Mundwinkel des Fahrer zeigen: nach oben.

Für eine ordentliche Längsbeschleunigung sorgt schon der Vierzylinder. Kerig-sportiv im Sound und modelliert von einer elektronischen Akustik-Überwachung wie -Unterdrückung tönt das Triebwerk je nach Lastzustand mal knurrig, mal zurückhaltend stets passend zur handelnden Person vor dem Lenkrad. Lärm verkneift sich das gut gekapselte Kraftpaket allerdings und schiebt schon aus niedrigen Drehzahlen heraus beflossen an. Dabei übernimmt ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe die Schaltarbeit und geht derart diskret vor, als handele es sich um eine Automatik mit hydrodynamischem Wandler. Nicht einmal nach Kickdown-Befehl ruckt es in der

Edler Japaner



Der Allrad sorgt für Agilität und Sicherheit

Fahrgastzelle. Stattdessen erleben die Passagiere sanften Druck im Kreuz umschlungen von den feinen Sesseln. Nach 8,5 Sekunden soll die Einhundert-Marke stehen, bei 215 Sachen ist Schluss. Bei Bedarf kann man über Schaltwippen in die Strategie des Automaten eingreifen, was aber eigentlich nie notwendig wird. Letztlich animiert der Drehmoment-Profi doch eher zur gelassenen Fahrweise und fällt vor allem auf dem 2.000 Umdrehungen lang anhaltenden Zugkraft-Plateau durch ausgesprochene Souveränität auf

Und sonst? Das Fahrwerk bügelt holprige Abschnitte recht wirkungsvoll glatt, bewahrt aber eine straffe Note. So macht der 4x4 auch jenseits von Autobahnen mächtig Spaß. Auf der schnellen Piste hingegen kommt ein satter Geradeauslauf zum Tragen – nicht ganz unwichtig für das gelassene Abspulen weit entfernter Strecken. Apropos Lange Fahrten: Ein besonderes Lob gebührt den üppig ausgeführten Lederfauteuils, die angesichts der Fahrzeugklasse überragenden Komfort bieten. Dazu passt das geräumige Interieur. Jetzt kann der Q30 seine hohe Bauweise ausspielen: Große Personen müssen keine Sorgen haben, beim unachtsamen Entern des hinteren Abteils etwaige Blessuren am Haupt davonzutragen. Auch lang gewachsene Knie lassen sich ausgezeichnet sortieren vor den Lehnen der vorderen Stühle. In der ersten Reihe herrscht sowieso ein luftiges Raumgefühl vor – dennoch fühlt sich der Japaner nicht sonderlich ausladend an, was ihn handlich erscheinen lässt und auch in urbanen Gefilden hervorragend beherrschbar macht.

Hervorragend beherrschbar sind auch die zahlreichen Schalter, obwohl es einiges zu bedienen gibt. Als da wäre ein multifunktionales Menürad in der Mittelkonsole, über das ein Gros der Fahrzeugfeatures per großem TFT-Monitor abgehandelt werden. Den Infiniti-Vätern ist jedoch gelungen, eine wohl proportionierte Mischung zwischen Menü- und Tastensteuerung zu bieten. So widmet man der umfangreichen Klimaautomatik ein komplettes Panel, auf dem sämtliche Einstellungen vorgenommen werden können. Auch Sensorspeicher-Tasten erweisen sich immer wieder als praktisch – so muss man nicht erst die Tiefen des Touchscreens durchforsten, um die Musikrichtung

**Infiniti Q30 2.2 AWD**

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.143
kW (PS) bei U/min	125 (170) bei 3.400-4.000
Nm bei U/min	350 bei 1.400-3.400
Schadstoffklasse	Euro 6
Antrieb/Getriebe	7-Gang-Doppelkupplung
Höchstgeschw. km/h	215
Beschleunigung 0-100/h	8,5
EU-Verbrauch	4,9 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.143 km
Testverbrauch	6,6 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	127 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	56 l
Zuladung	477 kg
Laderaumvolumen (VDA)	430 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	263,50 Euro
Typklassen HP/VK/TK	17/24/22

Garantie:

Fahrzeug	3 Jahre (oder 100.000 km)
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	Serie
schlüsselloser Zugang	938 Euro (Paket)
Parksensor	Serie
autonomes Bremssystem	Serie
Spurhaltewarnung	Serie
Verkehrszeichenerkennung	1.310 (Paket)
Einparkautomatik	938 Euro (Paket)
Digitalradio	1.310 Euro (Paket)
LED-Scheinwerfer	Serie bei „Premium Tec“

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	1.310 Euro (Paket)

Basispreis:

Infiniti Q30 2.2d AWD	ab 29.739 Euro
(alle Preise netto)	

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km k. A.

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km k. A.

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km k. A.

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km k. A.

Firmenfahrzeuganteil:

k. A.

Dieselanteil:

k. A.

Bewertung:

- +**
 - solide Grundausstattung
 - hochwertige Verarbeitung

- - eingeschränkte Wahl von Sonderausstattungen

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





Das Ladevolumen ist mit über 2.300 Litern einfach riesig

Auch in der zweiten Reihe sitzt es sich prächtig



Rotter Riese

Ford hat seinen vor allem bei Familien beliebten Galaxy komplett erneuert und das äußere Kleid dabei nur behutsam weiterentwickelt, während die Technik runderneuert und auf dem neuesten Stand rangiert. Flottenmanagement hat den großen Allrounder getestet.

Ein großer Van ist schon ein klares Statement: Mit einer Außenlänge von 4,84 Metern ist der brandneue Ford Galaxy fast so lang wie mancher oberer Mittelklassler. Schön für eher bescheiden eingestellte Autokunden ist der Umstand, dass Großraumlimousinen immer als bodenständig gelten. Dabei bieten sie schon alleine aufgrund ihrer schieren Abmessungen veritablen Luxus. Denn über Enge muss man hier wahrlich nicht sprechen. Doch Platz alleine ist natürlich noch kein Merkmal für Komfort. Es kommt auch auf Dinge wie Dämmung und Fahrwerk an. Aber keine Sorge, die Galaxy-Väter haben sich voll und ganz auf das Lastenheft konzentriert, und das möchte den Van-Fahrern ein durch und durch angenehmes Auto bieten. Neben dem Komfort spielt bei dieser Fahrzeugklasse freilich auch Praxistauglichkeit eine entscheidende Rolle. Demnach verlässt kein Galaxy die Bänder ohne dritte Sitzreihe. Und hier kann man sogar recht gemütlich unterkommen.

