

Flotten management

FACHGESPRÄCHE:
Redaktionsbeirat

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Suzuki, Volvo

KOSTENVERGLEICH:
Große SUV

Flotte!
Der Branchentreff

100

100

JUBILÄUM:

100 AUSGABEN
FLOTTENMANAGEMENT



100

Der neue e-Crafter. Das Nutzfahrzeug der Zukunft.



Elektrisch, praktisch, innovativ wie nie.

Der neu entwickelte e-Crafter ist das erste rein elektrische Fahrzeug von Volkswagen Nutzfahrzeuge. Der Kastenwagen kombiniert bis zu 1,7 t Nutzlast¹ mit 173 km Reichweite² und perfekten Fahreigenschaften für den innerstädtischen Stop-and-go-Verkehr. Weitere Informationen auf www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de



Nutzfahrzeuge

¹Wert gilt für den e-Crafter mit 4,25 t zGG. Beim e-Crafter mit einem zGG von 3,5 t beträgt die maximale Nutzlast 1,0 t. ²Die angegebene Reichweite ist die Reichweite nach Durchfahren der Zyklen nach dem gesetzlich vorgeschriebenen Messverfahren auf dem Rollenprüfstand. Die tatsächliche Reichweite weicht in der Praxis davon ab. Sie ist abhängig von Fahrstil, Geschwindigkeit, Reifenwahl, Einsatz von Komfort-/Nebenverbrauchern, Außentemperatur, Anzahl Mitfahrer/Zuladung und Topografie. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement



Wird 2019 voll elektrisch?

Attraktive batterieelektrische Fahrzeugmodelle, halber Steuersatz für die Privatnutzung und immer mehr Elektrotankstellen, viele derzeit sogar noch mit Gratis-Strom – die Voraussetzungen für das Durchstarten der Elektromobilität sind dieses Jahr so gut wie noch nie. Jetzt müssen nur noch die Dienstwagennutzer überzeugt werden und ihre Reichweitenängste verlieren. Das Jahr wird spannend.

Auch deshalb ist Elektromobilität ein großer Schwerpunkt bei der inzwischen vierten Auflage von „Flotte! Der Branchentreff“ am 20. + 21. März dieses Jahres, der inzwischen größten Messe für Fuhrparkentscheider in Deutschland. „Der Branchentreff“ ist dabei übrigens nicht nur Name, sondern vor allem Programm: Nur bei „Flotte! Der Branchentreff“ trifft diese einzigartig große Mischung aus Herstellern, Importeuren, Leasinggesellschaften und Dienstleistern aus fast jedem Bereich des Flottenmanagements auf so viele Fuhrparkentscheider aus ganz Deutschland.

Gründe dafür gibt es viele: In der großen Messehalle kann der Fuhrparkentscheider sich in nur

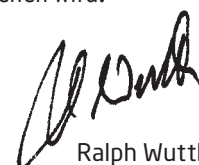
zwei Tagen auf kompaktem Raum das Produkt- und Dienstleistungsportfolio von über 200 Ausstellern ansehen. Nebenbei gibt es ein umfangreiches, praxisnahes Fachprogramm mit rund 50 Vorträgen, 20 Workshops, 10 Round Tables und zahlreichen Experten live vor Ort. Und wer sich registrieren lässt, kann sich die Weiterbildung sogar bescheinigen lassen. Am ersten Tag gibt es zu fortgeschrittener Stunde auch noch den großen Netzwerk-Abend, an dem wir letztes Jahr bis zu 1.800 Besucher begrüßen durften. Geboten wird hier neben einem exklusiven Buffet und zwei Live-Bands vor allem das Wichtigste: Kontakte zu anderen Fuhrparkentscheidern, die vielleicht ähnliche Probleme kennen und hierfür sogar schon Lösungen gefunden haben, sowie zu den Topanbietern der Branche. Entspannter kann man kaum netzwerken. Ach ja, und den Standort Düsseldorf erreicht man natürlich superbequem per Auto, Bahn oder Flugzeug.

Dieses Jahr haben wir vier Schwerpunkt-Themen definiert: Die Elektromobilität, denn die steuerliche Begünstigung seit dem 1. Januar dieses Jahres lässt das Herz vieler Dienstwagenberechtigter höherschlagen – der Fuhrparkleiter muss hier reagie-

ren, so oder so. Und dafür benötigt er valide Informationen. Nutzfahrzeuge bis 7,49

Tonnen sind ein weiterer Schwerpunkt, denn unter anderem die Digitalisierung und der Bauboom inklusive der Handwerksleistungen sorgen konstant für riesige Nachfrage. Wer hier die Zeit seiner Mitarbeiter optimal steuern kann, hat einen großen Wettbewerbsvorteil – unter anderem dafür gibt es den weiteren Schwerpunkt Digitalisierung und Telematik. Die Internationalisierung schließlich ist der vierte Schwerpunkt, denn die grenzüberschreitende Nutzung von Dienstwagen impliziert doch einige Stolperfallen, Schengen hin oder her.

Und zwischen all den Möglichkeiten ermittelt die besten Angebote auch unser diesjähriger Stargast Claus Theo Gärtner, besser bekannt als Detektiv Matula, der zudem für Gespräche und Autogramme zur Verfügung stehen wird.


Ralph Wuttke
Chefredakteur

Flotte!
Der Branchentreff
20.-21. März 2019 in Düsseldorf

Alles im Blick! Abbiege-Assistent

- ▼ 270 Grad Blick auf das Umfeld
- ▼ Mehr Sicherheit, Effizienz und Komfort
- ▼ Optimalen Blick im Bereich des toten Winkels
- ▼ Hochmodernes Weitwinkel-Kamerasystem
- ▼ Detection Box/ Personenwarnung
- ▼ Bis zu 1.500 Euro Förderung von der BAG

www.wollnikom.de



wollnikom
technology since 1993

FlottenSterne

Individuelle Mobilitätslösungen
für Geschäftskunden



Ausdruck innerer Stärke. Und Ihres Erfolges.

Der neue GLE verbindet Design, Empathie und Intelligenz auf beeindruckende Weise. Ein ähnliches Rundumpaket erwartet Sie auch bei den Service-Leistungen unseres FlottenSterne-Programms: Erleben Sie viele verschiedene Features für Komfort und Sicherheit – zugeschnitten auf Ihre individuellen Ansprüche. www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.



PRAXIS

- 12 Die Chemie stimmt!**
Imperial Fleet Management verwaltet die Flotte der Oxea GmbH

LEASING

- 16 Grenzenloser Service**
Unterstützung für länderübergreifende Fuhrparkaktivitäten
- 20 Anhaltender Trend**
Interview mit Kai Ostermann, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen

MANAGEMENT

- 22 Die Weichen gestellt** – Flottenmanagement im Gespräch mit Axel Zurhausen, Leiter Vertrieb Großkunden und Behörden bei Volvo
- 26 Durchwachsenes Ergebnis**
Die Flottenzulassungszahlen von 2018
- 32 Bundesverband Fuhrparkmanagement**
Verbandsnachrichten
- 34 Erdgasfahrzeuge – die vergessene Alternative**
Gastbeitrag von Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement
- 36 Gemeinsam noch stärker!**
Jens E. Hilgerloh (Europa Service), Maik Grabow und Tobias Höpfner (beide StarCar) über den Zusammenschluss beider Unternehmen
- 38 Eine für alle!**
Exklusivinterview mit Gunter Glück und Claus Wollnik zum neuen Tool DriversCare
- 40 In Zukunft elektrisch?**
Onlineumfrage zum Thema Elektromobilität in Flotten
- 44 Neue Perspektiven** – Flottenmanagement zu Gast auf dem ersten Transporter Gipfel von ARI Fleet und Wollnikom
- 46 Auf allen Wegen zu Hause**
Interview mit Manuel Weber und Alexander Bernt in der Suzuki-Deutschlandzentrale in Bensheim
- 49 Hätten Sie's gewusst?** – Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht
- 50 Zwischen Kontinuität und Wandel**
Ein Rückblick auf 100 Ausgaben Flottenmanagement
- 52 Rekordverdächtig**
Eindrücke vom Fleet Europe Summit in Barcelona
- 54 Fuhrpark hautnah** – Bericht zum 16. Redaktionsbeiratstreffen
- 60 Mobilität der nächsten Generation**
Die Fuhrpark-Roadshow des Management Circle machte Halt in Köln
- 62 Mit neuer Energie versorgen**
Interview mit Martin Klässner, CEO der has · to · be GmbH

POLITIK

- 64 Der Preis ist heiß!**
Wie sich der Kraftstoffpreis zusammensetzt

RECHT

- 66 Einschränkung der Privatnutzung?**
Rechtliche Hinweise zur Einschränkung der Privatnutzung des Dienstwagens

INNOVATION & TECHNIK

- 70 Nachrichten**
- 71 Fahrtelegramm Nissan Leaf**

54

Was bewegte die Fuhrparkbranche 2018? Worauf sollten sich Flottenmanager in diesem Jahr vorbereiten? Um diese und weitere Fragen drehte sich unser 16. Redaktionsbeiratstreffen



12

Gemeinsam für die Umwelt: Imperial Fleet Management hilft Oxea bei der CO₂-Reduktion



22

Wie Volvo auch im fünften Jahr in Folge wachsen konnte und wie sich der schwedische Hersteller für die Zukunft wappnet, erläutert Axel Zurhausen im Interview



36

Jens E. Hilgerloh, Vorstandsvorsitzender EUROPA SERVICE, und die geschäftsführenden Gesellschafter von StarCar, Maik Grabow und Tobias Höpfner, über den Zusammenschluss der beiden Autovermietungen



38

Im Interview geben Gunter Glück und Claus Wollnik einen Einblick in das neue Fuhrparkmanagement-Tool DriversCare



46

Manuel Weber und Alexander Bernt erläutern, wie Suzuki sich in puncto Flotten aufgestellt hat

- 72 **Fahrtelegramme Audi e-tron 55 quattro/Kia e-Niro**
- 74 **Elektrooffensive** – Ausblick auf die neuen Elektrofahrzeuge
- 76 **Innovatives Projekt**
Einweihung des innogy-Schnellladeparks in Duisburg
- 78 **Frohes Schneetreiben**
Flotten-Präsentation des neuen Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid im Zugspitzdorf Grainau
- 80 **Ran an die Töpfe!**
Übersicht zu den Förderprogrammen für Lastenfahrräder
- 82 **Wohin führt der Weg?**
Aktueller Stand der Batteriezellenforschung und ein Ausblick

MOBILITÄTSMANAGEMENT

- 84 **Ein Modell mit Zukunft**
Ab wann lohnt sich Carsharing in der Flotte?

RÄDER & REIFEN

- 86 **Nachrichten**
- 88 **Mehrdimensional**
Übersicht aktueller Sommerreifen-Modelle

TRANSPORTER

- 90 **Sicherheit an erster Stelle**
Hinweise zur Ladungssicherung in Fahrzeugen
- 92 **Nachrichten**

KOSTENVERGLEICH

- 93 **Kraftpakete für die Straße**
Kostenvergleich großer SUV-Modelle

MARKTÜBERSICHT

- 99 **Mehr als ein Spruch!**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Ford

FAHRTELEGRAMME

- 102 **Seat Tarraco 2.0 TDI 4Drive/Citroën C5 Aircross BlueHDi 180**
- 103 **Mercedes-Benz B 220 d/Ford S-Max 2.0 EcoBlue**
- 104 **BMW 540d xDrive/Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTi**

FAHRBERICHT

- 105 **Leistungsgesellschaft** – Volkswagen Amarok 3.0 TDI V6 4MOTION

TEST

- 106 **Schlichter Luxus** – Audi A6 50 TDI quattro
- 108 **Die heimliche Businessklasse** – Mercedes-Benz C 220 d

SPECIAL „FLOTTE! DER BRANCHENTREFF“

- 110 **Matula fährt vor: Erst „Flotte“, dann neuer Film**
Einleitung
- 112 **Porträts der Aussteller**
auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2019 (Auswahl)

RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 8 **Nachrichten**
- 18 **Nachrichten Leasing/Management**
- 144 **Kolumne**
- 146 **Gastkommentar/Impressum**



IHRE ASSISTENTEN?
HABEN WIR IM GRIFF.

- Professionelle Kalibrierung Ihrer Fahrerassistenzsysteme bei Scheiben-Neueinbau*
- Mit modernster, lasergestützter Diagnose- und Messtechnik
- Für alle gängigen Marken und Modelle

* Nach Herstellervorgabe

Mehr auf www.carglass4fleets.de
Tel. 0800 – 08 87 355
E-Mail: firmenkunden@carglass.de


CARGLASS®
4Fleets

Personalien



Der Aufsichtsrat der AUDI AG hat **Bram Schot** (57) zum 1. Januar 2019 zum Vorstandsvorsitzenden berufen. Schot steht seit Juni 2018 als kommissarischer Vorstandschef an der Spitze des Unternehmens. Sein bisheriges Vorstandsressort für Vertrieb und Marketing führt Schot noch kommissarisch weiter. Spätestens ab dem 1. Juli 2019 wird dann **Hildegard Wortmann** (52) dem Bereich vorstehen. Wortmann war seit Januar 2018 bei BMW für die Vertriebsregion Asien-Pazifik mit Sitz in Singapur verantwortlich.



Mit 30 Jahren internationaler Erfahrung wird **Alain Van Groenendael** Chairman und CEO des auf Full-Service-Leasing spezialisierten Unternehmens Arval. Van Groenendael verbrachte den Großteil seiner Karriere bei der Citibank. Dabei war er in unterschiedlichen Funktionen und an verschiedenen Standorten tätig – zuletzt unter anderem als CEO der westeuropäischen Consumer Bank und als Mitglied des Managementkomitees der Citigroup.



Der Aufsichtsrat der DEKRA Automobil GmbH hat **Guido Kutschera** (50) mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung der DEKRA Automobil GmbH ernannt. Er ersetzt in dieser Funktion Wolfgang Linsenmaier (52), der zeitgleich in den Vorstand von DEKRA wechseln wird. Kutschera wird zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben, der Marktbearbeitung und Steuerung aller 75 Niederlassungen, für die strategische Ausrichtung der DEKRA Automobil GmbH verantwortlich sein.

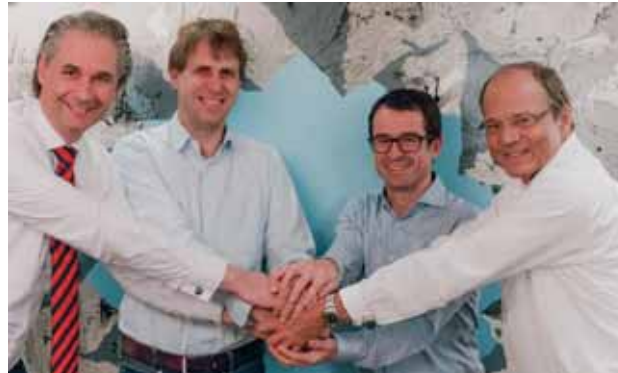


Jens E. Hilgerloh (55), Vorstandsvorsitzender der Europa Service Autovermietung AG und Präsident des BAV Bundesverband der Autovermieter Deutschlands e.V., ist zukünftig als neuer Geschäftsführer bei der StarCar GmbH für den Bereich Vertrieb verantwortlich. „Zentrale Aufgabe wird es sein, die Vertriebsaktivitäten von StarCar und Europa Service Autovermietung zusammenzuführen“, so Hilgerloh. **Markus Hoff** (49) verantwortet bei der Europa Service als Vorstand die Bereiche Flotte und Vertrieb. In seiner Eigenschaft als neuer Geschäftsführer der StarCar übernimmt er auch dort die Gesamtverantwortung für den Bereich Fuhrpark.



Seit Januar verantwortet **Michael Strohmaier** die neu gegründete AFC Mobility GmbH als Geschäftsführer. Michael Strohmaier: „Die AFC Mobility GmbH vervollständigt die Produktpalette der auto fleet control um den Bereich Mobilität. Während wir in den Bereichen Schadenmanagement und Risikomanagement den Schadenaufwand unserer Kunden reduzieren und anschließend stabilisieren, sorgt die AFC Mobility GmbH für individuelle Lösungen im Bereich Mobilität.“ Vor seinem Einstieg bei auto fleet control war Michael Strohmaier in verschiedenen Positionen in der Automobilwirtschaft tätig, zuletzt war er Verkaufs- und Centerleiter bei Jaguar Land Rover.

ZUSAMMENARBEIT



Der norwegische Staatskonzern Statkraft sicherte sich im Dezember 2018 61 Prozent an der eeMobility GmbH. eeMobility ist eines der ersten Unternehmen, das sich auf den Bereich elektrischer Dienstflotten spezialisiert hat – und einer der führenden Anbieter von kompletten Ladelösungen für den Firmenstandort, zu Hause und unterwegs. Somit soll die Umstellung auf Elektrofahrzeuge auch für den Flottenmanager vereinfacht werden, denn das

2015 gegründete Unternehmen übernimmt den gesamten Prozess, wie Installation der Wallbox und Ladesäulen, Abrechnung und Stromversorgung mit Ökostrom. Die Partnerschaft mit Statkraft ist vielversprechend. Denn das Unternehmen aus Oslo verfügt über langjährige Erfahrung in der Elektromobilität und ist gemäß eigenen Angaben Europas größter Erzeuger erneuerbarer Energien. „Wir sehen ein enormes Potenzial, unser zukünftiges Wachstum zu beschleunigen, indem wir die Expertise von Statkraft aus dem etablierten norwegischen Elektromobilitäts-Markt nutzen“, sagt Robin Geisler (2. v. li.), einer der Gründer von eeMobility.

SUV-FAMILIE ERWEITERT

ŠKODA setzt seine SUV-Offensive konsequent fort. Mit einem neuen Crossover-Modell stellt der tschechische Hersteller ein weiteres Modell vor und erweitert seine SUV-Palette nach KODIAQ und KAROQ. Die Tschechen gewähren mit einem Silhouette-Bild einen ersten Blick auf den neuen KAMIQ, der auf dem Genfer Auto-Salon (5. bis 17. März) seine Weltpremiere feiern wird. Dieses lässt bereits die Frontpartie erahnen und zeigt auch die neuen markanten LED-Scheinwerfer mit dem nach oben abgesetzten Tagfahrlicht mit integrierten dynamischen Blinklichtern. Der Neuzugang von ŠKODA kombiniert gemäß Herstellerangaben die Vorzüge eines SUV – hohe Sitzposition, bessere Übersicht, bequemes Ein- und Aussteigen sowie eine erhöhte Bodenfreiheit – mit der Agilität und dem Fahrverhalten eines Kompaktfahrzeugs.



NETZWERKEN ZWISCHEN OLDTIMERN

A.T.U. lädt herzlich auf seinen A.T.U.-Fuhrpark-Treff „Fleet-Innovation-Tour“ am 21. Februar in die Dauphin Speed Event Location in Hersbruck ein. Hier besteht die Möglichkeit, sich mit Fuhrparkmanagern, Experten und Kollegen in einem exklusiven Rahmen auszutauschen und sich über aktuelle Themen der Branche zu informieren. In einer Vortragsreihe geht es unter anderem um neue Ansätze im Flottenmanagement, nachrüstbare Fahrerassistenten, die Zukunft der Mobilität und aktuelle flottenrelevante Gesetzesänderungen. Nach dem Vortragsprogramm erwartet die Teilnehmer noch eine Besichtigung der größten privaten Oldtimersammlung Europas der Familie Dauphin. Weitere Informationen zur Veranstaltung können Sie per E-Mail anfragen (eventmarketing@de.atu.eu).

NEU AUFGESTELLT

Die international tätige Sachverständigenorganisation DEKRA stellt das Management von drei Tochtergesellschaften in Deutschland neu auf. Guido Kutschera ist zum 1. Januar 2019 aus den Geschäftsführungen der GKK Gutachten GmbH (GKK) und der DEKRA Claims Services GmbH (DCS) ausgeschieden (siehe Personalien). In beiden Gesellschaften rücken Führungskräfte aus der zweiten Reihe in die Geschäftsführung auf. Zugleich wird eine engere Zusammenarbeit beider Firmen mit der DEKRA Automotive Solutions Germany GmbH (DAS) in der Struktur der Geschäftsführungen verankert. DAS-Geschäftsführer Matthias Witte (re.) wurde zusätzlich sowohl bei der GKK als auch bei der DCS zum Sprecher der Geschäftsführung berufen. Bei der GKK wurde außerdem Personalleiterin und Prokuristin Melanie Schade (li.) zur Geschäftsführerin ernannt, zudem ist Marius Klosa zum Prokuristen bestellt worden. Bei der DCS ist Andreas Schmid (Mitte), schon bisher Mitglied der Geschäftsleitung, zukünftig ebenfalls Geschäftsführer. Zu den Neuberufungen in die Geschäftsführungen erklärt DEKRA-Vorstand Klinke: „Ich bin überzeugt, dass uns die Neuaufstellung und die engere Verbindung der drei Gesellschaften einen weiteren Schritt voranbringt und wir unsere Kunden noch besser mit Dienstleistungen aus einer Hand bedienen können.“



iPad
< Eingang (1)

C. Frank
An: Stefan Lohberg

DRINGEND: Inflexibles Closed-End Full-Service-Leasing!
15. Nov. 2017 um 16:30 Uhr

Hallo Herr Lohberg,

warum können wir unsere Fahrzeuge in
Closed-End Leasingverträgen nicht jederzeit
ohne Vertragsstrafe zurückgeben?

Und weshalb erzielen wir keinerlei
Remarketing-Erlöse?

Wenn individuelle Vertragsgestaltung so aussieht,
widerspricht sie unserem Bedarf nach besten
TCO, voller Flexibilität und Transparenz.

Gibt es denn auf dem Markt keine Alternativen?

C. Frank
CFO

Besuchen Sie uns auf
Stand #I19
und lernen Sie
ARI FlexLease kennen!

Mehr erwarten, alles bekommen.
Mit ARI FlexLease.

Jetzt neu in Deutschland: das Open-End Leasingmodell von ARI –
einem der weltweit führenden Flottenmanagement-Dienstleister.
Transparent, flexibel, wirtschaftlich. Besuchen Sie uns!



Flotte! Der Branchentreff – Stand I19

Personalien



Mit Wirkung zum 3. Dezember 2018 hat **Daniel Schnell** (42) die Position des Directors Fleet & Business Sales bei der FCA Germany AG übernommen. Er war zuletzt als Manager Network Operations bei FCA in Frankfurt tätig, nachdem er bereits als Sales Manager für die Konzernmarken Jeep, Alfa Romeo, Fiat und Abarth zuständig war.



Die belmoto Gruppe erweitert ihren Gesellschafterkreis und gewinnt mit **Gunter Glück** einen erfahrenen Experten dazu. Er wird ab sofort als Gesellschafter bei der belmoto Gruppe in den neu geschaffenen Geschäftsbereich Neue Mobilität mit einsteigen. Dabei geht es vor allem darum, das Mobilitätsbudget für Unternehmen als multimodale Alternative zum Dienstwagen weiter zu etablieren. Glück war unter anderem 17 Jahre lang bei LeasePlan Deutschland Mitglied der Geschäftsleitung.



Neubesetzung bei Carglass: **Matthias Wittenberg** ist seit Jahresbeginn Head of Key Account Management. In seiner neuen Position berichtet er an Galina Herzig, Director of Sales & Marketing. In seiner Funktion führt Wittenberg ein Team aus Key-Account-Managern und Account-Managern, die die Unternehmenszentralen, Regionaldirektionen und Schadenstellen von Versicherungsgesellschaften betreuen. Zuletzt war er als Key Account Manager DACH Hospitality & Food Service bei Diversey Care Deutschland tätig.



Die Fuhrparkmanagement-Software der Avrios International AG setzt auf die konsequente Optimierung der Fuhrparkverwaltung. Neben der Erfassung und Aufbereitung geht es dabei immer mehr um die kundenindividuelle Analyse der Daten, um Fuhrparks effizienter zu managen. Dafür erweitert das Schweizer Unternehmen nun den dafür zuständigen Bereich „Customer Success“. Neuer Vice President des Aufgabengebietes ist ab sofort **Marcus Hennecke** (46), der von Fleet Logistics zu Avrios wechselt.



Christian Sulser übernimmt bei der IVECO Magirus AG ab sofort die operative Gesamtverantwortung für die Märkte Deutschland und Schweiz. Sulser, seit Juli 2002 bei der IVECO Magirus AG, war drei Jahre Marketingleiter für die D-A-CH-Region und sammelte als Verkaufsleiter bei der IVECO Nord-Ost GmbH Vertriebs Erfahrungen. Zuletzt war er Leiter des Geschäftsbereichs Schwere Fahrzeuge



Die Suzuki Deutschland GmbH hat bekannt gegeben, dass **Andreas T. Franz** zum neuen Director Sales und Marketing Automobile für Suzuki Deutschland ernannt wurde. Er wird für die Leitung aller Themen rund um die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie von Suzuki Automobile in Deutschland verantwortlich sein. Zuletzt war er Director Aftersales bei Suzuki Deutschland.

ERSTE WAHL

Auf der Mercedes-Benz Fashion Week Berlin traf sich vom 15. bis 18. Januar 2019 wieder einmal die internationale Modeszene. Dabei arbeiteten die Veranstalter erneut mit Mercedes-Benz Van Rental zusammen. Der Fahrzeugvermieter, der sich ganz auf Transporter und Vans spezialisiert hat, war mit einer exklusiven Premiumflotte an V-Klassen vor Ort. Mit mehr als 60 Fahrzeugen wurden die Teilnehmer und VIPs von und zu den jeweiligen Veranstaltungen chauffiert. Van Rental ist gemäß eigenen Angaben ein wichtiger Ansprechpartner für Chauffeurdienstleister und deutschlandweiter Mobilitätspartner für Großveranstaltungen. Durch das umfangreiche Stationsnetz seien bundesweit sehr kurze Wege gegeben. Neben der Mercedes-Benz Fashion Week in Berlin ist Van Rental unter anderem beim Grimme Preis und der boot Düsseldorf mit seinen Mietfahrzeugen vor Ort.



MEHR HYBRID

Am 26. Januar 2019 ist der Toyota RAV4 in der fünften Generation in den Handel gekommen. Ab 27.722,69 Euro (netto) ist der effiziente und umweltverträgliche Antrieb im vor 25 Jahren erstmals präsentierten SUV-Pionier zu haben – damit ist er sogar etwas günstiger als sein Vorgänger. Die Preise für die 2,0-Liter-Benzinervariante starten bei 25.201,68 Euro (netto). 85 Prozent der Kunden in Westeuropa haben sich 2018 für die Hybridvariante des RAV4 entschieden. Auch 2019 möchte Toyota den Kunden diese Entscheidung leicht machen: Denn wenn der neue RAV4 ist nur teurer, wenn er mehr Ausstattung hat. Im Vergleich zum Vorgängermodell gibt es ausschließlich ausstattungsbedingte Aufpreise. Exklusiv dem RAV4 Hybrid mit Frontantrieb vorbehalten ist die Ausstattung „Business Edition“. Dieses speziell für Geschäftskunden geschnürte Paket konnte im Vergleich zum Vorgängermodell um 747,90 Euro (netto) im Preis gesenkt werden. Aufbauend auf der Variante „Comfort“ sind hier unter anderem das Navigationssystem Touch & Go Plus, ein Toter-Winkel-Warner mit Rückfahrassistent, Sitzheizung vorn und ein Digitalradio an Bord.

BEIRATSGRÜNDUNG

Ende November gründete die TCS Technology Content Services GmbH einen exklusiven Beirat, der die Geschäftsführung bei strategischen und operativen Fragen beraten wird. Alle Beiratsmitglieder bringen langjährige Erfahrung aus dem Mobilitätssektor ein. Das Gremium besteht aus Prof. Dr. Roland Vogt, Professor an der Hochschule für Ökonomie und Management (FOM) München und Institutsleiter des zegemo, Zentrum für geschäftliche Mobilität, Matthias Braun, ehemaliger Leiter Audi of America und Senior Advisor Mobility & Logistics bei der Messe Frankfurt und Beirat in weiteren mobilitätsnahen Unternehmen, sowie Ralf Peters, Key Account Manager bei der Akzo Nobel Coatings GmbH. „Ich freue mich, diesem Kreis ausgewiesener und sehr erfahrener Spezialisten anzugehören und auf diese Weise meine unabhängige Expertise beratend in den gegenseitigen Erfahrungsaustausch einbringen zu können“, bekundete Prof. Dr. Vogt seine Freude über die Ernennung zum TCS-Beiratsmitglied. „In der konstituierenden Sitzung des Beirates wurde darüber beraten, wie sich die Rahmenbedingungen für die Einführung digitaler Dienstleistungen verbessern lassen und wie sich unser Unternehmen positionieren muss, um den rasend schnellen digitalen Entwicklungsprozessen gewachsen zu sein“, so Niels Krüger, Geschäftsführer der TCS.

DIGITALES PARKEN



ParkNow ist ein innovativer Parkservice, der die bargeldlose Bezahlung von Parkplätzen per App am Straßenrand und im Parkhaus ermöglicht. Mit nur einem Fingerdruck in der App kann der Parkvorgang am Straßenrand gestartet und beendet werden. Die Abrechnung der Parkgebühren erfolgt minutengenau und bargeldlos am Monatsende. Ein einfaches Kontenverwaltungssystem regelt alle Parkvorgänge gänzlich digital und hilft Unternehmen, Kosten, Zeit und Verwaltungsaufwand im Fuhrparkmanagement einzusparen, verspricht das Unternehmen.

Für Mitarbeiter soll das lästige Auslegen und Sammeln von Parktickets entfallen und Parkautomaten müssen nicht mehr „überfüttert“ werden. Der organisatorische Aufwand der Buchhaltung wird durch ParkNow massiv reduziert und das Unternehmen spart somit ganzheitlich Kosten, so das Versprechen. ParkNow ist bereits in über 100 Städten verfügbar und erweitert kontinuierlich das Netzwerk an Kooperationspartnern. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben der erste Anbieter einer digitalen Komplettlösung für das Parken am Straßenrand als auch in Parkhäusern, und zwar in Deutschland und Österreich. Näheres können Sie auch auf „Flotte! Der Branchentreff“ erfahren. ParkNow freut sich auf Ihren Besuch an Stand L24A.

JOINT VENTURE

Im Rahmen des Joint Ventures Charge4Europe planen innogy und DKV, Versorgungslösungen in ganz Europa für Betreiber gewerblicher Elektroflotten anzubieten. Den entsprechenden Vertrag haben beide Partner, jeder zu 50 Prozent beteiligt, im Dezember 2018 in Ratingen unterzeichnet. Die Gründung von Charge4Europe steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Regulierungsbehörden. Der Bedarf an nutzerfreundlichen Gesamtlösungen und Services für E-Flotten wird in Zukunft deutlich steigen, insbesondere bei Gewerbekunden. Um diesen Bedarf zu decken, will Charge4Europe ein europaweites Roamingnetz öffentlicher Ladepunkte aufbauen. Dieses soll B2B-Kunden als White-Label-Technologiedienstleistung angeboten werden, um eigene Elektromobilitäts-Produkte auf den Markt zu bringen und zu vertreiben. Um seinen Kunden auch Lösungen für das Laden zu Hause und auf der Arbeit offerieren zu können, wird darüber hinaus eine Vertriebspartnerschaft des DKV mit innogy umgesetzt. Dadurch können DKV-Kunden über den Mobilitätsdienstleister auch Wallboxen und Ladesäulen beziehen, sie zu Hause und am Arbeitsplatz installieren lassen und über ihren Arbeitgeber transparent abrechnen.

NEUES HYBRID-KOMBIMODELL

Mit einer weiteren Hybridvariante und neuen Ford-EcoBlue-Turbodieselmotoren, die gemäß Herstellerangaben allesamt die Abgasnorm Euro 6d-TEMP erfüllen, sowie einem aufgefrischten Exterieur- und Interieurdesign geht der Ford Mondeo in die zweite Hälfte seines Produktzyklus. Zugleich feiern auch die 8-Gang-Automatik sowie die jüngste Generation der intelligenten Geschwindigkeitsregelanlage (adaptiv) inklusive Stau-Assistent mit Stop & Go-Funktion ihre Premiere in der europäischen Topbaureihe des Automobilherstellers. Eine der wichtigsten Mondeo-Neuerungen, die im Januar auf dem Brüsseler Autosalon ihre Premiere feierte: Ab sofort ist der Mondeo Turnier auch als Hybridversion bestellbar (Verkaufspreis: ab rund 34.500 Euro (netto)). Diese neue Variante richtet sich insbesondere an Kunden, die einen ebenso vielseitigen wie langstreckentauglichen Kombi mit großem Kofferraum und geringen Emissionen speziell im Stadtverkehr suchen. Der Autobauer bietet den Mondeo Hybrid darüber hinaus auch weiterhin als viertürige Limousine an (Verkaufspreis: ab rund 33.500 Euro (netto)) – gemäß Ford die einzige Möglichkeit, in Deutschland die coupéhaft gestaltete Stufenheck-Variante des Mondeo zu fahren.

VORVERKAUFSSTART

Der neue Mazda3 ist ab sofort bestellbar. Als erster Vertreter der nächsten Produktgeneration des Herstellers aus Hiroshima bietet das vollständig erneuerte Kompaktmodell neben seinem Kodo-Design innovative Antriebstechnologien sowie neue Assistenzsysteme. Unter www.mazda.de/der-neue-mazda3 erhalten Interessenten seit Mitte Januar realitätsgetreue Eindrücke des neuen Modells. Dazu wurde das Fahrzeug inklusive aller Konfigurationsmöglichkeiten aufwendig in 3-D nachgebaut und bietet somit ein besonders interaktives Digitalerlebnis, verspricht der Autobauer. Der entsprechende Kaufpreis wird ebenfalls berechnet. Zusätzlich zu einem exklusiven Vorverkaufsangebot ist ein Finanzierungs- und Leasingrechner in den Konfigurator integriert, sodass die Nutzer die Möglichkeit haben, verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten auszuwählen. Für Kunden, die ihre Wunschkonfiguration gefunden haben, ist der neue Mazda3 bereits vor der offiziellen Vorstellung bei den deutschen Mazda-Händlern am 22. und 23. März 2019 bestellbar.

STRESSFREI UND SICHER

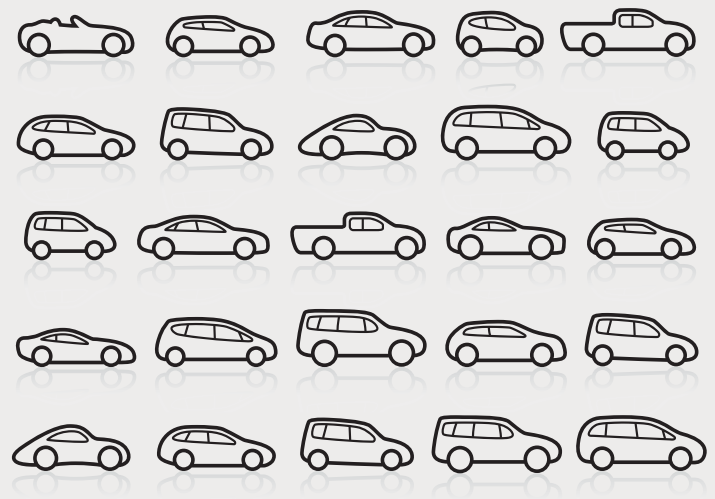
save4drive bietet praxisorientierte Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für Dienstwagennutzer an. Seit mehr als zehn Jahren zeigt das Unternehmen seinen Kunden mit einer alternativen Fahrweise, dem „StresslessDriving“, wie Mitarbeiter nicht nur effizient, sondern auch stressfreier an ihr Ziel kommen können. „Auf ‚Flotte! Der Branchentreff‘ 2018 haben wir unsere Schadenanalyse vorgestellt und es hat sich gelohnt. Dieses Tool hilft Unternehmen anhand der eigenen Schaden- und Unfallzahlen eine detaillierte Kostenaufstellung zu liefern, die gleichzeitig mit Handlungsempfehlungen erweitert wird. Dem Unternehmen liegt innerhalb von maximal 48 Stunden eine detaillierte Analyse vor“, sagt Bernd Hänel, Geschäftsführer von save4drive. Nach einem persönlichen Gespräch erhält das Unternehmen dann einen auf der Schadenanalyse und den tatsächlichen täglichen und firmenspezifischen Anforderungen basierten Maßnahmenplan.

Den Fuhrpark der Zukunft effizient managen



Jetzt die richtigen Entscheidungen treffen

FleetScape® IP



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

Die Chemie stimmt!

Seit 2013 verlässt sich das internationale Chemieunternehmen Oxea bei der Verwaltung des deutschen Pkw-Fuhrparks auf die Dienstleistungen von Imperial Fleet Management. Dabei begleitet der Dienstleister die Oxea GmbH auch auf dem Weg zu einem klimaneutralen Fuhrpark. Flottenmanagement war zu Gast in der Firmenzentrale des Experten für Oxo-Intermediates und -Derivate in Monheim am Rhein und hat sich das Projekt aus Sicht der Verantwortlichen schildern lassen.

Nachhaltigkeit ist mehr als nur eine Modeerscheinung der westlichen Welt, mittlerweile ist daraus ein globaler Megatrend geworden. Davon in hohem Maße betroffen sind die Unternehmensflotten in Deutschland. So auch die Flotte der Oxea GmbH. Genau genommen unterhält die Chemiefirma zwei Flotten: einen Werksfuhrpark mit Gabelstaplern und kleinen Lkw und eine Flotte für Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter. Die Fahrzeuge des Werksfuhrparks am Standort in Oberhausen werden gekauft und komplett intern verwaltet. Die Pkw-Flotte besteht aus etwa 60 Fahrzeugen, die alle geleast und von Imperial Fleet Management verwaltet werden und bald klimaneutral unterwegs sind.

Der Fuhrpark

2018 kam die Pkw-Flotte des Chemieunternehmens auf eine Fahrleistung von 1.672.179 Kilometern und einen Durchschnittsverbrauch von 6,1 Liter Kraftstoff auf 100 Kilometern. Trotz dieser beachtlichen Fahrleistungen streben die Fuhrparkverantwortlichen einen klimaneutralen Fuhrpark an. Eine Herausforderung, die nicht von heute auf morgen zu stemmen ist, wie die Beteiligten zu berichten wissen. Interessanterweise wird zum Erreichen des Ziels weniger Wert auf Restriktion als auf Motivation der Mitarbeiter gelegt. Dies spiegelt sich auch in der offen gehaltenen Dienstwagenrichtlinie wider. „Wir machen unseren Dienstwagenberechtigten nur wenige Vorgaben. Marke und Modell können die Fahrer in der Regel selbst bestimmen, sofern es sich nicht um Pick-ups, Sportwagen, Cabrios, Camper oder Ähnliches handelt“, berichtet Claudia Dresen, zuständig für den Einkauf bei der Oxea GmbH, in diesem Zusammenhang. Die Dienstwagenberechtigten tendieren dabei, obwohl sie freie Markenwahl haben, überwiegend zu Marken aus dem VW-Konzern. So stammen insgesamt 38 Fahrzeuge aus dem norddeutschen Konzern, vor allem



Seit 2017 ist die Firmenzentrale in Monheim am Rhein ansässig, (v. l. n. r.) Michael Hohn, Thomas Schmidt (beide Imperial), Claudia Dresen, Jan Hille (beide Oxea)

Volkswagen und Audi seien hier gefragt. Ebenfalls beliebt bei den Dienstwagenberechtigten seien Modelle von BMW, die mit immerhin zehn Fahrzeugen in der Flotte derzeit vertreten sind. Unabhängig von der Marke werden die Dienstwagen für drei Jahre mit einer Laufleistung von 25.000 Kilometern pro Jahr geleast. Bei Fahrern mit einer größeren jährlichen Laufleistung wird ein entsprechend angepasster Vertrag unterschrieben. Es handelt sich in weiten Teilen um eine Motivationsflotte. Daher steht jedem die freie Fahr-

zeugwahl zur Verfügung. Unterschiedlich sind nur die Zuschüsse, die den Mitarbeitern je nach Gehaltsstufe gewährt werden. Möchte jemand ein besser ausgestattetes oder teureres Modell fahren, welches sein eigentliches Budget übersteigt, zahlt er dies aus eigener Tasche hinzu. Trotz dieser sehr weit gefassten Car-Policy unterscheidet sich die Flotte der Oxea GmbH hinsichtlich der Modell- und Markenwahl nicht wesentlich von anderen Motivationsflotten in Deutschland. Dies lasse sich zum Teil auf vernünftige Entscheidungen der Mitarbeiter zurückführen, wie Jan Hille, Executive Vice President Global Supply Chain bei der Oxea GmbH, berichtet. Doch reicht der Appell an die Vernunft auch aus, um einen klimaneutralen Fuhrpark zu betreiben?

Jan Hille:
„Wir geben unseren Mitarbeitern die eigenen Verbrauchszahlen mit auf den Weg und legen auch die Bestwerte innerhalb unserer Flotte daneben. So kann der Einzelne sein Verhalten besser einschätzen“



Das Ziel

Der Spagat zwischen der Motivation des Mitarbeiters und dem Erreichen der eigenen Klimaziele ist eine Herausforderung. Unterstützung auf diesem schwierigen Weg bekommen die Verantwortlichen vom Team von Michael Hohn, Head of Fleet Management, einem Geschäftszweig des Logistkdienstleisters Imperial Logistics. Seit 2013 verwaltet der Flottenexperte aus Duis-

OXEA

Oxea ist ein weltweiter Hersteller von Oxo-Intermediaten und Oxo-Derivaten wie Alkohole, Polyole, Carbonsäuren, Spezialester und Amine. Diese werden zur Herstellung von hochwertigen Beschichtungen, Schmierstoffen, kosmetischen und pharmazeutischen Produkten, Aroma- und Duftstoffen, Druckfarben sowie Kunststoffen verwendet. Oxea beschäftigt weltweit mehr als 1.400 Mitarbeiter. Oxea ist ein Teil der Oman Oil Company S.A.O.C. (OOC), einem Unternehmen, das vollständig der Regierung von Oman gehört. Es wurde 1996 gegründet, um in den in- und ausländischen Energiesektor zu investieren. OOC ist ein wichtiger Bestandteil der Bestrebungen des Sultanats, die Wirtschaft von Oman zu diversifizieren und ausländische Investitionen zu fördern. Weitere Informationen über Oxea sind auf www.oxea-chemicals.com verfügbar.

burg die Pkw-Flotte. Dabei übernimmt Imperial Fleet Management die komplette Verwaltung, vom Bestell- und Ausschreibungsprozess über die Fahrerdirektkommunikation, das Tankkartenmanagement, das Schadenmanagement, das Vertragsmanagement bis hin zur Führerscheinkontrolle – und das alles zur vollsten Zufriedenheit der Oxea GmbH. So berichtet Jan Hille: „Auch wenn wir regelmäßig alle unsere Verträge überprüfen, hat es bislang keinen Grund für uns gegeben, den Anbieter zu wechseln.“ Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass beide Unter-

nehmen den schwierigen Weg in Sachen grüner Flotte gemeinsam gehen. Dabei wirft Thomas Schmidt, Senior Specialist Sustainability & Energy bei Imperial Logistics, gleich vorweg ein: „Eine kurzfristige Umstellung eines Fuhrparks weg von fossilen Energieträgern hin zu alternativen Antrieben ist nicht ohne Weiteres möglich.“

Der Weg

Prinzipiell gebe es zwei Wege hin zu einem klimaneutralen Fuhrpark, schildern die Verantwortlichen. Zum einen kann man auf Grundlage der CO₂-Werte Kompensationsleistungen zahlen. Zum anderen kann der Fuhrpark an sich durch den Einsatz von Elektrofahrzeugen zumindest lokal klimaneutral werden. Für den ersten Weg hat sich Oxea nun für das vergangene Jahr 2018 entschieden. Dazu war eine detaillierte Erfassung der Fahrleistungen notwendig. So wissen die Beteiligten heute, dass 2018 pro Fahrzeug 4,5 t CO₂ angefallen sind. Dafür werden in diesem Jahr Klimazertifikate angekauft. Die Kompensationsleistungen können als weiterer Schritt zu einer Sensibilisierung des Unternehmens für den eigenen CO₂-Fußabdruck dienen. Möglich ist dies jedoch nur, weil genaue Daten vorliegen. Für Michael Hohn, Head of Fleet Management bei Imperial Logistics, ist ein klimaneutraler Fuhrpark nur auf Grundlage von exakten Daten möglich: „Stammdaten sind das Allerheiligste in der Fuhrparkverwaltung. Vor allem auch, um CO₂-mindernde Maßnahmen erfolgreich zu installieren, sind genau diese Zahlen unerlässlich.“

Michael Hohn:
„Stammdaten sind das Allerheiligste in der Fuhrparkverwaltung. Vor allem auch, um CO₂-mindernde Maßnahmen erfolgreich zu installieren, sind genau diese Zahlen unerlässlich“



In den nächsten Jahren will Oxea aber auch den zweiten Weg weiter beschreiten. Dazu sind mehrere Schritte notwendig. Durch eine fortlaufende Modernisierung der Fahrzeugflotte soll sichergestellt werden, dass stets die aktuelle Motoren- und damit eine aktuelle Abgastechnologie in Benutzung ist. Auch hier hat Oxea bereits einige Grundlagen für die Umsetzung dieses Vorhabens gelegt. So sind die ersten Ladesäulen bereits installiert und im Werksverkehr ist die Elektromobilität schon länger ein Thema. Darüber hinaus wird für Mitarbeiter, die sich für ein Elektrofahrzeug als Dienstwagen entscheiden, die Wallboxen für zu Hause bis zu einem bestimmten Betrag vom Unternehmen finanziert. Doch auch schon bei den Verbrennungsmotoren wird auf die Nachhaltigkeit geachtet. Schon vor einigen Jahren habe man eine CO₂-Komponente in die Dienstwagenrichtlinie aufgenommen. Dazu wurde ein CO₂-Standardwert für die Oxea-Flotte aufgestellt.

(Fortsetzung auf S. 14)

Schadenmanagement vom Profi

- ✓ 24-Stunden-Service
in der D-A-CH-Region
- ✓ Sofort-Hilfe bei Unfall,
Panne, Reparatur
- ✓ Kostengünstige
Fallpauschal-Abrechnung

So bleiben Ihre Dienstwagenfahrer mobil.

Flotte!
Der Branchentreff
für die Flottenwirtschaft

Besuchen Sie uns
in Halle 8a
am Stand 16A.



TCS TECHNOLOGY.
CONTENT.
SERVICES.

Technology Content Services GmbH • Leonhardstraße 16-18 • 90443 Nürnberg
Ihr Ansprechpartner: Niels Krüger / Geschäftsführer
Telefon: +49 (0) 911 230 53 222 • Mail: n.krueger@tcs-dienstleistung.de



Dieser lag bislang bei 135 g CO₂ pro Kilometer. Wer ein Fahrzeug bestellte, das über diesem Wert lag, musste mehr dazuzahlen und wer mit seinem Dienstwagen darunter lag, bekam einen gewissen Betrag gutgeschrieben. „Dazu muss man wissen, dass prinzipiell alle Kosten in Bezug auf den Dienstwagen vom Unternehmen getragen werden und nur eine kleine Pauschale für die Privatnutzung vom Gehalt abgerechnet wird“, erklärt Hille. Diese Richtlinie sorgt allerdings auch dafür, dass die meisten Mitarbeiter einen Diesel wählen, da dieser einfach den besseren CO₂-Wert liefert, berichten die Flottenverantwortlichen von Oxea. Außerdem werde man mit der Umstellung auf das WLTP-Verfahren bei dieser Regelung noch einige Anpassungen vornehmen. Zur Diskussion stehe auch, ob man nicht auch Stickoxide mit in die Bemessungsgrundlage aufnehmen sollte.

Neben den sauberen Motoren an sich ist auch die Sensibilisierung des Fahrers ein wichtiges Ziel. Dieser kann über ein moderates Fahrverhalten aktiv an der CO₂-Reduzierung mitwirken. „Dabei geben wir unseren Mitarbeitern die eigenen Verbrauchszahlen mit auf den Weg und legen auch die Bestwerte innerhalb unserer Flotte daneben. So kann der Einzelne sein Verhalten besser einschätzen und entwickelt eventuell auch so etwas

Claudia Dresen:
„Nachhaltigkeit war zwar in der Dienstwagenrichtlinie verankert, aber erst mit der Verbrauchsanalyse wurde das Ganze real“



wie Ehrgeiz, besser zu werden, was den Verbrauch angeht“, berichtet Hille. Die Grundlage hierfür bilden die genauen Zahlen des Verbrauchsreportings von Imperial Fleet Management. Claudia Dresen ergänzt hierzu: „Wir haben jetzt auch zum ersten Mal die Möglichkeit, das für den Fahrer greifbar zu machen. Nachhaltigkeit war zwar in der Dienstwagenrichtlinie verankert, aber erst mit der Verbrauchsanalyse wurde das Ganze real.“

Eine der effektivsten Stellschrauben zur Vermeidung lokaler Emissionen ist sicherlich die Fahrtvermeidung. Auch hier arbeite man daran, das Thema in der Unternehmensphilosophie zu etablieren. Die technische Ausstattung der Räumlichkeiten, um Video- und Telefonkonferenzen abzuhalten, gehöre dabei genauso zum Konzept wie flexiblere Arbeitszeiten und Homeoffice-Tage. Zudem belohne man die Dienstreise mit der Bahn mit einem Ticket der ersten Klasse. Aber wie auch schon bei der Dienstwagenrichtlinie seien die Reiserichtlinien wenig restriktiv, sondern appellieren vielmehr an die Verantwortlichkeit des Mitarbeiters.

Fazit

Letztlich muss man dem Thema klimaneutraler Fuhrpark Zeit geben, das zeigen auch die Erfahrungen der Oxea GmbH. Denn wenn die Reichweiten der Elektrofahrzeuge ansteigen und gleichzeitig die Kosten heruntergehen, wird sicher die Nachfrage seitens der Dienstwagennutzer steigen. Auch ein grünes Bewusstsein lässt sich innerhalb der Belegschaft nicht per Knopfdruck schaffen. Dennoch ist es richtig, sich der Klimaverantwortung als Unternehmen bewusst zu sein und die Unternehmensflotte unter diesen Aspekten auf den Prüfstand zu stellen. So testet Imperial Fleet Management gerade eine App, die – mit entsprechender Hardware in den Fahrzeugen – eine Buchung von Poolfahrzeugen via Smartphone ermöglicht. „Im Prinzip funk-

Thomas Schmidt:
„Eine kurzfristige Umstellung eines Fuhrparks weg von fossilen Energieträgern hin zu alternativen Antrieben ist nicht ohne Weiteres möglich“



tioniert dies wie Carsharing im eigenen Unternehmen. Wir testen dies derzeit auch im eigenen Unternehmen, um die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen des Ganzen analysieren zu können“, erläutert Hohn. Egal welchen Weg man letztlich geht, wichtig ist in jedem Falle, dass man einen Kooperationspartner an seiner Seite hat, mit dem die Chemie stimmt und der die Daten und das Know-how liefern kann, die notwendig sind, um seine Ziele zu erreichen.

IMPERIAL FLEET MANAGEMENT

Imperial Fleet Management mit Sitz in Duisburg ist ein kompetenter und leistungsstarker Dienstleister, wenn es um die Verwaltung von Dienstwagenflotten geht. Ob als Teilleistung oder im kompletten Paket, als individuelle Serviceleistung oder als ganzheitliche Analyse, bei Imperial erhalten Sie die Leistungen für Ihre Flotte, die Sie benötigen. Wir zeigen Kosten und Einsparpotenziale für Ihren Fuhrpark auf, haben die Restwerte im Blick, optimieren kontinuierlich Prozesse und Abläufe und halten Sie über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden. Auf dieser Basis entwickeln und implementieren wir ein individuelles Konzept und verhelfen Ihnen zum Erfolg.

DER NEUE RAV4 HYBRID BUSINESS EDITION.



TOYOTA

NICHTS IST
UNMÖGLICH



299 €* mtl.
zzgl.
MwSt.

inkl. Wartung und Verschleiß.
Ohne Sonderzahlung.

Sichern Sie sich mit der Toyota Hybrid Business Edition das Upgrade, um erfolgreich geschäftlich unterwegs zu sein – und das exklusive Hybrid Leasing-Angebot gleich dazu.

Besuchen Sie uns an unserem Stand auf dem **Flotte!** Der Branchentreff 2019.

TOYOTA BUSINESS-PAKET:



- Navigationssystem Touch & Go mit Rückfahrkamera
- Toyota Safety Sense inkl. Pre-Collision System
- Klimaautomatik
- Toter-Winkel-Warner mit Rückfahrassistent
- viele weitere Highlights

Kraftstoffverbrauch RAV4 Hybrid 4x2, 160 kW (218 PS), innerorts/außerorts/kombiniert 4,4/4,7/4,5/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert 102 g/km. Abb. zeigt Sonderausstattung.

*Unser Toyota Hybrid Leasing Angebot¹ für den Toyota RAV4 Hybrid Business Edition (4x2). Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km, 36 mtl. Raten a 299,00 € zzgl. MwSt. ¹Ein **unverbindliches** Angebot der **Toyota Leasing GmbH**, Toyota Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen, Verschleißteile und -reparaturen). Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Januar 2019, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2019. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Toyota Händler. Abb. zeigt Sonderausstattung.

ToyotaBusiness⁺Plus





Nicht nur Großkonzerne, auch kleine und mittelständische Firmen mit Klientel im Ausland fragen grenzüberschreitenden Fuhrparkservice nach

Grenzenloser Service

Der Fleet Europe Summit Ende November in Barcelona zeigte mit stetig steigenden Aussteller- und Besucherzahlen einmal mehr sehr deutlich die Internationalität des Fuhrparkmanagements. Auch über Landesgrenzen hinweg bewegen dieselben Themen, Probleme und Herausforderungen und ein Austausch darüber hilft den Fuhrparkentscheidern, den eigenen Horizont zu erweitern und neue Ansätze zu finden. Viele der in Deutschland agierenden namhaften Flottenleasinggesellschaften können auf länderübergreifende Anforderungen an Leasing und Fuhrparkmanagement eingehen und Kunden grenzüberschreitende Unterstützung anbieten. Wo die Schwerpunkte liegen und auf welche Besonderheiten die befragten ausgewählten Unternehmen eingehen können, fasst der Artikel zusammen.

Dass Fuhrparkmanagement im Zuge der fortschreitenden Globalisierung auch länderübergreifend von großer Bedeutung ist, macht die Bilanz der Veranstalter des Fleet Europe Summit deutlich: Mehr als 1.000 Teilnehmer, Aussteller und Sponsoren aus 60 Ländern kamen zusammen, um sich über Themen rund um den Fuhrpark und die Unternehmensmobilität auszutauschen und zu informieren. Viele weltweit aufgestellte Konzerne suchen hier nach neuen Ansätzen und Möglichkeiten, die jeweiligen Landesfuhrparks zentral zu dirigieren und Synergieeffekte zu nutzen. Fuhrparkmanagement und -einkauf über Landesgrenzen hinweg zu bündeln birgt viele Chancen, aber auch einige Risiken. Kostenreduktion und Prozessoptimierung stellen die erstrebenswerten Ziele dar. Die große Herausforderung besteht darin, die Prozesse zu identifizieren, bei denen sich die größtmöglichen Synergieeffekte ergeben, und diese dann auch mit dem geeigneten Partner für die jeweiligen Landesniederlassungen zu standardisieren. „Wenn man eine internationale Lösung implementieren möchte, ist es wichtig, die länderspezifischen Besonderheiten zu kennen und zu

verstehen und dabei lokal flexibel zu bleiben“, betont Ursula Wingfield, Vorsitzende der Geschäftsführung der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH. „Das Land, in dem eine Firma ihren Hauptsitz hat, bestimmt oftmals Themen wie Dienstfahrzeugrichtlinien und Fahrzeugwahl. Neben Fahrzeugpreisen und verschiedenen Steuerbestimmungen spielen ebenso länderspezifische Marken und Modelle eine wichtige Rolle. Auch die Auswirkungen von Gesetzen und Methoden, wie beispielsweise WLTP oder GDPR, sind von Land zu Land unterschiedlich. All diese Faktoren gilt es beim internationalen Leasing- und Fuhrparkmanagement zu beachten und zu harmonisieren“, fasst sie die zu lösenden Aufgaben zusammen.

Nachfrage auch im Mittelstand

Doch es sind nicht unbedingt nur Großkonzerne, die nach einer zentralen Steuerung des Fuhrparks streben. Dies zeigt die Beobachtung von Arval: „Einen Großteil der Klientel machen aktuell internationale Firmen aus oder Unternehmen, die weitere Filialen im Ausland haben. Hier erwarten wir in Zukunft auch eine Zunah-

me bei kleinen und mittelständischen Firmen“, so Christian Schüßler, Commercial Director bei der Arval Deutschland GmbH. Auch bei der ALD Autoleasing D GmbH stellt man fest, dass sich mittlerweile immer mehr Unternehmen mit kleineren europäischen Fuhrparks international einheitliche Lösungen wünschen. Bei der LeasePlan Deutschland GmbH fällt ein Teil des internationalen Fuhrparkmanagements auf Unternehmen, die zwar ihren Firmensitz in einem einzigen Land haben, aber ihre Produkte auch im Ausland vertreiben. Deren lokale Vertriebsmannschaften müssen mobil – und mit entsprechendem Länderkennzeichen – unterwegs sein. Diese Komplexität der zu synchronisierenden unternehmensspezifischen Prozesse schränkt die Auswahl der Anbieter für jeden Fuhrpark mit seinen individuellen Bedürfnissen ein. Denn das Profil des Dienstleistungspartners muss exakt passen. Er sollte über wichtige Instrumente und landesspezifische Informationen verfügen, aber auch alle Anforderungen für das grenzüberschreitende Fuhrparkmanagement erfüllen können. Bei der Auswahl des für sie passenden Leasing- und Fuhrparkmanagementanbieters verbunden mit einer internationalen Ausschreibung sollten Kunden auf die Erfahrung und Fähigkeit des Dienstleisters achten, maßgeschneiderte Pläne für internationale Fuhrparks zu erarbeiten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei in einer klaren Zielsetzung für den Fuhrpark und einer guten Vorbereitung, welche Fragen – bis zu welcher Detailtiefe – bei den Anbietern platziert werden sollen. Die Entscheidung für einen Leasinggeber mit dem richtigen Netzwerk ist ebenfalls essenziell, damit sämtliche operationellen Prozesse international dargestellt werden können. „Nur dann kann eine optimale Implementierung der Flotte stattfinden und nur dann entfaltet sich für die Kunden das maximale Potenzial aus der Partnerschaft“, so Ursula Wingfield von Alphabet.

Die Unternehmen sorgen mit unterschiedlicher Aufstellung für eine Sicherstellung der jeweiligen landesspezifischen Rahmenbedingungen. Herzstück der internationalen Zusammenarbeit ist beispielsweise bei der ALD immer ein professionelles, zentrales Key-Account-Management mit einem persönlichen Ansprechpartner, der die Implementierung und die strategische Zusammenarbeit koordiniert. Zudem steht in jedem einzelnen Land ein kompetenter, lokaler Ansprechpartner zur Verfügung. LeasePlan bietet internationales Fuhrparkmanagement mit einem spezialisierten internationalen Team bestehend aus internationalen Account- und Sales-Managern, die eng mit den lokalen LeasePlan-Ländergesellschaften kooperieren. Zusätzlich zu den internationalen Key-Account-Managern beschäftigt die Volkswagen Financial Services AG Implementierungsmanager, die als Muttersprachler und Marktexperten in den jeweiligen Ländern die Prozesse mit den Kunden gemeinsam aufsetzen. Die Deutsche Leasing AG sorgt über die in den jeweiligen Ländern vertretenen Partnerunternehmen für die Sicherstellung des bestmöglichen Service: „Sie kennen die landesspezifischen steuerrechtlichen Vorgaben, Sicherheitsvorschriften, Präferenzen für einzelne Fahrzeugmarken und auch Unterschiede im operativen Fuhrparkmanagement“, bekräftigt Frank Hägele, Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing AG.

Rahmenbedingungen ausgestalten

Ist der Partner gefunden, geht es an die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen: „Internationale Rahmenverträge helfen dabei, die Prozesse international aufeinander abzustimmen“, beschreibt Jürgen Petschenka, Commercial Director für das Großflotten- und internationale Flottengeschäft bei LeasePlan Deutschland, die notwendigen Schritte. „Ziel ist die Optimierung des gesamten Fuhrparks, einschließlich Management und Reduzierung von Kosten. Heute spielt auch die größere Nachhaltigkeit, unter anderem durch Verringerung der CO₂-Emissionen, eine entscheidende Rolle. Internationale, konsolidierte Reportingsysteme der Leasinggesellschaft ermöglichen Kunden einen lückenlosen Überblick über den kompletten Fuhrpark. Kostenkontrolle kann zentralisiert, aber gerade auch deren Vergleichbarkeit über Ländergrenzen hinweg geschaffen werden – denn das Autofahren ist für Unternehmen nicht in jedem Land gleich teuer.“ Das harmonisierte Prozess- und Produktangebot der Leasing- und Fuhrparkmanagementanbieter zielt darauf ab, dem Kunden identische und damit vergleichbare Leistungsumfänge der vereinbarten Dienstleistungen – jeweils unter Berücksichtigung der lokalen gesetzlichen Standards und Rahmenbedingungen – anzubieten. Bei Volkswagen Financial Services bezieht sich dies beispielsweise auf Rückgaberrichtlinien oder Freikilometer. Das Produkt „International Pack“ von Arval enthält Serviceleistungen (Wartungs- und Reifenservice, Schadenmanagement, Versicherungsschutz), die in jedem Arval-Land verfügbar sind. Werden zusätzliche Services wie beispielsweise Tankkartenmanagement oder internationale Strafzettelabwicklung gewünscht, können diese je nach Bedarf einfach per Klick hinzugewählt werden. Auch bei LeasePlan verfolgt man den Ansatz mit weltweit harmonisierten Produkten und Dienstleistungen sowie international abgestimmten Prozessen, um so den Kunden einen ganzheitlichen Service über Landesgrenzen hinaus zu ermöglichen.

Reportinglösungen

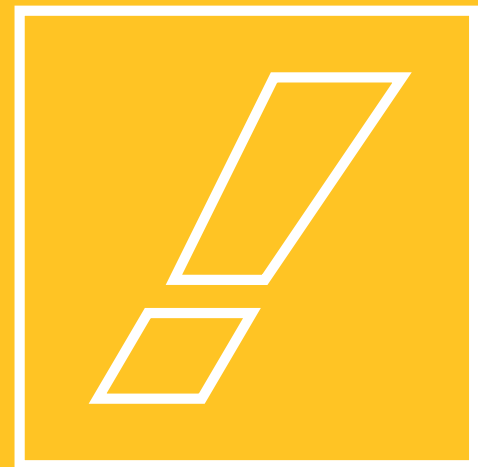
Wesentlich für den Überblick sind heute Reportings und Online-Tools, die detaillierte Übersichten sowie Steuerungs- und Bewertungsmöglichkeiten sämtlicher Flottenfahrzeuge ermöglichen. Auf Wunsch sind sämtliche Dokumente in Englisch und anderen jeweiligen Landessprachen erhältlich. Das internationale Flottenreporting bei Volkswagen Financial Services liefert beispielsweise Informationen über die Anzahl der Fahrzeuge, Fahrzeughersteller, Leasinggesellschaften, Antriebsarten sowie die Entwicklung der Flotte von Quartal zu Quartal. Ein CO₂-Report ist ebenfalls inklusive. Das Besondere: Alle Reports folgen dem Top-down-Ansatz. Ziel ist es, mit nur drei Klicks von der obersten aggregierten internationalen Ebene über die Landesebene bis hin auf die jeweilige Fahrzeugebene zu gelangen. Ein Global Fleet Reporting stellt ALD zusätzlich zum Reporting Tool ALDnet zur Verfügung, welches über einen neutralen Partner angeboten wird und die Möglichkeit bietet, Kauffuhrparks und Fahrzeuge, die bei anderen Leasinggesellschaften unter Vertrag stehen, hochzuladen, um somit ein umfangreiches Bild über den globalen Fuhrpark zu bekommen. Bei LeasePlan steht das International Fleet Reporting im Vordergrund, das internationale Flottenmanager effektiv bei der

Umsetzung eines ausgewogenen Flottenmanagementansatzes hinsichtlich Kosten, Umwelt- und Sicherheitsaspekten unterstützt. Es ermöglicht die Steuerung der Umsetzung und Einhaltung von Flottenrichtlinien sowie die Bewertung der Wirksamkeit von Änderungen der Fleet-Policy.

So verlockend auch eine Standardisierung durch grenzüberschreitendes Fuhrparkmanagement erscheint, je weiter die Anforderungen der verschiedenen Länderfuhrparks auseinanderliegen, umso eher stoßen die möglichen Vereinfachungen an Grenzen. Zum einen liegen die Grenzen in den landeseigenen Gesetzen. So divergieren Abschreibungskosten, lokale Steuern, Gebühren, Zinsen und Wertverlust. Zum anderen unterscheidet sich die Akzeptanz bestimmter Automarken und deren Harmonisierung in einer Car-Policy von Land zu Land. Auch wenn viele Gesetze in den letzten Jahren länderübergreifend vereinheitlicht wurden, liegen weiterhin verschiedene länderspezifische Rahmenbedingungen vor. Große Unterschiede bestehen zum Beispiel in der Besteuerung der Fahrzeuge sowie in der Halterhaftung.

Majk Strika, Managing Director bei der ARI Fleet Germany GmbH, gibt zu bedenken, dass die grenzüberschreitende Lösung kein Selbstzweck sein darf. „Unabdingbar ist hier vielmehr die Transparenz durch Reportingsysteme. Und man darf vor lauter Internationalisierung nicht die ‚beste‘ Landeslösung außen vor lassen. Dort, wo sich Volumen bündeln lassen (OEM, Tankkarten), macht es Sinn, über globale Abnahmevereinbarungen nachzudenken. Im Normalfall sind diese jedoch auf Volumenrabatte begrenzt. Den ‚Sexy Deal‘ verhandeln Experten auf nationaler beziehungsweise regionaler Ebene. Der Erfolg der klassisch pan-europäischen Leasingverträge lebt im Großen und Ganzen von der Komfortzone der Entscheider.“

Fazit: So gilt auch bei der Standardisierung des Fuhrparkmanagements über Landesgrenzen hinweg die Transparenz und Vergleichbarkeit der Daten an vorderste Stelle zu setzen. Reportingsysteme spielen dabei eine wichtige Rolle, um Prozesse insbesondere in den Bereichen Vertragsmanagement und Fahrzeugkonfiguration zu vereinheitlichen. Die Kooperation mit im Land ansässigen Dienstleistern erleichtert die Umsetzung.



Handy am Steuer ist Blindflug am Steuer.

sicherheit.car-mobility.de

Kooperationspartner und empfohlen von:



CarMobility!
Professional Fleet Management

ÜBERGABE

LeasePlan Deutschland hat die ersten von insgesamt knapp 450 Fahrzeugen an die BWI GmbH, zentraler IT-Dienstleister der Bundeswehr und des Bundes, übergeben. Dabei handelt es sich um Ford Focus-, Ford Connect- und Ford Kuga-Modelle für die BWI IT-Service-Mitarbeiter. Als ein erster Schritt zu mehr Elektromobilität in der Dienstwagenflotte kommen außerdem noch BMW i3 für den Fahrzeugpool hinzu. Die BWI ist eine 100-prozentige Bundesgesellschaft. Als zentraler IT-Dienstleister der Bundeswehr und des Bundes betreibt und modernisiert sie die nichtmilitärische Informations- und Kommunikationstechnik der Bundeswehr. Sie sorgt gemäß eigener Angaben für einen stabilen, sicheren und wirtschaftlichen Betrieb und entwickelt diesen weiter. Insgesamt betreut LeasePlan mehr als 1.000 Fahrzeuge bei der BWI. Für die Erneuerung der etwa 450 Service-Fahrzeuge hat sich die BWI wieder für das Full-Service-Leasing von LeasePlan entschieden. Auf dem Bild: (v. l. n. r.) Mario Castioni, Fleet Management BWI GmbH, Roland Meyer, Geschäftsführer LeasePlan Deutschland GmbH, Burkhard Görtz, Leiter Arbeitsschutz & Fleet Management BWI, und Martin Hagel, Fleet Management Consultant LeasePlan.



WHITEPAPER

Der Volkswagen Konzern stellt mit einem Whitepaper faktenbasierte Informationen zum Thema Antriebe zur Verfügung. Damit will das Unternehmen eine Entscheidungs- und Argumentationshilfe für die Wahl der passenden Antriebe in der Flotte liefern. Neben Informationen zu den aktuellen Antriebsarten des Konzerns – Ottomotor, Dieselmotor, Mild-Hybrid, Erdgasmotor, Plug-in-Hybrid und Elektromotor – beinhaltet das Whitepaper mit dem sogenannten Fleet Funnel auch ein hilfreiches Strategietool. Dieses Werkzeug zeigt die wichtigsten Stellgrößen auf, die bei der präzisen Bestimmung der passenden Antriebsart berücksichtigt werden sollten: Einsatzzweck, externe Einflüsse, interne Vorgaben, Total Cost of Ownership (TCO) und User-Chooser. Zahlreiche generische Tabellen, Diagramme und Fallbeispiele schaffen zudem den Praxisbezug. „Das Whitepaper soll nützliche Argumente für einen internen Analyseprozess liefern“, sagt Armin Villinger, Leiter Volkswagen Group Fleet International. Das Whitepaper steht unter dem Titel „Der passende Antrieb für den Fuhrpark“ kostenlos zum Download bereit unter www.volkswagenag.com/de/group/fleet-customer.html.

KOOPERATION

Nach einer erfolgreichen einjährigen Testphase startet die Sixt Leasing SE eine exklusive Kooperation mit Iberofleeting in Spanien und Portugal. Iberofleeting verfügt als hersteller- und bankenunabhängiger Anbieter über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Flottenleasing. Die Kooperation sieht vor, dass sich beide Unternehmen gegenseitig Flottenkunden vermitteln. Demnach können Kunden von Iberofleeting, die einen Fuhrpark in Deutschland oder einem der anderen rund 30 Länder im Sixt-Leasing-Netzwerk betreiben, das Angebot von Sixt Leasing nutzen. Umgekehrt haben Kunden von Sixt Leasing mit Fuhrparks in Spanien und Portugal die Möglichkeit, die Leistungen von Iberofleeting in Anspruch zu nehmen. Michael Ruhl, Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE: „Durch die Kooperation mit Iberofleeting stärken wir unser Flottenleasing-Geschäft mit internationalen Kunden. Gleichzeitig bieten wir unseren bestehenden Kunden mit Fuhrparks in Spanien und Portugal nun einen Partner mit hochwertigem Service vor Ort an.“ Im Zuge der Vereinbarung soll den Kunden von Sixt Leasing bei Iberofleeting in Spanien und Portugal die gewohnt hohe Servicequalität zur Verfügung stehen.

ARGUMENTE



Der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. (VMF) weist in seinem regelmäßigen Ratgeberthema aktuell darauf hin, dass Full-Service-Leasing Risiken beim Fuhrparkmanagement minimieren kann. Die Unterstützung durch Dienstleister kann erhebliche Erleichterung und Rechtssicherheit bei der vielfältigen und immer komplexer werdenden Arbeit bringen. Weitere Vorteile seien die Schonung von Personalressourcen, die Nutzung von bedarfsgerechten

Servicebausteinen sowie ausgefeilte Reportings und moderne Tools; dazu kommen Transparenz und Planungssicherheit, führt Marcus Schulz, Vorsitzender des Verbandes, aus. Haftungsrisiken beziehungsweise Nichteinhaltung von Vorschriften, Unfälle und Schäden oder Ordnungswidrigkeiten lassen sich mit modernen Reporting-Tools überwachen, um rechtzeitig wirksame Maßnahmen einzuleiten und gegenzusteuern. Bei der Rückgabe des Leasingfahrzeugs am Ende der Vertragslaufzeit sollten die Branchenstandards von „Die Faire Fahrzeugbewertung und -rücknahme VMF®“ vereinbart sein. Denn eine noch so günstige Service- und Leasingrate kann durch unerwartete Nachzahlungen die Gesamtkostenkalkulation aushebeln.

DETEKTIVARBEIT

Die Automobilindustrie hat im Bereich der Antriebsmotoren intensive Entwicklungsarbeit betrieben, um Fahrleistungen zu erhöhen und den Kraftstoffverbrauch sowie Emissionen zu verringern. Die heute in unseren modernen Fahrzeugen verbauten Motoren erreichen in Bezug auf Leistung und Haltbarkeit exzellente Werte, erwarten in Gegenzug dazu allerdings auch gute Rahmenbedingungen. Hierzu zählen unter anderem einwandfreie Kraftstoffe und Motoröle. Trotz aller technischen Sicherheitsvorrichtungen sind sogenannte Falschbetankungen, das heißt irrtümliches Befüllen eines benzingetriebenen Fahrzeugs mit Dieselmotorkraftstoff oder umgekehrt, besonders bei Vermietfahrzeugen für Selbstfahrer, nicht selten. So erstellt die GKK Gutachten GmbH jährlich allein mehr als 2.000 Gutachten in diesem Bereich. Voraussetzung hierfür war die Ausstattung aller Sachverständigen der GKK mit hochwertigen Endoskopen und Kompressions- sowie Druckverlustprüfgeräten gepaart mit einer intensiven Aus- und Weiterbildung. Die GKK Gutachten GmbH arbeitet im Rahmen der GKK Akademie mit eigenen Referenten sowie mit Trainern aus der Automobil- und Zuliefererindustrie eng zusammen.

ERGÄNZUNG

Zwei neue Standorte mit starken Partnern ergänzen ab sofort das Netzwerk der Fleetcar + Service Community (F+SC). Das Autohaus Ahnefeld in Schwerin und die Wentorf & Schenkhut GmbH im Harz mit insgesamt vier Autohäusern bieten nun die zertifizierte Beratung und Betreuung von Flotten mit einheitlichem Service an. Zudem hat im Raum Frankfurt durch eine Übernahme ein Gesellschafterwechsel stattgefunden. Das Autohaus Luft im Raum Frankfurt sowie in Eisenach wurde von der G+K Automobile Eschborn GmbH übernommen. Damit wächst die Zahl der F+SC-Partner in Deutschland auf 31 Gesellschafter und drei Servicepartner mit insgesamt 78 Autohäusern. Strenge Qualitätsanforderungen, regelmäßige Kontrollen und Schulungen garantieren dabei in allen Regionen dieselben hohen Standards. „Unser Ziel ist es, qualifizierte Fuhrparkmanagementdienstleistungen regional anzubieten, die dann zuverlässig überregional umgesetzt werden“, sagt Manfred Sensburg, operativer Geschäftsführer der F+SC. „Um dieses Leistungsversprechen flächendeckend umzusetzen, sind die kompetenten und engagierten Partner vor Ort daher entscheidend.“



Wie sicher sind Ihre Fahrer?

sicherheit.car-mobility.de

Kooperationspartner und empfohlen von:



CarMobility!
Professional Fleet Management

carmobility GmbH ist ein Tochterunternehmen der Volkswagen Financial Services AG.

Anhaltender Trend



Interview mit Kai Ostermann, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL)

Flottenmanagement: Herr Ostermann, wie hat sich der Leasingmarkt, insbesondere im Bereich des Fahrzeugleasings, im vergangenen Jahr entwickelt?

Kai Ostermann: Die Leasingnachfrage ist ungebrochen hoch. Das Neugeschäft der Branche ist 2018 nach zwei Rekordjahren mit starker Dynamik erneut gewachsen, um 4,5 Prozent auf 70 Milliarden Euro. Besonders gut entwickelte sich das Neugeschäft mit Maschinen, es stieg um neun Prozent. Zu spüren bekam die Branche jedoch die Auswirkungen des neuen Abgastestverfahrens WLTP. Die Lieferengpässe infolge der gedrosselten Fahrzeugproduktion bremsen das Fahrzeugleasing, das im vergangenen Jahr nur moderat um drei Prozent wuchs.

Flottenmanagement: Die Umstellung auf den WLTP-Messzyklus und die Verunsicherung in Bezug auf mögliche Fahrverbote haben dem Fahrzeugabsatz insbesondere in den letzten Monaten des vergangenen Jahres zugesetzt. Welchen Einfluss hatte dies auf das Fahrzeugleasing? Werden zunehmend alternative Antriebskonzepte im Leasingsektor angefragt?

Kai Ostermann: Wir erwarten, dass sich das durch den WLTP-Sondereffekt aufgestaute

Fahrzeugleasing-Geschäft ins laufende Jahr verschiebt, denn die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Leasing ist die dominierende Investitionsform für Unternehmensflotten, auch aufgrund der ergänzenden Serviceangebote der Leasinggesellschaften. Die Diskussion um Fahrverbote hat keinen Einfluss auf die Wahl der Finanzierungsform, sondern auf die Antriebsart. Die Zahl der Neuzulassungen von Dieselfahrzeugen ist im vergangenen Jahr weiter zurückgegangen, zugunsten von Benzinern. Beide Kraftstoffarten machen laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) 95 Prozent der Neuzulassungen aus. Wenn die Steigerungsrate bei Elektrofahrzeugen auch auf den ersten Blick hoch erscheint – 2018 wurden etwa 50 Prozent mehr als im Vorjahr zugelassen –, so beträgt doch ihr Anteil an den gesamten Neuzulassungen aktuell nur ein Prozent.

Flottenmanagement: Flexibilität ist ein Merkmal des Leasings, dennoch steigt die Nachfrage nach Angeboten mit Laufzeit unter zwei Jahren. Ist davon auszugehen, dass der Übergang von Langzeitmiete auf Leasing in Zukunft noch fließender wird?

Kai Ostermann: Langzeitmiete füllt die Lücke zwischen der Kurzzeitmiete und dem Lea-

singvertrag. Sie eignet sich, um kurzfristige Mobilitätsspitzen abzufedern oder um einem neuen Mitarbeiter schon in der Probezeit einen Dienstwagen anbieten zu können. Die individuelle Konfiguration des Fahrzeugs ist – anders als beim Leasing – beim kurzfristigen Mietvertrag nicht möglich. Auch gibt es weitere Einschränkungen, zum Beispiel bei Fahrten ins Ausland oder bei der privaten Nutzung durch ein Familienmitglied. Langzeitmiete ist daher für Unternehmen eine Ergänzung zum Leasing.

Flottenmanagement: Die Struktur des Fuhrparks unterzog sich gerade im Bereich der flexiblen Mobilitätsangebote in den letzten Monaten einem enormen Wandel – sei es durch Jobtickets, Corporate Carsharing oder Jobbikes. Insbesondere mit den sogenannten Diensträdern ist auch ein neuer Bereich im Leasing erschlossen worden. Wie hat sich dieser Leasingbereich in den letzten Jahren entwickelt? Ist zu erwarten, dass solche Leasingkonzepte in Zukunft die Wachstumstreiber im Mobilienleasing werden?

Kai Ostermann: Wir beobachten einen Trend zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Mobilitätsbedarfs, der sich derzeit vor allem auf die Ballungsräume konzentriert. Es werden Kilo-

meter eingekauft, unabhängig davon, ob diese Kilometer mit der Bahn, dem Flugzeug oder mit dem Auto zurückgelegt werden. Darüber hinaus gibt es Flottenbetreiber, die ihren Fahrzeugpool aus Kostengründen abgebaut haben, weil sie auf Carsharing-Angebote zurückgreifen konnten.

Bei Jobticket, Carsharing oder auch beim Jobbike handelt es sich eher um komplementäre Produkte. Nutzt zum Beispiel ein Mitarbeiter für seine Dienstreise das Flugzeug, so greift er am Flughafen zu einem Carsharing-Angebot statt zum Mietwagen. Auch das Jobbike ist im Regelfall keine Alternative zum Dienstwagen, sondern dient der Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ich bin mir sicher, dass unsere innovative Branche Lösungen für die sich ändernden Kundenbedürfnisse anbieten kann. Viele Leasinggesellschaften beschäftigen sich intensiv mit Mobilitätskonzepten und erste Angebote sind bereits auf dem Markt.

Flottenmanagement: Trotz der Vielzahl an unterschiedlichen Mobilitätsangeboten sind Unternehmen bestrebt, „Lösungen aus einer Hand“ zu bekommen. Welche Herausforderungen stellt dies an die Leasingbranche? Gerät das Leasing zunehmend in den Hintergrund und werden Leasinggeber stattdessen Allrounddienstleister?

Kai Ostermann: „Wir erwarten, dass sich das durch den WLTP-Sondereffekt aufgestaute Fahrzeugleasing-Geschäft ins laufende Jahr verschiebt, denn die Auftragsbücher sind gut gefüllt“



Kai Ostermann: Leasing ist für unsere Kunden seit Langem mehr als die reine Finanzierung, besonders beim Fahrzeugleasing. Wenn es um ergänzende Dienstleistungen rund um die Fahrzeugnutzung geht oder um das komplette Fuhrparkmanagement, schätzen die Kunden bereits das Angebot aus einer Hand: der Leasinggesellschaft. Denkt man weiter Richtung Mobilitätsdienstleistungen, ist es vorstellbar, dass auch Carsharing oder Travelmanagement im Rahmen von Plattform-Angeboten integriert werden.

Flottenmanagement: Welche Ansatzpunkte sehen Sie für die Ausweitung der Leasingaktivitäten im Jahr 2019?

Kai Ostermann: Wachstumschancen sehen wir in der Digitalisierung. Leasinggesellschaften sind prädestiniert, die Investitionen ihrer Kunden in den digitalen Wandel zu realisieren. Zudem wird die Grundidee des Leasings – Nutzen statt Eigentum – durch die Digitalisierung neu aufgeladen und dadurch können neue Kundengruppen und Marktpotenziale für das Leasing erschlossen werden. Die Digitalisierung wirkt als Treiber für nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing, denn sie ermöglicht neue Finanzierungs- und Servicemodelle durch die Erfassung und den Austausch nutzungsbasierter Daten.

Digitale Zusatzangebote wie „predictive maintenance“ ermöglichen zum Beispiel die Wartung über Sensoren so zu bestimmen, dass die Arbeitsabläufe des Kunden nicht gestört werden. Hier werden durch die Digitalisierung neue Services entstehen.

Leasing kann und wird durch Kooperationen dem Kunden künftig bei vielen Objekten ein Rundum-sorglos-Paket zur Verfügung stellen und der Manager für alle Dienstleistungen gegenüber dem Kunden sein. Vor diesem Hintergrund sehen wir deutliche Wachstumschancen, die es im Rahmen der Digitalisierung zu erschließen und für den Kunden darzustellen gilt.

Vorausfahren statt mitlaufen

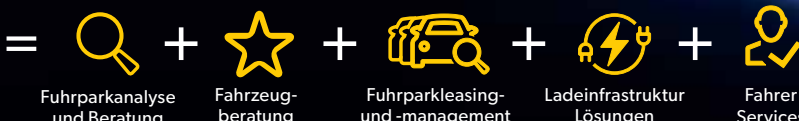
Athlon bietet Elektromobilität aus einer Hand

Als führender Anbieter für **Mobilitätslösungen** ist Athlon auch im Bereich der **E-Mobility** ein Stück voraus. Steigen Sie jetzt mit uns ein in die Zukunft. Zusammen mit unserem Partnernetzwerk bietet Athlon das **Komplettpaket** für E-Mobility – von der Fuhrparkanalyse über den Aufbau der Ladeinfrastruktur am Standort bis hin zu allen Bestandteilen unseres Full-Service-Leasings. Athlon berät Sie gerne und bietet alles **aus einer Hand**.

Sprechen Sie uns an oder vereinbaren Sie Ihren persönlichen Gesprächstermin direkt unter www.athlon.com/e-mobility.



FLOTTE!
Der Branchentreff
Stand J20-J22



Athlon Germany GmbH
Am Seestern 24
40547 Düsseldorf
T +49 (0) 211 5401-7000
F +49 (0) 211 5401-7099
info.germany@athlon.com
www.athlon.com



Axel Zurhausen neben dem Volvo V90

Die Weichen gestellt

Interview mit Axel Zurhausen (Leiter Vertrieb Großkunden und Behörden) bei Volvo Car Germany in Köln

Flottenmanagement: Herr Zurhausen, seit Juni 2017 verantworten Sie den Vertrieb an Großkunden und Behörden bei Volvo in Deutschland. Mit welchen Plänen und Vorstellungen sind Sie an diese Position herantreten, welche Vorhaben und Projekte haben Sie seitdem umsetzen können?

Axel Zurhausen: Ich bin mit der klaren Zielsetzung angetreten, die positive Entwicklung, welche die Marke Volvo in den letzten fünf Jahren genommen und insbesondere auch im gewerblichen Bereich vollzogen hat, solide und zukunftsorientiert fortzuführen. Deshalb haben wir bereits entsprechende Maßnahmen ergriffen: So entwickeln wir intern unsere Prozesse, sprich die digitalen Workflows, immer weiter, extern stärken wir die effiziente, unerlässliche Zusammenarbeit mit dem Handel. Daher richten wir seit 2017 einen besonderen Fokus auf die Qualifizierung unserer Verkaufsmannschaft. Das im Jahr 2017 erstmals durchgeführte Training mit dem Qualifizierungsziel „Experte/Expertin Business Sales“ ist seitdem fester Bestandteil unseres Trainingsangebots an unsere Vertriebspartner. Dies ist natürlich ein fundamentaler Schritt, um unsere Geschäftskunden bedarfsgerecht bedienen zu können.

Flottenmanagement: Angefangen beim kompakten V40 über die Mittelklasse-Limousine S60 bis hin zum Premium-SUV XC90 können Fuhrparkleiter aus einem breiten Modellportfolio das passende Angebot wählen. Wie hat sich Ihrer Meinung nach die Nachfrage im Großkundenbereich nach bestimmten Segmenten verändert? Welche Modelle sind die Topseller im Gewerbekundenbereich?

Axel Zurhausen: Volvo ist, wenn man die Historie betrachtet, über Jahrzehnte die Kombi-Marke schlechthin gewesen. Mit der Vorstellung der ersten Generation des Bestsellers Volvo XC60 im Jahr 2008 und vor dem Hintergrund einer sich verändernden Kundennachfrage hat sich das schrittweise geändert, zuletzt immer schneller. Heute verkaufen wir SUV höchst erfolgreich in drei Segmenten – Volvo XC40, XC60 und XC90 haben das Image und die Position sowie die Geschäftsgrundlage der Marke entscheidend verändert. Dabei kommt uns natürlich zugute, dass sich auch die Gewerbe- und Flottenkunden immer weiter dem SUV-Segment öffnen. Nichtsdestotrotz haben sich auch unsere Kombi-Modelle Volvo V60 und V90 hervorragend geschlagen. Diese beiden Modelle stehen in den kommenden Monaten für uns auch im besonderen

Fokus, wir wollen mit diesen klassischen Flottenmodellen speziell in den Funktionsflotten punkten. Insgesamt haben wir 2018 bei den gewerblichen Zulassungen über alle Baureihen einen Zuwachs von fast 30 Prozent verbucht, wir sind auf dem deutschen Markt im fünften Jahr in Folge gewachsen und haben mit 45.405 Gesamtzulassungen das bis dato bereits 20 Jahre zurückliegende Rekordergebnis deutlich übertroffen und ein All-time-High eingefahren.

Flottenmanagement: Mit dem neuen V60 Cross Country wurde im September letzten Jahres das jüngste Mitglied der vollumfänglich erneuerten Volvo-Modellpalette vorgestellt. Welche Zielgruppen möchten Sie mit diesem Derivat des klassischen Familien-Kombis ansprechen?

Axel Zurhausen: Das eigentliche Highlight ist natürlich der Offroad-Charakter mit einer um 65 Millimeter erhöhten Bodenfreiheit und speziellen Designelementen außen und innen. Mit dem V60 Cross Country knüpfen wir nahtlos an die Tradition der Familien-Kombis von Volvo an – in diesem Zusammenhang nicht zu vergessen: Volvo hat vor über 20 Jahren mit dem V70 XC das Segment der



V60



V60 Cross Country



neuer S60, ab Sommer erhältlich



XC60



XC40



XC90 Twin Engine

höher gelegten Kombis überhaupt erst gegründet. Andere haben es übernommen. Im Gegensatz zum erfolgreich eingeführten Kombi Volvo V60 richtet sich der Cross Country an die Nutzer, die sich bewusst gegen einen SUV entscheiden, jedoch die Möglichkeiten eines Kombis mit Off-road-Qualitäten zu schätzen wissen. Damit ist der V60 Cross Country natürlich das Fahrzeug für Menschen, die ihrem aktiven Lebensstil auch abseits befestigter Straßen nachkommen wollen.

Flottenmanagement: Bleiben wir beim Thema Offroader: Mit dem XC40 hat Volvo im vergangenen Jahr das eigene SUV-Modellangebot nach unten abgerundet. Welche Bedeutung haben kompakte SUV im Gewerbekundenbereich Ihrer Meinung nach?

Axel Zurhausen: Grundsätzlich ist natürlich auch im Gewerbekundenmarkt ein Trend zum SUV zu erkennen. Daher bin ich vor der Markteinführung des Volvo XC40 bei unseren Planungen davon ausgegangen, dass der Anteil an Flottenbeziehungsweise Gewerbekunden beim neuen Modell ungefähr 30 Prozent erreichen wird. Diese Prognose hat sich bewahrheitet, nach dem ersten Verkaufsjahr liegen wir bei einem Anteil von 29 Prozent. Gleichwohl ist dies ein Fahrzeug, das sich verstärkt an Privatkunden richtet. Da sich aber immer mehr Flotten auch den SUV öffnen, sehen wir natürlich für dieses Modell ein Riesienpotenzial. Gerade das sehr expressive Design, das vor einigen Jahren keiner von Volvo erwartet hätte, ist natürlich ein echter Trumpf. Zudem kommt er mit vielen smarten Lösungen daher: So gibt es beispielsweise die Möglichkeit, das Smartphone induktiv zu laden. Daneben verfügt der XC40 über unzählige clevere Staumöglichkeiten und nicht zuletzt verfügt er über die ganzen Merkmale, die aus den großen Baureihen bekannt sind, wie das große Display in der Mittelkonsole oder die vollgrafischen Digitalinstrumente. Einfach gesagt: Der Volvo XC40 ist zwar im Kompakt-SUV-Segment unterwegs, wartet hier aber mit allen Merkmalen des großen Volvo XC90 auf.

Flottenmanagement: Die Ansprüche von Flottenkunden differenzieren sich oftmals schon bei der Ausstattung von denen der Privatkunden. Mit welchen Ausstattungsvarianten kommen Sie diesen Ansprüchen entgegen?

Axel Zurhausen: Grundsätzlich ist unsere Trim-Level-Struktur sehr klar und eindeutig: So beginnen wir als Einstiegsversion mit der Ausstattungslinie Momentum. Ab dem Modelljahr 2020 bieten wir darüber die Variante Momentum PRO an, welche die Lücke zwischen den beiden Topversionen, Inscription als luxuriöse Ausführung sowie R-Design als sportlich-orientierte Ausführung, auffüllt. Daneben bieten wir auch Businesspakete, die sich ganz klar an den Ansprüchen von Gewerbekunden orientieren. So kombinieren wir hier für Dienstwagnutzer wesentliche Features wie das Infotainmentsystem Sensus, das Soundsystem von Harman Kardon sowie die Smartphone-Integration über Apple CarPlay beziehungsweise Android Auto miteinander und versehen dies mit einem attraktiven Preis.

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

Axel Zurhausen: Vor drei Jahren haben wir in Kooperation mit der Santander Consumer Bank unser eigenes Leasingprodukt implementiert – das Schwedenleasing. Dieses Full-Service-Angebot, das wir über die Volvo Car Financial Services anbieten, ist modular aufgebaut, sodass sich Gewerbe- wie auch Flottenkunden ihr Leistungsportfolio individuell nach den eigenen Bedürfnissen und Anforderungen zusammenstellen können. Das heißt, der Kunde kann die Services, die für seine Flotte interessant sind, hinzubuchen oder auch die weniger relevanten Module weglassen, ganz

nach seinem Gusto. Ein weiterer Serviceaspekt ist unsere Werksgarantie Plus, über die sich die zweijährige Herstellergarantie ganz einfach um 12, 24 oder 36 Monate verlängern und somit an die individuelle Leasingdauer anpassen lässt. Daneben bieten wir mit der Schwedenversicherung, die wir auch für die Gewerbe- und Flottenkunden anbieten, ein weiteres Produkt, das sich individuell an die Bedürfnisse, aber auch die Fuhrparkgröße anpassen lässt. Nicht zuletzt möchte ich den Volvo Personal Service erwähnen. Mit dieser Leistung verfolgen wir einen neuen Ansatz in den Werkstätten, bei dem der Kunde nur einen Ansprechpartner hat: Das beginnt bei der Terminvereinbarung und reicht über die Durchführung der Servicearbeiten hinaus bis zur Rückgabe des Fahrzeugs an den Kunden. Zum Volvo Personal Service gehört auch, dass sich ein Team von Technikern um das Fahrzeug kümmert, wodurch die Arbeiten schneller erledigt werden und sich die Wartezeit auf ein Minimum reduzieren lässt. Mit allen Maßnahmen stellen wir sicher, dass sich der Kunde bei Volvo gut aufgehoben fühlt und er sich im Wesentlichen auf die Nutzung des Fahrzeugs konzentrieren und freuen kann. Alles andere möchten wir ihm erleichtern, im besten Falle abnehmen.



Axel Zurhausen:
„Wir sind auf dem deutschen Markt im fünften Jahr in Folge gewachsen und haben das bis dato bereits 20 Jahre zurückliegende Rekordergebnis deutlich übertroffen“

Flottenmanagement: Bei Gewerbetreibenden und Flotten vernimmt man zunehmend eine Veränderung beim Mobilitätsbedarf. Mit welchen Angeboten kann Volvo hier aufwarten? Was verbirgt sich hinter „Care by Volvo“?

Axel Zurhausen: Zunächst einmal möchte ich hier bei der Schwedenflotte beginnen, sprich unserem Kurz- und Langzeitmobilitätsangebot, das wir zusammen mit unserem Kooperationspartner CHOICE vor circa drei Jahren für den Volvo-Handel entwickelt haben. Obwohl wir mit der Schwedenflotte sowohl den Privat- als auch den Gewerbekunden ansprechen, haben wir mit der Einführung der Business Class ein Angebot implementiert, das sich ganz gezielt an Gewerbe- und Flottenkunden richtet, die beispielsweise für neue Mitarbeiter eine Alternative zum Leasing suchen.

Daneben bieten wir mit „Care by Volvo“ ein Konzept an, das sich gezielt an den geänderten Mobilitätsanforderungen orientiert. Das 2017 zunächst in einem Pilotprojekt eingeführte, inzwischen vollumfängliche Angebot ist daher insbesondere für Gewerbetreibende oder auch kleinere Flotten interessant, da wir hier unsere Fahrzeuge in einem Abo-Modell analog eines Handyvertrags anbieten. Das heißt, alle Leistungen wie Steuern, Versicherung, Reparatur, Pannenservice, Ersatzfahrzeug sowie die Wartung mit Hol- und Bringservice sind bereits in der Monatsrate inkludiert, einzig die Tankrechnung ist außen vor. Dadurch hat der Kunde maximale Kostentransparenz und spart gleichzeitig auch noch viel Zeit.

Flottenmanagement: Bis 2025 will Volvo seinen Beitrag leisten, die Städte der Zukunft sauberer zu machen. Was beinhaltet diese Strategie im Detail? Inwieweit ist die Elektrifizierung des Antriebs ein Kernelement, um dieses Ziel zu erreichen?

VOLVO FLOTTENGESCHÄFT 2017/2018	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	17.750 (Jan. bis Dez. 2018)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 29,2 %
Verteilung des Flottengeschäfts in %	S60: 1 %; S90: 3 %; V40: 11 %; V60: 10 %; V90: 12 %; XC40: 15 %; XC60: 32 %; XC90: 16 %
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	Neuer Volvo S60, XC40 PHEV
Händlernetz	239 Verkaufs-Standorte + 81 reine Werkstatt-Standorte
Bedingungen für den Großkunden	Gestaffelt nach Fahrzeugbedarf individuell abgestimmte Konditionen; besondere Konditionen auch für Gewerbetreibende
Anteil Leasing/Kauf in %	Ca. 88 % gegenüber 12 %
Kooperationsp./Banken	Volvo Car Financial Services (Santander Consumer Bank AG), Sebastian Dumrath
Kontakt Key-Account-Geschäft	Frank Wisniewski (Distrikte 1 und 3, frank.wisniewski@volvocars.com); Frank Mentrup (Distrikte 2 und 4, frank.mentrup@volvocars.com); Dirk Brinkmann (Distrikt 6, dirk.brinkmann@volvocars.com); Dustin Bäcker (Distrikte 5 und 8, dustin.baecker@volvocars.com); Hergen Ostermann (Distrikte 7 und 9, hergen.ostermann@volvocars.com)
Internetseite für Flottenkunden	www.volvocars.com/de/beratung-und-kauf/ueberblick/geschaeftskunden/fleetkunden



Axel Zurhausen (li.) erläutert Bernd Franke (Mitte) und Steven Bohg (re., beide Flottenmanagement), welche Ziele sich Volvo im Flottengeschäft gesetzt hat

Axel Zurhausen: Die Elektrifizierung ist ein ganz wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie, die grundsätzlich eine nachhaltige Mobilität in den Vordergrund stellt – nicht nur in den Städten. Im Detail bedeutet das, dass wir bis 2025 die Hälfte unserer Fahrzeuge als elektrische Variante auf den Markt bringen wollen. Wir sind mit ersten Plug-in-Hybridvarianten erfolgreich gestartet, erweitern dieses Angebot kontinuierlich und starten im Sommer 2019 schrittweise auch mit der Einführung von Mild-Hybriden. Noch im selben Jahr stellen wir das erste rein elektrisch angetriebene Volvo-Modell vor, das 2020 an den Start geht. Zwei weitere batterieelektrische Fahrzeuge folgen in den beiden nachfolgenden Jahren.

Die Umweltstrategie von Volvo umfasst aber nicht nur die Elektrifizierung des Antriebs unserer Automobile, sondern auch die Nachhaltigkeit in der Produktion und bei den verwendeten Materialien: So soll beispielsweise bis 2025 ein Viertel der verwendeten Materialien und Kunststoffe aus wiederverwendbaren Grundstoffen erzeugt werden, Plastik-Einwegmaterialien verschwinden schon bis Ende 2019 aus Volvo-Kantinen, -Restaurants und bei unseren Veranstaltungen.

Flottenmanagement: Der Begriff Sicherheit ist für viele ein Synonym für die Marke Volvo. Welche Strategien verfolgt Volvo im Bereich der automatisierten und autonomen Fahrfunktionen, um diesem Image auch in Zukunft gerecht zu werden?

Axel Zurhausen: Für uns ist das autonome Fahren ein äußerst interessantes Forschungsfeld, um zum einen natürlich die Sicherheit auf den Straßen zu erhöhen, aber zum anderen, um zusätzlich Zeit zu generieren, die im Fahrzeug anderweitig, sinnvoll genutzt werden kann. Bei vielen unserer aktuellen Modelle bieten wir bereits eine teilautomatisierte Fahrfunktion bis zu einer Geschwindigkeit von 130 km/h an. Ziel für die Zukunft ist eine schrittweise Annäherung an ein in Serie mögliches vollautonomes Fahren, was aber natürlich auch die entsprechende Infrastruktur und vor allem die gesetzlichen Rahmenbedingungen notwendig macht. Deshalb wird vollautonomes Fahren erst in ein paar Jahren Realität. Wenn wir dieses Ziel er-

reicht haben, kann die Fahrzeit natürlich auf ganz unterschiedliche Weise genutzt werden: Mit dem Konzept Volvo 360c haben wir diese vielfältigen Möglichkeiten visualisiert – von den verschiedenen Annehmlichkeiten während der Fahrt über den mobilen, vernetzten Arbeitsplatz bis hin zum fahrenden Schlafplatz. Dies alles natürlich unter der Voraussetzung, keine Kompromisse bei der Sicherheit einzugehen. Mit der Realisierung eines solchen Konzepts kann das Unternehmen letztendlich auch ganz neue Geschäftsfelder erschließen.

Flottenmanagement: Last, but not least: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für die Volvo Car Germany noch erreichen?

Axel Zurhausen: Wie bereits erwähnt, steht für uns 2019 eindeutig der Volvo V60 im Fokus. Für den Kombi und dessen Cross-Country-Variante ist es das erste volle Vertriebsjahr. Daher werden wir alles dafür tun, dass diese Modelle besonders gut performen. Daneben setzen wir natürlich auch alles daran, den bisher erreichten Marktanteil weiter zu erhöhen. Besonders das neue Rekordjahr 2018 ist dabei Last und Ansporn zugleich, wieder unser Bestes zu geben und weiter zu wachsen. Unser globales und nationales Ziel ist bekannt und klar formuliert: 800.000 Verkäufe weltweit bis Ende 2020 und damit einhergehend 60.000 in Deutschland.

Nicht zuletzt stellen wir uns in vielen Bereichen neu auf. Ein Beispiel ist der Taxi- und Mietwagenbereich, der zwar nicht zu unseren Hauptabsatzmärkten gehört, aber einen entscheidenden Beitrag leistet, um die Bekanntheit und Sichtbarkeit der Marke Volvo weiter zu steigern. Gleichwohl eignet sich dieser Bereich auch bestens für den Einsatz der großen Limousine Volvo S90 sowie der in wenigen Monaten auf den Markt kommenden Mittelklasse-Limousine S60. Mit letztgenanntem Modell übrigens ist das erste Kapitel der großen Produktoffensive von Volvo abgeschlossen. Seit 2015 haben wir dann neun verschiedene Fahrzeuge eingeführt – das ist einzigartig in unserer Firmengeschichte.

MEHR HYBRID SUV



Mehr Dienstwagen, weniger Steuern.
Mit dem neuen Outlander Plug-in Hybrid.

Bei Dienstwagen:
Nur noch
0,5 %
~~1,0 %~~
monatliche Besteuerung
des geldwerten Vorteils
dank E-Kennzeichen

Ein neuer Outlander Plug-in Hybrid als Dienstwagen rechnet sich jetzt ganz besonders:

Bei Neuanschaffung seit dem 01.01.2019 wird der Brutto-Listenpreis als Bemessungsgrundlage für die Besteuerung der privaten Nutzung halbiert, sowohl für die 1 %-Versteuerung als auch für die Versteuerung der Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte bzw. der Wochenendheimfahrten. Damit liegt das ab 37.990 EUR¹ erhältliche Technologie-Flaggschiff auf dem gleichen Steuer-Niveau wie ein konventionell angetriebener Klein- oder Kompaktwagen. Und sein Verbrauch? Auch der rechnet sich, u. a. dank bis zu 54 km rein elektrischer, pendlertauglicher Reichweite bei bis zu 800 km insgesamt².

Mehr Argumente, die sich rechnen? Gleich beim Mitsubishi Green Mobility Center in Ihrer Nähe: www.mein-haendler.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

NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, Outlander Plug-in Hybrid Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO₂-Emission (g/km) kombiniert 40. 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.

Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

Abb. zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.

1 | Unverbindliche Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, ab Importlager, zzgl. Überführungskosten, Metallic- und Perleffektlackierung gegen Aufpreis 2 | Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie

Veröffentlichung von **MITSUBISHI MOTORS in Deutschland**, vertreten durch die MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg



Während sich der Gesamtmarkt relativ unbeeindruckt von drohenden Fahrverboten, der Umstellung auf das neue Verbrauchsmessverfahren gemäß Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure (WLTP) und deren Folgen zeigt, verzeichnen die Neuzulassungen im deutschen Flottenmarkt einen Rückgang von 3,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Wer 2018 dennoch wachsen konnte und wie sich die einzelnen Hersteller im vergangenen Jahr bei den gewerblichen Kunden geschlagen haben, erläutert Flottenmanagement in seiner Jahresbilanz.



Der neue Jeep Cherokee könnte 2019 dazu beitragen an das Rekord-Wachstum von 2018 anzuknüpfen

Quelle: Jeep

Durchwachsendes Ergebnis

Etwas weniger als 5.500 Fahrzeuge beträgt der Unterschied zwischen 2017 und 2018 mit Blick auf die Gesamtneuzulassungen; umgerechnet ein kleines Minus von 0,2 Prozent. Dabei trotz

der Privatmarkt allen von außen einströmenden Verunsicherungen und kann an dem Wachstumstrend aus der Halbjahresbilanz (Flottenmanagement 4/2018, S. 58 ff.) festhalten. Ergebnis: ein

Wachstum von 2,0 Prozent im vergangenen Jahr. Wirft man einen genaueren Blick auf das Ergebnis, stellt man fest, dass die deutschen Marken mit 2,3 Prozent gegenüber den Importmarken mit 1,6 Prozent etwas mehr von diesem Trend profitieren konnten. Insgesamt haben die Importmarken jedoch trotz aller Außeneffekte ein Wachstum von 1,4 Prozent generieren können; auch bei den Flottenkunden verbuchten die Importeure ein Plus von 1,3 Prozent.

TABELLE 1: DIE TOPSELLER IN DER FLOTTE 2018

Rang	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2017
1	Volkswagen Golf	211.512	39.916	18,87 %	1	•
2	Volkswagen Passat	70.007	35.396	50,56 %	2	•
3	Škoda Octavia	58.444	26.798	45,85 %	4	↗
4	Audi A4, S4, RS4	53.340	23.091	43,29 %	3	↙
5	BMW 5er	42.358	21.500	50,76 %	6	↗
6	Volkswagen Tiguan	74.749	18.962	25,37 %	9	↗
7	Mercedes-Benz C-Klasse	62.784	18.040	28,73 %	5	↙
8	BMW 3er	34.514	17.554	50,86 %	8	•
9	Audi A6, S6, RS6	37.170	16.437	44,22 %	7	↙
10	Mercedes-Benz E-Klasse	43.113	16.383	38,00 %	10	•
11	Opel Astra	45.932	15.925	34,67 %	11	•
12	Ford Focus	49.279	15.329	31,11 %	14	↗
13	Volkswagen up!	35.401	14.036	39,65 %	17	↗
14	Mercedes-Benz GLK, GLC	40.438	13.768	34,05 %	12	↙
15	Volkswagen Polo	70.488	13.466	19,10 %	19	↗
16	Volkswagen Touran	42.623	12.502	29,33 %	13	↙
17	Volkswagen Transporter	39.433	12.420	31,50 %	18	↗
18	Audi A3, S3, RS3	45.901	11.832	25,78 %	16	↙
19	Škoda Superb	20.155	11.273	55,93 %	15	↙
20	Volkswagen Caddy	30.905	11.207	36,26 %	20	•
21	Opel Insignia	24.755	10.103	40,81 %	NEU	NEU
22	BMW 2er	38.189	10.073	26,38 %	22	•
23	SEAT Leon	43.045	9.570	22,23 %	25	↗
24	MINI	50.494	9.533	18,88 %	24	•
25	BMW X3	20.877	9.489	45,45 %	NEU	NEU
26	Audi Q5	20.958	9.418	44,94 %	21	↙
27	Škoda Kodiaq	19.360	9.150	47,26 %	NEU	NEU
28	Ford Fiesta	47.224	8.868	18,78 %	26	↙
29	Ford Kuga	42.276	8.525	20,17 %	29	↙
30	BMW 1er	44.143	8.175	18,52 %	23	↙

Für das Ranking der beliebtesten Hersteller im deutschen Flottenmarkt ergibt sich folgendes Bild: Volkswagen steht nach wie vor unangefochten auf Platz eins, gefolgt von BMW. Das Unternehmen konnte sein Ergebnis bei den gewerblichen Kunden um 1,8 Prozentpunkte verbessern. Platz drei erobert sich in diesem Jahr Mercedes-Benz knapp vor Audi; etwas weniger als 5.000 Einheiten trennen die Ingolstädter in diesem Jahr von einer Podiumsplatzierung (Tabelle 2).

Deutsche Hersteller

Würde man allein die Anzahl der positiven Veränderungen bei den echten gewerblichen Zulassungen der deutschen Hersteller in diesem Jahr mit denen des vergangenen Jahres vergleichen, würde sich ein durchaus positives Ergebnis zeigen: So konnten gleich fünf Autobauer ein Wachstum generieren; 2017 waren es nur vier. Betrachtet man jedoch die Veränderungen bei den Stückzahlen, steht das Plus von fast 7.000 Neuzulassungen in der Flotte bei fünf der neun deutschen Hersteller einem Minus von 36.790 Fahrzeugen gegenüber. Dies soll jedoch nicht das gute Ergebnis der fünf deutschen Wachstumstreiber schmälern, denn immerhin konnten sowohl BMW als auch Ford aus dem Minus in der Jahresbilanz für 2017 ein Plus machen: Die Münchner knüpfen nach einem schwächeren 2017 mit 91.366 echten gewerblichen Zulassungen an das Ergebnis von 2016 an. Auch der Kölner Autobauer ist mit 64.660 Neuzulassungen in der Flotte dicht an den Werten von vor zwei Jahren. MINI, Opel und smart konnten hingegen die starke Performance aus 2017 auch in diesem Jahr bestätigen und sich teilweise über

Quelle: KBA

ein zweistelliges Wachstum freuen (MINI wuchs um 10,8 Prozent, smart sogar um 20,9 Prozent).

Obwohl die deutschen Hersteller ein deutliches Minus von 5,0 Prozent hinnehmen mussten, bleibt die Bedeutung des Flottengeschäfts für sie nach wie vor hoch: Durchschnittlich 27,2 Prozent aller verkauften Fahrzeuge werden an Gewerbekunden geliefert. Im Vergleich zu den Importeuren, die mit 18,7 Prozent auf dem Vorjahresniveau bleiben, musste man hier zwar etwas Federn lassen, jedoch ändert dies nur wenig an der Bedeutung des Flottengeschäfts. Denn gerade für die deutschen Premiumhersteller sind die Gewerbekunden seit Jahren fester Bestandteil bei ihren Absatzzahlen: Insbesondere Audi und BMW, die jeweils rund ein Drittel aller Einheiten im Flottenmarkt absetzen, wissen um die Bedeutung dieser Kundenklientel. Aber auch Ford, Mercedes-Benz, Porsche und nicht zuletzt Volkswagen generieren mehr als ein Viertel aller Neuzulassungen in der Flotte.

Importmarken

Auch wenn das Ranking der deutschen Hersteller im Jahr 2018 etwas durchmischt wurde, gibt es schon fast traditionell bei den Importmarken mehr Bewegung: Dies beginnt schon kurz nach den drei größten Importmarken Škoda, Renault und SEAT. Dort haben sich gleich zwei Marken vor den ehemals Viertplatzierten Peugeot geschoben – Volvo und Toyota. Insbesondere die Schweden scheinen im vergangenen Jahr einiges richtig gemacht zu haben: Mit einem Wachstum von 29,2 Prozent bei den echten gewerblichen Zulassun-



Der Opel Insignia ist der höchste Neueinsteiger bei den Topsellern in der Flotte 2018

Quelle: Opel

gen wird Volvo in puncto Performance nur noch von Jeep überholt. Die amerikanischen Geländewagenspezialisten mit italienischen Konzerneinflüssen steigern ihren Absatz bei den Flottenkunden von 2.342 auf 3.038 Fahrzeuge; umgerechnet ein Plus von 29,2 Prozent. Aber auch Toyota kann sich über ein Wachstum von 3,4 Prozent freuen. Die Top Ten der Importeure werden durch Hyundai, Mazda, Nissan und Citroën komplettiert. Besonders hervorzuheben ist hier die Performance von Hyundai. Deren Anteil an den gewerblichen Zulassungen ist – gemessen an den Gesamtzulassungen – mit 9,1 Prozent nur als gering einzustufen. Das Unternehmen konnte aber mit einem Zuwachs von 19 Prozent die 10.000er-Marke bei den

Flottenzulassungen knacken und reiht sich somit gleich nach Peugeot auf Platz sieben ein.

Das Gros der Importmarken kann 2018 bei den Absatzzahlen zulegen. Neben dem erwähnten Wachstum von Hyundai, Jeep und Volvo sticht insbesondere die Entwicklung bei SEAT hervor: Obwohl sich die spanische VW-Konzerntochter bereits im vergangenen Jahr über Zuwachsraten von 23,8 Prozent freuen konnte, setzt die Marke hinter Ibiza und Co. mit einem Plus von 15,1 Prozent in diesem Jahr noch eins drauf. Ohne viel vorwegnehmen zu wollen, ist ein stark performendes Kompaktklasse-Modell sowie ein kleiner SUV an dieser Entwicklung nicht ganz unbeteiligt.

(Fortsetzung auf S. 28)

Planbarkeit bewegt.

Leasing trifft auf volle Leistung.

Die Produkte der Santander Consumer Leasing bieten Kunden nicht nur attraktive Konditionen, sie sorgen auch für Entlastung all derer, die Fuhrparks verwalten. Von der passenden Leasingberechnung, über die Kalkulation von Servicekosten wie Wartung oder Reifenkosten bis hin zur Auswahl von Versicherungsprodukten bekommen Sie bei der Santander Consumer Leasing alles aus einer Hand. Damit wird Mobilität endlich wieder einfach und kalkulierbar.

Besuchen Sie uns auf unserem Messestand K4-K6. Wir freuen uns auf Sie!

Konzernranking

Auch 2018 bleibt der VW-Konzern der eindeutige Marktführer im deutschen Flottenmarkt: Fast 43 Prozent aller verkauften Fahrzeuge entfielen hier auf die Marken Volkswagen, Audi, Porsche, Škoda und SEAT. Mit 349.938 Einheiten wurde zwar auch das Ergebnis aus dem vergangenen Jahr verfehlt, jedoch liegt der nächste Verfolger immer noch deutlich zurück.

Platz zwei des Konzernrankings holen sich BMW und MINI mit 100.899 in der Flotte abgesetzten Fahrzeugen zurück; 2017 hatte Mercedes-Benz zusammen mit smart noch mit einem starken

Jahr den zweiten Platz erobern können. Die ewigen Rivalen trennen dabei nur etwas mehr als 6.000 Einheiten, was im Vergleich zum Abstand der Verfolger nur ein Hauch ist.

Der deutsch-französische Konzern PSA – Citroën, DS, Opel und Peugeot – kann sich mit 67.771 gewerblichen Zulassungen noch vor Ford auf Platz vier schieben. Die erste rein aus Importeuren bestehende Allianz – Renault mit Dacia sowie Nissan mit Infiniti und Mitsubishi – holt sich aufgrund der Zuwächse bei Renault und Mitsubishi den Platz sechs im Konzernranking. In Zahlen: 50.304 Fahrzeuge konnte die französisch-japanische Allianz an Flottenkunden absetzen.

Topseller

Die 30 wichtigsten Modelle im deutschen Flottenmarkt sorgen 2018 für etwas über 56 Prozent der Gesamtverkäufe in diesem Marktsegment. Ein guter Grund, genauer hinzusehen (Tabelle 1). Bemerkenswert: Mit dem BMW X3, dem Opel Insignia und dem Škoda Kodiaq schaffen es gerade einmal drei neue Modelle in das Ranking – 27 der 30 beliebtesten Flottenmodelle sind im Vergleich zum Vorjahr exakt die gleichen geblieben, auch wenn sich die Reihenfolge etwas geändert hat.

Die ersten Plätze sind in der Hand des VW-Konzerns, auch stellt er insgesamt wieder mehr als die Hälfte (16 Modelle) der 30 beliebtesten Mo-

TABELLE 2: HERSTELLERRANKING 2018 (JANUAR BIS DEZEMBER 2017/2018)

(Fortsetzung auf S. 30)

Marke	GESAMTSUMME NEUZULASSUNGEN				ECHTE GEWERBLICHE ZULASSUNGEN					
	2018	Marktanteil 2018 in Prozent	2017	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	2018	Marktanteil gewerbliche Zulassungen 2017 in Prozent	2017	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Stück	Gesamtzulassungen innerhalb der Marke 2018 in Prozent
Volkswagen	643.518	18,73 %	634.270	1,5%	170.808	20,9 %	178.370	-4,2 %	-7.562	26,5 %
BMW	265.051	7,71 %	261.864	1,2%	91.366	11,2 %	89.748	1,8 %	1.618	34,5 %
Mercedes-Benz	319.163	9,29 %	326.188	-2,2%	87.821	10,7 %	97.596	-10,0 %	-9.775	27,5 %
Audi	255.300	7,43 %	283.196	-9,9%	83.013	10,1 %	102.141	-18,7 %	-19.128	32,5 %
Ford	252.323	7,34 %	246.589	2,3%	64.660	7,9 %	63.710	1,5 %	950	25,6 %
Opel	227.967	6,64 %	243.715	-6,5%	45.117	5,5 %	42.858	5,3 %	2.259	19,8 %
Mini	50.494	1,47 %	46.706	8,1%	9.533	1,2 %	8.606	10,8 %	927	18,9 %
Porsche	28.695	0,84 %	29.276	-2,0%	7.500	0,9 %	7.825	-4,2 %	-325	26,1 %
smart	41.094	1,20 %	36.723	11,9%	6.770	0,8 %	5.601	20,9 %	1.169	16,5 %
Summe deutsche Marken	2.083.605	60,64 %	2.108.527	-1,2%	566.588	69,2 %	596.455	-5,0 %	-29.867	27,2 %
Škoda	196.968	5,73 %	194.230	1,4%	62.686	7,7 %	61.688	1,6 %	998	31,8 %
Renault/Alpine	131.039	3,81 %	135.456	-3,3%	33.443	4,1 %	32.302	3,5 %	1.141	25,5 %
Seat	121.724	3,54 %	108.203	12,5%	25.931	3,2 %	22.522	15,1 %	3.409	21,3 %
Volvo	45.405	1,32 %	40.857	11,1%	17.754	2,2 %	13.737	29,2 %	4.017	39,1 %
Toyota	83.930	2,44 %	81.086	3,5%	17.690	2,2 %	17.101	3,4 %	589	21,1 %
Peugeot	68.237	1,99 %	70.930	-3,8%	13.571	1,7 %	17.638	-23,1 %	-4.067	19,9 %
Hyundai	114.878	3,34 %	108.518	5,9%	10.430	1,3 %	8.768	19,0 %	1.662	9,1 %
Mazda	67.387	1,96 %	67.262	0,2%	9.018	1,1 %	8.494	6,2 %	524	13,4 %
Nissan	50.366	1,47 %	68.019	-26,0%	8.921	1,1 %	13.940	-36,0 %	-5.019	17,7 %
Citroën	55.223	1,61 %	52.760	4,7%	8.588	1,0 %	8.450	1,6 %	138	15,6 %
Fiat	81.460	2,37 %	84.324	-3,4%	7.409	0,9 %	6.911	7,2 %	498	9,1 %
Kia	65.797	1,92 %	64.067	2,7%	6.917	0,8 %	7.275	-4,9 %	-358	10,5 %
LandRover	18.141	0,53 %	23.656	-23,3%	6.203	0,8 %	7.734	-19,8 %	-1.531	34,2 %
Dacia	71.746	2,09 %	62.678	14,5%	4.896	0,6 %	4.350	12,6 %	546	6,8 %
Mitsubishi	50.803	1,48 %	43.367	17,1%	3.044	0,4 %	2.872	6,0 %	172	6,0 %
Jeep	17.121	0,50 %	13.390	27,9%	3.038	0,4 %	2.342	29,7 %	696	17,7 %
Jaguar	9.500	0,28 %	8.987	5,7%	2.250	0,3 %	2.390	-5,9 %	-140	23,7 %
Suzuki	37.530	1,09 %	38.165	-1,7%	2.138	0,3 %	2.158	-0,9 %	-20	5,7 %
Alfa Romeo	5.436	0,16 %	6.096	-10,8%	1.219	0,1 %	1.244	-2,0 %	-25	22,4 %
Lexus	2.766	0,08 %	3.002	-7,9%	963	0,1 %	1.221	-21,1 %	-258	34,8 %
Honda	18.710	0,54 %	20.199	-7,4%	837	0,1 %	729	14,8 %	108	4,5 %
Maserati	1.536	0,04 %	1.838	-16,4%	583	0,1 %	690	-15,5 %	-107	38,0 %
DS	3.732	0,11 %	3.309	12,8%	495	0,1 %	399	24,1 %	96	13,3 %
Subaru	7.285	0,21 %	7.440	-2,1%	485	0,1 %	381	27,3 %	104	6,7 %
SsangYong	2.436	0,07 %	3.232	-24,6%	200	0,0 %	279	-28,3 %	-79	8,2 %
Lada	2.545	0,07 %	2.653	-4,1%	189	0,0 %	173	9,2 %	16	7,4 %
Summe Importmarken	1.331.701	38,76 %	1.313.724	1,4%	248.898	30,4 %	245.788	1,3 %	3.110	18,7 %
Sonstige Marken	18.569	0,54 %	19.010	-2,3%	2.683	0,3 %	3.794	-29,3 %	-1.111	14,4 %
Tesla	1.905	0,06 %	0	-	718	0,1 %	0	-	-	37,7 %
Gesamtsumme	3.435.780	100,00 %	3.441.261	-0,2%	818.887	100,0 %	846.037	-3,2 %	-27.150	23,8 %

Quelle: KBA

WEGWEISEND

Der Mazda CX-5 bringt Sie sicher ans Ziel und Ihr Geschäft in Fahrt.
Mit seiner einzigartigen Einheit aus Kraft und Komfort kommen Sie stets gut an.
Und entspannter zu Ihren Terminen.



Mazda Business Leasing ab 209 €*
MAZDA CX-5 2019

Kraftstoffverbrauch innerorts, außerorts und im kombinierten Testzyklus und CO₂-Emissionswerte für den Mazda CX-5 Prime-Line SKYACTIV-G 165 FWD: 7,7/5,6/6,4 l/100 km; 146 g/km.

* Monatliche Rate (netto) – ein Leasingangebot für gewerbliche Kunden der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00€ Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-5 Prime-Line SKYACTIV-G 165 FWD und Abschluss einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge zum Preis von 5,00€ zzgl. Umsatzsteuer. Gültig für Neuwagenbestellungen von Mazda Gewerbekunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Alle Preise zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

DRIVE TOGETHER



delle in der Flotte. Ganz vorne bleiben die beiden VW-Bestseller Golf und Passat. Der Škoda Octavia übernimmt den verbliebenen Podiumsplatz von Audi, der A4 muss dem Namen entsprechend mit Platz vier vorliebnehmen. Die meisten Plätze gut machen gleich zwei Modelle – der Volkswagen up! vom 17. auf den 13. und der Volkswagen Polo vom 19. auf den 15. Platz. Der höchste Aufsteiger zur Jahreshälfte – der Ford Focus – machte in der Ganzjahresbilanz nur einen Sprung von 14 auf 12. Jedoch ist dieses Ergebnis mit Sicherheit sehr erfreulich für die Kölner, denn das Kompaktklasse-Modell konnte im Vergleich zum Vorjahr weitere 339 Flottenkunden für sich gewinnen, und dies trotz des Generationswechsels im September.

Bezieht man die prozentualen Anteile der gewerblichen Zulassungen an den Gesamtzulassungen ein, ergibt sich ein erstaunliches Bild: Modelle aus der Kompakt- und Mittelklasse, die insbesondere bei Dienstwagennutzern aufgrund hoher Laufleistungen Anklang finden und dementsprechend auch in der Konstruktion einen entsprechenden Fokus auf den Flottenbereich haben, prägen die Top Ten der Topseller in der Flotte. Gleich sieben Modelle entstammen diesen beiden Segmenten; lediglich ein SUV hat es unter die zehn beliebtesten Flottenfahrzeuge geschafft. Dennoch: Auch im gewerblichen Segment



sind die „Geländewagen für die Straße“ im Kommen, bereits jeder fünfte Topseller verfügt über ein Mehr an Bodenfreiheit. Besonders der Audi Q5 und die beiden Neueinsteiger BMW X3 und Škoda Kodiaq finden zu jeweils rund 45 Prozent den Weg in die deutschen Flotten.

TABELLE 3: DIE TOPSELLER DER IMPORTEURE IN DER FLOTTE 2018

Rang	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2016
1	Škoda Octavia	58.444	26.798	45,85 %	1	•
2	Škoda Superb	20.155	11.273	55,93 %	2	•
3	SEAT Leon	43.045	9.570	22,23 %	3	•
4	Škoda Kodiaq	19.360	9.150	47,26 %	6	↗
5	Volvo XC60	14.643	6.871	46,92 %	10	↗
6	Renault Captur	23.834	6.164	25,86 %	9	↗
7	Škoda Fabia	44.900	5.567	12,40 %	7	•
8	Renault Mégane	16.646	5.457	32,78 %	5	↙
9	Renault Clio	23.575	5.171	21,93 %	11	↗
10	Škoda Karoq	21.054	4.913	23,34 %	NEU	NEU
11	Mazda CX-5	20.025	4.390	21,92 %	14	↗
12	SEAT Ateca	20.325	4.350	21,40 %	12	•
13	Toyota AYGO	14.544	4.180	28,74 %	13	•
14	Renault Kadjar	14.043	3.923	27,94 %	17	↗
15	Volvo XC90	6.966	3.540	50,82 %	16	↗
16	Citroën C3	21.844	3.480	15,93 %	NEU	NEU
17	Toyota Yaris	23.914	3.428	14,33 %	18	↗
18	SEAT Ibiza	19.367	3.341	17,25 %	21	↗
19	SEAT Mii	6.852	3.267	47,68 %	19	•
20	Škoda Citigo	16.398	3.256	19,86 %	22	↗
21	Nissan Qashqai	22.143	3.219	14,54 %	8	↙
22	Peugeot 308	12.532	3.194	25,49 %	23	↗
23	Renault Scenic	12.276	3.086	25,14 %	20	↙
24	Toyota C-HR	13.573	3.017	22,23 %	24	•
25	Fiat 500	31.590	2.795	8,85 %	29	↗
26	SEAT Alhambra	9.431	2.793	29,62 %	15	↙
27	Peugeot 3008	11.710	2.747	23,46 %	NEU	NEU
28	Volvo S90, V90	6.483	2.674	41,25 %	25	↙
29	SEAT Arona	22.053	2.582	11,71 %	NEU	NEU
30	Toyota Auris	12.844	2.541	19,78 %	30	•

Quelle: KBA

Topseller der Importeure

Fast die Hälfte (45 Prozent) aller verkauften Importfahrzeuge entfallen auf die Top-30-Importmodelle aus dem Flottenbereich. Legt man hingegen den Fokus ausschließlich auf die Performance bei den Gewerbekunden, dann machen die 30 Modelle einen Anteil von 62,97 Prozent aus. Dominiert wird auch dieser Markt vom Volkswagen Konzern, der mit seinen Marken Škoda sowie SEAT jeweils sechsmal vertreten ist und gleichzeitig auch die ersten vier Plätze belegt (Tabelle 3).

Den fünften Platz holt sich der Volvo XC60, der zugleich mit einem Sprung von zehn auf fünf auch die meisten Plätze in diesem Ranking gut macht. Anders als bei den Flottentopsellern insgesamt zeigt sich bei der Wertung der Importeure, dass hier besonders die SUV-Modelle gefragt sind: Gleich zwölf Modelle, sprich mehr als ein Drittel der Fahrzeuge, verfügt über ein Plus an Bodenfreiheit. Bereits in den Top Ten finden sich gleich vier SUV. Man könnte also bereits darauf kommen, dass der höchste Neueinsteiger aus diesem Segment kommt und liegt damit goldrichtig: Von null auf Platz zehn schafft es der Škoda Karoq. Aber auch bei fast allen anderen Neueinsteigern handelt es sich um Geländegänger. Die einzige Ausnahme bildet der Citroën C3, der neu auf Platz 16 eingestiegen ist.

Zwar kommt dem Flottenmarkt seitens der Importeure meist eine etwas geringere Bedeutung zu. Vergleicht man die Topseller der Importeure mit den Gesamt-Topsellern in der Flotte, gibt es aber auch hier Modelle, die überwiegend an Gewerbekunden verkauft werden: Neben dem Škoda Superb (55,93 Prozent) ist auch der Volvo XC90 (50,82 Prozent) einer dieser Vertreter. Daneben wird aber auch jedes dritte zugelassene Modell vom SEAT Mii, Škoda Octavia und Kodiaq sowie vom XC60 und V90/S90 von Volvo an Flottenkunden übergeben. Trotzdem wird bei der Hälfte der Topseller der Importeure nur ein Viertel der Produktion in die Flotte verkauft – das sind fast doppelt so viele wie jene Modelle aus dem Gesamtranking.

PRÄSENTIERT IN NEUER FORM: HÖCHSTFORM.



ABOVE & BEYOND



Mit dem neuen Range Rover Evoque setzen Sie ein klares Statement – und hinterlassen stets einen bleibenden Eindruck. Ein echter Range Rover, mit dem Sie die Innovationskraft Ihres Unternehmens eindrucksvoll zum Ausdruck bringen. Optisch durch sein zukunftsweisendes Design, technisch in Form von modernsten Technologien. Mit hohem Komfort im Inneren, stets vernetzt mit der Außenwelt. So bringt er Sie sicher und souverän durch den beruflichen Alltag. Und das auch noch besonders wirtschaftlich – dank hoher Effizienz und niedrigen Gesamtbetriebskosten.

3-JÄHRIGE LAND ROVER GARANTIE
Bis 100.000 km



GERINGE CO₂-EMISSIONEN
Ab 151 g/km



KRAFTSTOFFVERBRAUCH
Ab 5,4 l/100 km (komb.)



Kraftstoffverbrauch Range Rover Evoque in l/100 km: 6,3 (innerorts), 4,9 (außerorts), 8,2–5,4 (komb); CO₂-Emissionen in g/km: 189–151. Effizienzklasse: C–B; RL VO(EG)692/2008. Abb. zeigt Sonderausstattung.

AUF EIN WORT

Klasse statt Masse, Qualität vor Quantität. So heißen beliebte Redewendungen. Und so viel ist richtig: Schlechte Qualität lässt sich nicht durch höhere Quantität ausgleichen. Wir sind sehr zufrieden, dass für den Fuhrparkverband beide Indikatoren eine positive Entwicklung aufzeigen. Wir konnten für unsere Mitglieder in den letzten Jahren ein umfassendes Leistungspaket entwickeln. Dies geschah und geschieht immer strikt bedarfs- und zukunftsorientiert. Unsere Mitglieder attestieren uns für das Jahr 2018 wieder ein qualitativ hochwertiges Wirken in den verschiedenen Themenbereichen wie Qualifizierung, Organisation eines professionellen Erfahrungsaustausches, fachlichen Hilfestellungen und politischer Interessenvertretung.

Dies alles gelingt natürlich nur mit vielen ehrenamtlichen Helfern aus der Mitgliedschaft und einem Team, das in den Strukturen des Verbandes gut zusammenarbeitet. Sehr dankbar sind wir für das große ehrenamtliche Engagement der Kolleginnen und Kollegen beispielsweise als Referenten und Workshopleiter bei unseren Verbandsmeetings, als themenverantwortliche Impulsgeber oder Einladende der bundesweit stattfindenden RegioTreffe. Der Erfahrungsaustausch ist der Kern unseres Erfolgs. Uns ist aber auch wichtig, dass wir von politischen Entscheidungsträgern gehört werden – und zwar bevor Entscheidungen mit Relevanz für Fuhrparkverantwortliche getroffen werden. Auch das funktioniert bereits recht gut. Gerade dafür ist aber auch die Anzahl der Mitglieder von Bedeutung, also Quantität. Unser Mitgliederwachstum zeigt, dass wir auch hier auf dem richtigen Weg sind.

Heute sind wir die einzige und größte neutrale Plattform für Fuhrparkverantwortliche und Fuhrparkbetreiber in Deutschland. Unsere Aktivitäten werden ausschließlich von Fuhrparkbetreibern für Fuhrparkbetreiber gemacht. Sprechen Sie uns gerne an – persönlich zum Beispiel auf Flotte! Der Branchentreff 2019, Stand-Nr. H18.



*Ihr Axel Schäfer,
Geschäftsführer
Bundesverband
Fuhrparkmanagement
e. V.*

**Jetzt
anmelden!**

Mitglied werden

Unternehmen (und ihre Fuhrparkverantwortlichen) mit einem Fuhrpark ab fünf Einheiten können ordentliches Mitglied des Bundesverbandes werden. Profitieren Sie von den Vorteilen einer Mitgliedschaft und unterstützen Sie die Arbeit des Verbandes. Ordentliche Mitglieder können sämtliche Leistungen des Verbandes für sich in Anspruch nehmen und unterstützen die öffentliche Interessenvertretung für Fuhrparkbetreiber und Fuhrparkmanager. Die Mitgliedsbeiträge für ordentliche Mitglieder sind abhängig von der Fuhrparkgröße. Weitere Informationen: www.fuhrparkverband.de/verband/mitglied-werden.html

Mobilität: umweltbewusst und nachhaltig handeln

Die Optimierung der Nachhaltigkeit des Mobilitätsmanagements sowie des Fuhrparks ist kein Projekt, sondern eine Philosophie, die ständig neu ge- und belebt werden muss. Ein darauf ausgerichtetes Umwelt-Audit kann helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

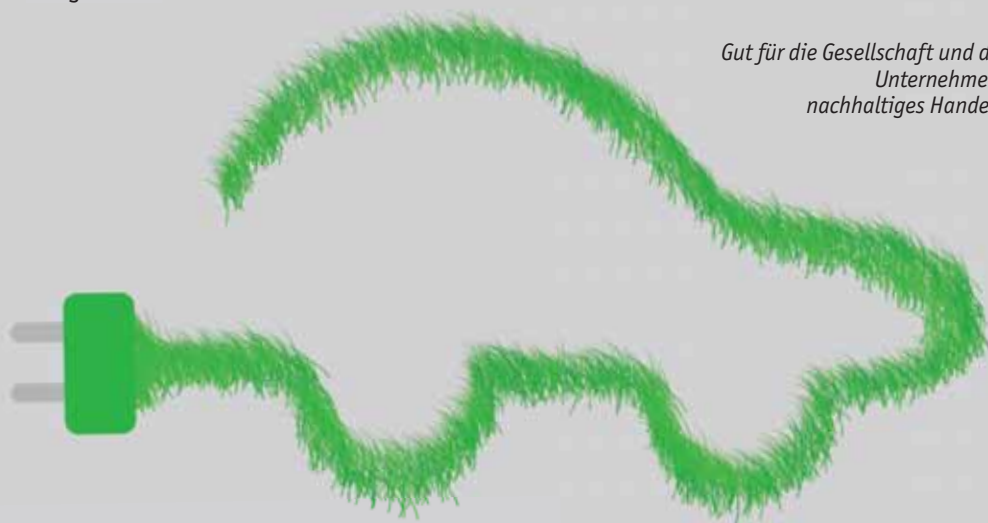
Der Fuhrpark hält Unternehmen mobil und ermöglicht ihnen das alltägliche Geschäft. Ein zu beobachtender Trend ist die verbesserte Qualifizierung der Verantwortlichen und Nachhaltigkeit als Zielgröße – auch bei Entscheidungen zum Thema Flotte. Kostengesichtspunkte und vermehrt die übergeordnete Sichtweise des Mobilitätsmanagements müssen dabei zukünftig genutzt werden, um die betriebliche Mobilität optimal zu gestalten. Daraus folgen beispielsweise Planungsprämissen für den Fuhrpark, die sowohl die Anzahl der benötigten Fahrzeuge als auch verschiedene Bereitstellungsszenarien für eine optimale Fahrzeugauswahl bedingen – Poolfahrzeuge, Carsharing, Miete, personenbezogene Fahrzeuge et cetera.

Fehler bei der Fahrzeuganschaffung wirken für mehrere Jahre. Immer mehr Antriebsarten stehen zur Auswahl. Elektro-, Hybrid-, Erdgasfahrzeuge, Plug-in-Hybride bis hin zu Wasserstoff. Gleichzeitig verändern sich die Rahmenbedingungen auf politischer Seite. Vor der Anschaffung eines neuen Fahrzeugs sollte genau geprüft werden, für welchen Zweck und wo es eingesetzt wird. Das beeinflusst die Größe, die Wahl des Antriebs oder die benötigte Leistung. Generell gilt: Ein Fahrzeug sollte nur so groß wie nötig, aber so klein wie möglich sein. Dasselbe gilt auch für den Motor. Und – nicht zu vergessen – 20 Prozent des Kraftstoffverbrauchs und damit der entstehenden Emissionen beeinflussen die Dienstwagennutzer durch ihre Fahrweise.

Überblick verschaffen

Letztlich geht es darum, eine Balance zwischen Wirtschaftlichkeit, Umweltschutz und Mitarbeitermotivation zu erreichen. Viele Verantwortliche brauchen und suchen dazu ein Instrument, das ihnen eine Entscheidungsgrundlage liefert. Das hat den Bundesverband Fuhrparkmanagement (BVF) dazu ermutigt, gemeinsam mit dem Verein „zukunft mobil Baden-Württemberg e. V.“ das BVF-Umweltaudit „Nachhaltiges Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement“ ins Leben zu rufen. Unternehmen können sich dabei gezielt mit dieser Thematik auseinandersetzen und werden bei der Identifikation und schließlich der Umsetzung geeigneter und praxisnaher Maßnahmen hin zu einer Green-Fleet-Strategie fachlich unterstützt. Dabei müssen die individuellen betrieblichen Anforderungen berücksichtigt werden. Durch die Wiederholung des Audits lassen sich die erreichten Erfolge messen und notwendigen Feinjustierungen aufgrund von Änderungen in den Rahmenbedingungen vornehmen. Die Optimierung zahlt sich am Ende für alle Beteiligten aus.

*Gut für die Gesellschaft und die
Unternehmen:
nachhaltiges Handeln*



ABLAUF - IN VIER SCHRITTEN ZUM ZERTIFIKAT!

1. Die Beantragung der Teilnahme erfolgt einfach und unkompliziert beim Fuhrparkverband.
2. Danach werden in gemeinsamer Absprache die für die Bewertung notwendigen Daten zu dem Fuhrpark erhoben.
3. Dann steht ein Interview (telefonisch) mit dem Fuhrparkverantwortlichen auf dem Programm, alle Daten werden ausgewertet und eine Dokumentation wird erstellt.
4. Zum Schluss erfolgt noch eine telefonische Abschlussbesprechung oder eine Präsentation vor Ort.

+++ News und Termine +++

+++ 22. Verbandsmeeting in Dortmund: Der Fuhrparkverband lädt am 26. und 27.2.2019 in den VIP-Bereich des Signal Iduna Park ein – der Heimat von Borussia Dortmund. Mitglieder und Nichtmitglieder sind willkommen, sofern sie in ihrem Unternehmen für das Fuhrparkmanagement verantwortlich sind. Themen sind unter anderem: Aktuelles aus dem Schadensrecht und der Schadensabwicklung für Fuhrparks, die Restwertentwicklung bei E-Fahrzeugen, G25-Untersuchungen, Antriebsarten der Zukunft (Wasserstoff/Elektro), den Austausch via Fleet-Braining und einiges mehr. +++

+++ Der Fachkreis „Kommunales Fuhrparkmanagement“ trifft sich ebenfalls am 26.02.2019 (unmittelbar vor dem Verbandsmeeting) in Dortmund. Das Meeting dient dem Erfahrungsaustausch und der Besprechung aktueller Themen, die speziell für kommunale Fuhrparks interessant sind. Teilnahmeberechtigt sind alle Mitglieder des Verbandes und Nichtmitglieder, die im kommunalen Sektor für das Fuhrparkmanagement zuständig sind. Die Teilnahme ist kostenfrei möglich. +++

+++ Seminare: Grundlagenseminar Datenschutz im Fuhrpark – Dienstwagenüberlassung und Datenschutz (11.4.2019, Bonn), Vertragsrecht für Fuhrparkmanager (7.5.2019, Mannheim oder Frankfurt), Einkäufertraining – Erfolgreich verhandeln, kostenbewusst entscheiden (8.5.2019, Berlin), UVV in der Fuhrparkpraxis (21.5.2019, Mannheim), Unfallschadenabwicklung im Fuhrparkmanagement (2.4.2019, Frankfurt), Optimale und rechtssichere Gestaltung von Nutzungsüberlassungsverträgen (14.5.2019, Mannheim oder Frankfurt) +++

+++ Webinare: „Mein Verband“ – Informationen für neue Mitglieder und interessierte Noch-nicht-Mitglieder (15.2. und 17.5.2019), Rechtsfragen aktuell mit RA Inka Pichler-Gieser (19.2. und 10.5.2019). +++



+++ RegioTreffs – das regionale Netzwerkmeeting: Der RegioTreff ist die ideale Plattform zum fachlichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen in der Region. Die nächsten Termine sind 13.3.2019 (Stuttgart), 6.5.2019 (München), 26.3.2019 (Region Bodensee), 9.4.2019 (Region Ost), 10.4.2019 (Region Ost/Dresden) +++



+++ Zertifizierte/-r Fuhrparkmanager/-in: Ausbildung für die Praxis: Im Mai 2019 startet die Ausbildung wieder in Frankfurt am Main und Berlin sowie im Juli 2019 in Dortmund. Hamburg und München folgen im Oktober/November. Weitere Informationen zu den Inhalten, den Seminarblöcken, genauen Terminen und den Zusatzleistungen finden Sie hier: <http://fuhrparkverband.de/weiterbildung/dekra-fuhrparkmanager.html> +++

+++ Fuhrpark konkret! – Praktikerworkshop: Datenschutzpraxis bei der Dienstwagenüberlassung. Es geht um die Umsetzung datenschutzrechtlicher Vorgaben der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) und des neuen Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG 2018). Dabei müssen die Arbeitsabläufe und Datenverarbeitungsprozesse bei der Dienstwagenüberlassung beziehungsweise im Fuhrpark an die neuen Datenschutz-Vorgaben angepasst werden. Die Tücke liegt oft im Detail. Im Workshop tauschen Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen zur optimalen Gestaltung des Datenschutzes bei der Dienstwagenüberlassung im Fuhrpark aus. Hierbei stehen praktische Aspekte im Vordergrund. Termin: 6.3.2019, 9 bis 17 Uhr (Köln oder Düsseldorf). +++

+++ Auf der kostenlosen Audio-Plattform FuhrparkRadio.de hören Sie einige neue Podcasts zu den Themen Weiterbildung 2019 (Axel Schäfer), „Der neue Prüfzyklus WLTP und die Auswirkungen“ (Immanuel Schneeberger und Hanno Boblenz), „Digitalisierung im Fuhrpark“ (Peter Jegutzki), „Leasingverträge und die Tücken am Vertragsende“ (Peter Rindsfus) und „Die Zukunft des Verkehrs – was treibt, was bremst“ (Prof. Dr. Ing. Uwe Planck-Wiedenbeck). +++

Weitere Informationen zu den Themen und Veranstaltungen unter: www.fuhrparkverband.de

Expertentreffen auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2019

Flotte!
Der Branchentreff
20.-21. März 2019 in Düsseldorf

Der Bundesverband Fuhrparkmanagement (BVF) lädt auch beim kommenden „Flotte! Der Branchentreff 2019“ – alle Besucher und Gäste herzlich zum Gespräch und zum Erfahrungsaustausch ein. „Neu ist, dass direkt auf dem Stand des Fuhrparkverbands Experten zu vielen Praxisthemen zu treffen sind“, sagt Flottenmanagement-Chefredakteur und Projektleiter „Flotte! Der Branchentreff“ Ralph Wuttke. Der Zeitplan und die Liste der Experten mit ihren Themen sind im Fachprogramm der Messe zu finden.

„Flotte! der Branchentreff“ bietet auch in diesem Jahr beste Möglichkeiten, sich zu informieren, sein Wissen zu vertiefen und sich upzudaten. Nicht zuletzt auch wegen des hervorragenden Standortes“, sagt Axel Schäfer, Mitglied des Messebeirats und Geschäftsführer des BVF. Der deutsche Fuhrparkverband freut sich auch, die Partnerverbände aus Österreich und der Schweiz als Gast auf dem Messestand zu begrüßen. Die Besucher können



Sind auch in diesem Jahr in Düsseldorf dabei: die Fuhrparkverbände aus der Schweiz und Österreich

IMPRESSUM:

Verantwortlich für die Verbandsnachrichten:

Axel Schäfer, V.i.S.d.P.,

Geschäftsführer Bundesverband

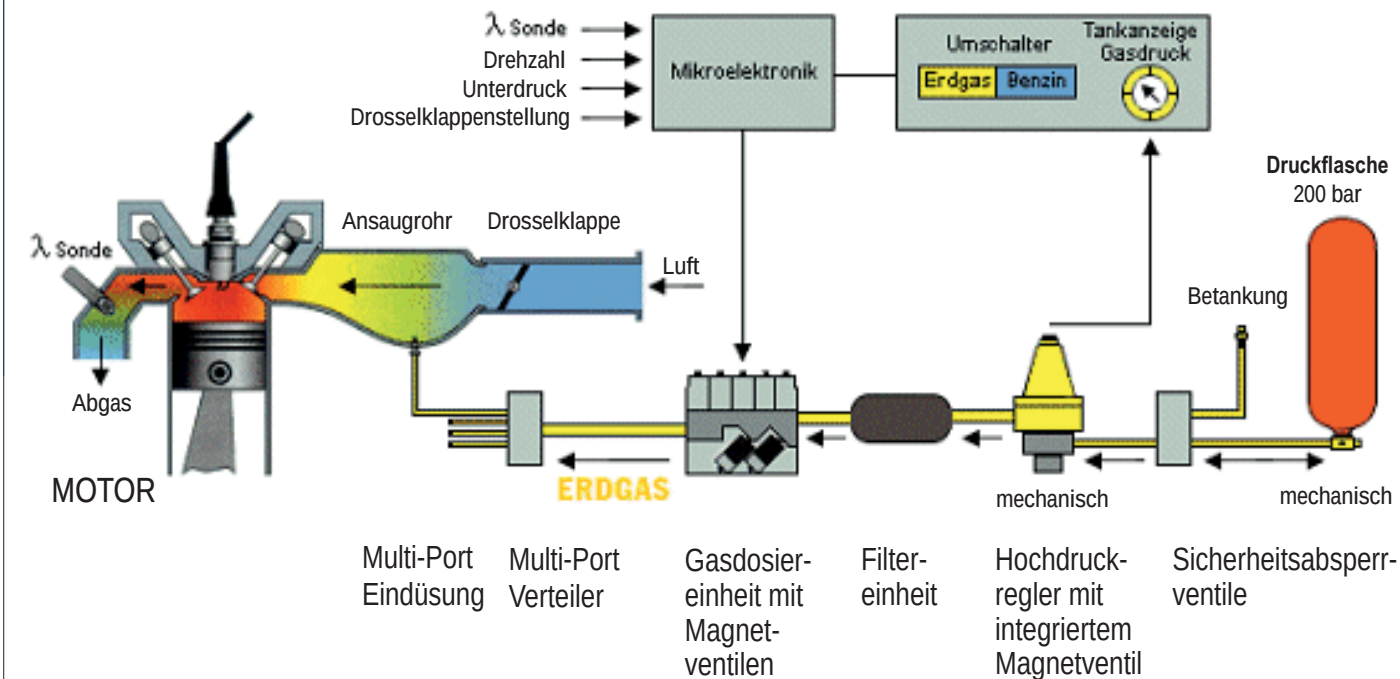
Fuhrparkmanagement e. V., Mannheim

Kontakt: info@fuhrparkverband.de; www.fuhrparkverband.de

sich auf einige Neuerungen freuen und natürlich wird es neben den Expertentreffs auf dem BVF-Stand zahlreiche spannende Vorträge, Workshops und Roundtables geben. Vorstand und Geschäftsführung des Fuhrparkverbandes empfehlen allen Fuhrparkverantwortlichen eine Teilnahme. Mitglieder des Fuhrparkverbandes erhalten freien Eintritt. „Nutzen Sie die Möglichkeit des individuellen Gesprächs mit uns und vielen weiteren Experten“, so Schäfer.

ERDGASFAHRZEUGE – die vergessene Alternative

Erdgastechnik im Auto



Quelle: ADAC

Der Fuhrparkverband setzt sich für alle Antriebsarten ein, die Emissionen reduzieren. Fahrzeuge mit Erdgasantrieb sind derzeit in puncto Umweltfreundlichkeit die Nummer eins, spielen aber in der Wahrnehmung bisher kaum eine Rolle. Marc-Oliver Prinzing beschreibt, warum Fuhrparkbetreiber aber durchaus über die Alternative Erdgas nachdenken sollten.

In Europa sind heute über eine Million mit Erdgas betriebene Fahrzeuge zugelassen, allerdings ist eine Klumpenbildung zu verzeichnen, denn davon fahren fast 900.000 Exemplare auf italienischen Straßen, da Fiat Chrysler ein führender Hersteller in diesem Segment ist und im Heimatmarkt besonders erfolgreich. Besonders verbreitet ist Erdgas im Iran und in China (jeweils vier Millionen Fahrzeuge). In Deutschland liegt die Zahl der Fahrzeuge bei 93.000 und war in den letzten Jahren leicht rückläufig. Deutsche Taxiunternehmen setzen Erdgasfahrzeuge schon in größerem Stil ein und eine App, um die nächste Tankstelle zu finden, ist auch verfügbar. Ob die umweltfreundliche und kostengünstige Technologie in den nächsten Jahren den großen Durchbruch erzielen wird – beflügelt durch das steigende Umweltbewusstsein, die falsche Hysterie um den Dieselantrieb und eine mittlerweile doch immer besser werdende Infrastruktur –, ist dennoch ungewiss. Fakt ist: Die Zulassungszahlen waren im Jahr 2018 so hoch wie seit Jahren nicht mehr. Allein im Juni wurden 1.748 CNG-Fahrzeugmodelle zugelassen. Mehr als jemals zuvor in einem Monat.

Infrastruktur

Zwar steigt die Zahl der Fahrzeuge, die Anzahl der Tankstellen stagniert jedoch. Die Versorgungsinfrastruktur umfasst heute knapp 900 Tankstellen

(vor allem Aral mit 185 Standorten gefolgt von Total und Esso). Zum Vergleich: Gut 14.500 Tankstellen existieren für Benzin/Diesel. Geplant ist ein Ausbau auf 2.000 Versorgungspunkte in den nächsten zwei bis drei Jahren. Allein die Umsetzung lässt auf sich warten. Dem einzelnen Fuhrparkmanager helfen diese sich auf das ganze Bundesgebiet beziehenden Zahlen aber nur begrenzt weiter: Eine unternehmensindividuelle Analyse der Fahrtrouten bringt bei der Entscheidung für oder gegen Erdgasfahrzeuge im Fuhrpark mehr

Klarheit. Speziell bei überregionalem Einsatz und auf Langstrecken können Erdgasfahrzeuge ihre wirtschaftlichen Vorteile voll ausspielen. Aber auch für innerstädtische Einsätze, wie beispielsweise bei Pflegediensten oder in kommunalen Fuhrparks, bieten Erdgasfahrzeuge Vorteile.

Wirtschaftlich

Die Kraftstoffpreise sind aufgrund der höheren Energiedichte von Erdgas nicht eins zu eins vergleichbar: So entsprechen 1,5 Liter Benzin dem Energiegehalt von einem Kilogramm Erdgas (Autogas circa 1,9 Liter, Diesel 1,3 Liter). Außerdem verfügt Erdgas über sehr gute Verbrennungseigenschaften und erreicht mit 130 Oktan den höchsten Wert aller Kraftstoffe. Die Anschaffungskosten von Erdgasfahrzeugen sind gegenüber Fahrzeugen mit herkömmlichen Antrieben höher: Der Aufschlag bewegt sich in der Regel zwischen 600 Euro und 3.000 Euro, aller-

AUTOR

MARC-OLIVER PRINZING

gilt als einer der führenden Experten für Fuhrparkthemen. Der Diplom-Betriebswirt und Leasingfachwirt hat jahrzehntelange Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen und Aufgabebereichen rund um das Fuhrparkmanagement. Er ist Berater, Dozent im Rahmen des berufsbegleitenden Ausbildungsgangs zum zertifizierten Fuhrparkmanager bei der DEKRA Akademie und nimmt einen Lehrauftrag für Flottenmanagement an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (Nürtingen/Geislingen) wahr. Seit Oktober 2010 ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement e. V. Kernaufgabe des Verbandes ist, die fachlichen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Belange und Interessen der Mitglieder zu vertreten. Der Verband fördert den Erfahrungsaustausch seiner Mitglieder und bietet unterstützendes Know-how für das Fuhrparkmanagement an.



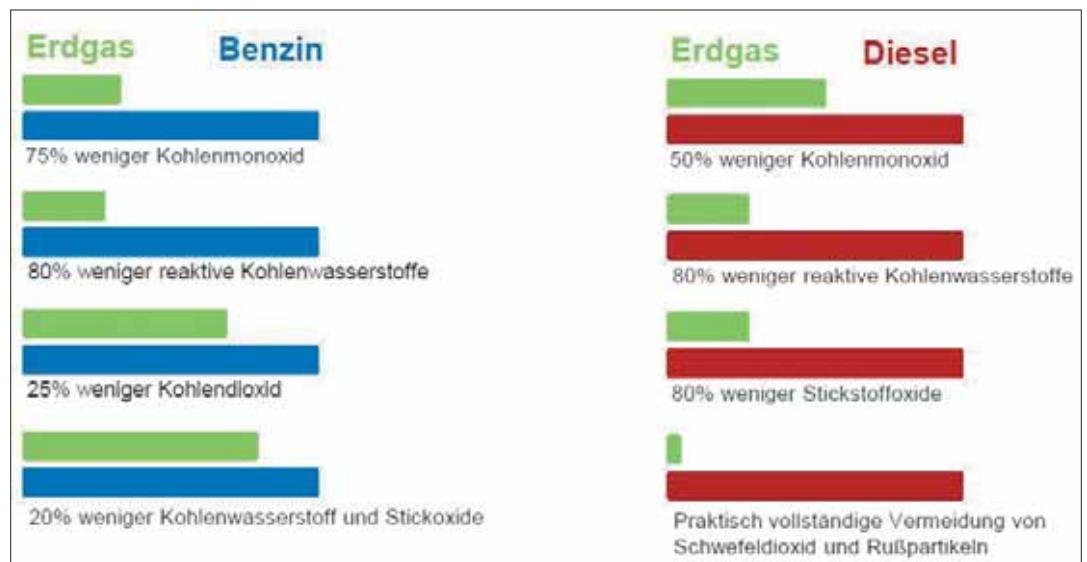
dings amortisiert sich dies über die geringeren Treibstoffkosten sehr schnell wieder. Vielfahrer haben dabei Vorteile. Ein anschaulicher Vergleich verdeutlicht eine mögliche Ersparnis: „Mit einem Mittelklassefahrzeug und 20 Euro Kraftstoffeinkauf kommt man bei Erdgas 480 km weit, bei einem sparsamen Diesel 350 km und bei einem Benzinern nur 230 km – da kann man die Unterschiede sehen und für den Fuhrpark lohnt sich das richtig“, unterstreicht Erhan Yuka, Kfz-Meister und technischer Trainer bei Fiat Chrysler Automobiles.

Nachhaltig

Für die Umwelt sind die Fahrzeuge gut. Es ergeben sich bei idealer Verbrennung von Methan mit Sauerstoff als Verbrennungsprodukte nur Wasserdampf und Kohlendioxid. Eine aufwendige Filtertechnik und Abgasnachbehandlung wie bei anderen Antrieben ist daher nicht notwendig. Zudem wird an vielen Tankstellen anteilig oder gar zu 100 Prozent abfallstämmiges Biogas gepumpt. Dies führt zu einer CO₂-Reduktion um nahezu 95 Prozent gegenüber einem vergleichbaren Benzinern. Gleiches gilt für das umweltfreundliche e-Gas, das Audi in seinem Power-to-gas-Projekt aus Windenergie erzeugt. CNG ist also nicht nur umweltfreundlich, sondern lässt sich auch regenerativ erzeugen.

Technik

Erdgasfahrzeuge verfügen wie Benzinern über einen Verbrennungsmotor und unterscheiden sich auch im Tankvorgang kaum von diesen. Ein charakteristisches Geräusch durch den Kom-



Die Grafik vergleicht die Emissionen bei Erdgas mit Benzin und Diesel

pressor ist vernehmbar, die Tankzeiten sind aber ähnlich wie bei flüssigen Kraftstoffen (2 bis 3 Minuten). Der Erdgastank ist dabei unter dem Fahrzeugboden verbaut. Die meisten Fahrzeuge können zudem auf einen größeren zusätzlichen Benzintank zurückgreifen (bivalenter Antrieb). Bei einem monovalenten Antrieb ist die Verbrennung auf Erdgas optimiert und es wird nur durch einen kleinen Benzin-Notfalltank abgesichert. Das Umschalten erfolgt in den meisten Fahrzeugen automatisch, sobald der Gasdruck zu niedrig ist. Der Fahrer merkt dabei nichts vom Wechsel zu Benzin. Lediglich die Anzeige signalisiert ihm das Umschalten. Die Grafik links zeigt einen typischen Aufbau der Technik im Fahrzeug.

Fazit

Unter Umweltgesichtspunkten gehören Erdgasfahrzeuge zum jetzigen Zeitpunkt zu den saubersten Fahrzeugen, die es gibt. Die Emissionen sind selbst unter Berücksichtigung strengster Umweltnormen gering. Die Verbrennung von Methan verursacht darüber hinaus nahezu keine Partikel. Bei Verwendung von Biomethan fährt das Fahrzeug sogar fast CO₂-neutral. Eine besondere Explosionsgefahr geht von den Fahrzeugen nicht aus. Die Kraftstoffkosten und der Verbrauch sind deutlich geringer als bei Benzinern oder Dieselfahrzeugen. Daher sollten die Fahrzeuge vermehrt ins Kal-
kül gezogen werden.

Quelle: FCA Fiat Chrysler Automobile 2018 nach einer Darstellung von www.gas24.de. Daten vom Umweltbundesamt.



ATU
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

Die ehrliche Wartungspauschale nach Herstellervorgaben

	Inspektion und Wartung nach Herstellervorgaben	Prüfung nach den Unfallverhütungsvorschriften (UVV)	Verschleißbedingte Reparaturen	WARTUNGSPAUSCHALE pro Monat ¹
z.B. Audi A4 2.0 TDI	✓	✓	✓	€ 16.⁵⁰

AT.U bietet den Flottenkunden Transparenz, Effizienz und Preiswürdigkeit durch die Wartungspauschale. Durch definierte Laufzeiten und Laufleistungen verbessert sich die Kalkulierbarkeit der Fuhrparkkosten. Neben diesen transparenten monatlichen Fixkosten profitieren Fuhrparkleiter auch durch ein sofort realisierbares, erhebliches Einsparpotential.

Jetzt informieren unter +49 (0) 961 6318 6666

www.atu.de/flotte

(1) Vertragslaufzeit: 36 Monate/Gesamtlauflistung 60.000 km. Gilt für Fahrzeuge nicht älter als 6 Monate. Preis zzgl. MwSt. Mtl. Rate enthält folgende Leistungen: Inspektion nach Herstellervorgaben, alle verschleißbedingten Wartungsarbeiten inkl. Material/Öl, welches AT.U im Sortiment führt, HU/AU (Gilt nur für PKW bis 3,5 t, gilt nicht für vertiefte Prüfung gem. § 29 Abs. 1 StVZO i.V.m. Anlage VIII Nr. 2.2. Durchführung der Hauptuntersuchung durch eine amtlich anerkannte Prüf-Organisation, Durchführung der Abgasuntersuchung durch AT.U), DGUV Vorschrift 70 Prüfung und europaweite Mobilitätsgarantie. Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei AT.U. Alle Angebote erfolgen für die AT.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, Dr.-Kilian-Str. 11, 92637 Weiden und gelten für alle deutschen AT.U-Filialen. Angebot gilt für Gewerbekunden von AT.U Flottenmanagement.

Jens E. Hilgerloh (2. v. li.), Maik Grabow (li.) sowie Tobias Höpfner (Mi.) erklären Bernd Franke (2. v. re.) und Simon Pfohl (re., beide Flottenmanagement), was hinter dem Zusammenschluss von Europa Service Autovermietung und StarCar steckt



Gemeinsam noch stärker!

Interview mit Jens E. Hilgerloh (Vorstandsvorsitzender Europa Service Autovermietung AG), Tobias Höpfner und Maik Grabow (beide geschäftsführende Gesellschafter bei StarCar GmbH Kraftfahrzeugvermietung) in der StarCar-Zentrale in Hamburg

Flottenmanagement: Herr Hilgerloh, StarCar und Europa Service Autovermietung arbeiten seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich zusammen. Warum nun der Zusammenschluss?

Jens E. Hilgerloh: Unsere Branche erlebt eine anhaltende Marktkonzentration, viele mittelständische Autovermieter wie jüngst die Caro Autovermietung oder Buchbinder werden von den internationalen Autovermietern aufgekauft. Andere regionale Autovermieter konnten dem Wettbewerbsdruck nicht standhalten und mussten ihr Geschäft ganz aufgeben. Wir wollen StarCar unbedingt in unseren Reihen halten, um den mittelständischen Autovermietern unter einer starken Marke mit einem wettbewerbsfähigen Konzept eine erfolgsversprechende Perspektive zu bieten.

Flottenmanagement: Herr Höpfner, StarCar ist neben den zahlreichen Serviceauszeichnungen vor allem für Ihr erfolgreiches Marketing bekannt. Bedeutet das für StarCar, dass die Stationen zukünftig unter beiden Marken geführt werden?

Tobias Höpfner: Ziel ist es, die Vielzahl von leistungsbereiten und flexiblen regionalen Autovermietern unter der beim Endkunden bekannteren Marke zu vereinen – der Marke StarCar. Wir haben mit unseren 33 Stationen bereits eine gute Flächendeckung und genießen bei Firmen- und Privatkunden ein positives Image. Mit den Lizenznehmern der Europa Service Autovermietung können wir die Bekanntheit und bundesweite Verfügbarkeit noch einmal erheblich steigern und jede Interessensgruppe davon profitieren lassen.

Flottenmanagement: Was meinen Sie damit konkret?

Maik Grabow: Unsere Stationen und die Lizenznehmer der Europa Service Autovermietung sind sich im Prinzip sehr ähnlich. Für die Kunden bieten wir alle ein außergewöhnliches Mieterlebnis. Wer einmal bei uns gemietet hat, wird den Unterschied zum internationalen Vermieter sofort erkennen. Wir sind sehr persönlich, verbindlich und versuchen in Notfällen wirklich alles, um den Kunden zu helfen. Für sie

ist es zukünftig ein echter Mehrwert, wenn sie die gewohnte StarCar-Qualität an vielen weiteren Stationen in Anspruch nehmen können. Die Lizenznehmer auf der anderen Seite können mit unserem Namen bundesweit einheitlich kommunizieren, was uns dann gemeinsam ausmacht. Die Bekanntheit wird das Geschäft befeuern.

Jens E. Hilgerloh:
„Gemeinsam wollen wir jetzt die ersten digitalen Geschäftsmodelle auf die Straße bringen, um so über ganz neue Wege neben der reinen Vermietung Umsätze zu generieren“



Tobias Höpfner: „Mit den Lizenznehmern der Europa Service Autovermietung können wir die Bekanntheit und bundesweite Verfügbarkeit noch einmal erheblich steigern und jede Interessensgruppe davon profitieren lassen“



Flottenmanagement: Das klingt vielversprechend. Doch wofür braucht StarCar die Europa Service Autovermietung?

Tobias Höpfner: Das Geschäftsmodell von Europa Service Autovermietung ergänzt das von StarCar perfekt. Aus den engen Verflechtungen mit Automobilherstellern und dem Automobilhandel ergeben sich neben attraktiven Beschaffungswegen auch innovative Vertriebsprodukte, die gemeinsam erfolgreich umgesetzt werden können. Dies gilt auch für die Aktivitäten im Großkundengeschäft wie beispielsweise bei Assistancen, Versicherungen oder Firmenkunden. Durch die Ergänzungen kann StarCar sein Geschäftsmodell sehr viel breiter aufstellen.

Flottenmanagement: Haben Sie ein konkretes Beispiel, woran die Unternehmensgruppe zukünftig arbeiten wird?

Jens E. Hilgerloh: Natürlich arbeiten wir an Möglichkeiten, wie wir in Zeiten von „Automatic-Rent“ und wachsenden Elektromobilitäts- und Carsharing-Angeboten unser Geschäft neu denken können. Neben den bekannten Digitalisierungsthemen setzen wir zum Beispiel auf das Start-up UZE Mobility. Das Spin-off der RWTH Aachen nutzt Fahrzeug- und Umgebungsdaten, um daraus hochinnovative digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Ein Beispiel ist eine digitale Außenwerbung auf Displays an Fahrzeugen, die Werbung straßen-, wetter- oder situationsgenau ausspielen können. Unsere Flotte fährt im Vergleich zum Privatwagen überdurchschnittlich viel und liefert den perfekten Fit zu der Idee. Gemeinsam wollen wir jetzt die ersten digitalen Geschäftsmodelle auf die Straße bringen, um so über ganz neue Wege neben der reinen Vermietung Umsätze zu generieren.

Flottenmanagement: Ihr Ansatz ist also quasi, Daten als Treibstoff für attraktive Mobilität zu nutzen?

Maik Grabow: Ganz genau! Die neuen Ertragswege können sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Lizenznehmer und unserer Stationen auswirken, indem unsere Fahrzeug-

Maik Grabow: „Wir sind sehr persönlich, verbindlich und versuchen in Notfällen wirklich alles, um den Kunden zu helfen“



kosten dank der intelligenten Datennutzung sinken. Für den Firmen- und Endkunden bietet sich ein spannender Ansatz, um unser Angebot noch attraktiver zu gestalten.

Dass die ersten Lizenznehmer die neue Dachmarke im Co-Branding führen und Elektrofahrzeuge mit digitaler Außenwerbung herumfahren, daran arbeiten beide Unternehmen mit Hochdruck. Auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ treten die Unternehmen zum ersten Mal gemeinsam auf und präsentieren auch einen Prototyp vom Partnerunternehmen UZE Mobility. Einen Besuch ist der Stand N17 also in jedem Fall wert.

Innovation Group

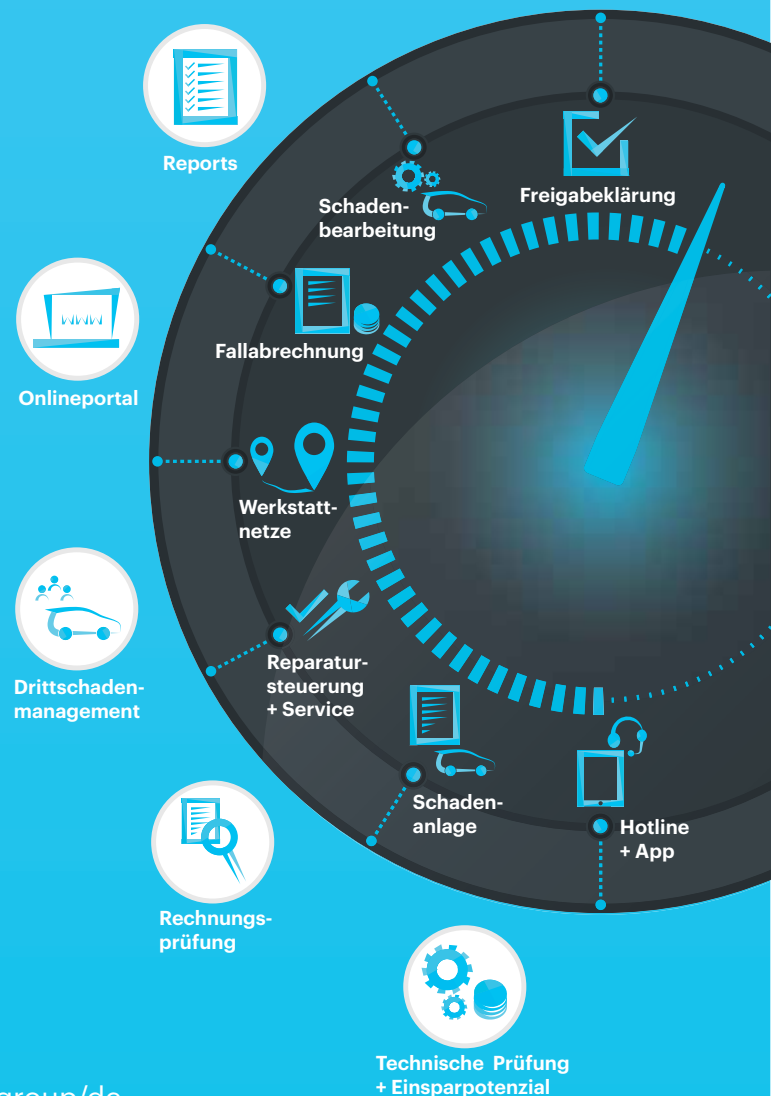
Full . Service . Claims . Management .

Bei Ihnen hat's gekracht?

Wir sind rund um die Uhr für Sie da!

Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Rotebühlstraße 121 | 70178 Stuttgart | T +49 711 664903400 | innovation.group/de





In entspannter Runde erklären Gunter Glück (2. v. li.) und Claus Wollnik (2. v. re.), welche Idee sich hinter DriversCare verbirgt

Eine für alle!

Exklusivinterview mit Claus Wollnik und Gunter Glück, den Machern von DriversCare

Flottenmanagement: Fuhrpark-Apps gibt es mittlerweile viele auf dem Markt, was ist das Besondere an Ihrer Lösung? Für wen ist diese App gedacht?

Claus Wollnik: Viele der existenten Fahrer-Apps helfen den Fahrern lediglich, die Rufnummern oder E-Mail-Adressen der benötigten Dienstleister zu finden. Auf der anderen Seite beklagen alle Anbieter gleichermaßen, dass deren Apps zu wenig genutzt werden. Daher erinnert sich der Fahrer auch im Bedarfsfall nicht an die ihm zur Verfügung stehende App und wählt überwiegend das Telefon als Kommunikationskanal. Andere der existenten Softwarelösungen sind wiederum auf den Fuhrparkmanager ausgerichtet und nicht auf den Fahrer. Der mit DriversCare geplante Leistungsumfang unterscheidet sich deutlich: starke Individualisierbarkeit in Bezug auf kundenspezifische Prozesse und die Anbindung der unterschiedlichsten Leistungspartner für Instandhaltung,

Reifenservice und vieles mehr. Die Zielsetzung ist die alltägliche oder zumindest sehr regelmäßige Nutzung durch den Fahrer. Daher wird ein Fokus auf dem Mehrwert für den Fahrer liegen.

Gunter Glück: Kunden werden Autobanken, Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, Autovermieter und eigenverwaltete Fuhrparks sein. Auch Händlergruppen haben einen Bedarf für deren End- und Flottenkunden. Weiterhin haben die ersten Softwareanbieter ihr Interesse an der Ergänzung ihrer Lösungen durch unsere App angemeldet. Zu deren Softwarelösungen wollen wir Schnittstellen schaffen, um eine einfache Datenpflege zu ermöglichen.

Flottenmanagement: Wird das Smartphone zukünftig zum wichtigsten Arbeitsgerät des Fuhrparkmanagers? Welche Vorteile ergeben sich auf der anderen Seite für den Dienstwagenberechtigten?

Claus Wollnik: Eine wesentliche Zielsetzung bei der Entwicklung von DriversCare ist die Entlastung des Fuhrparkmanagers von der Vielzahl der telefonischen Anfragen oder der E-Mails von Fahrern. Der Dienstwagnutzer kann alle wesentlichen Prozesse über die DriversCare-App steuern, Daten übermitteln und auch über Push-Funktionen Informationen wie zum Beispiel Erinnerungen an Prüftermine aus dem Fuhrparkmanagement erhalten. Er kann darüber hinaus die direkte Terminierung von Services über die App vornehmen. Das bringt auch den Dienstleistern erhebliche Prozessvorteile. Über die Zahlfunktion der App lassen sich zudem Services wie zum Beispiel Tanken und Parken bargeldlos abwickeln.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen und Funktionen bündelt das Tool? Wie weit lässt sich die App inhaltlich, aber auch vom Design individualisieren?

Gunter Glück:
„Unser Ziel ist es,
ein ganzheitliches
Tool in Sachen
Unternehmens-
mobilität zu
liefern“



Claus Wollnik:
„Eine wesentliche
Zielsetzung bei der
Entwicklung von
DriversCare ist
die Entlastung
des Fuhrpark-
managers“



Claus Wollnik: Man muss hier zwischen Dienstleistungen und Funktionen unterscheiden. Es können alle Dienstleistungen wie beispielsweise Schaden/Unfall, Inspektion und Reparatur, Autowäsche, Tanken, Parken, UVV und Führerscheinkontrolle bis hin zur Fahrzeugrückgabe abgebildet werden. Als Funktionen für Fahrer sind Push-Mitteilungen, Arbeitsanweisungen und Wiedervorlagefunktion, Online-Terminvereinbarung und Kontaktinformationen der relevanten Dienstleister in der App integriert. Für die Leistungspartner wiederum gibt es die Möglichkeit der Online-Terminvereinbarung sowie der Dokumenten- und Datenübermittlung zur Auftragsabwicklung. Der Fuhrparkmanager kann so aktive Meldungen von Fahrern erhalten, auf dem Dashboard übersichtlich und klar erkennen, was noch ansteht oder welche Aufgaben demnächst anfallen.

Gunter Glück: Das Tolle daran ist, dass sich, trotz dieses allumfassenden Umfangs, DriversCare in Bezug auf die modularen Bestandteile, die Funktionen und das Design komplett individualisieren lässt.

Flottenmanagement: Welche Herausforderungen mussten Sie bei der Realisierung des Projekts meistern? Welche Kooperationspartner konnten Sie bereits für Ihre Lösung begeistern?

Claus Wollnik: Da ließen sich vor allem drei Herausforderungen nennen. Zunächst mussten wir Fuhrpark-Know-how, Praxiserfahrungen und Entwicklerkompetenzen unter ein Dach bringen. Anschließend mussten wir eine Architektur aufbauen, die den hohen Grad von kunden-, fahrzeug- und fahrerspezifischen Prozessen abbildet. Der Service-Level eines Fahrers einer Luxuslimousine kann sich deutlich von dem eines Service-Technikers unterscheiden. Ebenso der Umgang mit Poolfahrzeugen. Und letztlich können sich Anforderungen der Autobanken sowie der Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften oder der Autohändler an eine solche Applikation zusätzlich unterscheiden, was für uns eine zusätzliche Herausforderung in der Konzipierung der App darstellte.

Gunter Glück: Für die wesentlichen Leistungen wie zum Beispiel Instandhaltung, Reifen, Schadenabwicklung, Kraftstoff- und Lademanagement konnten wir bereits starke

und namhafte Partner gewinnen, die in einem frühen Stadium bereit sind, die notwendigen Entwicklungsarbeiten zu unterstützen und sich mit eigenen Ideen einzubringen.

Flottenmanagement: Wie sieht es beim Thema Datenschutz aus? Wo werden die gesammelten Informationen gespeichert?

Claus Wollnik: Selbstverständlich haben wir uns an die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung gehalten. Der Fahrer hat die Möglichkeit, standortbezogene Services zu nutzen oder auch abzuschalten. Gleichzeitig sind personenbezogene Daten auf ein Minimum beschränkt. Die Verwendung dieser Daten ist in einer Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung geregelt. Die Server stehen in Deutschland.