Als besonders hilfreich erweist sich eine Mechanik, die Ford „FoldFlat System“ nennt. Sämtliche Stühle sind per einfacher Bedienung einzeln umklappbar und auch (zweite Reihe) verschiebbar, so dass man flexibel entscheiden kann, ob der gerade mitfahrenden Person oder dem dahinter liegenden Ladegut mehr Raum zugewiesen wird. Wer zum 462 Euro (netto) teuren Traveller Paket II greift, erhält die Möglichkeit, die Sitze der dritten Bank elektrisch aufzuklappen. Darüber hinaus gibt es noch Sonnenrolllos für die hinteren Scheiben sowie eine vollwertige 220 Volt-Steckdose. An praktischen Features fehlt es dem Galaxy nun wirklich nicht. Schön auch, dass die Ladefläche nach dem Umklappen topfeben wird, so dass das Gepäck mit dem Äquivalent von 2.339 Litern auch denkbar bequem verstaut werden kann. Freilich gibt es den für Großraumlimousinen üblichen Standard wie kleine Tabletts an den Lehnen. Vorne animieren üppige Becherhalter dazu, öfter mal einen Zwischenstopp beim Fast-food-Restaurant zu machen. Außerdem prangt ein ausladendes Fach in der Mittelkonsole, und unter den Vordersitzen lassen sich ebenfalls kleine Dinge unterbringen.

Bleibt die Frage nach der Motorisierung. Der Diesel ist im Kernflottebereich per se und bei einem solchen Auto erst recht gesetzt. In puncto Hubraum gibt es nichts zu wählen: Im Galaxy werkelt aus Effizienzgründen nur noch ein Zweiliter-Vierzylinder. Immerhin gibt es ihn in vier verschiedenen Leistungsstufen, so dass für jeden Geschmack und Geldbeutel etwas dabei ist. Flottenmanagement hat sich für die 180 PS-Variante entschieden. Dabei handelt es sich einerseits noch nicht um das Topmodell (210 PS), andererseits bietet sie ordentlich Power, um den Fronttriebler hurtig nach vorn zu schieben. Ein Sportler wird der kräftige Galaxy aber nicht – immerhin müssen 1,8-Tonnen bewegt werden. Das ist eben der Preis für ein so ausladendes Auto mit einem entsprechenden Maß an Fahrkomfort. Trotz aller Leichtbaumaßnahmen fordern Dinge wie Dämmung und Crashsicherheit eben ihren Tribut. Nicht zu vergessen die ganzen heute erwarteten Sicherheitsassistenten, bei denen der Galaxy selbstredend mitmacht: Autonome Notbremsung, Fahrspurwarner, Querverkehrsalarm oder Verkehrszeichenerkennung – alles lieferbar.

Doch zurück zum Herz des Galaxy. Sein Common-Rail-Selbstzünder mit Singleturbo erwacht serienmäßig per Knopfdruck und verbirgt sein Verbrennungsverfahren gegenüber Uneingeweihten nach Schließen der Türen ziemlich gut. Und weil er das 400 Nm kräftige Zugkraft-Hoch bis 2.500 Touren zur Verfügung stellt, braucht der Motor gar keine Drehzahlorgien und wird keineswegs laut. Nach dem Überwinden der klitzekleinen Anfahrschwäche legt sich der Vierzylinder mächtig ins Zeug und beschleunigt nachdrücklich. Das geschmeidig arbeitende Sechsgang-Schaltgetriebe bereitet Freude. Aus dem Datenblatt entnimmt man 9,8 Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h, was auf bürgerlich-bodenständige Fahrleistungen hinweist. Viel wichtiger für souveränes Fortkommen jedoch ist ein elastisches Aggregat im mittleren Drehzahlbereich – und hier ist der beherzt zupackende Diesel genau richtig. So kann man ihn schaltfaul und damit maximal kommod fahren. Mal fix einen Lkw am Berg überholen geht mit dem Zweiliter selbst im großen Gang ohne Probleme.



Währenddessen kann man sich in den anschmiegenden und wohlgeformten Sesseln entspannen und problemlos viele hundert Kilometer am Stück abreißen. Der Blick fällt auf die inzwischen geordnete Architektur, aus der die Gestalter die meisten Tasten verbannt haben. Als zentrales Bedienelement dient das auf Vordermann gebrachte Infotainmentsystem. Der riesige Touchscreen für Navi, Radio und Telefon reagiert blitzschnell und beugt auf diese Weise jeglichem Verdruss vor. Der umfangreiche Bordcomputer wird dagegen über die Lenkradtasten gesteuert, dessen Daten wiederum auf dem Anzeigefeld in der Instrumententafel ausgelesen. Hier warten die Verantwortlichen mit einer Mischung aus Analogie und Elektronik auf. Es gibt also klassische Rundskalen, deren Zeiger jedoch aus Punktmatrix-Grafiken bestehen. Und ein Großteil der Tachoeinheit besteht aus Anzeigeflächen, um möglichst viele Parameter des Reisecomputers plus etwaige andere Dinge wie notwendige Assistenteninfos oder Routenempfehlungen gleichzeitig anzeigen zu können.

Ab netto 31.394 Euro startet der 180 PS starke Diesel-Galaxy und lässt eigentlich schon ab Werk kaum noch Wünsche offen. Das Businesspaket (1.592 Euro netto) ist für Geschäftskunden aber doch recht sinnvoll. Es beinhaltet ein umfangreiches Navigationssystem inklusive Digitalradio. Außerdem gibt es einen Tempomat und die Verkehrszeichenerkennung, die ihren Mehrpreis durch verhinderte Knöllchen ganz sicher wieder einspielt. Einparken kann der Van mit diesem Package ebenfalls automatisch. Wer oft schwere Lasten transportiert, ist mit der 630 Euro netto kostenden Niveauregulierung ganz gut aufge-



Kameras gehören selbstverständlich zu aktuellen Autos

Immer wieder toll anzusehen – das aktuelle Ford-Gesicht



stellt. Gegen 394 Euro netto schwenkt die schwere Heckklappe per Elektromotor auf – damit liegt man heute voll im Trend. Da soll noch einmal jemand sagen, Vans seien biedere Familienkutschen ohne technischen Anspruch. Auf adaptive LED-Vollscheinwerfer müssen die Interessenten ebenso nicht verzichten, sofern sie weitere 1.277 Euro (netto) an Ford überweisen. Auch preislich ist diese Fahrzeugkategorie durchaus anspruchsvoll, aber jeden Cent wert.