Flottenmanagement: Welche Erweiterungen sind in Zukunft geplant? Ist auch eine Entwicklung in Richtung einer Mobilitätsplattform unabhängig vom Dienstwagen denkbar?

Gunter Glück: Eine Funktion unserer App heißt ja bereits „Ersatzmobilität“ und Mobilität im Allgemeinen wird auch künftig eher multimodal sein. Damit setzen wir ein erstes Zeichen in Bezug auf künftige Entwicklungen: Car-, Bike- und Ridesharing sind von unserer Plattform nicht ausgeschlossen! Unser Ziel ist es, ein ganzheitliches Tool in Sachen Unternehmensmobilität zu liefern.

« Überall tanken und
Umwege sparen? Da bin
ich ganz entspannt! »

Sabine K., Fuhrparkmanagerin

Besuchen Sie uns:
„Flotte!“ in Düsseldorf

**20.-21.
MÄRZ 2019**

Halle 8A, Stand L23

**Mit der DKV CARD für Pkw-
Flotten. An 90 % aller Tankstellen
in Deutschland willkommen.**

dkv-euroservice.com



You drive, we care.





An der Elektromobilität führt in Zukunft wohl kein Weg dran vorbei

In Zukunft elektrisch?

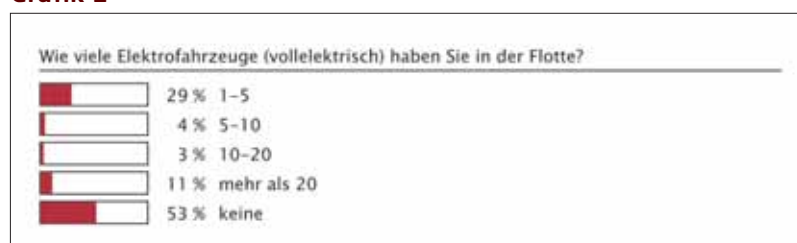
Die automobile Welt durchläuft dieser Tage gleich mehrere revolutionäre Umbrüche, sei es nun die Infragestellung des klassischen Autobesitzes durch Mietmodelle wie Carsharing und Abonnements oder die technische Weiterentwicklung hin zum autonomen Fahrzeug. Auch der Verbrennungsmotor, jahrzehntelang unangefochtene Antriebstechnik im Pkw, steht zur Disposition. Alle sprechen vom Elektromotor als dem Antrieb der Zukunft, doch noch setzt kaum eine Flotte flächendeckend auf die Stromer, oder doch? Wir vom Flottenmanagement wollten von Ihnen wissen, wie es in Zukunft weitergeht mit den alternativen und den konventionellen Antrieben.

Das Interesse der Flottenverantwortlichen am Thema alternative Antriebe ist groß, dies zeigte auch die rege Teilnahme an unserer aktuellen Onlineumfrage: Rund 350 Flottenmanager nahmen sich die Zeit, unsere Fragen bezüglich der alternativ angetriebenen Fahrzeuge in der Flotte zu beantworten. Unter den Teilnehmern waren vor allem Fuhrparkleiter größerer Unternehmensflotten. Insgesamt 56 Prozent der Teilnehmer verwalten einen großen Fuhrpark mit mehr als 100 Fahrzeugeinheiten. 28 Prozent sogar eine Flotte von mehr als 500 Fahrzeugen. Es scheint also, dass sich vor allem größere Unternehmen mit der Thematik der Umfrage auseinandersetzen. Doch daraus den Schluss zu ziehen, die E-Mobilität sei vor allem etwas für Großflotten, wäre falsch, es kommt vielmehr auf den Anwendungsfall an. So lohnt sich ein E-Antrieb bei einem Bäcker, der seine Brötchen im Ort ausfährt, genauso wie für einen Paketdienst mit mehreren Hundert Lieferwagen. Und überhaupt ist eine Teilnahme an einer Umfrage zum Thema alternative Antriebe ja nicht gleichbedeutend mit der Befürwortung dieser oder jener Technologie.

Der Bestand

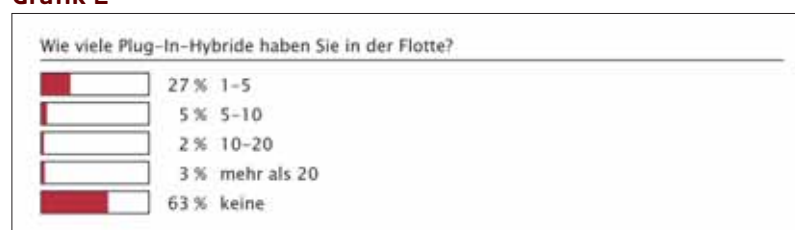
Dies wird auch noch einmal deutlich mit Blick auf den aktuellen Bestand an E-Modellen in den Fuhrparks der Teilnehmer (Grafik 1). So haben mehr als die Hälfte (53 Prozent) der 350 Umfrageteilnehmer überhaupt keine E-Fahrzeuge in der Flotte. Das Thema polarisiert eben nach wie vor. Zumal sich über die Effekte einer lokal emissionsfreien Mobilität vortrefflich streiten lässt. Doch dazu später mehr. Immerhin 29 Prozent aller Flottenmanager, die an der Umfrage teilgenommen haben, gaben an, zwischen einem und fünf Fahrzeugen mit rein elektrischem Antrieb in der Flotte zu haben. 11 Prozent sogar mehr als 20 Fahrzeuge. Dennoch dürfte das E-Fahrzeug in den allermeisten Fällen eher zu den Exoten im Fahrzeugbestand zählen.

Grafik 1



Durchaus überraschend ist der Befund, dass sich die Anteile bei den Plug-In-Hybriden gar nicht so deutlich von denen der E-Autos unterscheiden (Grafik 2). Dabei sollte man meinen, dass die größere Reichweite der Hy-

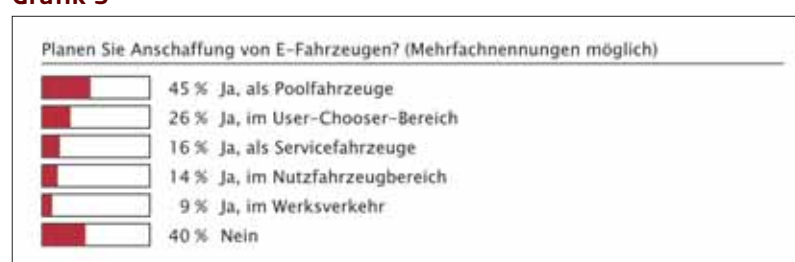
Grafik 2



bride auch zu einer größeren Akzeptanz unter den Flottennutzern führen würde. Doch auch hier findet sich in den Flotten, in denen sie überhaupt anzutreffen sind, nur eine geringe Stückzahl von ein bis fünf Fahrzeugen wieder. Zudem sind die Hybridfahrzeuge mit Stecker überhaupt nur bei 37 Prozent der Teilnehmer zu finden.

Doch was nicht ist, kann ja noch werden, lautet ein hoffnungsvolles Sprichwort. Ob dies auch auf die Entwicklung der Elektromobilität in den Flotten zutrifft, kann aber bezweifelt werden. Denn 40 Prozent gaben an, die Anschaffung von E-Fahrzeugen auch bislang gar nicht in Erwägung zu ziehen (Grafik 3). Die Skepsis gegenüber der neuen Technologie ist also nach wie vor groß. Die Unternehmen, die planen, ein oder mehrere E-Mobile in die Flotte aufzunehmen, wollen diese vor allem in der Poolfahrzeugflotte einsetzen (45 Prozent). Immerhin 26 Prozent planen die Öffnung der Car-Policy für Elektroautos im User-Chooser-Bereich. Das Spannende an der

Grafik 3



(Fortsetzung auf S. 42)

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



Innovation
that excites

JETZT
**SONDER-
KONDITIONEN**
SICHERN!¹
SPRECHEN SIE UNS AN:
02232 57 2200



DIE CLEVERSTEN ASSISTENTEN, DIE SIE JE HATTEN.

NISSAN
FIRMENKUNDEN

DIE NISSAN CROSSOVER MIT
NISSAN INTELLIGENT MOBILITY
FAHRASSISTENTEN UNTERSTÜTZEN
SIE IN JEDER SITUATION.²



Intelligenter
Einpark-Assistent mit
Querverkehrs-Warner



Intelligenter Autonomer
Notbrems-Assistent
mit Fußgängererkennung



Intelligenter
AROUND VIEW MONITOR
für 360° Rundumsicht



Intelligenter
Spurhalte-Assistent

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 6,4 bis 3,8; CO₂-Emissionen: kombiniert von 162,0 bis 100,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse: C-A+.

Abb. zeigen Sonderausstattungen. ¹NISSAN bietet Sonderkonditionen für Gewerbetreibende und Mitglieder von Verbänden mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH bei Abnahme über Abrufschein. Weitere Details bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. ²Alle Systeme unterstützen nur innerhalb der physischen Systemgrenzen. Abhängig von der jeweiligen Ausstattungsvariante. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.

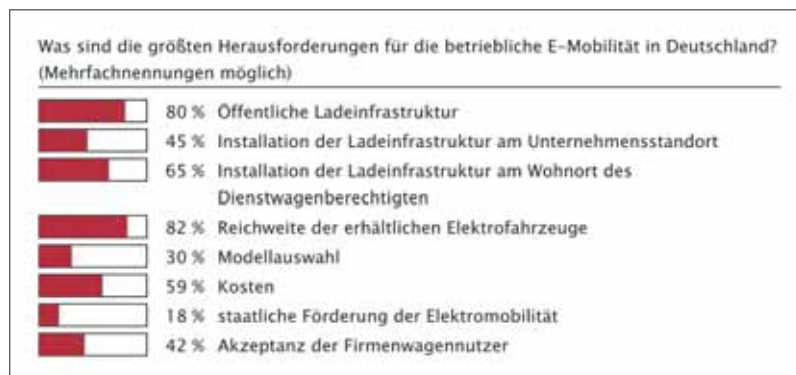
ERFAHREN SIE MEHR UNTER NISSAN-FLEET.DE

gesamten Umfrage ist, dass sie nur eine Momentaufnahme darstellt. Denn mit steigenden Reichweiten, schärferen Grenzwerten, mehr Modellen und günstigeren Preisen dürften sich diese Zahlen dramatisch verändern. Und die Entwicklung weist in diese Richtung.

Hindernisse

Bis dahin gibt es jedoch noch eine Menge Hürden zu nehmen. Dabei sind die Probleme, die den Flottenmanagern zufolge am drängendsten sind, vor allem in der fehlenden Ladeinfrastruktur und in der geringen Reichweite der Fahrzeuge zu suchen (Grafik 4). Vor allem die geringe Dichte des öffentlichen Ladenetzes scheint ein Haupthindernisgrund für die Anschaffung

Grafik 4



von Elektrofahrzeugen oder auch Plug-in-Hybriden zu sein. Aber auch die Installation von Lademöglichkeiten am Unternehmensstandort sowie am Wohnort des Dienstwagenberechtigten stellt einen großen Hemmschuh dar. Immerhin planen bereits 57 Prozent der Teilnehmer den Aufbau einer eigenen Ladeinfrastruktur am Unternehmen (Grafik 5) und auch die Bundesregierung arbeitet verstärkt am Aufbau von Ladepunkten mit.

Grafik 5



Doch nur mit der Infrastruktur ist es noch nicht getan, denn man muss den Strom auch beziehen können oder dürfen. Also mit anderen Worten: das richtige Kabel und eine passende Tankkarte dabei haben. Gerade bei diesem Thema wird es in Deutschland unübersichtlich. Bislang können auch nur 37 Prozent der E-Autofahrer die Tankkosten über die Firmentankkarte abrechnen (Grafik 6). Doch Vorsicht: Allzu schwarz sollte man die Zukunft der alternativen Antriebe nicht malen. Schließlich sind auch die Umfragewerte, welche beispielsweise in Grafik vier visualisiert sind, zum Großteil durch die durchaus große Teilnehmerzahl an Skeptikern zustande gekommen, für die aus Flottensicht heraus eine Anschaffung von E-Autos einfach keinen Sinn macht.

Grafik 6



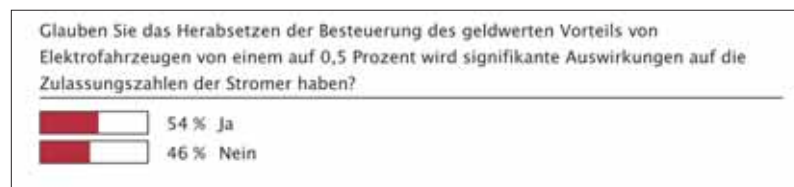
Meinung

Auch wenn Fahrzeugreichweite und Ladeinfrastruktur sicherlich die brennendsten Themen bei der Elektromobilität im gewerblichen Umfeld sind, gaben immerhin fast 60 Prozent an, dass sie die Kosten der strombetriebenen Fahrzeuge für zu hoch halten. Wenn man sich im internationalen Vergleich die Länder anschaut, in denen die Elektromobilität auf größere Akzeptanz stößt, dann liegt der dortige Erfolg der Stromer auch immer im niedrigen Preis begründet. Staaten wie Norwegen oder China senken die Anschaffungskosten durch staatliche Subventionen. In Deutschland versucht man zumindest den Firmenwagenfahrer zum Umstieg auf die Elektromobilität zu bewegen, indem man die pauschale Besteuerung des geldwerten Vorteils von einem Prozent auf 0,5 Prozent herabgesetzt hat, sofern es sich um ein Elektrofahrzeug handelt. Ob dadurch jedoch die erhoffte Kehrtwende zumindest in der Unternehmensmobilität eintritt, bleibt ab-

zuwarten. Auch die Umfrageteilnehmer sind, was die Wirkung dieser Gesetzesänderung betrifft, geteilter Meinung. 54 Prozent glauben, dass die geringe Pauschalversteuerung einen positiven Effekt im Sinne der Elektromobilität haben wird (Grafik 7).

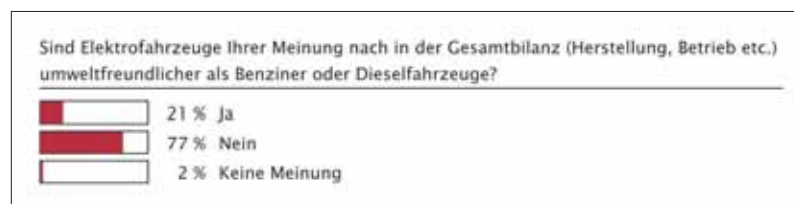
Im Übrigen herrscht unter den Umfrageteilnehmern relative Einigkeit über die Wirksamkeit von Elektroautos in Sachen Klimabilanz. 77 Prozent der Flottenmanager teilen die Meinung, dass ein Elektrofahrzeug in der Ge-

Grafik 7



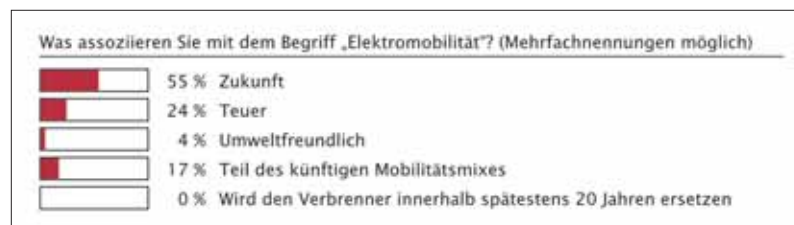
samtbilanz, welche Herstellung und Betrieb miteinbezieht, nicht umweltfreundlicher ist als herkömmliche Verbrennungsmotoren (Grafik 8). Auch assoziieren nur etwa vier Prozent der Umfrageteilnehmer mit Elektromobilität den Begriff „umweltfreundlich“ und niemand glaubt, dass diese Antriebsform in etwa 20 Jahren den Verbrenner vollständig abgelöst haben

Grafik 8



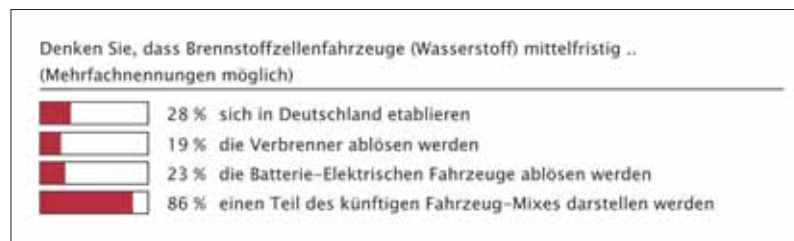
wird (Grafik 9). Ein ernüchterndes Ergebnis für alle, die mit dem Elektroauto die Welt retten wollten. Doch natürlich heißt das nicht, dass wir den Umstieg vom Verbrenner auf das E-Auto dann gleich ganz sein lassen könnten. Schließlich ist ein E-Fahrzeug lokal emissionsfrei, wartungsärmer und gerade im Stadtverkehr sehr praktisch. Die gleichen Attribute lassen sich auf eine andere, in Deutschland etwas vernachlässigte Antriebstechnologie beziehen: den Brennstoffzellenantrieb. Ein Antrieb, der vor allem von asiatischen Herstellern derzeit verstärkt weiterentwickelt wird. Bei diesem

Grafik 9



Antrieb herrscht die fast einhellige Meinung, dass er eine feste Rolle im künftigen Antriebsmix auf deutschen Straßen bilden wird (Grafik 10). Es wird daraus ersichtlich, dass fast niemand davon ausgeht, mittelfristig mit nur einer Antriebsart unterwegs zu sein. Im Gegenteil: Zukünftig dürfte die Pluralität von Antriebskonzepten eher zunehmen.

Grafik 10



Fazit

Die Frage nach alternativen Antrieben in der Unternehmensmobilität ist eine mit vielen möglichen Antworten. Letztlich hängt der Erfolg von neuen Antrieben von dem Anwendungsprofil, der Unternehmenskultur und anderen individuellen Faktoren ab. Die 350 Teilnehmer dieser Umfrage ließen sich anhand der Antworten klar in zwei Lager aufteilen: die begeisterten Befürworter und die Skeptiker. Vermutlich spiegelt dies jedoch auch ziemlich genau die derzeitige Realität in Deutschland wider.

DER NEUE LEXUS ES HYBRID

INTELLIGENT. INTUITIV. SELBSTLADEND.

Erleben Sie den neuen Luxus im Limousinen-Segment. Der neue Lexus ES 300h setzt als selbstladender Vollhybrid neue Maßstäbe und verbindet dynamische Performance mit Effizienz, luxuriösem Komfort und intuitiven Technologien.

> Mehr entdecken auf lexus.de/es

469€^{*}
mtl. Leasingrate
ES 300h Business Edition



DEN NEUEN LEXUS ES HYBRID LIVE ERLEBEN

Sind Sie bereit für den neuen Lexus ES? Überzeugen Sie sich selbst bei einer Probefahrt. Mehr Informationen erhalten Sie unter der Hotline **0800 5202120** und auf lexus.de/es

 **LEXUS**
EXPERIENCE AMAZING

ES 300h Grundversion: Benzintriebwerk, 131 kW (178 PS), und Elektromotor, 88 kW (120 PS), Systemleistung 160 kW (218 PS), Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert 4,9/4,3/4,4 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 100 g/km. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

*Unser Lexus Business Leasing Angebot¹ für den ES 300h Business Edition. Leasingsonderzahlung: 0,00 €, Vertragslaufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km, 36 mtl. Raten à 469,00 €. ¹Ein **unverbindliches** Angebot von Lexus Financial Services (eine Geschäftsbezeichnung der **Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln**). Nur bei teilnehmenden Lexus Händlern. **Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.3.2019.** Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division, Toyota-Allee 2, 50858 Köln), per **01/2019, zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Lexus Händler.**



Sebastian Fruth, Business Development Manager bei ARI, erklärt das Management-Tool des Leasingspezialisten

Neue Perspektiven

In einer Stadionatmosphäre wollten die Veranstalter den Flottenmanagern neue Perspektiven für Transporterflotten eröffnen. Thematisch reichten diese vom Open-End-Leasing über intelligente Rückfahrssysteme bis hin zum modernen Flottenmanagement. Neue Perspektiven eröffnet das Unternehmen von Claus Wollnik im wahrsten Sinne des Wortes. Denn die Wollnikom GmbH ist seit 25 Jahren als Nach- und Ausrüster im Flottengeschäft tätig und stattet vor allem Transporter mit Rückfahrkamerasystemen oder Abbiegeassistenten aus. Gerade der Abbiegeassistent sei derzeit ein gefragtes Tool bei den Flotten, wie Claus Wollnik, Gründer und Geschäftsführer von Wollnikom, bei seinem Vortrag an diesem Nachmittag berichten konnte. Ebenso gefragt seien aber auch Telematiksysteme. Hier gebe es allerdings eine gewisse Diskrepanz zwischen Nachfrage und tatsächlichen Einbauzahlen, so der Referent. Denn in vielen Unternehmen trete immer noch der Betriebsrat beim Thema Telematik aufgrund datenschutzrechtlicher Bedenken auf die Bremse. Fast jeder Teilnehmer konnte hier seine ganz eigene Geschichte zur Telematikk Diskussion beitragen. Auffällig dabei ist, dass der Widerstand gegen Telematik in den Flotten vor allem ein deutsches Problem ist. In anderen europäischen Ländern hat man die Vorteile der Technologie längst erkannt und Telematiksysteme flächendeckend im Einsatz.

Der zweite Vortrag des Tages wurde von Henning Schick gehalten. Bevor der Director Sales Europe von ARI Fleet Germany auf die Vorzüge

ARI Fleet Germany GmbH und die Wollnikom GmbH hatten zum ersten Transporter Gipfel in die Merkur Spiel-Arena in Düsseldorf geladen. Für die rund 25 Teilnehmer, die der Einladung gefolgt waren, bot sich eine gute Mischung aus Vorträgen, Netzwerken und Erfahrungsaustausch. Am Abend brachte dann auch noch ein Überraschungsgast eine völlig neue Sicht auf den Alltag eines Fuhrparkentscheiders mit ein ...

In den Pausen und bei dem abendlichen Kickerturnier gab es reichlich Zeit zum Netzwerken



eines Open-End-Leasings im Transporterbereich einging, warf er einen Blick zurück auf die Leasing-Historie in Deutschland. Laut Schick herrschte auf dem deutschen Leasingmarkt die letzten 40 Jahre weitestgehend Stillstand, so habe sich das Closed-End-Leasingkonzept nur wenig verändert. Dabei gibt es insbesondere bei Transporterflotten bessere Leasingmodelle. Denn in einer Nutzfahrzeugflotte steht der Nutzen im Mittelpunkt. Daher kann das Fahrzeug auch gut und gerne länger genutzt werden als die übliche Leasingzeit von 36 Monaten. Eine pauschale Aussage über Laufzeit und Laufleistung ist in Serviceflotten jedoch nicht immer möglich. Demnach kommt es häufig zu einer Vertragsanpassung, weil man die erwarteten Laufleistungen im Leasingvertrag nicht einhält. Zwischen 20 und 40 Prozent der Leasingverträge müssten angepasst werden, so die Teilnehmer des ersten Transporter Gipfels in Düsseldorf. Dies bedeute oft hohe Vertragsstrafen. ARI habe dieses Problem erkannt und bietet daher mit Flex Lease ein Open-End-Leasing an. Dabei lässt sich die Laufzeit beliebig an die Bedürfnisse der Flotte anpassen, und das bei voller Kostenkontrolle. Demnach tilgt der Leasingnehmer die Leasingsumme über den gewünschten Zeitraum und kann bei vollem Restwerterlös das Auto aussteuern, wenn kein Bedarf mehr besteht oder der optimale Verkaufszeitpunkt erreicht ist. Natürlich kann der Leasingnehmer nach wie vor alle Vorzüge eines Full-Service-Leasings in Anspruch nehmen.

Nach den beiden Vorträgen am Nachmittag ging es auf eine Stadiontour durch die Merkur Spiel-Arena, die mit einem Vortrag des Überraschungsgasts



Der Vortrag von Urs Meier in der Mannschaftskabine von Fortuna Düsseldorf war sicher ein Highlight der Veranstaltung

Urs Meier in der Umkleidekabine von Fortuna Düsseldorf endete. Der ehemalige FIFA-Schiedsrichter ist mittlerweile nicht nur als ZDF-Experte bei großen Fußballturnieren unterwegs, sondern bietet auch Referate und Schulungen für Unternehmen an. In seinem unterhaltsamen Vortrag konnte der Schweizer einige Parallelen zwischen dem Leiten eines Fußballspiels und dem Führen

eines Fuhrparks aufzeigen. Wichtig sei es in beiden Fällen, große Entscheidungen nicht aufzuschieben, sondern sofort anzugehen. Der erste Transporter Gipfel von ARI Fleet Germany GmbH und der Wollnikom GmbH endete in entspannter Netzwerkrunde und wer wollte, durfte sich auch zum Kräfteressen mit Urs Meier am Kickertisch versuchen.

ColorMotion

Meet, learn, win.



A brand of
BASF – We create chemistry

Gut, einen verlässlichen Partner zu haben.

Mit dem innovativen Partner-Netzwerk für kompetenten Service bei Unfallinstandsetzung und Reparaturlackierung von Flottenfahrzeugen nehmen Sie ganz entspannt Fahrt auf.

Schnelligkeit, Partnerschaftlichkeit und Zuverlässigkeit sind für uns selbstverständlich. Die umfassende und professionelle Beratung, mit der wir bei der Abwicklung von Reparaturprozessen an der Seite unserer Kunden stehen, lässt alle Beteiligten in eine entspanntere Zukunft blicken.

Genauere Auskünfte zu Leistungen unseres Netzwerks finden Sie finden Sie auf unserer Website.



www.colormotion.de

Auf allen Wegen zu Hause

Suzuki-Schwerpunktinterview mit Manuel Weber (Manager Field Staff and Special Sales Automobile) und Alexander Bernt (Press Representative Automobile)



Manuel Weber (li.) und Alexander Bernt (re.)
neben dem neuen Jimny in der
Suzuki-Deutschlandzentrale in Bensheim

Flottenmanagement: Passend zum 30. Jubiläum des Suzuki Vitara kam im letzten Jahr eine überarbeitete Version des SUVs heraus. Was wurde gegenüber dem Vorgänger verbessert?

Manuel Weber: Zum Jubiläum haben wir den Vitara behutsam aktualisiert. Beim Exterieur hat sich vor allem die Frontpartie verändert. Hier zielt nun ein Kühlergrill mit fünf Schlitzen und vertikalen Chromakzenten – das Markenzeichen neuer Suzuki-SUV – das Gesicht des Vitara. Auch den unteren Lufteinlass schmücken Chromapplikationen, die die sportliche Eleganz des Fahrzeugs betonen sollen. Am Heck finden sich Rückleuchten mit LED-Technik. Aber auch innen wurde einiges verändert. So hat das Interieur eine Soft-Touch-Überarbeitung bekommen, um die Wertigkeit des Innenraums anzuheben. Daneben sind ab sofort mehr Sicherheits- und Assistenzsysteme mit an Bord des kompakten SUVs. Dazu gehören unter anderem: Toter-Winkel-Warnsys-

tem, Ausparkassistent, Spurhaltewarnsystem, Müdigkeits- und Verkehrszeichenerkennung.

Alexander Bernt: Nicht zu vergessen: Der neue Motor im Vitara. Künftig wird es neben dem bereits bekannten 1,4-Liter-Benziner mit 140 PS auch einen 1-Liter-Dreizylindermotor mit Turboaufladung geben. Der Turbolader hebt das Drehmoment bei niedriger Drehzahl auf das Niveau eines 1,8-Liter-Saugmotors. Der Motor ist bereits im Swift und Baleno erfolgreich unterwegs und liegt voll im Trend des aktuellen Motor-downsizings durch Turboaufladungen.

Flottenmanagement: Ebenfalls neu kam 2018 der Jimny auf den Markt. Was fasziniert Kunden auch heute noch an diesem Fahrzeugkonzept? Was schätzen Jimny-Fahrer an der Allrad-Ikone?

Manuel Weber: Der bereits angesprochene Vitara ist schon für den leichten Offroad-Betrieb

gut gerüstet. Mit dem Jimny kommt man jedoch überall hin. Nicht umsonst ist der Allradspezialist das Fahrzeug der Wahl bei Jägern oder Forstbetrieben.

Alexander Bernt: Mit dem aktuellen Modellwechsel ist beim Jimny eine weitere Zielgruppe hinzugekommen. Das markante Design in Verbindung mit der modernen Farbgebung positioniert den Offroad-Spezialisten in den Bereich der Lifestyle-Fahrzeuge. Plötzlich ist das Fahrzeug nicht mehr nur das Auto, das man braucht, sondern das Auto, das man haben will. Somit ist der neue Jimny für uns häufig auch ein Türöffner für Neukunden, die bislang weniger mit Suzuki zu tun hatten. Dies funktioniert auch, weil das Fahrzeug neben der nach wie vor hervorragenden Geländetauglichkeit über moderne Assistenzsysteme und Innenraumgestaltung verfügt. Der Jimny fährt sich nicht nur offroad hervorragend, sondern er kann sich auch auf der Straße sehen lassen.



SX4 S-Cross



Baleno



Ignis



Vitara



Swift



Celerio

Flottenmanagement: Mit dem Ignis bieten Sie auch im Kleinwagensegment ein SUV an. Welche Zielgruppe spricht der Ignis an? Was hebt ihn von den Konkurrenten in diesem Segment ab?

Alexander Bernt: Der Ignis ist in unseren Augen konkurrenzlos. Zwar gibt es auf dem Papier auch Modelle anderer Hersteller, die im Kleinwagenbereich einen SUV anbieten. Im Gegensatz zu diesen Modellen, die als Basis einen Kleinwagen haben, ist der Ignis jedoch von vornherein als SUV konzipiert worden. Daher bieten wir hier einen Allradantrieb und entsprechende Bodenfreiheit an, mit der das Fahrzeug tatsächlich ohne Probleme im leichten Gelände bewegt werden kann.

Manuel Weber: Tatsächlich wird der Ignis sehr häufig in Verbindung mit dem Allradantrieb gewählt, sowohl bei den Privatkunden als auch bei den Gewerbetreibenden. Besonders Pflegedienste, die in schneereichen Gegenden wie Bayern oder dem Schwarzwald unterwegs sind, greifen mittlerweile zu diesem Modell, das die Allradversion des Swift ergänzt.

Flottenmanagement: Was steckt hinter dem SHVS Mild Hybrid System (Smart Hybrid Vehicle by Suzuki), mit dem zum Beispiel der Swift ausgestattet werden kann? Welche Vorteile bringt es dem Nutzer?

Alexander Bernt: Mit relativ wenig Aufwand generiert das Mild Hybrid System einen großen Effekt. Im Prinzip handelt es sich hierbei um einen Startergenerator mit einem Lithium-Ionen-Akku. Das System unterstützt den Verbrennungsmotor beim Anfahren sowie beim Beschleunigen und wird durch einen Rekuperationsmodus gespeist. Das Hybridsystem wird im Swift, Baleno und Ignis angeboten. Derzeit ist die Nachfrage noch moderat, wir gehen aber davon aus, dass mit den strengeren Emissionsgrenzen spätestens ab 2020 die Nachfrage und das Angebot steigen werden.

Die Einsparungen betragen im kombinierten Testzyklus beim Swift etwa 0,5 Liter Benzin auf 100 Kilometern. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die eigene Fahrweise beziehungsweise das Einsatzfeld des Fahrzeugs entscheidend für den Erfolg des Systems sein können. So sind die Einsparungen umso größer, wenn das Fahrzeug mit SHVS in urbaner Umgebung mit häufigen Start-Stopp-Situationen eingesetzt wird. Besonders städtische Pflegedienste schätzen daher den Hybridantrieb im Swift, aber auch im Ignis.

Flottenmanagement: Welche Rolle spielen weitere alternative Antriebe bei Suzuki? Was kann man hier in den nächsten Jahren von Ihnen erwarten?

Manuel Weber: Mit Blick auf die Flottenemissionswerte, die in den nächsten Jahren von den Herstellern verlangt werden, hat Suzuki bereits einige wettbewerbsfähige Konzepte in der Schublade, die im Laufe dieses Jahres realisiert werden. Bislang ist davon jedoch noch nichts spruchreif.

Alexander Bernt: Jeder Hersteller muss in der nächsten Zeit Antworten auf die Herausforderungen immer strengerer Umweltanforderungen finden. Wir von Suzuki haben zuletzt den Dieselmotor komplett aus unserem Portfolio gestrichen und setzen derzeit ausschließlich auf effiziente Benziner. Daher sind auch innerstädtische Fahrverbote für Suzuki-Fahrer kein Thema. Das bereits angesprochene Hybridsystem zeigt, in welche Richtung die Entwicklung bei Suzuki in Zukunft gehen könnte.

Flottenmanagement: Neben den Fahrzeugen an sich ist für Flotten das Servicenetz sehr wichtig. Wie sind Sie hier in Deutschland aufgestellt? Welche Leasing- und Finanzierungsangebote können Sie Flottenkunden anbieten? Haben Sie Angebote für bestimmte Branchen?



Manuel Weber:
„Jeder Gewerbetreibende kann bei uns Sonderkonditionen bekommen, auch wenn er nur ein Fahrzeug abnimmt“

Manuel Weber: In Sachen Serviceabdeckung sind wir flächendeckend in Deutschland gut aufgestellt. Wir haben rund 450 Vertriebs- und etwa 100 zusätzliche Servicestandorte, sodass der Kunde bei uns hervorragend aufgehoben ist. Suzuki-Modelle werden von Flottenkunden sowohl geleast als auch gekauft. Wenngleich wir in Sachen Leasing in den letzten Jahren nicht ganz so stark aktiv gewesen sind. Hier werden wir 2019 allerdings neue Angebote anbieten können, was das Leasinggeschäft etwas beleben sollte.

Jeder Gewerbetreibende kann bei uns Sonderkonditionen bekommen, auch wenn er nur ein Fahrzeug abnimmt. Der Wettbewerb ist derzeit etwas preisaggressiver unterwegs. Aber auch dieser Herausforderung werden wir uns stellen, indem wir unseren Händlern einen größeren Spielraum gewähren werden.

Vor allem das Thema Allradantrieb wurde diskutiert:
(v. r. n. l.) Alexander Bernt, Manuel Weber (beide Suzuki) und Sebastian Heuft (Flottenmanagement)



SUZUKI FLOTTENGESCHÄFT 2018	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	37.535
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	Leichte Steigerung
Verteilung des Großkundengeschäfts in %	15% mit Rahmenabkommen
Topseller im Flottengeschäft 2018	Ignis
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	-
Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf in %	k. A.
Garantiebedingungen	3 Jahre
Inspektionsintervalle	20.000 oder alle 12 Monate
Kooperationsp./Banken	Credit Plus Bank Herr Marco Christ
Kontakt Key-Account-Geschäft	Herr Manuel Weber (Manager Field Staff and Special Sales Automobile)
	Herr Stephan Römer (Key Account Manager Fleet Automobile)
	Frau Corinna Tetzlaff (Special Sales Automobile)
Internetseite für Flottenkunden	www.suzuki-auto.de

Flottenmanagement: Welche Markenattribute stehen hinter dem aktuellen Suzuki-Slogan „Way of Life!“? Wie spiegeln sich diese in der Modellpalette wider?

Alexander Bernt: „Way of Life!“ ist mehr als nur ein Slogan. Das ist unsere Markenphilosophie und steht im Grunde genommen für Begeisterung. Wir wollen unseren Kunden nicht nur ein Auto anbieten, das sie von A nach B bringt. Uns ist es wichtig, dass der Kunde seinen eigenen Weg so beschreiten kann, wie er es möchte. Das heißt unabhängig von der Fahrweise des Nutzers oder den Ansprüchen der Wege, die der Fahrer zurücklegen muss. Dies reicht von den Offroad-Leistungen eines Jimny bis hin zu der Onroad-Performance eines Suzuki Swift Sport. Den Swift Sport haben wir übrigens ebenfalls im letzten Jahr neu in den Markt einführen können. Ein Modell, das zeigt, wie dynamisch Suzuki sein kann.

Manuel Weber: Unsere Philosophie spiegelt sich auch in dem Sponsoring der Marke wider. So haben wir in den letzten Jahren Musikfestivals oder Mountainbike-Veranstaltungen unterstützt. Derzeit sind wir Veranstalter des Suzuki Lake Run, der 2019 in vier verschiedenen Orten in Deutschland ausgetragen wird und dadurch einen eher regionalen Charakter hat. Hier sprechen wir hauptsächlich ein jüngeres Publikum an.



Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittelfristig mit Suzuki gesetzt? In welche Richtung wird sich die Marke entwickeln?

Manuel Weber: Wir haben in der Summe im letzten Jahr eine leichte Steigerung im Flottenbereich hingelegt. Dies ist vor dem Hintergrund, dass wir erst seit wenigen Monaten mit dem neuen Jimny und dem überarbeiteten Vitara auf dem Markt sind, umso bemerkenswerter. Den Erfolg wollen wir in den nächsten Jahren wiederholen und ausbauen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Nischen, die wir am besten bespielen können.

Alexander Bernt: Unsere Ziele sind so angelegt, dass sie nachhaltig und realistisch sind. Wir wollen unsere Marktanteile halten und gesund wachsen.

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 ÜBERHOLT MAN AUF LANDSTRASSEN RICHTIG?

Das richtige Überholen ist eine Wissenschaft für sich und die vielen schweren Frontalzusammenstöße gerade beim Überholen auf Landstraßen mit vielen Verletzten und häufig sogar Toten sprechen eine Sprache für sich. Landstraßen sind nicht nur in Deutschland die gefährlichsten Straßen, sondern weltweit. Rund 60 Prozent (2017: 56 Prozent) der tödlichen Verkehrsunfälle in Deutschland ereignen sich auf Landstraßen. Dabei spielen gerade (riskante) Überholvorgänge eine wichtige Rolle.

Überholen spart viel weniger Zeit, als die Fahrer vermuten, ist aber deutlich riskanter. Selbst wenn dadurch zehn Prozent der Fahrzeit eingespart würden, so sind dies bei einer Strecke von 20 Kilometern nur 1,5 Minuten. Unfälle bei Überholvorgängen führen zudem laut ADAC in 40 Prozent der Fälle zu lebensbedrohlichen Verletzungen, das ist mehr als bei jeder anderen Unfallart. Die StVO widmet sich in § 5 „Überholen“ dieser Thematik in einer, sagen wir, sehr unverbindlichen Art. So wird in Absatz 2 geregelt: „Überholen darf nur, wer übersehen kann, dass während des ganzen Überholvorgangs jede Behinderung des Gegenverkehrs ausgeschlossen ist. Überholen darf ferner nur, wer mit wesentlich höherer Geschwindigkeit als der zu Überholende fährt.“ Das lässt viel Spielraum für mögliche Auslegungen und Interpretationen.

Es gehen hier im Wesentlichen zwei Parameter in die Betrachtung ein: die einsehbare Strecke sowie die Überholgeschwindigkeit (gleich Geschwindigkeitsdifferenz). Für die Überholgeschwindigkeit wird häufig ein Richtwert von 20 km/h angegeben. Der ADAC rät sogar zu einer Differenz von 40 km/h beim Überholen eines Lkw (selbst 100 km/h, Lkw 60 km/h). Zudem rät er, eine Strecke von 700 Metern einsehen zu können, was rund 14 Leitpfosten am Straßenrand entspricht (je 50 Meter Abstand). Allerdings ist der letzte Hinweis recht unrealistisch, also vor dem Überholen bis 14 zu zählen. Dabei muss natürlich immer die Strecke mitberücksichtigt werden, die ein mögliches, noch nicht sichtbares Fahrzeug auf der Gegenspur während des Überholvorgangs zurücklegt. Dabei zählt die einzusehende Strecke eigentlich erst ab dem Punkt, an dem der Überholvorgang nicht mehr gefahrlos abgebrochen werden kann. Eine Kolonne darf aufgrund der nicht übersehbaren Einsichtsmöglichkeiten bei einsetzendem Gegenverkehr nicht überholt werden. Auf jeden Fall darf der Gegenverkehr nicht einmal zum Abbremsen gezwungen werden.



WANN IST EIGENTLICH EIN SPURWECHSEL ERLAUBT?

Eine an sich fast triviale Frage, bei genauerem Hinsehen ergeben sich dann aber doch einige interessante Punkte. Auch hier entnimmt man der StVO in § 7 „Benutzung von Fahrstreifen durch Kraftfahrzeuge“ butterweiche Vorgaben. In Absatz 5 heißt es nämlich: „In allen Fällen darf ein Fahrstreifen nur gewechselt werden, wenn eine Gefährdung anderer Verkehrsteilnehmer ausgeschlossen ist. Jeder Fahrstreifenwechsel ist rechtzeitig und deutlich anzukündigen; dabei sind die Fahrtrichtungsanzeiger zu benutzen.“

Genaueres Lesen dieses Absatzes lehrt einen, dass zwar die Gefährdung ausgeschlossen sein muss, nicht aber jede Behinderung, weil Spurwechsel sonst nicht möglich wären. Hier greift das Prinzip der Subsidiarität, also die Einigung auf der untersten Ebene, nämlich der der Verkehrsteilnehmer. Allerdings, und das wird leider allzu häufig missachtet, muss ausreichender Abstand zum nachfolgenden Verkehr beachtet werden. Eine der häufigsten Unarten auf den Autobahnen ist insbesondere der direkte Spurwechsel nach einem Überholvorgang, ohne Rücksicht auf den Überholten und seinen Sicherheitsabstand. Insbesondere hat derjenige auf einem durchgehenden Fahrstreifen Vorrang vor demjenigen, dessen Fahrstreifen endet. Der Reißver-

schluss lässt grüßen. Der Vorrangberechtigte muss aber natürlich bei Kollisionsgefahr zurückziehen, was ja häufig genug passiert. Kommt es zu einem (Auffahr-)Unfall, so spricht in jedem Falle der Beweis des ersten Anscheins gegen den Fahrstreifenwechsler.



Interessant wird es dann noch mal beim Spurwechsel auf die mittlere Spur auf einer dreispurigen Autobahn. Für viele Fahrer eine Situation mit besonderer Anspannung, da gleichzeitig zwei Spuren vor dem Wechsel in Augenschein genommen werden müssen. Da ist dann beim simultanen Wechselwunsch von der linken und der rechten Spur auf die Mittelspur die Rede, dass sich die beiden verständigen sollten. Wie immer das auch funktionieren soll. Interessant ist auch, dass derjenige, der die Richtgeschwindigkeit von 130 km/h überschreitet, bei einem Unfall durch fehlerhaften Spurwechsel eines anderen zu 20 Prozent haftet, falls bei Einhaltung der Richtgeschwindigkeit dieser Unfall hätte vermieden werden können.



FAHRZEUGLOGISTIK GmbH

Ihr Partner in Sachen Fahrzeugtransporte und Logistik

Wir transportieren (fast) alles!

Bundes- und europaweit





Unsere Leistungen:

- Fahrzeugtransporte
- Fahrzeugeinlagerung
- Endkundenauslieferung
- Elektronisches Rücknahmeprotokoll
- Online-Prozessdokumentation
- ...und vieles mehr!

!!!Neu!!!Neu!!!Neu!!!

ab 2017 auch geschlossene Transporte möglich.

Ihr Vertrauen. Ihr Vorteil.

Firmensitz: Landecker Straße 4-6
36251 Bad Hersfeld

Tel. +49(0)6621/79955600
Fax +49(0)6621/7995522

www.hess-fahrzeuglogistik.de

Unsere Partner:




100

ZWISCHEN
KONTINUITÄT
UND WANDEL

Das Jahr 2002 war keins wie jedes andere. Viele prägende Ereignisse fanden vor 17 Jahren statt, so wurde unter anderem der Euro als gemeinsame europäische Währung eingeführt, das Jahrhunderthochwasser an der Elbe richtete Schäden in Milliardenhöhe an und der bislang letzte Kanzler aus den Reihen der SPD, Gerhard Schröder, wurde wiedergewählt. Außerdem erschien zum allerersten Mal Flottenmanagement, das Fachmagazin für innovatives Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement. Genau 100 Ausgaben später ist Flottenmanagement zum umfangreichsten Magazin der Fuhrparkbranche gewachsen. Außerdem sind mit „flotte.de“ eine häufig besuchte Internetseite und mit „Flotte! Der Branchentreff“ die mittlerweile größte Flottenmesse in Deutschland hinzugekommen.

**Wandel**

Doch bis dahin war es ein weiter Weg. So umfasste die erste Ausgabe von Flottenmanagement gerade einmal 32 Seiten. Heute sind es durchschnittlich 138 Seiten pro Ausgabe. Die vorliegende 100. Ausgabe umfasst sogar stolze 148 Seiten. Dies liegt auch im Erfolg von „Flotte! Der Branchen-

treff“ begründet. Denn eine Auswahl der Ausstellerportraits der über 200 (!) Unternehmen will schließlich auch untergebracht werden. Die vierte Auflage der Fachmesse für Fuhrparkentscheider verdeutlicht zudem, dass sich die Branche auf mehreren Kanälen informiert, ein Magazin im XXL-Format reicht eben nicht mehr aus. Daher ist es nur folgerichtig, dass „Flotte! Der Branchentreff“ 2019 nicht nur mehr Aussteller auf einer größeren Fläche präsentieren kann, sondern auch ein wachsendes Weiterbildungsangebot. Mehr als 50 Fachvorträge auf zwei Bühnen, zahlreiche Workshops und Round-Table-Gespräche und eine über 2.000 Quadratmeter große Netzwerkarea zeigen, dass die Fachmesse in erster Linie eine Netzwerk- und Fortbildungsveranstaltung ist.

Als Informationsplattform steht den Fuhrparkleiter ganzjährig „flotte.de“ zur Verfügung. Ein Onlineangebot, das seit vielen Jahren die Inhalte des Magazins ergänzt und darüber hinaus zu einer Art Archiv geworden ist. Hier stehen alle Ausgaben unseres Fachmagazins seit 2006 zum Download bereit. Natürlich kostenlos. Außerdem erhalten die Nutzer aktuelle Brancheninformationen und alles Wissenswerte rund ums Automobil. Die Klickzahlen zeigen: Der Flottenmanager von heute ist digital unterwegs und sucht sich seine Erstinformationen im Netz. Insofern könnte man sagen, dass aus den 30 Seiten von 2002 mittlerweile eine fast unendliche Fülle an Flotteninformationen geworden ist.

Der Reifen ist damals wie heute die einzige Verbindung zur Straße

Doch nicht nur der Umfang ist im Laufe der Zeit größer geworden. Auch die Themen haben sich in vielen Bereichen verändert. So berichteten wir in der ersten Ausgabe Flottenmanagement auf zwei Seiten von nachrüstbaren Navigationssystemen, die mehrere Tausend Euro kosteten, mit einem zweifarbigen Display ausgestattet waren und teilweise nur über eine Fernbedienung oder einen Joystick bedient werden konnten. Heute rüstet kaum jemand im Flottenbereich ein Pkw-Navigationsgerät mehr nach und die fest installierten Systeme verfügen über 3D-Kartenansichten und Echtzeitverkehrsinformationen. Alternative Antriebe hingegen waren bereits damals ein Thema. So widmete sich die Flottenmanagement-Redaktion bereits 2002 dem Thema Erdgasfahrzeuge. Damals war der Tenor vor allem von ökonomischen, denn von ökologischen Gesichtspunkten geprägt. Ein durchschnittlicher Benzinpreis von 1,03 Euro pro Liter wurde zu dieser Zeit als „ein öffentliches Ärgernis“ (FM 1/2002) kommentiert, ein Umweltgedanke findet sich auf den gesamten drei Seiten Artikel zum Thema der Erdgasfahrzeuge nicht ...

Kontinuität

Auch wenn sich die Flottenwelt in den letzten 17 Jahren häufig gewandelt hat, gibt es immer auch Beständigkeit in der Branche. Viele Entwicklungen sind dann doch eher einem evolutionären Wandel unterzogen als einem revolutionären Umsturz. Hier könnte man beispielsweise das Reifenbusiness nennen. Einer, der es wissen muss und von der ersten Ausgabe an Flottenmanagement begleitet hat, ist Konrad Soestmeyer, Key-Account-Manager bei der Continental AG. Der Reifen- und Flottenexperte beschreibt den Wandel in Sachen Reifengeschäft so: „Das Reifenbusiness hat sich mit Blick auf die Flotte stetig verändert, jedoch keine Revolutionen durchlebt. Immer noch wird das Geschäft von traditionellen Reifendienstleistern bestritten, die die nötige Schlagkraft bei einsetzendem Winterwetter besitzen.“

Auch das Konzept des Full-Service-Leasings war in der Flottenbranche schon vor 17 Jahren beliebt und ist im Kern gleich geblieben. Wenngleich auch die Rahmenbedingungen für Full-Service-Leasing andere waren, wie Soestmeyer berichten kann: „Vor 17 Jahren waren die Leasingkonzepte in der Sturm- und Drangphase, heute ist das Modell ausgereift und leider auch – von vielen Einflüssen geprägt – in schweres Fahrwasser gelangt. Diese Entwicklung ist auch durch eine starke Konzentration auf wenige Anbieter bedingt.“ Dennoch existiert das Full-Service-Versprechen nach wie vor. Vielleicht ist hier und da ein Leasingbaustein hinzugekommen und bestimmt sind auch heutzutage mehr Leasingflotten unterwegs, doch am Prinzip hat sich nur wenig geändert.

Dies könnte man auch mit Blick auf die 100. Ausgabe von Flottenmanagement behaupten. Das Magazinformat und das zweimonatige Erscheinen sind gleich geblieben und auch der im allerersten Editorial geäußerte Anspruch, „das Ohr direkt beim Flottenmanager“ zu haben und zu ermitteln,



Früher ein exklusives Extra, heute selbstverständlich: Navigationsgeräte

„wo ihm der Schuh drückt“, hat sich über die Jahre nicht verändert. Dazu hat man seitens des Verlages schon relativ früh erkannt, dass ein Redaktionsbeirat aus unterschiedlichen Fuhrparkmanagern großer und kleinerer Flotten sehr hilfreich ist. Immer noch trifft sich der Flottenmanagement-Redaktionsbeirat einmal im Jahr, freilich hat sich Besetzung in den zurückliegenden Jahren verändert, um die aktuellen Themen der Branche zu diskutieren und neuen Input für die redaktionelle Arbeit zu erhalten.

Vielen Dank!

Möglich war der Weg zwischen Kontinuität und Wandel, weil es zu jedem Zeitpunkt Unterstützer und Wegbereiter wie Konrad Soestmeyer von Continental gegeben hat, die die Idee von Ralph Wuttke, Chefredakteur, und Bernd Franke, Geschäftsführer der Flotte Medien GmbH, unterstützt haben. „Das Magazin hat sich im Wettbewerb hervorragend geschlagen und nach meiner Einschätzung Rang eins oder zwei verdient. Sehr gut finde ich auch die erfolgreiche Einführung des Messtitels ‚Flotte! Der Branchentreff‘. Ich bin sicher, dass diese Veranstaltung die Zukunft des Titels weiter absichern und die Position im Markt stärken wird“, sagte Konrad Soestmeyer anlässlich des Jubiläums gegenüber der Flottenmanagement-Redaktion. Es wird spannend werden, welchen Weg Flottenmanagement in den nächsten 100 Ausgaben beschreitet. Denn wie die Automobilindustrie vor tiefgreifenden Veränderungen steht, was beispielsweise die Antriebstechnologie oder das autonome Fahren betrifft, so ist auch das Leserverhalten (Beispiel: Print und digital) ein anderes geworden.

Bedanken möchten wir uns bei allen Unterstützern, die zum Teil bereits seit der ersten Ausgabe auf unserer Seite stehen, und hoffen, dass wir auch in Zukunft einen gemeinsamen Weg gehen können.

Wir helfen bei der Elektrifizierung Ihres Fuhrparks

testdrive@geotab.com | www.geotab.de

GEOTAB
management by measurement





REKORDVERDÄCHTIG

Die Besucher des FleetEurope Summits Ende November 2018 in Barcelona hatten die Qual der Wahl. Sie konnten sich zwischen dem Besuch der auf über 40 Aussteller angewachsenen Messe, dem Kongressprogramm mit den Schwerpunkten „neue Abrechnungsmodelle“, „Elektrifizierung von Flotten“ und „autonome Mobilität“ entscheiden oder aber sich mit den neuen Geschäftsmodellen der rund einem Dutzend Start-ups beschäftigen. Damit nicht genug, denn sie hatten auch die Möglichkeit, Europas größte Vielfalt von Elektrofahrzeugen zu testen.

Neue Abrechnungsmodelle

Mit Spannung haben nicht nur Hersteller, Leasinggesellschaften und die Fuhrparkmanagementanbieter, sondern auch die globalen Flottenkunden selbst die Präsentationsreihe zu neuen Abrechnungsmodellen – New Payment Models – erwartet. Und sie wurden nicht enttäuscht, auch wenn sich manch ein Akteur auf der Anbieterseite fragen dürfte, wie gut er auf die sich verändernde Marktnachfrage vorbereitet ist. Franck Leveque von Frost & Sullivan machte deutlich, dass die Digitalisierung Prozesse schneller, sicherer und kundenfreundlicher macht und sich deshalb auch die Abrechnungsmodalitäten in die Richtung von Abo-Modellen verändern werden. In anderen Industrien wie zum Beispiel bei Musik- oder Videostreamingdiensten oder auch in der Fitnessbranche sind Abo-Modelle längst etabliert und machen inzwischen über zehn Prozent des privaten Konsums aus. Diese Ent-

wicklung hat die Mobilitätsbranche als nächsten Entwicklungsschritt noch vor sich. Die Nutzung von Fahrzeugen, so Leveque passt in ein solches Modell bestens hinein. Der Vorteil für Kunden ist schnell definiert: Mobilität wird simpel und flexibel!

In den letzten Jahren sind über 50 neue Angebotsprogramme entstanden: Softwareplattformen, Start-ups, Hersteller, Autovermieter, Leasinggesellschaften oder andere Mobilitätsanbieter haben begonnen, sich und ihre Dienstleistungen auf die Nutzer- statt auf die Besitzermentalität auszurichten. Als besonders prägnantes Beispiel kann die Offerte eines ersten chinesischen Herstellers angesehen werden: Fahrzeuge gibt es nicht mehr zu kaufen, sondern nur noch zu mieten. Zielgruppe sind insbesondere junge Menschen, die quasi mit Flat Rates aufgewachsen sind.

Branchenkenner fragen sich allerdings: Ist das nicht „alter Wein in neuen Schläuchen“? Denn mit den langjährig etablierten Langzeitmieten ist ja quasi ein Abo-Modell schon etabliert. Doch die Flexibilität für die Nutzer soll weiter reichen, als das mit Langzeitmieten bislang überwiegend möglich war: So sollen der Fahrzeugtausch, die temporäre Aussetzung oder die kurzfristige Beendigung der Fahrzeugnutzung auch ohne „Strafzahlungen“ möglich werden.

Beeindruckend waren auch die Ergebnisse der kürzlich von Frost & Sullivan erstellten Studie, wonach sich das Wachstum mit fahrzeugbezogenen Services innerhalb von zehn Jahren verdreifachen wird. Der klassische Verkauf von Fahrzeugen kann dazu im Vergleich kaum mithalten. John Saffret, Chief Operating Officer (COO) ALD Automotive, ging auf den bevorstehenden Wechsel von „Car as a Service“ zu „Mobility as a Service“ ein: 20 Jahre hatte der Fuhrparkmanager die Zielsetzung, sein traditionelles System einfacher zu gestalten, besser einzukaufen, mehr Transparenz zu schaffen, die Prozesse zu optimieren und die Administration zu reduzieren. Jetzt plötzlich scheint es so, als ob die Möglichkeiten, Mobilität zu organisieren, sprichwörtlich explodieren und die Bestrebungen und Zielsetzungen der Vergangenheit teilweise obsolet werden.

Als Beispiel für sich verändernde Bedürfnisse können Mitarbeiter gelten, die einen persönlichen Dienstwagen des Arbeitgebers eher als

Strafe und nicht als die gut gemeinte Belohnung ansehen, so Saffret. Darauf haben die meisten Arbeitgeber so spontan keine Antwort. Ebenso tun sich Flottenbetreiber und die Reisetellen schwer, wenn die internen Kunden plötzlich mit Wünschen nach Car-, Bike- oder Ride-Sharing vor ihnen stehen oder aber nach E-Tretrollern für die betriebsinternen Wegstrecken fragen. Ebenso, wenn Mitarbeiter auf die Idee kommen, nur im Winter einen Dienstwagen nutzen zu wollen, da sie in den Sommermonaten viel besser mit einem Fahrrad mobil sind. Hier sind also flexiblere Angebote beziehungsweise Nutzungsmodelle gefragt.

Als Beispiel für neue „Subscription-Modelle“ kann auch die digitale Plattform von Fair, einem FinTech-Start-up, gelten. Nutzer können hier als Privatpersonen gebrauchte Fahrzeuge über die Dauer von wenigen Monaten mieten und jederzeit wieder zurückgeben. Angezeigt werden alle verfügbaren Fahrzeuge, die auf der Basis einer definierten Laufleistung innerhalb des definierten Budgets liegen. Via Smartphone und mit seiner digitalen Unterschrift mietet der Nutzer das Fahrzeug, währenddessen im Hintergrund online der Bonitätscheck läuft. Aktuell richtet sich das Angebot nur an Privatpersonen. Weitere Ausbaustufen sehen aber heute schon vor, dass auch andere Kundengruppen wie zum Beispiel Fuhrparks ins Visier genommen werden.

Elektroflotten

Ein weiterer thematischer Schwerpunkt beim FleetEurope Summit 2018 war die Elektrifizierung

AUTOR

GUNTER GLÜCK

ist gelernter Speditionskaufmann und studierte General Management an der Universität St. Gallen. Über 22 Jahre war Glück bei LeasePlan Deutschland tätig, wo er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung war. Aktuell ist er unter anderem für den Bundesverband Fuhrparkmanagement als Fachreferent für Zukunftsfragen tätig und Gesellschafter für den Geschäftsbereich „Neue Mobilität“ bei der belmoto GmbH.



der Flotte. Dabei wurde deutlich, dass immer mehr Flottenbetreiber damit beginnen, einen Umstellungszeitraum zu definieren. So führte Sandra Roling, Geschäftsführerin von The Climate Group, am Beispiel von IKEA aus, dass bis 2025 die gesamte Flotte elektrifiziert werden soll und vorab fünf Unternehmensstandorte definiert wurden, an denen bis 2020 vollständig elektrisch gefahren wird. EV100 ist eine globale Initiative von The Climate Group, die zukunftsorientierte Unternehmen zusammenbringt, um den Übergang zu Elektrofahrzeugen zu beschleunigen und den Elektrotransport bis 2030 zur neuen Normalität zu machen. Der weltweiten Initiative EV100 haben sich innerhalb kurzer Zeit die ersten 26 überwiegend global agierenden Unternehmen angeschlossen, die damit eine Selbstverpflich-

tung zur Umstellung auf Elektromobilität in ihren Flotten eingehen. Bekannte Unternehmen sind unter anderem HP, Deutsche Post – DHL oder als eine der ersten Leasinggesellschaften LeasePlan.

Die Teilnehmer- und Ausstellerzahlen waren rekordverdächtig und zeigen, dass Flottenmanagement immer internationaler wird. Als Plattform für den europäischen Austausch der Flottenexperten hat sich der FleetEurope Summit bewährt. Das zeigt auch die Entwicklung, dass das Event von einer wachsenden Anzahl von Anbietern dazu genutzt wird, Customer-Advisory-Boards, Top-Customer-Meetings oder Innovation-Boards mit eigenen Kunden durchzuführen. Davon profitieren sowohl die Veranstalter als auch die Teilnehmer.

**AUTOS BEWEGEN
DIE WELT.
WIR BEWEGEN
DIE AUTOS.**

BLG  **LOGISTICS**

Besuchen Sie uns in
Halle 8 a, Stand N4 - N8

Flotte!
Der Branchentreff

20. - 21.03.2019
in Düsseldorf

Zuverlässige Lieferungen und hochflexible, technische Bearbeitung ermöglichen wir durch unser intermodales Netzwerk – und zwar von der Produktion bis zum Endkunden.



www.blg-logistics.com/automobil-logistik



Nach getaner Arbeit am Ende des ersten Tagungstags war noch genug Energie für ein Gruppenbild übrig

Fuhrpark hautnah

Die jährlichen Treffen des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates mit dem Redaktionsteam plus Branchenexperten dienen regelmäßig dem Informationsaustausch, der Erweiterung der Teilnehmer-Horizonte und der Beantwortung von Fachfragen. So standen während des 16. Redaktionsbeiratstreffens, das kurz vor Weihnachten im Kölner Westen stattfand, neben den medienpräsenten Themen des Jahres 2018 wie „WLTP“, „Diesel-Fahrverbote“ oder „Datenschutz-Grundverordnung“ auch konkrete Fragen und fachliche Probleme der Teilnehmer im Fokus, die sich bisweilen durch kollegiale Hilfe auf dem kleinem Dienstweg beantworten beziehungsweise lösen ließen. Im Nachbericht teilen wir die Erfahrungen und Ratschläge der Beiräte mit allen Lesern.

Alle Jahre wieder ändert sich die Zusammensetzung des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates und auch die Aufgaben der Beiratsmitglieder wandeln sich. So eignet sich der Einstieg in die Berichterstattung bestens, um hier ein Update bezogen auf die aktiven Beiräte und deren Einsatzgebiete zu präsentieren. Wolfgang Bock ist heute als Geschäftsführer der DWB-Dienstleistungen hier und verwaltet zur Zeit zehn Fahrzeuge. Früher war er verantwortlich für den Fuhrpark der Bayer CropScience AG. Wie gehabt betreut Stephan Faut bei der apetito AG die rund 700 Pkw und Transporter. Seinen Arbeitgeber gewechselt hat Peter Insam, der nun als Head of Corporate Procurement unter anderem die 600 Firmenfahrzeuge der Hays Holding GmbH managt. Burkhardt Langen zeichnet als Prokurist verantwortlich für die rund 2.100 Pkw-starke Flotte sowie das Travel- und Facilitymanagement des IT-Spezialisten Computacenter AG & Co. KG. Neu in den

Beiratsreihen dürfen wir Jörg Martini begrüßen (s. Kasten S. 57), der als Aufsichtsratsmitglied der Ruhrpharm AG unter anderem die fuhrparkbezogenen Themen des pharmazeutisch tätigen Unternehmens betreut. Ab sofort für den 180 Fahrzeuge großen Fuhrpark der DPS GmbH zuständig ist Andreas Nickel. Zusätzlich bereicherten der Flottenmanagement-Kolumnist und Stauforscher Professor Dr. Michael Schreckenberger sowie Verkehrsrechtsexperte und Rechtsanwalt Lutz D. Fischer die Runde. In den wohlverdienten Ruhestand verabschieden wir Bernd Wickel von der ARZ Haan AG. So kam es, dass die teils krankheitsbedingt ausgedünnte Runde der Fuhrparkverantwortlichen ausschließlich über geleaste Fahrzeuge berichten konnte.

Auswirkungen des WLTP-Standards

Eines der prominenten Themen, das auch direkt Einfluss auf das Fuhrparkmanagement genom-

men hat, ist die Umstellung der Verbrauchsmessung auf die Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure, kurz auf den WLTP-Standard. Dieser erfordert neue Typgenehmigungen durch das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA), welche teilweise zu längeren Auslieferungszeiten bei den Herstellern geführt haben. Die Fuhrparkverantwortlichen schilderten ihren Umgang mit längeren Lieferfristen sowie Strategien zur Ausrichtung der Car-Policy in Bezug auf die höheren CO₂-Werte durch die veränderte Verbrauchsmessung. Auf mehrere Marken im Fuhrpark zu setzen, zahlt sich in solch einer Situation aus. „So kann der Dienstwagennutzer ein anderes Modell wählen, wenn er dazu bereit ist“, schlägt Peter Insam vor. „Eine andere Möglichkeit bei uns ist die Langzeitmiete, die wir bei Lieferverzögerungen wie auch für die Mobilisierung neuer Mitarbeiter nutzen.“ Wenn ein Lieferverzug so unkompliziert abgemildert werden kann, ist das gut und auch relativ kostenschonend. Anders, wenn das Fuhrparkvolumen so groß ist, dass im Monat etwa 50 Autos hätten eingesteuert werden sollen, die aber nicht kamen, wie Burkhardt Langen für Computacenter berichtet. „Irgendwann stieß auch die Vertragsverlängerung an Grenzen, so-

Lutz D. Fischer:
„Bestimmte Halterpflichten können bei der Dienstwagenüberlassung übertragen werden, dann rückt der Nutzer in die Halterverantwortung mit ein“



dass hier Nachverhandlungen mit der Leasinggesellschaft erforderlich wurden. Zum Glück haben sich die Lieferzeiten mittlerweile bei den meisten Modellen, die wir im Fuhrpark nutzen, nahezu normalisiert.“

In vielen Car-Policys geben CO₂-Grenzwerte die Fahrzeugwahlmöglichkeiten vor, die sich aber aufgrund der neuen Verbrauchsdaten ebenfalls nach oben verschoben haben. Bei Hays und bei Computacenter ist der CO₂-Wert derzeit ausgekoppelt, man hält sich an andere Grenzen wie Leistung oder Hubraum. „Wir beobachten die Entwicklung und werden dann neue Werte festlegen, die sehr wahrscheinlich höher liegen“, so Langen. Bei apetito ist die Car-Policy bereits auf den neuen CO₂-Wert geändert worden. Für Referenzfahrzeuge ist der echte Wert ermittelt worden, Mitarbeiter dürfen ein Fahrzeug wählen, das maximal 15 Gramm über dem Grenzwert liegt, bei höherem Ausstoß darf das Fahrzeug nicht genommen werden.

Diesel oder was?

Gelassen sehen die Flottenchefs möglichen Diesel-Fahrverboten in Städten entgegen, denn in den Fuhrparks der Anwesenden kommen durchweg Euro-6-Diesel-Motorisierungen zum Einsatz, die vorerst die Grenzwerte erfüllen. Das Thema lädt zum Aussitzen ein, denn wie auch Prof. Dr. Michael Schreckenberger unterstreicht, mehren sich die Gerichtsentscheidungen, die weg von Fahrverboten urteilen. Somit ist eine Umstellung des Fuhrparks auf andere Antriebe derzeit nicht zwingend nötig. Dennoch, Überlegungen, welche Abgasnorm insbesondere Fahrzeuge haben sollten, die vornehmlich in Innenstädten unterwegs sind und über eine Laufzeit von fünf Jahren geleast werden, treiben den einen oder anderen Fuhrparkleiter um. Und Rechnungen auf Vollkostenbasis, wann sich ein Benziner lohnt, werden angestellt: Die Restwerte für Fahrzeuge mit Ottomotor verbessern beziehungsweise die der Dieselmodelle verschlechtern sich parallel.

Die Halbierung der Versteuerung bei Elektrofahrzeugen in Kombination mit Steigerungen bei den

Andreas Nickel (li.) und Wolfgang Bock (re.)

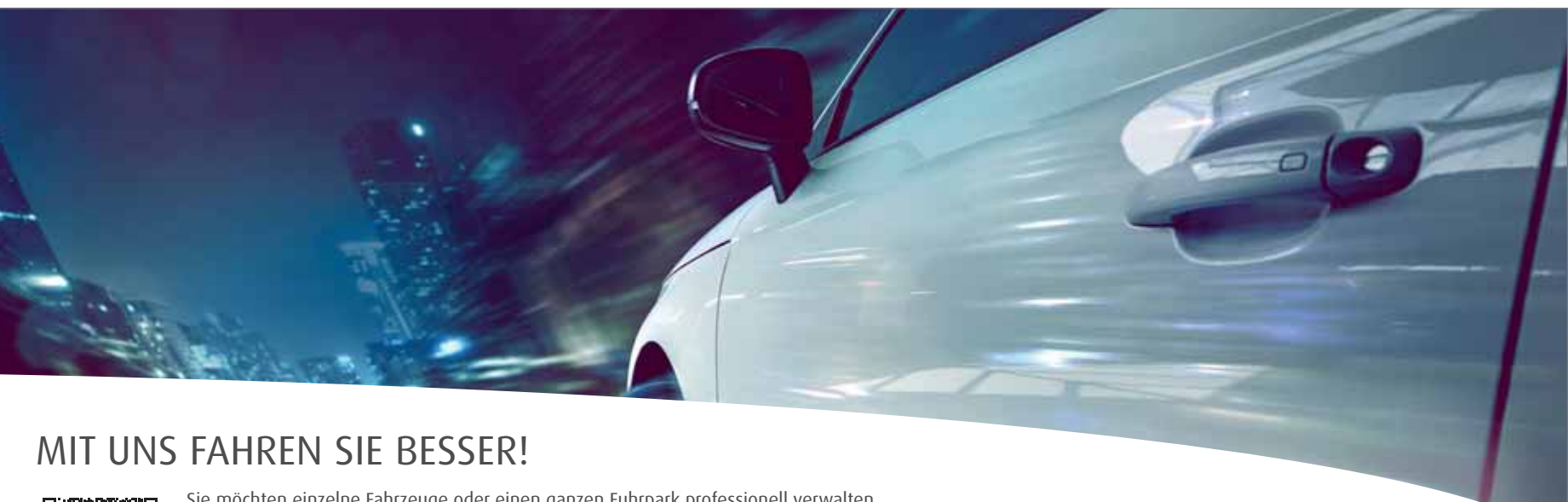


Reichweiten macht diese zu einer tatsächlichen Alternative im Fuhrpark. Neugierig und technik-affin steht Computacenter dem Thema offen gegenüber. „Ich glaube schon, dass bestimmte Elektro- oder Hybridfahrzeuge interessant sind, speziell, wenn das Unternehmen Ladestationen anbietet. Unsere Berechnungen haben ergeben, dass sich Fahrzeuge dann lohnen, wenn sie bis zu 20.000 Kilometer im Jahr laufen. Und wenn der Fahrer sich an die Vorgaben hält und ökologisch denkt, dann passen auch die Verbräuche“, weiß Burkhardt Langen. „Derzeit bauen wir neue Unternehmensgebäude und richten uns dabei darauf ein, Parkplätze mit Elektroladesäulen zu errichten. Die Kapazität beim gleichzeitigen Laden reicht dann für etwa 35 Fahrzeuge, diese Größenordnung schafft das Lademanagement. Regeln muss man die Elektrofahrzeugnutzung ebenfalls in der Car-Policy, insbesondere die Ladevorgänge, und Mitarbeiter müssen verpflichtet werden, sich an die Regelungen zu halten, beispielsweise Kabeltrommeln nicht aus dem vierten Stock hängen zu lassen. Darauf muss

ich mich verlassen können“, fasst Langen einige wesentliche Punkte zusammen, die die Organisation von E-Fahrzeugen im Fuhrpark betreffen. „Aber vor allem politische Maßnahmen bewirken hier etwas, die steuerliche Ersparnis macht viel aus, das kann jeder für sich selbst im Brutto-Netto-Rechner überprüfen, was die reduzierte Versteuerung im Einzelfall ausmacht.“

Die Fuhrparkleiter erwarten insgesamt, dass die angekündigten E-Fahrzeug-Neuheiten in der Flotte dann zünden, wenn preisliche Verbesserungen in Sicht sind, sowohl bei den Listenpreisen als auch bei den Leasingraten. Es tut sich schon etwas, wenn man weg von der klassischen Laufzeit und Laufleistung geht, weiß Peter In-sam und berichtet über ein Full-Service-Angebot für den BMW i3 über 24 Monate und 12.000 Kilometer pro Jahr zu höchstinteressanten Leasingkonditionen. Weiterhin müssen Hemmnisse bei der Errichtung und Nutzung von Lademög-

(Fortsetzung auf S. 56)



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!

IMPERIAL
FLEET MANAGEMENT



In bekannter Runde ließen sich die Themen konstruktiv und ohne Scheu besprechen

lichkeiten fallen, damit es für die Mitarbeiter leichter wird, ein Elektrofahrzeug auch privat uneingeschränkt nutzen zu können, da gehört insbesondere das Laden dazu.

Alternativen zum Dienstwagen

Das Wichtigste bei der Unternehmensmobilität sei die Flexibilität, machen die Aussagen der Fuhrparkleiter deutlich. Und diese Flexibilität leistet nach wie vor am besten der Dienstwagen, so die einhellige Meinung. Einige Alternativen haben sich dennoch eine Daseinsberechtigung geschaffen, Bahn und ÖPNV sind dabei nicht wegzudenken. „Bei Bayer CropScience wird Carsharing genutzt, insbesondere, um Taxifahrten zu ersetzen. Fünf car2go-Fahrzeuge sind permanent im Einsatz und bringen tatsächlich eine Einsparung“, fasst Wolfgang Bock seine Erfahrung zusammen. Das Prinzip funktioniert nicht überall, hält Burkhardt Langen dagegen. Bei Computacenter passt Carsharing nicht ins System, Carpooling rechnet sich besser, die Fahrzeuge werden länger genutzt. Abo-Modelle scheinen sich für den einen oder anderen als Alternative zur Langzeitmiete zu eignen. Das ist auch der Fall, wenn nur niedrige Stückzahlen der Marke infrage kommen. Aber nur dann, wenn die Raten des Abo-Modells günstiger sind als die entsprechende Langzeitmiet- oder Leasingrate. Wichtige Hinweise bezogen auf die Leasingalternativen gibt Peter Insam: „Wer Abo-Modelle

oder Langzeitmiete nutzt, sollte auf das Kleingedruckte achten, damit es keine unliebsamen Überraschungen gibt. Und je häufiger Fahrzeuge getauscht werden, umso häufiger gibt es Diskussionen bei der Rückgabe.“ Bei der Vergabe von Mobilitätsbudgets muss unbedingt Transparenz zwischen Personalabteilung und Fuhrparkmanagementanbieter herrschen, fordert Andreas Nickel. Ein Problem kann sein, dass sonst eine Taxifahrt noch mal über die Reisekosten abgerechnet werden kann.

Die Nutzergruppe eines Dienstwagens setzt sich nach wie vor aus der leitenden Angestellten und Manager zusammen. „Das Auto ist ein Gehaltsthema. Das Unternehmen hat eine soziale Verantwortung gegenüber dem Mitarbeiter. Ein Firmenwagen im Gehaltsumwandlungsmodell darf – bei einem Jahresgehalt von mindestens 40.000 Euro – nicht mehr als 15 Prozent des Gehalts in Anspruch nehmen, darüber hinaus beziehen wir eine Pauschaltabelle für gefahrene Kilometer im Jahr ein und geben einen Zuschuss für die dienstliche Nutzung“, erläutert Burkhardt Langen die Variante, die bei Computacenter praktiziert wird. „Und wer keinen Wagen nutzt oder nutzen möchte, hat demnach ein höheres Netto Gehalt.“ Bei Hays erhalten dienstwagenberechtigte Führungskräfte eine Kompensation, wenn sie keinen Dienstwagen in Anspruch nehmen.

Kraftstoffkosten und Tankkarten

Als einer der Kostentreiber im Fuhrpark gelten die Spritkosten. Auf die Frage, ob beziehungsweise mit welchen Regelungen die Flottenchefs versuchen, die Tankkosten im Griff zu halten, geben sie Antworten, die verdeutlichen, dass Anweisungen und Vorgaben wichtig und nötig sind, um die Fahrer im Sinne einer Kostenkontrolle zu lenken. Andreas Nickel befürwortet ein Verbot des Tankens an Autobahnraststätten, denn es sei, wie er meint, eine Frage der Reiseplanung, dort auch nicht tanken zu müssen. Auch bringen Hinweise etwas, wie beispielsweise auf dem Weg in den Feierabend zu tanken, statt morgens. Bei apetito gibt es keine direkten Vorgaben, allerdings die Empfehlung an die Mitarbeiter zu über-

denken, wann und wo sie tanken und auch dass der teure Sprit nicht notwendig ist. Aber in der Regel haben die Mitarbeiter ihre Standardtankstellen. Ein weiteres Argument zieht Burkhardt Langen heran, das generell den Motivationszweck von Firmenfahrzeugen in Bezug auf den Fachkräftebedarf betrifft: „Zu viele Einschränkungen und Verbote in Bezug auf die Fahrzeuge vermindern leider die Chancen, gute Mitarbeiter zu gewinnen.“

Reifen

Die Redaktionsbeiräte unterstützen alle die Verwendung von Saisonreifen – Sicherheit ist hier das wichtigste Argument. Auch Andreas Nickel pflichtet diesem bei: „Wenn ich verantwortlich bin für die Mitarbeiter, sind mir die Kosten von saisonalen Reifen egal. Die Sicherheit der Mitarbeiter geht vor.“ Die Entscheidung, bei welchen Profiltiefen die Reifensätze getauscht werden, geben bei den meisten hier Anwesenden die Leasinggesellschaften vor. „Wenn die Tiefe grenzwertig erscheint, also bei 4,3 oder 4,2 Millimetern liegt, dann soll der Leasinggeber mir seine Entscheidung, nicht zu tauschen, schriftlich mitteilen. Meistens ermöglicht er den Tausch dann aber“, führt Andreas Nickel seine Erfahrung aus. Die Fuhrparkleiterrunde spricht sich einstimmig für Premiumreifen aus, da sie zumeist niedrigere Folgekosten mit sich bringen, also länger halten und den Kraftstoffverbrauch nicht zusätzlich erhöhen.

Datenschutz und weitere Compliances

Beim letzten Beiratstreffen noch heiß diskutiert und mittlerweile umgesetzt wurde die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Doch ob sie sich als bürokratisches Schreckgespenst erweist oder tatsächlich als eine ernst zu nehmende Pflicht, wusste bei Inkrafttreten am 25. Mai 2018 noch niemand. Die Behörden nehmen das Thema ernst, weiß Rechtsanwalt Lutz D. Fischer zu berichten und schildert die Folgen mangelhaften Datenschutzes, die einer portugiesischen Klinik in Form einer 400.000-Euro-Strafzahlung drohen. Wer verantwortlich ist für Datenspeicherung, und das ist ein Fuhrparkleiter in der Regel

Peter Insam:

„Wir nutzen bei uns Langzeitmiete bei Lieferverzögerungen wie auch für die Mobilisierung neuer Mitarbeiter“



bei der Führerscheinkontrolle oder anderen Prozessen, in denen die persönlichen Daten eines Fahrers kontrolliert und protokolliert werden, muss Rechenschaft ablegen. Ein Datenschutzbeauftragter muss vor allem beraten, was zu tun ist, um den Datenschutz zu gewährleisten. Empfehlenswert ist, diese Aufgabe extern zu vergeben, um die Unabhängigkeit zu wahren. Ebenfalls wichtig ist, ein Krisenszenario zu entwerfen, denn man sollte immer damit rechnen, dass sich jemand darüber beschwert, dass die DSGVO nicht eingehalten wird. Hilfreich und nach Art. 30 DSGVO (i.V.m. § 70 BDSG) vorgeschrieben sei ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten, das unter anderem Auskunft darüber gibt, welche Daten im Unternehmen zu welchen Zwecken verarbeitet und gespeichert werden und welche Löschfristen für diese Daten bestehen. So dürfen zum Beispiel die Daten, die aus einem behördlich auferlegten Fahrtenbuch resultieren, nicht so lange gespeichert werden, wie die Daten aus einem Fahrtenbuch, das aus Steuergründen geführt wird.

Wie viel Unsicherheit vor allem im Fuhrparkbereich herrscht, verdeutlichen die praxisnahen Fragen der Beiratsmitglieder an den Flotte-Anwalt: Muss beim Antrag auf einen Dienstwagen eine Einwilligung zur Datenverarbeitung unterschrieben werden? Laut Fischer ist dies jedenfalls dann überflüssig, wenn der Dienstwagen rein dienstlich genutzt wird. Denn die Dienstwagenüberlassungsvereinbarung stellt einen Ergänzungsvertrag zum Arbeitsvertrag dar. In diesen Fällen erfolgt die Datenerhebung, -verarbeitung und -nutzung für Zwecke des Beschäftigungsverhältnisses rechtmäßig nach § 26 BDSG. Anders sieht es hingegen bei der Gestattung der Privatnutzung von Dienstwagen aus (siehe auch S. 66). Denn im Rahmen von Privatfahrten nutzen häufig auch Dritte das Dienstfahrzeug, mit denen kein Arbeitsvertrag besteht und für die dementsprechend eine Einwilligung des Mitarbeiters ohnehin nicht gilt. Auch sei eine Formulierung wie „der Mitarbeiter willigt in die Datenverarbeitung ein“ viel zu pauschal, denn dem betroffenen Dienstwagennutzer muss

NEU IM BEIRAT

JÖRG MARTINI

ergänzt seit Dezember 2018 den Flottenmanagement-Redaktionsbeirat. Seit 1998 beschäftigt er sich mit dem Thema Fuhrparkmanagement. Sein Tätigkeitsspektrum hat er von anfänglich reiner Beschaffung und Finanzierung nach diversen Fortbildungen auf das gesamte Spektrum des Full-Service-Leasings sowie weitere Themenschwerpunkte rund um den Pkw-Fuhrpark ausgedehnt. Derzeit betreut er das strategische Fuhrparkmanagement der Ruhrpharm AG, die über eine reine Pkw-Flotte verfügt. Beratend ist er zudem für weitere kleine und mittlere Fuhrparks tätig. Jörg Martini über seine neue Funktion: „Ich freue mich, im Redaktionsbeirat auf Kollegen aus den verschiedensten Branchen zu treffen und mich mit ihnen direkt und unkompliziert über aktuelle Themen und Fragestellungen austauschen zu können. Dass wir so auch Impulse für die redaktionelle Arbeit sowie die Fachmesse setzen können, hat mich ebenfalls an der Mitwirkung gereizt.“



erläutert werden, wofür und wie lange man welche Daten speichert. Grundsätzlich ist daher nur eine sogenannte „aufgeklärte Einwilligung“ wirksam. Dazu gehört auch der Hinweis, dass der Mitarbeiter seine Einwilligung jederzeit widerrufen kann. Ein solcher Widerruf der Einwilligung wirkt nur für die Zukunft und betrifft im Übrigen auch nicht solche Daten, die der Fuhrparkleiter zur Abwicklung des Überlassungsvertrags ohnehin braucht. Datenschutz sei eine hochkomplexe Angelegenheit, mahnt Lutz D. Fischer, er spiele im täglichen Geschäft eine große Rolle. Datenschutzexperten haben die Komplexität des Fuhrparks in Bezug auf dessen Daten noch nicht so im Fokus, bemängelt er. Da sei Spezialisierung dringend notwendig.

Zu den weiteren rechtlichen Pflichten im Fuhrpark gehören die diversen jährlichen Kontrollen. Für die Fahrerunterweisung nutzen die Anwesenden softwaregestützte Systeme. Stephan Faut bezieht über einen Dienstleister ein Paket, das die Fahrerunterweisung, UVV und Führerscheinkontrolle umfasst. Zu gegebener Zeit werden die Dienstwagennutzer aufgefordert, die Prüftermine wahrzunehmen. Nicht unerheblich ist, dass

eine softwaregestützte Version dann genutzt werden kann, wenn der Mitarbeiter dafür Zeit hat und im System aufgezeigt wird, wo der Mitarbeiter noch Wissenslücken hat.

Immer wieder kommt das Thema Halterhaftung auf. Rechtsanwalt Fischer definiert: „Verantwortlicher Halter ist unabhängig von der Eigentümerstellung derjenige, der tatsächlich über die Gefahrenquelle Auto bestimmt, das heißt wer die tatsächliche Verfügungsgewalt darüber besitzt und Anlass, Ziel und Zeit seiner Fahrten selbst bestimmen kann sowie darüber hinaus den Nutzen aus der Verwendung zieht und die wesentlichen Kosten für Unterhalt und laufenden Betrieb trägt. Daher muss man sich von der Vorstellung verabschieden, dass es nur einen einzigen Halterverantwortlichen geben kann. Bestimmte Halterpflichten können bei der Dienstwagenüberlassung übertragen werden, dann rückt der Nutzer in die Halterverantwortung mit ein.“ Ebenfalls das Thema Führerscheinkontrolle diskutierten die Teilnehmer mit großem Interesse. Vor allem der Umgang damit, wie die Eskalationsstufen umgesetzt werden, wenn Dienstwagennutzer der Kontrolle nicht

(Fortsetzung auf S. 58)

Wir leben Individualität.

www.ril-fuhrpark.de



**IMPULS
LEASING**

Wir leben Ideen

nachkommen, sollte auch rechtlich gestärkt werden: Darf das Auto des Nutzers eingezogen werden? Bedenken dagegen bestehen vor allem dann, wenn auch Dritte wie Lebenspartnerinnen oder -partner oder Kinder den Wagen mitnutzen dürfen. Das sei kein Hinderungsgrund, schränkt Fischer ein: „Wenn die Privatnutzung widerrufen wird, schuldet das Unternehmen allenfalls eine Entschädigung.“ Entscheidend ist vielmehr, dass die Pflicht, sich regelmäßig einer Führerscheinkontrolle zu unterziehen, im Überlassungsvertrag geregelt wird und die mangelnde Mitwirkung hierbei einen Widerrufsgrund für das Fahrzeug darstellt. Die Mitwirkung der Mitarbeiter erreicht man bei besonders hartnäckigen Fällen, wenn eine Missachtung der Mitarbeiterpflichten empfindlich geahndet wird beziehungsweise dies bereits vorab in Aussicht gestellt wird.

Fuhrparkmanagement allgemein

Natürlich ist der Fuhrparkmanager an einer effizienten und transparenten Steuerung seiner Flotte interessiert. Die Digitalisierung soll dazu beitragen. Doch von einer papierlosen Verwaltung sind die meisten Unternehmen noch weit entfernt. Excel-Tabellen kommen nach wie vor

relativ häufig vor, je kleiner die Anzahl der Firmenfahrzeuge, umso eher. Applikationen und spezielle Software der jeweiligen Leasinggesellschaften ergänzen die händische Verwaltung. Auch verbleiben Teile des Fuhrparkmanagements häufig inhouse, zum Beispiel die Bußgeldverwaltung. Hier wird oft pragmatisch verfahren. Andreas Nickel faxt jeden Bußgeldbescheid mit den Angaben des betroffenen Fahrers zurück an die Behörde. Wolfgang Bock unterscheidet zwischen Ordnungswidrigkeiten, die nicht punktebewehrt sind und dann dem entsprechenden Mitarbeiter direkt weitergeleitet werden, und „größeren“ Sachen, die mit den Daten des in Verdacht stehenden Mitarbeiters an die Behörde zurückgehen. Zugenommen haben vor allem Verstöße, die mit unerlaubter Mobiltelefonnutzung im Fahrzeug einhergehen, weiß Burkhardt Langen. Was sich bei sich mehrenden Bußgeldbescheiden vorbeugend unternehmen lässt? Jörg Martini spricht solche Themen in den Jahresgesprächen an und weiß, dass dies erfahrungsgemäß einen Lerneffekt auslöst.

Dass Fuhrpark- und Travelmanagement immer mehr Berührungspunkte haben, spüren die anwesenden Dienstwagenbeauftragten, wenn

Burkhardt Langen:
„E-Fahrzeuge lohnen sich für uns, wenn sie bis zu 20.000 Kilometer im Jahr laufen. Und wenn der Fahrer sich an die Vorgaben hält und ökologisch denkt, dann passen auch die Verbräuche“



auch nicht so stark, wie es in der Branche thematisiert wird. Bei Computacenter laufen beide Bereiche schon länger zusammen. Analysen und Kostenkalkulationen fließen in einer Buchungssoftware zusammen, die anzeigt, welche Verkehrsmittel die günstigsten sind. „Unser System bezieht Parkkosten mit ein und zeigt den günstigsten Weg von Tür zu Tür an. So muss der Mitarbeiter dann auch buchen. Dadurch bringen wir unsere Leute dann auch auf die Schiene“, berichtet Burkhardt Langen. Ergänzend zur Flotte kommen Mietwagen oder öffentliche Verkehrsmittel zum Einsatz. Wichtig hierbei: Die Langzeitmiete läuft über den Fuhrpark, weil hier auch die Versteuerung des geldwerten Vorteils anfällt, kurzfristig genutzte Mietwagen und ÖPNV-Nutzung werden über das Travelmanagement abgerechnet.