Ford Galaxy 2.0 TDCi

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.997
kW (PS) bei U/min	132 (180) bei 3.500
Nm bei U/min	400 bei 2.000-2.500
Schadstoffklasse	Euro 6
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	208
Beschleunigung 0-100/h	9,8
EU-Verbrauch	5,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.400 km
Testverbrauch	8,3 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	129 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	70 l
Zuladung	839 kg
Laderaumvolumen	300-2.339 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	258 Euro
Typklassen HP/VK/TK	19/23/26

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	-
Mobilität	1 Jahr
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
aktiver Tempomat	2.184 Euro (Businesspaket)
schlüsselloser Zugang	588 Euro (Paket)
autonom. Bremsystem	ab 588 Euro (Paket)
Fahrspurassistent	ab 588 Euro (Oakett)
elektr. Heckklappe	588 Euro (Paket)
Verkehrszeichenerkennung	2.184 Euro (Businesspaket)
Einparkautomatik	2.184 Euro (Businesspaket)
Niveauregulierung	630 Euro
adaptive LED-Scheinwerfer	2.184 Euro (Businesspaket)

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	294 Euro
Bildschirm-Navigation	2.184 Euro (Businesspaket)

Basispreis:

Ford Galaxy 2.0 TDCi	31.394 Euro
(alle Preise netto)	

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	464,60/553,13/682,05
-------------------------	----------------------

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	432,09/541,12/730,35
-------------------------	----------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	380,44/426,88/471,64
-------------------------	----------------------

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km	341,19/404,77/503,10
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil: 46 %

Dieselanteil: 94 %

Bewertung:

- +**
 - eine Fülle von Assistenten
 - fairer Preis
 - überbordendes Platzangebot
- - nicht alle Optionen für die Basis lieferbar

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

Namen wiederholen sich



Die Anhängerkupplung ist berechtigt – stattliche 2,2 Tonnen darf dieser Tucson ziehen

Nanu, ein neuer Tucson. Autokenner wissen natürlich, dass es ein solches Modell Anfang dieses Jahrtausends schon einmal gab, bis Hyundai beschloss, seine Fahrzeuge künftig mit einer Kombination aus Buchstaben und Nummern zu versehen. Offensichtlich gefielen den Marketing-Verantwortlichen die Namen doch ganz gut – und jetzt übernimmt also wieder der Tucson das Zepter im Bereich der kompakten SUV. Den Designern – hier hat nach wie vor Peter Schreyer das letzte Wort – gelang es, die Neuerscheinung ordentlich herauszuputzen. So ist dem jungen Hyundai eine ausdrucksstarke Front vergönnt samt markentypischem Hexagonal-Grill. Obendrein gibt es schicke Lampen, aus denen ganz zeitgemäß LED-Einheiten strahlen können. Auch die Rückstrahler erleuchten in LED, was nicht nur der Lichtausbeute zuträglich ist, sondern auch den Wiedererkennungswert bei Nacht erhöht und zusätzlich Energie einspart. Damit sind wir bereits beim nächsten wichtigen Thema: Energieeffizienz. Deshalb gibt es nicht mehr als zwei Liter Hubraum, aber umso mehr Power.

Nicht weniger als 186 PS liefert der kräftigste Selbstzünder an beide Achsen, und der performante Vierzylinder ist mit Blick auf die Traktion erst gar nicht als Fronttriebler lieferbar. Das ist gut so, denn auch wenn der Tucson sicher nicht als reinrassiger Geländegänger gilt, so hat der Allrad doch Vorteile. Vor allem Kunden in Kaltwetter-Regionen haben mit dem 4x4 beste Karten, wenn sie souverän den verschneiten Berg hinauffahren, während der Nachbar ohne Vierrad-Antrieb auf Fremdhilfe angewiesen ist. Auch auf griffigem Asphalt profitiert der Fahrer: Selbst wenn der Tucson seine kompletten 400 Nm auf die Straße wuchtet, bleiben Antriebseinflüsse in der Lenkung aus. Apropos – Zugkraft ist bei dieser Version keine Mangelware. Zwar ist der Koreaner kein Sportwagen, aber er erlaubt sattes Fortkommen in allen Lebenslagen. Auch kann man ihn schön schaltfaul bewegen – einfach zusehen, das von 1.750 bis 2.750 Umdrehungen gegebene Drehmoment-Plateau nicht zu verlassen, dann ist immer genug Dampf als Sicherheitsreserve vorhanden.

In puncto Laufkultur benimmt sich der Selbstzünder vorbildlich, was nicht zuletzt an der wirkungsvollen Dämmung liegen dürfte. Der Tucson ist auch ein Komfort-Tourer, keine Frage. Über verhältnismäßig niedrige Geräusche dürfen sich die Passagiere im höheren Geschwindigkeitsbereich freuen, bei denen der Motor ohnehin akustisch in den Hintergrund tritt. Außerdem kann sich das Platzangebot sehen lassen: Dank drei Zentimeter längeren Radstand im Vergleich zum Vorläufer können die Gäste in der zweiten Reihe ebenso jede Menge Beinfreiheit genießen. Vorn ist das Raumangebot ohnehin über jeden Zweifel erhaben. Bis

Der neue Hyundai Tucson ist ein komfortabler und geräumiger Allrounder. Mit dem stärksten Diesel und Allradantrieb wird der Koreaner richtig souverän. Flottenmanagement hat ihn einem Test unterzogen.



zu 1.503 Liter Kofferraumvolumen machen den Tucson darüber hinaus zu einem herausragend praktischen Begleiter. Und der kompakte Allradler kann auch richtig luxuriös – auf Wunsch sind die Vordersitze nicht nur beheizt, sondern ebenfalls belüftet (1.344 Euro netto) – ein Feature, das man vor wenigen Jahren nicht einmal in jeder Oberklasse vorgefunden hat. Beheizte Stühle gibt es übrigens auch im Fond.

Der Wohlfühl-Faktor an Bord wird zudem von der Innenarchitektur unterstützt. Von wegen billig – die Koreaner haben es längst verstanden, Autos zu bauen, die den hohen Ansprüchen des hiesigen Marktes gerecht werden. Dazu gehören nicht nur solide und wertige Materialien. Auch die Optik spielt selbstredend eine Rolle. Auf Wunsch gibt es zweifarbig abgesetzte Instrumententräger mit diversen Dekors – doch auch die beim Testwagen Ton in Ton gehaltenen Applikationen machen einen adretten Eindruck. Sessel mit genügend Seitenhalt sorgen für eine angenehme Verweildauer im Falle zügig gefahrener Kurven, wobei der Tucson eher den kommoden Gleiter gibt und in bemerkenswerter Weise hartnäckige Frostaufbrüche verarbeitet. Und die Strecke kann so holprig sein, wie sie will – Knarzergeräusche oder dergleichen sind diesem Auto niemals zu



Auch wenn es nur ein Kompakt-SUV ist, wirkt der Tucson massiv



Der neue Tucson bietet massig Platz in der zweiten Reihe



Mit rund 1.500 Litern maximaler Ladekapazität gehört der Allradler zu den nützlichen Autos



Ein aufgeräumtes und gut verarbeitetes Cockpit machen den Aufenthalt angenehm

entlocken. Ein wenig Noblesse erhält das SUV mit den Lederpolstern, die auf Wunsch in diversen Farben ausgeliefert werden, um das Interieur ein bisschen bunt zu machen.

Beim Thema Infotainment rangiert der Tucson ganz vorn. Wer den stärksten Motor ordert, muss sich um das Thema Navigation überhaupt keine Gedanken mehr machen. Denn dann wird der Elektroniklotse samt großem und gut einsehbarer Monitor frei Haus geliefert. Außerdem gibt es in diesem Fall Digitalradio sowie Rückfahrkamera dazu. Über den tadellos bedienbaren Achtzoll-Touchscreen werden außerdem die wichtigsten Fahrzeugfunktionen gesteuert, so dass der User sich über ein reduziertes Knöpfchen-Aufkommen freuen darf. Die Klimatisierung lässt sich praktischerweise über ein gesondertes Tasten-Paneel regeln. Elektronik hin oder her – bei der Instrumentierung gehen die Hyundai-Verantwortlichen den klassischen Weg und spendieren dem neuen Tucson konventionelle Analoganzeigen, die durch eine gute Ablesbarkeit überzeugen. Die Ausgabe sämtlicher Daten bezüglich der Assistenten sowie der Bordcomputer- und Navigationsfunktionen erfolgt über einen TFT-Schirm zwischen den beiden Rundskalen – die entsprechenden Schalter logieren auf dem Lenkrad.

Ab netto 30.000 Euro gibt es den Tucson mit dem stärksten Selbstzünder. Zu der üppigen Serienausstattung gehört ferner auch eine umfassende Sicherheitsausrüstung, die neben der vollen Airbag-Anzahl sowie der heute üblichen Vortriebsysteme à la ESP auch eine aktive Motorhaube zur Verbesserung des Fußgängerschutzes beinhaltet. Sinnvoll ist eine weitere Investition von netto 924 Euro für das Sicherheitspaket. Es umfasst neben einem Frontkollisionswarner auch eine Querverkehrswarnung sowie einen Totwinkelalarm. Der



Mit dem markanten Hexagonal-Grill zeigt das SUV Familiengesicht



Das Multifunktionsdisplay ist groß und gut einsehbar



Querverkehr-Detektor gehört in der Tat zu den nützlichsten Features der letzten Zeit: Wenn man sich mühsam rückwärts aus unübersichtlichen Positionen herausmanövriert, gibt die Anlage so lange Töne von sich, bis die Straße wirklich frei ist. Ansonsten bietet der Hyundai alles, was das Flottenkundenherz begehr: Bluetooth-Connection, Parkpiepser und Tempomat. Sogar an ein beheiztes Lenkrad für Laternenparker hat der Hersteller gedacht. Im Sommer halten Klimaanomatik und ein temperiertes Handschuhfach für etwaige Getränke den Kopf kühl.

Hyundai Tucson 2.0 CRDi Allrad

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.995
kW (PS) bei U/min	136 (185) bei 4.000
Nm bei U/min	400 bei 1.750–2.750
Schadstoffklasse	Euro 6
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	201
Beschleunigung 0–100/h	9,9
EU-Verbrauch	5,9 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.051 km
Testverbrauch	8,3 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	159 g/km
Effizienzklasse	B
Tankinhalt	62 l
Zuladung	588 kg
Laderaumvolumen (VDA)	513–1.503 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	308 Euro
Typklassen HP/VK/TK	19/24/18

Garantie:

Fahrzeug	5 Jahre
Lack	5 Jahre
Rost	k. A.

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	Serie
schlüsselloser Zugang	798 Euro (inkl. E-Heckklappe)
Parksensor	Serie
autonomes Bremssystem	ab 924 Euro
Spurhaltewarnung	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie
Einparkautomatik	Serie bei „Premium“
Belüftete Sitze	1.344 Euro (inkl. Leder)
LED-Scheinwerfer	831 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie ab „Style“

Basispreis:

Hyundai Tucson	ab 30.000 Euro
2.0 CRDi Allrad	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 427,95/534,70/721,74

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km 456,29/573,00/775,51

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 328,64/385,73/473,45

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km 346,88/407,88/501,97

Firmenfahrzeuganteil: k. A.

Dieselanteil: k. A.

Bewertung:

- + • solide Verarbeitung
- ansehnliche Serienausstattung

- • ausufernde Paketpolitik

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



An den markanten Schlussleuchten identifiziert der Kenner den neuen A4

Lademeister – der A4 Avant schluckt über 1.500 Liter



Ganz in weiß

Der neue Audi A4 fährt optisch behutsam weiterentwickelt unter die Augen seiner Betrachter und Käufer. Dennoch steckt unter dem schlichten Blechkleid ein grundlegend neues Auto. Flottenmanagement hat den Bestseller einem Test unterzogen und dafür selbststrendend den Kombi gewählt.

Never change a winning Team, ein weiser Spruch. Never change a winning Car, muss sich Audi nicht völlig zu unrecht gedacht haben bei dem Vorhaben, den neuen Mittelklassler A4 auf die Räder zu stellen. Der Neue tritt in puncto Formensprache zwar tatsächlich in die Fußstapfen des Vorgängers, weist aber trotz des ähnlichen Gesamtkonzepts feine Detailveränderungen auf, die Kennern den aktuellen Jahrgang auf Anhieb erschließbar machen. Zackige Scheinwerfer schmettern ein charakteristisches Tagfahrlicht auf die Straße – die Leuchtgraphik mit dem Doppel-L ist unmöglich zu erkennen. Und freilich findet sich das "L" auch bei den Schlusslichtern wieder, um die Designlinie konsequent zu halten. Die glatt gestaltete Flanke strahlt eine gewisse Ruhe aus. Der neue Kombi aus Ingolstadt trägt in keiner Weise dick auf, verströmt das Gefühl von Solidität und Hochwertigkeit. Flottenmanagement hat passend zur zurückhaltenden Gestaltung den zwei Liter großen TDI in der 150 PS-Ausbaustufe gewählt, der für die meisten gewerblichen Kunden wie angegossen passt.

Vierzylindrig-sparsam, aber andererseits nicht aufdringlich geht es zu, wenn der Selbstzünder werkelt. Startknopf drücken, dann verfällt er in einen weichen Lauf und murmelt nur leise vor sich hin. An Dämmung haben die Oberbayern nicht gespart, für die es im Laufe der Entwicklung haufigweise Arbeit gab. Denn die Autoindustrie steht unter dem Druck, noch deutlich sparsamere Fahrzeuge zu bauen. Dazu gehört auch Gewichtsreduktion. Und Dämm-Material wiegt bekanntermaßen schwer. Die Techniker konnten im Rahmen der weiterentwickelten Plattform immerhin bis zu 120 kg gegenüber der Vorläufer-Baureihe einsparen – das ist eine Menge Holz. So kommt der hier getestete Diesel auf weniger als 1,6 Tonnen, was für das Segment in Ordnung geht. Und man darf ja nicht vergessen, dass der neue A4 in nahezu allen Dimen-

sionen gewachsen ist: Ein Zentimeter mehr Radstand sowie 1,6 Zentimeter Breitenzuwachs schlagen sich innen nieder in Form von recht luftigen Platzverhältnissen. Und schon das ausgelaufene Modell war keineswegs eng.