Immer wieder gerne diskutiert die Runde über Sinn und Nutzen von Assistenzsystemen. Telematiksysteme dienen vor allem der Mitarbeitersteuerung und fallen daher mehr in das Aufgabengebiet der Einsatzzentralen als ins Fuhrparkmanagement. Nach wie vor hemmen datenschutzrechtliche Bedenken – oft seitens des Betriebsrates – eine breitere Nutzung der Produkte. In der Regel werden die Dienstfahrzeuge gut ausgestattet bestellt. Rückfahrkameras und Parkdistanzkontrollsysteme gehören dabei schon fast zum Standard, auch wenn sich eine Schadenkostensenkung nur insofern auszahlt, als dass die Schadenhäufigkeit abnimmt, die einzelnen Kosten steigen jedoch aufgrund sensiblerer Technik. Peter Insam dazu: „Die häufigere Verbauung von Sensoren bedingt höhere Schadenhöhen, beispielsweise bei Glasschäden. Dafür verzeichnen wir weniger Schäden im Bereich der ‚Rempler‘. Mittlerweile verlassen sich die Fahrer viel zu sehr auf die Assistenzsysteme.“ Neu in die Reihe der vorgeschriebenen Standardassistenzsysteme schafft es der Notbremsassistent, der mittlerweile in vielen Bauweisen im Angebot steht.

Interessant war auch die Umfrage bezüglich der Fahrzeugreinigung. Das zur Verfügung stehende Budget fällt unterschiedlich aus. Erwartet wird aber generell ein sauberer Auftritt. Die Fahrer der Ruhrpharm AG sind selbst verantwortlich für die Reinigung, die Sauberkeit wird stichprobenartig überprüft. Bei Hays können die Fahrer die Tankkarte für die Reinigung des Fahrzeugs belasten, für die Innenraumreinigung sind sie selbst verantwortlich. Apetito als Unternehmen aus



Teambuildingmaßnahmen beim Buddy Bash, hier während des Spiels Jakkolo

Buddy Bash: Kegeln mit Kreisel stellt die Teams vor ganz neue Herausforderungen





Bekannte und neue Gesichter setzen neue Impulse: Stephan Faut (li.), Burkhardt Langen (Mitte), Jörg Martini (re.)

Prof. Dr. Michael Schreckenberg:
„Beim autonomen Fahren muss das Auto ja alle Verkehrsregeln einhalten. Fahren Sie mal in Köln und halten sich an alle Verkehrsregeln. Da ernten Sie ja Hohn und Spott“



der Lebensmittelbranche wünscht, dass die Flottenfahrzeuge regelmäßig gereinigt werden und stellt dafür pro Jahr 300 Euro bereit, die über die Tankkarte abgerufen werden können. Auch Wolfgang Bock berichtet, dass die Fahrer von Bayer CropScience über ein Budget von monatlich 25 Euro für die Fahrzeugwäsche, welches in der Leasingrate berücksichtigt ist, verfügen dürfen. Ein Trend, der zwar schon seit Jahren zu beobachten ist, aber immer weitere Kreise zieht, ist der Ersatz von Dienstfahrten zu Terminen durch Telefon- und Videokonferenzen. Das hat mit der immer besser werdenden Technik der Konferenzsysteme zu tun, die sicher nicht den Erstkontakt ersetzen, aber Folgekontakte durchaus per Telepräsenz ermöglichen und beispielsweise Lieferantengespräche wie persönliche Gespräche darstellen können. Im Hause Computacenter gibt es mittlerweile mehr als 25 Videokonferenzräume, die stark frequentiert sind. Burkhardt Langen rechnet vor, dass dadurch die Reisekosten um rund 20 Prozent gesenkt werden konnten bei gleichzeitiger Aufwertung der Work-Life-Balance der Mitarbeiter. Bei Bayer setzt man vermehrt auf Telefonkonferenzen.

Ein Thema, das diesmal mangels belastbarer Informationen nur gestreift wurde, sich aber jetzt schon für die nächste Redaktionsbeirats-sitzung Ende dieses Jahres aufdrängt, ist die Pkw-Maut, die laut Prof. Dr. Michael Schrecken-

berg definitiv kommen wird, sobald die nötigen Kontrollmöglichkeiten feststehen. Und sicher weiterhin spannend bleibt, was sich so alles bei der Entwicklung des autonomen Fahrens tut. Generell ist dieser Mobilitätsbereich aktuell noch Zukunftsmusik und dementsprechend noch wenig dienstwagenrelevant. Zumal das autonome Fahren in Deutschland nicht einmal legalisiert ist, da der Fahrer jederzeit die Kontrolle über das Fahrzeug haben muss. Was aber Prof. Dr. Schreckenberg nicht davon abhält, mit Augenzwinkern eine Großstadt-Szene zu entwerfen, die sich jeder bildlich gut vorstellen kann: „Das Schlimmste am autonomen Fahren ist ja, dass das Auto alle Verkehrsregeln einhalten muss. Fahren Sie mal in Köln und halten sich an alle Verkehrsregeln. Da ernten Sie ja Hohn und Spott.“ Mit jedem Fortschritt, den die Entwickler am Fahrzeug selbst machen, bleibt zu klären, wie das Miteinander von autonom fahrenden und normal fahrenden Autos geregelt werden soll. „Für den Austausch der Datenmenge reicht auf absehbare Zeit auch eine Netzabdeckung mit 5G nicht“, prognostiziert Schreckenberg. Schneller umsetzbar scheint erst einmal die Etablierung von autonom fahrenden Schiffen, so ließe sich der Nachwuchsmangel in der Binnenschifffahrt besser ausgleichen, schlägt Lutz D. Fischer vor. Genug Stoff also für weitere Treffen. Was sich zu diesem und weiteren wichtigen Branchenthemen ergibt, können Sie in unseren Magazinen, auf flotte.de und natürlich auf unserer Fachmesse „Flotte! Der Branchentreff“ am 20.+21. März in Düsseldorf in Erfahrung bringen.

Fazit: Am Ende eines Jahres gibt es stets neue, aber auch ewig aktuelle Themen, die aus den verschiedenen Blickwinkeln der Flottenbetreiber immer wieder wichtige und interessante Aspekte des Fuhrparkmanagements hervorbringen. Und wer am Ende des Tages noch nicht genug Neues mitgenommen hatte, konnte beim Abendevent „Buddy Bash“ eine andere Dimension des Team-buildings erleben, bei der zwei feste Gruppen bei Schätz- und Sortieraufgaben und bekannten Spielen wie „Dominorally“ oder „Kegeln“ gegeneinander antreten.

car.aktiv



PROFESSIONELLES SCHADEN- UND FLOTTEN- MANAGEMENT

- Schaden- und Flottenmanagement –
Reibungslose Abwicklung im
Schadensfall. Schnell. Transparent.
Kostengünstig.
- Leasingrückgabe –
Sicher, Zeit und Kosten sparen
- Fahrzeugaufbereitung –
Sparen Sie Kosten bei der
Leasingrückgabe.



www.car-aktiv.de



Sebastian Pohl erläuterte, welche Herausforderungen die Elektromobilität mit sich bringt und wie sich diese in Kooperation bewältigen lassen

Mobilität der nächsten Generation

Unter dem Motto „Next Generation Fuhrpark & Mobility“ initiierte Management Circle unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Stephan A. Jansen, Leiter des „Center of Philanthropy & Civil Society“ (PhiCS) an der Karlsruhochschule, ein neues Roadshow-Format. Neben hochkarätigen Vortragenden gab es auch einen Workshop sowie ein Business Speed Dating. Flottenmanagement war pünktlich zum Halt in Köln vor Ort.

Dass die Mobilität im Wandel ist, das sollte jedem bereits bewusst sein. Denn nicht mehr nur Fuhrparkmanager denken über die Zukunft der Mobilität nach: So beschreibt Prof. Dr. Jansen in seinem Vortrag drei Treiber für eine neue Mobilität in Städten. Ob es die Moralisierung der Mobilität ist, bei der sich viele in der Gesellschaft zunehmend Gedanken machen, ob sie wirklich ein eigenes Auto benötigen und ob der Besitz auch gesellschaftlich vertretbar ist. Denn nur rund eine Stunde pro Tag ist ein Fahrzeug gewöhnlich unterwegs; die restliche Zeit steht es nur rum. Der zweite Treiber ist die betriebliche und städtische Gesundheit: Wie der Leiter des PhiCS an der Karlsruhochschule erläutert, zeigen Studien zur Gesundheit pendelnder Radfahrer eine um 25 Prozent geminderte Anzahl an Krankheitstagen im Vergleich zur übrigen Belegschaft und ein um die Hälfte gemindertes Risiko für Herzkrankheits-, Diabetes- oder Adipositaserkrankungen. Gleichzeitig steigt auf der anderen Seite die Konzentrationsfähigkeit und damit auch das Wohlbefinden. Als dritten und

letzten Treiber werden die Bestrebungen für eine nachhaltige Unternehmens- und Stadtentwicklung angeführt. Denn nicht nur bei Firmenflotten überlegt man sich, wie der CO₂-Fußabdruck möglichst gering gehalten werden kann, sondern auch die Städte zeigen entsprechende Bestrebungen. Beispielsweise wurde auf der Weltkonferenz „Habitat III“ für Siedlungs- und Stadtentwicklung im Oktober 2016 in Ecuador ein globaler Fahrplan für nachhaltige Stadtentwicklung der kommenden 20 Jahre verabschiedet: die New Urban Agenda. Hierbei setzt man sich mit den Herausforderungen der zunehmenden Konzentration der Weltbevölkerung in Städten auseinander.

Um die Teilnehmer in kürzester Zeit in einer unkomplizierten Atmosphäre kennenzulernen, folgte als zweiter Programmpunkt das Business Speed Dating. In Zweiergruppen hatten die Teilnehmer jeweils eine Minute Zeit, sich dem Gesprächspartner vorzustellen und zu überlegen, ob man im Anschluss tiefer gehende Gespräche führen sollte.

Nach dem kurzen Kennenlernen ging es im zweiten Vortrag des Tages um den Fuhrpark von morgen. Sebastian Pohl, Business Development Manager Fleet bei der WAYDO GmbH, erläuterte am Beispiel des SAP-Fuhrparks, welche Herausforderungen die Elektromobilität mit sich bringt und wie sich diese in Kooperation bewältigen lassen. So hat der Technologiekonzern aus Walldorf für 2025 das Ziel ausgerufen, CO₂-neutral sein. Dafür soll beispielsweise die Elektrofahrzeugflotte bis 2020 auf 5.000 Fahrzeuge erhöht werden. Schon jetzt umfasst die weltweite Flotte 1.250 EVs mit 400 Ladepunkten an den Unternehmensstandorten. Doch nicht nur an den SAP-Standorten soll das Laden möglich sein, sondern auch zu Hause. Hierfür hat WAYDO als Teil der EWE AG ein Pilotprojekt für das Heimladen der Fahrzeuge der SAP-Mitarbeiter in Deutschland gestartet.

Nach einer kurzen Kaffeepause, die auch zum Networking genutzt wurde, erläuterte Christian Müllmann, Business Development Manager Mobility Consultant bei der Athlon Germany GmbH, wie man Mitarbeiter heutzutage weiter motivieren kann. Obwohl dies nicht unbedingt in den Aufgabenbereich des Fuhrparkmanagers fällt, gibt es doch auch im Mobilitätsbereich eine Fülle an Möglichkeiten, einen Benefit für den Mitarbeiter zu erzielen. Die bekannteste Möglichkeit stellt dabei der Dienstwagen dar, der sich durch Freiheiten hinsichtlich Ausstattung und Motorisierung längst bewährt hat, um Mitarbeiter an sich zu binden. Durch My Benefit Kit von Athlon sollen sich jedoch mehr Mitarbeiter für eine Gehaltsumwandlung entscheiden, weil sie ein Mobilitätsbudget erhalten, das sie individuell nutzen können. Im Workshop wurden hierbei einige Anwendungen der Gehaltsumwandlung aufgezeigt, beispielsweise als Kombination von Firmenwagen, Jobbike, Carsharing-Guthaben sowie einer Entgeltumwandlung in Technik wie Smartphone, PC oder Laptop. Aber auch Module wie Altersvorsorge, KITA-Zuschuss, Jobticket oder Gesundheitsvorsorge wären denkbar.



Rechtsanwalt Lutz D. Fischer erläuterte die Anforderungen des Datenschutzes an den Fuhrpark



Das Business Speed Dating ermöglichte ein schnelles Kennenlernen der Teilnehmer untereinander

Nach dem Workshop, der zeigte, dass sich die Mobilität auch in vielen Teilaspekten stetig wandelt, präsentierte Theodor Hermann, Business Development bei der Vispiron Carsync GmbH, wie sich die Vielzahl der Herausforderungen von Flotten bewältigen lässt. So möchte der Telematikanbieter aus München mit seinem Angebot nicht nur traditionelle Felder der Telematik abbilden, sondern auch Lösungen für Fuhrpark- und Mobilitäts Herausforderungen. So soll ein Ökosystem der grünen betrieblichen Mobilität erschaffen werden, das neben unterschiedlichen Sharing-Konzepten und vernetzten und autonomen Mobilitätsangeboten auch den Gedanken der Nachhaltigkeit sowie des Full Service umfasst. Der Schlüssel für dessen Umsetzung ist ein hoher Grad der Vernetzung sowie Synergien innerhalb eines Systems. Dass Vispiron Carsync mit seinem Lösungskonzept nicht allein ist, zeigte sich in den Ausführungen von Thomas Tietje, Leiter Geschäftskunden bei A.T.U., nach dem Businesslunch: So hat die Werkstattkette in den vergangenen Jahren eine Transformation vom Problemlöser zum Mobilitätsanbieter vollzogen. Der Schlüssel hierfür war die Digitalisierung. Auch hier möchte man dem Kunden keine Insellösung anbieten, die lediglich an einem Punkt ansetzt, sondern setzt ganz auf Kooperationen und

deren Synergieeffekte. Ob Telematikanwendung, Fuhrparkmanagement oder eine umfangreiche App wie „Mobility-Hub Pro“, bei der neben Lokalisierungs- und Sicherheitsdiensten auch ein digitales Fahrtenbuch und Carsharing für Flotten hinterlegt sind, das Angebot von A.T.U. soll all dies bieten.

Auf Unabhängigkeit sowie das Konzept des Single Point of Contact setzt man hingegen bei CarMobility!, obwohl man ein Teil des Volkswagen Konzerns ist. Egal ob Fahrzeughersteller, Leasinggesellschaften, Mineralölgesellschaften oder Dienstleister, der Fuhrparkmanagementanbieter aus Braunschweig bündelt all diese Teilaspekte für den Kunden in nur einem Ansprechpartner. Dabei zeigen sich auch hier die Auswirkungen durch den Wandel in der Mobilität: So bündelt CarMobility! Fleetmanagement und Travelmanagement in einem Mobilitymanagement. Dabei werden auch die Gesamtkosten nicht einzeln betrachtet, sondern in Form der Total Cost of Mobility. Dadurch ist es möglich, ein multimodales Mobilitätsmanagement zu etablieren, das in der Lage ist, alle Aspekte von der Planung über die Buchung bis zur Abwicklung einer Dienstreise über eine Plattform zu realisieren; ganz gleich,

welches Mobilitätsangebot genutzt wird oder ob dies in Kombination von mehreren Transportarten erfolgt.

Nach einer ausgiebigen Kaffeepause näherte sich die Veranstaltung dem Ende und fand in den Ausführungen von Rechtsanwalt Lutz D. Fischer zu der Halterverantwortung und zum Datenschutz im vernetzten Fuhrpark seinen krönenden Abschluss. Dabei ging der Rechtsexperte aus Sankt Augustin neben den rechtlichen Aspekten der Digitalisierung und Vernetzung im Fuhrpark auch auf die allgemeinen Datenschutzgrundlagen sowie die praktische Umsetzung der Unterweisungspflicht in Form von Fahreraufklärung ein. Insbesondere die Analyse der Vielzahl von Anforderungen, die durch die neuen Datenschutzregeln auf das Fuhrparkmanagement zugekommen sind, stieß auf großes Interesse bei den anwesenden Fuhrparkleitern. Egal ob in der EU-Datenschutz-Grundverordnung, der eCall-Verordnung, im Bundesdatenschutzgesetz oder in Teilen des Straßenverkehrsgesetzes – heute finden sich in vielen Bereichen zusätzliche Anforderungen in Bezug auf den Umgang mit persönlichen Daten, die es auch im Management der Unternehmensflotte zu beachten gilt.

carano
Software Solutions GmbH

Irgendwas mit Cloud?
Wenn schon, dann richtig!

Wir wissen Bescheid.
Die Fuhrpark-Cloud vom Experten.

Jetzt registrieren und 30 Tage
kostenlos testen:

www.carano.cloud



Mit neuer Energie versorgen

Interview mit
Martin Klässner,
CEO der has·to·be
GmbH, in Radstadt

Flottenmanagement:

Herr Klässner, nicht jedem Fuhrparkverantwortlichen wird der Name „has·to·be“ etwas sagen. Können Sie daher kurz zusammenfassen, was hinter diesem Unternehmensnamen steckt?

Martin Klässner:

Bereits bei der Gründung war uns eine internationale, aber auch innovative Ausrichtung des Unternehmens wichtig. Dieses Bestreben zeigte sich auch schon in unserem ersten Produkt be.ENERGISED, einer cloudbasierten Plattform für die Verwaltung von Ladestationen und -infrastrukturen sowie von Fahrerkonten. Daher standen wir 2013 vor dem Problem, dass wir einen Firmennamen generieren mussten, der international funktioniert und auch verständlich ist. Zugleich wollten wir uns bei der Firmengründung auch nicht allein auf das Thema Elektromobilität fokussieren, da wir schon zu dieser Zeit gemerkt haben, dass eine Vielzahl von Trends auf die Welt einwirkt und auch die Schnelllebigkeit dieser Trends deutlich zugenommen hat. Aus dieser Konstellation heraus kam der Vorschlag unserer Kreativagentur das Unternehmen „has·to·be“ zu nennen, sprich die englische Formulierung für „es muss sein“. Besonders interessant für uns waren dabei auch die Kombinationsmöglichkeiten: So lässt sich allein durch die Nutzung von Firmen- und Produktnamen ein Slogan kreieren. Beispielsweise signalisiert has to be.ENERGISED genau das Motto, was wir im Mobilitätsbereich forcieren wollen. Damit gelang es uns in den letzten Jahren, sowohl die Bekanntheit des Unternehmens- als auch des Produktnamens zumindest im Branchenumfeld stark zu erhöhen.

Flottenmanagement: Elektrofahrzeug, Ladeinfrastruktur und Stromlieferant, das sind drei Schlagworte, die oft mit dem Thema Elektromobilität assoziiert werden. Wo positioniert sich has·to·be in diesem Umfeld?

Martin Klässner: Wir verstehen uns inzwischen als sogenannter Turnkey-Solution-Provider im Kernmarkt Elektromobilität. Das heißt, aus einer ursprünglich reinen Verwaltungsapplikation, die bereits auch die Überwachung und Abrechnung von Ladestationen beziehungsweise -infrastruk-

turen durchführen konnte, sind im Laufe der Zeit ergänzende Lösungen entstanden, sodass wir es nun unseren Kunden ermöglichen, den gesamten Anwendungsfall Elektromobilität technisch und operativ abzubilden. Damit stellen wir unseren Kunden eine Lösung bereit, die eigentlich alle nennenswerten Herausforderungen, die mit der operativen Betreuung einhergehen, von ihnen fernhält. Durch die Integration von begleitenden Dienstleistungen haben wir dann in den vergangenen zwei Jahren auch die Transformation vom reinen Software- zu einem Solution-Provider vollzogen. Das heißt, von der Beratung über die Vorbereitung und Hilfestellung beim Aufbau von Elektromobilitätsstrukturen bis zu Themen wie White-Label-Servicehotline und Abrechnungsbeziehungsweise Verrechnungsprozesse können wir alles für die Kunden abbilden. Die Kunden können sich dadurch auf ihren eigentlichen Unternehmenszweck konzentrieren.

Flottenmanagement: Aufgrund von Diesel-Fahrverboten und Anstiegen bei den Kraftstoffpreisen hinterfragen einige Flottenverantwortliche die Zukunftsfähigkeit ihrer Fuhrparks. Wo sehen Sie Vorteile der Elektromobilität? Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit aus?

Martin Klässner: Vor gut zwei Jahren stand ich selbst noch vor der Frage, ob mich die Elektromobilität in meinem gewohnten Ablauf in irgendeiner Weise einschränken würde. Jedoch hat sich gezeigt, dass alle Wege, die ich zurücklegen muss, auch gut rein elektrisch zu realisieren sind. Auch bei der Umstellung unseres Fuhrparks von Verbrennern auf Elektrofahrzeuge sowie ein Erdgasfahrzeug für wirklich lange Distanzen haben sich keine Einschränkungen ergeben. Demgegenüber sind jedoch die Gesamtkosten deutlich gesunken. Das liegt einerseits an dem

Entfall fast aller Betriebskosten für die e-Golfs, aber andererseits auch an den attraktiveren Stromgebühren aufgrund des höheren Abnahmevolumens, die sich zusätzlich auch auf den Office-Strom umlegen lassen. Außerdem haben wir in Österreich noch den Vorteil, dass für die Elektrofahrzeugflotte auch der Vorsteuerabzug infrage kommt, der sonst nur für Nutzfahrzeuge und Fahrzeuge, die ausschließlich der Personenbeförderung dienen, gilt. Neben diesen Kostenvorteilen haben wir auch einen Zugewinn im Bereich Convenience festgestellt: Man steckt das Fahrzeug einfach früh morgens an die eigens errichtete Ladestation an und erspart sich den Weg zur Tankstelle. Um auch dieses Prozedere noch zu erleichtern, haben wir Ladesäulen mit „attached cable“ installieren lassen. Dadurch entfällt selbst die Suche des Ladekabels im Kofferraum und der Ladevorgang kann automatisch starten. Darüber hinaus ist es uns über unser Produkt eMSP.OPERATIONS möglich, unterwegs mit der Ladekarte überall zu laden. Die Abrechnung erfolgt automatisch und ohne Belege direkt über die jeweilige Kostenstelle.

Flottenmanagement: Elektromobilität bedeutet auch ein Umdenken. Wo sehen Sie die Herausforderungen bei der Elektrifizierung von Flotten? Und wie können Sie Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen?

Martin Klässner: Hier muss man das Ganze je nach Flottengröße etwas differenziert betrachten. Während vereinzelte Elektrofahrzeuge keine nennenswerten Herausforderungen nach der Installation der Ladeinfrastruktur mit sich bringen, muss man bei Elektrofuhrparks mit mehr als 20 Fahrzeugen viele Details beachten, wie zum Beispiel die Anschlussleistung. So wird eine Mischung von Wechsel- und Gleichstrom-Ladein-

Im Gespräch mit Steven Bohg (li., Flottenmanagement) erläutert Martin Klässner (re., has·to·be) die Herausforderung bei der Implementierung einer Ladeinfrastruktur



frastruktur ebenso benötigt wie ein intelligentes Lastmanagementsystem. Hier empfehlen wir noch vor Beginn der Installation einer Ladeinfrastruktur den gesamten Lastgang, also die tageszeitabhängige Leistungsaufnahme der Liegenschaft, zu ermitteln, um dann in Folge das Lastmanagement der Ladesäulen so zu gestalten, dass hohe Ladeleistungen ausschließlich zu den Zeiten generiert werden, wenn dem Anschluss noch ausreichend Kapazitäten zur Verfügung stehen. Dadurch kann man bereits im Vorfeld mögliche Fehlinvestitionen verhindern.

Eine andere Herausforderung für Flotten sind lokale Lastmanagementlösungen mit Anbindung an Speichersysteme oder Fotovoltaiksysteme: Hier können Kunden von unserem engmaschigen Partnernetzwerk profitieren, das vor Ort die Installation wie auch die technische und physische Bewirtschaftung übernimmt. Dadurch ist die Lösung bestens auf den individuellen Anwendungsfall des Kunden zugeschnitten. Die IT-seitige Verwaltung und die Betreuung des Kunden erfolgen hingegen über uns.

Flottenmanagement: Könnten Sie uns bei all der Theorie vielleicht einen idealen Use-Case beschreiben?

Martin Klässner: Mit unseren Lösungen sprechen wir in erster Linie Unternehmen an, die mehrere Elektrofahrzeuge in ihrer Flotte haben. Dennoch haben wir mit unserer be.ENERGISED Community auch eine Produktlösung für ein bis zwei Fahrzeuge, worüber die Ladeinfrastruktur kostengünstig gemanagt werden kann. Aber der eigentliche Anwendungsfall sind Unternehmen, die ihren Fuhrpark perspektivisch auf Elektrofahrzeuge umstellen beziehungsweise die bestehende Flotte mit elektrischen Alternativen ergänzen wollen. Dadurch ergeben sich natürlich einige Herausforderungen für den Kunden: einerseits die Errichtung einer Ladeinfrastruktur am Standort, wo wir beratend beim Thema Technologieeinsatz zur Seite stehen. So empfehlen wir in der Regel eine Kombination aus einer Ladestation mit höherer Ladeleistung für das schnelle Laden, eine sogenannte Gleichstrom-Ladeinfrastruktur mit 20 oder 50 kW Leistung, und Wechselstrom-Ladestationen, die insbesondere dann infrage kommen, wenn Fahrzeuge während der Arbeitszeit ohnehin am Standort verbleiben. Für die Beschaffung und die Installation der Hardware greifen wir auf das zuvor angesprochene engmaschige Partnernetzwerk zurück. Ein Punkt, den ich hier aber noch erwähnen möchte, ist der Bereich der Insellösungen: Vermehrt werden anfangs günstige Komplettangebote aus Hardware und Backend vertrieben. Diese eignen sich zwar für den schnellen Aufbau einer Elektrofahrzeugflotte, hemmen jedoch die Möglichkeiten des Wechsels oder der Erweiterung. Damit können beispielsweise nach ein paar Monaten immense Investitionen nötig werden, wenn ich aufgrund des eigenen Ladeverhaltens feststelle, dass beispielsweise eine Gleichstrom-Ladeinfrastruktur nötig wird.

Andererseits entstehen durch die Einführung einer Elektroflotte beziehungsweise die Umstellung auf eine solche Flotte auch Verwaltungs- und Ver-

rechnungsaufgaben, bei denen wir natürlich mit unserem Know-how beste Unterstützung bieten können. So gäbe es beispielsweise die Möglichkeit, innerhalb der be.ENERGISED Community die errichtete Ladeinfrastruktur außerhalb der Geschäftszeiten der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Das hätte neben einem positiven Marketingeffekt auch den Vorteil einer Refinanzierung der Infrastruktur. In unserer Softwarelösung ist hierfür nur ein Häkchen nötig, die weitere Verrechnung geschieht im Hintergrund und der Kunde erhält am Monatsende eine Gutschrift.

Martin Klässner:
„Günstige Komplettangebote aus Hardware und Backend eignen sich zwar für den schnellen Aufbau einer Elektrofahrzeugflotte, hemmen jedoch die Möglichkeiten des Wechsels oder der Erweiterung“



Nicht zuletzt besteht eine dritte Herausforderung in der Mobilhaltung der Mitarbeiter. Denn auch wenn ein sehr hoher Prozentsatz der Ladevorgänge am Unternehmensstandort durchgeführt wird, ist es wichtig, auch in den übrigen Fällen ein geeignetes Mobilitätskonzept an der Hand zu haben. Über unsere Produktlinie eMSP. OPERATIONS gewährleisten wir einen Zugang zu allen Ladestationen in Europa. Auch hier werden die Ladevorgänge automatisch auf die Karte des Fahrzeugs oder die Kostenstelle des Mitarbeiters gebucht. Das bedeutet auch keinen weiteren Verwaltungsaufwand, denn am Ende des Monats wird eine einzige Rechnung über die gesamte Mitarbeiterflotte generiert. Zugleich entfällt der umständliche Weg der Belegabrechnung.

Flottenmanagement: Last, but not least: Warum sollten Ihrer Meinung nach Unternehmen mehr in Elektromobilität investieren?

Martin Klässner: Ich denke, bei Unternehmensflotten gibt es immer eine gesunde Mischung aus Fahrzeugen, die langstreckenrelevant sind, und denen, die täglich weniger als 200 Kilometer zurücklegen. Das heißt, in der Regel wird ein Fuhrpark nach und nach durch elektrisch betriebene Fahrzeuge ersetzt. Dies hat den positiven Nebeneffekt, dass hierbei erste „Gehversuche“ im Bereich Elektromobilität gemacht werden können. So kann man dabei die zuvor angesprochenen Kosteneinsparungen bereits im Kleinen erfahren. Zudem sind auch Prognosen für die Umlegung auf die Gesamtflotte ableitbar, da man in solchen Pilotversuchen mit kleinem Kostenrisiko den Ausgangszustand mit dem Istzustand ins Verhältnis setzen kann. Das ist wiederum oftmals entscheidend, um den Controller im Unternehmen von der Umstellung auf Elektromobilität zu überzeugen, da oft die Anfangsinvestitionen ein Hemmnis darstellen.

Die Fahrzeugeinrichtung.

bott



Das Erfolgsrezept für meine Serviceflotte:

- Individuelle Einrichtungskonzepte
- Branchengerechte Sonderlösungen
- Full Service Abwicklung



bott.de

Besuchen Sie bott auf
»Flotte! Der Branchentreff« Düsseldorf
Stand C21

bott. Effizient arbeiten.

Wenn der Rhein zu wenig Wasser führt, gehen die Preise an den Zapfsäulen nach oben

Der Preis ist heiß!

Im Herbst letzten Jahres kochte die Diskussion um den Spritpreis in Deutschland mal wieder hoch. Teilweise mussten für den Liter Diesel mehr als 1,60 Euro bezahlt werden. Die lang anhaltende Trockenheit und die damit einhergehenden niedrigen Pegelstände im Rhein waren verantwortlich für die hohen Kraftstoffpreise, so zumindest die Begründung der Mineralölkonglomerate. Doch was ist dran an dem Argument? Wie setzt sich der Kraftstoffpreis zusammen? Vor allem, was können Flotten gegen die hohen Preise tun?

Irgendwie hat man es ja schon immer befürchtet. Eine leise Stimme im Hinterkopf sagte, spätestens seit die Spritpreise im Sommer 2014 auf ein Rekordhoch geklettert waren, dass das so günstig nicht ewig weitergehen kann (siehe Grafik). Mineralöl ist eine endliche Ressource und der Bedarf steigt weiter. US-Sanktionen gegenüber dem Iran, einer der größten Erdölexporteure der Welt, ließen ebenfalls Befürchtungen eines Preisanstiegs aufkommen. Generell ist der Nahe Osten ein Pulverfass und Kriege sind dort immer im Bereich des Möglichen. Doch all diesen Fakten zum Trotz kostet das Barrel Erdöl nur etwa 60 US-Dollar (Stand: Dezember 2018) und ist damit vergleichsweise günstig. So kostete im angesprochenen Rekordsommer 2014 die gleiche Menge Öl um die 110 US-Dollar. Der Ölpreis wird wesentlich von der weltweiten Fördermenge bestimmt. Wird viel gefördert, ist der Preis pro Barrel niedrig. Als im Oktober letzten Jahres dann die Preise für Benzin und Diesel an den Zapfsäulen der deutschen Tankstellen deutlich anstiegen, war die Überraschung doch recht groß, dass nicht Kriege im Nahen Osten, Ressourcenknappheit oder Sanktionen daran die Schuld trugen, sondern das Niedrigwasser im Rhein. So teilte der Mineralölwirtschaftsverband e. V. in einer Pressemeldung im November 2018 mit: „Das anhaltende Niedrigwasser auf Rhein und Nebenflüssen sowie ein unplanmäßiger Raffi-

nerieausfall führen derzeit zu erhöhtem Versorgungsaufwand bei Benzin, Diesel und Heizöl im Westen und Süden Deutschlands.“ Dennoch ist die Dürre für Branchenkenner nur bedingt schuld an dem Preisanstieg. So ist der kontinuierliche Höhenflug der Kraftstoffpreise nach Ansicht des ADAC weder mit dem Wetter noch mit dem Niedrigwasser an Rhein und Main, das zu punktuellen Lieferschwierigkeiten führte, zu erklären. Der enorme bundesweite Preissprung im letzten Herbst sei daher deutlich übertrieben gewesen. Da kann man sich schon mal die Frage stellen, wie der Kraftstoffpreis an der Tankstelle zustande kommt und wer von den hohen Preisen letztlich profitiert.

Der Kraftstoffpreis

Der Kraftstoffpreis in Deutschland setzt sich aus dem Produkteinstandspreis, den Deckungskosten, der Energiesteuer und der Mehrwertsteuer zusammen. Energie- und Mehrwertsteuer sind dabei der größte Teil der Kosten. Allein 47,04 Cent pro Liter Diesel entfallen auf die Energiesteuer, beim Benzin sind es sogar 65,45 Cent pro Liter. Dies ist ein seit 2003 gleichbleibender Kostenpunkt. Die Mehrwert- oder Umsatzsteuer macht 19 Prozent des Gesamtpreises aus und kommt noch auf die Energiesteuer oben drauf. Der Produkteinstandspreis oder die Beschaffungskosten für Rohöl sowie die Deckungskosten

sind wirtschaftlichen Schwankungen unterlegen und machen den eigentlichen Preisunterschied beim Kraftstoff aus. Nimmt man den durchschnittlichen Dieselpreis im November 2018 von 1,431 in Deutschland (ADAC), dann fallen davon 74 Cent (52 Prozent) Steuern (Energie- und Umsatzsteuer) pro Liter an, 69 Cent (48 Prozent) des Preises gingen an die Mineralölkonglomerate für Beschaffung und Deckungskosten. Ein Jahr zuvor, im November 2017, kostete der Liter Diesel in Deutschland übrigens durchschnittlich 1,191 Euro – und das bei einem vergleichbaren Rohölpreis von etwa 60 US-Dollar pro Barrel. Damals waren es 69 Cent Steuerabgaben pro Liter (58 Prozent) und 50 Cent (42 Prozent) Beschaffungs- und Deckungskosten. Dies wirft die Frage auf, was der eingeschränkte Schiffsverkehr die Konglomerate kostet. Zumindest hat er zu Engpässen an den Zapfsäulen im Südwesten Deutschlands geführt.

Tankzeitpunkt

Was kann man also tun, wenn die Preise an der Zapfsäule mal wieder steigen? Der ADAC empfiehlt den Autofahrern, vor dem Tanken konsequent die Preise zu vergleichen. Wer auf die teilweise erheblichen Preisunterschiede zwischen verschiedenen Tankstellen und Tageszeiten achtet, kann bares Geld sparen und stärkt den Wettbewerb zwischen den Anbietern. Regelmäßig günstige Tankzeiträume gibt es vor allem zwischen 15 und 17 Uhr sowie zwischen 19 und 22 Uhr. Kraftstoff kostet dann bis zu acht Cent weniger als am Morgen. Die mit Abstand teuerste Zeit zum Tanken im 24-Stunden-Verlauf ist morgens zwischen sechs und neun Uhr, so der ADAC. In diesem Zeitraum übersteigt der Preis je Liter den Tagesdurchschnittswert um bis zu sechs Cent.

Neben dem Tankzeitpunkt ist auch der Ort ein wichtiger Faktor, wenn man möglichst günstig tanken möchte. So gibt es neben den Preisun-

terschieden zwischen freien und Markentankstellen auch erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesländern. Im Schnitt tanken die im Norden Deutschlands lebenden Menschen günstiger als die im Süden. Im August 2018 lag der Preisunterschied beim Diesel zwischen dem teuersten und dem preiswertesten Bundesland bei sechs Cent pro Liter. Im letzten Herbst stieg diese Differenz sogar auf über 14 Cent pro Liter Diesel an. Auch zwischen den einzelnen europäischen Staaten unterscheidet sich der Kraftstoffpreis erheblich. In den Nachbarstaaten Polen, Luxemburg und Tschechien ist der Diesel mehr als 20 Cent pro Liter günstiger. Stellt sich nur die Frage, ob die Tankkarte des Dienstwagenberechtigten auch für das europäische Ausland freigeschaltet wurde. Doch bei den Preisunterschieden lohnt sich diese Maßnahme für in Grenznähe gelegene Unternehmen in jedem Fall. Zumal die Abwicklung der Rückerstattung der Umsatzsteuer (VAT-Erstattung) für Unternehmen von den Tankkartenanbietern übernommen wird und man somit keinen administrativen Aufwand hat. Die einzige Herausforderung für den Fuhrparkleiter besteht darin, die Dienstwagenfahrer zu sensibilisieren, Preise zu vergleichen, günstige Tankstellen aufzusuchen und eventuell im Ausland zu tanken.

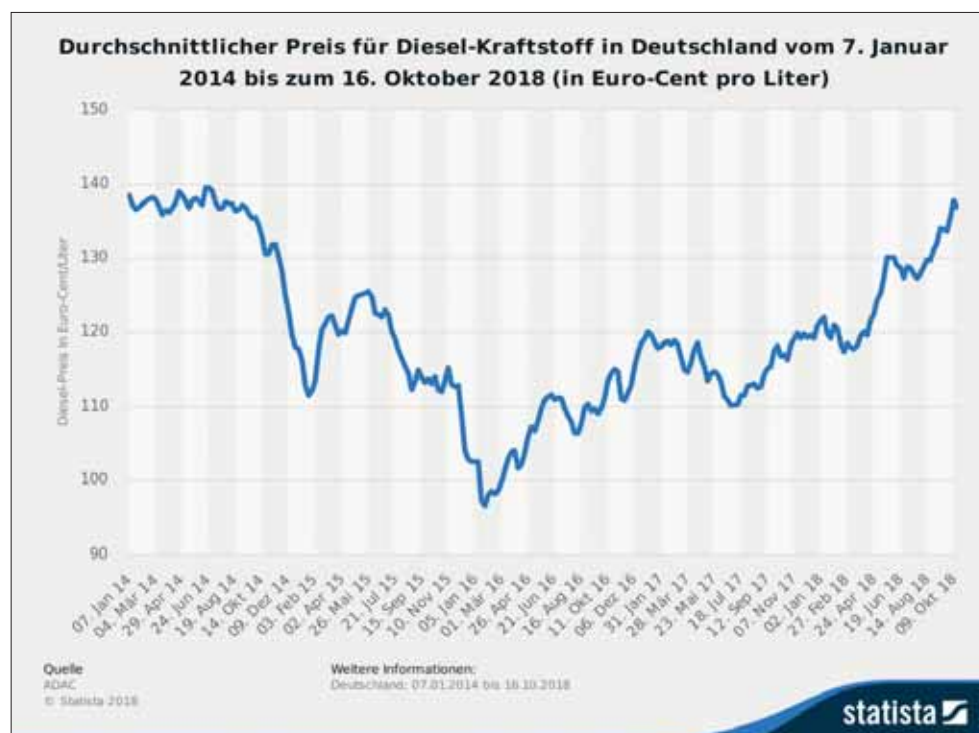
Der Preisunterschied zwischen den Staaten ist durch die unterschiedliche Besteuerung des Kraftstoffs zu erklären. Überhaupt liegt hier ein mächtiger Hebel in der Hand des Staates. Denn eine geringere Besteuerung von bestimmten Kraftstoffen, wie zum Beispiel in Deutschland dem Diesel, wird von vielen als indirekte Subventionierung angesehen. Das sogenannte Dieselpriileg macht gerade diesen Antrieb zur ersten Wahl in der Flotte. Zuletzt wurde diese vermeintliche Subventionierung des Diesels jedoch infrage gestellt. So mahnte der Bundesrechnungshof an, dass eine Begünstigung des Diesels angesichts drohender Fahrverbote von Dieselfahrzeugen in Städten nicht

angemessen wäre. Doch der Steuervorteil ist ein immenser Wirtschaftsfaktor, der nicht zwangsläufig an ein Umweltziel gekoppelt ist. Mit anderen Worten: Die steuerliche Vergünstigung von Dieselmotoren ist nicht für schlechte Luftverhältnisse in Städten oder verfehlte Klimaziele verantwortlich. Denn dazu müsste überhaupt erst einmal geklärt werden, ob der Diesel umweltschädlicher ist als Benzinmotoren. Zwar ist der Feinstaubausstoß höher als beim Verbrennen von Ottokraftstoff, dafür sind die CO₂-Werte niedriger.

Auch eine Umverteilung der Steuerprivilegien auf die Förderung der Elektromobilität, wie es bereits öfters gefordert wurde, führt nicht zwangsläufig zu einer besseren Umweltbilanz. So haben die bestehende staatliche Förderung von Elektrofahrzeugen und das bislang günstigere Stromtanken beispielsweise noch nicht zu einer Trendwende in Sachen alternative Antriebe geführt. In anderen Ländern wie beispielsweise in Norwegen wird der Elektroantrieb durch erheblich günstigere Einfuhrzölle für Stromer gefördert und in China durch eine Elektrofahrzeugquote. Beide Fördermodelle sind in den jeweiligen Ländern sehr erfolgreich, jedoch ohne dass die Kraftstoffbesteuerung angepasst wurde. In Deutschland macht die Energiesteuer etwa zehn Prozent der gesamten Steuereinnahmen aus und ist damit eine der wichtigsten Einnahmequellen. Ein flächendeckender Umstieg auf Stromer würde daher mit Sicherheit zu einer Neustrukturierung des Stromsteuergesetzes führen.

Fazit

Auch wenn sich die Spritpreise mittlerweile wieder etwas beruhigt haben, wird es wohl auch in Zukunft eher teurer als günstiger werden. In der Macht des Staates liegt es, durch Steuergesetze auf den Preis Einfluss zu nehmen. In der Macht der Konsumenten liegt es, durch den Preisvergleich die Konkurrenz zu beleben.



AVIACARD – Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung



Jedes Flottenmanagement stellt andere Anforderungen. Bei AVIA erhalten Sie ein Tankkarten-Angebot, das auf Ihren Fuhrpark und Ihren individuellen Bedarf maßgeschneidert wird. Mit uns sind Ihre Fahrer und Fahrzeuge unterwegs immer optimal versorgt – und Ihre Flottenverwaltung entlastet.

Bequem tanken an über 2.400 Tankstellen

Wir beraten Sie gerne persönlich:
aviacard@avia.de

www.avia.de



Einschränkung der Privatnutzung?

Bei Dienstwagen mit Möglichkeit der Privatnutzung stellt sich regelmäßig die Frage, ob und gegebenenfalls wie die Privatnutzung nachträglich wieder eingeschränkt werden kann. Derartige Fragen erhalten besondere „Brisanz“, wenn sich Verkehrsverstöße und Ordnungswidrigkeiten mit dem Dienstwagen häufen, der verantwortliche Fahrer aber jeweils nicht der dienstwagenberechtigte Mitarbeiter selbst ist, sondern dessen Ehe- oder Lebenspartner oder andere berechtigte Dritte. Was tun? Guter Rat muss nicht teuer sein. Nichts zu tun kommt das verantwortliche Fuhrparkmanagement im Zweifel viel „teurer“ zu stehen. Es gibt eine Reihe von Grundsätzen, die hier zu beachten sind.



Der Entzug des Dienstfahrzeugs ist nicht ganz banal

Formen der privaten Dienstwagennutzung in der Praxis

Bei den Nutzungsformen des Dienstwagens können in der Praxis drei gängige Modelle unterschieden werden.

Erstens: die rein dienstliche Nutzung beispielsweise von Poolfahrzeugen, Werkstatt- und Servicewagen. Hier scheidet eine Privatnutzung von vornherein aus. Eine Privatnutzung solcher Fahrzeuge wäre selbst dann nicht erlaubt, wenn Mitarbeiter sich anmaßen, solche Fahrzeuge einfach zu privaten Zwecken zu benutzen, und das Fuhrparkmanagement hier nicht einschreitet, weil es hiervon entweder keine Kenntnis hat oder die Privatnutzung duldet. Die private Nutzung von rein dienstlich zur Verfügung gestellten Fahrzeugen ist grundsätzlich auch ohne ein ausdrückliches Verbot der Privatnutzung durch den Arbeitgeber untersagt. Ein entsprechender Verstoß könnte sogar arbeitsrechtlich abgemahnt werden.

Zweitens: der klassische Fall der gemischten dienstlich-privaten Nutzung, so wie sie bei Motivationsfahrzeugen überwiegend eingeräumt wird. Dies bedeutet, dass dem Mitarbeiter gestattet wird, ein dienstlich überlassenes Fahrzeug auch zu privaten Zwecken zu nutzen. Wichtig ist das kleine Wort „auch“, denn die dienstliche Nutzung eines entsprechenden Geschäftsfahrzeugs muss der privaten Nutzung stets vorgehen.

Drittens: die überwiegende private Nutzung in Form der Dienstwagenüberlassung als alternatives Gehaltsmodell (Gehaltsumwandlung), bei dem ein Teil-Gehaltsverzicht des Mitarbeiters erfolgt gegen Gestattung der Privatnutzung. Hierbei „erkauft“ sich der Mitarbeiter quasi durch seinen Verzicht auf einen Teil des Gehaltes die Möglichkeit, erstens überhaupt einen Dienstwagen zu erhalten zweitens diesen dann privat zu nutzen. Im Vor-

dergrund steht hierbei die überwiegende private Nutzung.

Daher muss stets eindeutig geregelt werden, ob das zur Verfügung gestellte Geschäftsfahrzeug ausschließlich zu dienstlichen Zwecken oder aber auch zur (teilweisen) privaten Nutzung überlassen worden ist. Fehlt eine entsprechende konkrete Vereinbarung, die am besten schriftlich geregelt sein sollte, dann darf der Mitarbeiter das Fahrzeug nur zu dienstlichen Zwecken oder dienstlich veranlassten Fahrten nutzen, also nicht einmal für Wegefahrten nach Hause oder von dort zur Arbeitsstätte.

Privatnutzung und geldwerter Vorteil

Die Nutzungsformen haben gemeinsam, dass die Erlaubnis zur privaten Nutzung des geschäftlich zur Verfügung gestellten Dienstwagens ein Sachbezug ist. Dieser Sachbezug ist arbeitsrechtlich ein Gehaltsbestandteil und stellt steuerlich einen geldwerten Vorteil dar, der zu versteuern ist. Die Privatnutzung ist somit steuer- und abgabenpflichtiger Teil des geschuldeten Arbeitsentgelts und damit Teil der Arbeitsvergütung. Die Gebrauchsüberlassung ist regelmäßig zusätzliche Gegenleistung für die geschuldete Arbeitsleistung. Sie ist deshalb so lange geschuldet, wie der Arbeitgeber Arbeitsentgelt leisten muss (vgl. BAG, Urteil v. 21.03.2012, Az. 5 AZR 651/10; LAG Rheinland-Pfalz, Urteil vom 12.03.2015, Az. 5 Sa 565/14).

Der Umstand, dass die private Gebrauchsüberlassung einen Gehaltsbestandteil darstellt, ist aber auch für den Widerruf beziehungsweise die Einschränkung der Privatnutzung von besonderer Bedeutung. Denn ein Widerruf der Privatnutzung oder die Einschränkung derselben bedeuten letztlich nichts anderes als einen Griff des Arbeitgebers in das Portemonnaie des Dienstwagenberechtig-

ten. Wird dem Mitarbeiter die Privatnutzung wieder entzogen, entgeht ihm mit dem Sachbezug auch der geldwerte Vorteil.

Was umfasst die Privatnutzung?

Zur Privatnutzung gehört es nach der Rechtsprechung dazu, dass auch Haushaltsangehörige wie Ehegatte/Lebenspartner, Eltern und volljährige Kinder der oder des Dienstwagenberechtigten den Dienstwagen nutzen können, vorausgesetzt, die Privatnutzung wurde nicht von vornherein eingeschränkt und die „erlaubten Dritten“ sind im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis. Überlässt der Arbeitgeber also seinem Mitarbeiter einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, und das ohne Einschränkungen, dann beinhaltet dies das Recht, das Fahrzeug Familienangehörigen zu überlassen (vgl. LAG Hamm, Urteil vom 14.9.1992, 17 Sa 914/92). Deshalb sollte der Arbeitgeber mit dem Dienstwagenberechtigten die Einschränkungen der privaten Nutzung von vornherein ausdrücklich vereinbaren. Dabei sollte man auch den zulässigen Nutzerkreis genau bestimmen. Denn zur Gruppe der erlaubten Dritten zählen sicherlich weniger „Freunde“ der Familie oder gar Mitglieder einer Wohngemeinschaft aus dem gleichen Haus. Wer im Einzelnen zum erlaubten Personenkreis der Dritten gehört, der den Dienstwagen privat nutzen darf, kann und sollte durch eine Dienstwagenüberlassungsvereinbarung konkret geregelt werden. Zu den Beschränkungen, die der Arbeitgeber im Rahmen der Privatnutzung von vornherein für den Nutzerkreis festlegen kann, gehören beispielsweise

- die Festlegung des Mindestalters (wie 18 oder 25 Jahre) sowie der Ausschluss
- von Inhabern von Probeführerscheinen,
- des begleiteten Fahrens ab 17 Jahren,
- von Eltern des Dienstwagenberechtigten, die im gleichen Hause wohnen.

(Fortsetzung auf S. 68)

RECHTSPRECHUNG

ARBEITSRECHT

Kein Arbeitsunfall bei Handynutzung auf Heimweg

Nach § 26 Abs. 1 des SGB VII haben Versicherte nach Eintritt eines Versicherungsfalls, wie hier eines Arbeitsunfalls, Anspruch auf Entschädigungsleistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung in Form von Behandlungskosten oder in Form einer Verletztenrente. Versicherungsfälle sind Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten. Die Geschädigte hat aufgrund des Zusammenpralls mit einer U-Bahn und dem dadurch bedingten Sturz einen Unfall und dadurch einen Gesundheitsschaden erlitten. Sie war zum Unfallzeitpunkt als Beschäftigte auf dem Heimweg kraft Gesetzes versichert. Die auf die Beschäftigung bezogene Verletzung, die Fortbewegung in Richtung der eigenen Wohnadresse, steht in einem Zusammenhang mit dem Unfall. Allerdings hat die Geschädigte während des Heimwegs telefoniert, sodass insoweit von einer gemischten Tätigkeit auszugehen ist. Sie hat sich sowohl auf dem Heimweg und damit versichert fortbewegt als auch eigenwirtschaftlich und damit unversichert telefoniert. Haben mehrere Ursachen zum Eintritt eines Unfalls wesentlich beigetragen, ist ein Arbeitsunfall auch zu bejahen, wenn nur eine dieser Ursachen der versicherten Tätigkeit zuzurechnen ist. Tritt die der versicherten Tätigkeit zuzurechnende Ursache dagegen gegenüber den anderen Ursachen deutlich in den Hintergrund, bleibt sie als rechtlich unwesentlich außer Betracht. Aufgrund der Aktenlage sowie der durchgeführten Beweisaufnahme ist das Gericht zu der Überzeugung gelangt, dass der Unfall und der Gesundheitsschaden wesentlich auf das Telefonieren zurückzuführen sind.

Bereits nach allgemeiner Lebenserfahrung kann es als bekannt angenommen werden, dass die Nutzung eines Telefons geeignet ist, erheblich von anderen Aktivitäten abzulenken und die Wahrnehmungsfähigkeit im Straßenverkehr einzuschränken. Als Folge wurden nicht nur Einschränkungen der Telefonnutzung beim Auto- und Fahrradfahren gesetzlich verankert. Vielmehr wurden auch für abgelenkte Fußgänger neben schlichten Appellen

Maßnahmen in einzelnen Großstädten getestet wie unter anderem Bodenampeln an Fußgängerüberwegen. Durch das Telefonieren während der Fortbewegung hat die Geschädigte mithin ein erhebliches Risiko begründet. Dieses realisierte sich schließlich mit dem Unfallereignis. Das allgemeine Wegerisiko, einen unbeschränkten U-Bahn-Übergang mit freier Sicht in Richtung herannahender Bahn und Lichtzeichenanlage zu überqueren, tritt hinter dieses Risiko zurück. Als rechtlich wesentliche Ursache des Unfalls war danach das die Fortbewegung beeinflussende Telefonieren zu qualifizieren, welches als eigenwirtschaftliche Verletzung nicht dem Versicherungsschutz unterfällt. Sozialgericht Frankfurt a. M., Urteil vom 18.10.2018, Az.: S 8 U 207/16

VERKEHRSZIVILRECHT

Beweislast bei Auffahrunfällen auf Autobahnen

Auch bei Auffahrunfällen auf Autobahnen kann der erste Anschein dafür sprechen, dass der Auffahrende den Unfall schuldhaft dadurch verursacht hat, dass er entweder den erforderlichen Sicherheitsabstand nicht eingehalten hat, unaufmerksam war oder mit einer den Straßen- und Sichtverhältnissen unangepassten Geschwindigkeit gefahren ist. Der Auffahrunfall reicht als Grundlage eines Anscheinsbeweises aber dann nicht aus, wenn weitere besondere Umstände bekannt sind, die gegen die bei derartigen Fallgestaltungen gegebene Typizität sprechen.

Das Landgericht hat fehlerhaft entschieden, dass vorliegend nicht von einem Anscheinsbeweis zulasten der geschädigten Klägerin auszugehen werden könne. Das Landgericht durfte die Annahme einer Anscheinsbeweislage nur mit der Begründung ablehnen, dass die Geschädigte nachgewiesen hat – oder zumindest die ernsthafte Möglichkeit besteht –, dass ein Fahrzeug vorausgefahren ist, welches nach seiner Beschaffenheit geeignet war, ihr als Nachfahrende die Sicht auf den Beklagten-Lkw als Hindernis zu versperren, dass dieses Fahrzeug erst unmittelbar vor dem Hindernis die Fahrspur gewechselt hat und dass ihr als danach Fahrende ein Ausweichen nicht mehr möglich oder erheblich erschwert war. Die bloße Möglichkeit eines solchen Ablaufs oder die Feststellung, dass der

von dem Auffahrenden behauptete Ablauf nicht widerlegt sei, reicht nicht aus. Die Beweislast für das Vorliegen von Umständen, die zumindest die ernsthafte Möglichkeit eines atypischen Ablaufs bedingen, liegt bei der Geschädigten. OLG München, Urteil vom 28.09.2018, Az.: 10 U 4206/17

Mitschuld an Unfall bei Geradeausfahrt entgegen der Fahrbahnmarkierung

Den Verkehrsteilnehmer, der an einer zweispurigen Straßenkreuzung entgegen der Fahrbahnmarkierung geradeaus fährt statt abzubiegen, trifft eine Mitschuld an einer Kollision mit einem Fahrzeug, das, im Vertrauen auf die Einhaltung des Abbiegegebots, hinter der Kreuzung von der Nachbarspur herüberwechselt.

Das aus der Fahrbahnmarkierung folgende Fahrtrichtungsgebot, das auf der linken Fahrspur lediglich Linksabbiegen erlaubt, wurde durch das Geradeausfahren auf die Auffahrt zur Brücke missachtet. Der Unfallgegner durfte demgegenüber grundsätzlich davon ausgehen, dass der Lkw die vorgegebene Fahrtrichtung einhalten und nicht unter Verstoß gegen die Markierung geradeaus über die Kreuzung fahren würde.

Dieser Verkehrsverstoß ist im Rahmen der Haftungsabwägung gemäß § 17 Abs. 1, 2 StVG zu berücksichtigen. Zwar wiegt aufseiten des geschädigten Klägers ein vorliegender Verstoß gegen die von § 7 Abs. 5 StVO gebotene äußerste Sorgfalt regelmäßig schwer. Dies begründet allerdings unter den gegebenen Umständen nicht die Alleinhaftung. Denn zulasten des Lkw-Fahrers ist zu berücksichtigen, dass die missachteten Fahrbahnmarkierungen für ihn deutlich erkennbar waren und er deshalb den Unfall unschwer hätte vermeiden können, wenn er die den Umständen nach gebotene Sorgfalt beachtet hätte. Vor diesem Hintergrund trägt eine Haftungsbeiträgung des geschädigten Klägers von einem Drittel zum Verursachungsbeitrag des Lkw-Fahrers aus Sicht der Kammer angemessene Rechnung. LG Saarbrücken, Urteil vom 02.11.2018, Az.: 13 S 122/18



- » Variables System aus Stahl und Aluminium
- » Individualität für alle Gewerke
- » Beratung, 3D CAD Planung und Einbauservice
- » Neue verbesserte Version 5.1
- » Vielfältige Aktionsangebote
- » Einrichtungsmodul für alle Transportergrößen
- » Zubehörprogramm, Dachträger, Ladungssicherung
- » Boden- und Wandverkleidungen u.v.m.

Wenzel GmbH · Altendorfer Tor 23 · D-37574 Einbeck
Telefon: 055 61-93 42-0 · info@service-system.de

Niederlassung Rhein Ruhr in Remscheid,
Telefon: 02191-56 41 56

www.service-system.de



www.service-system.de

Mit Blick auf den Umstand, dass die vorgenannten Personen regelmäßig keinen Arbeitsvertrag mit dem Arbeitgeber haben wie der Dienstwagenberechtigte selbst und auch sonst im Hinblick auf die Dienstwagenüberlassung vertraglich nicht gebunden sind, sollte man den Arbeitnehmer schriftlich dazu verpflichten, seinerseits übertragene Halterpflichten wahrzunehmen. Dazu gehört es, dass der dienstwagenberechtigte Mitarbeiter die gültige Fahrerlaubnis der erlaubten Dritten vor Fahrzeugüberlassung selbst kontrolliert sowie auf Nachfrage des Arbeitgebers auch den Namen des Fahrers benennt. Denn selbst beim Einsatz von (erlaubten) Trackingmaßnahmen durch elektronische Fahrtenbücher wird in der Regel nur der Privatfahrt-Knopf gedrückt, da es steuerlich (anders als arbeitsrechtlich) gleichgültig ist, wer die Privatfahrt durchführt. Deswegen weiß man aufgrund der Aufzeichnungen durch ein steuerliches elektronisches Fahrtenbuch nie, wer die Privatfahrt durchgeführt und etwaige Verkehrsverstöße begangen hat. Auch in einem handschriftlichen Fahrtenbuch wird man entsprechende Aufzeichnungen allenfalls anhand der unterschiedlichen Handschrift differenzieren können, jedoch stets ohne Möglichkeit der konkreten Zuordnung. Daher bedarf es der entsprechenden arbeitsrechtlichen Verpflichtung des Dienstwagenberechtigten, hier Aufklärung zu schaffen.

Widerruf der Privatnutzung

Da es sich bei den Musterverträgen zur Dienstwagenüberlassung und entsprechenden Ergänzungsvereinbarungen zum Arbeitsvertrag meist um für eine Vielzahl von gleich gelagerten Fällen vorformulierte Vertragsbedingungen handelt, sind entsprechende Vertragsklauseln über den Widerruf der Privatnutzung regelmäßig als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) anzusehen. Sie sind deshalb im Rahmen der sogenannten AGB-Kontrolle nach § 305 ff. BGB durch die Arbeitsgerichte überprüfbar. Formularvertraglich abgefasste Klauseln zum Widerruf der privaten Nutzung des Dienstwagens in Arbeitsverträgen, Dienstwagenüberlassungsverträgen, Dienstwagenrichtlinien oder einer Car-Policy müssen so abgefasst sein, dass die Gründe für einen Widerruf benannt werden (vgl. BAG, Urteil vom 13.04.2010, 9 AZR 113/09).

Hier steht vor allem das Transparenzgebot im Vordergrund. Es muss deshalb bereits bei der Dienstwagenüberlassung, also mit Abschluss der entsprechenden Überlassungsvereinbarung (vor Fahrzeugübergabe), von vornherein klar geregelt werden, unter welchen Voraussetzungen der Mitarbeiter den Dienstwagen privat nutzen darf und unter welchen Voraussetzungen ihm die Privatnutzung des Geschäftsfahrzeugs wieder entzogen werden darf.

Die Widerrufsmöglichkeit stellt sich häufig als Kehrseite der Medaille des geldwerten Vorteils dar. Nicht zu allen Sachlagen der Widerrufsmöglichkeiten gibt es höchstgerichtliche Rechtsprechung. Jedoch ist anerkannt, dass wenn der Arbeitgeber kein Arbeitsentgelt mehr leisten muss, damit zugleich auch der Anspruch auf die private Gebrauchsüberlassung als Sachbezug entfällt, weil dieser ja nur als „zusätzliche“ Gegenleis-

tung für die Arbeitsleistung anzusehen ist. Wird keine Arbeitsleistung mehr geschuldet, kann damit auch der Anspruch auf den Dienstwagen quasi automatisch entfallen. Das ist beispielsweise der Fall bei einer längeren Erkrankung nach Ablauf des gesetzlichen Entgeltfortzahlungszeitraums von sechs Wochen, in der Elternzeit oder während eines unbezahlten Urlaubs. Auch nach Ablauf der gesetzlichen Mutterschutzfrist darf das Fahrzeug entzogen werden. In allen diesen Fällen wird kein Arbeitsentgelt mehr gezahlt – und auch kein Sachbezug mehr geschuldet. Aus Gründen der Klarheit und Transparenz sollte man das aber vertraglich fixieren.

Insoweit besteht also die Möglichkeit, dass die Arbeitsvertragsparteien die Privatnutzung eines Dienstwagens vereinbaren und dabei auch einen Widerrufsvorbehalt oder eine andere Rücknahmemöglichkeit regeln, um den Vertrag an die entsprechende Situation anzupassen. Typische weitere Gründe für einen Widerruf sind in der Praxis häufig:

- die Versetzung des Außendienstlers in den Innendienst, für den kein Fahrzeug mehr benötigt wird
- wenn für die neue Position des Mitarbeiters nach Car-Policy kein Dienstwagen vorgesehen ist
- die Anpassung der Arbeitszeit an die Freistellungsphase der Altersteilzeit
- bei Entziehung der Fahrerlaubnis
- wenn ein fest definierter dienstlicher Nutzungsumfang (km-Limit) nicht erreicht wird
- oder (immer möglich) gegen finanzielle Ausgleichsentschädigung in Höhe des steuerlichen Sachbezugs

Einschränkung der Privatnutzung?

Was nicht von den Standard-Widerrufsgründen erfasst ist, ist ein permanentes Fehlverhalten berechtigter Dritter, die im Rahmen der Privatnutzung ständig gegen Verkehrsregeln verstoßen und mit schöner Regelmäßigkeit Ordnungswidrigkeiten begehen, die Bußgeldbescheide an das Unternehmen nach sich ziehen, auf welches das Dienstfahrzeug zugelassen ist.

Derartige häufige Verstöße gegen Verkehrsvorschriften stellen dann kein Problem dar, wenn die Verkehrsverstöße durch den Dienstwagenberechtigten selbst begangen werden. Denn im Rahmen der Dienstwagenüberlassung wird regelmäßig auch die Verpflichtung aufgenommen, dass sich der Dienstwagennutzer an Gesetze und Vorschriften und damit auch an die Verkehrsregeln halten muss. Häufigere Verstöße gegen Verkehrsvorschriften geben vor diesem Hintergrund arbeitsrechtlich die Möglichkeit einer Abmahnung bis hin zur Entziehung des Dienstwagens nach weiteren Verstößen trotz Abmahnung, und zwar insbesondere auch für die private Nutzung. Dies bedeutet dann aber: ganz oder gar nicht.

Arbeitsrechtlich besteht aber immer nur ein Vertrag mit dem Dienstwagennutzer selbst, jedoch nicht mit anderen berechtigten Dritten wie dem Ehegatten und weiteren Berechtigten; eine entsprechende Vereinbarung mit zugelassenen Dritten fehlt bei der Privatnutzung immer. Da-

her wird üblicherweise der Dienstwagennutzer selbst arbeitsrechtlich verpflichtet, diesen Personen gegenüber Halteraufgaben wahrzunehmen. Hier muss also der Mitarbeiter selbst verpflichtet werden, dass dieser darauf hinwirkt, dass im Rahmen der Privatnutzung erlaubte Dritte wie Ehegatte, Lebenspartner und Kinder den Dienstwagen nur so nutzen, dass sie nicht gegen Gesetze und Verkehrsvorschriften verstoßen. Kommt es dennoch vermehrt zu entsprechenden Verstößen durch erlaubte Dritte, kann daraus gefolgert werden, dass der Dienstwagennutzer hier offenbar auf diesen Personenkreis nicht hinreichend eingewirkt hat. Auch dies kann eine Abmahnung des Dienstwagenberechtigten und im Wiederholungsfalle sogar eine Entziehung des Dienstwagens zur Folge haben, entweder nur für die private Nutzung oder insgesamt auch für dienstliche Zwecke. Dieses „Damoklesschwert“ dürfte den Dienstwagenberechtigten spätestens nach einer Abmahnung dazu veranlassen, massiver auf die erlaubten Drittnutzer einzuwirken.

Kommt der Dienstwagenberechtigte dem jedoch nicht oder nicht ausreichend nach, stellt sich die Frage, ob die Privatnutzung insgesamt entzogen werden kann oder – quasi als milderer Mittel – die Privatnutzung eingeschränkt werden darf. Das ist AGB-Recht. Die folgende Überlegung ist aber diskussionswürdig: Wenn es schon gestattet ist, die Privatnutzung für den Dienstwagen insgesamt zu widerrufen wegen wiederholter Verstöße gegen Verkehrsregeln trotz Abmahnung des Dienstwagenberechtigten, dann muss es doch – erst recht – möglich sein, die Bedingungen der Privatnutzung für den Nutzerkreis weiter einzuschränken. Dies könnte bedeuten, dass die Dienstwagennutzung durch Dritte dahin gehend nachträglich einschränkt wird, dass ein Ehe- oder Lebenspartner mit „genetischem Bleifuß“ nach wiederholten Geschwindigkeits- oder anderen Verkehrsverstößen das Fahrzeug im Rahmen der Privatnutzung nicht mehr weiter nutzen darf. Problematisch wird hier allerdings sein, eine genaue Zuordnung der Person des Fahrers zu einem bestimmten Dritten aus dem berechtigten Personenkreis der Privatnutzer vorzunehmen. Denn dazu müsste schon durch ein Fahrtenbuch genau erfasst sein, wer im Einzelnen wann gefahren ist. Deswegen ist die Einschränkung der Privatnutzung, also der Ausschluss bestimmter Personen, im Nachhinein wenig praktikabel. Außerdem dürfte es in den meisten Fällen am AGB-rechtlichen Transparenzgebot scheitern, wenn eine entsprechende nachträgliche Einschränkung des Benutzerkreises in ihren Voraussetzungen und Folgen nicht von vornherein festgeschrieben ist. Leichter wird es in diesen Fällen stets sein, den Dienstwagen entweder ganz zu entziehen (also auch für die dienstliche Nutzung) oder nur die Gestattung der Privatnutzung zu widerrufen. Beides führt dann zum gleichen Ergebnis.

Praktische Probleme bei der Einschränkung der Privatnutzung können sich jedoch im Rahmen der Gehaltsumwandlung ergeben. Denn hier verzichtet der Mitarbeiter auf einen Bestandteil seines Gehalts beispielsweise in Höhe der Leasingraten und erkaufte sich damit von seinem eigenen Lohn das Recht, einen Dienstwagen pri-

AUTOR

RECHTSANWALT LUTZ D. FISCHER

ist Verbandsjurist beim Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. und Mitglied der ARGE Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein. Ein besonderer Kompetenzbereich

liegt im Bereich des Dienstwagen- und Verkehrsrechts. Als Autor hat er zahlreiche Publikationen zum Dienstwagenrecht veröffentlicht, u. a. in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement“ sowie im Ratgeber „Dienstwagen- und Mobilitätsmanagement 2018“ (Kapitel Datenschutz). Als Referent hält er bundesweit offene Seminare und Inhouse-Veranstaltungen zur Dienstwagenüberlassung mit thematischen Bezügen zu Arbeitsrecht/Entgeltabrechnung/Professionellem Schadenmanagement/Datenschutz. Zudem hält er Vorträge unter anderem für FleetSpeakers und das

„Dialogforum für Fuhrpark- & Flottenmanagement“ von Management Circle.



Verkehrsvorschriften und kommt es wiederholt zu Verstößen, besteht auch hier die Möglichkeit einer Abmahnung des Mitarbeiters mit Widerruf der Privatnutzung im Wiederholungsfalle. Eine andere Frage ist hierbei natürlich, ob für den Fall eines entsprechenden Dienstwagenentzugs eine Entschädigung an den Mitarbeiter in Höhe des geldwerten Vorteils zu zahlen ist. Dies ist allerdings nur die Kehrseite des Widerrufs und nicht die Frage, ob die Privatnutzung auch bei der Gehaltsumwandlung überhaupt widerrufen werden darf.

Zugegeben: Widerrufsfälle sind mitunter recht kompliziert, da es nicht für alle Widerrufskonstellationen obergerichtliche und höchstgerichtliche Rechtsprechung gibt, an der man sich orientieren kann. Detailfragen sind mitunter auch AGB-rechtlich zu klären, wobei man die später auftretenden Praxisprobleme möglichst bereits bei der Gestaltung von Widerrufsklauseln in Dienstwagenüberlassungsverträgen vor der Fahrzeugüberlassung im Blick haben und im Einklang mit den AGB-Bestimmungen der §§ 305 ff. BGB regeln sollte. Das ist tiefstes Vertragsrecht, bei dem man sich tunlichst juristisch beraten lassen sollte.

*Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, St. Augustin
Kontakt: kanzlei@fischer.legal
Internet: www.fischer.legal*

vat fahren zu dürfen. Die Privatnutzung steht hierbei also von vornherein im Vordergrund. Der Dienstwagen mit überwiegender Privatnutzung wird hier quasi der Ersatz des Privatwagens. Dies kann in der Praxis dazu führen, dass Mitarbeiter den Dienstwagen nicht einmal für Wegefahrten in das Büro nutzen können und sich auch zu Geschäftsreisen von Kollegen in deren Fahrzeugen mitnehmen lassen müssen. Auf die Spitze getrieben werden derartige Fälle, wenn für Geschäftsfahrten dann Poolfahrzeuge reserviert werden.

Fuhrparkmanager sind hierbei mitunter verunsichert, wenn die hausinterne Rechtsabteilung sagt, es gebe „wohl keine rechtliche Handhabe, da der Mitarbeiter ja monatlich dafür bezahlt“. Das ist zwar richtig, kann allerdings auch nicht so weitreichende Konsequenzen haben. Auch für Dienstwagen, die im Rahmen der Gehaltsumwandlung zur Verfügung gestellt werden, gelten allgemeine Regeln wie Verkehrsregeln. Hält sich der Mitarbeiter oder ein erlaubter Dritter wie der Ehegatte im Rahmen der Privatnutzung nicht an



UNSERE „RANGE“ FÜR IHRE FLOTTE

Mit unserer Modellpalette bieten wir Ihnen eine breite Auswahl an vielen unterschiedlichen Fahrzeugen – vom kleinen Cityflitzer bis hin zum schicken Kompakt-SUV. Was auch immer Ihre Ansprüche sind, Suzuki hat das passende Modell – und das zu einem fairen Preis. Gleichzeitig überzeugen unsere Modelle durch Topqualität, auf die Sie sich verlassen können. Denn eine gute Fahrzeugflotte ist nicht nur dann zuverlässig, wenn es darauf ankommt, sondern immer.

Flotte!
Der Branchentreff
20.-21. März 2019 in Düsseldorf

Mehr Informationen finden Sie im Exklusivinterview mit Suzuki in dieser Ausgabe. Und wenn Sie uns persönlich kennenlernen wollen, freuen wir uns auf Ihren Besuch auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ am 20. und 21. März in Düsseldorf.

Kraftstoffverbrauch Swift Sport 1.4 BOOSTERJET: innerorts 6,8 l/100 km, außerorts 4,8 l/100 km, kombinierter Testzyklus 5,6 l/100 km; CO₂-Ausstoß: kombinierter Testzyklus 125 g/km (VO EG 715/2007).

BATTERIEUNTERNEHMEN

Die Toyota Motor Corporation und die Panasonic Corporation haben sich auf die Gründung eines gemeinsamen Batterieunternehmens verständigt. Das Joint Venture soll Forschung, Entwicklung und Produktion von prismatischen Lithium-Ionen-Batterien, Festkörperbatterien sowie Batterien der nächsten Generation für Automobile übernehmen. Die Zustimmung der zuständigen Behörden vorausgesetzt, soll die Gründung bis Ende 2020 erfolgen. Die Anteile am neuen Unternehmen liegen zu 51 Prozent bei Toyota und zu 49 Prozent bei Panasonic. Beide Partner werden Ausstattung und Personal unter anderem aus den Bereichen Batterieentwicklung und -produktion in das Joint Venture einbringen. Aktuell sind rund 3.500 Menschen in den entsprechenden Unternehmensbereichen beschäftigt. Toyota will in das neue Gemeinschaftsunternehmen vor allem Expertise und Marktdaten zu elektrifizierten Fahrzeugen sowie Festkörperbatterie-Technologien und Produktions-Know-how einbringen. Panasonic soll seine Kompetenzen als Batteriehersteller beisteuern. Die hergestellten Produkte sollen – vornehmlich über Panasonic – auch an andere Automobilhersteller verkauft werden.

SAUBERE LUFT



Im Rahmen des „Sofortprogramms Saubere Luft 2017 – 2020“, initiiert vom Bundeswirtschaftsministerium, setzt ein Konsortium aus Berliner Wirtschaft, Forschung und Politik rund um das Unternehmen ubitricity ein Projekt zur Ladeinfrastruktur in Berlin um. Im Kern des Projekts steht die Errichtung von rund 1.000 neuen öffentlichen Ladepunkten und weiteren 600 privaten Ladepunkten innerhalb der Hauptstadt. Dazu werden unter anderem Ladepunkte an Straßenlaternen eingerichtet. Die sogenannten Mobile-Metering-Ladepunkte werden mit einem SmartCable von ubitricity zu nutzen sein. Dabei han-

delt es sich um ein intelligentes Ladekabel mit integriertem Stromzähler, für das Nutzer einen Vertrag mit einem Stromanbieter ihrer Wahl abschließen. „Wir wollen wissen, inwiefern öffentliche Laternenladepunkte dazu beitragen können, Elektromobilität für immer mehr Menschen attraktiv zu machen. Das Laternenladeprojekt soll in das Berliner Modell integriert werden. Damit testen wir neue Ideen auf ihre Wirtschaftlichkeit und Anwenderfreundlichkeit und fördern die Elektromobilität in unserer Stadt“, erklärt Jan Thomsen, Pressesprecher der Senatsverwaltung für Umwelt, Verkehr und Klimaschutz.

PARKPLATZ FREI

Das Technologieunternehmen Continental erweitert seine Parkdaten-Dienste, die über freie Parkplätze abseits der Straße informieren, auf weitere 14 Länder aus. Das Angebot der App Parkpocket beinhaltet die europäischen Kernmärkte Deutschland, Österreich, die Schweiz, Frankreich, die Beneluxstaaten, Spanien, Italien und Großbritannien. Der Dienst bietet Echtzeit-Belegungsdaten, beispielsweise von Parkhäusern und Tiefgaragen, sowie relevante Informationen zu Tarifen, Öffnungszeiten oder Elektro-Ladestationen. „Durch die Synthese unserer Datenquellen und eine automatisierte Qualitätssicherung erfüllen wir in unseren Kernmärkten eine fast 100-prozentige Abdeckung in Städten über 25.000 Einwohnern mit über 70.000 Parkmöglichkeiten“, sagt Jürgen Schweiger, Leiter des Bereichs „Map & Parking“ des Segments ITS bei Continental. Zusätzlich zu Parkinformationen möchte Parkpocket im Laufe des Jahres 2019 „Mobile Payment“ integrieren. Hierfür soll die App ein mobiles Bezahlungssystem bieten, welches es Nutzern ermöglicht, ihre Parkgebühren bargeldlos über die App zu bezahlen.

KOMMUNIKATION

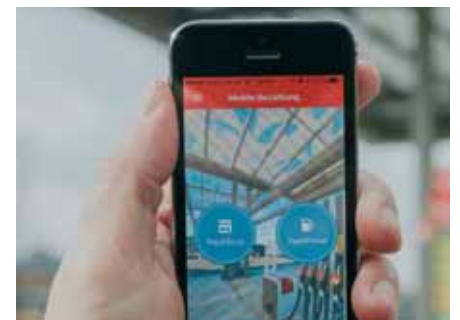


Vision URBANETIC soll exemplarisch für Lösungen stehen, die dieses „Informierte Vertrauen“ schaffen können. Über verschiedene Kamera- und Sensorsysteme nimmt das Fahrzeug seine Umgebung wahr und kommuniziert aktiv mit ihr. So werden beispielsweise Fußgänger, die vor ihm die Straße überqueren, durch ein Display in der Fahrzeugfront mit einer speziellen Animation informiert, dass sie wahrgenommen wurden.

Auf der Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas zeigte Mercedes-Benz Vans mit dem Vision URBANETIC eine Studie, die neue Perspektiven des autonomen Fahrens eröffnen soll. Das Konzept basiert auf einem autonom fahrenden, elektrisch betriebenen Chassis, das Aufbauten für die Personenbeförderung oder den Gütertransport tragen kann. Eine technische Herausforderung bei der Entwicklung autonom fahrender Fahrzeuge ist die Kommunikation des Menschen mit der Maschine. Das Fahrzeug muss in einer Weise über seine Absichten informieren, die Menschen unmittelbar und intuitiv erfassen können. Der

ZAHLUNGSMITTEL

Inhaber der TOTAL Card können Kraftstoffe ab sofort auch mit ihrem Smartphone direkt an der Zapfsäule bezahlen. Voraussetzung ist, dass die TOTAL Card als Zahlungsmittel in der App des Geschäftskunden hinterlegt ist. Innerhalb der App kann der Nutzer wählen, ob er lieber im Shop („Pay at shop“) oder direkt an der Zapfsäule („Pay at pump“) zahlen möchte. Entscheidet er sich für die Zahlung an der Zapfsäule, gibt er über die App den Zapfpunkt, die Kraftstoffart und den für die E-Wallet frei gewählten PIN-Code ein. Daraufhin startet das System eine Vorautorisierung, die Säule wird freigeschaltet und der Kunde kann tanken. Bei Beendigung des Tankvorgangs wird automatisch abgerechnet, ohne dass der Kunde weiter tätig werden muss. Die E-Wallet verfügt auch über Schnittstellen, über die Flottenbetreiber die Bezahlungsfunktion in ihre eigene Smartphone-App oder direkt in das Fahrzeug integrieren können. Künftig wird die mobile Zahlung auch bei der Autowäsche und an Ladestellen für Elektrofahrzeuge möglich sein.



E-TRANSPORTER

Die Aachener StreetScooter GmbH hat einen Großauftrag für ihre E-Transporter erhalten. Die UZE Mobility GmbH kauft vom Tochterunternehmen der Deutschen Post 500 Modelle WORK und WORK L. Sie sollen zunächst in ausgewählten Metropolen als emissionsfreie Carsharing-Fahrzeuge eingesetzt werden. Dort können sie von Privatnutzern per App beispielsweise für Umzüge oder sperrige Einkäufe angemietet werden. UZE Mobility will seine Fahrzeuge perspektivisch kostenlos durch Werbung finanziert anbieten. Bereits zum Start der Pilotprojekte wird UZE Mobility deutlich unter den herkömmlichen Marktpreisen liegen. Möglich wird dies durch das besondere Geschäftsmodell des Aachener Start-ups UZE Mobility mit ersten Niederlassungen in Bremen (Headquarter) und Düsseldorf: Das Unternehmen sammelt und analysiert Fahrzeug- und Verkehrsdaten, die durch auf den E-Transportern angebrachte GPS-Sender aufgezeichnet werden. Dies wiederum ermöglicht eine effizientere Gestaltung der urbanen E-Logistik.



Das unten abgeflachte Lenkrad verleiht dem Leaf eine sportliche Note

Irgendwie ist der Nissan Leaf cool. Kein aufgesetztes „ich bin aber so anders“-Design, obwohl er elektrisch fährt. Und zwar zu einhundert Prozent. Kein Range-Extender, kein versteckter Tank für brennbare Flüssigkeiten. Unter dem Blech steckt ein 150 PS starker E-Motor und eine 40 kWh-Batterie. Das ist in Ordnung, aber da muss dem Nutzer klar sein: Längere Reisen lassen sich mit diesem völlig unauffällig und konventionell gezeichneten fahrbaren Untersatz zwar realisieren, aber man muss sie planen. Das ist auch völlig okay, zumal man als Kunde ja vorher weiß, wie es um die Akkukapazität bestellt ist. Doch jetzt geht es erst einmal auf die Straße. Fahrstufe D, dann kriecht der Japaner los. Beziehungsweise, nein, man muss schon das Fahrpedal betätigen. Vor allem in der Einstellung „E-Pedal“ ist man de facto mit einer Einpedal-Bedienung konfrontiert; nimmt man den Fuß aus voller Fahrt heraus vom Pedal, wird ein durch starke Rekuperation bedingtes Bremsmoment aufgebaut, sodass der Leaf zügig zum Stillstand kommt.

Auf Tempo kommt er ebenfalls ziemlich zügig. Der Drehmoment-Verlauf ist so programmiert, dass der Fronttriebler aus dem Stand kräftig anzieht. Langsam baut sich der Schub wieder ab – denn die Dauerleistung fällt etwas geringer aus. Aber der Stromer liefert so viel Punch, dass man erstens ungewollte Traktionsphänomene produzieren und verdammt viel Fahrspaß erleben kann. Auch und gerade auf der Landstraße. Obwohl der Leaf jetzt kein ausgewiesener Kurvenkünstler ist – das können schließlich andere Fahrzeug-Kategorien besser –, machen Kehren hier Spaß. Nämlich immer dann, wenn ohne Zugkraftunterbrechung mit Schmackes wieder herauszubeschleunigen ist. Dann schießt die Grafik für den Leistungsabwurf kurz auf den vollen Pegel, und es geht (lautlos) nach vorn. Apropos Geräuschkomfort: Der ist

Planbare Größe

Längere Reisen mit dem Elektroauto klappen recht gut, wie Flottenmanagement herausgefunden hat – zusammen mit dem Nissan Leaf beispielsweise. Spaß macht es obendrein. Ein Erfahrungsbericht.



im elektrischen Nissan naturgemäß ordentlich, schließlich verwöhnt der Motor mit zurückhaltenden Summtönen. Wem das alles zu futuristisch erscheint, sei versichert: Wenn der Leaf bei Richtgeschwindigkeit dahinrollt, klingt er auch nicht anders als ein Verbrenner, denn den Wind kann er nicht abschalten.

Wer mit dem Gedanken spielt, einen Leaf anzuschaffen, sollte sich über seine Streckengewohnheiten bewusst sein. Schließlich wird der Innenraum mit Hilfe der Traktionsbatterie geheizt und gekühlt, was die Reichweite immer etwas schwanken lässt. Allerdings sind 200 Kilometer immer locker drin beim Leaf, und zumindest besteht ab der Version 3. Zero (netto 2.941 Euro Aufpreis zur 30.924 Euro teuren Grundvariante) die Möglichkeit, den Leaf per Typ-Anschluss mit bis zu 6,6 statt 3,3 Kilowatt zu laden. Per CHAdeMO (50 kW) wäre der Akku im optimalen Fall in rund einer halben Stunde wieder befüllt. Ein Verzichtauto ist der Nissan übrigens mitnichten, serienmäßig sind eine umfangreiche Sicherheitsausrüstung inklusive Autonombremsung und Fußgänger-Erkennung plus

Querverkehr-Warner und Totwinkel-Alarm; darüber hinaus gibt es Bluetooth-Freisprechanlage, Navigationssystem sowie Tempomat. Der bereits erwähnte Acenta verfügt zusätzlich über Features wie Rückfahrkamera, einer weiteren Unterstützung zur Routenplanung mit der Möglichkeit, Ladestationen aufzuzeichnen sowie Aktivtempomat.

Nissan Leaf

Motor:	Elektromotor
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.283-9.795
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 3.283
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	k. A.
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,9/144
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	19,4 kWh /285 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	415/435
Typklasse HP/VK/TK:	17/18/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 30.924 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



IHR EXPERTE FÜR PKW-LADUNGSSICHERHEITSSYSTEME



kleinmetall®
Transportschutzsysteme

Seit 45 Jahren bietet Kleinmetall passgenaue Transportsicherungssysteme für jeden Fahrzeugtyp und jede Kundenanforderung. Das Ergebnis: Optimaler Schutz für Fracht und Personen auf allen Strecken!

Schützen auch Sie effektiv Ladung und Insassen – Fordern Sie jetzt unser Infomaterial an unter info@kleinmetall-fuhrpark.de

www.kleinmetall-fuhrpark.de

Elektrischer Spaßmacher

Mit dem e-Tron bringt Audi einen voll-elektrischen Performer, der es an Fahrspaß so gar nicht vermissen lässt. Das kann selbst Anhänger der Benzin-Fraktion ungemein trösten.

Was, wenn das Auto keinen Verbrenner mehr unter der Haube hat? Dann ist es auch noch ein Auto. Um ein bisschen Normalität zu schaffen, hat Audi jüngst seine Nomenklatur verändert – egal, welcher Antrieb unter dem Blech auch stecken mag, der Hinweis auf die Leistungsstufe wird von zwei Ziffern gegeben. Unser e-Tron ist ein 55 quattro und leistet in der Spitze 300 kW, also 408 PS. Die werden von zwei wassergekühlten Elektromotoren abgegeben und wirken jeweils auf die Vorder- und die Hinterachse. Wer sich mit dem Bedienlayout der aktuellen Audi-Generation auskennt, wird sich auch im e-Tron gleich zurechtfinden und auf keinerlei Überraschungen stoßen. Außer, dass typisches Verbrenner-Geräusch ausbleibt. Also Wählhebel auf D, und ab geht es.

Mit maximaler Traktion schiebt die Gewalt der beiden Triebwerke den zweieinhalb Tonnen schweren Stromer gen Horizont. Binnen 5,7 Sekunden erreicht der Ingolstädter Landstra-

ßen-Tempo, die Höchstgeschwindigkeit beträgt 200 Sachen (abgeregelt). Schön am e-Tron ist, wie mühelos sich Zwischenspurts realisieren lassen, denn es gibt weder Kupplungen, die geöffnet und geschlossen werden müssen noch zu wechselnde Gänge – Umstände, die beim Verbrenner für Verzögerungen sorgen. Verzögerungen, die der E-Flitzer nicht kennt. Reichweiten-Angst muss der künftige Besitzer des e-Tron übrigens nicht haben – denn seine 95 kWh-Batterie lässt ihn reale 400 Kilometer am Stück zurücklegen. Superschnelle CCS-Lader mit bis zu 150 Kilowatt Ladeleistung



Innen konventionell – da tut der Stromer es den Verbrennern gleich



vermögen, den Lithium-Ionen-Akku binnen 30 Minuten so weit zu befüllen, dass wieder ein paar hundert Kilometer Fahrt möglich ist. Zudem besitzt der mindestens 67.142 Euro netto teure Bayer auch eine praktische Seite (1.725 Liter Laderaumvolumen).

Audi e-Tron 55 quattro

Motor:	zwei E-Maschinen, eine je Achse
kW (PS):	300 (408)
Drehmoment:	664 Nm
Getriebe:	Planetengetriebe
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	k. A.
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,7/200
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	22,5 kWh/417 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	565/660 bis 1.725
Typklasse HP/VK/TK:	20/27/28
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 67.142 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Elektrisch ans Ziel

Elektromobilität beginnt langsam auch diesseits der Highend-Kategorie praktisch zu werden. Der Kia e-Niro zeigt, wohin die Reise geht.

Die noch geringe Energiedichte aktuell genutzter Lithium-Ionen-Batterien machen der Elektromobilität zu schaffen. Geringe Reichweiten plus langsame Ladevorgänge berauben das Auto jener Freiheit, für die es eigentlich stehen soll. Doch so langsam wird es – zumindest in puncto Reichweite können auch bodenständig orientierte Kunden inzwischen zu brauchbaren Ergebnissen kommen. Ab netto 32.008 Euro beispielsweise kommt der geneigte Interessent in den Genuss eines 204 PS starken Kia e-Niro, der dank 64 kWh großem Akku erst nach rund 400 Kilome-

tern nachladen muss. Gut ist, dass der Niro über einen CCS-Anschluss verfügt und mit bis zu 100 kW Ladeleistung gespeist werden kann. Gut ist außerdem, dass der e-Niro so richtig Fahrspaß bereitet und trotz aller Zweckmäßigkeit sportliche Gene trägt.

Schon ungewohnt, wenn man ohne nennenswerten Motorengeräusch Traktionsprobleme mit dem rechten Pedal hervorrufen kann. Viel mehr als ein beflissenes Summen lässt sich aus dem kleinen 400 Newtonmeter-Kraftpaket nicht rausholen. Übrigens: Wer E-Fahrzeug fährt, kann nicht nur bei den Flüssigkeiten Geld sparen, schließlich fällt der Ölwechsel weg. Man spart auch bei den Bremsbelägen, denn in aller Regel kommt man über die Energie-Rückgewinnung zum Stillstand. Einfach das linke Lenkrad-Paddle gezogen halten, und der Niro reku-

periert sich sanft auf null herunter. Bis auf die leisen Fahrgeräusche und das etwas andere „Tanken“ geriert sich der Koreaner übrigens als ziemlich konventionelles Fahrzeug mit umfangreicher Fahrerassistenz und viel Infotainment serienmäßig. Bluetooth-Freisprechanlage und schlüsselloses Schließ-



Das Laden des e-Niro ist ein Kinderspiel – einfach Klappe öffnen und los

system gehören ebenfalls zu den Selbstverständlichkeiten. LED-Scheinwerfer kosten hingegen extra (831 Euro netto).

Kia e-Niro 64 kWh-Version

Motor:	Permanentmagnet-Synchronmaschine
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei 3.800-8.000
Drehmoment:	395 Nm
Getriebe:	Reduktionsgetriebe
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	k. A.
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,8/167
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	15,9 kWh/455 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	418/451-1.405
Typklasse HP/VK/TK:	20/20/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	9,4 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 32.008 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



DIE NEUE GESCHÄFTSWAGENKLASSE. DER JEEP® COMPASS.

BUSINESS LEASING

AB MTL. **214 €** NETTO¹



Eine schnelle, leistungsstarke Geschäftswelt braucht ein genauso starkes Fahrzeug: Der Jeep® Compass bietet reizvolle Extras für Geschäftskunden zu attraktiven Konditionen. Genießen Sie die Annehmlichkeiten der speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Komfortausstattung – auch bei längeren Geschäftsreisen.

Jeep
DAS ORIGINAL

jeep.de

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Jeep® Compass MY19 Longitude 1.4l MultiAir 103 kW (140 PS) E6D 4x2 MT6: innerorts 8,7; außerorts 5,7; kombiniert 6,8.
CO₂-Emission (g/km): kombiniert 155.

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Jeep® Compass MY19 Longitude 1.4l MultiAir 103kW (140PS) E6D 4x2 MT6 zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate € 214,- (exkl. MwSt.), Gesamtlaufleistung 40.000 km, Laufzeit 48 Monate, ohne Leasingsonderzahlung.

² 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre gleichwertige Jeep® Neuwagenanschlussgarantie inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie der Allianz Versicherungs-AG gemäß ihren Bedingungen.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Jeep®, Compass MY19 Longitude 1.4l MultiAir 103kW (140PS) E6D 4x2 MT6 bis 31.03.2019. Nicht kombinierbar mit allen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Jeep® Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



FCA BANK
Deutschland



CHRYSLER



Jeep



FCA | FLEET & BUSINESS

ELEKTROOFFENSIVE



Mitte des Jahres erscheint
der mit Spannung erwartete
Mercedes-Benz EQC

Ab 2021 gilt es. So muss jeder Autobauer, der dann den Flottengrenzwert von 95 Gramm CO₂/km (zuletzt lag er im europäischen Durchschnitt bei 118,5 Gramm) nicht einhält, nach einer Übergangsfrist Strafen an die EU zahlen. E-Autos spielen für die Einhaltung des Wertes eine bedeutsame Rolle. Nicht zuletzt deshalb haben Hersteller schon für dieses Jahr diverse neue E-Modelle angekündigt. Flottenmanagement gibt einen Überblick über die aktuelle Lage.

2019 begann gleich mit einem Paukenschlag. Zumindest aus steuerrechtlicher Sicht. Denn alle elektrischen oder zumindest teilelektrischen Fahrzeuge (Plug-in-Hybride mit mindestens 40 Kilometern rein elektrischer Fahrleistung) werden für Dienstwagenfahrer nun nur noch mit 0,5 Prozent (und nicht mehr 1,0 Prozent) des Bruttolistenpreises als geldwerter Vorteil versteuert. Das Ganze gilt vorläufig bis Ende 2021. Ein großer Anreiz, der in Verbindung mit dem zunehmend steigenden Angebot an (teil-)elektrischen Fahrzeugen sicherlich noch mal einen deutlichen Schub in Sachen Absatzzahlen geben wird.

Bis Ende des vergangenen Jahres waren in Deutschland knapp 200.000 E-Fahrzeuge angemeldet. Der Grafik (S. 75) ist dabei zu entnehmen, dass bis zuletzt die Plug-in-Hybride den rein batterieelektrischen Fahrzeugen zahlenmäßig überlegen waren. Seit Herbst 2018 steigen die Zulassungszahlen von Letztgenannten allerdings deutlich. Und auch die Ladeinfrastruktur in Deutschland wird weiter ausgebaut. Allein im vergangenen Jahr wuchs die Anzahl an öffentlich zugänglichen Ladesäulen von 6.876 (Q1 2018) auf 13.006 (Q4 2018, Stand 3. Januar 2019), sie verdoppelte sich also fast in nur einem Jahr (Quelle: Statista). Und auch 2019 kann mit einem weiteren deutlichen Anstieg gerechnet werden. Die Rahmenbedingungen scheinen also immer besser zu werden, das Angebot an Fahrzeugen wächst ebenfalls (siehe Tabelle). Ist also 2019 schon der große Durchbruch der E-Mobilität zu erwarten?

Jein lautet hier wohl die Antwort. Denn es bleiben nach wie vor auch einige Probleme – wie die langen Ladezeiten. Kaum jemand hat wohl Lust, bei einer längeren Fahrt mehrere Stunden Pause aufgrund des Ladevorgangs machen zu müssen. Nach und nach rüsten die Hersteller aber auch hier auf. Porsche beispielsweise geht mit dem Taycan einen neuen Weg. So wenden die Zufenhausener beim Allradler eine für Serienfahrzeuge angepasste 800-Volt-Technologie an, die ursprünglich vom dreifachen Le-Mans-Sieger, dem Porsche 919 Hybrid, kommt. Somit soll sich nach eigenen Angaben in rund vier Minuten Energie für 100 Kilometer Reichweite nachladen lassen. Im vergangenen Sommer wurde in einem Pilotprojekt am Porsche-Zentrum in Berlin-Adlershof eine 800-Volt-Ladeinfrastruktur aufgebaut. Dabei sind vier Kundenparkplätze mit Porsche-Ladeinfrastruktur ausgestattet, zwei davon mit High-Power-Chargern. Mit ihnen verspricht Porsche 350 Kilowatt Ladeleistung für 800-Volt-Fahrzeuge. Am Standort sollen Erfahrungen bezüglich der neuartigen Technologie und der Integration eines Schnellladeparks an den Porsche-Zentren gesammelt werden. Zudem bauen die Stuttgarter über das Joint Venture IONITY – gemeinsam mit BMW, Daimler, Ford und Volkswagen – europaweit an 400 Standorten Schnellladestationen mit bis zu 350 Kilowatt pro Ladepunkt. Bis Ende 2020 sind 400 Ladestationen in Europa geplant, rund ein Viertel davon hierzulande. „In einer sich stark verändernden Welt der Mobilität bereiten wir uns konsequent

auf die Einführung des ersten vollelektrisch angetriebenen Porsche-Modells, des Taycan, vor“, so Karsten Sohns, Geschäftsführer der Porsche Deutschland GmbH. „Eine entsprechende Ladeinfrastruktur an unseren Porsche-Standorten und darüber hinaus ist ein essenzieller Bestandteil unserer Strategie.“

Zwar fehlt Volkswagen in unserer Modellübersicht, da der VW I.D. Neo erst für 2020 angekündigt ist. Ab dann soll es bei den Wolfsburgern allerdings Schlag auf Schlag mit neuen E-Modellen gehen. Allein bis 2025 plant der Autobauer eine zweistellige Milliardensumme in den Bereich Elektromobilität zu investieren. Dabei hat sich der Autobauer auch das Thema Laden auf die Fahnen geschrieben. Neben dem oben erwähnten Joint Venture IONITY gab das Unternehmen zum Jahreswechsel auch einen Ausblick auf eine mobile Schnellladesäule. Unabhängig vom Stromnetz kann sie flexibel dort aufgestellt werden, wo Bedarf ist, verspricht der Autobauer. Das könnten zum Beispiel öffentliche Parkplätze in der Stadt, das Betriebsgelände oder temporär eingerichtete Ladepunkte bei Großveranstaltungen sein. Die mobile Ladesäule funktioniert gemäß VW nach dem Prinzip einer Powerbank, wie sie viele Menschen für ihr Mobiltelefon kennen – nur eben für E-Fahrzeuge. Die Ladekapazität liegt bei bis zu 360 Kilowattstunden und ermöglicht im autarken Betrieb das Laden von bis zu 15 E-Fahrzeugen. Dank Schnellladetechnologie soll ein Ladevorgang durchschnittlich nur 17 Minuten dauern. Unterschreitet der Energieinhalt des verbauten Batteriesatzes 20 Prozent, kann die entleerte Ladesäule einfach gegen eine geladene getauscht werden. Wird sie hingegen fest an das Stromnetz via Wechselstrom angebunden, lädt sich das Batteriepack dauerhaft eigenständig nach. Dieser Tage läuft damit eine Testphase in Wolfsburg an, ab dem kommenden Jahr soll die Ladesäule dann auch in anderen Städten und Gemeinden zum Einsatz kommen.

ÜBERSICHT NEUER E-MODELLE 2019 (AUSWAHL)

Hersteller	Modell	Vsl. Marktstart	Leistung in kW	Max. Reichweite in km nach WLTP	Höchstgeschwindigkeit in km/h	Einstiegspreis (netto) in Euro
Audi	e-tron	Anfang 2019	265	417	200	67.142,86
	e-tron Sportback	Ende 2019	320	500	k. A.	k. A.
DS	DS3 Crossback E-Tense	zweite Jahreshälfte 2019	100*	300*	150*	k. A.
e.Go	Life	Mitte 2019	60	158	152	16.722,69
Fiat	500 Elektro	Ende 2019, evtl. auch erst 2020	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Fisker	EMotion EV	Ende 2019	575	650	258	ca. 96.000*
Kia	e-Niro	Anfang 2019	150	455	k. A.	32.008,40
	Soul EV	erste Jahreshälfte 2019	150	400*	k. A.	k. A.
Mercedes-Benz	EQC	Mitte 2019	300	450	180	ca. 60.000*
Mini	Electric	Ende 2019	135*	300*	150*	ca. 23.500*
Nissan	Leaf EV	Mai 2019	160*	385*	k. A.	k. A.
Opel	Corsa Elektro	Sommer 2019	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Peugeot	208 GTi Elektro	Ende 2019	k. A.	300*	k. A.	k. A.
Porsche	Taycan	Ende 2019	440	450	250	ca. 85.000*
Renault	Zoe	Frühjahr 2019	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Škoda	E-Citigo	Anfang-Mitte 2019	k. A.	270*	k. A.	k. A.
Sono	Sion	zweite Jahreshälfte 2019	121	255	140	ca. 21.500*
Tesla	Model 3	Februar 2019	k. A.	350	209	31.033,61

* geschätzter Wert

Quelle: Herstellerangaben und Eigenrecherche

Beim Blick über den großen Teich in Richtung Tesla, denkt man beim Thema Laden vermutlich gleich an die bekannten Supercharger. Das Unternehmen von Pionier und Tausendsassa Elon Musk möchte in diesem Jahr mit dem Model 3 ein massentaugliches E-Fahrzeug, womit in erster Linie der Preis gemeint ist, nach Europa bringen. Über die Supercharger sollen 210 Kilometer Reichweite in 30 Minuten möglich sein, so Tesla. Darüber hinaus schreibt das Unternehmen auf seiner Homepage, dass das Supercharger-Stationsnetz zum Laden von Model 3, Model S und Model X verwendet werden kann. Eigens dafür werden aktuell die Supercharger umgebaut: „Unsere Supercharger-Ladesäulen werden in Kürze Zweifach-Ladekabel bieten: für Ladeanschlusstyp ‚CCS Combo 2‘ und ‚DC Type 2‘. Die Anschlusskupplung ‚CCS Combo 2‘ ist europäischer Standard.“ Somit kann das Model 3, das einen CCS-Combo-2-Anschluss besitzt, an den Superchargern als auch an Ladesäulen von Drittanbietern schnell geladen werden. Bei den anderen Tesla-Modellen kann ein entsprechender Adapter nachgerüstet werden.

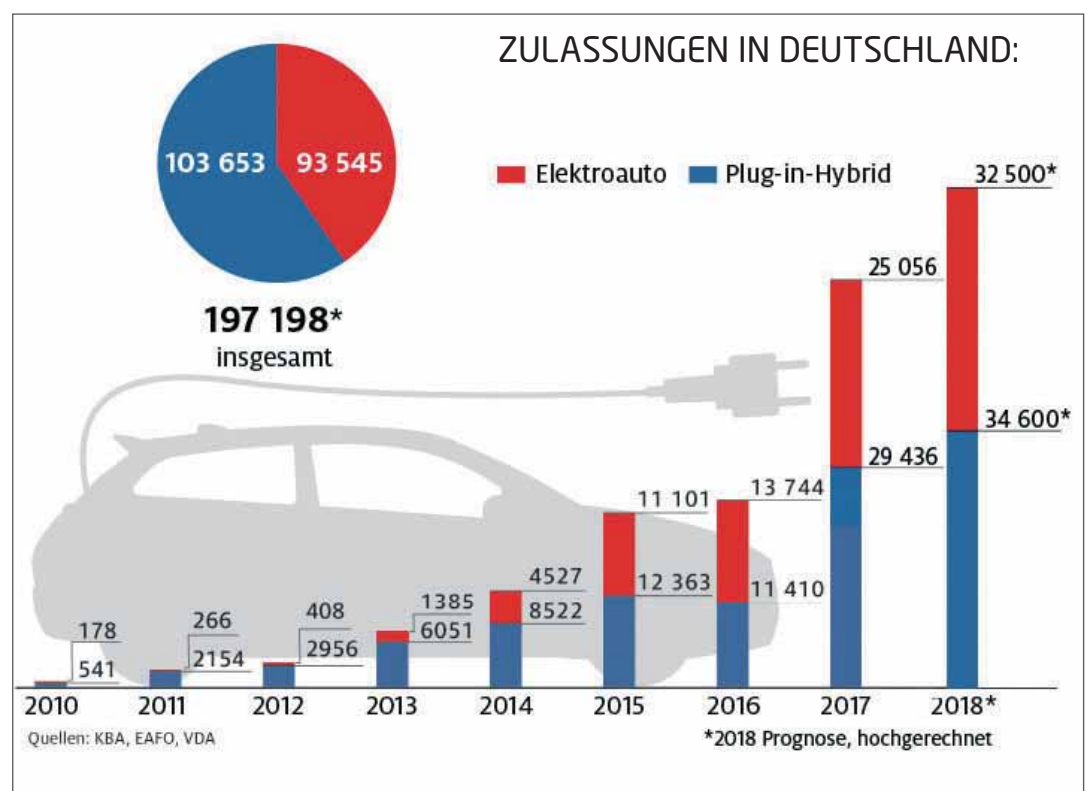
Audi und Daimler ziehen nach

Die Ladegeschwindigkeit bei E-Autos war bisher ein Problem, die geringe Reichweite wurde ebenfalls häufig von Kritikern moniert. Audi bringt mit dem e-tron Anfang des Jahres ein elektrisches SUV auf den Markt, das Tesla in mehrfacher Hinsicht Konkurrenz machen soll. 417 Kilometer Reichweite und die Möglichkeit, an öffentlichen Gleichstromsäulen mit 150 Kilowatt Strom zu laden, sprechen für sich. Nach Angaben der Ingolstädter liegen bereits über 20.000 Bestellungen für das Modell vor. Ende des Jahres rollt dann aller Voraussicht nach mit dem e-tron Sportback ein weiteres E-Fahrzeug von Audi zu den Händlern. Dessen Reichweite soll sogar die 500-Kilometer-Marke knacken.

Mercedes-Benz will seinerseits mit dem neuen EQC überzeugen. Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars, schwärmt vom Modell: „Der EQC bringt Design, Funktionalität und Service auf einzigartige Weise zusammen. Er bietet alltags-taugliche E-Mobilität in einem ganz besonderen Paket: Der EQC ist ein Elektroauto und gleichzeitig zu 100 Prozent ein Mercedes“, so der 65-Jährige.

Zweifellos besticht das Fahrzeug mit seinen Werten (siehe Tabelle), wer jedoch etwas preisgünsti-

ger unterwegs sein will, dem bietet das Autojahr 2019 ebenfalls die eine oder andere elektrische Alternative. Zwar sind die Preise von vielen Modellen noch nicht offiziell bestätigt beziehungsweise gänzlich unklar, jedoch dürften sich viele der aufgelisteten Modelle im Bereich von 20.000 bis 40.000 Euro einfinden. Gerade Fahrzeuge wie beispielsweise der neue Tesla, der e-Niro von Kia oder der neue Nissan Leaf EV (das aktuelle Modell ist das meistverkaufte E-Fahrzeug der Welt) werden in Verbindung mit der günstigeren Besteuerung wohl auch einige Flottenkunden in Deutschland überzeugen können.





NRW-Ministerpräsident Armin Laschet mit Simon Pfost (li., Flottenmanagement) vor einer der Schnellladesäulen in Duisburg

Innovatives Projekt

Anfang Januar nahm innogy in Duisburg seinen neuen Schnellladepark im Beisein von NRW-Ministerpräsident Armin Laschet und Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link offiziell in Betrieb. Flottenmanagement folgte der Einladung der RWE-Tochter und war bei der Einweihung mit dabei.

Der Andrang war groß an diesem nasskalten 8. Januar. Neben zahlreichen Journalisten und Kamerteams fanden sich Politiker und Experten aus dem Bereich Elektromobilität in dem eigens für die Eröffnung aufgebauten Zelt ein. Immerhin hatte sich mit Armin Laschet auch hohe Politprominenz angekündigt. Der Ministerpräsident sagte bei der Veranstaltung: „Nordrhein-Westfalen will Vorreiter, Antreiber und Impulsgeber für Elektromobilität in Deutschland werden. Dazu müssen wir die Produktion und das Know-how für Kernkomponenten der Elektromobilität in unserem Land ansiedeln. Der neue, gemeinsame Ladepark der innogy SE und der Stadtwerke Duisburg ist daher ein besonders spannendes Pilotprojekt, weil seine hochmodernen Schnellladestationen und seine gute Anbindung zu Autobahnen und zur Innenstadt wichtige Faktoren dafür sind, wie Elektromobilität in der Metropolregion Ruhr und in Nordrhein-Westfalen gelingen kann. Dieses Projekt zeigt die hohe Innovationskraft des Ruhrgebiets.“

Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link sieht gerade im Hinblick auf den Klimaschutz und die innerstädtische Luftqualität den Bedeutsams-

zuwachs der Elektromobilität. „Durch den zukunftsweisenden Schnellladepark von innogy und Stadtwerken Duisburg wird die Ladeinfrastruktur in unserer Stadt erheblich verbessert und die Attraktivität des lokal schadstofflosen Fahrens weiter gesteigert“, so Link.

Wo genau befindet sich der Schnellladepark? Die Lage am Autobahnkreuz in direkter Nähe zur A42 und A59 wird von innogy als ideal beschrieben, um den Transitverkehr zu erreichen und gleichzeitig Stadtbewohnern ohne eigenen Stellplatz Elektromobilität zu ermöglichen. Denn gerade in großen Städten könnten Autofahrer ihr Auto häufig nicht zu Hause laden. Dabei sei die Schadstoff und CO₂-freie Elektromobilität gerade in Ballungsräumen besonders sinnvoll, um die Luftqualität nachhaltig zu verbessern.

Teilautark

Für das Projekt verantwortlich zeichnen die neue Tochtergesellschaft innogy eMobility Solutions GmbH sowie die Stadtwerke Duisburg. Der Clou des Ganzen: Es werden Schnellladesäulen und ein Solardach mit einer Batteriestation

kombiniert. So soll gesichert werden, dass die Netzkapazitäten vor Ort für einen großflächigen Ausbau von Schnellladestationen ausreichen. In Duisburg minimiere der integrierte Batteriespeicher die Netzbelastung deutlich, so innogy. Künftig soll er die Spitzenbelastung abpuffern, wenn mehrere Autos gleichzeitig mit voller Leistung schnell laden. Die Batterie ermöglicht zudem, den gesamten Sonnenstrom lokal zu nutzen. Somit arbeitet die Stromtankstelle teilweise autark.

Hildegard Müller, Vorstand Netz und Infrastruktur der innogy SE, erklärt: „innogy unterstützt die Energiewende und entwickelt das Thema Elektromobilität engagiert weiter. Mit diesem Projekt wollen wir erneuerbare Energien stärker auf die Straße bringen. Ökostrom wird vor Ort vom Dach oder aus dem Speicher geladen. Reicht das beides nicht aus, weil es länger bewölkt war, wird Ökostrom zusätzlich aus dem Netz gezogen. Das Energiemanagementsystem lernt nach kurzer Zeit, den Batteriefüllstand auf Basis der Kundennachfrage und der Wetterdaten so zu optimieren, dass schnell und gleichzeitig netzschonend geladen wird.“

Der Andrang war groß, als Armin Laschet zusammen mit Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link und Hildegard Müller von innogy den Schnellladepark symbolisch einweihte



Blick auf den Ladepark (Aufnahme aus dem Sommer 2018)



Quelle: innogy SE

Mit dem Ladepark betritt das Unternehmen gemäß eigenen Angaben in mehrfacher Hinsicht Neuland. Elke Temme, Geschäftsführerin der innogy eMobility Solutions GmbH, betont: „Mit diesem richtungsweisenden Projekt setzen wir schon heute auf die Infrastruktur von morgen. Ultraschnelle Ladesäulen, hoher Komfort für unsere Kunden und im Hintergrund unser IT-System als Basis für niedrige Netzausbaukosten – das ist die Formel für ein völlig neues Ladeerlebnis und die Stromtankstelle der Zukunft.“

Über ein intelligentes Energiemanagementsystem werden beim Projekt vier Gleichstrom-

Schnellladestationen mit je 150 Kilowatt Leistung sowie eine Batteriestation mit 210 Kilowattstunden Kapazität kombiniert. Das oben erwähnte Solardach soll mit seiner Größe von 180 Quadratmetern 26.000 Kilowattstunden Ökostrom im Jahr oder rund 200.000 emissionsfreie Fahrkilometer liefern. Die Schnellladesäulen stammen von den Firmen Porsche und Delta, der Batteriespeicher kommt vom Unternehmen BELECTRIC.

Der Ladepark im Zentrum des Ruhrgebiets soll künftig das Flaggschiff der F&E-Aktivitäten von innogy im Bereich Elektromobilität bilden: Das

integrierte Energiemanagementsystem meldet dem Rechenzentrum hinter den Ladesäulen kontinuierlich die verfügbare Leistung aus Netz und Batterie. Mithilfe der weiteren Daten des Rechenzentrums (Verbrauchs- und Wetterprognose) kann die Batterie optimal vorgeladen werden. Bereits Ende 2018 wurde der Probebetrieb gestartet. Aus dem Realbetrieb sollen nun weitere Erkenntnisse für die Praxis folgen. Durch die wissenschaftliche Begleitung des Pilotprojekts wollen die Betreiber wichtige Erkenntnisse gewinnen, um das Konzept zeitnah an weiteren Standorten umzusetzen.

Continental
The Future in Motion

Hightech

WEITERENTWICKELT MIT DEUTSCHER TECHNOLOGIE

**Standard neu definiert –
der EcoContact™ 6**

- › Weniger Kraftstoffverbrauch
- › Mehr Laufleistung
- › Optimierter Grip, verbessertes Handling

Dank der Green Chili™ 2.0 Technologie.



Entwickelt für
eine breite Palette
an Fahrzeugen.

Jetzt mehr erfahren:
www.continental-reifen.de

FROHES SCHNEETREIBEN

Trockenheit und Hitze hielten Deutschland im vergangenen Jahr über weite Strecken in Atem, doch Ende November konnte man sich am Fuße der Zugspitze über den ersten Schnee freuen. Diese Gelegenheit nutzte Mitsubishi, um interessierten Flottenkunden und Partnern den neuen Outlander Plug-in Hybrid zu präsentieren. Auch Flottenmanagement reiste in das malerische Zugspitzdorf Grainau, wo auch die Offroad-Qualitäten des elektrifizierten SUVs bei Schnee und Glätte getestet werden konnten.



Am Fuße der Zugspitze ließen sich auch die Qualitäten der Mitsubishi Offroad bei Winterbedingungen testen

Vor mehr als sechs Jahren stellte Mitsubishi auf dem Pariser Autosalon 2012 den weltweit ersten Plug-in-Hybrid-SUV vor – den Outlander PHEV (Abkürzung für die englische Bezeichnung Plug-in Hybrid Electric Vehicle). Vier Jahre nach seinem Verkaufsstart in Europa am 21. Oktober 2013 setzte der elektrifizierte Familien-SUV mit kumulierten 100.000 verkauften Einheiten einen weiteren Meilenstein und darf sich den Titel als meistverkauftes Plug-in-Hybridfahrzeug in Europa sichern. Doch was macht das Technologie-Flaggschiff von Mitsubishi so erfolgreich? Von Anfang an konnte insbesondere die vollintegrierte, einzigartige Elektroantriebs-Architektur (Front-Elektromotor, Heckmotor, kein Getriebe et cetera) die innovations- und technologieaffine Käuferschicht, die sogenannten Early Adopters, überzeugen. Gerade Pendler und Dienstwagenberechtigte, die nur kurze Strecken zurücklegen müssen, zählen seit Jahren zu den überzeugten Kunden. Denn mit einer elektrischen Reichwei-

te von 57 Kilometern gemäß innerstädtischem WLTP-Zyklus (54 Kilometer kombiniert) und einem kombinierten CO₂-Ausstoß von nur 40 Gramm je Kilometer (nach WLTP ermittelt, umgerechnet auf NEFZ) können viele Fahrten nicht nur ohne Verbrennungsmotor erledigt werden, sondern die Kunden profitieren auch von der staatlichen Förderung für Plug-in-Hybridfahrzeuge nach dem Elektromobilitätsgesetz in Höhe von 1.500 Euro. Auf diesen Bundeszuschuss gibt Mitsubishi noch einen eigenen Elektromobilitätsbonus von 6.500 Euro zusätzlich.

Getreu dem Modellslogan „Mehr Hybrid. Mehr SUV.“ will man im Modelljahr 2019 aber nicht nur eine alltagstaugliche rein elektrische Reichweite bieten, sondern auch die SUV-typischen Vorzüge mehr denn je hervorheben: Sportlich-elegante 18-Zoll-Leichtmetallfelgen, ein aerodynamischer Dachspoiler, ein geändertes Kühlergrill-Design und Bi-LED-Scheinwerfer sollen den neuen Out-

lander PHEV von außen noch kraftvoller und dynamischer wirken lassen. Im Innenraum tragen die hohe Sitzposition, die gute Rundumsicht, das ausgefeilte Geräuschdämmungskonzept und die umfangreiche Grundausstattung samt digitalem Radioempfang (DAB+), Rückfahrkamera mit Hilfslinien, zweistufiger Sitzheizung, das Infotainmentsystem „Smartphone Link Display Audio“ (SDA) sowie zahlreiche Assistenzsysteme zu einer entspannten Fahrt bei. Doch das eigentliche Highlight ist und bleibt der Hybridantrieb: Der neue 2,4-Liter-DOHC-„Atkinson“-Benzinmotor mit 135 PS, ein stärkerer Elektro-Heckmotor mit nun 95 PS und eine Fahrbatterie mit erhöhter Kapazität (13,8 kWh) sorgen in Kombination mit dem bewährten 82 PS starken Front-Elektromotor für reichlich Fahrspaß – ohne Effizienz einbüßen zu müssen.

Dass dies nicht nur eine ausgefeilte Marketingstrategie ist, sondern auch der Realität ent-

Blind einparken? Für alle Teilnehmer kein Problem dank der Assistenzsysteme und der Kommandos des Beifahrers



Mitsubishi Motors Deutschland Chef Dr. Kolja Rebstock hatte erfreuliche Wachstumszahlen mit im Gepäck





Neben einer theoretischen Einführung in den neuen Outlander PHEV gab es aber auch die Möglichkeit sich die Technik direkt am Objekt erklären zu lassen



Auf den ersten Blick erschien der Hindernisparcours mit Parkbuchten und Kehren kein Problem für die Teilnehmer darzustellen

spricht, zeigte Mitsubishi an vielen Stationen rund um Garmisch-Partenkirchen, wo die Eventteilnehmer den neuen Outlander auf Herz und Nieren testen konnten: Ob nahezu geräuschlos auf den verschneiten Straßen am Fuße der Zugspitze, mit maximaler Systemleistung von 224 PS zur Olympiaschanze oder im Hindernisparcours am Hausberg – der Plug-in-Hybrid-SUV gab sich keine Blöße. Insbesondere beim letztgenannten Hindernisparcours hatten die Teilnehmer ihre Freude, denn die eng abgesteckte Strecke mit zwei Einparkmanövern galt es, blind zu absolvieren; einzig die Fahrhinweise des Beifahrers entschieden darüber, ob man diese in Bestzeit ohne Berührungen erfolgreich beenden konnte.

Für einen elektrifizierten SUV haben natürlich auch die Bereiche Akkutechnik und Ladelösungen einen hohen Stellenwert: So kann die Lithium-Ionen-Batterie mit einer Kapazität von 13,8 kWh beispielsweise an der Haushaltssteckdose oder mithilfe des Mode-3-Ladekabels (Wallbox) bequem zu Hause geladen werden. Ist eine Schnellladung gewünscht, lassen sich 80 Prozent der Akkukapazität an einer Schnellladestation mit CHAdeMO-Stecker in circa 25 Minuten aufladen;

auch im Fahrbetrieb können mittels der CHARGE-Funktion 80 Prozent der Akkukapazität in rund 25 Minuten geladen werden. Der eigentliche Clou ist aber die bidirektionale Ladefähigkeit, wie Dennis Lindroth, Leiter Flotte & Green Mobility bei Mitsubishi Motors in Deutschland, in seiner Präsentation erklärte: Der Outlander PHEV kann als sogenannter Puffer-Energiespeicher genutzt werden. Das heißt, dass sich das Überangebot an günstigem Strom, sei es aus dem Stromnetz oder selbst produziert, im Plug-in-Hybridfahrzeug speichern lässt und bei Bedarf wieder in das eigene Versorgungsnetz gespeist werden kann. Dafür wurde eigens eine bidirektionale DC Wallbox entwickelt, die nicht nur das Schnellladen mittels Gleichstrom ermöglicht, sondern auch mit dem Energiemanagement-Tool namens Home Energy Management System (HEMS) von MMD Automobile GmbH daherkommt.

Um Ladelösungen ging es auch in den zwei Partner-Präsentationen von EnBW und NewMotion: Peter Siegert, der vielen Teilnehmern auch durch seine vorausgegangene Arbeit bei Mitsubishi Motors bekannt war, stellte in seinem Vortrag das Konzept von EnBW mobility+ vor. Dies besteht aus einem umfangreichen Angebot an öffent-

lichen Ladepunkten, über die bereits 750.000 Mal geladen wurde, sowie aus einer EnBW mobility+ App, die zeitgleich als Zugangspunkt zu den Ladepunkten fungiert. Des Weiteren wird eine Vielzahl von Ladelösungen für das private und öffentliche Laden sowie an Unternehmensstandorten bereitgestellt. Daneben wurde auch ein Bundle aus Photovoltaik-(PV-)Anlage und SENEK-Speicher vorgestellt: Dabei kann der überschüssige PV-Strom, der nicht zu Hause benötigt wird, über den intelligenten SENEK-Home-Stromspeicher als sogenanntes Stromguthaben in die Cloud überführt werden und je nach Bedarf abgerufen werden; auch unterwegs. Valon Smajli, Key Account Manager bei NewMotion, stellte in seiner Präsentation die Vorteile von Europas größtem Ladenetzanbietern heraus: So soll mit dem Angebot an über 80.000 öffentlichen Ladestationen in 28 Ländern nicht nur sichergestellt werden, dass möglichst unkompliziert zu jeder Zeit geladen werden kann, sondern dass auch die Verrechnung der „Strombetankung“ keine Herausforderung darstellt. Auch wurde das skalierbare Ladestationen-Portfolio von der Home-Line-Lösung für Zuhause bis zu Cloud-verbundenen Systemen, der sogenannten Business Line, thematisiert.

Driver[™]
Fleet Solution

REIFENMANAGEMENT
UND SERVICE
FÜR IHREN FUHRPARK

www.driver-fleet-solution.de



Ran an die Töpfe!

Eine drastische Reduzierung des Pkw-Verkehrs würde vermutlich die Luftqualität in den deutschen Innenstädten auf dem schnellsten Wege verbessern. Dies haben wohl auch die politischen Entscheidungsträger erkannt und beschließen immer häufiger Förderprogramme für die gewerbliche Nutzung von Lastenfahrrädern. Zielgruppe der Förderungen sind Paket- und Lieferdienste, aber auch Handwerker und Einzelhändler. Wer wie viel Unterstützung bei der Anschaffung von Lastenrädern bekommt, ist jedoch sehr vom Unternehmensstandort abhängig.



Vor allem die KEP-Branche setzt verstärkt auf Lastenräder

„Ich entlaste Städte“, so lautet ein Projekt des Instituts für Verkehrsforschung im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt e. V. (DLR). Das unter anderem durch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU) geförderte Projekt bietet Unternehmen in ganz Deutschland Lastenfahrräder unterschiedlicher Bauart für eine Nutzungspauschale von einem Euro pro Tag an. Im Gegenzug ist man als Nutzer Teil eines großen wissenschaftlichen Versuchs, der das Mobilitäts- und Verkehrsverhalten von Personen in Unternehmen erforscht, Technologien und Maßnahmen hinsichtlich ihres Wirkungspotenzials bewertet und urbane Mobilität fördern möchte. Dazu muss man sich für die Teilnahme bewerben, einige Fragebögen beantworten und auch die Projekt-App zur Datenerfassung nutzen. Man verstehe sich als Wegbereiter für ein umwelt- und sozialverträgliches Verkehrssystem, so das Institut. Im Titel des DLR-Projektes klingt bereits das zu erwartende Studienergebnis mit an: „Ich entlaste Städte“. Ist die Renaissance des Lastenfahrrads also so etwas wie der Heilsbringer für die urbane Mobilität?

Sicher ist das Lastenfahrrad nicht die Lösung aller Verkehrsprobleme in den deutschen Innenstädten, aber es ist ein guter Anfang und sein Einsatz lohnt sich auch für die Unternehmen. Nicht umsonst setzt die Post bei der Postzustellung auf der sogenannten letzten Meile seit Langem auf die muskelkraftbetriebenen Packesel

und in Berlin läuft seit letztem Jahr mit KoMoDo (Kooperative Nutzung von Mikro-Depots durch die Kurier-, Express-, Paket-Branche für den nachhaltigen Einsatz von Lastenrädern in Berlin) ein Projekt mit den großen Paketdiensten DHL, DPD, GLS, Hermes und UPS, bei dem mithilfe von Lastenrädern die Pakete aus kleinen Depots zu den Empfängern gebracht werden. Mittlerweile hat sich mit dem Radlogistik Verband Deutschland (RLVD) sogar ein deutscher Ableger der European Cycle Logistics Federation (ECLF) gegründet und möchte die Interessen von Unternehmen mit gewerblich genutzten Lastenrädern im Logistikbereich vertreten. Es tut sich also einiges im KEP-Bereich, um der starken Zunahme an Warenlieferungen und den strengeren Umweltrichtlinien im urbanen Umfeld Herr zu werden. Doch auch andere Branchen könnten problemlos Lastenräder einsetzen. So bietet der Fahrzeugeinrichter Sortimo mit dem ProCargo CT1 ein Lastenrad, das speziell für Serviceflotten und Handwerkerbetriebe entwickelt wurde.

Eine Entscheidungshilfe sollen Kaufprämien und Förderprojekte sein, so wie das Projekt des DLR. Daher empfiehlt es sich für Unternehmensflotten, die vom Pkw aufs Lastenfahrrad umsatteln möchten, im Vorfeld zu prüfen, ob vielleicht Anspruch auf Fördermittel besteht. Bund, Länder und Kommunen haben in vielen Fällen Fördertöpfe bereitgestellt, um Unternehmen die Entscheidung leichter zu machen, Lastenfahrräder anzuschaffen. Eine einheitliche und uneinge-

schränkte Förderung gibt es in Deutschland jedoch nicht, wie unsere Übersichtstabelle zeigt.

Derzeit stehen für die Finanzierung gewerblich genutzter Lastenfahrräder ein Bundesprojekt, drei Ländertöpfe und zehn städtische Förderungen zur Verfügung. In der Regel ist eine Kombination mehrerer Förderanträge jedoch nicht möglich. Die Liste der Förderprojekte befindet sich ständig im Wandel. Oft werden bestimmte Summen im Jahreshaushalt für die Förderung festgelegt. Wenn diese aufgebraucht sind, dann endet die Förderung. Es können aber auch neue Töpfe im nächsten Haushalt eingerichtet werden. So hatten 2018 auch Stuttgart, Hannover oder das Bundesland Saarland Förderungen für Lastenfahrräder. Diese sind aber nicht in unserer Übersichtstabelle zu finden, weil die Fördertöpfe bereits aufgebraucht waren. Einige wenige Städte wie beispielsweise Heidelberg fördern auch nur die private Anschaffung von Lastenrädern, diese Förderprogramme sind ebenfalls nicht in der Übersicht zu finden. Daher lohnt es sich, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Dazu bietet sich beispielsweise die Webseite www.cargobike.jetzt an, diese führt eine ständig aktualisierte Liste an Förderprogrammen im gesamten Bundesgebiet. Alles gut? Nein! Nur mit der Förderung von Lastenrädern wird der Innenstadtverkehr nicht automatisch entlastet und die Luftqualität verbessert. Im Idealfall ersetzt ein Lastenfahrrad einen Pkw. Um hier zusätzliche Anreize zu setzen, haben

FÖRDERPROGRAMME FÜR LASTENRÄDER

Fördermittelgeber	Fahrradtyp	Höhe der Förderung	Förderberechtigte	Zeitraum
Bundesregierung	Cargobikes, Lastenanhänger u. Gespanne mit Pedelec-Antrieb u. Mindest-Transportvolumen von 1m³	max. 2.500 Euro	Unternehmen, Kommunen	1. März 2018 bis 28. Februar 2021 (rückwirkend bis 29. Nov. 2017)
Baden-Württemberg	Cargobikes u. Lastenanhänger mit Pedelec-Antrieb	max. 3.000 Euro	Unternehmen, Körperschaften des privaten Rechts, gemeinnützige Organisationen	seit September 2017
Berlin	Cargobikes u. Lastenanhänger	max. 1.000 Euro	gewerbliche u. private sowie gemeinschaftliche Nutzung	seit 1. Januar 2019
Nordrhein-Westfalen	Cargobikes mit Pedelec-Antrieb	max. 4.200 Euro für Kommunen max. 2.100 Euro für Unternehmen max. 1.000 Euro für Privatpersonen	Unternehmen, Kommunen, Privatpersonen	1. Oktober 2018 bis 30. September 2023
Stadt Aachen	Cargobikes mit Pedelec-Antrieb	max. 2.000 Euro	Unternehmen, Freiberufler, Vereine, Körperschaften des öffentlichen Rechts	seit 15. Oktober 2018
Stadt Bamberg	Cargobikes	max. 1.000 Euro	Unternehmen, Freiberufler, Vereine, Körperschaften des öffentlichen Rechts	seit 1. April 2018
Stadt Celle	Cargobikes mit Pedelec-Antrieb	max. 500 Euro	Unternehmen, Institutionen, Privatpersonen, Vereine	seit Oktober 2018
Stadt Dachau	Cargobikes	max. 1.000 Euro	private u. gewerbliche Nutzung	15. Februar 2018 bis Ende 2019
Landkreis Graftschaft Bentheim	Cargobikes	max. 500 Euro	Unternehmen	seit Anfang 2017
Stadt Köln		max. 3.000 Euro	kleine Unternehmen (bis 9 Mitarbeiter), Vereine und Zusammenschlüsse von Privatpersonen	2. Januar bis 30. Juni 2019
Stadt München	Cargobikes mit Pedelec-Antrieb	max. 1.000 Euro	private u. gewerbliche Nutzung	seit April 2016 bis 31. Dezember 2020
Stadt Regensburg	Cargobikes u. Lastenanhänger	max. 1.000 Euro	private u. gewerbliche Nutzung	seit November 2016
Stadt Sonthofen	Cargobikes	max. 800 Euro	private u. gewerbliche Nutzung	1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2020
Stadt Wolftratshausen	Cargobikes	max. 1.500 Euro	private u. gewerbliche Nutzung	seit 1. Januar 2019
Mainzer Stadtwerke Vertrieb und Service GmbH	Cargobikes mit Pedelec-Antrieb	max. 600 Euro	private u. gewerbliche Nutzung für Kunden der Stadtwerke	k. A.

Quelle: www.cargobike.jetzt

einige Städte zur Förderprämie für Cargobikes auch eine Verschrottungsprämie für Pkw ausgeben. Wer sich beispielsweise in München ein Lastenfahrzeug anschafft und gleichzeitig einen

Pkw verschrotten lässt, kann sich über 1.000 Euro mehr Fördergeld für sein Rad freuen. Darüber hinaus müssen Bund, Länder und Kommunen auch in die Infrastruktur für den Radverkehr in-

vestieren. Denn über den Erfolg der Förderung entscheiden nicht zuletzt auch die Einsatzmöglichkeiten der Lastenräder in den jeweiligen Städten.

So tankt man heute »

EnBW mobility+ Ladelösung
– das Komplettpaket für Ihr Unternehmen.

Besuchen Sie
uns am Stand
N2-N1

- » Alles aus einer Hand – von der Standortprüfung über die Inbetriebnahme bis zur Wartung
- » Rechtssicheres Aufladen von Mitarbeiter- und Gästefahrzeugen im Unternehmen und unterwegs
- » Einfaches Aufladen über die EnBW mobility+ App an über 22.000 Ladepunkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- » Faire, eichrechtskonforme Abrechnung nach kWh zu einem einheitlichen Tarif
- » Transparenter Überblick des Gesamtverbrauchs und Verwaltung der eigenen Ladeinfrastruktur und Ladekarten über ein Onlineportal

Wohin führt der Weg?



Forschende am Helmholtz-Institut Ulm montieren Magnesiumbatterien unter Argon-Schutzgas. Sind diese Akkus die Nachfolger der Lithium-Ionen-Batterien?

Sie ist das Kernelement eines E-Autos und entscheidend für dessen Reichweite – die Rede ist von der Batterie. Was sind hier die neuesten Entwicklungen? Wo stehen europäische Zellforscher im Vergleich mit ihren asiatischen Kollegen? Wie unterstützt die deutsche Politik das Thema Batteriezellforschung? Flottenmanagement bringt Sie auf den aktuellen Stand und wirft zudem einen Blick voraus.

Anfang Januar sorgte eine Meldung des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) für Aufmerksamkeit in der Branche. Demnach erhoffen sich die Wissenschaftler sowie ihre Kooperationspartner von Magnesiumbatterien einen Durchbruch in der Forschung. Von den Magnesiumbatterien erwarten sie mehr Leistung, weniger Kosten und eine höhere Sicherheit im Vergleich zu Lithium-Ionen-Batterien. „Magnesium ist ein vielversprechendes Material und einer der wichtigsten Kandidaten unserer Post-Lithium-Strategie“, sagt Professor Maximilian Fichtner, der stellvertretende Leiter des Helmholtz-Instituts Ulm (HIU). „Eine breite Verfügbarkeit von Magnesiumbatterien könnte die Elektrifizierung von Mobilität und den Ausbau dezentraler Heimspeicher entscheidend voranbringen.“ Insgesamt wird das Forschungsprojekt namens European Magnesium Interactive Battery Community (kurz: E-MAGIC) von der EU mit über 6,5 Millionen Euro finanziert und bündelt relevante Aktivitäten verschiedener europäischer Wissenschaftsinstitutionen. Um die Entwicklung des neuartigen Batterietyps zu beschleunigen, kooperiert das HIU im Forschungsprojekt nun mit weiteren wissenschaftlichen Institutionen auf dem Gebiet der Batterie- und Materialforschung.

Neben der größeren Sicherheit und Energiedichte könnte der Einstieg in die Magnesiumtechnologie bei der Batteriefertigung einen weiteren Vorteil mit sich bringen: Denn so würde man die Abhängigkeit von Lithium als Roh-

stoff verringern. Als Element ist Magnesium auf der Erde etwa 3.000 Mal so häufig vertreten wie Lithium und kann im Gegensatz dazu einfacher recycelt werden. Entsprechend wären Magnesiumbatterien auch günstiger als Lithium-Ionen-Batterien. Hinzu kommt: Falls Europa bei der Entwicklung zügig voranschreitet, könnten Magnesiumbatterien auch dabei helfen, die Dominanz der asiatischen Produzenten von Batteriezellen zu vermindern und eine konkurrenzfähige Batteriefertigung in Europa zu etablieren.

Asiatische Batteriehersteller (fast) ohne Konkurrenz

Dieses Unterfangen dürfte allerdings nicht ganz einfach werden. Denn die Konkurrenz aus Asien ist groß, zu den bekanntesten Firmen gehören die chinesische CATL (Contemporary Amperex Technology Co., die seit 2018 in Thüringen ihr erstes Werk außerhalb Chinas errichtet), LG Chem, Samsung SDI und SK Innovation aus Korea sowie GS Yuasa aus Japan. Gerard Reid von der auf Energie- und Technologiefirmen spezialisierten Beratung Alexa Capital geht nicht davon aus, „dass irgendjemand in Europa gegen die Asiaten konkurrieren kann“.

Diese Ansicht teilen viele deutsche Unternehmen – geht man zumindest nach den Aktivitäten rund um die Zellforschung. Denn diese fallen hierzulande eher gering aus. Zur Veranschaulichung: Bei einem E-Auto macht die Batterie rund ein Drittel der Wertschöpfung aus – das Kernelement der Batterie ist die Batteriezelle.

So kann die Bedeutung in wirtschafts- und industriepolitischer Hinsicht in etwa erahnt werden. Die Europäische Kommission schätzt das Marktpotenzial für in Europa produzierte automobile Batterien bis Mitte des nächsten Jahrzehnts auf bis zu 250 Milliarden Euro ein. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier sagte im November 2018 auf der „Vernetzungskonferenz Elektromobilität“, dass die Elektromobilität die Zukunft der Mobilität erheblich bestimmen wird. „Wir brauchen deshalb in Deutschland und Europa wettbewerbsfähige, innovative und umweltschonende Herstellungskapazitäten für Batteriezellen. Damit wollen wir Arbeitsplätze und Know-How langfristig sichern und eine Abhängigkeit unserer Hersteller von außereuropäischen Märkten verhindern“, so Altmaier. „Unser Ziel ist es, bis zum Jahre 2030 rund 30 Prozent der weltweiten Nachfrage nach Batteriezellen aus deutscher und europäischer Produktion zu beliefern“, sagt der Bundeswirtschaftsminister.

Zulieferer oder Autobauer?

Aber wer soll in Bezug auf die Zellforschung bei Batterien in Deutschland vorangehen? Diese Frage ist nicht eindeutig zu beantworten, letztlich würde wohl insbesondere das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) jegliche Bewegung vonseiten deutscher Unternehmen begrüßen. Altmaier sagte zuletzt, dass er die Herstellung von Batterien für Elektroautos nicht unbedingt als Sache der Automobilhersteller sehe.

Zulieferer wie beispielsweise Bosch scheuen derzeit das Geschäft mit den kleinen Zellen. Denn nach Berechnungen des Stuttgarter Unternehmens wären rund 20 Milliarden Euro nötig, um gegen die Konkurrenz aus Asien mithalten zu können. Continental überlegt indes noch, ob man in die Zellfertigung einsteigt. Spätestens bis Mitte 2019 will sich der Zulieferer entschieden haben.

Das BMWi will daher nachhelfen und hat für den Haushalt 2019 die industrielle Fertigung von Batteriezellen für mobile und stationäre Energiespeicher als Schwerpunkt im sogenannten Energie- und Klimafonds (EKF) der Bundesregierung festgelegt. Bis 2022 wird bis zu eine Milliarde Euro bereitgestellt. Damit soll die technologische Kompetenz zur Batteriezelle am Standort Deutschland gebündelt und gestärkt und eine wettbewerbsfähige Produktion erstmalig etabliert werden.

Status quo

Bei den deutschen Autoherstellern ist seit kurzer Zeit durchaus ein Interesse am Thema Batteriezellen festzustellen. Zwar haben sich große Autobauer wie BMW, Daimler und VW in die (vorläufige) Abhängigkeit von asiatischen Batteriezellherstellern begeben, aber es gibt darüber hinaus zum Teil Bestrebungen, eigene Zellen zu entwickeln.

So hat beispielsweise VW im vergangenen Sommer in den USA rund 100 Millionen Dollar (umgerechnet circa 87 Millionen Euro) in die Quantum-Scape Corporation investiert. Das Unternehmen forscht an Festkörperbatterien. 2025 sollen bereits Akkus in Serie produziert werden. Die Vorteile einer solchen Batterie: höhere Energiedichte, mehr Sicherheit, bessere Schnellladefähigkeit und – vor allem – ein deutlich niedrigerer Platzbedarf. Bei gleicher Größe eines aktuellen Batteriepakets sollen durch die Feststoffbatterie elektrische Reichweiten ermöglicht werden, die auf dem Niveau von konventionellen Antrieben liegen. Hinzu kommt, dass Festkörperakkus kein Feuer fangen können. Dr. Axel Heinrich, Leiter der Volkswagen Konzernforschung, geht gar davon aus, dass „die Feststoffbatterie eine Wende bei der Elektromobilität markieren wird“. Forscher wie Professor Maximilian Fichtner haben hier allerdings noch gewisse Zweifel.

Audis Gesamtbetriebsratschef Peter Mosch kündigte indes an, dass die Ingolstädter künftig in Deutschland eigene Batterien für Elektroautos herstellen werden. „Es ist fünf vor zwölf, Zögern ist ein absolutes No-Go“, so Mosch. Und Stefan Juraschek, Leiter Entwicklung Electric-Powertrain bei der BMW Group, sagt: „Wir beschäftigen uns bereits seit 2008 mit der Batteriezelle und sind unter anderem mit einem internationalen Netzwerk an Kooperationen gut aufgestellt. Für

uns gilt, dass wir unsere Inhouse-Kompetenz weiter ausbauen und die Batteriezelltechnologie weiter vorantreiben. Zudem befähigt uns der Aufbau von Batteriezell-Prototypen und Kleinserien, die Produktionsprozesse vollständig zu analysieren und eine sogenannte ‚Build-to-Print Kompetenz‘ aufzubauen.“

Daimler hat hingegen bereits 2015 seine eigene Produktion von Batteriezellen im sächsischen Kamenz eingestellt – aufgrund mangelnder Rentabilität. Gerüchten zufolge könnte der Konzern aber künftig mit BMW bei der Fertigung von Batterien zusammenarbeiten, auch wenn Daimler-Vorstand Dieter Zetsche erst vor einiger Zeit eine eigene Zellproduktion ausgeschlossen hatte.

Kurzum, noch fehlt es in Deutschland vielfach an Mut. Tesla hat es in den USA vorgemacht und eine eigene sogenannte Gigafactory gebaut. „Elon (Anm. d. Red.: Musk, Tesla-CEO) zwingt dich dazu, anders zu denken“, sagt Chris Lister, Chef von Teslas Gigafactory, in einem Handelsblatt-Interview. „Du hast nicht den Luxus von Zeit.“ Diesen Luxus haben sich deutsche Hersteller lange gegönnt. Zu lange?

Blick in die Zukunft

Immerhin: Die üppigen Geldtöpfe, die der Staat für die Batterieforschung bereitstellt, scheinen für die deutsche Industrie ein Lockmittel zu sein. Peter Altmaier sagte gegenüber dem Handelsblatt, er sei überzeugt, „dass noch in diesem Quartal (Stand Januar 2019) zwei Konsortien stehen können, die eine Batteriezellenfertigung aufnehmen werden“. Die Wirtschafts- und Finanzzeitung nennt als mögliche Teilnehmer eines solchen Konsortiums VW, den Batteriehersteller Varta, den Chemiekonzern BASF und den Autobauer Ford. Ebenfalls gibt es Gerüchte um ein Bündnis von BMW, dem belgischen Rohstoffunternehmen Umicore und dem Batteriezellen-Start-up Northvolt. Ein weiterer Kandidat sei ein Konsortium um den französischen Batteriespezialisten Saft. Helfen könnte auch Siemens. So schwebt die Idee im Raum, dass der Technologiekonzern die neuen Batteriefabriken mit seiner Automatisierungssoftware ausstattet.

Daneben will der Bund auch in eine Forschungsfabrik bis 600 Millionen Euro investieren. Hier sollen rund 200 Personen neue Batteriezellenformate entwickeln und produzieren. Mehr als ein halbes

Dutzend Bundesländer haben sich bereits für die Einrichtung beworben – Ergebnis noch offen, ostdeutsche Standorte könnten hier aufgrund des geplanten Braunkohleausstiegs im Vorteil sein. Gemäß Altmaier gehe es um mehrere Standorte, auch grenzüberschreitende Kooperationen mit Polen, Frankreich oder Österreich seien denkbar. Als Vorbild hierfür gilt Airbus.

Die entscheidende Frage lautet, ob die oben erwähnten Zuschüsse ausreichen, um den Rückstand gegenüber der asiatischen Konkurrenz und Tesla aufzuholen. „Wir sind (...) der Meinung, dass es sehr schwer, wenn nicht sogar unmöglich ist, jetzt eine reine europäische Batteriezellen-Industrie aufzuziehen“, sagt Tobias Schmidt, Professor für Energiepolitik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich) im Gespräch mit dem Branchenportal PV Magazine. Ob dem wirklich so ist, wird die Zukunft zeigen. Gerade im Bereich der Batterieforschung sind Prognosen schwer zu treffen. Klar ist aber, sollte sich die deutsche Automobilindustrie nicht schnell aus der Abhängigkeit von den asiatischen Zellenherstellern befreien, könnte dies weitreichende Folgen haben. Schätzungen zufolge stünden 600.000 Jobs auf dem Spiel. So klingt der Satz von BMW-Betriebsratschef Manfred Schoch gegenüber dem Manager Magazin fast wie Musik in den Ohren für die Autobranche: „Heute verdienen wir viel Geld mit unseren Motoren; demnächst könnten wir dieses Geld mit Batterien einspielen.“ Dafür muss allerdings noch einiges getan werden ...

Technische Zukunft

Werfen wir abschließend noch einen Blick auf die technische Zukunft der Akkus. Denn klar ist: Lithium, bisher hauptsächlich eingesetzt für die Batterien der E-Autos, ist begrenzt, bei wachsendem Verbrauch könnte es schon im Jahr 2050 knapp werden. Diverse Forscher tüfteln daher an neuen Lösungen. Neben der erwähnten Magnesiumbatterie und dem Feststoffakku arbeitet das US-amerikanische Unternehmen EnZinc an einer speziellen Nickel-Zink-Batterie. Vor 2025 ist aber bei keiner der drei genannten Varianten mit der Marktreife zu rechnen. Sollte die Feststoffbatterie sich künftig durchsetzen, macht Diego Pavia, Chef des Energieunternehmens InnoEnergy und Northvolt-Finanzier, Europa Hoffnung: „Jeder entwickelt Feststoffzell-Batterien, deshalb wird der Abstand (Anm. d. Redaktion: zu den asiatischen Unternehmen) kleiner und kleiner.“

Ihr kompetenter Partner für das Reifenmanagement Ihres Fuhrparks!

**4Fleet
Group**

Sie wünschen weitere Infos? Gerne stehen wir Ihnen unter 0221-97666-300 zur Verfügung oder besuchen Sie uns gerne auch auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ Stand E7

Über 1.200 Standorte in D, A und CH
Unsere Partner:



Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!



www.4fleet.de

Ein Modell mit Zukunft

Es gibt in Deutschland derzeit in 680 Städten mindestens ein Carsharing-Angebot und über zwei Millionen fahrberechtigte Nutzer (Bundesverband CarSharing e. V., 2018). Auch in Unternehmen sind Carsharing-Konzepte zunehmend ein Thema ...



In der Zukunft wird es noch viel häufiger einen Mobilitätsmix geben

... weiß auch Bettina Dannheim, Geschäftsführerin der cambio-Gruppe & Leitung Fuhrpark, zu berichten: „Aus den Gesprächen mit unseren Gewerbekunden erhalten wir oft sehr interessante Einblicke in deren Mobilitäts- beziehungsweise Flottenmanagement. So hat sich die Akzeptanz gegenüber Carsharing-Angeboten als zuverlässige Alternative zu einem firmeneigenen Fahrzeugpool in den letzten Jahren stark erhöht. Darauf weisen auch die steigenden Kundenzahlen im Geschäftskundenbereich hin. Carsharing ist mittlerweile eine Option, die mitgedacht wird.“

Dabei ist Carsharing nicht gleich Carsharing. Es kann prinzipiell in zwei Systeme von Carsharing unterschieden werden: das „free-floating“-Konzept à la car2go, bei dem die Fahrzeuge überall in der Stadt verteilt stehen, und das stationsbasierte System, bei dem es Entleihstationen für die Fahrzeuge gibt. Für beide Systeme werden Businesslösungen angeboten. Im Falle der Unternehmensmobilität könnte man überdies noch ein drittes Entleihsystem anführen: das Corporate Carsharing. Hier können Poolfahrzeuge oder auch zugeordnete Dienstwagen über eine Onlineplattform an Kollegen und Mitarbeiter entliehen werden. Alle Systeme sollen dafür sorgen, dass weniger Autos die Innenstädte oder Unternehmensparkplätze vollstopfen, und die Mobilität insgesamt flexibler gestalten. Dies gelingt stationären Systemen besonders gut, wie Gunnar Nehrke, Geschäftsführer des Bundesverbandes CarSharing e. V., erklärt: „Stationsbasiertes Carsharing hat eine hohe verkehrsent-

lastende Wirkung. Das zeigen wissenschaftliche Studien seit Jahren. Free-floating Carsharing hat sich in den letzten Jahren zu einer sehr beliebten Form entwickelt, die jedoch leider nicht dieselben entlastenden Effekte erzeugt. Städte und Kommunen müssen für sich die Frage klären, welche Formen des Carsharing sie auf welche Weise fördern wollen.“ Allerdings stellt Nehrke auch fest, dass die Kombination aus verschiedenen Systemen einen positiven Effekt in diesem Zusammenhang haben dürfte.

Als weiterer Pluspunkt von Carsharing-Systemen wird immer wieder angeführt, dass das Teilen von Autos günstiger als der Besitz eines Pkw ist, zumindest bis zu einer bestimmten jährlichen Kilometerleistung. Doch ab wann lohnt es sich für Unternehmen, das Autoteilen einzuführen? Wo liegen die Vorteile gegenüber einer Poolfahrzeugflotte? Bettina Dannheim von cambio hat darauf eine einfache Antwort: „Ein Carsharing-Fahrzeug kann für Unternehmen bereits ab dem ersten Kilometer kostengünstiger sein als ein Poolfahrzeug. Das ist abhängig von den Bereitstellungskosten eines eigenen Fuhrparks: Personalkosten, Steuern und Versicherung, Reparaturen, die Pflege und Wartung sowie die Stellplatzgebühren sind Posten, die zum Beispiel bei einem Poolfahrzeug zusätzlich zu den eigentlichen Spritkosten im Betrieb anfallen. Bei einem Carsharing-Fahrzeug ist dies nicht der Fall. Hier sind diese Kosten bereits im Stunden- und Kilometerpreis einer Buchung integriert.“ Man zahlt also nur, wenn man fährt – ein System, das hervorragend in den „Total

Cost of Use“-Ansatz hereinpasst. Dies gilt vor allem für Unternehmen, die auf eine fremde Carsharing-Flotte zugreifen wollen. Doch auch Firmen, die den eigenen Fuhrpark besser auslasten wollen, Standzeiten verringern und auch die Poolfahrzeugflotte reduzieren möchten, sparen bares Geld, wenn die Mitarbeiter ihren Dienstwagen auch den Kollegen zur Nutzung überlassen. Dies ist sicherlich nicht immer und bei allen Mitarbeitern erwünscht, dennoch finden sich in der Regel genügend Teilnehmer, um ein solches System zu etablieren.

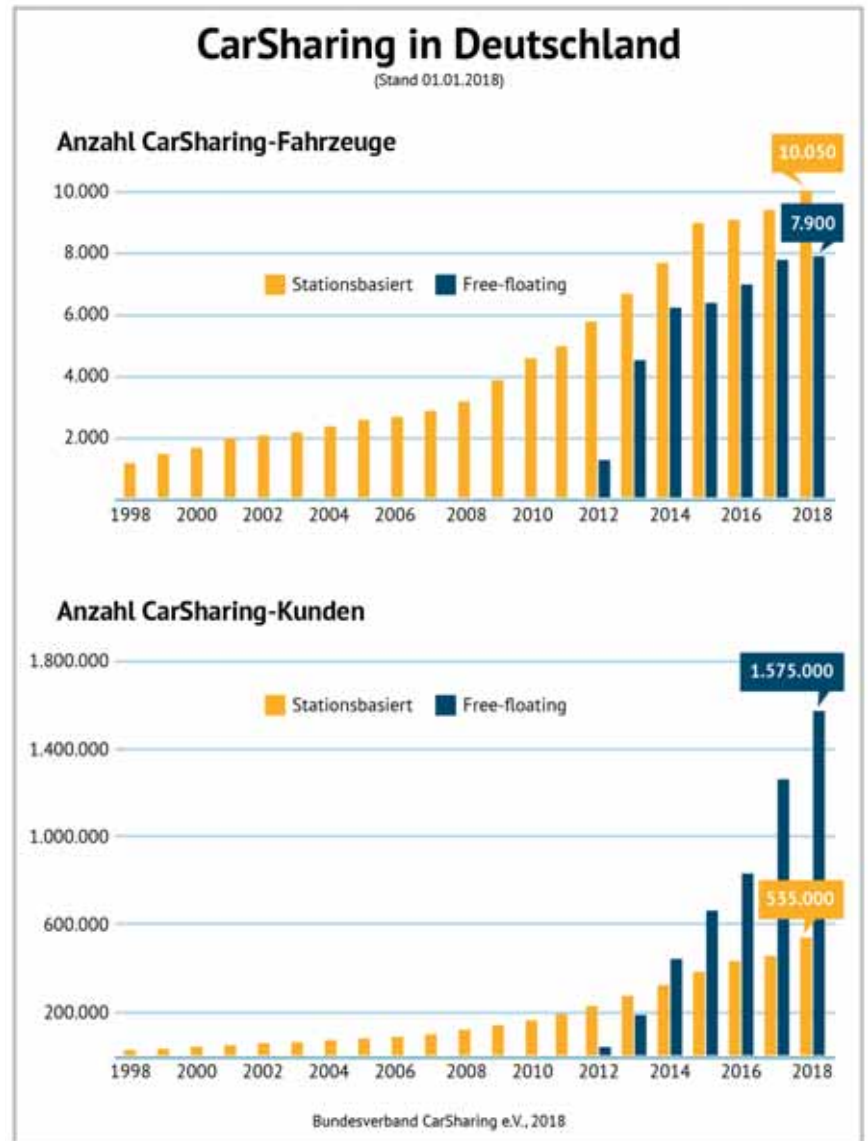
Nutzerverhalten

Wenngleich die Anlässe für die Fahrten von Carsharing-Nutzern so unterschiedlich sind wie die Nutzer selbst, so bewegen sich die meisten Fahrten innerhalb eines Radius von etwa 20 Kilometern. Bei solchen Stadtfahrten wird das Fahrzeug kurzfristig gebucht und nur für einen kurzen Zeitraum. Diese Fahrten machen den größten Teil der Nutzungen einer Carsharing-Flotte aus, doch darüber hinaus gibt es auch andere Nutzungsprofile, vor allem bei gewerblichen Kunden, weiß Bettina Dannheim zu berichten: „Dann gibt es natürlich auch Buchungen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Wenn es zum Beispiel ein Projekt gibt, welches mehrere Tage in einer anderen Stadt oder auf dem Land stattfindet. Da sind die Autos auch schon mal mehrere hundert Kilometer unterwegs. Hier ist es für Unternehmen besonders wichtig, dass diese Fahrten schon weit im Voraus geplant werden können – das schafft Planungssicherheit.“

Dabei ist es anlass- und unternehmensbezogen, welche Fahrzeugklasse gebucht wird. Für kürzere Fahrten in der Stadt werden gerne Autos aus der Klein- oder Kompaktkwagenklasse gebucht, für längere Dienstfahrten wird auch gerne mal der lauffähigere Kombi und für größere Besorgungen ein Hochdachkombi oder Transporter genutzt. Wer regelmäßig etwas ausliefern muss, nutzt natürlich gern einen Hochdachkombi oder einen Transporter. Allerdings werden die meisten Kilometer in der Stadt zurückgelegt. Daher machen Kompaktklasse-Fahrzeuge einen großen Anteil an der cambio-Flotte aus.

Entwicklung

Wenn man sich die Nutzerzahlen der letzten Jahre ansieht, dann erkennt man, dass es mit dem Carsharing in Deutschland stetig bergauf geht. Etwa 18.000 Carsharing-Fahrzeuge sprechen eine deutliche Sprache und hier sind nicht mal die Dienstwagen, die für ein unternehmensinternes Carsharing zur Verfügung stehen, mit einberechnet. Die Entwicklung wird in den nächsten Jahren so weiter gehen. Eine Rolle spielt dabei laut der Geschäftsführerin von cambio CarSharing auch das gesellschaftliche Umdenken: „Das eigene Auto, ebenso wie der Firmenwagen, wird mehr und mehr durch andere, attraktivere Mobilitätsangebote verdrängt.“ Dies liegt unter anderem an einer Verschiebung der Statussymbole, an der Zunahme von Verkehrsproblemen und einem gesteigerten Umweltbewusstsein. All dies sorgt dafür, dass in den Unternehmen immer häufiger auf einen Mobilitätsmix gesetzt wird. „Denn“, so Dannheim weiter, „wer mit der Bahn zum Geschäftstermin fährt, kann auch unterwegs noch produktiv arbeiten. Arbeitszeiten, die auf der Autobahn verbracht werden, sind für Unternehmen zunehmend ein Kostenfaktor, der vermieden werden kann.“ Carsharing als eines von vielen Mobilitätsangeboten passt demnach hervorragend in den Zeitgeist der neuen Generationen und wird mit fortschreitender technischer Entwicklung, Stichwort autonomes Fahren, auch zukünftig weiter an Fahrt aufnehmen.



ALLES AUS EINER HAND

Fahrzeugeinrichtungen von Würth stehen für ein Höchstmaß an Individualität bei kompromissloser Qualität. Unsere Einrichtungen passen sich bis ins kleinste Detail an Ihre Arbeitsabläufe und Ihr Staugut an. Auch Sonderlösungen sind selbstverständlich möglich.

Sprechen Sie mit Ihrem Würth Verkäufer im Außendienst. Unsere Spezialisten für Fahrzeugeinrichtungen stehen Ihnen gerne für eine individuelle Planung zur Verfügung.

Adolf Würth GmbH & Co. KG · Fahrzeugeinrichtungen
Dimbacher Str. 42 · 74182 Obersulm-Willsbach · T 07134 9834-0 · F 07134 9834-22
fahrzeugeinrichtungen@wuerth.com · www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen

Mehr Informationen finden Sie auf
www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



AUSGEZEICHNET

Der Winguard Sport 2 mit einem speziellen Schneeflocken-Seitenwand-Design gehört zu den Ultra-High-Performance-Reifen von NEXEN TIRE und erhielt kürzlich den Good Design Award. Der Winterreifen überzeugte die Jury durch das 3D-Sinus-Lamellen-Design und Zickzack-Lamellen. Damit soll der Winguard Sport 2 für Grip auf Schnee und gutes Handling auch bei Nässe sorgen. Der japanische Good Design Award, erstmals 1957 vergeben, zählt neben dem Red Dot Design Award, dem iF Product Design Award und dem International Design Excellence Awards weltweit zu den Top-Designpreisen. „Mit dieser Auszeichnung beweist NEXEN TIRE seine globale Wettbewerbsfähigkeit. In unseren R&D Centern entwickeln wir die Reifen der nächsten Generation“, betonte Kyungwoo Cheon, Vice President des R&D Centers von NEXEN TIRE. „Auch in Zukunft werden wir durch Steigerung der Qualität, konkurrenzlose Designs und modernste Technologien auf den schnell wachsenden Markt reagieren und unser Produktportfolio für weitere Premium-Automobilhersteller ausbauen“, kündigte Kyungwoo Cheon weiter an.

ZUKUNFTSKONZEPT



Auf der Essen Motor Show im letzten Jahr präsentierte der Premium-Reifenhersteller Hankook Tire zwei futuristische Konzeptreifen, den „Aeroflow“ und den „Hexonic“ (Bild). Die Reifen wurden im Rahmen des „Design Innovation“-Projekts von Hankook mit dem Londoner Royal College of Art entwickelt. Die Aufgabe an die teilnehmenden Studenten war es, ein neues Reifenkonzept für autonome Fahrzeuge zu entwickeln. „Dieses Projekt ist Teil unseres Bestrebens, kreative und effiziente Lösungen für das Fahren der Zukunft zu finden“, erklärt Klaus Krause, Leiter des europäischen

Forschungs- und Entwicklungszentrums bei Hankook. Der „Hexonic“ beispielsweise ist ein intelligentes Reifenkonzept für autonome Shared-Mobility-Fahrzeuge. Der Designer betrachtete vollautonome, fahrerlose Fahrzeuge als Standard für zukünftige Städte und entwickelte einen Reifen für gemeinsam genutzte Autos. Dabei sei der Komfort der Passagiere entscheidend für das Fahrerlebnis. Der Reifen unterstütze das Fahrzeug, den höchsten Fahrkomfort zu bieten, indem er die Straße in Echtzeit mit sieben separaten Sensoren auf dem Reifenprofil scannt und analysiert. Der Reifen erfasst so Straßenbedingungen wie Griffigkeit, Temperatur und Belagzustand und passt die Reifenauflflächen entsprechend an.

KOOPERATION

Der Reifenhersteller Continental hat einen Vertrag über die Akquisition der Reifen- und Autoservicekette Reifen John mit elf Niederlassungen in Deutschland und 21 Niederlassungen in Österreich geschlossen. Die Übernahme in Deutschland soll im ersten Quartal 2019 erfolgen. Reifen John hat eine starke Präsenz in Bayern und wird künftig das bestehende Vertriebsnetz der deutschen Continental-Handelstochter Vergölst im Süden der Bundesrepublik stärken. Die Standorte von Reifen John in Österreich sollen ebenfalls im ersten Quartal 2019 durch Continental akquiriert werden und das Netzwerk von Profi Reifen- und Autoservice – ein österreichisches Tochterunternehmen der Continental – stärken. „Die Handelskette hat in Bayern ein hervorragendes Image – und geht mit einer hohen Beratungskompetenz, einer breiten Produktauswahl und qualitativ bestem Service in Süddeutschland den Weg, dem sich auch die Vergölst bundesweit verschrieben hat“, sagt Lars Fahrnbach, Geschäftsführer der Vergölst. „Diesen Weg werden wir nach der Übernahme gemeinsam fortsetzen und die Zukunftsthemen im deutschen Reifenhandel verstärkt angehen.“

ERSTE WAHL



2014 über fünf Millionen Mal verkauft. „Wir sind stolz darauf, dass die Reifen von Vredestein als Reifen der Erstausrüstung für den Volkswagen Touareg in Europa ausgewählt wurden“, sagt Mathias Heimann, Präsident für Europa bei Apollo Vredestein. „Dies ist ein weiterer wichtiger Meilenstein innerhalb der Premium- und Ultra-Hoch-Leistungsstrategie unserer Marke.“

Der aktuelle Volkswagen Touareg wird ab Werk auf Reifen von Vredestein ausgeliefert. Das Flaggschiff des norddeutschen Autobauers rollt entweder auf dem Vredestein Quatrac 5 (Ganzjahresreifen) oder dem Vredestein Ultrac Satin (Sommerreifen) vom Band. Der Sommerreifen zeichnet sich laut Hersteller durch einen geringen Rollwiderstand, das traktionsfördernde Harz sowie die Rillen mit Z-Profil in der Lauffläche aus, die für eine gute Haftung und präzises Handling auf nasser Fahrbahn sorgen. Der Quatrac 5 gehört zu den Testsiegern unter den Ganzjahresreifen und wurde seit seiner Einführung im Jahr

LEICHTMETALL

Der neue Audi A6 ist die Business-Limousine schlechthin. Der Felgen-spezialist aus dem Sauerland, BORBET, bietet jetzt mit dem BORBET XR ein Doppelspeichen-Rad für den Ingolstädter an. Das Leichtmetallrad der Kategorie „Classic“ ist ab sofort mit der Allgemeinen Betriebserlaubnis (ABE) in den Maßen 8,0 mal 18 Zoll und Einpresstiefe 39 erhältlich. In den Farbvarianten „black glossy“ und „brilliant silver“ will die Felge nun auch bei dem Klassiker unter den gehobenen Dienstwagen edle und sportliche Akzente setzen. Das BORBET XR ist übrigens in beiden Farben auch für den Audi A7 Sportback erhältlich. Auch hier mit der Allgemeinen Betriebserlaubnis (ABE) in den Maßen 8,0 mal 18 Zoll und Einpresstiefe 26.



STANDORTWECHSEL

Die Michelin Region Europe North (EUN) eröffnet im Mai 2019 ein Büro in Frankfurt, genauer gesagt im THE SQUARE, direkt über dem Fernbahnhof im Flughafen. Auf insgesamt 6.200 Quadratmetern gibt es Platz für über 300 Arbeitsplätze. „Von diesem zentralen Punkt aus können wir unsere Geschäftspartner einfacher und schneller erreichen. Unsere zehn Länder umfassende Region Europe North – von der Schweiz und Österreich im Süden bis zu Island und Finnland im Norden – rückt durch die günstige Verkehrsinfrastruktur am Standort Frankfurt näher zusammen. Der Spirit von ‚New Work City‘, der Deutschlands größtes Bürogebäude auszeichnet, wird auch unsere Arbeit prägen“, so Anish K. Taneja, Präsident der Michelin Europe North Region. Am alten Standort in Karlsruhe verbleiben unter anderem das Lkw-Reifenwerk mit allen dazugehörigen Funktionen, das Schulungszentrum MCTI mit seinen Montagewerkstätten sowie das Michelin Service Center (MSC) für Reifenhändler und Autohäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Ford Offroad-Offensive

Macht den Arbeitsalltag zum Erlebnis.



Nach einem erfolgreichen Arbeitstag das Business einfach hinter sich lassen und mal wieder etwas erleben? Kein Problem mit dem neuen Ford Focus Active zu Top-Konditionen.

0%-Finanzierung*

Der neue Ford Focus Active
für monatlich **€ 129,-***

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): der neue Ford Focus Active 5-Türer: 6,0 (innerorts), 4,3 (außerorts), 4,9 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 110 g/km (kombiniert).



Eine Idee weiter

* Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank GmbH, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Pkw bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Bitte sprechen Sie für weitere Details Ihren teilnehmenden Ford Partner an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. Z.B. der neue Ford Focus Active 5-Türer mit 1,0-l-EcoBoost-Motor mit 92 kW (125 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, inklusive Metallic-Lackierung und auf Basis eines Aktionspreises von € 21.597,27 brutto (€ 18.148,97 netto) zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, Anzahlung € 3.448,31, Nettodarlehensbetrag € 18.148,96, Sollzinssatz (fest) p. a. 0,00 %, effektiver Jahreszins 0,00 %, Gesamtdarlehensbetrag € 18.148,96, 47 monatliche Raten je € 129,-, Restrate € 12.085,96.

MEHRDIMENSIONAL

Die Größe spielt dann eben doch manchmal eine Rolle im Leben, vor allem wenn es um die neuen Sommerreifen für den Dienstwagen geht. Wenn allein die Optik kaufentscheidend wäre, könnte der Reifen vermutlich nicht groß genug sein. Steht der Kostenfaktor im Mittelpunkt, sind kleinere Reifen empfehlenswert. Und auch das Fahrzeug selbst bringt noch bautechnische Einschränkungen bei der Reifenwahl mit sich. Flottenmanagement hilft bei der Suche nach dem richtigen Reifen weiter ...

Welche Reifengröße ist die richtige für den Dienstwagen?

Wechselzeit

Vermutlich wird jeder Pkw-Fahrer die Faustregel von O(ktober) bis O(stern) schon einmal gehört haben. Diese soll als Orientierung für den rich-

tigen Wechselzeitpunkt der saisonalen Pkw-Reifen dienen, ist aber für diesen Zweck denkbar ungünstig. Denn Ostern kann zwischen dem 22. März und dem 25. April liegen. In diesem Jahr

fällt Ostern auf den 21. April und ist damit reichlich spät. Ein Wechsel von Winter- auf Sommerreifen ist hier also höchstens etwas zu spät, aber auf keinen Fall sicherheitsgefährdend. Anders

SOMMERREIFEN (AUSWAHL)

Hersteller	Apollo	Continental	Dunlop	Falken	Fulda	Giti Tire	Goodyear	Hankook	Kleber
Reifenname	Alnac 4G	EcoContact 5	Sport BluResponse XL	Ziex ZE-914 EC	EcoControl HP	GitiSynergy	EfficientGrip Performance	Kinergy Eco K425 Silica	Dynaxer HP3
									
Dimension	205/55 R16 91H	205/55 R16 91V	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91V	205/55 R16 94V	205/55 R16 91W	205/55 R16 91V	205/55 R16 91W
Bewertung nach EU-Reifenlabel									
Rollwiderstand	C	A	A	C	C	B	B	B	E
Nasshaftung	B	A	A	A	B	B	A	B	B
Geräuschemission in db	70	71	68	69	67	70	68	70	69

sieht dies etwa einen Monat vorher aus. Fiele Ostern nämlich auf den 22. März, wäre die Gefahr von winterlichen Straßenverhältnissen gar nicht so unwahrscheinlich und ein Wechsel auf die Sommerreifen gefährlich. Daher orientiert man sich am besten am Wetter und an der Empfehlung, lieber etwas später zu wechseln, als nachher überrascht zu werden. Früh dran sein sollte man höchstens bei der Terminabsprache mit seiner Werkstatt, denn erfahrungsgemäß kann es hier schon einmal zu Wartezeiten im Frühjahr kommen.

Der passende Reifen

Doch welche Reifen sollen es für die anstehende Sommersaison denn sein? Derzeit angesagt sind ja Pneus mit größerem Durchmesser, breiterer Lauffläche und schmalen Seitenwänden. Nur welche Reifengröße passt überhaupt auf mein Fahrzeug? Um dies herauszufinden, gibt es zwei Wege: den Blick auf die Reifenbezeichnung an der Seitenwand des aktuellen Reifens oder in die Zulassungsbescheinigung Teil 1 (Fahrzeugschein). Welche Reifengröße für das Fahrzeug freigegeben ist, geht aus den Eintragungen in den Zeilen 15.1 und 15.2 hervor. Eingetragen ist hier nur eine Größe beziehungsweise eine Größenkombination, wenn auf Vorder- und Hinterachse unterschiedliche Reifendimensionen vorgesehen sind. Das heißt jedoch nicht, dass nicht auch andere Dimensionen in die Radkästen des Pkw passen. Die weiteren möglichen Reifengrößen stehen im sogenannten CoC-Dokument („Certification of Conformity“) unter den Ziffern „32. Bereifung der Räder:“ und/oder „50. Bemerkungen:“. Es empfiehlt sich, diese eingetragenen Reifengrößen unbedingt beim Reifenkauf zu beachten, andernfalls droht der Verlust der Betriebserlaubnis und des Versicherungsschutzes.

Dimension

Beispielsweise könnte am Reifen und in der Zulassungsbescheinigung eines aktuellen VW Golfs die Bezeichnung 205/55 R16 zu sehen sein. Wir haben diese, nach Verkaufszahlen, recht häufige Reifendimension für unsere Übersicht aktueller Sommerreifen ausgewählt. Die Kennzeichnung

steht für eine Nennbreite des Reifens von 205 Millimetern, ein Nenn-Querschnittsverhältnis von 55 Prozent (Verhältnis der Querschnittshöhe zur Nennbreite, H/S) und den Felgendurchmesser. Dieser wird diagonal von Felgenrand zu Felgenrand ermittelt, das Maß wird meist in Zoll angegeben – in diesem Fall wären es 16 Zoll. Die Reifenkennzeichnung R, die vor der Angabe des Felgendurchmessers steht, bedeutet, dass es sich bei diesem Pneu um einen Radialreifen handelt. Wie in der Tabelle zu sehen ist, besteht die Reifendimension noch aus zwei weiteren Angaben: Nach der Angabe für den Felgendurchmesser (16 Zoll) folgen noch eine Ziffer und ein Buchstabe. Diese geben die maximale Tragfähigkeit pro Reifen (Zahl) und die maximal erlaubte Geschwindigkeit (Buchstabe) an. Am häufigsten findet sich in der Tabelle die Kombination 91V am Ende der Dimensionsangaben. Dies bedeutet, dass diese Pneus höchstens 615 Kilogramm pro Rad tragen können und für eine Höchstgeschwindigkeit von 240 Kilometern in der Stunde zugelassen sind. Insgesamt umfasst das Spektrum der aufgelisteten Reifen in der Dimension 205/55 R16 von einer Traglast zwischen 615 Kilogramm (91) und 670 Kilogramm (94) sowie einer Maximalgeschwindigkeit zwischen 210 km/h (H) und 270 km/h (W).

Erstausrüsterqualität

Immer mehr Reifenhersteller sind in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, Reifenmodelle, die in der automobilen Erstausrüstung verbaut werden, für das Ersatzmarktgeschäft mit herstellerspezifischen Kennzeichnungen zu versehen. So findet sich in manchen Reifenbezeichnungen das Kürzel MO für Mercedes-Benz oder eine Sternmarkierung bei BMW. Die Automobilhersteller haben diese Reifen eigens auf ihren Modellen getestet und freigegeben. Außerdem empfehlen die Autobauer meist auch im Falle eines Reifenwechsels diese Pneus zu verwenden. Allerdings heißt dies für Kunden nicht, dass man dazu verpflichtet ist, Reifen mit dieser Sonderkennzeichnung zu erwerben. „Alle Angaben der Fahrzeughersteller, die sich auf die von ihnen getesteten, freigegebenen und entsprechend

herstellerspezifisch gekennzeichneten Reifen beziehen, haben somit ‚lediglich‘ Empfehlungscharakter“, erläutert Hans-Jürgen Drechsler, Geschäftsführer des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e. V. (BRV, Bonn), betont dabei aber ausdrücklich: „Niemand wird daran gehindert, den Empfehlungen der Fahrzeugproduzenten in Bezug auf die Reifen mit ihrem Herstellerkennzeichen Folge zu leisten. Im Gegenteil: Der Hinweis, dass diese in besonderer Weise auf das Fahrzeug abgestimmt sind, gehört zur Beratung im Reifenfachbetrieb dazu.“

Fast jede Regel kennt eine Ausnahme, so auch in diesem Fall. Fahrer sportlich-geländegängiger Fahrzeuge, wie sie derzeit ja besonders angesagt sind, könnten von dieser Ausnahme betroffen sein. Es gibt nämlich Fahrzeuge mit Allradantrieb (AWD, 4x4, 4WD), die mit unterschiedlichen Reifenkombinationen auf Vorder- und Hinterachse ausgestattet sind. Hierbei spricht der Fachmann von einer „achsweisen Mischbereifung“. Solche mischbereiften Fahrzeuge sind entweder ab Werk in dieser Art ausgestattet worden oder wurden später mit einer Allgemeinen Betriebserlaubnis (ABE) auf entsprechende Kombinationen umgerüstet. Werden sie beim Reifenersatz auf Fabrikate umgerüstet, die vom Fahrzeug- oder Radhersteller in diesem Kontext nicht freigegeben sind, kann das zu Problemen führen.

Fazit

Keine Frage: Das Thema Reifen ist im Fuhrpark ein kostspieliges. Es lohnt daher, genauer hinzusehen. Dies gilt im Übrigen auch bei der Wahl der richtigen Reifendimension. Prinzipiell sind schmalere Reifen in der Anschaffung günstiger als breitere Pneus. Allerdings gibt es auch hier Ausnahmen, beispielsweise wenn die nächstkleinere Reifengröße eher eine Nischengröße darstellt. Daher muss man für jedes Fahrzeug prüfen, was die günstigere Lösung ist, und entsprechende Vorgaben beispielsweise in der Car-Policy festschreiben. Woran man auf keinen Fall sparen sollte, ist an der Qualität der Reifen, denn dies ginge auf Kosten der Sicherheit.

Kenda	Kumho	Maxxis	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Uniroyal	Vredestein
Vezda AST	Wattrun VS31	PremiTRA HP5 FSL	Energy Saver +	N'blue HD Plus	Nokian Line	Cinturato P7 Blue	Proxes CF-2	RainSport 3	Sportrac 5 FSL
									
205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91W	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V	205/55 R16 91V
E	A	C	B	B	C	B	C	C	C
B	B	A	A	B	A	A	B	A	A
71	70	70	70	70	71	71	70	71	70

Sicherheit an erster Stelle

Ladungssicherung? Nur ein Thema für den Nutzfahrzeugbereich? Auf keinen Fall, denn ganz gleich ob Nutzfahrzeug, Dienstwagen, Servicefahrzeug oder der private Pkw – eine ordnungsgemäße Ladungssicherung gehört zu den Pflichten eines jeden Fahrers. Flottenmanagement erklärt daher noch einmal die Grundlagen der Ladungssicherung, die jeder Fahrzeugführer beherzigen sollte.