Doch mehr noch als das angenehm großzügige Raumangebot wird alten Audi-Kennern die völlig neue MMI-Einheit auffallen. Da wurden Tasten anders strukturiert, Menükonzepte überdacht – und heraus kam ein völlig renoviertes System. Auch keine schlechte Sache, die neuen Handgriffe sind schnell eingewöhnt, die Bedienelemente sitzen. Es gibt natürlich weiterhin das bekannte Drehrad in der Mitte, das die Zentrale Rolle bei der Bedienung der meisten Funktionen spielt. Der Klimaautomatik widmen die Architekten weiterhin ein eigenes Tastenfeld. Infotainment-Fetischisten sollten unbedingt auf das elektronische Kombiinstrument mit TFT-Fläche zurückgreifen, bei dem jede Menge Konfigurationsmöglichkeiten bestehen. So lässt sich beispielsweise die Straßenkarte des Navis auf die gesamte Tachoeinheit bringen. In diesem Fall schrumpfen die (virtuellen) Skalen für Drehzahlmesser und Geschwindigkeitsanzeiger einfach auf ein Viertel der ursprünglichen Größe, was dank Einsatz von Ziffern aber keine Nachteile in der Ablesbarkeit bedeutet.

Okay, jetzt wird losgefahren. Ganz klassisch hier beim Testwagen mit einem manuellen Sechsgang-Getriebe. Es soll ja noch Autofahrer geben, die trotz steigender Automatik-Quoten gerne einen Schalthebel in der Hand halten möchten. Ist beim A4 eine durchaus geschmeidige und präzise Angelegenheit. Auch wenn der gemäßigte Diesel kein Aufreger ist, bringt die Box eine sportive Note in den hier als Fronttriebler ausgeführten Ingolstädt-

Die Gestalter zeichneten den Mittelklassler schlicht





ter. Das Fahrwerk unterstützt diesen Einschlag mit einer straff angehauchten Grundrichtung, wobei schlechte Pisten dennoch wirkungsvoll entschärft werden. Die elektrische Servolenkung lässt den Mittelklässler mit sensibler Rückmeldung um Kurven wieseln, da avanciert jede windungsreiche Landstraße zur lustvollen Alternative im Falle verstopfter Autobahnen. Darüber hinaus gibt es auch ganz pragmatische Gründe, zu einem Audi A4 Avant zu greifen. So überzeugt der solide verarbeitete Allrounder mit einem ausgezeichneten Kofferraum-Volumen von 1.510 Litern bei umgeklappten Lehnen.

Audi wäre nicht Audi, wenn unter dem evolutionär weiterentwickelten Blech nicht noch ein paar weitere Überraschungen steckten. Na klar, das Netz der Assistenzsysteme ist dichter denn je – einige Features sind frei Haus, andere müssen extra bezahlt werden. So erkennt jeder A4 beispielsweise Fußgänger und andere Verkehrshindernisse bis 85 km/h – im Falle einer drohenden Kollision wird ohne weiteres Zutun eine Vollbremsung eingeleitet. Als nützliche Funktion erweist sich in der Praxis vor allem der Querverkehr-Warner: Wird es beim rückwärtigen Ausparken mal unübersichtlich, unterstützt ein Piepton, der herannahende Autos kenntlich macht. Auch eine aktive Lenkung kann der Eigener gegen netto 504 Euro bekommen, um den A4 bei aktiviertem Tempomat eine Zeit lang in der Spur zu halten. Nach einer gewissen Zeit schaltet das System allerdings ab, nicht zuletzt deshalb, weil die Gesetzeslage für autonomes Fahren nach wie vor schwammig ist. Automatisches Einparken (882 Euro netto) beherrscht der A4 zweifelsohne ebenso.

Preislich startet der A4 Avant 2,0 TDI mit netto 31.008 Euro. Das Basismodell verfügt über eine Bluetooth-Schnittstelle, elektrische Kofferraumklappe sowie Xenonlicht. Erstmals gibt es in der Audi-Mittelklasse LED-Matrixscheinwerfer (1.596 Euro netto). In diesem Zusammenhang analysiert eine Kamera den Gegenverkehr, um den Leuchtwinkel präzise anzupassen mittels Ein- und Ausschalten einzelner LED-Segmente. Richtig komfortabel wird der Kombi beispielsweise mit der netto 962 Euro teuren Sitzbelüftung. Das Headup-Display gibt es für 823 Euro netto. Apropos Anzeigesysteme: Der TFT-Monitor sitzt inzwischen tabletähnlich auf der Mittelkonsole



Den prägnant-wuchtigen Grills ist Audi treu geblieben

Das so genannte Virtual Cockpit ist ein echtes Männer-spielzeug (u.)



Platz bis zum Abwinken – der Avant ist auch zu seinen Fondpassagieren gutmütig (u.)



und strahlt die gleiche Hochwertigkeit aus wie der Rest der Innenarchitektur. Eine Fülle an lieferbaren Dekorelementen von gebürstetem Aluminium bis hin zu diversen Holzsorten macht den Alleskönnen auch für designaffine Kunden interessant. Darüber hinaus können diverse Dachhimmel-Farben sowie edle Ledersorten in verschiedenen Verbreitungsgraden das Gemüt erhellen. Falls noch ein paar Tausender extra im Budget sind.

Audi A4 Avant 2.0 TDI

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.968
kW (PS) bei U/min	110 (150) bei 3.250-4.200
Nm bei U/min	320 bei 1.500-3.250
Schadstoffklasse	Euro 6
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	215
Beschleunigung 0-100/h	9,2
EU-Verbrauch	4,1 l auf 100 km
EU-Reichweite	976 km
Testverbrauch	6,8 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	109 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	40 l
Zuladung	545 kg
Laderaumvolumen (VDA)	505-1.510 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	218 Euro
Typklassen HP/VK/TK	16/23/23

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Spurhaltewarnung	504 Euro
autonomes Bremssystem	Serie
Head-up-Display	823 Euro
Panorama-Glasdach	1.193 Euro
Elektrische Heckklappe	Serie
Verkehrszeichenerkennung	252 Euro
LED-Matrixscheinwerfer	1.596 Euro
Belüftete Sitze vorn	962 Euro
Einparkautomatik	882 Euro
Kommunikation:	
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	ab 1.243 Euro

Basispreis:

Audi A4 Avant 2.0 TDI	ab 31.008 Euro
(alle Preise netto)	

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 376,97/474,11/640,05

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km 400,72/502,64/676,23

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 307,96/370,59/467,51

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km 331,71/399,12/503,69

Firmenfahrzeuganteil: 70 %

Dieselanteil: 85 %

Bewertung:

- +** • agiles Handling
- extrem hochwertige Materialverarbeitung
- ansehnlicher praktischer Nutzen
- • kein Tempomat serienmäßig

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



DIE SMARTE GEFAHR

Seit der Erfindung des Buchdrucks durch Johannes Gutenberg im 15. Jahrhundert hat es keine bedeutendere Revolution der mobilen Information mehr gegeben als die Welt der Smartphones. Nun gut, heute ist eigentlich alles „smart“: Smart City, Smart Eating, Smart Learning, ja sogar Smart Wellness wird uns untergejubelt. Doch dabei verliert das Wort „smart“ leider komplett seinen smarten Charakter.

Dem staunenden Deutschen bleibt am Ende nur ein Blick ins Wörterbuch, wo „smart“ mit „elegant“, „fesch“, allerdings auch „gerissen“ übersetzt wird. Und gerade diese Gerissenheit wird heute zu einem Problem, und zwar einem echten. Gab es früher Menschen, die bücherlesend blindlings über die Straßen gelaufen sind? Haben die Fahrgäste damals in den Bahnen nur an die Decke gestarrt oder gemeinschaftlich Topflappen gehäkelt? Man muss schon intensiv nachdenken, um sich an die „vorsmarten“ Zeiten zu erinnern. Oder man schaut einfach in eben diesem Smartphone nach, was früher mal war (wenn nicht ein interner Filter den Zugriff auf diese unsmarten Zeiten verhindert!).

Langsam jedoch dämmt jedem, der diese Kommunikationsdroge mal kurzzeitig beiseite legt, dass sich da doch einiges vehement verändert hat. In uns, und vor allem mit uns. Nicht umsonst sind Unternehmen wie Google oder Facebook heute mehr wert als gestandene, Hardware produzierende Automobilhersteller, ja sie könnten diese sogar locker „schlucken“. Dort hat man den Einsatz der digitalen Medien teilweise falsch verstanden oder gar verschlafen. Die Software übernimmt überall das Regiment.

Die mobile Information ist zum Menetekel unserer Gesellschaft geworden. Wer wirklich auf dem Stand der Dinge sein will, lädt sich Apps von 100 Nachrichtenagenturen herunter, mit ständiger akustischer Aufforderung, die neuesten, eben vor allem negativen, Meldungen auch gefälligst zu lesen. Ist ja auch interessant, was beispielsweise „Hawaii News Now“ gerade Wichtiges zu vermelden hat. Die zugehörige App ist jedenfalls viel gefragt.

Es soll jetzt hier aber auch nicht über den aktuellen Schritt in die automobile Inkompetenz ob der Selbstständigkeit unserer vierrädrigen Leidensgenos-

sen philosophiert werden. Das wird in der Tat noch dauern. Doch es ist abzusehen, dass dort der „menschliche Faktor“ ebenfalls zurückgedrängt wird mit dem Resultat, dass das elementare Verständnis für die notwendigen Prozesse abhandenkommt. Wer kann denn heute noch überhaupt eine Birne im Fahrzeug wechseln? Dem VW-Käfer früher einen neuen Auspufftopf zu verabreichen war Gemeinwissen und kostete nur eine Stunde Lebenszeit.

Die Problematik der smarten Entmündigung wird auch gerade erst am Horizont sichtbar, es bleibt noch Zeit genug zu reagieren. Wie betitelte DER SPIEGEL so schön einen Artikel Anfang des Jahres (4/2016) zu dem Thema: „Lotterie des Sterbens“. Schädigt die smarte Software eher mich als Insassen oder den Fußgänger auf dem Bürgersteig? Da kommt man schon ins Grübeln, ob man sich wirklich so weit zurückziehen möchte. Spannende Auseinandersetzungen sind jedenfalls schon jetzt vorprogrammiert (!). Und der Ausgang ist durchaus ungewiss.

Die weitergehende Entmündigung im normalen Alltag findet allerdings sowieso jetzt schon allerorten und fast jederzeit statt. Diskussionen sind keine Meinungsäußerungen mehr, sondern ein Spiegelbild des schnellsten Internetzugriffs. Über Fakten wird nicht mehr gestritten, nur noch gegoogelt. Wer da nicht mithalten kann, ist raus: Aus die Maus! Ein brutales Geschäft, zumal man teilweise genauso viele „Updates“ wie Nachrichten bekommt. Mit dem menschlichen Körper verglichen würde das in etwa bedeuten, dass wir gar nicht so schnell und viel trainieren können, wie wir an Kraft verlieren. Oder noch schlimmer: Wir vergessen schneller, als wir lernen können.

Ja, die ständige mobile Information birgt Chancen, aber auch erhebliche Risiken. Sie entpflichtet uns des eigenen Erinnerns, da ständig mediale Hilfe

im „Back“ abrufbar ist. Der Notstand entsteht dann allerdings sehr schnell, wenn der Akku oder die Netzanbindung ihren Dienst versagen. 98 Prozent aller jungen Menschen sind einer Studie zufolge ständig online. Und sind sie dies nicht, so stellt es sich für sie als „Notfallsituation“ dar. Zückt man in Bus oder Bahn nicht sofort den medialen Glücksbringer, so outletet man sich sofort als Aussätziger, der nicht (mehr) dazugehört, der nicht mehr folgen kann. Auch da findet man ein elementares Problem der smarten Zukunft. Fällt die Kommunikation aus, irrt die Software auf sich allein gestellt im „bitfreien“ Raum umher. Der Mensch hat immer einen Plan B (holt „Business“), autark und ohne Vernetzung. Wie hätte das in der Evolution im Angesicht eines Löwen auch sonst funktionieren sollen?

Was aber besonders zu denken gibt, ist, dass sich unser gesamtes Mobilitätsverhalten plötzlich in eine andere Richtung bewegt. Einerseits braucht der Mensch aufgrund der Vernetzung nicht mehr so viel Mobilität. Was früher ein Treffen erforderte, wird heute online erledigt. Und das nach dem 24/7-Prinzip, immer und überall.

Andererseits sind tatsächliche Verabredungen jedweder Art einfach und umfassend realisierbar. Die sozialen Netzwerke ermöglichen dies durch ihre offene und auch offensive Herangehensweise. Kein Politiker mit Wahlchancen kann sich mehr aus Facebook oder Twitter heraushalten. Ständige Wasserstandsmeldungen werden geradezu gefordert. Wer nicht mitschwimmt, geht unter.