Wer kennt es nicht? Auf dem Beifahrersitz liegt das Smartphone oder das Tablet, weil es noch kurz zuvor auf der letzten Raststätte genutzt wurde und danach oftmals das Bewusstsein fehlte, dass diese kleinen Gegenstände bei einer Vollbremsung zu gefährlichen Geschossen werden können. Dabei handelt es sich jedoch nicht nur um eine Nachlässigkeit, sondern man verstößt hiermit gegen Artikel 22 Absatz 1 der Straßenverkehrs-Ordnung (StVO): „Die Ladung einschließlich Geräte zur Ladungssicherung sowie Ladeeinrichtungen sind so zu verstauen und zu sichern, dass sie selbst bei Vollbremsung oder plötzlicher Ausweichbewegung nicht verrutschen, umfallen, hin- und herrollen, herabfallen oder vermeidbaren Lärm erzeugen können. Dabei sind die anerkannten Regeln der Technik zu beachten.“ Die StVO macht auch hier keinen Unterschied zwischen den Fahrzeugarten oder dem Gebrauch. Das heißt, bei einer Kontrolle spielt es keine Rolle, ob man sich in einem privat oder dienstlich genutzten Fahrzeug befindet. Darüber hinaus ist es der Polizei erlaubt, ein Verwarnungs- oder Bußgeld zwischen 10 und 240 Euro (inklusive Punkt in Flensburg) zu verhängen sowie den Fahrer an der Weiterfahrt zu hindern, wenn die Ladung nicht ordnungsgemäß gesichert wird.

Dabei ist die richtige Ladungssicherung – mal von den gesetzlichen Vorschriften abgesehen – im wahrsten Sinne des Wortes überlebenswichtig. Denn beispielsweise auf der gemeinsamen Website www.lade-gut.de des Deutschen Verkehrssicherheitsrats (DVR), der Berufsgenossenschaft für Verkehr (BG Verkehr) und der Unfallkasse des Bundes (UK-Bund) finden sich eindrucksvolle Zahlen, welche Kräfte wirken, wenn es zu einer Vollbremsung oder einem Zusammenstoß kommt. So wurde in Crashtests ermittelt, dass in diesen Situationen Personen wie auch die Ladung auf das bis zu Fünffzigfache ihres Eigengewichts be-

schleunigt werden. Zum Beispiel entwickelt ein 25 Kilogramm schwerer Collie so eine Gewichtskraft eines jungen Elefanten von bis zu 1.250 Kilogramm; selbst das Smartphone mit 300 Gramm entwickelt eine wirkende Massenkraft von 15 Kilogramm. Deshalb ist es wichtig, die im Fall eines Unfalls oder einer Vollbremsung wirkenden physikalischen Kräfte durch Ladungssicherung zu beherrschen. Nur so können folgenschwere Unfälle verhindert werden.

Das Kräfte-Einmaleins

Doch wie entstehen diese Kräfte? Im Grunde ist jedes Transportgut an sich träge, sei es ein Tablet auf dem Beifahrersitz oder von vorneherein schwere Güter wie ein Kühlschrank auf der Ladefläche. Das bedeutet, dass sich diese Gegenstände im Ruhezustand einer Beschleunigung widersetzen und an ihrem Platz stehen bleiben wollen. Aus diesem Grund kippen oder rutschen beim ruckartigen Anfahren nicht gesicherte Ladungen nach hinten. Ist ein Gegenstand jedoch einmal in Bewegung geraten, möchte er seine Richtung und Geschwindigkeit beibehalten. Führt ein Pkw mit 80 Stundenkilometern und wird plötzlich abgebremst, möchten sich die nicht mit dem Fahrzeug fest verbundenen Gegenstände im Inneren weiterhin mit einer Geschwindigkeit von 80 Stundenkilometern vorwärts bewegen – sie schießen deshalb nach vorne. Die physikalische Kraft, die dahintersteckt, heißt Massenkraft. Sie ist auch dafür verantwortlich, dass Taschen beim Abbiegen oder in Kurven nach außen rutschen; jedoch wird sie in diesem Zusammenhang meist als Fliehkraft bezeichnet. Daneben gibt es aber weitere Kräfte, die auf eine Ladung wirken, aber der Massenkraft entgegenwirken: die Gewichtskraft, die einen Gegenstand nach unten drückt, und die Reibungskraft, die das Verrutschen eines Objekts auf dem Untergrund erschwert. Für die Ladungssicherung ist dabei die Reibungskraft entscheidend, da sie

dafür sorgt, dass ein Gegenstand an seinem Platz liegen bleibt – und zwar solange, bis die Massenkraft zu stark wird. Ab diesem Moment müssen dann Sicherungssysteme wie Zurrgurte die verbleibende Kräftedifferenz ausgleichen, damit das Ladegut an Ort und Stelle bleibt.

Ebenso wichtig wie die Kenntnisse über die Kräfte, die auf die Ladung wirken, ist eine ideale Lastverteilung. Daher sollte darauf geachtet werden, dass das Schwerste nach unten und vorne auf die Ladefläche kommt, sodass sich der Schwerpunkt möglichst weit in die Mitte und nach unten verlagert. Dabei muss aber auch an das maximal zulässige Gesamtgewicht und die Achslasten gedacht werden, welche in den Fahrzeugpapieren vermerkt sind. Außerdem sollte die Fracht möglichst mittig zwischen den Seitenwänden und schwere Ladung nicht im hinteren Bereich des Laderaums platziert werden.

Richtig sichern

Sind die physikalischen Grundlagen einmal geklärt, geht es an die eigentliche Ladungssicherung. Dabei gibt es drei Arten: kraftschlüssig, formschlüssig oder eine Kombination beider Methoden. Eine kraftschlüssige Ladungssicherung wird erreicht, indem die Ladung durch Zurrmittel wie beispielsweise Zurrgurte an die Ladefläche gepresst wird. Dadurch erhöht sich die Reibungskraft, die die Ladung letztlich auf ihrem Platz festhalten soll. In der Regel sind für diese Art der Ladungssicherung mindestens zwei Zurrmittel nötig, welche die Fracht in Längs- und Querrichtung absichern. Zusätzlichen Halt verleihen rutschhemmende Materialien, die unter das Frachtgut gelegt werden und ein Verrutschen nun fast völlig ausschließen. Aber eben nur fast: Um die optimale Vorspannkraft zu erreichen, sollte der Zurrwinkel zwischen 83 und 90 Grad groß sein, die Ratsche eine Vorspannkraft von maximal

250 Dekanewton besitzen und das Ladegut formstabil sein.

Unter der formschlüssigen Ladungssicherung sind hingegen das lückenlose Verstauen und das gleichzeitige direkte Anladen der Ladung an den Fahrzeugaufbau zu verstehen. Die Hauptsache ist, dass der Fahrzeugaufbau und die Hilfsmittel ausreichend stabil sind, da beide die gesamte Last schultern. Aber auch alle Ladungsteile müssen stabil genug sein, um den Ladungsdruck aufnehmen zu können. Sollten besonders schwere Frachten transportiert werden, sind diese an allen Seiten durch formstabile Ladegüter zu sichern. Doch nicht nur andere Frachtgüter können das Verrutschen der Ladung verhindern: So eignen sich auch Verzurrgurte, Klemmstangen oder Bodenschienen, die an geeigneten Zurrpunkten im Fahrzeug verankert werden.

Die Kombination beider Methoden wird als „Kopflashing“ bezeichnet und findet insbesondere als „Stirnwandersatz“ Anwendung, falls die Ladung wegen der Lastverteilung nicht an die Stirnwand geladen werden kann. Bei der kombinierten Ladungssicherung wird daher in erster Linie in Fahrtrichtung gesichert, bei Bedarf aber auch entgegen dieser. Die Kopfschlinge muss dabei vor beziehungsweise hinter der Ladung durch Hilfsmittel gehalten und an Zurrpunkten am Fahrzeug fixiert werden. Außerdem muss die seitliche Sicherung bei dieser Methode extra vorgenommen werden.

Hilfsmittel

Welche Methode für die Ladungssicherung anzuwenden ist, entscheidet sich von Fall zu Fall. Jedoch unterstützen Fahrzeug- wie auch Einrichtungshersteller den Kunden hierbei mit einer Vielzahl von Produkten: So sind nahezu in jedem Fahrzeug fest installierte Ösen (sogenannte Zurrpunkte) am Boden oder der Seitenwand vorhanden. Diese können dann beispielsweise für Zurrgurte genutzt werden, mit welchen die Ladung schnell und flexibel gesichert werden kann. Wichtig dabei ist, dass jeder Zurrgurt und jeder Zurrpunkt eine

AUSGEWÄHLTE HERSTELLER VON FAHRZEUGEINRICHTUNGEN

Unternehmen	Website
Activa Automobil-Service GmbH	www.activa-automobilservice.de
Adolf Würth GmbH & Co. KG	www.wuerth.de/web/de/orsymobil/startseite2.php
allsafe GmbH & Co. KG	www.allsafe-group.com
ALUCA GmbH	www.aluca.de
B&T Solutions GmbH	www.but-solutions.de
Bott GmbH & Co. KG	www.bott.de
Car-Management GmbH	www.car-management.net
CSA – Commercial Service Automotive GmbH	www.csa-gmbh.eu
Fami Deutschland GmbH (StoreVan)	www.storevan.com/de/
FES Innovations GmbH	www.fahrzeug-systeme.de
Goliath Trans-Lining KG	www.trans-lining.de
Kleinmetall GmbH	www.kleinmetall.de
KÖGL GmbH	www.koegl.de
MODUL-SYSTEM Fahrzeugeinrichtungen GmbH	www.modul-system.de
Plastipol-Scheu GmbH & Co. KG	www.plastipol-scheu.de
Schoon Fahrzeugsysteme GmbH	www.fahrzeugsysteme.de
Sortimo International GmbH	www.mysortimo.de
Walter Bösenberg GmbH	www.boesenberg.de
Wenzel GmbH (Service System)	www.service-system.de
Winter Fahrzeugtechnik GmbH	www.winter-kuehlfahrzeuge.de

maximale Belastungsgrenze hat, die nicht überschritten werden darf. Diese Angabe ist auf dem Zurrgutlabel unter LC (= Lashing Capacity) oder Fzul (zulässige Scherkraft) zu finden.

Leichte Ladungen, die man nur schwer einzeln sichern kann, werden hingegen idealerweise über sogenannte Zurrnetze fixiert. Diese werden genau wie Zurrgurte an den Zurrpunkten befestigt und straff über die Einzelteile gespannt. Auch hier wird die nötige Vorspannkraft über Ratschen erzeugt. Gleichzeitig eignen sich Zurrnetze auch für offene Ladeflächen wie Pritschen und Anhänger, bei denen der Fahrtwind eine völlig unberechenbare Dynamik auf die Ladung ausüben kann.

Nicht zuletzt sind die Einrichtungssysteme der einschlägigen Anbieter (eine Auswahl ist in der Ta-

belle zu finden) nicht nur reine Ordnungssysteme, sondern bewährte Mittel der Ladungssicherung. So können beispielsweise in sogenannten Unterflorsystemen schwere Materialien oder Maschinen in nur wenigen Sekunden in den großen Schubladen sicher verstaut werden, ohne die Nutzbarkeit der Ladefläche einzuschränken. Gleichzeitig erlaubt der Vollauszug der je nach Hersteller und Ausprägung mehr als 1,5 Meter tiefen und bis zu 100 Kilogramm belastbaren Schubladen auch ein ergonomisches Be- und Entladen außerhalb des Fahrzeugs. Der vollwertige Ladeboden oberhalb dieser Schubladensysteme bietet darüber hinaus durch die zahlreichen Zurrösen und -schienen sowie die Verwendung bedarfsspezifischer Bodenplattenmaterialien, die beispielsweise ein Verrutschen erschweren oder besonders kratzfest sind, eine optimale Grundlage, um schwere wie auch sperrige Ladungen im Fahrzeug zu sichern.



DREI STARKE PARTNER - FÜR QUALITÄT AUS EINER HAND



Beschichtung & Ausstattung trans-lining.de



Stromversorgung leab.eu



Fahrzeugaufbauten humbaur.com

PREISVORTEIL I

Fiat Professional erweitert das Angebot von Ausstattungspaketen für den Fiat Doblò Cargo. Damit soll nicht nur die Neuwagenkonfiguration des kompakten Transporters noch komfortabler und schneller werden, Käufer können außerdem bis zu mehrere Hundert Euro sparen. Das neue Paket „City“ enthält zum Preis von 400 Euro (UPE des Herstellers ab Werk, zuzüglich Mehrwertsteuer) die Einparkhilfe hinten, die Geschwindigkeitsregelanlage (Cruise Control) und den Regensensor. Gegenüber den regulären Einzelpreisen bedeutet das Paket einen Kundenvorteil von 150 Euro netto. Gleich acht Komponenten für den Fiat Doblò Cargo fasst das neue Paket „SX Highend“ zusammen: elektrisch einstell-, einklapp- und beheizbare Außenspiegel, Geschwindigkeitsregelanlage (Cruise Control), Regensensor, Einparkhilfe hinten und Rückfahrkamera, Sitzheizung für den Fahrer, Multifunktionslenkrad sowie die Entertainmentanlage UconnectTM. Sie wird über einen Touchscreen mit 5,0 Zoll (12,7 Zentimeter) Bildschirmdiagonale gesteuert, bietet Radio mit digitalem Empfang (DAB) sowie ein Navigationssystem und ist außerdem Bluetooth®-fähig. Das Ausstattungspaket „SX Highend“ kostet 1.290 Euro (UPE des Herstellers ab Werk, zuzüglich Mehrwertsteuer), der Kundenvorteil gegenüber den Einzelpreisen beträgt gemäß Herstellerangaben 630 Euro netto.

ZUKUNFTSWEISENDE EXPONATE

Auf der LogiMAT (19. bis 21. Februar 2019 in Stuttgart) präsentiert bott, wie gut sich Betriebs- und Fahrzeugeinrichtungen in der Intralogistik verzahnen lassen. Verschiedene Anwendungsmöglichkeiten auf dem bott-Stand (Halle 5/Stand F09) sollen deutlich machen, wie der Einrichtungsspezialist die gesamte Prozesskette effizient gestaltet, damit ein Betrieb für künftige Herausforderungen gut gerüstet ist und stets anpassungsfähig bleibt. So zeigt bott unter anderem die Kommissionierung und die logistische Vernetzung verschiedener Arbeitsbereiche an verschiedenen Exponaten. Hier werden exemplarisch am zentralen Lager Bereitstellungswagen kommissioniert und anschließend die Arbeitsplätze entlang der Logistikkette mit dem Material versorgt. Sowohl stationäre abero-Arbeitsplätze als auch mobile Arbeitsplätze im Transporter mit der bott-vario-Fahrzeugeinrichtung. Die durch das ELAM-System von Armbruster Engineering gesteuerten „Pick-to-Light“-Anzeigen sorgen dafür, dass das Material exakt dort abgelegt wird, wo es gebraucht wird. Das sorgt für schnelle und prozesssichere Arbeitsabläufe.



NOCH MEHR EFFIZIENZ

mySortimo ist die neue Onlineplattform, die alles bietet, um den Handwerkeralltag zu perfektionieren, verspricht der Einrichtungsspezialist Sortimo. Von der neuen Fahrzeugeinrichtung SR5 über die Fahrzeugbeklebung bis hin zum optimal organisierten Arbeitsplatz auf engstem Raum finden Handwerker und Flottenkunden aus anderen Bereichen auf mySortimo.de neben einem breiten Produktspektrum auch digitale Services rund um die mobile Werkstatt, so das Unternehmen. Der aktuelle Fachkräftemangel verschafft Unternehmen zwar volle Auftragsbücher, stellt das Handwerk aber gleichzeitig vor die schwierige Aufgabe, geeignete Fachkräfte zu rekrutieren. Zeit wird dabei zum Schlüsselfaktor im beruflichen Alltag eines jeden Handwerkers. Sortimo, Anbieter von Fahrzeugeinrichtungen und intelligenten Mobilitätslösungen, knüpft genau hier an und hat mit mySortimo gemäß eigenen Angaben eine Plattform geschaffen, die Handwerkern und Flottenkunden aus anderen Bereichen entscheidende Vorteile nicht nur in der Nutzung, sondern bereits in der Beschaffung ihres mobilen Arbeitsumfeldes bereitstellt. An nur einer Anlaufstelle erhalten Kunden schlüsselfertige Lösungen für ihren beruflichen Alltag, wodurch ihnen mehr Zeit bleiben soll, die genau da eingesetzt werden könne, wo sie auch benötigt würde – in der Werkstatt oder auf der Baustelle.

MOBILES TRANSPORTSYSTEM



Verladen, transportieren, montieren – viele Tätigkeiten in Logistik, Industrie und Handwerk verdienen mehr Aufmerksamkeit, wenn es um Komfort und Gesundheit der Mitarbeiter geht. Gerade im Hinblick auf den Anwenderbezug kann der xetto®, das mobile Transportsystem von HOERBIGER, gemäß Herstellerangaben mit einer Vielzahl praktischer Extras aufwarten. Mit Features für einen erhöhten Bedienkomfort wie zwei Bedieneinheiten, einer Auffahrrampe und weiteren Vorrichtungen unterstützt er Anwender ideal bei ihren täglichen Aufgaben, verspricht das Unternehmen. Güter ließen sich schnell und einfach handhaben und bewegen. Auf der LogiMAT 2019 in Stuttgart (19. bis 21. Februar 2019) in Halle 1 Galerie, an Stand OG66 verschafft HOERBIGER dem Fachpublikum einen detaillierten Überblick über das Leistungsspektrum des mehrfach preisgekrönten Systems. Ein besonderes Highlight: Dank ihrer gesundheitsschonenden Bauweise wird die Lösung bei Bedarf als Arbeitsmittel für Menschen mit körperlicher Beeinträchtigung gefördert.

PREISVORTEIL II

Der neue Caddy Xtra basiert auf dem Caddy Trendline und punktet gemäß VW Nutzfahrzeuge mit einem Preisvorteil und vielen beliebten Ausstattungsmerkmalen. Das Umfeldbeobachtungssystem „Front Assist“ mit City-Notbremsfunktion ist bei diesem Sondermodell serienmäßig im Umfang enthalten. Ebenfalls serienmäßig sind – abhängig von der gewählten Motorisierung – die 15-Zoll-Leichtmetallräder „Caloundra“ oder die 16-Zoll-Leichtmetallräder „Bendigo“. Optional ist das Connectivity Paket erhältlich. Das beinhaltet unter anderem Schnittstellen für Mobiltelefone, die Multifunktionsanzeige „Premium“ mit Müdigkeitserkennung und das Navigationssystem „Discover Media“. Die Preise für den neuen Caddy Xtra starten bei 17.638,66 Euro (netto) mit dem 55 kW / 75 PS starken 2.0-TDI-Motor. Die höchste Leistungsstufe ist der 110 kW / 150 PS starke 2.0-TDI-Vierzylinder-Diesel. Das Sondermodell ist auch als Erdgasvariante mit 1.4 TGI BlueMotion mit 81 kW / 110 PS bestellbar. Alle Motoren erfüllen gemäß Herstellerangaben die neueste Abgasnorm Euro 6d-TEMP-EVAP. Das Sondermodell ist ab sofort bestellbar.

NOCH SICHERER



Für noch mehr Sicherheit und Fahrkomfort bietet der Peugeot Boxer ab sofort neue Fahrerassistenzsysteme und erweitert die Konnektivität: Neu sind der Spurhalteassistent mit Verkehrsschilderkennung, die Einparkhilfe inklusive der Vorrüstung für die Rückfahrkamera, der Notbremsassistent und PEUGEOT Connect. Seit Ende 2018 stehen auch die neuen Dieselmotoren BlueHDi 120 Stop & Start und BlueHDi 140 Stop & Start für den PEUGEOT Boxer Kombi zur Verfügung. Steffen Raschig, Geschäftsführer von PEUGEOT Deutschland: „Der PEUGEOT Boxer ist eines unserer beliebtesten Nutzfahrzeuge und es liegt uns am Herzen, dass auch die Fahrer und Fahrerinnen im gewerblichen Bereich immer sicher und komfortabel unterwegs sind. Dazu zeigt Peugeot auch bei den Nutzfahrzeugen, dass wir in einer Vorreiterrolle mit neuester Motorentechnologie sind. Seit Ende 2018 erfüllen die neuen Diesel bereits die strenge Abgasnorm Euro 6d-TEMP. Die anderen Motoren für unsere Nutzfahrzeuge folgen Mitte dieses Jahres.“

Sieger bei den großen SUV:
Kia Sorento 2.2 CRDi AWD



Kraftpakete für die Straße

Die Folge 99 unseres Kostenvergleichs widmet sich den großen SUV und damit dem Flaggschiff so manchen Herstellers. Allein die über 30 Modelle, die sich im Umfeld der geländetauglichen Allzweckfahrzeuge ab einer Länge von 4,7 Metern tummeln, zeigen, dass hier ein Segment anzutreffen ist, welches sowohl bei Kunden als auch Herstellern auf großes Interesse stößt. Am Ende kann sich der **Kia Sorento 2.2 CRDi AWD** gegen elf Konkurrenten aus diesem Segment durchsetzen.

Schon im vergangenen Kostenvergleich („Die Qual der Wahl“, S. 120 ff.) haben wir auf die Besonderheiten des SUV/Geländewagen-Segments hingewiesen. Denn mit knapp 100 Modellen umfasst laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) die Liste der SUV und Geländewagen so viele unterschiedliche Fahrzeuge wie sonst kein anderes Segment. Wagt man sich dann noch in das Revier der großen Geländegänger ab einer Länge von 4,7 Metern, ist die Vielfalt an Fahrzeugen überwältigend: vom reinrassigen Geländegänger à la Mercedes-Benz G-Klasse über Coupévarianten der Flaggschiffe wie eben einem BMW X6 bis zu Elektro-Offroadern vom Schlag eines Audi e-tron, die in diesem Jahr sicher den einen oder anderen von der Elektromobilität überzeugen werden.

Auch wenn gleich 32 Modelle dem betrachteten Segment zugesprochen werden können, hat es am Ende nur bei einem Drittel auch zu einer Wertung gereicht. Die Gründe dafür sind so einfach wie auch ernüchternd: Entweder waren sie nicht (mehr) verfügbar oder nicht kalkulierbar. Insbesondere unsere Elektro-SUV waren zum Zeitpunkt der Kalkulation noch nicht in den Startlöchern. Jedoch scheint die Elektromobilität insbesondere in diesem Segment im Trend zu sein: Mit Audi e-tron, Hyundai Nexo, Jaguar I-PACE, Mercedes-Benz EQC und Tesla Model X verfügen gleich fünf Modelle über einen rein elektrischen Antrieb. Besitzer eines solchen Elektro-SUV können, obwohl sie im wahrsten Sinne über viel Auto verfügen, getrost jede Diskussion über Fahrverbote ignorieren.

Doch zurück zu unserem Kostenvergleich: Während wir uns im letzten Vergleich noch mit den

(Fortsetzung auf S. 97)



BORBET GTY 19" BLACK RIM POLISHED GLOSSY



BORBET VTX 18" - 20" GRAPHITE POLISHED



BORBET BY 19"-21"& 23" TITAN POLISHED MATT



BORBET LX 19" GRAPHITE SPOKE RIM RED POLISHED



BORBET Y 19"-20" HYPER SILVER

BORBET
WWW.BORBET.DE

GROSSE SUV (Fortsetzung auf S. 96)

Ein Service von



Kosten netto in Euro	Kia Sorento 2.2 CRDi AWD	Volkswagen Touareg 3.0 V6 TDI 4Motion DPF	Ford Edge 2.0 EcoBlue Bi-Turbo 4x4	Audi Q7 45 TDI ultra quattro tiptronic
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.800 x 1.890 x 1.690	4.878 x 1.984 x 1.717	4.827 x 1.928 x 1.751	5.052 x 1.968 x 1.741
Getriebe	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Antriebsart	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
Motorleistung in kW (PS)	147 (200)	170 (231)	175 (238)	170 (231)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	9,4	7,5	9,6	7,1
Höchstgeschwindigkeit in km/h	205	221	216	229
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	6,1	6,6	6,7	6,5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	160	173	175	172
Energieeffizienzklasse	A	B	B	B
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP
Tankgröße in l	71	75	64	75
Reichweite in km	1.164	1.136	955	1.154
Kofferraumvolumen in l	660	810	800	890
max. Laderaumvolumen in l	1.732	1.800	1.688	2.075
Zuladung in kg	561	780	539	670
Anhängelast gebr. (12 %)/ungebremst in kg	2.000 / 750	3.500 / 750	2.000 / 750	2.700 / 750
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	533	1.968	1.763	1.376
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	7 Jahre/150.000 km	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	2 Jahre/30.000 km	nach Serviceintervallanzeige	2 Jahre / 30.000 km	30.000 km / 2 Jahre
Restwert in Prozent**	45,00	62,44	47,07	57,96
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslineie	GT Line	Basis	Titanium	Basis
Nettolistenpreis in €	42.394,96	48.718,49	43.025,21	53.865,55
Nettogesamtpreis in €***	42.394,96	51.584,03	43.445,38	58.428,57
Kraftstoffkosten in € pro 10.000 km	737,13	797,55	809,63	785,46
Full-Service-Leasingrate mtl. in €****				
bei 10.000 km Laufleistung p. a.	530,56	800,40	527,11	755,72
bei 20.000 km Laufleistung p. a.	588,96	876,35	588,63	836,68
bei 30.000 km Laufleistung p. a.	654,48	962,18	658,24	926,76
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
adaptiver Tempomat	Serie	1.281,51 €	420,17 €	1.588,24 €
aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe hinten	Serie	672,27 €	Serie	Serie
Navigationssystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Nebelscheinwerfer	Serie	130,25 €	Serie	Serie
Rückfahrkamera	Serie	1.134,45 €	Serie	705,88 €
Sitzheizung vorn	Serie	319,33 €	Serie	2.268,90 €
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie	1.588,24 €
Verkehrszeichenerkennung	Serie	Serie	Serie	1.588,24 €

*Herstellerangaben

**Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 20.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 1/2019), Quelle: Schwacke

Plätze 1 bis 3

Plätze 10 bis 12 beziehungsweise nicht alles lieferbar



Mercedes-Benz GLE 300 d 4Matic 9G-TRONIC	Jaguar F-PACE 25d AWD	Land Rover Range Rover Velar D240	Audi Q8 50 TDI quattro tiptronic
4.924 x 1.947 x 1.772	4.731 x 1.936 x 1.667	4.804 x 2.041 x 1.685	4.986 x 1.995 x 1.705
9-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
180 (245)	177 (240)	177 (240)	210 (286)
7,2	7,2	7,4	6,3
225	217	217	245
6,1	6,6	6,5	6,6
161	173	171	172
A	C	B	B
Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP
65	60	60	75
1.066	909	923	1.136
630	650	673	605
2.055	1.740	1.705	1.755
720	590	599	670
2.700 / 750	2.400 / -	2.500 / 750	2.800 / 750
1.000	59	101	1.376
2 Jahre nach Serviceintervallanzeige	3 Jahre / 100.000 km 2 Jahre / 34.000 km	3 Jahre / 100.000 km 2 Jahre / 34.000 km	2 Jahre 2 Jahre / 30.000 km
60,33	57,69	56,38	57,34
Basis	Pure	Basis	Basis
55.300,00	46.176,47	50.605,04	64.117,65
58.665,00	50.071,42	54.844,53	66.281,52
737,13	797,55	785,46	797,55
813,61	702,25	698,49	804,74
896,07	762,73	774,85	893,10
988,17	829,79	860,63	990,40
Serie	Serie	Serie	Serie
900,00 €	1.741,17 €	1.697,47 €	1.764,71 €
Serie	Serie	Serie	Serie
Serie	Serie	Serie	Serie
730,00 €	Serie	Serie	Serie
Serie	1.646,22 €	1.073,95 €	Serie
Serie	Serie	Serie	Serie
1.225,00 €	174,79 €	896,64 €	Serie
Serie	Serie	Serie	399,16 €
360,00 €	332,77 €	319,33 €	Serie
Serie	Serie	Serie	1.764,71 €
150,00 €	1.646,22 €	252,10 €	1.764,71 €

So haben wir gewertet

Der neue Flottenmanagement-Kostenvergleich setzt sich aus fünf Hauptkriterien – den Kosten über Laufzeit und -leistung, den technischen Daten, den flottenrelevanten Daten, der Ausstattung und den einmaligen Kosten beim Kauf – zusammen. Dabei erhalten die jeweils drei günstigsten Modelle eine grüne Markierung und die drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls werden flottenrelevante Fakten wie die Dichte des Servicenetzes sowie der Restwert in Prozent grün beziehungsweise rot markiert und dementsprechend bewertet. Die technischen Daten eines jeden Modells werden unter den Gesichtspunkten des Durchschnittsverbrauchs in l/100 km laut WLTP-Fahrzyklus (zurück gerechnet auf NEFZ-Werte), des CO₂-Ausstoßes in g/km, der Reichweite in km sowie der Ladungsdaten – Kofferraumvolumen in l, max. Laderaumvolumen in l und Zuladung in kg – beurteilt und entweder mit Grün für die drei Bestwerte beziehungsweise Rot für die drei schlechtesten Werte gekennzeichnet. Zusätzlich erhalten segmentspezifische technische Daten, wie beispielsweise der Anhängelast bei großen SUV, eine entsprechende Grün-Rot-Bewertung.

Zusätzlich wird eine besonders lange Laufzeit der Fahrzeuggarantie mit einem Pluspunkt respektive einer grünen Markierung hervorgehoben. Abweichungen von der segmentspezifischen Mindestausstattung für einen Dienstwagen werden rot gekennzeichnet, wenn diese auch nicht gegen Aufpreis erhältlich sind. Eine grüne Kennzeichnung im Bereich Ausstattung kann aufgrund von inkludierter Mehrausstattung erzielt werden, wenn diese einen Mehrwert in puncto Sicherheit beziehungsweise Komfort für den Dienstwagennutzer darstellt.

Mindestausstattung für einen Dienstwagen aus dem Segment großer SUV:

- Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)
- aktiver Bremsassistent
- Bluetooth-Freisprechanlage
- Einparkhilfe mit Sensoren beziehungsweise über die Rückfahrkamera
- Klimaautomatik
- Nebelscheinwerfer

Mehrwertausstattung im Segment großer SUV:

- adaptiver Tempomat
- fest verbautes Navigationssystem
- Sitzheizung vorn
- Spurhalteassistent
- Verkehrszeichenerkennung

***Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen

****Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive Online, der Leasingkonfigurator für Geschäftskunden, bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Technik- und Versicherungservice

GROSSE SUV

Ein Service von



Kosten netto in Euro	BMW X6 xDrive30d	Jeep Grand Cherokee 3.0 V6 Multijet 4WD	Lexus RX 300 AWD	Mercedes-Benz GLE Coupé 350 d 4Matic 9G-TRONIC
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.909 x 1.989 x 1.702	4.828 x 1.943 x 1.802	4.890 x 1.895 x 1.685	4.900 x 2.129 x 1.731
Getriebe	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	6-Gang Automatik	9-Gang-Automatik
Antriebsart	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
Motorleistung in kW (PS)	190 (258)	184 (250)	175 (238)	190 (258)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	6,7	8,2	9,5	7,0
Höchstgeschwindigkeit in km/h	230	202	200	226
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	7,0	7,9	8,5	7,8
CO ₂ -Ausstoß in g/km	183	208	245	205
Energieeffizienzklasse	B	C	C	C
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6c	Euro 6c
Tankgröße in l	85	93,5	72	93
Reichweite in km	1.214	1.184	847	1.192
Kofferraumvolumen in l	550	782	553	650
max. Laderaumvolumen in l	1.525	1.554	1.626	1.720
Zuladung in kg	640	546	540	625
Anhängelast gebr. (12 %)/ungebremst in kg	3.500 / 750	3.500 / 750	1.500 / 750	2.900 / -
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	733	265	40	1.000
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 + 2 Jahre	4 Jahre	3 Jahre / 100.000 km	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	1 Jahr / 20.000 km	2 Jahre / 30.000 km	nach Serviceintervallanzeige
Restwert in Prozent**	51,59	47,47	51,12	54,67
Fahrzeugkosten				
Ausstattungsline	Basis	Overland	Executive line	Basis
Nettolistenpreis in €	60.756,30	58.151,26	48.655,46	60.250,00
Nettogesamtpreis in €***	62.327,73	58.151,26	49.453,78	62.395,00
Kraftstoffkosten in € pro 10.000 km	845,88	954,64	1.100,71	942,55
Full-Service-Leasingrate mtl. in €****				
bei 10.000 km Laufleistung p. a.	858,29	837,46	719,12	944,33
bei 20.000 km Laufleistung p. a.	939,36	930,79	788,77	1.030,30
bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.028,06	1.038,37	866,70	1.125,84
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
adaptiver Tempomat	1.302,52 €	Serie	Serie	965,00 €
aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe hinten	Serie	Serie	Serie	730,00 €
Navigationssystem	Serie	Serie	798,32 €	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Nebelscheinwerfer	Serie	Serie	Serie	Serie
Rückfahrkamera	Serie	Serie	Serie	Serie
Sitzheizung vorn	Serie	Serie	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie	450,00 €
Verkehrszeichenerkennung	268,91 €	-	Serie	Serie

Plätze 1 bis 3

Plätze 10 bis 12 beziehungsweise nicht alles lieferbar

Fußnoten siehe Seiten 100-101

kleinen und kompakten SUV mit Benzinmotor beschäftigt haben, betrachten wir nun das andere Ende dieses Segments und lassen dabei erst einmal die Art des Kraftstoffs außer Acht. Die Frage nach dem Warum ist leicht zu beantworten: Während wir bei den kleinen und kompakten SUV im Flottenmarkt eher von Fahrzeugen aus der Kategorie User-Chooser beziehungsweise Motivationsmodell sprechen, sind SUV ab einer Länge von 4,7 Metern eher ab der Managementebene zu finden. Dort werden in der Regel dann nur noch selten Vorgaben hinsichtlich des Fahrzeugs gemacht und der Nutzer kann aus einem breiten Portfolio an Motorvarianten wählen. Und hier kann man dann auch wieder von der Qual der Wahl sprechen, denn Vielfalt bieten die großen SUV in puncto Antrieb allemal: von 150 bis 575 PS bei den Benzinern oder 120 bis 400 PS bei den Selbstzündern. Wer dann auch noch offen für alternative Antriebe ist, hat noch mehr Auswahlmöglichkeiten. Um jedoch die Vergleichbarkeit zu wahren, setzen wir die Motorleistung auf rund 175 kW (231 PS) fest. Diesem komplexen Anforderungsprofil und der Verfügbarkeit im ALD Automotive Online, dem Leasingkonfigurator für Geschäftskunden, zugrunde liegend, haben es letztlich zwölf Modelle in unseren Kostenvergleich geschafft. Wer dennoch Modelle wie den BMW X5, Cadillac XT5, Hyundai Santa Fe, Maserati Levante, Porsche Cayenne, SEAT Tarraco oder Volvo XC90 vermisst, muss sich wohl bis zum nächsten Kostenvergleich der großen

SUV gedulden, denn diese waren Anfang Januar leider nicht kalkulierbar.

Bevor wir uns jedoch in die Analyse der Ergebnisse begeben, noch ein paar Worte zum neuen Kostenvergleich: Kurz vor der 100. Episode unseres Vergleichs haben wir noch einmal Hand angelegt, um die Struktur zu verbessern und etwas nachvollziehbarer zu gestalten. Nachdem wir die technischen Daten näher beleuchten, widmen wir uns den flottenrelevanten Details und schließen den Vergleich mit den Kosten ab. Kosten ist hierbei ein wichtiges Stichwort: Denn in der Leasingrate ist nun auch der Technik- und Versicherungsservice inkludiert, was dem Full-Service-Gedanken zuträglich ist. Daneben sind die Kraftstoffkosten lediglich pro 10.000 Kilometer angegeben, wodurch dem Thema Kraftstoffverbrauch nicht mehr eine übergeordnete Stellung zugesprochen wird, sondern eben den Kosten.

Mit den rund 175 kW erreicht ein SUV dieser Größenordnung in etwas weniger als acht Sekunden die Marke von 100 Stundenkilometern und eine Höchstgeschwindigkeit von rund 220 Kilometern pro Stunde. Beim Durchschnittsverbrauch liegen die ausgewählten Modelle im Bereich von 6,1 bis 8,5 Liter pro 100 Kilometer, dabei ist jedoch anzumerken, dass der einzig verbleibende Benzin (Lexus RX 300 AWD) trotz seiner 238 PS starken Maschine mit 8,5 Litern lediglich 25 Prozent über dem Durchschnittsverbrauch der Selbstzünder (6,76 Liter je 100 Kilometer) liegt. Den ersten

Platz in der Sonderwertung „Kraftstoffverbrauch“ teilen sich aber der Kia Sorento und der Mercedes-Benz GLE. Das Podium in diesem Bereich komplettieren dann auch gleich zwei Modelle: Audi Q7 und Land Rover Range Rover Velar. Ein großvolumiger Tank mit einem Fassungsvermögen von 85 Litern beschert dem BMW X6 in der Kategorie „Reichweite“ mit 1.214 Kilometern den begehrten ersten Platz auf dem Podest. Mit 1.192 Kilometern, sprich einer um 22 Kilometer geringeren Reichweite, reiht sich die Coupévariante des Mercedes-Benz GLE auf Platz zwei ein. Das Podest vervollständigt der Jeep Grand Cherokee mit 1.184 Kilometer Reichweite. Doch Obacht: Bei den drei SUV-Vertretern auf den Podestplätzen sind die Kraftstoffbehälter größer als beim Rest der Vergleichskandidaten. Einige Hersteller bieten optional einen größeren Tank – natürlich gegen Aufpreis.

Relevant für die Wertung sind ebenfalls die Ladungsdaten, die sich aus gleich vier Bestandteilen zusammensetzen – Anhängelast gebremst (12 Prozent), Kofferraumvolumen, maximales Laderaumvolumen sowie Zuladung. In der Sonderwertung „maximales Laderaumvolumen“ sichern sich die deutschen Hersteller die begehrten Podiumsplatzierungen: auf dem ersten Platz der Audi Q7 mit 2.075 Litern vor dem Mercedes-Benz GLE mit 2.055 Litern und dem Volkswagen Touareg mit 1.800 Litern. Im Durchschnitt lassen sich bei um-

(Fortsetzung auf S. 98)



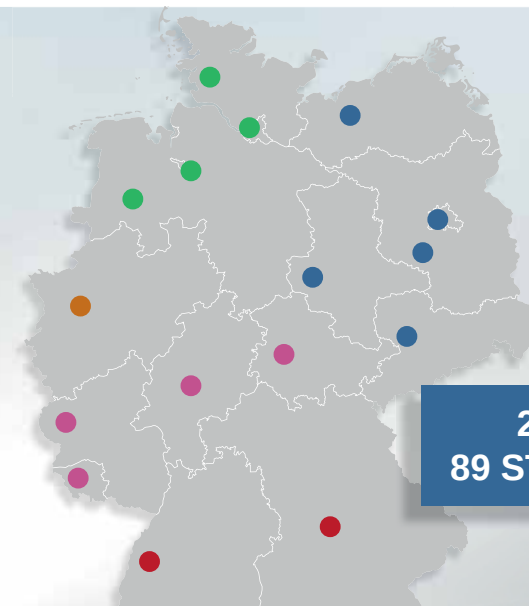
Emil Frey Gruppe Deutschland

EMIL FREY FLOTTE – LEISTUNGSCENTER

Mit der Implementierung der neuen Ebene / Marke „EFF – Emil Frey Fleet“ innerhalb der Emil Frey Gruppe Deutschland (EFGD), wird das Flottengeschäft innerhalb der EFGD zentral gesteuert und koordiniert.

Eine bundesweite Abdeckung durch Key Account Manager (KAM) sorgt für eine markenübergreifende Großkundenbetreuung und –Akquisition, in Zusammenarbeit mit den Flotten-Repräsentanten der einzelnen Gesellschaften.

Die Größe und Nutzung der Synergien innerhalb der Gruppe ermöglichen uns vielfältig zu agieren und unsere Kunden die bestmögliche Betreuung zu geben, nicht nur im Verkauf, sondern auch im Service.



**27 MARKEN.
89 STANDORTE.**

WIR HANDELN FÜR IHRE MOBILITÄT!

Kompetente Betreuung von

- internationalen Kunden
- Leasinggesellschaften
- Fuhrparkmanagementgesellschaften
- Autovermietungen
- Abnehmergruppen
- VIP Großkunden
- Behörden (national)
- überregionalen Kunden

Verantwortung für

- Mehr-Marken Kompetenz
- Ausschreibungen von Unternehmen und Behörden (national / international)
- Logistik (national)
- Rücknahmeprozesse (national)
- Buy-Back Vereinbarungen
- Markenkompetenz
- Testwagen
- Back Office
- Auslieferungsprozesse

Ihre persönlichen Ansprechpartner:

- **Joachim Trumpp – Head of Key Account**
Mobil: 0173 - 3 94 61 68 | E-Mail: joachim.trumpp@emilfrey.de
- **Robert Kollerbohm – Key Account Manager Nord**
Mobil: 0172 - 4 23 28 89 | E-Mail: robert.kollerbohm@emilfrey.de
- **Sven Schmidt – Key Account Manager West**
Mobil: 0174 - 1 98 52 49 | E-Mail: sven.schmidt@emilfrey.de
- **Carsten Pflug – Key Account Manager Mitte**
Mobil: 0172 - 6 66 86 62 | E-Mail: carsten.trumpp@emilfrey.de
- **Tobias Rohrmeier – Key Account Manager Süd**
Mobil: 0152 - 07 13 28 04 | E-Mail: tobias.rohrmeier@emilfrey.de
- **Thomas Schwenk – Markenspezialist**
Mobil: 0173 - 1 84 55 68 | E-Mail: thomas.schwenk@emilfrey.de

Sonderwertung
Restwert in Prozent**



1. Volkswagen Touareg	62,44
2. Mercedes-Benz GLE	60,33
3. Audi Q7	57,96
4. Jaguar F-PACE	57,69
5. Audi Q8	57,34
6. Land Rover Range Rover Velar	56,38
7. Mercedes-Benz GLE Coupé	54,67
8. BMW X6	51,59
9. Lexus RX	51,12
10. Jeep Grand Cherokee	47,47
11. Ford Edge	47,07
12. Kia Sorento	45,00

Sonderwertung
Kraftstoffverbrauch in l/100 km



1. Kia Sorento	6,1
Mercedes-Benz GLE	6,1
3. Audi Q7	6,5
Land Rover Range Rover Velar	6,5
5. Audi Q8	6,6
Jaguar F-PACE	6,6
Volkswagen Touareg	6,6
8. Ford Edge	6,7
9. BMW X6	7,0
10. Mercedes-Benz GLE Coupé	7,8
11. Jeep Grand Cherokee	7,9
12. Lexus RX (Benzin)	8,5

Sonderwertung maximales
Laderaumvolumen in Litern



1. Audi Q7	2.075
2. Mercedes-Benz GLE	2.055
3. Volkswagen Touareg	1.800
4. Audi Q8	1.755
5. Jaguar F-PACE	1.740
6. Kia Sorento	1.732
7. Mercedes-Benz GLE Coupé	1.720
8. Land Rover Range Rover Velar	1.705
9. Ford Edge	1.688
10. Lexus RX	1.626
11. Jeep Grand Cherokee	1.554
12. BMW X6	1.525

** Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 20.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 1/2019), Quelle: Schwacke

geklappten Rücksitzen etwas mehr als 1.747 Liter verstauen. Wer sich jedoch auf den Kofferraum als Stauraum beschränkt, kann sich bei einem durchschnittlichen großen SUV immerhin über fast 690 Liter freuen. Auch in dieser Wertung ist der Audi Q7 mit 890 Litern der Trumpf. Im letzten Wertungspunkt bei den Ladungsdaten – der Zuladung – holt sich der Volkswagen Touareg mit 780 Kilogramm Zuladung vor dem Mercedes-Benz GLE (720 Kilogramm) und den beiden Audi-Modellen (jeweils 670 Kilogramm) die Goldmedaille.

Kommen wir zu den Kosten ... Für einen großen SUV, welcher gemäß unseren Ausstattungsvorgaben bestückt ist, werden im Durchschnitt 54.155,95 Euro fällig. Wer besonders günstig in das Segment einsteigen möchte, dem sei der Kia Sorento in der Ausstattungslinie „GT Line“ ans Herz gelegt. Mit einem Listenpreis inklusive Sonderausstattung von gerade einmal 42.394,96 Euro ist der Sorento nicht nur über 10.000 Euro günstiger als ein durchschnittlicher großer SUV, der nach unseren Vorgaben konfiguriert ist, sondern es werden zum Nettolistenpreis keine teuren Zusatzoptionen fällig. Die „GT Line“ erfüllt alle Anforderungen hinsichtlich der dienstwagenrelevanten Ausstattung bereits in der Serie. Einziger Haken: Der Kia Sorento verfügt lediglich über 147 kW beziehungsweise 200 PS. Wer nun lieber 175 kW (238 PS) sein Eigen nennt, dem sei der Ford Edge 2.0 EcoBlue Bi-Turbo 4x4 ans Herz gelegt. Für eine Investition von etwas mehr als 600 Euro bekommt der Fahrer die geforderten Pferdestärken und muss lediglich für den adaptiven Tempomaten noch einmal 420,17 Euro zusätzlich investieren, um auch eine gleichwertige Ausstattung zu erhalten.

Bleiben schlussendlich die Leasingraten, die aufzeigen, ob Fahrzeuge in den von Referenz-

modellen gesteckten Kostenrahmen passen oder nicht. Die Full-Service-Leasingraten bei 10.000 Kilometern pro Jahr und 36 Monaten Laufzeit verhelfen dem Ford Edge mit 527,11 Euro auf Platz eins, danach folgt der Kia Sorento mit 530,56 Euro. Für den Drittplatzierten, den Land Rover Range Rover Velar, werden bereits 698,48 Euro pro Monat fällig. Dennoch liegen auch hier knapp 50 Euro bis zum Erreichen der monatlichen durchschnittlichen Full-Service-Leasingrate für einen großen SUV, diese liegt bei 749,34 Euro. Bei höheren Laufleistungen ändert sich die Verteilung der Podiumsplätze jedoch: So zieht bereits ab 20.000 Kilometer Laufleistung der Jaguar F-PACE am Konzern-Bruder Land Rover Range Rover Velar vorbei. Bei 30.000 Kilometern kann

sich dann auch der Kia Sorento den ersten Platz vom Ford Edge in der Wertung der Full-Service-Leasingraten holen.

Nach Abwägung sämtlicher Wertungen läuft es auf einen wohlverdienten Sieg des Kia Sorento hinaus, der sich weder bei den Kosten noch bei den Verbrauchsdaten die Blöße gibt. Einzige Minuspunkte des Koreaners sind die geringe Anhängelast sowie der Restwert. Auf Platz zwei landet der Volkswagen Touareg mit Bestwerten in den Bereichen Zuladung und Restwert. Das Podium komplettiert der Ford Edge, für den es aufgrund der geringen Zuladung und Anhängelast sowie eines geringeren Restwertes nur für den dritten Platz reicht.

And the winner is ...
Kia Sorento 2.2 CRDi AWD



KURZINTERVIEW


CLAUDIA VOGT

Managerin Fleet &
Remarketing der Ford-
Werke GmbH

Telefon: 0221/9017704

E-Mail: cvogt2@ford.com

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

Claudia Vogt: Alle flottenrelevanten Optionen wie zum Beispiel Parkpilot/Navigationsgerät et cetera sind entweder bereits in den entsprechenden Ausstattungsversionen serienmäßig vorhanden oder zumindest als Option/Paket erhältlich. Das gilt für unser komplettes Produktportfolio: vom KA+ bis zum Ford Transit Zweittonner. Ford hat für jedes Fahrzeug ein maßgeschneidertes Angebot für die jeweiligen Flottenkunden – unabhängig von der Größe des Gewerbekunden-Fuhrparks.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?

Claudia Vogt: Besonders interessant sind die Ford-Full-Service-Leasingangebote, die die Wartungs- und Verschleißarbeiten schon mit beinhalten. Hinzu kommt unsere Mobilitäts-garantie. Darüber hinaus haben wir rund 450 Händlerbetriebe in ganz Deutschland, davon 220 auf Gewerbekunden spezialisierte Händler und insgesamt bundesweit knapp 1.800 Händlerstützpunkte.

Flottenmanagement: Alternative Antriebe und autonomes Fahren sind zwei wichtige Zukunftsbausteine in der Automobilindustrie. Wie sind Sie hier aufgestellt?

Claudia Vogt: In den nächsten zwei Jahren führt Ford circa 15 elektrifizierte Modelle ein, zum Beispiel den Transit Custom Plug-In Hybrid (Mitte 2019), und es erfolgt die Erweiterung des Ford Mondeo Hybrid um eine Turnier-Variante (Anfang 2019). Stichwort autonomes Fahren: Für den komplett neu entwickelten Ford Focus steht das umfangreichste Angebot an Assistenzsystemen zur Verfügung, das Ford je in einer europäischen Baureihe angeboten hat. Viele dieser Funktionen entsprechen dem Level 2 für automatisiertes Fahren. Diese hochmodernen Systeme bieten Verbesserungen in puncto Sicherheit, Fahren und Parken. Ford fasst die Assistenztechnologien ab sofort unter dem neuen globalen Oberbegriff „Ford Co-Pilot360“ zusammen.

Flottenmanagement: Was können die Ford-Gewerbekunden in den nächsten Jahren erwarten?

Claudia Vogt: Wir blicken sehr positiv in die Zukunft. Die richtigen, flottenrelevanten Fahrzeuge kommen zur richtigen Zeit, wie zum Beispiel der gründlich überarbeitete Ford Mondeo (erstmalig mit Hybridantrieb auch für die Turnier-Version) oder der Ford Transit Custom Plug-In Hybrid. Weitere wichtige Produkte werden folgen.



Eines der Highlights des neuen Transit, das LED-Außenlicht

Mehr als ein Spruch!

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Ford

„Ford – eine Idee weiter“ heißt es in der Werbung. Oft gelten Sprüche wie dieser als Marketing-Phrasendrescherei. Aber beim US-amerikanischen Automobilbauer steckt mehr dahinter. So setzte Ford schon in früheren Jahren, wie mit der serienmäßigen Einführung des Antiblockiersystems, Zeichen. In den letzten Jahren war der Autobauer besonders im Bereich des autonomen Fahrens aktiv. Seit einiger Zeit gibt es unter anderem ein hauseigenes Research and Innovation Center. Dort arbeiten rund 350 Mitarbeiter aus 28 verschiedenen Nationen an individuellen Mobilitätslösungen von heute und morgen.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl:

443 Ford Partner, die das komplette Leistungsspektrum für Großkunden anbieten; davon 220 Gewerbetreibende

Bedingungen für den Großkunden:

Ab einer Fuhrparkgröße von mindestens 50 Fahrzeugen (gewerbliche Zulassung) qualifizieren sich Kunden durch eine erhöhte Abnahmemenge für einen besonderen Nachlass. Darüber hinaus werden sie durch die Ford Großkunden-Repräsentanten besonders intensiv betreut. Das gesamte Bundesgebiet ist so aufgeteilt, dass die Repräsentanten eine bedarfsgerechte Betreuung leisten können.

Verkaufte Einheiten bis Juli 2018:

31.000 Einheiten (Juni – November bei Pkw-Flotte)

21.500 Einheiten (Juni – November bei Nfz-Flotte)

Prozentuale Veränderung zum Vorjahr:

+11,4 % ggü. Vorjahr Pkw-Flotte (27.000 Einheiten)

+25,1 % ggü. Vorjahr Nfz-Flotte (17.240 Einheiten)

Garantiebedingungen:

Neuwagen: 24 Monate inkl.

Ford Assistance Mobilitätsgarantie

Durchrosten: bis 12 Jahre

zusätzlich möglich: Ford Protect Garantie-Schutzbrief

Inspektionsintervalle:

abhängig von der Baureihe

und der Motorisierung

Kontakt Großkundenbetreuung:

Ford Geschäftskunden Service

Telefon: 0800/804080-2*

E-Mail: flotte@ford-geschaefskunden.de

Internet: www.ford.de/geschaefskunden

* Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz.

Zwischen heute und morgen bewegt sich der neue Ford Transit, der ab Mitte 2019 erhältlich sein wird. Ihn gibt es beispielsweise auf Wunsch mit einem leistungsstarken und energieeffizienten LED-Außenlicht, das den Arbeitsbereich hinter dem Fahrzeug ausleuchtet. Das sogenannte Downlight ist im Heck des neuen Ford Transit in Dachhöhe positioniert und wird über einen Schalter in der Hecktür aktiviert. So können beispielsweise Handwerker auch noch in der Dämmerung oder in der Nacht arbeiten – gerade in der Winterzeit ein Vorteil. Neben zahlreichen Hilfsmitteln wie dem Einparkassistenten oder dem Pre-Collision-Assist mit Fußgängererkennung bietet der Autobauer mit der MHEV-Version (MHEV = Mild Hybrid Electric Vehicle) des Transit noch eine besondere Variante an. Dabei handelt es sich um eine elektrisch unterstützte Dieselvariante, die speziell in Start-Stopp-Situationen wie im innerstädtischen Einsatz eine Kraftstoffersparnis von weiteren acht Prozent ermöglichen soll. Für zusätzlich gesenkte Betriebskosten soll zudem das neue Modem FordPass Connect sorgen. Flottenbetreiber können so Firmenwagen einfach(er) koordinieren, verspricht der Hersteller.

Gespannt sein darf man auf die elektrischen Varianten, die Ford künftig auflegt. 15 Modelle sind angekündigt (siehe Interview). Schenkt man den kursierenden Gerüchten Glauben, wird im Jahr 2020 ein reines Elektro-SUV mit rund 500 Kilometern Reichweite auf den Markt kommen. Jim Farley, Präsident für die globalen Märkte bei Ford, verriet zuletzt schon etwas mehr über das Auto: „Eine schlanke Silhouette, null Emissionen, vier Türen und die rebellische Seele eines Mustangs.“

Apropos null Emissionen: Seit rund anderthalb Jahren bietet Ford auch das Fahrradverleihsystem FordPass Bike an. In den rheinischen Metropolen Köln und Düsseldorf stehen insgesamt 3.200 Räder zur Verfügung. Darüber hinaus können über FordPass Bikesharing registrierte Kunden auf die gesamte „Call a Bike“-Flotte der Deutschen Bahn mit circa 15.000 Rädern zugreifen.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE FORD (Auswahl)



KA+ 1.2 I Ti-VCT Trend

Motorleistung kW/PS: 52/70
Zuladung in kg: 445
max. Kofferraumvolumen in l: 849
Verbrauch je 100 km Ø: 5,1 l (Super)
Abgasnorm: C (CO₂: 117 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 8.394,96 €
Restwert in Prozent*: 36,71

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



Fiesta 1.5 I EcoBlue Trend (fünftürig)

Motorleistung kW/PS: 63/85
Zuladung in kg: 497
max. Kofferraumvolumen in l: 1.093
Verbrauch je 100 km Ø: 3,9 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 100 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 14.117,65 €
Restwert in Prozent*: 34,86

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



FOCUS Turnier 1.5 I EcoBlue Trend

Motorleistung kW/PS: 70/95
Zuladung in kg: 542
max. Kofferraumvolumen in l: 1.653
Verbrauch je 100 km Ø: 3,6 l (Diesel)
Abgasnorm: A+ (CO₂: 96 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 20.252,10 €
Restwert in Prozent*: 41,3

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



Mondeo Turnier 2.0 I TDCi Trend

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 818
max. Kofferraumvolumen in l: 1.630
Verbrauch je 100 km Ø: 4,8 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 125 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 27.226,89 €
Restwert in Prozent*: 33,66

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
2,0 I Hybrid (30.714,29 €)**
businessrelevante Optionen:
als Business-Edition u. a. mit elektrisch anklappbaren Außen-
spiegeln; mit Umfeldbeleuchtung; Ford Navigationssystem
inkl. Ford SYNC 3 mit Touchscreen; beheizbarer Frontscheibe
und Scheibenwaschdüsen; Geschwindigkeitsregelanlage
mit Geschwindigkeitsbegrenzer; Park-Pilot-System vorn und
hinten; individuell und variabel beheizbaren Vordersitzen;
mit Leichtmetallrädern 6,5 J x 16, 10-Speichen-Design, mit
215/60-R-16-Reifen



C-Max 1.5 TDCi Ambiente

Motorleistung kW/PS: 70/95
Zuladung in kg: 512
max. Kofferraumvolumen in l: 1.723
Verbrauch je 100 km Ø: 4,7 l (Diesel)
Abgasnorm: B (CO₂: 125 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 18.361,35 €
Restwert in Prozent*: 37,27

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



S-Max 2.0 I EcoBlue Trend

Motorleistung kW/PS: 88/120
Zuladung in kg: 681
max. Kofferraumvolumen in l: 2.200
Verbrauch je 100 km Ø: 5,1 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 134 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 27.563,03 €
Restwert in Prozent*: 40,65

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen:
als Business-Edition u. a. mit Ford Navigationssystem inkl.
Ford SYNC 3 mit AppLink und Touchscreen; Geschwindig-
keitsregelanlage mit intelligentem Geschwindigkeitsbegren-
zer; automatisch abblendenden Innenspiegeln; Park-Pilot-
System vorn und hinten; Scheibenwischer mit Regensensor;
Teppichfußmatten „Premium“ für die 1. und 2. Sitzreihe;
Verkehrsschild-Erkennungssystem; individuell und variabel
beheizbaren Vordersitzen; 4 Leichtmetallrädern 7,5 J x 17,
5x2-Speichen-Design, mit 235/55-R17-Reifen

Die Fahrzeuge enthalten pauschal 5 % Sonderausstattung (SA), bei Transportern pauschal 10% SA.



Galaxy 2.0 | EcoBlue Trend

Motorleistung kW/PS: 88/120
Zuladung in kg: 681
max. Kofferraumvolumen in l: 2.339
Verbrauch je 100 km Ø: 5,1 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 135 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 29.957,98 €
Restwert in Prozent*: 37,27

technische Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen:
 als Business-Edition u. a. mit Ford Navigationssystem inkl. Ford SYNC 3 mit AppLink und Touchscreen; Geschwindigkeitsregelanlage mit intelligentem Geschwindigkeitsbegrenzer; automatisch abblendenden Innenspiegeln; Park-Pilot-System vorn und hinten; Scheibenwischer mit Regensensor; Teppichfußmatten „Premium“ in allen Sitzreihen; Verkehrsschild-Erkennungssystem; individuell und variabel beheizbaren Vordersitzen; 4 Leichtmetallrädern 7,5 J x 17, 5x2-Speichen-Design, mit 235/55 R 17 Reifen



EcoSport 1.5 | EcoBlue Trend

Motorleistung kW/PS: 74/100
Zuladung in kg: 380
max. Kofferraumvolumen in l: 1.238
Verbrauch je 100 km Ø: 4,2 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 110 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 17.722,69 €
Restwert in Prozent*: 43,80

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



Kuga 1.5 | TDCi „4x2“ Trend

Motorleistung kW/PS: 88/120
Zuladung in kg: 509
max. Kofferraumvolumen in l: 1.653
Verbrauch je 100 km Ø: 5,2 l (Diesel)
Abgasnorm: B (CO₂: 136 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 23.739,50 €
Restwert in Prozent*: 42,28

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



Edge 2.0 | EcoBlue „4x4“ Trend

Motorleistung kW/PS: 140/190
Zuladung in kg: 558
max. Kofferraumvolumen in l: 1.668
Verbrauch je 100 km Ø: 6,0 l (Diesel)
Abgasnorm: A (CO₂: 156 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 36.050,42 €
Restwert in Prozent*: 42,48

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



Mustang 2.3 | EcoBoost Fastback

Motorleistung kW/PS: 213/290
Zuladung in kg: 286
max. Kofferraumvolumen in l: 408
Verbrauch je 100 km Ø: 9,0 l (Benzin)
Abgasnorm: E (CO₂: 199 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 33.529,41 €
Restwert in Prozent*: 35,45

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



Ranger 2.2 | TDCi Doppelkabine XL

Motorleistung kW/PS: 96/130
Zuladung in kg: 1.187
max. Ladevolumen: 2,02 m³
Verbrauch je 100 km Ø: 6,9 l (Diesel)
Abgasnorm: B (CO₂: 181 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 28.525,00 €
Restwert in Prozent*: 41,91

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

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 1/2019), Quelle: Schwacke.

** Kaufprämie wurde bei den entsprechenden Modellen nicht miteinbezogen.

Spanische Größe

Mit dem Tarraco bringt Seat mal ein richtig großes Auto auf den Markt. Einen perfekten Allrounder, um lange Touren zu bestreiten – und um Schotterpisten zu erobern. Flottenmanagement war mit der Diesel-Allrad-Version unterwegs.

Auch wenn die spanische Treppe in Rom steht, der Seat Tarraco würde sie bestimmt bezwingen. Ja, es gibt ihn ebenfalls als Fronttriebler – aber hier und jetzt hat sich Flottenmanagement auf den starken Diesel mit Vierrad-Antrieb kapriziert. Damit wird der neue Seat – und ja, er ist wirklich neu, denn es handelt sich auch um ein frischgebackenes Fahrzeugsegment für den Hersteller, zum vielseitigen Allrounder. Ein paar Zahlen gefällig? Fast 2.000 Liter Gepäck schluckt der Tarraco – aber er nimmt auf Wunsch ebenso eine dritte Sitzbank auf, flexibler gehts nicht. Dabei steckt in dem 4,74 Meter langen Alleskönner übrigens viel vertraute Technik. Beispielsweise die wohl bekannten TDI-Triebwerke, darunter beispielsweise der 190 PS starke Zweiliter, den Flottenmanagement für eine erste Ausfahrt wählte.

Immerhin müssen 1,8 Tonnen bewegt werden. Kein Problem für den Selbstzünder, der den Tarraco schon ab 1.750 Touren mit 400 Nm Zugkraft am Schlafittchen packt und auf Tempo wuchtet. Dabei wird die sanfte Gewalt ohne Wenn und Aber vom siebengängigen Doppelkupplungsgetriebe verarbeitet, das mit Hilfe seines Lamellenpakets sanft anfährt und ohnehin geschmeidig



Edle Hölzer verschönern den Aufenthalt im Tarraco (li.)

wie schnell die Übersetzungen wechselt. Und sonst? Die im Testwagen verbauten Materialien machen einen ordentlich verarbeiteten Eindruck, und das Raum-

gefühl fällt gemäß der Abmessungen freilich überbordend aus – sowohl für die Köpfe der Passagiere als auch für ihre Beine, insbesondere in der zweiten Reihe. Beim Thema Fahrerassistenz und Infotainment ist der Tarraco ganz vorne dabei – er bremst und beschleunigt automatisiert, kann lenken, und es gibt viel Displayfläche im Kombiinstrument sowie auf der Mittelkonsole. Der starke Diesel beginnt bei netto 36.806 Euro.

Seat Tarraco 2.0 TDI 4Drive

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei 3.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.750-3.250
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/147 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,0/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,6 l/1.071 km (60 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	669/230-1.920
Typklasse HP/VK/TK:	19/22/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	36.806 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Das coole Multitalent

Citroën macht preisbewussten Familienvätern ein neues Angebot und schickt den C5 Aircross ins Rennen. Diesem praktischen Alleskönner, ja, man kann ihn auch SUV nennen, dürfte es indes auch gelingen, noch andere Zielgruppen zu erobern.

Da soll ein neuer Citroën auf den Markt kommen, der dich begeistern wird. Das ist ungefähr die Stimmung, die die Marke geschaffen hat, bis endlich der C5 Aircross auch in unseren Gefilden angeboten wurde. Warum eigentlich so euphorisch? Weil es dem Franzosen gelingt, praktischen Nutzwert auf so coole Weise zu präsentieren – und er ist unglaublich komfortabel, so viel vorweg. Doch werfen wir zunächst einen Blick auf die Außenhaut. Na ja, SUV – klar, das ist er schon irgendwo. Doch er gibt sich versöhnlich, läßt diejenigen, die die drei Buchstaben nicht mehr hören können, dazu ein, doch noch einen zweiten Blick auf den ihn zu werfen

und ihn als das zu begreifen, was er sein will und auch ist: ein nutzwertiger Allrounder mit effizienten Motoren und viel Fahrkomfort.

Letzteren kann der große Aircross wirklich so richtig satt; erst sind da diese französisch angehauchten Fauteuils, die sich schon unmittelbar nach dem Niederlassen als bequem erweisen – und dann ist da die von Citroën jüngst eingeführte Federung mit zwei hydraulischen Anschlägen, was den Komfort erstens erheblich steigert und die Dämpferhärte zweitens passiv reguliert. In der Praxis flauscht der Fronttriebler jedenfalls bemerkenswert sanft über schlechte Straßen. In puncto Antrieb bleiben ebenfalls keine Wünsche offen. Flottenmanagement hat erste Runden mit dem 177 PS starken Zweiliter-Diesel gedreht, der 400 Nm Drehmoment an eine Achtstufen-Wandlerautomatik überträgt und über jeden Zweifel erhaben ist. Für viel Sicherheit und Komfort sorgen diverse Features: darunter ein aktiver



Über Infotainment-Mangel kann man sich beim C5 Aircross nun wirklich nicht beschweren

Tempomat inklusive Autonombremsung sowie Verkehrszeichen-Erkennung gegen 1.428 Euro netto Aufpreis je nach Line. Den C5 Aircross BlueHDi 180 gibt es ab netto 27.638 Euro.

Citroën C5 Aircross BlueHDi 180

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.997
kW (PS) bei U/min:	130 (177) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 2.750
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/124 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,6/211
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,7 l/1.128 km (53 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	575/720-1.630
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	27.638 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	547,62/0,22 Euro

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



It's cool Van

Nachdem die A-Klasse vorgelegt hat, ist jetzt die B-Klasse an der Reihe auch diejenigen Kunden, die besonders viel Nutzwert schätzen, in das digitale Zeitalter mitzunehmen. Operation geglückt.



Wer sagt denn, dass kompakte Vans aus der Mode gekommen seien? Mitnichten, sie sind eine erfrischende Alternative für Kunden, die bewusst auf das SUV verzichten, Nutzwert aber nicht missen möchten. Da kommt die neue Mercedes B-Klasse gerade richtig, denn bei den Stuttgartern wird das Thema Kompaktvan zeitgeistig angegangen. Abgesehen von der dynamischen Linie gibt es auch trendige Farbtöne wie beispielsweise die matten Magno-Lackierungen. Dazu passt beispielsweise ein B 220 d und frappt nicht nur mit überschaubaren Verbrauchs-, sondern vor allem mit fast spektakulären Fahrwerten. Denn mit dem 190 PS starken Zweiliter-Vierzylinder bewegt sich der Selbstzünder derart dynamisch vorwärts, dass man fast geneigt zu glauben ist, man sitze in einem Sportler.

Diesel mögen keine Drehzahlen? Der quer eingebaute OM654 hängt wirklich gut am Gas, verpasst dem Van einen Tritt in den Hintern, wann immer der Fahrer das mit dem rechten Fuß anordnet – und dann verlassen die vorderen Pneus

gerne mal die Grenze der Haftreibung. Okay, Gas weg und her mit dem nächsten Gang. Macht der Doppelkuppler gut, der in dieser Antriebskonstellation alternativlos ist. Acht Übersetzungen sorgen für eine feine Abstufung und niedrige Fahrgeräusche bei Richtgeschwindigkeit. Innen erwartet die Passagiere jede Menge Infotainment (Widescreen lässt grüßen) sowie ein intelligentes Sprach-Bediensystem. Bequeme Sitze stellen Fahrergenuss selbst auf langen Strecken sicher, und



Der Widescreen beeindruckt immer wieder aufs Neue

über 1.500 Liter maximales Laderaumvolumen unterstreichen die Praktikabilität des Kompakten. Bitte unbedingt das 1.510 Euro netto teure Fahrerassistenz-Paket bestellen mit Features, die den Alleskönner teilautonom bremsen und lenken lassen. Den B 220 d gibt es ab netto 32.995 Euro.

Mercedes-Benz B 220 d

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
kW (PS):	140 (190)
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-2.600
Getriebe:	8-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/116 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,2/234
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,4 l/977 km (43 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	535/445 bis 1.530
Typklasse HP/VK/TK:	15/21/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	12,7 %
Dieselanteil:	26,7 %
Basispreis (netto):	ab 32.995 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	693,30/0,28 Euro

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

Immer noch attraktiv

Vans werden langsam rar und immer häufiger durch SUV ersetzt. Doch Ford bietet mit dem S-Max auch noch ein schnittiges und geräumiges Fahrzeug in dieser Kategorie. Zudem haben die Entwickler den Antriebsstrang gerade einer Kur unterzogen.

Warum eigentlich nicht doch mal Van statt SUV? Der Ford S-Max ist jedenfalls nach wie vor ein cooles und luxuriöses Auto. Merkt man insbesondere nach dem Einsteigen: Hier gibt es wirklich Raum satt, Platz in Hülle und Fülle. Neben bequemen Sesseln erwarten die Passagiere außerdem viel Ablage und reichlich Infotainment – im Kombiinstrument arbeitet eine Mischung aus Anzeigefläche und mechanischen Nadeln. Natürlich steht die Zeit auch für den ausgereiften S-Max nicht still – Ford hat unlängst ein Update für den Antrieb nachgeschoben. Wer in der 150 PS-Klasse einkaufen möchte, bekommt jetzt einen Zweiliter mit Euro 6d-TEMP, dessen Zugkraft (370 Nm) auf Wunsch an eine geschmeidig agierende Acht-

gang-Wandlerautomatik weitergegeben wird. Damit avanciert der S-Max zur großen Komfortoase auf Rädern. Der Vierzylinder reicht übrigens völlig, treibt den 1,9-Tonner beflissen über jeden Berg sowie durch jedes Tal und murmelt dabei nur gedämpft durch die ausladenden Glasflächen. Laut wird es im S-Max selbst bei höheren Geschwindigkeiten nicht.

Netto 30.735 Euro muss man für den Gleiter schon ausgeben. Dabei sind manche Schmankerl bereits an Bord: beispielsweise die zweite Sitzreihe mit drei verschieb- sowie umklappbaren Einzelsitzen. Wessen Budget nicht ganz so knapp bemessen ist, kann aus dem S-Max einen wahren Technikliner zaubern mit Features wie klimatisierten E-Sitzen (enthalten aufpumpbare Luftkammern) zum Mehrpreis von 2.100 Euro netto. Darüber hinaus kann die Straße von adaptiven LED-Scheinwerfern ausgeleuchtet werden, welche mit weiteren 1.092 Euro zu Buche schlagen. Und wer sich für das große Panorama-Glasdach



In der Vignale-Ausstattung wirkt der S-Max ziemlich nobel

entscheidet, erlebt im ohnehin schon luftigen S-Max ein noch stärker beeindruckendes Raumgefühl.

Ford S-Max 2.0 EcoBlue

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.997
kW (PS) bei U/min:	110 (150) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	370 Nm bei 2.000-2.500
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/139 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,8/196
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,3 l/1.283 km (68 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	653/285-2.200
Typklasse HP/VK/TK:	18/25/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	41,3 %
Dieselanteil:	71,1 %
Basispreis (netto):	ab 30.735 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	539,80/0,22 Euro

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



Die Magie der Zahl

Früher war ein BMW mit der Zahl „540“ ein Achtzylinder, heute ist es ein richtig schnelles und zugleich sparsames Auto, vor allem, wenn das „d“ hinten angestellt wird. Flottenmanagement hat den edlen Businessliner mit immerhin sechs Zylindern getestet.

Zylinder-Fans müssen stark sein, die Achtender werden weniger beziehungsweise teuer. Dabei würde man angesichts der Modellbezeichnung 540d xDrive durchaus auf die Idee kommen, dass unter der Haube entsprechend viele Töpfe arbeiten. Doch nein, es ist – immerhin – ein Reihensechszylinder mit Sexappeal. Denn der stufenaufgeladene Dreiliter (unterschiedliche Turbinen für den unteren und oberen Drehzahlbereich) läuft nicht nur seidig für sein Metier, sondern geizt nicht mit Leistung und Drehmoment. Böse 320 PS und fast 700 Nm Drehmoment zwingen die Ingenieure dazu, die Power an alle vier Räder zu verteilen. Das schreit geradezu nach einem Ausflug.

Startknopf gedrückt, und der Selbstzünder verfällt in einen leisen Lauf. Ohren spitzen und auf den Sound achten – jawohl, es ist ein Diesel, aber er hält sich arg zurück mit den Störfrequenzen. Während der Fahrt hört man das Kraftpaket unter der Haube überhaupt nicht mehr. Doch es gibt ja noch einen anderen interessanten Aspekt, dem man sich widmen sollte: Wie entfaltet sich seine brachiale Kraft? Zunächst gibt sich der Reihensechser brav, fährt unspektakulär. Aber wehe, man drückt das rechte



Edle Materialien und viel Infotainment kennzeichnen das Fünfer-Interieur (li.)

Pedal etwas tiefer nieder, dann prescht der zahm aussehende Fünfer los, lässt seine Passagiere tief in die Sessel rutschen und zeigt manchen Sportwagen

gen die Zähne. Auf der Kosten- seite stehen mindestens netto 56.050 Euro, aber auch die Gewissheit, dass der ausschließ- lich mit Allrad und Achtstu- fen-Wandlerautomatik gelieferte BMW recht genügsam mit dem Treibstoff umgeht, was ihm die attraktive Effizienzklasse B ver- schafft. Serienmäßig sind neben umfangreicher Infotainment- wie Sicherheitsausstattung auch LED-Scheinwerfer und Naviga- tionssystem nebst Parksensoren.

BMW 540d xDrive

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel/2.993
kW (PS) bei U/min:	235 (320) bei 4.400
Drehmoment bei U/min:	680 Nm bei 1.750-2.250
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/147 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,7/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,7 l/1.158 km (66 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	625/530
Typklasse HP/VK/TK:	20/27/29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	51,7 %
Dieselanteil:	68 %
Basispreis (netto):	ab 56.050 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	940,18/0,38 Euro

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

Astra gut, alles gut

Mit dem Astra hat Opel noch immer einen preiswerten Klassiker im Programm, der modern, praxistauglich und günstig ist. Flottenmanagement hat den Kombi mit sparsamen Diesel getestet.

Seit vielen Jahrzehnten ist die untere Mittel- klasse von Opel ein beliebtes Produkt. Zu- nächst bekannt als Kadett kam im Jahr 1991 die Umstellung auf den Modellnamen Astra, der bis heute gängig ist. So viel Kontinuität ist Grund genug, diesem ausgereiften Modell einmal mehr auf den Zahn zu fühlen. Dabei begeistert die inzwischen selbstverständlich auf Euro 6d-TEMP umgestellte Dieselsversion vor allem durch ihren kultivierten Lauf. Bei dem 1,6 Liter großen Vierzylinder handelt es sich wirklich um einen ausgesprochen leisen Motor. Mit der 136 PS-Ausbaustufe kommt man im All- tag klar, der Fronttriebler ist jetzt kein Athlet, aber zieht durchaus druckvoll an, fährt eher

erhaben als gehetzt. Die leichtgängige Sechs- gang-Schaltung muss gar nicht über Gebühr be- müht werden, da der Selbstzünder mit 320 Nm Drehmoment beflissen zerrt, und das tut er ab 2.000 Touren.

Ein Blick in die Preisliste zeigt übrigens, dass hier ein kleines Technik-Paket rollen kann. So gibt es für den Rüsselsheimer wirkungsvoll arbeitende Matrix-LED-Scheinwerfer. Die bestellt man am besten mit dem „Innovations-Paket 120 Jahre“ – denn dann gibt es sie in Verbindung mit Digital- radio, Navigations- und schlüssellosem Schließ- system für den fairen Kurs von netto 2.016 Euro. Auch Features wie Autonombremsung sowie der adaptiver Tempomat sind für den durch und durch komfortabel ausgelegten Opel keine Fremdwörter. Für den besprochenen Diesel werden übrigens min- destens netto 22.537 Euro fällig; serienmäßig sind Klimaanlage, Radio und Parksensoren. Für



Die hochglänzenden Oberflächen sehen schneie aus

Langstrecken-User ist das netto 651 Euro teu- re Business-Upgrade interessant mit wirklich bequemen Aktiv-Sitzen. Dann kann man mit dem Opel problemlos viele hundert Kilometer am Stück abreißen.

Opel Astra ST 1.6 CDTi

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.598
kW (PS) bei U/min:	100 (136) bei 3.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 2.000-2.250
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/118 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,6/212
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,5 l/1.066 km (48 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	555/540-1.630
Typklasse HP/VK/TK:	19/21/20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	30,6 %
Dieselanteil:	35,2 %
Basispreis (netto):	22.537 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	451,76/0,18 Euro

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



Leistungsgesellschaft



Feinstes Wohnflair im starken Alleskönner

Dieser Volkswagen kann so richtig anpacken



Es gibt wieder einmal mehr Leistung für den fein-rustikalen Sechszylinder-Amarok. Ein Widerspruch? Flottenmanagement lädt Sie ein zu einer gedanklichen Reise mit dem burschikosen Volkswagen.



Wer der Auffassung ist, die automobilen Modelllandschaft werde weniger spektakulär, der irrt sich. Siehe Volkswagen: Als sei der Amarok vorher nicht stark genug gewesen. Aber reicht nicht, befanden Konzernmanager, also musste er stärker werden. Bei satten 258 PS ist er inzwischen angekommen – beim Topmodell, versteht sich. Ob man die zusätzliche Power – die nächst schwächere Leistungsstufe bietet 204 PS – nun braucht oder nicht, souveräner wird er dadurch schon. Obwohl der äußerst geländefähige Pick-up mit permanentem Allradantrieb nun wirklich der einhundertprozentige Gegenentwurf zum Sportwagen ist, macht es Spaß, den Punch dann und wann zu nutzen. Schließlich reißen die fast 600 Nominal-Newtonmeter bereits kurz über Leerlaufdrehzahl an den beiden Achsen. Und bleiben bis 3.000 Touren erhalten. So schaffen es die Techniker, dass der flauschige Achtgang-Wandler quasi nie bemüht werden muss. Auf der Zugkraftwelle im großen Gang dahin-

schippeln, das ist die Devise des derzeit stärksten Volkswagen Amarok.

Wer aus gewerblichen Gründen in der Situation steckt, einen Pick-up dieser Machart zu brauchen, kann, wenn er will, den Zweitwagen ruhig in der Garage lassen. Wenn man mit großen Autos klarkommt, und das ist dieser Volkswagen mit 5,25 Metern Außenlänge, fühlt man sich hier wohl, und zwar insbesondere auf langen Reisen. Geländewagen können nämlich abgesehen vom Bezwingen unmenschlicher Hindernisse auch richtig nett zu ihren Passagieren sein – beispielsweise auf ausgewiesenen Rüttelstrecken. Die bügelt der große Starrachser (hinten) ziemlich lässig weg, als sei die Schlaglochpiste plan. Und bitte auch nicht davon irritieren lassen, dass der Amarok von der Volkswagen Nutzfahrzeug-Abteilung vertrieben wird – der rangiert in puncto Komfort auf Personenwagen-Level, was nicht zuletzt durch das geräumige Platzangebot sowie die feinen Stühle bekräftigt wird. Das Kombiinstrument erfrischt durch klassische Ausführung mit Rundskalen und mechanischen Anzeigen – so kommt der Fahrer ohne Schnickschnack zum Ziel. Schätzen dürften die User den robusten Offroader in Rahmenbauweise außerdem für seine vielfältige Einsatzbereiche – onroad, offroad oder mit richtig Masse am Haken, denn er darf natürlich dreieinhalb Tonnen ziehen.

Kunden mit Wunsch nach dem Topmodell müssen wenigstens netto 43.180 Euro anlegen. Dafür gibt es zum erlesenen V6-Strang auch noch Features wie Leichtmetallräder, Parksensoren und Xenonlicht. Ein Navigationspaket, in dem auch noch ein USB-Anschluss plus die so genannte Car Net App inbegriffen sind, muss mit 565 Euro extra bezahlt werden. Mit der App kann der Nutzer zahlreiche Parameter auf dem Mobiltelefon einsehen und sich beispielsweise informieren lassen, wenn das Fahrzeug (falls man selbst nicht drinsitzt) bestimmte Gebiete verlässt oder in einen zuvor definierten Raum einfährt. Nimmt man den Amarok in seiner Rolle als Kraxler ernst und nutzt diese Fähigkeit intensiv, lohnt sich womöglich die netto 605 Euro teure Einhundertprozent-Differenzialsperre. Wie auch immer man seinen Wunsch-Amarok konfiguriert, der Coolness-Faktor fährt sogar völlig aufpreisfrei mit.

Der Amarok ist der Typ fürs Grobe



Volkswagen Amarok 3.0 TDI V6 4M

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel/2.967
kW (PS) bei U/min:	190 (258) bei 2.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	580 Nm bei 1.400-3.000
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/219 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,6/207
EU-Verbrauch/Reichweite:	8,3 l / 964 km (80 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	792/1.260
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	100 %
Basispreis (netto):	43.180 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	999,37/0,40 Euro

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



Hinter der „50“ verbirgt sich der Dreiliter-V6

Auch ein Businessliner sollte etwas einladen können



Schlichter Luxus



Als quattro hat man selten Traktionsprobleme

Als Dieselfahrer hat man es in diesen Tagen nicht leicht – drohende Fahrverbote, Anfeindungen oder rümpfende Nasen überall, obwohl die Abgase moderner Selbstzünder mittels aufwendiger Technik wirklich nachhaltig gereinigt werden – sowohl im Hinblick auf Rußpartikel als auch Stickoxid. Dass sich der Maschinentypus in der Flotte allerdings hält, darf kaum bezweifelt werden. Denn kein anderes Verfahren ist derart ökonomisch im Umgang mit Treibstoff, nirgendwo sonst lassen sich attraktive Performance-Werte realisieren, ohne sich an der Tankstelle verausgaben zu müssen – jedenfalls noch nicht. So ist der Diesel auch im Bereich der Businessklasse führend, entsprechend hat Flottenmanagement den A6 als Selbstzünder geordert, um dem Auto auf den Zahn zu fühlen. Hier kann man noch Sechszylinder-Komfort bei hohen Kilometerleistungen genießen und gleichzeitig ökologisch sowie ökonomisch – wahrer Wortsinn – im grünen Bereich bleiben. Dass Audi seine Nomenklatur umgestellt hat, ist mittlerweile fast in Fleisch und Blut übergegangen.

Auf dem Heckdeckel unseres Testwagens steht „50 TDI quattro“ – damit gibt es bei Audi die stärkere Ausbaustufe des Dreiliter-V6. Der verfügt dank 48 Volt-Netz über einen kräftigen Riemen-Startergenerator, das heißt: Der Verbrenner ist mit einem Elektromotor verbunden, welcher wiederum ein potentes Drehmoment auf die Kurbelwelle legen kann, um im betriebsungünstigen Bereich des Verbrenners zu boosten oder eine ausgedehnte Segel-Phase zu ermöglichen. So wird der Diesel bei Bedarf bis zu einer Geschwindigkeit von 160 km/h abgeschaltet, und das klappt wiederum bis zu 40 Sekunden lang. Der Fahrer bekommt von der komplexen Steuerung natürlich nichts mit und kann seinen 286 PS-Antriebsstrang in vollen Zügen auskosten. Beziehungsweise: Aufmerksamen Menschen fällt auf, dass der Diesel nach Betätigen des Startknopfs nicht mehr orgelt, sondern einfach „anplopt“. Anschließend verhält er sich wie ein ganz konventioneller Selbstzünder. Fahrstufe „D“ einlegen bitte und losfahren. Nach Lupfen der Betriebsbremse kriecht der Allradler los.

Die bärigen 620 Nm Drehmoment fließen über eine sanft arbeitende Achtgang-Wandlerautomatik ins Verteilergetriebe und werden permanent an alle vier Räder gegeben. Nach einer Gedenksekunde legt der Turbo so richtig los und katapultiert die elegante Limousine binnen weniger als sechs Sekunden auf Tempo 100. Moment, war da was? Klar, es presst die Passa-

Mit einer oberen Mittelklasse ist man alles andere als mittelmäßig unterwegs, sondern stattdessen ziemlich luxuriös. Flottenmanagement hat es ausprobiert anhand eines starken Audi A6 Diesels.

giere zwar in die feinen Sessel – doch die Beschleunigung vollzieht sich unspektakulär. Der A6 erledigt diese Aufgabe wie nebenbei, wie locker aus dem Ärmel geschüttelt. Entsprechend souverän verhält er sich auch, wenn man nicht gerade wild nach vorn stürmen, sondern einfach überlegen im Straßenverkehr unterwegs sein möchte. Also mal im langen Gang ein Hindernis überholen zum Beispiel. Die Automatik macht übrigens jede Spielart des Fahrers dankbar mit – ob rasant durch die Übersetzungen witschen oder gelassen den achten Gang drin lassen und den Drehmoment-Joker ziehen. Und tonmäßig schwappt allenfalls ein leises Murmeln in den Fahr-gastraum. Der Sechszylinder ist weitgehend stumm, selbst nach Erreichen der Drehzahlhöchstgrenze.

Und damit harmonisiert er gesinnungstechnisch bestens mit dem optionalen Luftfahrwerk (1.680 Euro Aufpreis), das für geschmeidiges Abrollen sorgt, so schwer es ihm die schick aussehenden 18-Zöller mit Niederquerschnittsreifen auch machen. Ein weiterer Vorteil dieser High-tech-Federung ist, dass das Fahrverhalten unabhängig vom Ladezustand gleich bleibt. Ich kann also auch mit voll besetztem Fahrzeug zügig über die Landstraße eilen, ohne Tücken im Eigenlenkverhalten fürchten zu müssen. In puncto Fahrdynamik beherrscht der A6 übrigens die volle Bandbreite zwischen maximal komfortablen Tourerqualitäten inklusive der Eliminierung hartnäckiger Fahrbahnunebenheiten bis hin zur kleinen Kurvenjagd, letzteres bestreitet er angesichts rund zwei Tonnen Lebendgewicht recht gut. Vor allem mit der Allradlenkung (1.596 Euro netto) wird aus dem Fünfmeter-Liner gefühlt ein geradezu handliches Auto mit hoher Dynamik im Querbereich und kleinem Wendekreis beim Rangieren in der Stadt.

Nach einem abwechslungsreichen Ausflug freut man sich, eine Sekunde innezuhalten – und schätzt die wertige Verarbeitungsqualität des A6-Innenraums. Feine Materialien, insbesondere das noble Leder in dem tiefen Braunton sowie die edel anmutenden schwarzen Klavierlack-Einlagen,



Im A6-Innenraum geht es technisch und wertig zu



Mit Laser und Radar macht sich der große Audi auf den Weg zum autonomen Fahren (li.)



Große Kühlergrills liegen im Trend

verwöhnen das Auge und haben wirklich nur den Nachteil, dass sie reinigungsintensiv sind. Nichts ungewöhnliches bei hochglänzenden Oberflächen – aber wie war das? Wer schön sein will, muss leiden. An zwei ebenfalls fingerabdruckträchtige Touchscreens hat sich der Audi-Kenner ja bereits gewöhnt. Markenneulinge müssen für ein paar Minuten die komplex angelegten Funktionen studieren, seien aber versichert, dass das innovative System (es gibt verschiedene Sensitivitätsstufen bei den Monitoren) nicht nur optisch einen schlanken Fuß macht mit den zwei stylisch integrierten, übereinander liegenden Displays, sondern auch recht intuitiv aufgebaut ist, so dass man ohne Anleitung klarkommt.

Mit ein bisschen Disziplin könnte man einen Audi A6 50 TDI quattro eigentlich bestellen, wie er in der Preisliste steht. Wären da nicht die ganzen technischen Goodies, die einfach verlocken. Mit netto 49.327 Euro handelt es sich jedenfalls nicht um einen Pappenstein – Leistung und Qualität haben ihren Preis. Features wie Bluetooth-Freisprechanlage, LED-Schein-

werfer, Navigationssystem und Tempomat sind heutzutage frei Haus in dieser Klasse. Auch ein hoher Sicherheitsstandard ist serienmäßig – freilich bremst der Ingolstädter in vielen Fällen autonom. Doch die netto 1.764 Euro teuren Matrix-LED-Scheinwerfer sind empfehlenswert. Man erzielt damit eine noch bessere Ausleuchtung der Fahrbahn und kann sogar bei Gegenverkehr mit Fernlicht fahren, weil der Bereich, in dem der Entgegenkommende geblendet würde, ausgespart wird. Durchaus reizvoll ist das 588 Euro (netto) teure Package mit Querverkehrswarnung und Spurwechselassistent. Mit erweiterten Lenk- und Bremseninterventionen verhindert die Maschine Schlimmeres, wenn der Mensch im Straßenverkehr versagt.



Der A6 wirkt schlicht elegant

Audi A6 50 TDI quattro

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.967
kW (PS) bei U/min	210 (286) bei 3.500-4.000
Nm bei U/min	620 bei 2.250-3.000
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	8-Gang-Wandlerschaltgetriebe
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	5,5 s
EU-Verbrauch	5,4 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.167 km
Testverbrauch	6,9 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	142 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	63 l
Zuladung	575 kg
Laderaumvolumen (VDA)	530 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	379 Euro
Typklassen HP/VK/TK	16/27/27

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Rost	12 Jahre
Lack	3 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat	Serie
autonomes Bremssystem	Serie
Allradlenkung	1.596 Euro
Panorama-Glasdach	1.386 Euro
Head-up-Display	1.176 Euro
Nachtsicht-Funktion	1.806 Euro
Verkehrszeichenerkennung	168 Euro
teilautonome Fahrfunktionen	1.588 Euro
Einpark-Automatik	1.008 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Audi A6 50	ab 49.327 Euro
TDI quattro	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	-
-------------------------	---

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	635,36/709,99/852,14
-------------------------	----------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	
-------------------------	--

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km	746,96/877,39/1.131,14
-------------------------	------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	53,7 %
Dieselanteil:	61,4 %

Bewertung:

- + exzellenter Fahrkomfort
- + großzügiges Raumangebot
- + leiser Diesel
- keine wählbaren Getriebeoptionen

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

Die heimliche Businessklasse



Der neue Jahrgang ist am Heckleuchten-Design zu erkennen

Langstrecken-Auto par excellence, Traditionalist und einfach nur elegant-unauffällig: Eine Mercedes C-Klasse geht immer. Dank inzwischen stattlicher Abmessungen ist der Stuttgarter eigentlich schon lange nicht mehr Mittelklasse. Flottenmanagement hat einen C 220 d genauer unter die Lupe genommen



Wenn in großen Lettern auf dem Kofferraumdeckel eines Mercedes „C 220 d“ steht – dann wissen die Automobil-Experten unter uns: Der Eigner hat nicht das ganz große Los gezogen, nicht das Topmodell der Reihe gewählt also. Zwar auch nicht die Basis, denn das wäre ja ein 180er, sondern einen gelungenen Kompromiss zwischen wirtschaftlichem Unterhalt und souveränen Fahrleistungen. Ein Blick auf das Datenblatt mag überraschen – mit 194 PS ist der Zwözwanziger sogar um exakt eine Pferdestärke kräftiger als das ehemalige Spitzenmodell der ersten C-Klasse der Baureihe 202 (ab 1993). Damals ein honoriger Sechszylinder mit fast drei Litern Hubraum. Wer anno 2018 zur C-Klasse greift, bekommt ein gerade überarbeitetes Produkt; erkennbar ist der taufrische Hecktriebler äußerlich an der markanten Lichtleiste in den Scheinwerfern sowie an den moderat umgestylten Rückleuchten. An schlichter Eleganz hat die Limousine in keiner Weise eingebüßt, was vor allem zur Geltung kommt, wenn man einen gedeckten Lackton wählt wie beispielsweise Brillantblau.

Betont elegant geht es allerdings auch innen weiter. Die Passagiere des Testwagens blicken auf feines Holz, nachdem sie sich auf die anschmiegsamen Leder-Fauteuils niedergelassen haben. Runde Lüftungsdüsen plus klassische Rundinstrumente verleihen dem Langstreckler einen Hauch Zeitlosigkeit, wenngleich die Zeit so gar nicht stehengeblieben ist. Nach der Frischzellenkur sind die mechanischen Anzeigen gewichen (netto 750 Euro), stattdessen werden jegliche Infos im Kombiinstrument auf virtuellem Wege dargeboten. So ist das Anzeige-Potenzial größer, und der Fahrer kann seine gewünschten Fahrdaten flexibler konsumieren – das nennt sich modernes Infotainment. Der Hauptmonitor – wie ein Tablet auf der Konsole thronend – ist gewachsen und fügt sich stimmig in die Architektur ein. Überhaupt geht es hier geordnet zu, obwohl die Anzahl der Knöpfchen nicht unbedingt gering ist. Bei der Bedienung zieht Mercedes alle Register: Es gibt Dreh- wie Drücksteller, touchsensitive Flächen und freilich ein umfangreiches Menü – der W205 ist ein komplexes Fahrzeug.

Das gilt auch für die Technik unter dem Blech, denn inzwischen ist das Assistentenarsenal doch schier unausschöpflich. Wer beispielsweise das entsprechende Paket (ab netto 1.230 Euro) wählt, erlebt eine teilautonom fahrende C-Klasse, die in vielen Situationen selbsttätig beschleunigt,

lenkt und verzögert (auch vielfältige Notbremsungen sind drin). Wo bei der Fahrer beachten muss, dass er immer in der Verantwortung steht und den Verkehr also niemals außer Acht lassen darf. Aber im Berufsverkehr ist es schon recht angenehm, wenn man den Selbstzünder mitschwimmen lässt, ohne selbst die Pedale zu betätigen. Das automatisierte Herunterbremsen bis zum Stillstand funktioniert bei Mercedes inzwischen so virtuos, dass man sich wahrlich auf das System verlassen kann. Im Stop-and-Go fährt der Mittelklässler auch alleine wieder an, was nach einem anstrengenden Tag im Job entspannend ist. Erst nachdem das Fahrzeug eine halbe Minute geruht hat, muss die Weiterfahrt mittels Gaspedal oder Tempomat-Knopf wieder initialisiert werden.

Aber wie fahraktiv ist der Schwabe eigentlich? Jedenfalls besteht keine Leistungsunterversorgung, und obwohl der Vierzylinder gerade mal zwei Liter groß ist, macht er ordentlich Alarm. Nur entfaltet er den Punch so geschmeidig, dass Hektik ausbleibt. Ein Dampfhammer ist der Diesel nicht, sondern gewinnt nachdrücklich an Tempo, wenn das rechte Pedal gen Bodenblech wandert. Dabei muss man nicht schalten, denn die Neungang-Wandlerautomatik liefert Mercedes frei Haus. Gute Entscheidung, so wird der Fahrkomfort maximiert. Das eigens entwickelte Getriebe macht seine Sache auch richtig gut, wechselt die Übersetzungen selbst unter Last völlig unmerklich. Viel zu tun hat der Automat bei normaler Fahrweise indes nicht, da der übrigens kultiviert klingende OM654 mit urgewaltigen 400 Nm das Pumpenrad schwingt – und der Zugkraftpeak beginnt schon



Der 21,9-Bildschirm ist perfekt ablesbar



Feines Holz passt zu dem eleganten Mittelklassler



bei 1.600 Touren, um erst ab 2.800 Umdrehungen wieder langsam nachzulassen. Wenn man möchte, lässt sich der C 220 d binnen 6,9 Sekunden auf 100 km/h bringen, während das Höchsttempo bei 240 Sachen erreicht ist.

Um den leisen Gleiter vollends komfortabel zu machen, sollten noch netto 1.400 Euro für die Luftfederung investiert werden. Nicht nur, dass die Limousine damit flauschig über Kanaldeckel strömt – das Fahrverhalten bei voller Beladung ändert sich dann nicht, weil das System mit Niveaueausgleich nicht nur die Dämpfung, sondern auch die Federrate anpassen kann. Zusammen mit dem Spitzenfahrwerk, tollen Sitzen (auf Wunsch mit Kühl-Funktion und aktiven Luftkammern) sowie leisen Fahrgeräuschen sogar bei höheren Geschwindigkeiten wird der Stuttgarter zur attraktiven Option für Kunden, die Fahrgegnuss erleben möchten. Um das Infotainment zu komplettieren, muss natürlich noch das 990 Euro netto kostende Head-up-Display an Bord.

Sprechen wir über Preise. Mindestens netto 35.570 Euro werden für den C 220 d fällig. Dafür gibt es eine ganze Menge Auto, keine Frage. Im Falle eines Falles verschiedenste Airbags öffnen, Musik erklingen lassen sowie den Innenraum klimatisieren und per Tempomat durch die Lande rollen sind Dinge, die schon mit dem Basis-220er gelingen. Eine umfangreiche Preisliste hält allerdings die eine oder andere Verführung bereit. Interessant sind auch zahlreiche Businesspakete – so kommt der Käufer vergünstigt an diverse Optionen. Beispielsweise



Wo C 220 d draufsteht, ist Performance drin (o.)

Hier passt ordentlich etwas rein (li.o.)



Das Blau steht der C-Klasse gut zu Gesicht

sollten auf langen Strecken keinesfalls die Multibeam-LED-Scheinwerfer fehlen. Sie adaptieren den Leuchtkegel an die gerade herrschenden Fahrverhältnisse und erlauben, auch bei Gegenverkehr mit reduziertem Fernlicht zu fahren. Rückfahr-Kamerasysteme in mannigfaltigen Preisstufen sieht der Flottenmanager ebenfalls gerne, denn sie sind über das Autoleben gerechnet womöglich günstiger als ein Schadenfall. Darüber hinaus hält die Liste so manche Schmankekl bereit, ohne die man zwar leben kann, aber die bei vorhandenem Budget eine Überlegung wert wären. Dazu zählen Soundsysteme zwischen 350 und 850 Euro netto oder Features wie die Beduftsanlage, die mit netto 335 Euro bezahlt werden will. Ein großes Panorama-Schiebedach (1.770 Euro netto) oder die Standheizung für 1.220 Euro netto können das Leben im C 220 d ebenfalls nachhaltig versüßen.

Mercedes-Benz C 220 d

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.950
kW (PS)	143 (194)
Nm bei U/min	400 bei 1.600-2.800
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	9-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	240
Beschleunigung 0-100/h	6,9 s
EU-Verbrauch	4,4 l auf 100 km
EU-Reichweite	932 km
Testverbrauch	6,0 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	117 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	41 l
Zuladung	580 kg
Laderaumvolumen (VDA)	455 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	234 Euro
Typklassen HP/VK/TK	20/27/27

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Rost	30 Jahre (bei regelmäßiger Wartung)

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat	Serie
autonomes Bremssystem	Serie
Digitalradio	250 Euro
Luftfederung	1.400 Euro
schlüsselloser Zugang	550 Euro
TV-Tuner	990 Euro
LED-Scheinwerfer	ab 865 Euro
Schiebedach, elektrisch	1.050 Euro
Sitzkühlung	755 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie (Paket)

Basispreis:

Mercedes-Benz C	ab 35.570 Euro
220 d	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	-
-------------------------	---

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	504,84/567,09/685,40
-------------------------	----------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	-
-------------------------	---

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km	601,64/712,29/927,40
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil:	33 %
Dieselanteil:	38,3 %

Bewertung:

- + extrem leise Fahrgeräusche
- + Überbordende Assistenz
- + hervorragende Verarbeitung
- ambitionierte Preispolitik

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



Matula fährt vor: Erst „Flotte!“, dann neuer Film

Zum vierten Mal findet „Flotte! Der Branchentreff“ nun bereits statt. Wenn sich am 20. und 21. März in der Halle 8a der Messe Düsseldorf erneut das Who's Who der Fuhrparkbranche trifft, gibt es auch wieder prominenten Besuch auf der Veranstaltung ...

So wird kein Geringerer als Claus Theo Gärtner (CTG), besser bekannt als der Privatdetektiv Matula aus „Ein Fall für zwei“, unsere Messe besuchen. Dabei ist Gärtner auch mit 75 Jahren kein bisschen altersmüde – im April wird ein neuer Matula-Film im Fernsehen ausgestrahlt. In einem Plausch mit ihm können Sie sicherlich schon mehr Details zu seinem neuesten Fall auf Mallorca erfahren. Auch das ein oder andere Fachgespräch sollte mit CTG kein Problem sein. Er interessiert sich schon seit frühester Kindheit für Autos und fuhr unter anderem Rallyes, Langstreckenrennen sowie den Porsche Supercup auf dem Nürburgring und für Mercedes-Benz die Mille Miglia. Privat sowie in seiner Rolle als Privatdetektiv Matula hat er eine Vorliebe für Alfa Romeo. Seit ein paar Jahren besitzt er zudem einen VW Bulli, mit dem er Reisen unternimmt. Gärtner freut sich bereits auf den Besuch bei „Flotte! Der Branchentreff“ und sagte im Vorfeld: „Autos waren schon immer meine Leidenschaft und natürlich interessieren mich auch neue Konzepte der Mobilität. Deshalb freue ich mich auf meinen Besuch der Messe in Düsseldorf und die Begegnung mit interessanten Menschen, die wie ich ein wenig Benzin im Blut haben.“ CTG steht am ersten Messetag (20. März) für Gespräche, Fotos und Autogrammwünsche zur Verfügung.

Was erwartet Sie darüber hinaus? Die Messe wächst stetig. So wird es in diesem Jahr einen weiteren Zuwachs des Fachprogramms geben, daneben kommen mehr Aussteller nach Düsseldorf und aller Voraussicht nach auch

noch mehr Fachbesucher – „Flotte! Der Branchentreff“ erfreut sich bei seiner vierten Auflage also ungebrochener Beliebtheit. Daher wird auch an den Abläufen nicht viel verändert. Unser bekanntes **All-inclusive-Paket** umfasst daher wie gewohnt unter anderem unser **Full-Service-Catering** (Business-Frühstück, Mittags-Buffer, Nachmittags-Snack, Getränke, Naschereien), die **große Netzwerk-Abendveranstaltung**, ein **umfangreiches Fachprogramm mit Vorträgen, Workshops, Round Tables** mit erfahrenen Fuhrparkleitern, **Expertengespräche** mit Anwälten und Steuerfachleuten, **Weiterbildungsbescheinigungen** und **neutrale Zertifikate** (nach Teilnahme beziehungsweise Prüfung) sowie einen **Shuttle-Service** von und zum Flughafen und zu ausgewählten Hotels. Und das All-inclusive-Paket hat, so hören wir öfter, noch einen weiteren Vorteil: Jegliche Compliance-Problematiken entfallen, weil niemand einladen muss oder eingeladen werden soll, darf, oder eben auch nicht darf.

Trotz aller positiven Rückmeldungen wollen wir uns nicht auf den Lorbeeren ausruhen und haben das Konzept noch einmal weiterentwickelt. Während man in den vergangenen Jahren bei der Messe vom Eingang aus noch direkt auf die große Bühne der Netzwerkarea zulief, haben wir es dieses Jahr erstmalig anders gestaltet. Das liegt zum einen darin begründet, dass die Ausstellungsfläche um etwa zehn Prozent wächst, und zum anderen, dass auf zwei Hauptbühnen dem Publikum noch mehr Vorträge und

Fachinformationen dargeboten werden. In der nun über 2.500 Quadratmeter großen Netzwerkarea findet dann am ersten Tag auch wieder der große Netzwerkabend mit Live-Band statt.

Die inhaltlichen Schwerpunkte liegen in diesem Jahr auf den Themen Elektromobilität, leichte Nutzfahrzeuge sowie Digitalisierung und Telematik. Ein detailliertes Fachprogramm finden Sie unter www.derbranchentreff.de, in unserem Beileger in diesem Heft und im gesondert erhältlichen Messe-Journal. Daneben warten unsere über 200 Aussteller mit vielfältigen Informationen, zahlreichen Produkten sowie der einen oder anderen Neuheit auf Ihren Besuch. Eines der Highlights, so viel dürfen wir jetzt schon einmal vorwegnehmen, ist der Land Rover Range Rover Evoque am Stand von Jaguar Land Rover, der erst Ende 2018 Weltpremiere feierte.

Kurz zusammengefasst: 2019 wartet „Flotte! Der Branchentreff“ mit dem umfangreichsten Fachprogramm sowie den meisten Ausstellern und Besuchern seit dem Start der Messe im Jahr 2016 auf. Hinzu kommen eine neu gestal-



tete, noch großzügigere Netzwerkarea, ein erstklassiges ganztägiges Catering, eine Abendveranstaltung mit Live-Musik und mit Matula eine Fernseh-Legende zum „Anfassen“. Diese einmalige Gelegenheit sollten Sie sich nicht entgehen lassen. Tickets können Sie über www.derbranchentreff.de oder auch mittels unseres Beilegers bestellen. Auf den kommenden Seiten finden Sie einen Überblick über die bislang registrierten Aussteller und ihre jeweiligen Angebote.

Ein paar Tipps:

- Wie schon in den Vorjahren finden Sie online unsere Hotelempfehlungen, um Zimmer zu reservieren oder zu buchen. Wir weisen an dieser Stelle nochmals darauf hin, dass die geblockten Kontingente begrenzt und die messenahen Hotels erfahrungsgemäß sehr beliebt sind.
- Für eine stressfreie Fahrt zu und von ausgewählten Hotels können schon bald wieder Shuttle-Fahrten über die „Flotte! Der Branchentreff“-App für iOS und Android (kostenloser Download über die jeweiligen Stores) gebucht werden. Damit Sie die Abendveranstaltung in vollen Zügen genießen können, kann der Shuttle-Service zu den ausgewählten Hotels auch noch zu späterer Stunde in Anspruch genommen werden.
- Apropos App: Auch in diesem Jahr kommt der App als praktischem digitalen Helferlein eine Hauptrolle zu. Hierüber lassen sich Termine mit Ausstellern und Workshops buchen und verwalten, das Ausstellerverzeichnis sowie ein Hallenplan für die Orientierung sind abrufbar und die Nutzung kostet dank des hallenweiten WLANs kein Datenvolumen.

Starttermine:

Berlin	02.05.2019
Frankfurt/M.	15.05.2019
Dortmund	03.07.2019
Hamburg	28.10.2019
München	27.11.2019

Fuhrpark optimieren und Kosten sparen – Starten Sie jetzt Ihre Weiterbildung und werden Sie:

Zertifizierte/-r Fuhrparkmanager/-in (DEKRA)

Mit dieser modularen Weiterbildung erwerben Sie das betriebswirtschaftliche, technische und rechtliche Wissen zur Schaffung effizienter, rechtssicherer und kostengünstiger Fuhrparkprozesse. Berücksichtigt werden dabei alle Aspekte des modernen Pkw- und Lkw-Fuhrparkmanagements.

Kontakt und weitere Informationen:

DEKRA Akademie GmbH • Martin Hildebrandt • Tel: 089.5108596-15
martin.hildebrandt@dekra.com • www.dekra-fuhrparkmanagement.de

In Kooperation mit:

- Bundesverband Fuhrparkmanagement e.V.
- Fachmagazin firmenauto



4Fleet Group GmbH

Xantener Str. 105
50733 Köln
Website: www.4fleet.de



Ansprechpartner: Jochen Clahsen, Leiter 4Fleet Group
Tel.: 0221/97666-508, E-Mail: jochen.clahsen@4fleetgroup.com

Die 4Fleet Group bildet die Schnittstelle zwischen den Fuhrparks und dem Reifenfachhandel und ist damit der richtige Partner für alle Flotten, die zentrale Rahmenvereinbarungen für die Betreuung ihrer Fahrzeuge rund um Reifen und Dienstleistungen abschließen möchten. Die 4Fleet Group bietet ihren Kunden neben der zentralen Fakturierung, Online-Autorisierung und fuhrparkspezifischen Analysen auch zusätzliche Dienstleistungskonzepte sowie Führerscheinkontrolle und UVV-Prüfung mit an. Jochen Clahsen und sein Team beantworten alle Ihre Fragen auf dem Stand und gehen gerne auch auf individuelle Lösungen passend für Ihren Fuhrpark ein. Sprechen Sie uns an!

ags andreas gruber software GmbH

Theodor-Althoff-Straße 47
45133 Essen
Tel.: 0201/841520
E-Mail: ags@ags-online.de
Website: www.ags-online.de



move)fleet® Fuhrparkverwaltungssoftware ist vom Fahrzeughersteller unabhängig und modular. Zu verwaltende Fahrer und Fahrzeuge sind unbegrenzt – ohne steigende Kosten bei steigender Fahrzeuganzahl. move)fleet® unterstützt Tankkartenanbieter, verwaltet Fahrzeuge, Fahrer, Tankkarten, erfasst und archiviert Verbrauchsdaten, hat ein elektronisches Fahrtenbuch und ein Wiedervorlagemodul. Über eine Schnittstelle werden Rechnungs- und Verbrauchsdaten eingelesen. move)fleet® ist mit Microsoft Dynamics™ NAV und 365 Business Central entwickelt und wird in Microsoft Dynamics™ NAV integriert oder an jedes beliebige ERP-System der Kunden angebunden.

A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG

Dr.-Kilian-Straße 11
92637 Weiden
Tel.: 0961/63186-666
E-Mail: flotte@de.atu.eu
Website: www.atu.de/flotte



A.T.U – die Nr. 1 Meisterwerkstatt betreibt ein Kfz-Werkstatt-Netz mit 576 Standorten in Deutschland, 25 in Österreich und 6 in der Schweiz. Seit 2016 ist A.T.U Teil des europäischen Marktführers Mobivia. Mit 19 Marken, über 2.000 Werkstätten und mehr als 22.000 Mitarbeitern verfügt die Unternehmensgruppe über ein einzigartiges Know-how im Kfz-Service.

A.T.U ist immer in der Nähe Ihres Fuhrparks. Wir führen Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten gemäß Herstellervorgaben an allen gängigen Fahrzeugen, aller Hersteller, Modellen und Motorisierungen (bis 3,5 t) durch. Für Sie heißt das: eine Werkstatt für Ihren kompletten Fuhrpark, ein Ansprechpartner für alles. Mit unseren Dienstleistungspaketen erhalten Sie eine Rundumbetreuung.

Mehr als 1.400 Kfz-Meister, 2.600-Kfz-Mechaniker, 120 Smart-Repair-Lackierer und 3.000 Fachberater kümmern sich kompetent um Ihr Fahrzeug in den Filialen und sorgen für einen Rundumservice für Ihren Fuhrpark.

Die A.T.U-Produkte:

- Instandhaltung und Wartung nach Herstellervorgaben
- Ersatz- und Verschleißteile in Erstausrüsterqualität
- A.T.U-Anschlussgarantie für Geschäftskunden
- Reifen- und Räderservice
- Felgenaufbereitung

Adolf Würth GmbH & Co. KG



Reinhold-Würth-Str. 12-17
74653 Künzelsau
Tel.: 07940/15-0
Fax: 07940/15-1000
Website: www.wuerth.de

Würth bietet beste Beratung und 3D-Planung Ihrer Fahrzeugeinrichtung

Design, Funktionalität, Gewicht und Sicherheit spielen bei der Fahrzeugeinrichtung eine große Rolle. Jedoch rückt der gesamte Warenfluss vermehrt in den Mittelpunkt. Ein Thema, das wir durch die perfekte Einheit aus Fahrzeugeinrichtung, Scannertechnologie, der Betreuung durch rund 3.000 Würth-Außendienstkollegen, über 470 Niederlassungen in ganz Deutschland und der Würth-App ausgezeichnet meistern können.

Beste Branchenkompetenz für optimale Beratung und Planung

Die Berater bei Würth kommen selbst aus den unterschiedlichsten Branchen des Handwerks. Die Kombination aus dieser Erfahrung und neuester 3D-Software ermöglicht das schnelle und unkomplizierte Planen Ihrer individuellen Fahrzeugeinrichtung. Damit sind unsere Einrichtungen weit mehr als „Regale auf Rädern“, sie sind durchdachte Transport- und Arbeitssysteme für Ihr Fahrzeug. Die Umsetzung der verschiedenen Lösungen können Sie sich direkt in unseren Vorführfahrzeugen ansehen. Würth bietet beste Beratung und 3D-Planung Ihrer Fahrzeugeinrichtung.

Konfigurator für Fahrzeugeinrichtungen

Mit dem Online-Konfigurator für Fahrzeugeinrichtungen haben Sie die Möglichkeit, die passende Einrichtung für Ihr Fahrzeugmodell selbst zusammenzustellen – individuell, komfortabel und wann immer Sie möchten. Mehr Informationen finden Sie unter www.orsymbol.com.

- A.T.U-Glas-Service (Reparatur, Tausch, Kalibrierung der Fahrerassistenzsysteme)
- Parkschadenreparatur mit A.T.U Smart-Repair

Die A.T.U-Flotten-Leistungen:

- Reifenmanagement (Montage, saisonaler Wechsel, fachgerechte Radeinlagerung, Garantie, Versicherung)
- Wartungs- und Reifenpauschale
- Führerscheinkontrolle
- Prüfung nach den Unfallverhütungsvorschriften (nach DGUV Vorschrift 70)
- A.T.U-Schadenmanager
- Modulare Systemlösungen
- Zentrale Ansprechpartner
- Bundesweit einheitliche Konditionen mit zentraler Abrechnung
- Digitalisierter Abwicklungs- und Freigabeprozess
- Individuelle Reportings (Umsatz, Stückzahlen, Reifen-Einlagerungslisten usw.)
- Online-Terminvereinbarung
- Proaktive Terminierung (telefonische Kontaktaufnahme mit dem Fahrzeugnutzer zur Terminabstimmung)
- Fuhrparkanalyse
- Geschäftskundenportal

Wir haben für Sie alle Vorgänge rund um Ihren Fuhrpark im Blick.

auto fleet control (AFC Claims GmbH)

Valentinskamp 70
20355 Hamburg
Tel.: 040/796860-0
Website: www.autofleetcontrol.de



DIE BESTE ENTSCHEIDUNG FÜR IHRE FLOTTE WIR SIND AUTO FLEET CONTROL

Die auto fleet control ist eine unabhängige Unternehmensgruppe. Wir sind mit über 90.000 abgewickelten Kfz-Schäden und einem derzeitigen Bestand von circa 140.000 Fahrzeugen der mit Abstand größte Anbieter für innovative Lösungen im Bereich Schadenmanagement. Darüber hinaus bieten wir in den Bereichen Versicherungs-, Risiko- und Mobilitätsmanagement maßgeschneiderte Beratungsleistungen für Fuhrparkflotten, Leasinggesellschaften sowie Versicherungen an und setzen diese konsequent für unsere Kunden um. Als Vorreiter in der digitalen Transformation setzen wir dabei immer wieder neue Maßstäbe.

WIR DENKEN FÜR SIE VORAUS

Wir sehen unsere Arbeit ganzheitlich. Unabhängig davon, welchen Einstieg Sie mit uns wählen – ob über das Schadenmanagement, Ihre Kfz-Versicherung, ein Risiko- und/oder Mobilitätsmanagement –, wir optimieren den jeweiligen Bereich für Ihren Fuhrpark und eröffnen Ihnen gleichzeitig ganz neue Horizonte. Dabei zeigen wir Ihnen die enormen Einsparpotenziale, die sich durch eine intelligente Verknüpfung der einzelnen Bereiche verwirklichen lassen. Diese 360-Grad-Herangehensweise ist einzigartig im Markt. Unsere hybriden Lösungen sind dabei stufenlos skalierbar für maximale Flexibilität: Sie können frei entscheiden, ob Sie Teile der Dienstleistungen mithilfe unserer Software selbst erbringen

möchten, nur einzelne Schritte selbst übernehmen oder die Bearbeitung zu 100 Prozent an uns übergeben.

Wir liefern Ihnen über alle Bereiche hinweg mittels unserer innovativen, webbasierten Reporting-Tools Transparenz in Echtzeit. So erhalten Sie stets einen exzellenten Service und senken Ihre Kosten nachhaltig.

QUALITÄT, DIE SICH HERUMSPRICHT

Von Industrie- und Branchenverbänden sind wir wiederholt mit Preisen ausgezeichnet worden – unter anderem Platz eins als „Top-Performer für Full-Service-Schadenmanagement“.

SPRECHEN SIE UNS AN

Michael Pfister, Geschäftsführung,
Tel.: 040/796860-60,
E-Mail: mpfister@autofleetcontrol.de

Florian Behn, Key Account Manager,
Tel.: 040/796860-193, Mobil: 0151/52717561,
E-Mail: fbehn@autofleetcontrol.de

Friederike Wedding, Key Account Managerin,
Tel.: 040/796860-192, Mobil: 0151/52717178,
E-Mail: fwedding@autofleetcontrol.de

akf servicelease GmbH

Am Diek 50
42277 Wuppertal
Tel.: 0202/25727-4000
E-Mail: servicelease@akf.de
Website: www.akf-servicelease.de



Die akf servicelease GmbH ist als Leasing- und Full-Service-Gesellschaft Ihr Partner im Bereich Flottenmanagement. Wir bieten Ihnen innovative Mobilitäts- und Fuhrparklösungen, die es Ihnen ermöglichen, flexibel auf die sich wandelnden Anforderungen an Mobilität zu reagieren. Wir stehen für fundierte Beratung, individuelle Leasingkonzepte und professionellen Service, mit denen wir Ihren Erfolg unterstützen.

Mit unserem Produkt akf langzeitmiete – das Alles-inklusive-Konzept – bieten wir Ihnen zudem maßgeschneiderte Lösungen, wenn Sie kurzfristig und/oder zeitlich befristet ein Fahrzeug benötigen. Zusammen mit Ihnen erarbeiten wir die passgenauen Anforderungen und Dienstleistungen rund um Ihr zukünftiges Langzeitmietfahrzeug.

Die akf servicelease ist ein Tochterunternehmen der akf leasing und gehört zur akf-Gruppe, mit Sitz in Wuppertal. Mit dem Familienkonzern Vorwerk und der Bankhaus Lampe Gruppe haben wir zwei starke und renommierte Gesellschafter. Vor diesem Hintergrund fühlen wir uns dem mittelständischen Unternehmertum verbunden und bieten unseren Kunden eine zuverlässige Partnerschaft auf Augenhöhe.

Aktiv Assekuranz Makler GmbH

Hanauer Straße 67
80993 München
Tel.: 089/149708-0
E-Mail: info@aktiv-assekuranz.de
Website: www.aktiv-assekuranz.de



Ansprechpartner: Winfried Nibus (Leiter Kfz-Versicherungen),
E-Mail: nibus@aktiv-assekuranz.de

Mit AktivFleet bietet die Aktiv Assekuranz Makler GmbH eine Lösung für Ihren gewerblichen Fuhrpark, die über die „normale“ Versicherungsdienstleistung hinausgeht. AktivFleet bietet Schaden- und Flottenmanagement mit hohem Einsparpotenzial!

Nutzen Sie AktivFleet: intelligentes Fuhrparkmanagement – das System der Zukunft!

ALD AutoLeasing D GmbH

Nedderfeld 95
22529 Hamburg
Tel.: 040/47104-0
E-Mail: info@aldautomotive.com
Website: www.aldautomotive.de



Die ALD Automotive ist mit ihrer 50-jährigen Erfahrung einer der führenden Anbieter von herstellerübergreifendem Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement in Deutschland. Über 5.000 Kunden mit mehr als 165.000 Fahrzeugen vertrauen auf die Serviceleistungen des Unternehmens. Kunden profitieren von der Stärke und Professionalität eines international agierenden Partners. Sehr guter Service, professionelle Beratung, transparente Kosten, persönliche Ansprechpartner, moderne Web-Services und innovative Produkte wie ALD Carsharing zeichnen die ALD Automotive aus.



Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

Filialdirektion Essen
Am Handelshof 1
45127 Essen
Website: www.allianz.de



Mit mehr als 125 Jahren Erfahrung sind wir als Marktführer bestrebt, die optimale Lösung für unsere Kunden zu erarbeiten. In diesem Prozess begleiten Sie unsere Fachspezialisten von der Angebotserstellung bis zur Schadenabwicklung. Unser Messeteam aus erfahrenen Generalvertretern betreut Fuhrparks in ganz Deutschland. Unterstützt werden wir von Spezialisten und Underwritern für gewerbliche Kraftfahrzeugversicherungen und vom Allianz Zentrum für Technik. Unser Risikomanager steht Ihnen für Fragen an beiden Messetagen zur Verfügung. Sprechen Sie uns gerne an, um gemeinsam die Möglichkeiten für Ihren Fuhrpark auszuloten.

ALUCA GmbH

Westring 1
74538 Rosengarten
Tel.: 0791/95040-0
Website: www.aluca.de



ALUCA steht für Tradition und Moderne. Unser Know-how, unser Geschick und unsere Leidenschaft für Aluminium, das alles steckt in jeder unserer Fahrzeuginrichtungen – seit 25 Jahren. Vom kleinen Handwerksbetrieb zum 150-Mann-Unternehmen – heute Teil eines internationalen Multikonzerns. Die Menschen hinter den Kulissen haben ALUCA dahin gebracht, wo wir heute stehen, und werden die Zukunft von ALUCA auch weiterhin prägen. Unser Ziel ist es, die leichtesten und effizientesten mobilen Ordnungssysteme zu entwickeln und zu fertigen.

Apollo Vredestein GmbH

Rheinstraße 103
56179 Vallendar
Tel.: 0261/80766-00
Fax: 0261/80766-99
E-Mail: customer.de@apollovredestein.com
Website: www.vredestein.de



Das Flottengeschäft spielt eine zentrale Rolle in den strategischen Planungen von Vredestein. Mit über 20 Jahren Erfahrung bei Ganzjahresreifen bietet Vredestein das größte Line-up und Größen von 13 bis 20 Zoll sowie Geschwindigkeiten bis Y (300 km/h), dies auch speziell für den boomenden SUV-Markt. Der mehrfache Testsieger Quattrac 5 mit Schneeflocken- (3PMSF-)Symbol und somit geprüfter Wintertauglichkeit bietet Flottenkunden Einsparungspotenzial in Bezug auf Montage- und Einlagerungskosten und damit eine kosteneffiziente Alternative zur Sommer- und Winterbereifung.

Arval Deutschland GmbH

Bajuwarenring 5
82041 Oberhaching
Tel.: 089/74423-0
E-Mail: kontakt@arval.de
Website: www.arval.de



Nachhaltig unterwegs mit Arval

Mit einem Bestand von rund 78.000 Fahrzeugen ist Arval in Deutschland einer der führenden herstellerunabhängigen Anbieter von Full-Service-Leasing und Flotten-Outsourcing. In Zeiten des Mobilitätswandels hat sich Arval der Aufgabe verschrieben, seine Kunden mit maximaler Flexibilität, finanzieller Planbarkeit und minimalem Verwaltungsaufwand für alle Veränderungen der Zukunft zu rüsten. 6.500 Mitarbeiter weltweit finden für Firmenkunden, KMUs, große internationale Gesellschaften und auch für Privatpersonen eine maßgeschneiderte Mobilitätslösung für den individuellen Bedarf.

Entdecken Sie mehr auf www.arval.de.

Aon Risk Solutions

Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg
Tel.: 040/3605-0
Website: www.aon.com/germany/



Aon ist ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, das eine breite Palette von Lösungen zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Mitarbeiterentwicklung und Gesundheit anbietet. Weltweit arbeiten für Aon 50.000 Mitarbeiter in 120 Ländern. In Deutschland sind rund 1.700 Mitarbeiter an elf Standorten für das Unternehmen tätig. Die Deutschlandzentrale ist in Hamburg.

Über die Specialty Aon Motor Fleet bietet Aon Flottenbetreibern umfassende Versicherungslösungen sowie Risiko- und Schadenmanagement an. Die Aon-Experten setzen dabei besonders auf Transparenz für den Kunden: Zu den Dienstleistungen gehören die Auswertung von Schadenhäufigkeit und -ursachen, die Ermittlung des Kostenaufwands für versicherte und nicht versicherte Schäden sowie Online-Schadenmanagementreports und -Schadenstatistiken. Aon Motor Fleet berät bei der Wahl der passenden Risikostrategie, schlägt präventive Risikomanagementmaßnahmen vor und betreibt ein aktives Schaden- und Reparaturmanagement. Im Fokus aller Maßnahmen steht immer das Ziel einer Verringerung der Gesamtrisikokosten. Einsparpotenziale ergeben sich für Kfz-Flottenbetreiber besonders durch ein effizientes Schadenmanagement, das einen großen Beitrag dazu leistet, die laufenden Schadenkosten zu reduzieren.

Mehr über Aon Motor Fleet erfahren Sie unter aon.de/motorfleet.

Sie haben Fragen zur Absicherung Ihrer Kfz- oder Lkw-Flotte? Dann freuen wir uns über Nachricht an aonmotorfleet@aon.de.

Aral Card Service (Aral AG)

Wittener Straße 45
44789 Bochum
Tel.: 0180/1116263
E-Mail: business@aral.com
Website: www.aral-card.de



Egal, wie groß Ihre Flotte ist: Wir helfen Ihnen, Kosten zu senken.

Je nach Anforderungen und Größe Ihrer Flotte bieten wir Ihnen drei unterschiedliche Tankkarten-Lösungen.

Aral Komfort: Die Tankkarte für kleine Unternehmen eignet sich perfekt für Fuhrparks von bis zu fünf Fahrzeugen und wird an 2.500 Aral Tankstellen in Deutschland akzeptiert.

Aral Plus: Die deutschlandweit gültige Tankkarte ist auf mittlere und große Flotten ausgelegt – ganz gleich, ob Pkw, Transporter oder Lkw. Sichern Sie sich mit der Aral Plus volle Flexibilität an insgesamt 4.400 Akzeptanzstellen – neben den Aral Tankstellen sind das die Stationen der ROUTEX-Partner ENI, OMV, Westfalen und TOTAL.

BP + Aral: Das Leistungsangebot der BP + Aral Tankkarte ist speziell auf internationale Flotten ausgerichtet. Neben den Vorteilen der Aral Plus genießen Sie damit grenzenlose Mobilität an 22.000 Stationen in 29 Ländern im ROUTEX-Verbund (ARAL, BP, Circle K, ENI, OMV) – darunter auch alle TOTAL Tankstellen.

Erfahren Sie mehr auf www.aral-card.de oder besuchen Sie uns an unserem Messestand und lassen Sie sich persönlich beraten.

ARI Fleet Germany GmbH

Tel.: 0711/6676-100
Website: www.arifleet.de



Optimale Prozesse – 20 Prozent Einsparungen

ARI Fleet ist der Spezialist für TCO-orientiertes Management der Unternehmensmobilität.

ARI Fleet bietet ein effizientes, TCO-orientiertes Fuhrparkmanagement über den gesamten Lebenszyklus der Fahrzeuge. Alle Kosten werden offen ausgewiesen und nur in tatsächlicher Höhe berechnet. Bei konsequenter Umsetzung aller Möglichkeiten lassen sich Einsparungen von bis zu 20 Prozent erzielen.

- **ARI-Fuhrparkmanagement:** Das Programm ARI insights umfasst den weltweit umfangreichsten Datenbestand zum Management von Fuhrparks. Die Kunden entscheiden nach ihrem individuellen Bedarf, welchen der 20 Services sie nutzen wollen. Ein flächendeckendes Netz an Werkstatt- und Servicepartnern gewährleistet eine kontinuierliche Betreuung der Flotten. Einkaufsbündelung erzielt erhebliche Einsparungen. Branchenspezifische IT ermöglicht wirtschaftliche Tourenplanungen.
- **ARI Flex-Lease:** Das IFRS-16-konforme Open End Finanzleasing trennt die Finanzierungs- von den Betriebskosten und weist alle Bestandteile offen aus. Angebote von Leasingfirmen lassen sich problemlos vergleichen. ARI-Kunden nutzen ihr Fahrzeug so, wie es ihr Betrieb erfordert. Es gibt keine Gebühren für Änderungen von Laufzeiten oder andere Vertragsparameter und keine Wertminderungen durch „Rückgabeschäden“. Die Kunden zahlen nur für die tatsächliche Fahrzeugnutzung beziehungsweise-abnutzung.
- **ARI-Remarketing:** Der Wiedervermarktungserlös der Fahrzeuge fließt an den Leasingnehmer. Ein Spezialistenteam übernimmt – gegen eine feste Transaktionsgebühr – den gesamten Vermarktungsprozess.

Athlon Germany GmbH

Am Seestern 24
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/5401-7000
E-Mail: info.germany@athlon.com
Website: www.athlon.com



Eine erfolgreiche Bewegung

Athlon Germany ist einer der führenden Anbieter von Fahrzeugleasing und Flottenmanagement in Europa und für mehr als 383.300 Fahrzeuge verantwortlich. Seit mehr als 100 Jahren entwickelt das Unternehmen innovative und kosteneffiziente Fuhrparklösungen für Geschäftskunden.

Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Almere, Niederlande. Darüber hinaus ist Athlon in über 20 Ländern in Europa sowie in Nordamerika vertreten, entweder direkt oder über Partner. Der deutsche Hauptsitz des Unternehmens ist in Düsseldorf. Hier arbeiten derzeit rund 200 Mitarbeiter an zukunftsfähigen Konzepten und sichern täglich die Mobilität der Kunden. Athlon gehört seit 2016 zu Daimler Financial Services, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Daimler AG.

Kundenzufriedenheit aus Leidenschaft

Fuhrparkmanager fühlen sich bei uns durch das innovative Servicekonzept gut aufgehoben. Das liegt einerseits an der nachhaltigen Beratung, die für individuelle Mobilitätslösungen sorgt, andererseits an der Nachhaltigkeit, die das Unternehmen wirtschaftlich und ökologisch versteht. Vor allem aber schätzen unsere Kunden, dass Athlon der eine Ansprechpartner für alle Belange im Fuhrparkleasing und Fuhrparkmanagement ist.

Audatex AUTOonline GmbH

Lorenzweg 5
12099 Berlin
Website: www.ax-ao.de



Gebrauchtwagenvermarktung einfach gemacht!

Wenn neue Fahrzeuge reinkommen, müssen die alten vom Hof, und das möglichst schnell. Gebrauchtwagenvermarktung war bisher immer ein ziemlich mühseliges Geschäft. AUTOonline bietet die Möglichkeit, Gebrauchte- und Unfallfahrzeuge zu vermarkten – online, schnell und revisionssicher.

Flottenbetreiber können ihre Fahrzeuge ganz einfach per Mausklick bei AUTOonline einstellen, den besten Preis ermitteln und auf Wunsch ihre Fahrzeuge verkaufen.

Ob einzelne Gebrauchtwagen oder ganze Fuhrparks, AUTOonline erspart den Kunden physische Auktionen, zähe (Nach-)Verhandlungen oder zeitraubende Administration. Durch die am Markt einmalige Kombination aus geschlossenem Gebotssystem und anschließender LIVE-Auktion garantiert AUTOonline beste Werte für Gebrauchte- und Unfallfahrzeuge.

Über uns

Die Arbeit von Audatex AUTOonline hat eine klare Richtung: die Zukunft. Wir verstehen uns als Wegbereiter eines digitalen Umbruchs, der auch das Kfz-Schadenbusiness grundlegend verändern wird. Im Fokus stehen dabei klar unsere Kunden – und die Frage, wie wir sie bei der Digitalisierung, der Prozessoptimierung und den Fokus auf ihre Kunden unterstützen können.

Audatex AUTOonline – Gestalten Sie mit uns die Zukunft, auch weit über die bloße Abwicklung von Kfz-Schäden hinaus.

Unsere Geschäftsbereiche:

- Leasing – Pkw und Nutzfahrzeuge
- Fleet Management – Management von Fremdfahrzeugen
- Car Rent – Interimsfahrzeuge
- Car Sale – Fahrzeugverkauf

Unsere Leistungsmodule:

- Financial Leasing – Finanzleasing für Pkw und Nutzfahrzeuge
- Modular Leasing – maßgeschneidertes Serviceleasing für Pkw
- Lease2Motivate – Serviceleasing auf Basis einer Gehaltsumwandlung für Pkw
- Transport Leasing – maßgeschneidertes Serviceleasing für Nutzfahrzeuge
- Athlonline – ganzheitliches Fuhrparkmanagementsystem

Lernen Sie Athlon Deutschland noch besser kennen, besuchen Sie uns im Internet oder sprechen Sie uns an unserem Messestand J20-J22 persönlich an.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Autobid.de (Auktion & Markt AG)

Sandbornstraße 2
65197 Wiesbaden
Website: www.autobid.de



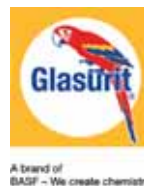
Ansprechpartner: Uwe Brandenburger,
Tel.: 0611/44796-55, E-Mail: ubrandenburger@auktion-markt.de

Clever aussteuern mit Auktionen

Mit ihrer Marke Autobid.de zählt die Auktion & Markt AG zu den führenden Gebrauchtwagenvermarktern in Europa. Das Kerngeschäft ist die revisionssichere und erlösoptimierte Versteigerung von Fahrzeugen aller Art. So kommen neben Pkw aller Kategorien, Marken und Laufleistungen auch Nutzfahrzeuge, Unfallwagen und Motorräder unter den Hammer. Einlieferer sind Hersteller, Leasinggesellschaften, Flottenbetreiber und Markenhändler. Als präqualifiziertes Unternehmen nach VOL ist man darüber hinaus auf die Vermarktung von Behörden- und Kommunalfahrzeugen hervorragend eingestellt. Erfahren Sie mehr auf unserem Messestand.

BASF Coatings GmbH

Glasuritstr. 1
48165 Münster
E-Mail: info@colormotion.de
Website: www.colormotion.de



ColorMotion ist ein flächendeckendes, bundesweit aufgestelltes Netzwerk mit einheitlich hohem Qualitätsstandard aus über 320 Lackier- und Karosseriebetrieben. Es bietet in den Bereichen Lackierung, Unfallreparatur und Werterhaltung Lösungen für die Anforderungen von Fuhrparkmanagern an, die diesen zusätzlichen Gewinn verschaffen. Die hohe Servicequalität ermöglicht eine schnelle Terminfindung und eine prozessoptimierte Reparatur, sodass die Fahrzeuge wieder schnell einsetzbar sind. Nutzen auch Sie den Mehrwert des ColorMotion-Netzwerks und informieren Sie sich an unserem Stand über eine mögliche Kooperation. Wir freuen uns, Sie in Düsseldorf begrüßen zu dürfen.

BLG Automobile Logistics GmbH & Co.KG

Präsident-Kennedy-Platz 1
28203 Bremen
Website: www.blg-logistics.com/de



Die BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG ist ein Seehafen- und Logistikdienstleister, den die Erfahrung einer 140-jährigen Unternehmensgeschichte stärkt. Aus einem lokalen Hafenunternehmen in Bremen und Bremerhaven ist eine weltweit agierende Logistikgruppe geworden. Heute ist die BLG mit über 100 Standorten in Europa, Amerika, Afrika und Asien auf allen Wachstumsmärkten der Welt präsent. Einschließlich aller Beteiligungen bietet die BLG-Gruppe gegenwärtig rund 18.500 Arbeitsplätze weltweit. Ihre Kernkompetenzen hat BLG LOGISTICS in der Automobil-, Kontrakt- und Containerlogistik. In diesen drei Geschäftsbereichen bietet die Unternehmensgruppe vollstufige logistische Systemdienstleistungen an.

Der Geschäftsbereich AUTOMOBILE bietet alle Dienstleistungen rund um das fertige Fahrzeug mit einer Leistungspalette vom Hersteller bis zum Händler. Dazu gehören Umschlag, Lagerung, technische Dienstleistungen und die Distribution per Lkw, Bahn und Binnenschiff. Die BLG AutoRail ist ein Spezialanbieter für schienengebundenen Fahrzeugtransport, der in Europa über das modernste und universell einsetzbare Equipment verfügt. Die Stützpunkte der Lkw-Flotte reichen von Neuss bis Moskau. Neben Seehafenterminals in Bremerhaven, Cuxhaven sowie in Gioia Tauro, Danzig und St. Petersburg betreibt die BLG Inlandterminals in Hamburg, am Rhein und an der Donau. Jährlich werden insgesamt etwa 6,3 Millionen Fahrzeuge betreut – BLG LOGISTICS gehört damit zu den führenden Automobillogistikern in Europa.

BayWa AG

Geschäftsbereich Energie
Arabellastr. 4
81925 München
Website: www.baywa.de



Die BayWa ist ein weltweit tätiger Konzern mit den Kernkompetenzen Handel, Logistik sowie ergänzende Dienstleistungen in den drei operativen Segmenten Agrar, Energie und Bau sowie dem Entwicklungssegment Innovation & Digitalisierung. Hauptsitz der 1923 gegründeten Muttergesellschaft ist München. Die Schwerpunkte der internationalen Aktivitäten liegen neben Europa in den USA und in Neuseeland.

Im Segment Energie sind der Handel mit klassischen, hauptsächlich fossilen Energieträgern und das Geschäftsfeld Regenerative Energien gebündelt. Im klassischen Energiegeschäft vertreibt die BayWa im Wesentlichen Heizöl, Kraftstoffe, Schmiermittel und Holzpellets. Darüber hinaus bietet sie umfassende und individuelle Lösungen für die Energieversorgung von Immobilien an. Unter dem Dach der BayWa r.e. renewable energy GmbH deckt der Konzern die gesamte Wertschöpfungskette bei den erneuerbaren Energien ab.

Innerhalb der Sparte Energie führt die BayWa AG das Geschäft mit Automatenstationen als eigene Geschäftseinheit. An ihren rund 100 Automatenstationen vertreibt die BayWa Kraftstoffe an 24/7-Automaten. Der Geschäftsbereich Tankstellen erweitert seit 2017 durch verschiedene Kooperationen ihr Dienstleistungsangebot im Bereich der Elektromobilität. Gemeinsam mit der BayWa r.e. entwickeln Sie ganzheitliche Lösungen, um Ladesysteme und Flottenlösungen mit dezentralen und intelligenten Energiesystemen zu verbinden.

bott GmbH & Co. KG

Bahnstraße 17
74405 Gaildorf
Tel.: 07971/251-0
E-Mail: info@bott.de
Website: www.bott.de



Effizient arbeiten mit bott im Servicefahrzeug.

Überzeugen Sie sich selbst vom Flottenservice bei bott: Wir heißen Sie herzlich willkommen auf unserem Stand bei „Flotte! Der Branchentreff“. Bei uns sind Sie richtig, wenn Sie sich nicht um zahllose Details selbst kümmern möchten. Wir nehmen Ihnen gerne die Abwicklung ab!

Unsere Produktvielfalt bietet Ihnen zum einen die bott vario Fahrzeug-einrichtungen für Servicefahrzeuge und zum anderen Betriebseinrichtungen, wie Werkbänke, Schubladenschränke und Lagerschränke. Das Arbeitsplatzsystem avero optimiert die Arbeit in der manuellen Montage bei industriellen Anwendungen. Unsere Einrichtungen organisieren den Stauraum, sichern Ladung im Fahrzeug und stellen Arbeitsmaterial nach ergonomischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten bereit.



Bundesverband CarSharing e. V. (bcs)

Schönhauser Allee 141 B
10437 Berlin
E-Mail: info@carsharing.de
Website: www.carsharing.de



Der Bundesverband CarSharing e. V. (bcs) ist der Dachverband der deutschen CarSharing-Anbieter. Derzeit sind 151 CarSharing-Anbieter im Verband organisiert. Diese bieten in ganz Deutschland öffentliches CarSharing, klassisches Corporate CarSharing und gemischte Public-private-Lösungen an. CarSharing verbessert die Auslastung von Firmenfahrzeugen, senkt die Mobilitätskosten und macht das Mobilitätsmanagement effizienter. Wir beraten Sie anbieterunabhängig über die Einsatzmöglichkeiten für CarSharing in Ihrem Unternehmen und die jeweils geeigneten Anbieter.

Car Professional Management

Flughafenstraße 54
22335 Hamburg
Website: www.carprofessional.de



Car Professional Management ist der Spezialist für Fuhrparkmanagement, Mobilitätsdienstleistungen und Mobilitätsmanagement.

Unabhängig von Herstellern, Finanzierungsarten oder Leasinggebern bieten wir Ihnen effiziente Fuhrparklösungen: Wir optimieren Ihre Prozesse, reduzieren die Fuhrparkkosten sowie Ihren administrativen Aufwand. Durch das innovative Produktangebot managen wir Ihre Business-Mobilität von der Nutzerkommunikation bis zur gesamten Fuhrparkabrechnung.

BUSINESSBIKE (REGONOVA GMBH)

Parkstraße 8
91413 Neustadt a. d. Aisch
Tel.: 09161/7820-000
E-Mail: kontakt@businessbike.de
Website: www.businessbike.de



BusinessBike

Der wichtigste Megatrend in Deutschland heißt Mobilität – nicht nur auf der Straße, auch im Kopf. Unser Beitrag: Dienstrad statt Dienstwagen. Die Route spontan wählen. Das Tempo selbst bestimmen – ganz nebenbei etwas für die Fitness tun. Jeder Arbeitnehmer kann einfach von einem Leasing-Rad profitieren – inklusive Wartung und Versicherung. Ein echter Gewinn für alle und jeden Einzelnen. BusinessBike macht Leasing jetzt so einfach wie Fahrradfahren – für Unternehmen, Mitarbeiter und Händler. Einfach genial einfach.

Carano Software Solutions GmbH

Alt-Moabit 90
10559 Berlin
Tel.: 030/399944-0
E-Mail: info@carano.de
Website: www.carano.de



Bei Carano haben wir ein einziges übergeordnetes Ziel: Unternehmensmobilität und Fahrzeugmanagement effizient und einfach zu machen. Dieses Ziel erreichen wir, indem wir mit innovativer Technologie IT-Produkte für unsere Kunden entwickeln. Das Ergebnis sind Softwarelösungen, die Fuhrparkbetreiber, Dienstleister oder Leasinggesellschaften bei sämtlichen fuhrparkbezogenen Prozessen unterstützen. Mit einem starken Team und unserer über 25-jährigen Erfahrung bieten wir eine große Bandbreite an Fuhrparklösungen, wie zum Beispiel für Management, Einkauf, Reporting, Poolfahrzeuge und Sharing. Erleben Sie an unserem Stand unter anderem unser neuestes Produkt CaranoCloud.

community4you AG

Händelstraße 9
09120 Chemnitz
Tel.: 0371/909411-0
E-Mail: info@community4you.de
Website: www.community4you.de
www.commfleet.de



ZUKUNFTSWEISENDE BUSINESS-SOFTWARE FÜR FUHRPARK- UND LEASINGMANAGEMENT

Mit ihren Firmensitzen in Chemnitz und Leipzig hat sich die community4you AG seit ihrer Gründung im Jahr 2001 als weltweit erfolgreicher Softwarehersteller für die Vermarktung, Entwicklung und Implementierung zukunftssicherer Business-Software etabliert.

Mit seiner mehrfach prämierten comm.fleet-Produktlinie für Fuhrpark- und Leasingmanagement avancierte das dynamische Unternehmen in kürzester Zeit zum europäischen Marktführer:

- comm.fleet für Fuhrparkmanagement
- comm.lease für Leasingmanagement
- comm.mobile für mobiles Fuhrpark- und Leasingmanagement
- comm.cars für Fahrzeugbeschaffung
- comm.object für Objekt- und Assetmanagement
- comm.gps für GPS-Tracking

Auf Grundlage der unternehmenseigenen intelligenten Integrationsplattform open-EIS bietet die comm.fleet-Produktlinie ideale Möglich-

keiten der flexiblen Integration in eigene Systemlandschaften oder individuelle Cloud-Umgebungen. Mit open-EIS gehört die community4you AG neben den Global Playern SAP, IBM, Microsoft, Oracle, Google und Apple zu den wenigen Unternehmen weltweit, deren Software auf einer eigenen Technologieplattform basiert. Die einzigartigen Softwareprodukte der comm.fleet-Produktlinie sind zukunftssicher und bieten elegante Funktionalitäten auf höchstem technologischen Niveau. Sie erlauben eine grenzenlose Vernetzung und eine harmonische Integration von individuellen Geschäftsprozessen. Daraus ergeben sich branchen- und länderübergreifend multiple Möglichkeiten, wertvolle Zeit und Ressourcen zu sparen.

Die innovativen Softwaresysteme der community4you AG sind bei mehr als 180 Kunden in 18 Industrienationen weltweit im Einsatz. Mit diesen Systemen werden über eine halbe Million Fahrzeuge und Objekte komfortabel verwaltet. Zum Kundenkreis zählen führende Unternehmen wie A.T.U., Bertelsmann, Deutsche Börse, Euromaster, Hermes, Media-Saturn, ProSieben, Raiffeisen IMPULS-Leasing, RWE, Schweizerische Bundesbahnen, WMF, XXXLutz sowie die Messen Berlin, Frankfurt und Hannover.

Carglass GmbH



Godorfer Hauptstr. 175
50997 Köln
Tel.: 0800/2222222
Website: www.carglass.de

Carglass ist Spezialist für die Reparatur und den Neueinbau von Fahrzeugglas. Wir helfen unseren Kunden bundesweit schnell und unkompliziert: mit unseren rund 1.500 Mitarbeitern in 345 Service-Centern oder unterwegs mit mehr als 240 mobilen Einheiten. Unsere Monteure prüfen immer erst, ob eine Scheibe repariert werden kann, bevor sie diese austauschen – denn eine Reparatur ist schneller, kostengünstiger und umweltfreundlicher.

Beim Scheibenneueinbau müssen immer häufiger Fahrerassistenzsysteme kalibriert werden. Als Fahrzeugglasspezialist sind wir mit einem deutschlandweit flächendeckenden Netz an hochwertigen Geräten und ausgebildetem Fachpersonal in der Lage, Kameras und Sensoren an Kundenfahrzeugen professionell zu kalibrieren.

Der Kunde steht bei Carglass im Fokus: Der TÜV SÜD hat in seiner neuesten Erhebung zur Kundenzufriedenheit unseren Service zum wiederholten Male mit „sehr gut“ bewertet und festgestellt, dass uns von über 42.000 befragten Kunden 97,6 Prozent weiterempfehlen würden.

Carglass bearbeitet jährlich rund 1,2 Millionen Kundenanfragen und ist Partner aller großen Firmen in den Bereichen Autovermietung, Leasing- und Flottenbetreuung. Dank schlanker, auf Flottenbetreiber ausgerichteter Prozesse können wir Schäden effizient bearbeiten. Unsere gewerblichen Kunden betreuen wir über ein spezielles B2B-Kontaktcenter und feste Außendienstmitarbeiter werden persönlich und individuell betreut.

Choice GmbH



Thomas-Mann-Str. 16-20
90471 Nürnberg
Tel.: 0911/4804990
E-Mail: info@choice.de
Website: www.choice.de

Die Choice GmbH, bis 2018 als CCUnirent System GmbH bekannt, hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2002 von einer Fahrzeugeinkaufsgesellschaft hin zu einem vollumfänglichen Enabler für maßgeschneiderte Mobilitätslösungen entwickelt. Über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innerhalb der Choice Group beschäftigen sich täglich mit der Erarbeitung modernster Mobility-as-a-Service-Konzepte. Das Motto: „Von der ersten bis zur letzten Meile“. Kunden von Choice sind unter anderem Automobilhersteller, Fahrzeugimporteure, Autohandelsgruppen, Autovermietunternehmen, Banken, Industrieunternehmen, Versicherungen sowie jegliche Art von Flottenbetreibern und Unternehmen mit Interesse am dynamischen Megatrend Mobilität.

DAD Deutscher Auto Dienst GmbH



Ladestr. 1
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102/804-400
E-Mail: vertrieb@dad.de
Website: www.dad.de

Die DAD Deutscher Auto Dienst GmbH bietet ein IT-gestütztes Prozess- und Dokumentenmanagement rund um die Verwaltung großer Fahrzeugbestände an. Neben den flottenrelevanten Dienstleistungen bietet das Unternehmen smarte Produkte rund um den Kfz-Lifecycle. Mit dem Know-how aus 20 Jahren Automobilbranche fokussiert der DAD sich auf die Digitalisierung des Zulassungswesens sowie auf Zukunftsthemen wie Telematik und Logistik. Zu den Kunden zählen Flottenbetreiber, Autovermieter, Automobilhersteller, Banken, Leasinggesellschaften und Kfz-Vermarkter. Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.dad.de

Consense GmbH



Victor-Gollancz-Str. 13
52349 Düren
Tel.: 02421/48059-0
E-Mail: schadenaufnahme@consense-as.de
Website: www.consense-as.de
www.schadenmeile.de

Die Consense GmbH und die LPS Gruppe setzen auf eine neue und zielführende Kooperation. „Eine bundesweite Schadensteuerung im herkömmlichen Sinne, gepaart mit dem Umstand, nun auch flächendeckend Dienstleistungen rund um das Thema LPS Premium S.m.a.r.t-Repair anbieten zu können. Schäden werden noch kosteneffizienter für Sie bearbeitet.“

Die Consense GmbH entwickelt individuelle Lösungskonzepte im Bereich des Schadenmanagements für gewerblich genutzte Fahrzeugflotten. Herstellerunabhängig und inhabergeführt übernimmt Consense die aktive Prozesssteuerung bei allen Unfallschäden. Starre Paketlösungen sind Consense ebenso fremd wie festgelegte, nicht veränderbare Standards. Consense pflegt eine klare, unverwechselbare und sympathische Kommunikation. Wir geben ein klares Leistungsversprechen, halten dieses ein und bieten so individuelle Dienstleistungen aus einer Hand.

Die LPS Gruppe hat sich bundesweit auf die Bearbeitung von Leasingfahrzeugen vor ihrer Rückführung spezialisiert. Mit über 650 LPS-Partnerbetrieben stellt das Unternehmen eines der größten Reparaturnetzwerke in Deutschland dar. Die Kernkompetenz liegt bei der Betreuung von Flottenkunden in ganz Deutschland. Durch das LPS-Konzept können mehrere Hundert Leasingrückläufer an unterschiedlichen Standorten gleichzeitig im gesamten Bundesgebiet bearbeitet werden. Im Vordergrund steht immer der prozessorientierte Ansatz, der es erlaubt, alle zehn Bearbeitungsphasen einer Leasingrückführung zu organisieren.

Deutsche Bahn Connect GmbH



Mainzer Landstraße 169
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069/265-30389
E-Mail: dbconnect.vertrieb@deutschebahn.com
Website: www.deutschebahnconnect.com

Der wichtigste erste Schritt ist der, der andere vorwärtsbringt. Mit clever vernetzten Mobilitätslösungen bringt Deutsche Bahn Connect jeden Kunden schnell, sicher und nachhaltig an sein Ziel. Von intelligenten Fuhrparklösungen bis hin zu Sharing-Produkten wie Flinkster und Call a Bike – Deutsche Bahn Connect steht für nachhaltige sowie individuelle Mobilität. Dazu trägt auch das neu entwickelte Mobilitätsbudget bei.

Im „war for talents“ positionieren sich Unternehmen zunehmend als moderne und innovative Arbeitgeber, zum Beispiel mit dem Mobilitätsbudget. Die Idee: Mitarbeiter bekommen von ihrem Arbeitgeber ein monatliches Mobilitätsbudget ausbezahlt – und zwar ‚on top‘ zu ihrem Gehalt. Damit finanzieren sie ihren ganz individuellen, privaten Mobilitätsmix aus beispielsweise Bus, Bahn, Carsharing, Leihfahrrad und Taxi. Das Suchen, Buchen und Abrechnen der Wunschverbindung erfolgt dabei in der Mobilitätsbudget-App.

Mit den clever vernetzten Mobilitätslösungen von Deutsche Bahn Connect reduzieren Unternehmen ihre Kosten und bieten ihren Mitarbeitern innovative Gehaltsbestandteile an – wie den Zugang zu Carsharing- und Fahrradverleihsystemen.

Wir freuen uns, Sie an unserem Stand begrüßen zu dürfen, und stehen Ihnen im Vorfeld gerne zur Verfügung!

Deutsche Leasing AG



Frölingstraße 15–31
61352 Bad Homburg
E-Mail: service@deutsche-leasing.com
Website: www.deutsche-leasing.com

Der verlässliche Partner an Ihrer Seite

Die Deutsche Leasing Gruppe ist der führende lösungsorientierte Asset-Finance-Partner für den deutschen Mittelstand und bietet ein breites Spektrum an investitionsbezogenen Finanzierungslösungen (Asset Finance) und ergänzenden Dienstleistungen (Asset Services). Mit über 50 Jahren Markterfahrung steht die Deutsche Leasing für Herstellerunabhängigkeit sowie neutrale und kompetente Beratung und Betreuung in allen Belangen rund um das Fuhrparkleasing und die Fuhrparklösungen Ihres Unternehmens.

Unterwegs in Richtung Zukunft

Fuhrparklösungen heißt für die Deutsche Leasing aber auch, die Mobilität von morgen fest im Blick zu haben. Wir erkennen Trends und entwickeln daraus zukunftsfähige Mobilitätskonzepte für unsere Kunden.

Leistungsangebot:

- Finanzierungsleasing, Full-Service-Leasing, Fuhrparkmanagement
- Konzepte rund um die Elektromobilität
- Professionelle Beratung und Betreuung über die gesamte Laufzeit
- Online-Services: Angebotssystem, Kalkulator, Reporting, Gehaltsumwandlungsmodell, Gehaltsrechner für Firmenwagenmodelle
- Elektronische Führerscheinkontrolle, Versicherungen, Kraftstoff- und Schadenmanagement, kostenlose 24-h-Hotline, Pflichten der Halterhaftung, Abwicklung von UVV und TÜV
- Faire Rücknahme durch zertifizierte Bewertung, Gebrauchtwagenvermarktung

DEKRA Automobil GmbH



Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Website: www.dekra.de

Ansprechpartner: Rainer Schwer (Key Account Management),
Mobil: 0175/5855521, E-Mail: rainer.schwer@dekra.com

Mit unseren Services stellen wir Ihnen ein maßgeschneidertes Komplettangebot zusammen.

- **Fahrzeugbezogene Leistungen:** HU, Gutachten, Bewertungen, DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge, UVV-Prüfung nach DGUV Vorschrift 70, Feinstaubplaketten
- **Fuhrparkmanagement:** Fair Return / Gebrauchtwagenmanagement, Schaden- und Riskmanagement, Führerscheinkontrolle, Aus- und Weiterbildung, Fahrertrainings
- **Weitere Dienstleistungen:** DEKRA Serviceportal, Zertifizierungsdienstleistungen, Zeitarbeitspersonal, Umweltmanagement

EBG compleo GmbH



An der Wethmarheide 17
44536 Lünen
Tel.: 02306/923-70
E-Mail: info@ebg-compleo.de
Website: www.ebg-compleo.de

Ansprechpartner: Frau Caroline Hagby, Tel.: 02306/923-720,
E-Mail: chagby@ebg-compleo.de

Das mittelständische Unternehmen EBG compleo GmbH ist auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von modernen Ladestationen für Elektrofahrzeuge spezialisiert. Das Unternehmen ist eine Tochter der EBG electro GmbH, die seit 70 Jahren Verteilerschränke für den Einsatz im Außenbereich herstellt.

DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG



Balcke-Dürr-Allee 3
40882 Ratingen
Tel.: 0800/3583583 (kostenlose 24-h-Serviceline)
E-Mail: info@dkv-euroservice.com
Website: www.dkv-euroservice.com

Als europäischer Marktführer für Tank- und Servicekarten bietet Ihnen der DKV Euro Service von der bargeldlosen unterwegsversorgung an rund 80.000 markenübergreifenden Akzeptanzstellen in über 40 Ländern (Tankstellen, Servicestationen, Waschstraßen etc.) bis hin zur Mautabrechnung, MwSt.-Rückerstattung und Liquiditätsschaffung ein umfangreiches Leistungsspektrum, um jederzeit mobil zu bleiben, immer günstig zu tanken und Ihren Fuhrpark effizient zu halten.

Allein in Deutschland kann mit der DKV CARD an 13.100 Tankstellen, darunter über 7.200 Niedrigpreis-Stationen, eine effiziente und bargeldlose Versorgung sichergestellt werden. Das entspricht einer Netzabdeckung von rund 91 Prozent. Hinzu kommt die Abrechnung von rund 5.700 Servicepartnern für Fahrzeugwäsche, Reifenservice, Mietservice und Reparatur zur Instandhaltung und Werterhalt Ihres Fuhrparks sowie die Begleichung von Parkplatz- und Parkhausgebühren deutschlandweit.

Für preissensible Fuhrparks bietet der DKV mit der NOVOFLEET CARD eine auf ein Niedrigpreis-Tankstellennetz spezialisierte Tank- und Servicekarte zur günstigen unterwegsversorgung. Die DKV CARD gibt es – wie auch die NOVOFLEET CARD – zusätzlich in einer +CHARGE-Variante mit Zugang zu über 12.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten. Ferner bietet Ihnen der DKV im Bereich Elektromobilität umfassende Versorgungskonzepte („@home“, „@work“ und „@road“).

eeMobility GmbH



Landwehrstr. 60–62
80336 München
Tel.: 089/8091330-0
Website: www.ee-mobility.com

Ansprechpartner: Katharina Chatterjee, E-Mail: k.chatterjee@ee-mobility.com

eeMobility bietet Ladelösungen für elektrische Dienstwagenflotten als Komplettangebot: das gesamte Projektmanagement mit Installation, Instandhaltung der Ladepunkte, Stromversorgung, deren Steuerung und Abrechnung zu festen Tarifen (Strom inklusive) und in Kombination mit Leasingverträgen. Mit der eeFlat hat der Fahrer drei Möglichkeiten zu laden: zu Hause mit der Wallbox, an der Ladesäule am Firmenstandort und unterwegs mithilfe der eeApp ohne Zusatzkosten. In dieser werden sämtliche Ladestationen angezeigt samt Ladehistorie und Einsparung des CO₂-Verbrauchs. Denn eeMobility legt Wert auf Nachhaltigkeit und verwendet 100 Prozent zertifizierten Ökostrom.

Enterprise Rent-A-Car



Mergenthalerallee 35–37
65760 Eschborn
Tel.: 06196/76986-0
E-Mail: reservierung@ehi.com
Website: www.enterprise.de
www.enterpriseholdings.com

Enterprise Rent-A-Car ist Teil der in St. Louis (USA) ansässigen Enterprise Holdings, zu der auch die Marken National Car Rental und Alamo Rent A Car gehören. Im Geschäftsjahr 2017 hat Enterprise Holdings einen Umsatz von 24,1 Milliarden US-Dollar verzeichnet. Das Unternehmen beschäftigt über ein Netzwerk von nationalen Tochtergesellschaften 100.000 Mitarbeiter, betreibt mehr als 10.000 Standorte, hat eine Flotte von zwei Millionen Fahrzeugen und ist in über 90 Ländern weltweit verfügbar. Neben den eigenen Standorten erweitert Enterprise seine weltweite Präsenz kontinuierlich durch Franchise-Vereinbarungen und Partnerschaften mit unabhängigen lokalen Anbietern.

Emil Frey Gruppe Deutschland

Cannstatter Str. 46
70190 Stuttgart
Website: www.emilfrey.de



Die Emil Frey Gruppe Deutschland ist Teil der Emil Frey Gruppe mit Sitz in Zürich. Kerngeschäft der Emil Frey Gruppe Deutschland sind der Kfz-Einzelhandel, der Großhandel mit Teilen und Zubehör, der Import von Fahrzeugen sowie die dazugehörigen Logistik- und Finanzdienstleistungen.

Innerhalb der Automobilbranche besitzt die Emil Frey Gruppe Deutschland hinsichtlich ihrer Markenvielfalt, Vertriebswege, Dienstleistungen und regionalen Abdeckung eine Alleinstellung in Deutschland. Die Unternehmensgruppe agiert als Automobilhändler der Marken Abarth,

Aston Martin, Bentley, BMW, Fiat, Ford, Fuso, Hyundai, Jaguar, Land Rover, Lexus, Maserati, Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Mitsubishi, Opel, SEAT, Škoda, Smart, StreetScooter, Subaru, Toyota, Volkswagen und Volvo.

Zudem ist die Emil Frey Gruppe exklusiver Importeur der Fahrzeuge von Subaru und Mitsubishi in Deutschland.

Mit bundesweit 89 Standorten ist die Emil Frey Gruppe Deutschland der ideale Partner im Flottengeschäft.

Wir handeln für Ihre Mobilität.
Mit 27 Marken an 89 Standorten in ganz Deutschland
sind wir Ihr idealer Partner im Flottengeschäft.



EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Durlacher Allee 93
76131 Karlsruhe
Tel.: 0721/72586-420 (Mo–Fr 8–17 Uhr)
E-Mail: mobility@enbw.com
Website: www.enbw.com/elektromobilitaet



Elektrifizierung leicht gemacht – das Full-Service-Paket für Ihre e-mobile Flotte

Das Thema Elektromobilität wird in den nächsten Jahren eine zentrale Rolle in Unternehmen einnehmen. So muss nicht nur die eigene Flotte auf Elektromobilität umgestellt, sondern auch auf die Bedürfnisse von Kunden und Mitarbeitern eingegangen werden. Für all diese Anforderungen bietet Ihnen die EnBW ganzheitliche Lösungen an: von der Ladeinfrastruktur mit intelligenten Ladestationen und Wallboxen über Lademöglichkeiten für unterwegs bis hin zu einem vollumfänglichen Flottenmanagement.

Die zukunftsfähigen Produktlösungen der EnBW erfüllen EU-Normen und sind sowohl für die spezifischen Ansprüche beim Laden von Mitarbeiter- und Gästefahrzeugen als auch von Dienstwagen und Poolfahrzeugen ausgerichtet.

Laden lohnt sich mit EnBW mobility+

Entdecken Sie auf der „Flotte! Der Branchentreff“ 2019 die EnBW mobility+ Ladelösungen für Unternehmen. Wir zeigen Ihnen gerne, wie wir Ihre

firmeneigenen Ladestationen und alles, was Sie für den reibungslosen Betrieb Ihrer E-Flotte benötigen, umsetzen können.

Testen Sie zudem bei uns am Stand unsere aktuellen Ladestationen und Wallboxen sowie unsere preisgekrönte EnBW mobility+ App. Dank unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz im Bereich Elektromobilität sind wir der richtige Partner für Sie. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Über die EnBW

Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG (EnBW) ist eines der größten Energieversorgungsunternehmen in Deutschland und in Europa. Mit rund 21.000 Mitarbeitern versorgt der Konzern über 5,5 Millionen Kunden mit Strom, Gas, Wasser und energienahen Produkten und Dienstleistungen. Außerdem investiert die EnBW seit Jahren unter anderem in Windkraft, Fotovoltaik und den kontinuierlichen Ausbau der E-Mobilität – mit dem Ziel, bis 2020 über 40 Prozent ihrer Erzeugungskapazität aus erneuerbaren Energiequellen zu gewinnen und bis dahin an über 1.000 Standorten Schnellladestationen zu betreiben.

EUROPA SERVICE Autovermietung AG

Schorberger Straße 66
42699 Solingen
Tel.: 0212/2607-0
Website: www.europa-service.de



Die EUROPA SERVICE Autovermietung AG ist ein Mobilitätsdienstleister, der Ihnen an 1.400 Vermietstationen in Europa zur Verfügung steht. Ihre Mobilitätswünsche bedienen wir über unser Partnernetzwerk, dem europaweit über 650 mittelständische, unabhängige Autovermieter angeschlossen sind. Unsere Partner zeichnen sich durch Service und Qualität, einen modernen Fuhrpark und ein großes Portfolio an Nutz- und Sonderfahrzeugen aus. Neben dem Autovermietgeschäft bietet die EUROPA SERVICE über ihre Tochtergesellschaften und Beteiligungen auch Carsharing, Fahrzeughandel und maßgeschneiderte Autovermietssysteme für Automobilhersteller an.

Die EUROPA SERVICE Holding AG übernimmt die Mehrheit an der STARCAR GmbH.

Die geschäftsführenden Gesellschafter der STARCAR, Maik Grabow und



Tobias Höpfner, bleiben weiterhin in der Geschäftsführung. Damit widersetzen sich die beiden letzten, großen mittelständischen deutschen Autovermieter dem Trend der Marktkonzentration und setzen die Segel für einen fortwährend positiven Kurs ihrer Unternehmen.

FCA Fleet & Business (FCA Germany AG)

Hanauer Landstraße 166
60314 Frankfurt am Main
Tel.: 069/66988-0
E-Mail: flotte@fcagroup.com
Website: www.fcafleet-business.de

Ansprechpartner für Großkunden: Patrick Reimers,
Manager Corporate Sales und LTR, Tel.: 069/66988-777,
E-Mail: patrick.reimers@fcagroup.com

FCA Fleet & Business ist eine internationale Abteilung des Fiat Chrysler Automobiles Konzerns, einem der weltweit wichtigsten und bekanntesten Unternehmen der Automobilbranche. FCA entwirft, entwickelt, baut und vermarktet Personen- und Nutzfahrzeuge sowie Teile und Produktionssysteme für die Mobilität und das Business von Millionen von Kunden und bietet jedem Unternehmen eine maßgeschneiderte Lösung.

Von der sportlichen Seele bei Alfa Romeo bis zum Abenteuergeist bei Jeep, von der Vielseitigkeit bei Fiat über den Willen zur Performance bei Abarth bis hin zum durchdachten Angebot von Fiat Professional: Jede der Marken hat ihren eigenen Charakter, doch stehen sie alle für die Werte und das vorrangige Ziel der Unternehmensgruppe – den Erfolg eines jeden Business zu mehr.

Willkommen bei FCA Fleet & Business

Mit FCA Fleet & Business bietet FCA optimale Lösungen für anspruchsvolle Businesskunden – Selbstständige, Gewerbetreibende und Firmenkunden. Unseren Kunden stehen fünf Marken des Konzerns FCA zur Verfügung: Alfa Romeo, Fiat, Jeep, Abarth und Fiat Professional – und das in einer Vielzahl unterschiedlicher Ausführungen: vom Citycar bis hin zum

EUROGARANT AutoService AG

Grüner Weg 12
61169 Friedberg (Hessen)
Tel.: 06031/7792-470
E-Mail: kundenbetreuung@eurogarant-ag.de
Website: www.eurogarant-ag.de



Die EUROGARANT AutoService AG bietet im Bereich des Schadenmanagements ein starkes Leistungspaket für Flottenbetreiber und Versicherungen. Mit unserem Werkstattnetzwerk aus zertifizierten Karosserie- und Lack-Meisterbetrieben bieten wir vollständige Flächendeckung. Unser kompromissloses Qualitätsversprechen hilft, Ihre Fahrzeugflotte stark zu machen. Durch stetige Weiterentwicklung realisieren wir für Sie wirtschaftliche Vorteile in der Karosserie-Instandsetzung, Lackierung und Schadenabwicklung.

Globalis GmbH

Hauptstr. 155
97896 Freudenberg
Tel.: 09375/929660
E-Mail: info@globalis-gmbh.de
Website: www.globalis-gmbh.de



Als Partner für Makler, Mehrfachagenten und Versicherer stehen Transparenz und Verlässlichkeit im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Die unabhängige Beratung und umfangreichen Serviceleistungen bei gewerblichen Versicherungslösungen für unsere Partner sind uns sehr wichtig. Neben dem sehr breiten Know-how im Gewerbekundengeschäft hat sich die GLOBALIS GmbH zum Spezialanbieter im Bereich der gewerblichen Nutzfahrzeugversicherung, insbesondere Flottentarife zur Kfz-Versicherung mit unserem Partner Verti, entwickelt. Dabei sind die langjährige Erfahrung und der professionelle Ansatz maßgebliche Gründe für unseren Erfolg.



Arbeitsfahrzeug, vom Offroader bis hin zur repräsentativen Limousine. Die gesamte Palette ist mit hocheffizienten Motoren ausgestattet, eignet sich teilweise auch für den Betrieb mit alternativen Treibstoffen wie Erdgas und LPG und wartet mit innovativer Technologie auf (Getriebe, aktive und passive Sicherheitssysteme).

In Zusammenarbeit mit unseren Partnern bieten wir Businesskunden Finanzprodukte (maßgeschneiderte Finanzierungsangebote, Leasing und Langzeitmiete), Kundenservice, planmäßige Wartungsprogramme und Neuwagenanschlussgarantien. Unsere Auswahl an Produkten und Serviceleistungen sowie unsere Präsenz machen uns zum internationalen One-Stop-Shop für Fuhrparkbedarf jeglicher Art.



Ford-Werke GmbH

Henry-Ford-Straße 1
50735 Köln
Ford Geschäftskunden Service
Tel.: 0800/8040804-2*
E-Mail: flotte@ford-geschaeftskunden.de
Website: www.ford.de/geschaeftskunden



Taxiunternehmen, Fahrschulen und Wohlfahrt:

Ford Geschäftskunden Service
Tel.: 0800/8040804-0*

Seit über 90 Jahren sind wir für unsere Kunden in Deutschland da: Bereits 1925 wurde in Berlin die Ford Motor Company AG gegründet, 1930 erfolgte der Umzug nach Köln. Heute arbeiten bundesweit rund 25.000 Menschen unter dem Motto „Eine Idee weiter“ an zukunftsweisender Mobilität für den globalen Markt.

Ford gehört zu den größten Fahrzeugherstellern der Welt. Allein in Europa betreibt Ford über 20 hochmoderne Fertigungsstätten für Pkw, Nutzfahrzeuge und Getriebe. Standorte in der Bundesrepublik Deutschland sind Köln (Hauptsitz) und Saarlouis.

Für Flottenkunden stehen neben den Händlern in Deutschland, darunter allein 220 Gewerbepartner, mit jeweils spezialisierten Ansprechpartnern in jedem einzelnen Betrieb zur Verfügung. Dazu zählen neben den internen Marketing- und Vertriebsmitarbeitern vor allem die erfahrenen Großkundenrepräsentanten im Außendienst. Kompetente Auskünfte gibt darüber hinaus der Ford Geschäftskunden Service.

Diese Beratungskompetenz wird durch ein breites und zielgruppenspezifisches Angebotsportfolio ergänzt, so zum Beispiel das volle Spektrum von Finanzierungs- und Leasingangeboten bis hin zum Full-Service-Leasing durch unsere Partner Ford Bank und Ford Lease. Durch regelmäßige Sonderaktionen für Geschäftskunden, wie zum Beispiel die Ford Gewerbewochen, sorgt Ford für attraktive Kaufanreize.

Produktpalette

Pkw: Ford KA+, Fiesta, EcoSport, Focus, Focus ST, C-MAX, Grand C-MAX, Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy, Mustang, Edge, Active-Modelle, Vignale-Modelle, ST-Line-Modelle sowie Tourneo Courier, Tourneo Connect, Tourneo Custom Nfz: Ford Transit, Transit Courier, Transit Connect, Transit Custom, Ranger

Produktneuheiten im ersten Halbjahr 2019:

- der neue Ford Mondeo, der neue Ford Mondeo Hybrid (5-Türer und Turnier)
- der neue Ford Fiesta ST
- der neue Ford Focus ST
- der neue Ford Transit Custom Plug-in-Hybrid
- der neue Ford Ranger, der neue Ford Raptor

* Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz.

Fleet Logistics (FleetCompany GmbH)

Keltenring 13
82041 Oberhaching
Tel.: 089/638982-0
E-Mail: info@fleetlogistics.com
Website: www.fleetlogistics.com/de



Die internationale Fleet Logistics Gruppe ist einer der führenden Flottendienstleister Europas mit einer Flotte von gut 180.000 Fahrzeugen unter Vertrag in mehr als 27 Ländern.

Die Fleet Logistics bietet Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen an, um Kauf- oder Leasing-Flotten dauerhaft zu marktgerechten Kosten zu steuern. Die Fleet Logistics entlastet den Kunden administrativ und schafft Transparenz im Fuhrpark.

Als Pionier des internationalen Flottenmanagements stellen wir durch die Schaffung einer wahrhaft globalen Marke sicher, dass wir unsere Mission „we drive our industry“ weiterhin erfüllen und die Herausforderungen der Zukunft angehen.

Als internationales Flottenmanagementunternehmen, welches auch die Wünsche und Anforderungen von lokalen Flotten berücksichtigt, baut die Fleet Logistics Group mit Hauptsitz in München, Seite an Seite mit der Muttergesellschaft TÜV SÜD AG auf mehr als 20 Jahre Erfahrung.

Die Unternehmensgruppe verfügt über das notwendige Know-how, Persönlichkeiten und Tools, um Ihre Flotte in den einzelnen Ländern rund um den Globus individuell zu betreuen.

Wir freuen uns, Sie an unserem Stand begrüßen zu dürfen, und stehen Ihnen im Vorfeld gerne zur Verfügung!

Geotab GmbH

Technologie Park Herzogenrath
Kaiserstraße 100
52314 Herzogenrath
Tel.: 0892/1093920
E-Mail: testdrive@geotab.com
Website: www.geotab.de



Geotab verbindet Nutzfahrzeuge sicher mit dem Internet und bietet erweiterte webbasierte Analysen, um Flotten besser verwalten zu können. Die offene Plattform und der Marktplatz von Geotab bieten Hunderte von Lösungsoptionen von Drittanbietern und ermöglichen sowohl kleinen als auch großen Unternehmen die Automatisierung von Abläufen durch die Integration von Fahrzeugdaten mit anderen Datenbeständen eines Unternehmens. Als IoT-Hub ist die Geotab-Lösung universell mit anderen Technologien erweiterbar.

Geotab unterstützt durch sein Telematikgerät und mittels seiner Plattform MyGeotab Flottenbetreiber weltweit, ihre Produktivität zu verbessern, Fuhrparkkosten durch unter anderem clevere Wartungssteuerung und verringerten Spritverbrauch zu minimieren. Weiterhin lässt sich die Geotab-Lösung ideal zur Erhöhung der Fahrersicherheit mittels Driver Coaching einsetzen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Sicherheit und Datenschutz: Um die Daten seiner Kunden vor unbefugtem Zugriff zu schützen, optimiert Geotab seine Sicherheitsmechanismen und -prozesse kontinuierlich.

Die Produkte des Unternehmens werden weltweit über autorisierte Geotab-Fachhändler vertrieben. Um mehr zu erfahren, besuchen Sie bitte www.geotab.de und folgen Sie uns @GEOTAB, auf Xing und auf LinkedIn.

Gottfried-Schultz Automobilhandels SE

Kaiserswerther Straße 115
40880 Ratingen
Tel.: 02102/434-3
Fax: 02102/434-500
E-Mail: info@gottfried-schultz.de
Website: www.gottfried-schultz.de



Mobilität für Ihren Erfolg

Mit 28 Betrieben im Großraum Rhein-Ruhr und über 60.000 ausgelieferten Neu- und Gebrauchtwagen der Marken Volkswagen, Audi, Škoda, SEAT, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Porsche, Bentley und Bugatti ist die Unternehmensgruppe Gottfried Schultz der größte private Vertragspartner des Volkswagen Konzerns in Deutschland. Über 1.800 Neufahrzeuge im Bestand gewährleisten immer eine schnelle Lieferfähigkeit. Qualität, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot.

In den Großkunden-Leistungszentren der Unternehmensgruppe Gottfried Schultz entwickeln ausgewiesene Spezialisten Lösungen für jede individuelle Anforderung. Zum Thema Leasing und Anschlussdienstleistungen hält Gottfried Schultz spezielle Angebote mit erheblichen Preisvorteilen bereit – nachhaltige Konditionssicherheit ist selbstverständlich. Die Gottfried Schultz Großkunden-Leistungszentren sind zusammen mit der Volkswagen AG ein verlässlicher Partner im Flottengeschäft.

Auch im After-Sales-Bereich haben wir schnelle und sichere Prozesse installiert. Eine unkomplizierte Auftragsannahme ist für uns genauso selbstverständlich wie perfekte Arbeitsqualität und Termintreue. Als Partner der Volkswagen Fleetcar.

Unsere Leistungen

- Professionelle Beratung zu allen Marken des Volkswagen-Konzerns aus einer Hand durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater + Service Community (F+SC) gewährleisten wir bundesweiten Service.