Unsere mediale Neuausrichtung hat genau dieses Problem noch deutlich verschärft. Egal ob Anruf, aktuelle Nachricht oder sinnloser Austausch von Fotos, die Reaktion ist immer dieselbe: Hauptsache stehen bleiben, egal was hinter oder besser, um einen, passiert. Komplette Ablenkung inklusive. Es scheint so etwas wie ein mit uns zwar vernetztes, aber dennoch abgekoppeltes Paralleluniversum zu geben, jenseits unserer physikalisch betastbaren Erlebniswelt. Und jeder hat seinen eigenen Zugang, der Film „Interstellar“ zeigt ja eindrucksvoll, was wissenschaftlich durchaus vertretbar alles möglich ist.

Schon jetzt wird darüber philosophiert, ob Mobilität sowieso nur noch virtuell stattfindet. Mit „Google Earth“ kommt man doch überall hin, ohne einen Fuß vor die Türe gesetzt zu haben. Und billiger sowie bequemer ist es allemal. Die Investition in ein am Tage statistisch gesehen 23 Stunden still stehendes Gefährt kann man sich doch getrost sparen. Darum drängen die Automobilhersteller auch massiv in den Kommunikationsmarkt, sozusagen als das „fahrende Smartphone“.

Das wahre, „smarte“ Übel kommt aber erst noch. Grau ist alle Theorie, die Praxis zum Teil dunkelschwarz. Der Drang zur ständigen Erreichbarkeit hat Formen angenommen, die jeder Beschreibung spotten. Dabei überholt sich die Technik teilweise selbst und fährt sich ins abpfifffreie Abseits. Selbst der kommunikationswillige Verkehrsteilnehmer erfährt von seiner installierten legalen Onboard-Software, dass eine Telefonverbindung über Bluetooth nicht möglich ist, weil die dafür notwendige aktuelle Version gerade nicht installiert ist (andere Software sehr wohl ...). Wenn sich einem da die Zähne nicht blau färben ...

Also bleibt doch nur die verbotene Variante. Jeder dritte junge Mensch gibt zu, unterwegs im Fahrzeug SMS zu verschicken. So ein Quatsch: Wer verschickt noch SMS? WhatsApp ist momentan das Maß aller Dinge, 900 Millionen Nutzer weltweit mit zig Milliarden (sinnfreien?) Messages pro Tag. Der Drang, sich medial zu äußern, hat andere Dränge längst abgedrängt. Musikalisch würde man „Dünnpfiff“ dazu sagen.

Untersuchungen zu Auswirkungen des kommunikativen Drogenkonsums gibt es genügend. Selbst das erlaubte Telefonieren mit Freisprecheinrichtung (wenn sie denn überhaupt funktioniert!) mindert einer amerikanischen Studie zufolge die Aufmerksamkeit wie 0,8 Promille reinsten Alkohols, bei den (verbetenen) Messenger-Kontakten wird entsprechend einer Untersuchung der TU Braunschweig noch ein Gläschen zusätzlich eingeschenkt. Mit 1,1 Promille hat man das die Sinne betäubende Klassenziel erreicht.

Ganz aktuell gibt es dazu eine sehr umfangreiche Studie vom Virginia Tech Transportation Institute in Blacksburg (VTI) mit Sensoren bei 3.500 Fahrgätern und erschreckendem Ergebnis. Ein durchaus auf Deutschland mit seiner

AUTOR



PROFESSOR DR. 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 Onlineverkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

wieder steigenden Anzahl an Unfallopfern übertragbares Ergebnis sieht den Hauptgrund dafür im Hantieren mit dem Kommunikationsgerät, ja sogar das Suchen danach schlägt aufmerksamkeitsmindernd deutlich zu Buche.

Über 50 Prozent der Zeit am Lenker sind die Menschen abgelenkt, fast 70 Prozent der Unfälle basieren darauf. Alleine der Griff zum smarten Phone erhöhte die Unfallgefahr um das Fünffache, Lesen und Schreiben von Nachrichten sogar um das Zehnfache. Insgesamt war der Faktor 3,6 dem Handy geschuldet.

Der nordrhein-westfälische Innenminister Jäger hat darum der Handynutzung im Fahrzeug den Kampf angesagt. Mit Strafmaßnahmen ist da aber nur bedingt wirklich etwas zu erreichen. Da muss Einsicht bei den Fahrern her, aber da zeigt sich die Politik (leider) wenig einsichtig.

Die Wirkung ist jedenfalls enorm. Vermutlich gehen an die 300.000 Unfälle pro Jahr auf unseren Straßen auf Kommunikationssucht zurück. Am schlimmsten trifft es natürlich die Fußgänger. Medientechnisch im rechtsfreien Raum dürfen sie alles und jedes, ein gut gemeinter Rat ist das äußerste Mittel der möglichen medialen Schelte. Im Netz werden radikale Videos verbreitet, die durchaus sehenswert sind. Der bekannte Regisseur Werner Herzog („Aguirre, der Zorn Gottes“ mit Klaus Kinski) hat in einem 35-minütigen Werk namens „From One Second to the Next“ (2013) eindrücklich auf die Gefahren von während der Fahrt gesendeten SMS aufmerksam gemacht.

Es geht aber auch deutlich schneller. In lediglich 1:12 Minuten lässt die Polizei von Lausanne einem knallhart das Handy eiskalt den Rücken runtergleiten (<https://www.youtube.com/watch?v=xqVMXMuG2HU>). Muss man tatsächlich mehrmals anschauen (oder besser gar nicht).

Die Fußgänger gefährden sich aber nicht nur selbst gegenüber „stärkeren“ Verkehrsteilnehmern, wie aktuelle Statistiken leider belegen. Nein, sie sind am Ende eine Gefahr untereinander. Wie sonst sind weltweite Bemühungen zu erklären, die „Verpeilten“ vom Rest und voneinander zu trennen? Beginnend in Washington (USA) über Chongqing (China) bis nach Bangkok (Thailand) hat man versuchsweise eigene Fußgängerspuren für die Süchtigen zwecks Selbstschutz eingerichtet. Hauptergebnis war großes Interesse der Touristen an den neuen, ungewöhnlichen Bodenmarkierungen.

Die Smartphones, für die diese Lanes eingerichtet wurden, werden zu ihrem eigenen Hindernis. Projekte beendet, waren mal einen Versuch wert. Noch haben wir keinen Plan für die smarte Zukunft. Doch die Gefahr beginnt, nicht mal mehr schlechend, ihre „smarte“ Gerissenheit auszuspielen (!).

Ich spiele meine Gerissenheit auch aus und freue mich darüber, Ihnen hiermit meine 50. Kolumne präsentiert zu haben. Damit habe ich weit mehr als 500.000 Zeichen (inklusive Leerzeichen!) gesetzt. Ich hoffe jedenfalls, dass Ihnen das eine oder andere Zeichen gefallen hat. Und ich werde mir in Zukunft weiterhin Mühe geben, Sie nicht unnötig zu langweilen und zudem noch auf weitere smarte Gefahren hinzuweisen!

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de
Stellv. Chefredakteur: Sebastian Heuft
E-Mail: seh@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Klaus Bockius, Stephan Faut, Egon Fortnagel, Thomas Herbsttritt, Peter Insam, Burkhardt Langen, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Bernd Wickel

Redaktion: Steven Bohg, Simon Pfost, Julia Rose, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout: Lisa Görner
E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz D. Fischer,
Prof. Dr. Michael Schreckenberg

Fotos: Patrick Broich, Steven Bohg, Lizzy Geble, Maximilian Groll, Sebastian Heuft, Simon Pfost, Sabine Sellnau; contrastwerkstatt, Creativa Images, Deminos, highwaystarz, hykoe, industrieblick, jandruk, Kara, lightpoet, Mimi Potter, nito, olly, ra2 studio, Tanusha, Waler / fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11, E-Mail: bf@flotte.de

Sven Thielmann
Telefon: 0228/28 62 94-12, E-Mail: st@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de



Druckauflage: 31.700 Exemplare 4. Quartal 2015

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2016: 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 zurückgesandt, wenn Porto beigelegt 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 Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Auto-Langzeitmiete - Schritt halten mit den neuen Mobilitätsanforderungen



ANDREAS MASKE,
Geschäftsführer Maske Fleet GmbH

Kaufen oder leasen? Eine Frage, die sich aller Wahrscheinlichkeit nach jeder Fuhrparkentscheider stellt. Pro und Contra stehen sich hierbei offensiv gegenüber.

Häufig reicht der Weitblick in diesem Bereich noch nicht bis zur Auto-Langzeitmiete. Dabei lohnt sich dieser Vergleich mit der üblichen Fuhrparkbeschaffung. Fokussiert sich der Entscheider doch weitestgehend auf den Preis, so sollte er auch Service und Dienstleistung nicht aus den Augen lassen.

Beginnen wir beim Preis. Dieser lässt sich bei der Auto-Langzeitmiete überwiegend nach dem wirklichen Nutzungsbedarf gestalten. Mietfahrzeuge bieten dem Fuhrparkverantwortlichen eine individuelle Vertragsgestaltung, bei der Nutzungsdauer und Laufleistungen bedarfsoorientiert angepasst sind. Die Servicekomponenten werden in die monatlichen Mietraten eingebunden und schnüren das Gesamtpaket. Dieses verleiht den Verantwortlichen die absolute Kostenkontrolle.

Flexibilität, das ist das Stichwort für die neue Art der Mobilität. Um dieser gerecht zu werden, bedarf es vieler Faktoren. Neben der flexiblen Vertragsgestaltung rückt hier auch die flexible Fahrzeugbeschaffung in den Vordergrund. Ausfälle können in vielen Wirtschaftsbereichen erhebliche Kosten verursachen, hier ist eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung im Servicebereich vonnöten. Das Stellen von Ersatzfahrzeugen und Reparaturen sind üblicherweise mit den monatlichen Mietraten abgedeckt. Großaufträge, die mit einer Fuhrparkerweiterung in Verbindung stehen, können bedenkenlos in die Auftragsplanung aufgenommen werden, ohne die Budgetplanung durch fixe Neuanschaffungen zu sprengen oder langjährige Vertragsverpflichtungen für zusätzliche Leasingfahrzeuge eingehen zu müssen.

Zeitersparnis, ein großer Faktor. In vielen Unternehmen läuft die Fuhrparkplanung nebenspurig. Firmeninterne Ressourcen reichen für eine konkrete Bearbeitung dieses Aufgabenbereiches oftmals nicht aus. Mit einem gemieteten Fuhrpark wird der Zeitaufwand minimiert. Fahrzeugbedingte „Zeitfresser“ werden weitestgehend vom Vermieter erledigt. Beginnend bei der Fahrzeuganmeldung bis zur bequemen Fahrzeugverbringung direkt vor die Tür. Zuständige Mitarbeiter können sich derweil um deren eigentlichen Aufgabenbereich kümmern.

Der moderne Service der Auto-Langzeitmiete umfasst zusätzlich einen Ansprechpartner für alle Belange rund um das gemietete Fahrzeug. Kein Umherirren in der Servicewüste, sondern dauerhaft verlässlicher 24-Stunden-Service.

ANBINDUNG VON UNTERNEHMENS- SOFTWARE.

Fahrzeugortung • Fuhrparkoptimierung • Mitarbeitermanagement • umweltfreundlich und sicher • **Anbindung von Unternehmenssoftware**

FLETTENDATEN NAHTLOS IN IHRE GESCHÄFTSANWENDUNGEN INTEGRIEREN

Integrieren Sie WEBFLEET® in Ihre Anwendungen und schaffen Sie innovative Services und abgestimmte Geschäftsabläufe im Kundenservice, in der Disposition, im Versand oder für die Abrechnung. WEBFLEET® bringt Ihre Fahrer und Ihre Mitarbeiter im Büro zusammen – für mehr Teamarbeit.

Kontaktieren Sie uns unter **069 6630 8024** oder mailen Sie uns unter **sales-de@business.tomtom.com** und vereinbaren Sie eine unverbindliche Vorführung bei Europas führendem Flottenmanagement- und Fahrzeugortungsanbieter.



www.tomtom.com/telematics

WEBFLEET
TOMTOM TELEMATICS

DER NEUE JAGUAR F-PACE

DURCH UND DURCH EIN JAGUAR.



AB 35.621,85 €¹

Der neue Jaguar F-PACE kombiniert sportliches Handling und atemberaubendes Design mit hoher Alltagstauglichkeit und Effizienz. Sein kraftvolles, vom Jaguar F-TYPE inspiriertes Auftreten verleiht ihm eine aufsehenerregende Straßenpräsenz. Leistungsstarke Motoren, Aluminium-Leichtbau-Konstruktion und modernste Fahrdynamik-Technologien sorgen für sportliche Performance und maximalen Fahrspaß – bei jeder Dienstreise.

jaguar.de/fleet-and-business



JAGUAR CARE
3 Jahre Garantie & Inspektion² ✓

GERINGE CO₂-EMISSIONEN
ab 129 g/km ✓

KRAFTSTOFFVERBRAUCH
ab 4,9 l/100 km ✓

THE ART OF PERFORMANCE

¹ UVP der Jaguar Land Rover Deutschland GmbH, Am Kronberger Hang 2a, 65824 Schwalbach/Ts., zzgl. Überführungskosten, zzgl. MwSt.

² Mehr Informationen und Bedingungen zu Jaguar Care unter: jaguar.de/JaguarCare

Jaguar F-PACE: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 12,2–5,7 (innerorts); 7,1–4,5 (außerorts); 8,9–4,9 (komb.); CO₂-Emissionen in g/km: 209–129; CO₂-Effizienzklasse: E-A; RL 80/1268/EWG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.