- Ausarbeitung kundenindividueller Angebote mit der Leasinggesellschaft/dem Provider Ihrer Wahl – Zusammenarbeit mit allen namhaften Captive- und Non-captive-Leasinggesellschaften
- Übernahme aller administrativen und operativen Tätigkeiten im Rahmen des Fuhrparkmanagements: Reporting Fahrzeugnutzung, Tankkarten-Bereitstellung, Inspektions- und Räderservice, Schadeninszenierung, Abwicklung aller Versicherungsformalitäten etc.
- Bundesweite Fahrzeugauslieferung mit kompetenter Fahrzeugübergabe
- Professionelle Rücknahmeabwicklung mit fairer Fahrzeugbewertung
- Mitglied der F+SC Community, wodurch eine gleichbleibende Servicequalität bundesweit garantiert ist

Ihre Vorteile

- Ein zentraler Ansprechpartner für alle Marken des Volkswagen-Konzerns
- Bundesweite Fahrzeugauslieferung
- Großer Testwagenpool zur Durchführung von Probefahrten
- Interimsfahrzeuge für Langzeitüberbrückung (z. B. bei Neueinstellungen)
- UVV-Prüfung inkl. Prüfnachweis für den Fuhrparkleiter
- Führerscheinkontrolle über LapID
- Mobilitätslösungen für die Dauer des Werkstattaufenthaltes, Hol- & Bring-Service
- Zugriff auf rund 2.000 Neuwagen-Bestandsfahrzeuge
- Eigener Notdienst rund um die Uhr (Tel.: 02102/8982999)

GP JOULE CONNECT GmbH & Co. KG

Cecilienkoog 16
25821 Reußenköge
Tel.: 04671/6074-0
E-Mail: info@connect-gp-joule.de
Website: www.connect-gp-joule.de



CONNECT ist Teil von GP JOULE und steht für modulare, intelligente Energie- und Mobilitätslösungen. Zudem unterstützt CONNECT den Einzug von erneuerbaren Energien in unseren Alltag – einst Vision, heute Wirklichkeit. Gewachsen durch die Erzeugung von Strom aus Wind und Sonne erweitern wir damit unser Portfolio, um zu zeigen, dass 100 Prozent erneuerbare Energien „funktionieren“.

Rund um die Kernprodukte Strom und Ladeinfrastruktur bietet CONNECT flexible Bausteine aus den Bereichen Energie und Mobilität an, die kundenspezifisch kombiniert werden können. So entsteht ein individuell schlüssiges Gesamtkonzept, inklusive Software- und Serviceangebot.

So bietet Ihnen CONNECT innovative Konzepte für einen elektrisch angetriebenen Fuhrpark. Rüsten Sie Ihre Flotte um. Nutzen Sie umweltfreundliche E-Mobile und installieren Sie moderne Ladelösungen. So wird Firmenmobilität wirtschaftlicher, effizienter und nachhaltiger. Mit unserer Expertise realisieren Sie eine ökonomische, hochverfügbare E-Flotte.

Über alledem schwebt die CONNECT Cloud. Als virtuelle Plattform trägt sie mit ihrer wegweisenden Schnittstellenarchitektur zu hoher Funktionalität, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit bei und ist für komplexe Anforderungen gerüstet.

CONNECT unterstützt Geschäftskunden bei der Planung, Einführung und dem Betrieb eines zukunftsweisenden und förderfähigen Gesamtsystems – rechtskonform und wirtschaftlich. Im Mittelpunkt steht dabei eine maßgeschneiderte Komplettlösung für Ihren Fuhrpark – jederzeit erweiterbar, mit optimierter Netzanschlusskapazität, um Kosten zu sparen, und eingegliedert in das CONNECT Ladenetz. Das Lastmanagement hilft bei der Optimierung der Netzanschlusskapazität und trägt damit zur Kosteneinsparung bei. CONNECT überträgt die „fossile Logik“ Ihrer Flotte in die Zukunft und spricht dabei aus Erfahrung, denn GP JOULE betreibt selbst 20 Ladesäulen mit über 30 Ladepunkten und knapp 40 E-Autos.

CONNECT ist für Unternehmen der verschiedensten Branchen attraktiv – ebenso für den kommunalen Sektor.



Globalmatix Aktiengesellschaft

Fürst-Franz-Josef-Strasse 5
FL-9490 Vaduz, Liechtenstein
Tel.: (00423)79/23-000
E-Mail: hello@globalmatix.com
Website: www.globalmatix.com

Der vernetzte Fahrzeuge-Pionier Globalmatix bringt die CAN-Diagnose in die Telematik. Fuhrparkmanager können erstmals Fernwartung/-diagnose für markengemischte Flotten einsetzen. Dabei haben wir Qualität und Sicherheit neu definiert und unsere Dienstleistung als Service auf ein bisher nicht möglich gehaltenes Level reduziert – ohne Einstiegskosten.

Unsere Kunden, Fuhrparkbetreiber, Telematik-Solution-Provider, Fuhrparkmanagement-Softwareunternehmen und Anbieter von Flotten-Zusatzprodukten, haben uns gebeten, diese Dienstleistung zu entwickeln.

Goliath Trans-Lining KG

Ostendstraße 7
64319 Pfungstadt
E-Mail: info@trans-lining.de
Website: www.trans-lining.de



Goliath Trans-Lining gehört seit der Firmengründung im Jahr 2000 zu den ersten und erfahrensten Spezialisten im Bereich Kunststoff-Beschichtungen Deutschlands. Im Kerngeschäft konzentriert sich das Unternehmen auf hoch robuste und nahtlose Polyurethan-Polyurea-Beschichtungen von leichten Nutzfahrzeugen und Lkws, welche in einem speziellen Hochdruckverfahren aufgebracht werden. Im Fokus steht dabei eine bedarfsgerechte Fahrzeugausstattung, welche auf die Fahrzeuganwendung individuell abgestimmt wird und das Portfolio abrundet.

Hertz Autovermietung GmbH

Ludwig-Erhard-Str. 12
65760 Eschborn
Tel.: 06196/937-0
E-Mail: Webmaster_de@hertz.com
Website: www.hertz.de



Die Hertz Global Holdings betreibt mit ihren Marken Hertz, Dollar, Thrifty und Firefly weltweit etwa 11.000 Mietwagenstationen in rund 150 Ländern. Mit 1.635 Stationen ist Hertz führender Mietwagenanbieter an Flughäfen in den USA und zudem mit über 1.320 Stationen an internationalen Flughäfen präsent. Die Produkte und Services, wie Hertz Gold Plus Rewards, Hertz Connect, NeverLost®, Carfirmations und mobile Wi-Fi-Hotspots, sowie die einzigartige Fahrzeugflotte, die durch die Adrenalin, Dream, Green und Prestige Collections abgerundet wird, setzen Maßstäbe im Wettbewerb. In Deutschland ist Hertz mit mehr als 300 Stationen vertreten und bietet über die Pkw-Flotte hinaus ein umfassendes Angebot an Nutzfahrzeugen.

Hertz 24/7, der Car Sharing Service der Hertz Autovermietung GmbH, bietet flexible und innovative Lösungen für den Mobilitätsbedarf von Unternehmen (B2B) und Privatkunden (B2B2C). Hertz 24/7 startete erstmals 2008 als B2C Car Sharing Service in New York, London und Paris und weitete seinen Service schnell auf andere Städte und Länder aus, unter anderem im Jahr 2009 auf Berlin. Heute ist Hertz 24/7 für Privatkunden über ein weites Partnernetzwerk in sieben europäischen Ländern verfügbar. Für Unternehmen bietet Hertz 24/7 maßgeschneiderte Fuhrparklösungen. Mit einer herstellerunabhängigen Car Sharing-Technologie und einem Online-Flottenmanagement-Tool ermöglicht Hertz 24/7 es, Flotten- und Verwaltungskosten zu reduzieren, die Auslastung der Fahrzeuge zu erhöhen und den Fuhrpark effizienter zu gestalten.

Zu Hertz gehört zusätzlich die im Leasing- und Flottenmanagement führende Donlen Corporation. Mit Hertz 24/7 Car Sharing bietet Hertz weltweit die stundenweise Automiete an und mit Rent2Buy verkauft Hertz Gebrauchtfahrzeuge.

HDI Global SE

HDI-Platz 1
30659 Hannover
Tel.: 0511/645-4519
Website: www.hdi.global



Wir sind Mobilisierer: HDI bietet mehr als nur Versicherung

HDI begleitet Familienunternehmen, Industrieunternehmen und Konzerne mit passgenauen Versicherungslösungen und umfassendem Service für Fahrzeugflotten auf lokalen und globalen Wegen. Unser primäres Ziel ist es, dass die Fahrzeuge unserer Kunden immer einsatzbereit sind.

Unsere Highlights für unsere Kunden auf einen Blick:

- Risikogerechte Versicherungslösungen mit schlanken Prozessen und vielen Möglichkeiten: Der gesamte Fuhrpark ist in einem Vertrag mit einer Zulassungsnummer (eVB) zusammengefasst. Für die volle Transparenz und Flexibilität stehen Ihnen Onlinelösungen zur Verfügung, die es Ihnen jederzeit ermöglichen, vielfältige Reportings zu erstellen, Daten zu verwalten und das Fuhrparkgeschehen immer im Blick zu haben – tagesaktuell.
- Individuelles Risikomanagement und Sicherheitstechnik: Der gesamte Fuhrpark wird im Hinblick auf den Schadenverlauf analysiert, um den Ursachen gezielt mit Schadenverhütungsmaßnahmen entgegenzuwirken und die Schadenhäufigkeit zu reduzieren. Dafür steht Ihnen eine Einheit mit mehr als 180 Risikoexperten weltweit zur Verfügung. Sie entwickeln Schulungsprogramme für Fuhrparkleiter und Fahrer und beraten hinsichtlich geeigneter Assistenzsysteme. Auch hier stellen wir eine Onlinelösung zur Verfügung, um das Schadensgeschehen tagesaktuell auswerten zu können. Ein allumfassendes Schadenmanagement: Wir übernehmen für Sie das komplette Schadenmanagement, um Ihren Zeit- und Kostenaufwand auf ein Minimum zu reduzieren. Die Kunden bescheinigen uns dies mit höchsten Kundenzufriedenheitswerten und dies mit höchsten Kundenzufriedenheitswerten.

Hyundai Motor Deutschland GmbH

Kaiserleipromenade 5
63067 Offenbach
Tel.: 069/380767-379
E-Mail: fleet@hyundai.de
Website: www.hyundai-fleet.de



Hyundai Motor Deutschland mit Sitz in Offenbach am Main ist seit 2012 eine 100-prozentige Tochter der südkoreanischen Hyundai Motor Company.

In Deutschland hat Hyundai im Jahr 2018 mit einem Marktanteil von 3,3 Prozent, 114.878 Zulassungen (Stand Nov. 18) und einem Privatkundenanteil von 42 Prozent eine hohe Qualität der Zulassungen erreicht. Damit hat sich Hyundai als stärkste asiatische Marke in Deutschland bewährt. Zusätzlich hat Hyundai zahlreiche Auszeichnungen im vergangenen Jahr erhalten: beispielsweise die Verleihung der Auto Zeitung zur innovativsten Marke und den Red Dot Award zur Marke des Jahres 2018.

Kunden bestätigen Hyundai außerdem ein attraktives Design und ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Einzigartig ist das 5-Jahres-Garantiepaket ohne Kilometerbegrenzung. Die in Europa führenden Volumenmodelle und Antriebstechnologien werden im Forschungs-, Entwicklungs- und Designzentrum in Rüsselsheim entworfen, konstruiert und getestet. Als langjähriger Partner der FIFA, Unterstützer von sporttotal.tv und Hertha BSC ist Hyundai ebenfalls im sportlichen Bereich engagiert.

Hyundai Business-Center

Die 59 Hyundai Business-Center stehen Gewerbe- und Flottenkunden mit Kompetenz und attraktiven Services zur Seite. Profitieren Sie von erweiterten Mobilitätsangeboten, verlängerten Öffnungszeiten, bargeldloser Abrechnung sowie einer intensiven und vor allem individuellen Betreuung.

Imperial Fleet Management



Imperial Industrial Logistics GmbH
Schifferstraße 26
47059 Duisburg
Tel.: 0203/3188-8123
E-Mail: info@imperial-fleetmanagement.com
Website: www.imperial-fleetmanagement.com

Imperial Fleet Management mit Sitz in Duisburg ist Ihr kompetenter und leistungsstarker Dienstleister, wenn es um die Verwaltung von Dienstwagenflotten geht. Ob als Teilleistung oder im kompletten Paket, als individuelle Serviceleistung oder als ganzheitliche Analyse, bei uns erhalten Sie die Leistungen für Ihre Flotte, die Sie benötigen.

Wir zeigen Kosten und Einsparpotenziale für Ihren Fuhrpark auf, haben die Restwerte im Blick, optimieren kontinuierlich Prozesse und Abläufe und halten Sie über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden.

Auf dieser Basis entwickeln und implementieren wir ein individuelles Konzept und verhelfen Ihnen zum Erfolg.

Ansprechpartner:

Michael Hohn, Head of Fleet Management
Tel.: 0203/3188-8238
E-Mail: hohn@imperial-fleetmanagement.com

Michelle Marker-Marques, Sales
Tel.: 0203/3188-8102
E-Mail: marker-marques@imperial-fleetmanagement.com

innogy eMobility Solutions GmbH



Flamingoweg 1
44139 Dortmund
E-Mail: emobility@innogy.com
Website: www.innogy-emobility.com

Über die innogy eMobility Solutions GmbH

Als international aufgestellter Technologieanbieter bietet die innogy eMobility Solutions GmbH Geschäfts- und Privatkunden intelligente Hardware- und Softwareprodukte sowie Services für Elektromobilität an und treibt die Entwicklung in diesem Bereich weiter voran. Modernste Ladetechnik spielt dabei die entscheidende Rolle. Die innogy eMobility Solutions ist eine Tochtergesellschaft des führenden deutschen Energieunternehmens innogy SE. Seit dem 1. Januar 2019 werden alle eMobility-Aktivitäten in der neuen Gesellschaft mit Firmensitz in Dortmund gebündelt.

Mit Produkten der innogy eMobility Solutions GmbH ist elektrisches Fahren einfach und komfortabel: von individuellen Ladelösungen für Unternehmen über innovative Schnellladesäulen an der Autobahn bis hin zur Ladebox für die eigene Garage. Zu unseren Kunden zählen die Automobilwirtschaft, Ladenetzbetreiber, Flottenbetreiber, Kommunen und Energieversorger sowie Privatkunden.

Schon heute haben wir rund 25.000 Ladepunkte weltweit bei Kunden installiert. In Deutschland stehen E-Auto-Fahrern über 3.000 öffentliche Stromtankstellen zur Verfügung. Hinzu kommen rund 4.000 Ladepunkte, die wir für Unternehmen in Deutschland aufgebaut haben und smart steuern.

IDENTICA



Axalta Coating Systems
Germany GmbH & Co. KG
Ebertplatz 14-16
50668 Köln
Tel.: 0800/2433-684
Website: www.identica.de

Das Werkstattssystem IDENTICA bietet Flotten speziell zugeschnittene Lösungen für Fahrzeugreparatur und -service. Die deutschlandweit mehr als 150 inhabergeführten IDENTICA-Werkstätten liefern alle Karosserie- und Lackreparaturen sowie Mechanikleistungen aus einer Hand – fachgerecht nach OEM-Vorgaben und mit Original-Ersatzteilen. Auch die kostengünstige Aufbereitung von Leasingfahrzeugen gehört zu den Leistungen der Partnerbetriebe. Das gesamte Leistungsportfolio aller IDENTICA-Betriebe sowie ihr komplettes Partnernetzwerk haben Flotten mit der Web-Plattform RepScore.net stets im Blick. Besuchen Sie uns auf unserem Stand in der Halle 8a.

Innovation Group



Rotebühlstraße 121
70178 Stuttgart
Tel.: 0711/66490-0
Website: www.innovation.group

Innovation Group ist Europas führender Schadendienstleister. Mit über 20 Jahren Erfahrung wissen wir genau, worauf es im Schadenmanagement ankommt. In Deutschland steuern wir pro Jahr über 300.000 Schäden im Privat- und Gewerbekundensegment, arbeiten mit über 1.100 Karosserie- und Lackierbetrieben sowie über 400 Glasbetrieben unserer Tochter Wintec zusammen und stellen damit rund 60 Versicherungsunternehmen und über 150 Fuhrparkbetreiber und Leasinggesellschaften zufrieden. Unsere Services bieten wir in insgesamt sieben Ländern Europas an, und das aus einer einheitlichen und hochmodernen IT-Plattform heraus, aber natürlich immer mit der lokalen Fachkompetenz.

InNuce Solutions GmbH



Tel.: 040/3289019-19
Website: www.innuce.de

Ansprechpartner: Claudia Steinfeldt, E-Mail: claudia.steinfeldt@innuce.de

Die InNuce Solutions GmbH ist ein führender Anbieter von webbasierter Fuhrparkmanagementsoftware, die wir gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln. Mit der Nutzung unseres Standardsystems FleetScope® IP, das international einsetzbar ist, ist es allen Beteiligten möglich, einfach, einheitlich und transparent zusammenzuarbeiten. Mit Komponenten wie Fahrzeugkonfigurator, Ausschreibungsvergleich und Schadenabwicklung bieten wir unser System für Flottenmanager, Leasinggeber oder automobile Dienstleister als Basic, Classic, Advanced oder Premium an – wählen Sie einfach das Produkt, das zu Ihnen und Ihrem Fuhrpark passt.

Jacobs Gruppe Großkunden-Leistungszentrum



Trierer Straße 169
52078 Aachen
Website: www.jacobs-gruppe.de

Seit 90 Jahren leistet die Jacobs Gruppe gegenüber ihren Kunden Bestleistungen. Mit 16 Standorten und sechs Topmarken in der Region Aachen, Düren, Heinsberg, der Eifel und dem Rhein-Erft-Kreis wächst die Jacobs Gruppe stetig weiter. Seit 2005 hat die Jacobs Gruppe in Penske Automotive einen starken Partner gefunden. Unser Ziel – die Mobilität für Kunden zu attraktiven Konditionen, flexibel und schnell bereitzustellen. Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein individuelles Fuhrparkkonzept. Überzeugen Sie sich selbst von unseren umfangreichen Serviceleistungen, wir freuen uns auf Sie!

Jaguar Land Rover Deutschland GmbH

Campus Kronberg 7
61476 Kronberg
Jaguar Land Rover Firmenkunden Center
Tel.: 0800/1199160 (kostenfrei)
E-Mail: kontakt@jlr-firmenkunden.de
Website: www.jaguar.de/fleet-and-business
www.landrover.de/fleet-and-business



Fahrzeuge der Marke Jaguar bestechen durch ihr exklusives Design gepaart mit begeisternder Fahrdynamik und luxuriösem Komfort. Eine Kombination, die auch im gewerblichen Umfeld überzeugt. Neu in der Produktpalette ist der erste vollelektrische Performance-SUV von Jaguar – der Jaguar I-PACE. Erstmals wird ein Jaguar von einem reinen Elektromotor angetrieben.

Unerschütterliches Durchsetzungsvermögen und zeitloses Design zeichnen die Fahrzeuge der Marke Land Rover aus. Sie vereinen Vielseitigkeit, Technologie und Komfort für höchste Ansprüche. So wird jede Dienstfahrt zum privaten Vergnügen. Mit den neuen Plug-in-Hybriden werden die Vorteile der Elektrifizierung mit der legendären Leistungsfähigkeit von Range Rover und Range Rover Sport kombiniert.

Dank einer technisch wie wirtschaftlich äußerst attraktiven Jaguar und Land Rover Modellpalette können seit Jahren deutliche Zuwachsraten im deutschen Flottenmarkt vorgewiesen werden.

Produktpalette Jaguar

Jaguar XE, Jaguar XF, Jaguar XF Sportbrake, Jaguar XJ, Jaguar F-Type Cabriolet und Coupé, Jaguar F-Pace, Jaguar E-PACE, Jaguar I-PACE

Produktpalette Land Rover

Land Rover Discovery und Discovery Sport, Range Rover, Range Rover Sport, Range Rover Evoque, Range Rover Velar

Motivation by Jaguar Land Rover

Um diesen Erfolg weiterhin fortzuführen, bietet Jaguar Land Rover Fleet & Business gewerblichen Interessenten eine leistungsstarke Kombination aus attraktivem Jaguar Land Rover Full-Service-Leasing und weiteren umfassenden Dienstleistungen. Darüber hinaus stehen Gewerbetreibenden zertifizierte Fuhrparkmanagementberater in unseren bundesweiten Fleet Business Centern sowie überregional tätige Key-Account-Manager als kompetente Ansprechpartner zur Seite. So wird ein Jaguar oder Land Rover auch zu Ihrer automobilen Visitenkarte. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter zu Teilhabern des gemeinsamen Erfolgs werden, während Sie den exzellenten Auftritt Ihres Unternehmens genießen und dabei das Thema Wirtschaftlichkeit nicht aus den Augen verlieren.



Kasten & Pichler Rechtsanwälte

Friedrichstraße 14
65185 Wiesbaden
Website: www.kasten-pichler.de



Die auf Fuhrparkrecht spezialisierte Kanzlei hat sich auf die Beratung und Vertretung rund um Ihre Flotte spezialisiert. Vom kleinen Familienunternehmen bis hin zu weltweit agierenden Firmen, von Pkw über Lkw. Unzählige Rechtsgebiete greifen hier ineinander, Compliance im Flottenmanagement und das Schadenmanagement sind nur einige Schwerpunkte. Die rechtlichen Besonderheiten reichen vom Verkehrsrecht, Versicherungsrecht über das Arbeitsrecht bis hin zum Ordnungswidrigkeitenrecht und den Halterpflichten.

Ansprechpartner vor Ort: Roman Kasten, RA und FA für VerkehrsR und ArbR; Inka Pichler-Gieser, RAin und FAin für VerkehrsR

KKD GmbH

Hafenstraße 280
45356 Essen
Tel.: 0201/82183980
Website: www.kkd-gmbh.de



KKD vereint die Leistungsfähigkeit eines großen Dienstleisters mit den traditionellen Tugenden des klassischen Handwerkers: absolute Termintreue, Zuverlässigkeit, fachliche Kompetenz, einen persönlichen Ansprechpartner und professionellen Service.

Dabei ist es egal, ob Ihre Flotte 20 oder 2.000 Fahrzeuge umfasst. Von der Beschaffung und Besteuerung der Fahrzeuge über ihre gesamte Betriebsdauer inklusive eventuell anfallender Schadensfälle bis hin zur Aussteuerung und Verwertung erhalten Sie bei KKD sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand, unabhängig und fachgerecht.

KEMAS GmbH

Wüstenbrand Str. 9
09353 Oberlungwitz
Tel.: 03723/6944-12
E-Mail: messe@kemas.de
Website: www.kemas.de



Systemlösungen von KEMAS unterstützen Sie, Ihren Fahrzeugpool so effektiv und effizient wie möglich zu bewirtschaften, zu verwalten und zu organisieren. Sie können gleichzeitig sicherstellen, dass Ihre Mitarbeiter und Kunden genau dann mobil sind, wenn es erforderlich ist. Neben der einfachen Verwaltung sowie Aus- und Rückgabe von Fahrzeugschlüsseln umfassen die Lösungen auch die Bedarfserfassung und Verfügbarkeitsprüfung von Pkw und Nutzfahrzeugen, deren optimale Disposition und automatisierte Übergabe bis hin zum e-Fahrtenbuch und zur automatisierten elektronischen Führerscheinkontrolle. Weitere Informationen unter www.kemas.de/loesungen/mobility.

zum Messe-Video

Das erste große Flottenevent des Jahres
am 20.+21. März 2019
in der Messe Düsseldorf

Scan me

LapID Service GmbH



Untere Industriestraße 20
57250 Netphen
Tel.: 0271/4897210
E-Mail: infos@lapid.de
Website: www.lapid.de

Mit LapID können Fuhrparks die gesetzlich verpflichtende Führerscheinkontrolle und Fahrerunterweisung bequem in einem System nutzen. Das Fuhrparkmanagement muss nur noch in Ausnahmefällen tätig werden und ist rechtlich abgesichert. Die Auftragsdatenverarbeitung bei LapID ist durch den TÜV Süd zertifiziert.

Die LapID Führerscheinkontrolle bietet Fuhrparks drei kombinierbare Methoden zur Führerscheinkontrolle:

- Fahrer kontrollieren ihren Führerschein eigenständig mit der Driver App.
- Fahrer kontrollieren ihren Führerschein, auf dem ein RFID-Siegel angebracht ist, an einer von über 1.200 Prüfstationen in Deutschland.
- Eine autorisierte Person (z. B. der Pförtner oder der Vorgesetzte) führt mit der Manager App eine App-gestützte Kontrolle des Führerscheins durch. Bei der LapID Fahrerunterweisung werden Fahrer per E-Learning-Tool im richtigen Umgang mit Fahrzeugen nach UVV unterwiesen. Die Unterweisung ist orts- und zeitunabhängig und basiert auf didaktisch aufbereiteten Lektionen mit interaktiven Inhalten.

In der LapID Webanwendung hat das Fuhrparkmanagement alles rund um die Führerscheinkontrolle und Fahrerunterweisung im Blick. Das System übernimmt das Termin- und Erinnerungsmanagement der Fahrer und dokumentiert alle Kontrollen und Unterweisungen revisionssicher.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Maske Fleet GmbH



An der Autobahn 12-16
27404 Gyhum / Bockel
Tel.: 04286/7703-0
E-Mail: info@maske.de
Website: www.maske.de

Maske Auto-Langzeitmiete Unser Anspruch. Ihre Mobilität.

Als Ihr Partner für Mobilität und Service bietet die Maske Fleet GmbH moderne Fuhrparklösungen für Gewerbetreibende und Unternehmen. Mit unserer langjährigen Erfahrung entwickeln wir passgenaue Mobilitätskonzepte, die den heutigen Anforderungen entsprechen. Ob Pkw, Van oder leichte Nutzfahrzeuge – die Maske Fleet GmbH garantiert mit der Auto-Langzeitmiete den vollen Service rund um Ihr Fahrzeug. Ebenso entwickelt das Unternehmen Lösungen im Bereich der E-Mobilität. Mobilität bedeutet Flexibilität und Individualität. Wir bieten eine breite Auswahl hochmoderner Elektrofahrzeuge zur Auto-Langzeitmiete. Unser Angebot erstreckt sich von Kleinwagen über Limousinen bis hin zu Transportern.

Mit unserem bundesweiten Netz an Maske MietCentern (MMC) garantieren wir im Schadensfall verlässliche Hilfeleistungen rund um die Uhr.

Weitere Informationen und unsere MietCenter finden Sie unter:
www.maske.de

Besuchen Sie uns an unserem Messestand. Wir freuen uns darauf, Sie zu beeindrucken!

LeasePlan Deutschland GmbH



Lippestr. 4
Tel.: 0211/58640-0
E-Mail: marketing.de@leaseplan.com
Website: www.leaseplan.de

Any car, anytime, anywhere. LeasePlan ist führend in zwei großen und wachsenden Märkten: Car-as-a-Service für Neuwagen über die Marke LeasePlan und für den Gebrauchtwagenmarkt mit hochwertigen drei bis vier Jahre alten Fahrzeugen über CarNext.com. Car-as-a-Service von LeasePlan kauft, finanziert und betreut neue Fahrzeuge für seine Kunden und bietet einen kompletten End-to-End-Service. LeasePlan betreut 1,8 Millionen Fahrzeuge in über 30 Ländern; in Deutschland über 100.000. Mit über 50 Jahren Erfahrung lautet die Mission von LeasePlan, die Zukunft der Mobilität über einen „Any car, anytime, anywhere“-Service mitzugestalten – damit sich LeasePlan-Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.



Mazda Motors (Deutschland) GmbH



Hitdorfer Straße 73
51371 Leverkusen
Tel.: 02173/943-300
E-Mail: fleet@mazda.de
Website: www.mazda.de/business

Seit 2012 setzt Mazda seine langjährige Philosophie von dynamischem Design und konsequenter Leichtbauweise in Form des KODO-Designs und der innovativen SKYACTIV-Technologie rund um Karosserie, Fahrwerk, Motoren und Getriebe um. Innovative und fortschrittliche Features sorgen zusammen mit den umfangreichen i-ACTIVSENSE Sicherheitssystemen für Fahrspaß und Komfort auf Premiumniveau in jedem Mazda. Damit profiliert sich das Unternehmen in Deutschland als ein Hersteller, der innovative technologische Konzepte entwickelt und in der Serienproduktion erfolgreich umsetzt.

Jüngster Beweis ist die SKYACTIV-X Technologie, die im neuen Mazda3 in die Serienproduktion geht: Der SKYACTIV-X ist ein neuer Verbrennungsmotor, der den drehfreudigen Charakter und das Ansprechverhalten eines Benziners mit der Effizienz eines Dieselmotors verbindet – eine kompromisslose Kombination aus Umweltfreundlichkeit, Leistung und Beschleunigung.

Vor allem mit den Modellen Mazda6 und Mazda3 sowie den beiden SUV-Modellen Mazda CX-5 und Mazda CX-3 positioniert sich Mazda seit mehreren Jahren erfolgreich im gewerblichen Markt. Beleg dafür ist zum Beispiel, dass der Mazda CX-3 im Jahr 2018 zum vierten Mal in Folge in der Kategorie „Kleine SUV“ zum „Firmenauto des Jahres“ gewählt wurde.

Michelin Reifenwerke

Michelinstraße 4
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721/530-0
E-Mail: kommunikation@michelin-online.de
Website: www.michelin.de



Der weltweit agierende Reifenhersteller Michelin beschäftigt 114.000 Mitarbeiter und besitzt Vertriebsorganisationen in 171 Ländern. Angespornt von der Vision einer umweltverträglichen Mobilität entwickelt, produziert und verkauft das Unternehmen Reifen für nahezu alle Fahrzeugarten, wie Flugzeuge, Automobile, Fahrräder, Erdbewegungsmaschinen, Ackerschlepper, Lastkraftwagen und Motorräder. Produziert wird in 70 Werken in 17 Ländern auf 5 Kontinenten. Um seine anspruchsvollen Produkte und Technologien permanent weiterzuentwickeln, besitzt Michelin Versuchs- und Entwicklungszentren in Europa, den USA und Japan. Der Geschäftsbereich Michelin Services and Solutions ist speziell auf Flottenbetreiber zugeschnitten, mit der Zielsetzung das Reifenmanagement zu vereinfachen, Reifenkosten kalkulierbar zu machen und dank der Verringerung von ungeplanten Standzeiten die Produktivität zu steigern. Die Vorteile der Michelin Services und Solutions liegen auf der Hand: Für die Kundenbetreuung stehen feste Ansprechpartner zur Verfügung, die auch für wichtigen technischen Support verantwortlich sind. Zusätzlich sorgt die hohe Michelin Qualität für eine lange Laufzeit der Reifen, ohne Einbußen der Fahrsicherheit in Notfällen. Dadurch werden Wechselintervalle verlängert und die Kosten pro gefahrenem Kilometer sinken.



Mercedes-Benz Cars Deutschland

Abteilung Flottenmanagement
Mühlenstraße 30
10243 Berlin
Website: www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Als Teil der Daimler AG steuert Mercedes-Benz Cars Deutschland das Flottenmanagement für Fahrzeuge der Marken Mercedes-Benz, Mercedes-AMG und smart im deutschen Markt.

FlottenSterne – der individuelle Rundumservice für Ihren Fuhrpark

Als Flottenkunde profitieren Sie von der hohen Sicherheit, Qualität und Wirtschaftlichkeit von Mercedes-Benz- und smart-Fahrzeugen. Bei unseren Marken mit ihren unterschiedlich positionierten Modellen finden Sie das passende Fahrzeug für nahezu jeden Bedarf und Geschmack. Darüber hinaus vereint unser FlottenSterne-Programm Wissen und Erfahrung aus der langjährigen Zusammenarbeit mit zahlreichen Unternehmen.

Mit FlottenSterne1+ für Selbstständige, Gewerbetreibende und Freiberufler erhalten Sie vielfältige Leistungen und eine persönliche Beratung. Ab fünf Pkw oder zehn Fahrzeugen in Ihrem Fuhrpark oder einer Abnahmemenge von mindestens drei Mercedes-Benz Pkw jährlich oder fünf Nutzfahrzeugen unterstützt Sie FlottenSterne5+ beim effektiven Management Ihrer Flotten. Mit einem Mengenrabatt-Abkommen erhalten Sie zusätzliche Vorteile und Konditionen.

FlottenSterne100+ – kunden genießen bei uns eine ganz besondere Betreuung: Haben Sie einen Fuhrpark mit 100 oder mehr Pkw oder eine Absatzmenge von mindestens zehn Mercedes-Benz Pkw jährlich? Profitieren Sie mit FlottenSterne100+ national wie international von individuellen Konditionen. Schließen Sie ein nationales Mengenrabatt-Abkommen ab oder unterzeichnen Sie ein IFA (International Frame Agreement). Sie er

MITSUBISHI MOTORS in Deutschland

MMD Automobile GmbH
Emil-Frey-Straße 2
61169 Friedberg
Website: www.mitsubishi-motors.de



Die Mitsubishi Motors Corporation ist der älteste Automobil-Serienhersteller Japans. Bereits 1917 fertigte das Unternehmen das serienfähige Modell A in Kobe, es wurde von einem 2,8-Liter-Vierzylinder mit 35 PS angetrieben. 1921 begann die Produktion von Leichtlastwagen, 1934 entstand der erste Personenwagen mit Allradantrieb und Dieselmotor, der PX 33. Im Bereich der Elektromobilität hat das Unternehmen bereits in den 1970er Jahren Pionierleistungen vollbracht. Heute ist das Ziel nachhaltiger Mobilität in die Unternehmensstatuten eingebettet. Mit dem Elektrofahrzeug Mitsubishi Electric Vehicle gelang der Schritt in die E-Mobility, der Outlander Plug-in Hybrid ist das erste SUV-Plug-in-Hybrid mit Allradantrieb. Weitere Modelle sind der Stadtfliker Space Star, das stylische Coupé-SUV Eclipse Cross, das kompakte SUV ASX, das praktische Allrad-SUV Outlander und der robust-kultige Pick Up L200.

Die Deutschland-Zentrale der MMD Automobile GmbH (MMDA), des deutschen Importeurs von Mitsubishi-Fahrzeugen, ist seit Dezember 2017 in Friedberg angesiedelt. Das europäische Entwicklungs- und Designzentrum von MMC ist sesshaft in Trebur.



Seit Anfang 2014 gehört die MMD Automobile GmbH mehrheitlich zur Emil Frey Gruppe Deutschland.



halten individuelle Betreuung durch einen Key Account Manager. Er steht Ihnen als kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen und Belange zur Seite.

Flottenservice aus einer Hand: Service und Beratung sind uns wichtig. Deshalb legen wir Wert auf ein eng geknüpftes Vertriebs- und Service-netz mit rund 1.200 Anlaufstellen.

Das Portal FleetSite bietet Ihnen einzigartigen Service für Ihre Flotte. Nutzen Sie unser individuelles Regelwerk, die bundesweite Reparaturanfrage und -abwicklung sowie die zentrale Sammelrechnung. Die Mobilitätsgarantie gehört zur kostenlosen Ausstattung eines jeden Neuwagens von Mercedes-Benz.

Mit der Marke connect business bieten wir Ihnen zudem erstmals innovative Konnektivitätsdienste und digitale Lösungen rund um das vernetzte Fahrzeug. Durch die hohe Konfigurierbarkeit und Flexibilität der Plattform können Schnittstellen und Dienste individuell an Ihre Bedarfe angepasst werden. Weitere Informationen unter: www.connectivity.mercedes-benz.com/de.

Kompetente und sachverständige Mitarbeiter stehen Ihnen bei der Ausarbeitung einer individuellen und maßgeschneiderten Lösung für Ihren Fuhrpark zur Verfügung. Eine Übersicht der Ansprechpartner sowie Partner in Ihrer Nähe finden Sie auf unseren Internetseiten: www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden & www.smart.de

movelo GmbH

Getreidegasse 9
83435 Bad Reichenhall
Tel.: 08651/7629970
E-Mail: info@movelo.com
Website: www.movelo.com



Als First Mover im Bereich der eBike Mobilitätsdienstleistungen bietet die movelo GmbH heute innovative Corporate eBike Sharing Komplettlösungen, die sich für den sofortigen Einstieg in die künftige Mobilität hervorragend eignen. Das Angebot richtet sich an alle Unternehmen, Immobilienentwickler & Bauträger sowie Institutionen, die Fahrzeuge für Kurzstrecken benötigen. Mit der Mobilitätslösung lässt sich die Mobilität rund um die Uhr effektiv und umweltbewusst gestalten. Nachhaltig agierende Firmen bieten mit dem schadstoffarmen Corporate eBike Sharing einen Mehrwert während der Arbeits- oder Freizeit, fördern die Gesundheit aller Mitarbeiter und steigern ihre Standort-Attraktivität. Folgende Mobilitätsbausteine sind optional buchbar und individuell kombinierbar:

- Connected Premium eBikes als Teil einer intelligenten urbanen Mobilität sind die optimale Lösung für Kurzstrecken.
- Smarte, gebrandete Ladestationen für fünf eBikes in der Größe eines Pkw-Parkplatzes entlasten die Parkplatzsituation.
- Eine userfreundliche Smartphone-APP (eBikes buchen & reservieren, Miete starten & beenden, automatisches Schloss steuern) mit durchdachter Fleetsoftware verbindet das Flottenfahrzeug mit dem Internet und legt den Grundstein für effektives und unkompliziertes eBike Sharing zwischen den Nutzern.
- Umfassende Services (Logistik, Wartung & Reparaturen, Vollkaskoversicherung) sowie ein professioneller Support garantieren höchsten Kundenkomfort und eine permanente Verfügbarkeit aller Mobilitätsbausteine. Das movelo Mietkonzept bietet einen individuellen und maßgeschneiderten Einstieg in die Elektromobilität.

Microlino (Micro Mobility Systems AG)

Bahnhofstrasse 10
8700 Küsnacht
Schweiz
Website: www.microlino-car.com



Die Micro Mobility Systems AG entwickelt innovative, urbane Mobilitätslösungen für Kinder und Erwachsene. Ihr Ziel ist es, mit ihren Produkten zu einem better urban lifestyle beizutragen. Die Micro Mobility Systems AG hat 1999 den ersten faltbaren Tretroller auf den Markt gebracht, der ein großer Erfolg wurde und sich millionenfach verkaufte. Zudem wurden Kooperationen mit unterschiedlichen internationalen Marken eingegangen, darunter ein E-Scooter in Zusammenarbeit mit Peugeot und ein fahrbarer Koffer inklusive eines Trittbretts mit der Marke Samsonite.

NEXEN TIRE EUROPE S.R.O.

Lise-Meitner-Straße 1
65779 Kelkheim
Tel.: 06195/6713-0
Website: www.nexentire.com/de/



NEXEN TIRE gehört weltweit zu den Top-Unternehmen der Reifenindustrie und ist Erstausrüster vieler global agierender Automobilhersteller.

Auch für Flottenbetriebe hat der Hersteller innovative Profile im Angebot. So zeichnet sich der neue Ganzjahresreifen N'Blue 4Season durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und das Schneeflockensymbol aus. Für den Einsatz in schneereichem Gebiet hat NEXEN TIRE den innovativen Winguard Sport2 und Winguard Sport2 SUV im Angebot. Im Sommer kann der Kunde zwischen dem UHP-Reifen N'Fera SU1 oder dem neuen HP-Reifen N'Blue HD Plus wählen.

mytaxi (Intelligent Apps GmbH)

Große Elbstraße 273
22767 Hamburg
Tel.: 040/30606893
E-Mail: business-accounts@mytaxi.com



mytaxi wurde im Juni 2009 gegründet und war die weltweit erste Taxi-App, die eine direkte Verbindung zwischen Fahrgästen und Taxifahrern herstellt. Mit mehr als zehn Millionen Fahrgästen und 100.000 registrierten Fahrern ist mytaxi die führende Taxi-App in Europa.

Für eine effiziente und schnelle Reisekostenabrechnung stehen vor allem Business-Kunden hilfreiche Features und Integrationen zur Verfügung. Vorhandene Schnittstellen zu SAP Concur und AirPlus bieten vielfältige Möglichkeiten. Der mytaxi Business Account ist die überregionale Lösung für bargeldlose Taxifahrten. Abgerechnet werden die Fahrten über eine monatliche Sammelrechnung inklusive ausgewiesener Projektnummern und korrektem Mehrwertsteuersatz. Alternativ können als Zahlungsmittel Firmenkreditkarten oder für jeden Mitarbeiter die Corporate Credit Card (Multicard) in der mytaxi App hinterlegt werden. Darüber hinaus bietet mytaxi Business eine hohe Zeitersparnis in den administrativen Abläufen sowie eine übergreifende Kostenkontrolle. Zusätzlich stellt mytaxi business mit dem Onlinebooker eine praktische Lösung für Taxi-bestellungen, die von Firmen-Empfängern aus getätigt werden, zur Verfügung. Verrechnungsfahrten, optimal auch für Firmengäste, können über eine Onlinebestellung geordert werden und laufen dann ebenfalls über die monatliche Rechnung. Taxis können über den Onlinebooker bis zu vier Tage im Voraus bestellt und individuelle Wünsche direkt an den Fahrer übermittelt werden.

Nokian Tyres GmbH

Am Tullnaupark 8
90402 Nürnberg
Website: www.nokiantyres.de



Ansprechpartner: Markus Wagner, Tel.: 0151/27034840,
E-Mail: markus.wagner@nokiantyres.de

OB PKW, SUV ODER TRANSPORTER – FÜR JEDES IHRER FUHRPARK-FAHRZEUGE DIE PASSENDE REIFEN

Nokian Tyres Wurzeln reichen bis 1898 zurück, als das finnische Gummierwerk „Suomen Gummitehdas Oy“ gegründet wurde. Wir entwickeln Reifen für sicheres Fahren unter anspruchsvollen Bedingungen. Diese innovativen Reifen werden vor allem dort geschätzt, wo widrige Bedingungen in Schneegebieten und extreme Jahreszeiten besondere Anforderungen an die Leistungsfähigkeit eines Reifens stellen. Dabei zeichnen sich unsere SUV- und Transporterreifen durch die einzigartige Aramid-Seitenwandtechnologie aus. Speziell Reifen für Transporter sind oft starken Belastungen ausgesetzt. Die Fahrzeuge sind schwer und werden zusätzlich unter Volllast und auf schlecht befestigten Straßen bewegt oder über Bordsteine gefahren. Die Reifen müssen das gesamte Gewicht des Fahrzeugs auffangen und gleichzeitig unter allen Bedingungen eine sichere und stabile Steuerung gewährleisten. Die Aramid-Seitenwandtechnologie bietet zusätzliche Sicherheit und Langlebigkeit, indem Aramidfasern in die Seitenwandstruktur eingearbeitet werden, welche auch in der Luftfahrt und Rüstungsindustrie genutzt werden. Diese Aramidfasern verstärken die Seitenwand, sodass sie äußeren Einflüssen, Schnitten und Deformationen noch besser standhält. So können Sie sicher sein, dass Ihre geladene Fracht den Zielort problemlos erreicht.

Mehr erfahren: www.nokiantyres.de

NISSAN CENTER EUROPE GmbH

Renault-Nissan-Straße 6-10
50321 Brühl
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: flottencenter.deutschland@nissan.de
Website: www.nissan-fleet.de

Die Nissan Center Europe GmbH ist die deutsche Vertriebsgesellschaft des japanischen Automobilherstellers Nissan. Die Zentrale in Brühl organisiert alle Marketing- und Vertriebsaktivitäten in der DACH-Region. In Deutschland ist die Marke Nissan seit mehr als 30 Jahren vertreten. Bereits 1972 rollten die ersten Nissan-Fahrzeuge auf deutschen Straßen. Nissan zählt zu den größten Automobilherstellern der Welt.

Produktpalette/Leistungen:

- City Cars: MICRA
- Crossover: JUKE, QASHQAI, X-TRAIL
- 4x4: NAVARA
- Sportwagen: 370Z (als Coupé oder als Roadster verfügbar), GT-R
- Elektrofahrzeuge (100 Prozent elektrisch): LEAF, e-NV200 (als Kastenwagen oder als Van verfügbar)
- Leichte Nutzfahrzeuge: NV200, NV300, NV400, NT400

Ansprechpartner:

Gerrit Luth / Gebietsleiter Großkunden, Region Nord / West
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: gerrit.luth@nissan.de

Steffen Krassau / Gebietsleiter Großkunden, Region Süd / Ost
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: steffen.krassau@nissan.de

Thomas Lonny / Gebietsleiter Großkunden, Region West
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: thomas.lonny@nissan.de

Nadine Streitner / Gebietsleiterin Großkunden, Region Süd / West
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: nadine.streitner@nissan.de

Volker Richter / Gebietsleiter Großkunden, Region Süd / Ost
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: volker.richter@nissan.de

Udo Lewkowitz / Key Account, Auf- und Umbauten
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: udo.lewkowitz@nissan.de

Ernst Gaugenrieder / Key Account, Auf- und Umbauten
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: ernst.gaugenrieder@nissan.de

Frank Hartmann / Key Account, Auf- und Umbauten
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: frank.hartmann@nissan.de

Dieter Schnurr / Key Account, Leasinggesellschaften
Tel.: 02232/572-200
E-Mail: dieter.schnurr@nissan.de



Plugsurfing GmbH

Tempelhofer Ufer 17
10963 Berlin
Tel.: 030/9599814-10
E-Mail: frank.lauenstein@plugsurfing.com
Website: www.plugsurfing.com



Plugsurfing ist der führende E-Mobilitätsanbieter in Europa und mit Zugang zu knapp 85.000 Ladepunkten Ihr zuverlässiger Partner. Wir sind Vorreiter in den Bereichen Abrechnung & Rückerstattung, Tarif-Management, Preisgestaltung und ganzheitlicher Lösungen für Ihren Fuhrpark. Unsere Plugsurfing-Nutzer haben Zugriff auf alle Ladestationen in unserem Netzwerk und nur noch einen Anbieter für die Abrechnung – dies gilt sowohl für Sie als Privat- oder Geschäftskunde als auch für Leasingfirmen, Fuhrparkmanager und Automobilhersteller. Wir freuen uns darauf, Sie auf unserem Stand persönlich kennenzulernen und Ihnen zu zeigen, wie einfach Elektromobilität mit Plugsurfing sein kann!

PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG

Am Klingenweg 6
65396 Walluf
Tel.: 06123/9999-500
E-Mail: info@ps-team.de
Website: www.ps-team.de



PS-Team organisiert in der Business Unit Fleet sämtliche Flottenprozesse zur Fahrzeugein- und -aussteuerung von Fuhrparks, Autovermietern und Leasinggesellschaften in ganz Europa. Unsere Highlights auf der Messe: Strafzettelmanagement, Transportplattform, Fahrzeugeinsteuierung, Gebrauchtwagenaussteuerung, Sicherungsschein-Handling, Dokumentenmanagement, Treuhandverwahrung

RAIFFEISEN-IMPULS

Johann-Sebastian-Bach-Str. 36
85591 Vaterstetten
Tel.: 08106/99735-18777
E-Mail: info@ril-fuhrpark.de
Website: www.ril-fuhrpark.de



Ansprechpartner: Claudia Heimke, Leitung Kundenbetreuung
Tel.: 08106/99735-18731

Die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG offeriert als herstellerunabhängiger Anbieter klassisches Kfz-Leasing in Verbindung mit verschiedenen Dienstleistungen.

Persönliche Beratung und Betreuung unter anderem zu Car-Policy-Gestaltung, ein flexibles Angebot für Interimsfahrzeuge und unser Online-Reporting runden das ansprechende Portfolio des Anbieters ab.

Innerhalb der Raiffeisen-IMPULS-Leasing-Gruppe stehen wir unseren langjährigen Geschäftspartnern auch mit Finanzierungslösungen zu Mobilien (Lkw, Anhänger, Busse, Landmaschinen, Baumaschinen, Produktions- und Werkzeugmaschinen etc.) und Immobilien gerne zur Verfügung.

LEISTUNGEN

- Finanzierung & Einkauf
- Wartung & Verschleiß
- Reifenmanagement
- Schadensmanagement (24 h/7 d Schadenhotline)
- Individual Paket
- Tankkartenmanagement
- Führerscheinkontrolle
- Interimsfahrzeuge
- Fuhrparkmanagement
- Steuern- und Gebührenmanagement
- Strafzettelmanagement

Peugeot Citroën Deutschland GmbH

Businesskunden, Nutzfahrzeuge und Gebrauchtwagen
Edmund-Rumpler-Str. 4
51149 Köln
Tel.: 0221/9864-660
Websites: www.peugeot.de
www.citroen.de
www.dsautomobiles.de
www.free2move-lease.de



Die Groupe PSA bietet einzigartige Fahrerlebnisse und innovative Mobilitätslösungen, um den Erwartungen ihrer Kunden Rechnung zu tragen. Mit den fünf Marken – Peugeot, Citroën, DS Automobiles, Opel und Vauxhall – und einem breiten, vernetzten Service- und Mobilitätsangebot der Marke Free2Move avanciert der PSA Konzern zum führenden Automobilhersteller und bevorzugten Mobilitätsanbieter seiner Kunden. Das Unternehmen ist einer der Pioniere bei autonomen und vernetzten Fahrzeugen und fortschrittlichen Antrieben. Zu den Aktivitäten der Gruppe gehören mit der Banque PSA Finance auch Finanzdienstleistungen sowie Fahrzeugausstattungen von Faurecia.

Zu „Flotte! Der Branchentreff“ präsentieren die französischen Marken ausgewählte Modelle. Der von der Auto Bild als „Bestes Importauto 2018“ ausgezeichnete neue PEUGEOT 508 besticht mit sportlich-elegantem Design und überzeugt mit leistungsstarken Motoren, modernsten Fahrerassistenzsystemen und hoher Effizienz.

Mit dem neuen C5 Aircross zeigt Citroën das komfortabelste und vielseitigste SUV seines Segments. Durch Advanced Comfort Federung und Advanced Comfort Sitze sowie die einzigartige Variabilität mit drei Einzelsitzen hinten und einem Kofferraumvolumen „Best in Class“ hebt sich der neue Citroën C5 Aircross in seinem Segment deutlich ab.

Mit skulpturalem Design und ausgewogenen Proportionen, effizienten Elektro- oder Verbrennungsmotoren und Assistenzsystemen der Oberklasse präsentiert DS Automobiles beim neuen DS 3 CROSSBACK ein kompaktes Premium-SUV der neuen Generation.

Selbstverständlich beantworten wir auch gerne Ihre Fragen zu allen anderen Modellen unserer umfangreichen Palette. Unter Berücksichtigung der Anforderungen von gewerblichen Kunden hinsichtlich Komfort, Fahrerassistenz und Sicherheit bieten Peugeot und Citroën als Nutzfahrzeug-Spezialisten die passende Lösung für alle Einsatzbereiche von 3,3 bis 17 Kubikmeter Ladevolumen und 348 Kilogramm bis rund 2 Tonnen Nutzlast. Nicht zuletzt bestätigt die bedeutende Auszeichnung „International Van of the Year 2019“ für die Hochdachvans Peugeot Partner und Citroën Berlingo Kastenwagen sowie die Schwestermodelle Opel Combo und Vauxhall Combo die Kompetenz der Groupe PSA als führender Anbieter von leichten Nutzfahrzeugen in Europa.

Dazu ergänzen attraktive Firmenkundenkonditionen das Angebot. Überzeugen Sie sich von unserer wirtschaftlichen Flotte, mit der auch Sie Ihre Fuhrparkkosten reduzieren können.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Renault Deutschland AG

Renault-Nissan-Straße 6–10
50321 Brühl
Website: www.renault.de



Renault ist erfolgreich als starke ausländische Marke auf dem deutschen Flottenmarkt etabliert. Basis für den Erfolg ist eine vielseitige Modellpalette, die alle gewerblichen Ansprüche erfüllt. Angefangen bei dem Renault Clio und Clio Grandtour, dem Renault Captur, dem Renault Espace, dem Crossover SUV Renault Kadjar, dem Renault Talisman sowie der gesamten Mégane-Baureihe mit ihren Zugpferden Mégane Grandtour und Scénic bestätigt Renault sein umfangreiches Angebot im gewerblichen Pkw-Flottenmarkt.

Renault bietet als weltweit erster Hersteller drei batteriebetriebene Elektrofahrzeuge an. Als erste rein elektrisch betriebene Kompaktkleinwagen stehen die Transporter Kangoo Z.E. und Kangoo Maxi Z.E. zur Verfügung. Die Elektrotransporter sind auf die Bedürfnisse gewerblicher Nutzer zugeschnitten und eignen sich speziell für den Einsatz im Stadtgebiet. Zudem steht der hoch innovative Zweisitzer für die Innenstadt Twizy sowie der Twizy Cargo für Kunden mit erhöhtem Stauraumbedarf zur Verfügung, ebenso wie der hundertprozentig elektrische 5-Türer Renault ZOE mit großzügiger Reichweite und einem üppigen Platzangebot.

Auch bei den leichten Nutzfahrzeugen verfügt die Marke Renault mit den Modellen Master, Trafic, Renault Alaskan und Kangoo über eine umfangreiche Auswahl mit zahlreichen Karosserieversionen, Radständen sowie Auf- und Umbauten. Die wirtschaftlichen und hochmodernen Antriebe sind ein weiteres Qualitätsmerkmal der Renault-Nutzfahrzeugpalette.

Speziell für gewerbliche Kunden stellt Renault mit einem flächendeckenden Netz an spezialisierten PRO+-Händlern maßgeschneiderte Lösungen sicher. Über die Renault Bank, Renault Leasing und Renault Fleet Services stehen Finanzprodukte und Dienstleistungen zur Verfügung, die auf individuelle Gegebenheiten abgestimmt werden können.



Santander Consumer Leasing GmbH



Santander-Platz 1
41061 Mönchengladbach
Tel.: 02161/9060374
E-Mail: leasing@santander-leasing.de
Website: www.santander-leasing.de

Ansprechpartner: Patrick Kischkel, Tel.: 0173/3125128

Die Santander Consumer Leasing GmbH ist die spezialisierte Tochtergesellschaft der Santander Consumer Holding GmbH. Spezialisiert auf faire Lösungen, die Neuwagen und Gebrauchte, Nutzfahrzeuge, Motorräder und Caravans jedem zugänglich machen. Dem Privatmann wie dem Unternehmer.

Als eine der ersten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, die diese Art der Mobilitätsfinanzierung in Deutschland ermöglichte, bringt sie heute rund 50.000 Fahrzeuge jährlich auf die Straße.

Bereitstellung eines umfangreichen Produktportfolios mit ...

- Full-Service-Leasing
- Kilometer-Leasing
- Restwert-Leasing
- Vorführwagen-Leasing
- Leasing für Vermietfahrzeuge

SIGNAL Design GmbH



FLOTTEN
BESCHRIFTER.DE

Max-Planck-Straße 3–5
74523 Schwäbisch Hall
Tel.: 0791/974747-0
Website: www.flottenbeschrifter.de
Facebook: www.facebook.com/signaldesign.de
Instagram: www.instagram.com/signal_wrapping

SIGNAL Design ist führender Flottenbeschrifter. Dabei kommen die mobilen Beklebungsteams von den deutschlandweiten Standorten direkt zum Fahrzeug beziehungsweise Auslieferungspartner und reduzieren somit Standzeiten sowie logistischen Aufwand.

Jährlich beklebt SIGNAL 25.000 Fahrzeuge. Großkunden wie thyssenkrupp, WISAG und FlixBus vertrauen auf die Flottenbeschrifter. Wir begeistern unsere Kunden nicht nur mit ausgezeichneter Premiumqualität, sondern auch mit einem Full Service, der schon in der Layoutphase mit der Erstellung eines Beschriftungskatalogs beginnt und das komplette Projektmanagement (Produktion, Terminierung, Disposition, Montage, Dokumentation) Ihrer Beschriftungsprojekte abdeckt.

Neben Rahmenverträgen für die ganzjährige Einstreuung Ihrer beklebten Neufahrzeuge ist SIGNAL ebenfalls auf Rebranding-Prozesse spezialisiert. Dabei kümmern sich unsere Spezialisten um die Umbeklebung Ihrer laufenden Flotte im Falle von neuen Layouts. Durch einen großen Erfahrungsschatz sind Rebrandings von bis zu 1.000 Fahrzeugen innerhalb weniger Wochen realisierbar. Die Standzeiten Ihrer Flotte werden hierbei durch eine präzise Planung so gering wie möglich gehalten.

Eine weitere Spezialität von SIGNAL sind hochwertige Vollverklebungen mit Ihrer Firmenfarbe oder Lackschutz. Über 250 Standardfarben und Color-Match Ihrer Firmenfarbe stehen Ihnen zur Auswahl.

Shell Card

Suhrenkamp 71-77
22335 Hamburg
Tel.: 040/6324-0
Kontakt: www.shell.de/shellcard-kontakt
Website: www.shell.de/shellcard

Die Bereitschaft und Fähigkeit, die Zukunft zu gestalten und auf den nächsten Schritt vorbereitet zu sein, bedarf der Unterstützung eines innovativen Partners. Denn Mobilität ist immer schnelleren und sprunghafteren Veränderungen unterworfen und war noch nie so stark im Wandel wie heute. Entscheidungen ohne Zukunftsbezug sind daher undenkbar. Gerade Fuhrparkmanager können sich keine Fehler bei der Entscheidungsfindung leisten und müssen stets vorn dabei sein. Deshalb stellt sich Shell den zukünftigen Energieherausforderungen und Mobilitätsanforderungen, um neuartige Entwicklungen in den Bereich des Machbaren zu holen.

Mobilität, die heute schon von morgen ist.

Trends erkennen, integrieren oder verwerfen, Zukunftsrisiken minimieren und die optimale Lösung für das eigene Unternehmen finden – dies sind die wesentlichen Faktoren, um den unternehmerischen Erfolg langfristig zu sichern, ohne dabei den Fokus auf das eigentliche Geschäft zu verlieren. Denn jeder Tag bringt kleine und große Ziele mit sich, die mehr bedeuten als nur voranzukommen. Wir befinden uns auf einer spannenden Reise, die Neugierde, Mut und Flexibilität erfordert. Nur dadurch können wir gemeinsam den Weg antreten und die Idee einer vielfältigen Mobilität vorantreiben.



Shell begleitet Unternehmen und Menschen in ihren Zielen und bietet die Infrastruktur für ein innovatives Geschäftsumfeld. Mit der Shell Card bieten sich Ihnen vielfältige Möglichkeiten, um das Fuhrparkangebot zu diversifizieren und auf die Anforderungen der Zukunft auszurichten. Im direkten Austausch mit unseren Experten und Kundenberatern hat man die Gewissheit, auf dem richtigen Weg zu sein und die Zukunft mitzugestalten.

Erfahren Sie mehr über Entwicklungen und Trends sowie die Möglichkeiten, bereits heute von neuen Innovationen zu profitieren. Besuchen Sie unseren Shell Talk am Stand und erhalten Sie alle wichtigen Informationen in kurzen, knackigen Vorträgen rund um das Thema Mobilität oder probieren Sie unser Stationsangebot für den Fahrer mit frischen Salaten, gesunden Smoothies und frisch geschmierten Broten für die kurze Pause zwischendurch.

Seien Sie ganz vorn mit dabei, wenn es um Mobilität geht! #VORN

Sixt SE

Zugspitzstraße 1
82049 Pullach i. Isartal
Website: www.sixt.de



Ansprechpartner: Micha Heinze, E-Mail: micha.heinze@sixt-leasing.com

Sixt ist ein weltweit agierender Premium-Dienstleister und misst seinen hochwertigen Produkten und Services wesentliche Bedeutung für den Geschäftserfolg bei. Das 1912 gegründete Unternehmen nutzt neueste technologische Erfindungen, um maßgeschneiderte Mobilitätslösungen für Privat- und Unternehmenskunden zu entwickeln. Alle Services zielen darauf ab, Mobilität so flexibel und komfortabel wie möglich zu gestalten und die Kunden für die angebotenen Lösungen zu faszinieren und zu begeistern. Weltweit entscheiden sich Kunden gezielt für Sixt, weil sie hochwertige Services wünschen.

Die Marke Sixt ist in mehr als 118 Ländern weltweit vertreten und baut ihre Präsenz kontinuierlich aus. Das Unternehmen unterhält Kooperationen mit renommierten Adressen der Hotelbranche, bekannten Fluggesellschaften und zahlreichen namhaften Dienstleistern aus dem Touristiksektor. Im Mittelpunkt aller Aktivitäten stehen immer der bestmögliche Nutzen für den Kunden und ein international einheitliches Qualitätsniveau.

Mit seinem breiten Spektrum an Produkten, Lösungen und Services ist Sixt als einziger Mobilitätsanbieter in der Lage, seinen Kunden bedarfsgerechte Mobilität von wenigen Minuten bis zu mehreren Jahren mit Bausteinen aus Autovermietung, neuen Mobilitätsdienstleistungen und Leasing zu bieten – alles aus einer Hand.

Stigo Fleet GmbH

Promenadeplatz 7
80333 München
E-Mail: info@stigofleet.com
Website: www.stigofleet.com/de/



DER NEUE INNOVATIVE SHARING-SERVICE FÜR UNTERNEHMEN.

Sie haben viel beschäftigte Mitarbeiter. Wir helfen Ihnen dabei, weniger Zeit im Verkehr zu verbringen. Wir bieten E-Scooter-Sharing im Abonnement für Büros und Firmen. Keine spezielle Infrastruktur notwendig, die E-Scooter können drinnen gelagert und aufgeladen werden. Die monatlichen Gebühren beinhalten Komplettservice und ein Rundum-sorglos-Paket. 20 km/h, 14 kg – dieser E-Scooter verlangt keine vorherige Fahrpraxis.

Probieren Sie unsere Scooter einfach aus. Das Team von STIGO freut sich auf Ihren Besuch.

Suzuki Deutschland GmbH

Suzuki-Allee 7
64625 Bensheim
E-Mail: flotte@suzuki.de
Website: www.suzuki-auto.de



Über 35 Jahre ist Suzuki in Deutschland präsent und überzeugt Millionen Autofahrer mit einer einzigartigen Allrad- und Kleinwagenkompetenz. 2018 konnten wir wieder unsere Stärken mit drei neuen Modellen unter Beweis stellen: dem dynamischen Suzuki Swift Sport, der Offroad-Legende Jimny und dem Design-SUV Vitara. Auch das restliche Modellprogramm hat es in sich: Vom praktischen Alltagsbegleiter Suzuki Celerio über das Micro-SUV Ignis, den Cityflitzer Swift und das innovative Fließheckmodell Baleno bis hin zum kräftigen Multitalent SX4 S-Cross haben wir das passende Fahrzeug für jeden Way of Life. Besuchen Sie unseren Stand und überzeugen Sie sich selbst. Wir freuen uns auf Sie!

Sortimo International GmbH

Tel.: 08291/850-499
E-Mail: direct@sortimo.de
Website: www.sortimo.de

Ansprechpartner: Benedikt Köß, Regionalverkaufsleiter,
Tel.: 0211/88920601, E-Mail: bkoess@sortimo.de

Sortimo auf „Flotte – der Branchentreff 2019“

Auf der „Flotte! Der Branchentreff“ 2019 präsentiert die Sortimo International GmbH Flottenkunden und Fuhrparkleitern allumfassende Lösungen, welche ihnen eine höhere Effizienz in der Abwicklung, Beschaffung und in der Nutzung des Fuhrparks ermöglichen und somit zu einer deutlichen Reduzierung der „Total Cost of Mobility“ beitragen. Auf der neuen Online-Plattform mySortimo bietet der Marktführer einen Rundumservice, der von der Fahrzeugeinrichtung und -beklebung über die optimale Arbeitsplatzorganisation bis hin zu Sonderlösungen reicht, sodass das Fahrzeug schlüsselfertig und direkt einsatzbereit in Empfang genommen werden kann.

Sortimo Flottenberater bieten Kunden globale Lösungskonzepte für ihre Fahrzeugflotte und übernehmen zudem die Gesamtabwicklung, was dem Flottenkunden lange Wege und Kosten erspart und somit einen minimalen Eigenaufwand bedeutet.

Mit SR5 hat Sortimo eine Fahrzeugeinrichtung entwickelt, welche zu einer maximalen Produktivität im Arbeitsalltag beiträgt und sich zudem jederzeit völlig flexibel an die Fahrzeugkontur anpasst. Das Regalsystem ermöglicht eine perfekte Arbeitsplatzorganisation auf engstem Raum und verschafft Handwerkern und Flottenkunden ein hocheffizientes Arbeitsumfeld durch einhundertprozentige Individualisierungsmöglichkeiten. Die kompakten Alu-Seitenprofile der SR5 Fahrzeugeinrichtung sowie die nach vorne und hinten hin variabel positionierbaren Fachböden ermöglichen eine maximale Nutzung des Laderaums. So steht nicht nur deutlich mehr Raum am Fahrzeugboden zur Verfügung, auch der sonst kaum zugängliche Dachbereich wird maxi-



mal genutzt. Auf mySortimo haben Sortimo Kunden die Möglichkeit, sich ihre SR5 Fahrzeugeinrichtung mittels mySortimo configuration individuell und passgenau online zu konfigurieren oder aber auf bereits vorkonfigurierte Branchenaktionen und Werkslösungen zurückzugreifen. Dies spart Zeit, Kosten und vereinfacht die Organisationsabläufe.

Ergänzend dazu präsentiert der Marktführer auf der „Flotte! Der Branchentreff“ mit der mobilen Arbeitsstation WorkMo ein mobiles Transport-, Ordnungs- und Arbeitssystem, welches sich dank seiner Modularität ganz individuell zusammenstellen lässt.

Der Dachträger TopSystem macht das Fahrzeugdach zur nutzbaren Ladefläche. Dabei ermöglicht das integrierte Ladungssicherungssystem ProSafe größtmögliche Sicherheit und ein Höchstmaß an Flexibilität zur Sicherung des Ladeguts auf dem Dach.

Das Lastenfahrrad ProCargo CT1 mit Elektromotor stellt eine kostengünstige und gesundheitsfördernde Ergänzung zum Fuhrpark dar, denn es verbraucht keinen Kraftstoff, ist emissionsfrei und benötigt keine Fahrerlaubnis oder Zulassung. Speziell für Flottenkunden übernimmt Sortimo das Projektmanagement bezüglich individueller Anpassungen, Schulungskonzepten und Servicepaketen.

Sortimo ist führender Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen und intelligenten Mobilitätslösungen. Neben Regalsystemen für alle leichten Nutzfahrzeuge produziert Sortimo BOXen und Koffersysteme für Handwerk, Handel und Industrie. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz und einzigen Produktionsstandort im bayerischen Zusmarshausen und beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter weltweit. Mit neun Niederlassungen und 23 Sortimo Stationen in Deutschland sowie der Präsenz in über 35 Ländern ist Sortimo international ausgerichtet.

TecAlliance GmbH

Tel.: 089/321216-0
Website: www.tecalliance.net



Ansprechpartner: Christian Dontenville, Sales Manager Fleet & Leasing,
Mobil: 0172/1982072

Seit über 20 Jahren setzt TecAlliance als einer der weltweit führenden Datenspezialisten Marktstandards im Bereich der Ersatzteilm Informationen und bietet digitale Lösungen mit Mehrwert für den Automobilflottenmarkt. Die Lösung Fleet Manager von TecAlliance unterstützt Leasinggesellschaften, Fuhrparkmanagementunternehmen, Versicherungen sowie Fahrzeughersteller bei ihrer täglichen Arbeit. Das Modul Forecast erlaubt verlässliche Prognosen und Vorhersagen zur effizienten Planung von Wartungs- und Reparaturkosten. Mit dem Modul Job Management können die tatsächlichen Kosten und Abläufe optimal verwaltet werden.

TCS Technology Content Services GmbH

Leonhardstraße 16-18
90443 Nürnberg
Website: www.tcs-dienstleistung.de



TCS ist Ihr zuverlässiger Partner für automobile Halterhaftung, Schadenmanagement und Mobilitätsservices. Zum Portfolio gehören unter anderem die Führerscheinkontrolle, die UVV für Fahrzeuge sowie die Online-UVV-Mitarbeiterunterweisung. Zudem bieten wir Ihnen eine moderne Fuhrparkmanagementsoftware mit allen relevanten Dokumentations-, Abrechnungs- und Reportingfunktionen. Auch die Abwicklung von Fahrzeugschäden inklusive Begutachtung, Reparatur, Abrechnung sowie Hol- und Bringservice, Ersatzfahrzeuge und die Regulierung von Haftpflichtschäden gehören zum TCS-Leistungsumfang und können individuell genutzt werden.

Tesla Germany GmbH

Blumenstraße 17
80331 München
Tel.: 089/55052020
E-Mail: munich_sales@tesla.com
Website: www.tesla.com/de_DE/



Tesla Motors' (NASDAQ: TSLA) Ziel ist es, den weltweiten Übergang zu einer nachhaltigen Energie zu beschleunigen und mithilfe einer vollständigen Modellgeneration die Kosten von Elektroautos weiter zu senken. Das in Kalifornien ansässige Unternehmen Tesla entwickelt und produziert Elektrofahrzeuge sowie erneuerbare Stromspeichersysteme.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website:
www.tesla.com/de_DE/

TOTAL Deutschland GmbH

Tel.: 030/20278722
E-Mail: card.services@total.de
Website: www.totalcards.de



TOTAL betreibt in Deutschland das drittgrößte Tankstellennetz. Neben effizienten Markenkraftstoffen bietet TOTAL regenerative Kraftstoffe, wie Wasserstoff oder Strom. Unsere TOTAL Card bietet ein breites Spektrum an Services für Ihre uneingeschränkte berufliche Mobilität: ein hervorragendes nationales und internationales Tankstellennetz an mehr als 4.500 beziehungsweise 18.000 Stationen, bargeldlose Bezahlung von Kraftstoffen, Maut-, Brücken- und Tunnelgebühren, elektronische Führerscheinkontrolle sowie Online-Analyse- und Optimierungstools. Durch modernste Chip- sowie PIN-Technologien bietet die TOTAL Card optimalen Schutz. Besuchen Sie uns im März an unserem Messestand oder jederzeit online.

TÜV Rheinland AG

Am Grauen Stein
51105 Köln
Website: www.tuv.com/de/



Ansprechpartner: Torsten Brämer (Director Sales)
Tel.: 0221/806-3320, E-Mail: torsten.braemer@de.tuv.com

Smarte Lösungen für Ihre Mobilität

TÜV Rheinland steht als unabhängiges Prüfunternehmen seit fast 150 Jahren für Qualität und Sicherheit im Zusammenspiel von Mensch, Technik und Umwelt in nahezu allen Wirtschafts- und Lebensbereichen.

Im Bereich Mobilität finden Sie bei uns als Fuhrpark- oder Gewerbetreibender, Leasinggesellschaft oder Handelspartner alle Dienstleistungen „aus einer Hand“.

Smarte Leasingrückgabe

Leasingfahrzeuge verursachen bei der Rückgabe hohe Kosten, die Sie als Fuhrparkverantwortlichen oftmals unerwartet treffen. Das können Sie vermeiden. Wir begleiten Sie beim Rückgabeprozess Ihrer Leasingfahrzeuge von Anfang bis Ende. Von der Abholung an Ihrem Standort über die Auswahl einer Smart-Repair-Werkstatt bis hin zum Rücknahmegutachten und Rücktransfer.

Digitale Schadenaufnahme direkt im Fuhrpark

Unfallschäden und deren Abwicklung verursachen in Fuhrparks und Flotten oftmals unnötig hohe Reparatur- und Prozesskosten. Mit der von TÜV Rheinland neu entwickelten App können Schäden direkt am Fahrzeug mit Smartphone oder Tablet vom Fuhrparkverantwortlichen oder Fahrer aufgenommen und online direkt an die TÜV Rheinland Sachverständigen zur Echtzeitbewertung weitergegeben werden. Lange Wartezeiten, Transportwege oder unnötige Reparaturen können Sie sich somit sparen!

Toyota Deutschland GmbH

Toyota-Allee 2
50858 Köln
Tel.: 02234/102-2110
E-Mail: kontakt@toyota-geschaeftskundenservice.de
Website: www.toyota-businessplus.de



Für Sie vor Ort:

- Oliver Maraite, Vertriebsleiter, E-Mail: oliver.maraite@toyota.de
- Bjoern Dettmann, Region Nord, E-Mail: bjoern.dettmann@toyota.de
- Ralf Kleemeyer, Region West, E-Mail: ralf.kleemeyer@toyota.de
- Jan Selbach, Region Mitte, E-Mail: jan.selbach@toyota.de
- Astrid Lemmer, Versicherung,
E-Mail: astrid.lemmer@toyota-versicherung.de
- Monera Jendoubi, Financial Services,
E-Mail: monera.jendoubi@toyota-fs.com
- Hans Juergen Wengrzig, Leiter Toyota Behörden Service,
E-Mail: hans.wengrzig@toyota-fs.com
- Frank Still, Projekt Manager Mirai / Alternative Antriebe,
E-Mail: frank.still@toyota.de
- Christian Selbach, Key Accounts International & Leasinggesellschaften, E-Mail: Christian.selbach@toyota.de



tyremotive GmbH



Steigweg 24 / Geb. 61
97318 Kitzingen
Tel.: 09321/388 400
Fax: 09321/300 4090
E-Mail: info@tyremotive.de
Website: www.tyremotive.de

Die tyremotive GmbH ist ein innovatives Unternehmen im Bereich Felgen und Reifen. Kompetenz als Großhandel vereint mit den Aufgaben als Felgenreparatur und Reifenherstellung der Marke itWheels. Im Bereich Flotte und Leasing sind wir spezialisiert auf Komplettträger (Sommer & Winter) in Stahl und Alu.

Neben dem Vertrieb und der Produktion von Felgen in Asien und Italien erstellen wir für unsere Kunden individuelle Supply Chain Management Software Lösungen in Zusammenarbeit mit unserem Partnerunternehmen, der jfnetwork GmbH, und stellen somit unser Know-how in der kompletten Beschaffungskette unseren Kunden und Partnern zur Verfügung.

Unser Team besteht aus absoluten Profis der Kfz- und Softwarebranche.

Guter Service ist für uns nicht nur ein Wort – Ziel ist es, unseren Kunden schnell, professionell und zuverlässig alle Wünsche rund um das Produkt Reifen & Felgen und spezialisierten Softwarelösungen zu erfüllen.



Der Toyota Geschäftskunden Service bietet durch Klein- und Kompaktwagen, Mittel- und Oberklasse (mit Lexus) sowie Vans, SUV, Geländewagen, Pick-ups, Sportwagen und Nutzfahrzeuge ein unvergleichbares Potenzial für Ihren Fuhrpark. Viele Modelle nutzen die Toyota-Vollhybrid-Technologie für höchste Qualität und ein Maximum an Effizienz. Durch klassenbeste Unterhaltskosten und die Toyota-Qualität profitieren Sie und Ihr Unternehmen.

Unsere individuellen Dienstwagenlösungen bieten ein hohes Ausstattungsniveau bei günstigen monatlichen Zahlungen, bis hin zum Full-Service-Leasing.

Wir stehen Ihnen gern für eine umfangreiche Beratung zur Verfügung, gerne auch bei einer attraktiven Probefahrt. Für eine Terminvereinbarung können Sie uns immer telefonisch unter 02234/102-2110 oder per E-Mail an kontakt@toyota-geschaeftskunden-service.de erreichen.

Produktneuheiten:

- neuer RAV4 / RAV4 Hybrid
- neuer Corolla / Corolla Hybrid
- neuer Corolla Touring Sports / Corolla Touring Sports Hybrid
- neuer Camry Hybrid
- neuer Prius Hybrid

Vergölst GmbH/FleetPartner

Büttnerstraße 25
30165 Hannover
Tel.: 0511/93820555
E-Mail: grossverbraucher@vergoelst.de
Website: www.vergoelst.de



Wir helfen, wo wir können. Also überall.

Vom Reifen- bis zum Autoservice: Wir halten Ihre Flotte fit. Bei Vergölst sorgen mehr als 1.900 Mitarbeiter deutschlandweit dafür, dass Ihre Fahrzeuge mobil bleiben. Mit unserem Netzwerk an Partnerbetrieben kommen wir auf über 450 Stationen in der Bundesrepublik. Damit Ihre Flotte fit bleibt, bieten wir Ihnen umfangreiche Leistungen rund ums Auto, um den Van und auch den Transporter – ganz gleich ob Reifen, Felgen, Auspuffanlagen, Bremsen oder Autoserviceleistungen wie Ölwechsel oder Klimaanlage-Check. Ihre Sicherheit ist unser Fokus. Und das war schon immer so, denn mit über 90 Jahren gehört Vergölst zu den ältesten Reifen- und Autoserviceanbietern Deutschlands.

FleetPartner

Ihre Flotte ist in guten Händen: Das Flotten-Service-Netzwerk FleetPartner (Vergölst, Reiff, Pneuhage und weitere Netzwerkpartner) ist mit über 1.200 Stationen in Deutschland vertreten – über 3.000 sind es europaweit. Das bundesweit qualitätsgeprüfte Netzwerk bietet nicht nur erfahrenes Fachpersonal, sondern auch bundesweite Rahmenabkommen, ein leistungsfähiges Online-System, eine hohe Abwicklungskompetenz und vieles mehr.

Besuchen Sie gleich unsere Website für mehr Informationen unter www.vergoelst.de.

Vimcar GmbH

Skalitzer Straße 104
10997 Berlin
Tel.: 030/55579852
E-Mail: fleet@vimcar.com
Website: vimcar.de/fleet



Vimcar ist längst nicht mehr nur Experte für das digitale Fahrtenbuch. Mithilfe der OBD-Technologie wurde Anfang 2016 Vimcar Fleet entwickelt und damit eine ebenso erfolgreiche Lösung für intelligentes Flottenmanagement geschaffen.

Der digitale Flottenmanager gestaltet den Alltag von kleinen und mittelständischen Unternehmen mit nützlichen Funktionen effizienter. Features wie Fahrzeugbuchung, Vertragsmanagement und Kostenverwaltung verhelfen zu reibungslosen Abläufen und einfacher Organisation. Die Integration der elektronischen Führerscheinkontrolle und Tankkarten minimiert den administrativen Zeitaufwand enorm. Mithilfe von GPS-Ortung sind Geofencing und Diebstahlschutz möglich. Die Standorte der Poolfahrzeuge können in Echtzeit bestimmt oder im Nachhinein die Strecken verfolgt werden.

Vimcar Fleet richtet sich speziell an die Bedürfnisse der KMU und hilft, den Überblick zu bewahren, ohne dabei zu überfordern. Die zahlreichen Prozesse im Fuhrpark werden optimiert und so letztlich Kosten eingedämmt. Dabei geht Rechtskonformität mit Systemsicherheit und Datenschutz einher. Vimcar wird inzwischen von mehr als 5.000 Unternehmen genutzt.

Volvo Car Germany GmbH

Siegburger Straße 229
50679 Köln
Website: www.volvocars.com/de



Als traditionsreicher schwedischer Premiumhersteller zählt Volvo weltweit zu den renommiertesten Marken. In Deutschland ist Volvo seit 1958 mit der eigenen Vertriebsgesellschaft Volvo Car Germany aktiv. Die Kernwerte von Volvo sind seit jeher Sicherheit, Qualität und Umweltschutz. Es sind die Menschen, die für uns zählen – Menschen, die unsere Autos fahren und deren Ansprüche stetig steigen. Genau diese Menschen möchten wir mit hoher Funktionalität und eigenständigem skandinavischen Design begeistern.

ELEKTRIFIZIERUNG

Schon jetzt bieten wir die 90er-Familie, den Volvo V60 und den Volvo XC60 als Plug-in-Hybride an. Diesen Weg setzt Volvo konsequent fort, indem jedes ab 2019 neu eingeführte Volvo-Modell elektrifiziert angeboten wird. Ziel ist es, bis 2021 mehrere vollelektrische Fahrzeuge auf die Straßen zu bringen.

AUTOMATISIERUNG

Teilautonomes Fahren ist bereits jetzt mit dem „Pilot Assist“ bis zu einer Geschwindigkeit von 130 km/h möglich. Sie genießen jederzeit ein komfortables Fahrerlebnis und erreichen auf diese Weise das Ziel Ihrer Geschäftsreise noch entspannter. Langfristig wollen wir zum vollautonomen Reisen übergehen, das Vorteile für Sicherheit und Umwelt bietet. Unproduktive Reisezeit wird so in angenehme Stunden auf der Straße verwandelt.

SICHERHEIT

Seit unserer Gründung ist Sicherheit eine Herzensangelegenheit für uns. Mit unserem ganzheitlichen Sicherheitsansatz IntelliSafe heben wir die Fahrzeugsicherheit auf die nächste Stufe. Durch ein Sicherheitskonzept, das aktive und passive Sicherheitstechnologien verbindet, proaktiv nach Gefahren Ausschau hält und im Notfall schützend eingreift. IntelliSafe ist ein fester Bestandteil eines jeden neuen Volvo und macht das Reisen noch komfortabler, unbeschwerter und vor allem sicherer.



Volkswagen AG

Berliner Ring 2
38440 Wolfsburg
Tel.: 05361-9-0
E-Mail: kundenbetreuung@volkswagen.de
Website: www.volkswagen.de

VOLKSWAGEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Der Volkswagen Konzern mit Sitz in Wolfsburg ist einer der führenden Automobilhersteller weltweit und der größte Automobilproduzent Europas.

Zwölf Automobilmarken aus sieben europäischen Ländern gehören zum Konzern: Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, ŠKODA, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Porsche, Ducati, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Scania und MAN. Das Besondere dabei: Jede Marke hat ihren eigenständigen Charakter und operiert selbstständig im Markt – mit einem individuell ausgerichteten Produktangebot und eigener Identität. Dabei erstreckt sich das Angebot von Motorrädern über Kleinwagen bis hin zu Fahrzeugen der Luxusklasse. Im Bereich der Nutzfahrzeuge beginnt das Angebot bei Stadtlieferwagen und reicht bis zu Bussen und schweren Lastkraftwagen.

Hinzu kommen die Volkswagen Financial Services als größter automobiler Finanzdienstleister in Europa. Weltweit ist heute jedes dritte Fahrzeug aus dem Volkswagen Konzern durch die Volkswagen Financial Services finanziert oder geleast. Zum Leistungsportfolio gehören die Händler- und Kundenfinanzierung, das Leasing, das Bank- und Versicherungsgeschäft, das Flottenmanagement sowie weitere Mobilitätslösungen. Individuelle Konzepte für jeden Großkunden

Jede Bewegung eines Unternehmens hat ein Ziel. Das gilt ebenso für das Management und die Mobilität eines Fuhrparks. Für Flottenkunden bieten die Marken des Volkswagen Konzerns eine große Bandbreite an individuellen Lösungen. Im Verbund mit den Handelsorganisationen profitieren Großkunden von einem der dichtesten Vertriebs- und Servicenetze Europas – sowohl für die Fahrzeugbeschaffung und Wartung oder Reparatur als auch für die Fahrzeugrückgabe beziehungsweise den Fahrzeugtausch. Bereits heute ist der Volkswagen Konzern in der Lage, nahezu jedes rationale wie emotionale Bedürfnis an Mobilität zu bedienen. Das sogenannte Single Sourcing schafft Synergien und verschlankt den Verwaltungsaufwand immens, denn beim Volkswagen Konzern erhalten Flottenmanager Fahrzeuge für die gesamte Bedarfspalette ihres Unternehmens.

Um die Voraussetzungen für einen Großkundenvertrag mit der Volkswagen AG zu erfüllen, sollten Unternehmen mindestens 20 Mitarbeiter beschäftigen, über einen Fuhrpark von 15 Fahrzeugen verfügen und pro Jahr einen nachhaltigen Bedarf von fünf Fahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern haben. Über den Großkundenvertrag können Modelle der Konzernmarken Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, ŠKODA und Volkswagen Nutzfahrzeuge beschafft werden. Das bedeutet größtmögliche Bedarfsabdeckung und Flexibilität mit einem einzigen Vertrag.

Internationale Flottenlösungen

Seit Jahren ist ein kontinuierlicher Anstieg von internationalen Fahrzeugauschreibungen zu erkennen. Multinationale Unternehmen sind bestrebt, ihre globalen Fuhrparks zu harmonisieren, indem sie sich auf wenige Fahrzeughersteller als Partner beschränken. Damit reduzieren sie die Komplexität sowie die Kosten ihres Flottengeschäfts.

Auch die Koordination und Unterstützung internationaler Fuhrparkmanagementtätigkeiten gehören über die Volkswagen Financial Services zu unserem Kerngeschäft – vom Tender- und Implementierungsmanagement bis hin zum internationalen Flottenreporting. Der Volkswagen Konzern deckt aus diesem reichhaltigen Angebot fast jeden noch so weit gefassten Flottenbedarf ab.

Mehrere Marken – ein Messeauftritt

Im Rahmen der Fuhrparkmesse Flotte! Der Branchentreff 2019 präsentieren sich die Marken des Volkswagen Konzerns Seite an Seite. Auf unserem gemeinsamen Messestand in der Halle 8a finden Sie Ansprechpartner der Marken Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, ŠKODA, Porsche sowie Volkswagen Nutzfahrzeuge. Ebenfalls mit dabei sind Experten von Volkswagen Financial Services, der Fuhrparkmanagement-Tochter CarMobility, der Vermietorganisation Volkswagen Financial Services | Rent-a-Car sowie den Smart-Parking-Experten von sunhill technologies.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



VISPIRON CARSYNC GmbH



Joseph-Dollinger-Bogen 28
80807 München
Tel.: 089/452450-250
E-Mail: flottenmanagement@carsync.de
Website: www.carsync.de

Die VISPIRON CARSYNC GmbH ist seit 2004 ein Pionier im Bereich der Fahrzeugtelematik und gehört zu den führenden Connected-Car-Anbietern mit Schwerpunkt im Flottenbetrieb und -management. Gemeinsam betreuen CARSYNC und MOBILITY mit ihren FMaaS-Produkten und -Dienstleistungen inzwischen rund 300 Unternehmen mit insgesamt über 55.000 Fahrzeugeinheiten.

CARSYNC digitalisiert das komplexe Fuhrparkmanagement für KMUs, Konzerne und für öffentlich-rechtliche Unternehmen: Vom digitalen Fahrtenbuch über die elektronische Führerscheinkontrolle, die Fahrzeugbuchung und den elektronischen Schlüsselschrank bis hin zum digitalen Flottenmanagement versteht sich CARSYNC als Anbieter eines All-in-one-Systems, um Rechtssicherheit und Effizienz für jeden Fuhrpark zu schaffen. CARSYNC setzt mit ihren technischen Entwicklungen zudem auf den Faktor der klimaneutralen Mobilität, indem die Connected-Car-Anwendungen auch für alle alternativen Antriebsformen angeboten werden. Mit einem webbasierten, mobil verfügbaren und CO₂-neutralen digitalen Fahrtenbuch erreicht CARSYNC Firmenwagenfahrer, die geschäftlich viel unterwegs sind und von den Steuervorteilen beim Führen eines digitalen Fahrtenbuchs profitieren.

Über die Connected-Car-Services hinaus kann CARSYNC auch als externer Dienstleister sämtliche Flottenmanagementaufgaben übernehmen. Die Hardware und Software von CARSYNC machen zudem die Einführung von Corporate Carsharing, Mitarbeiter Carsharing und sogar Ridesharing möglich.

Wollnikom GmbH



Püllenweg 5a
41352 Korschenbroich
Tel.: 02161/998420
E-Mail: info@wollnikom.de
Website: www.wollnikom.de

Die **Wollnikom GmbH** mit Sitz in NRW hat sich in den letzten 25 Jahren als Spezialist für Fahrzeugtechnik einen Namen gemacht. Kamerabasierende Systeme, wie Rückfahrkameras und Totwinkelassistenten, sind neben Telematik die Kernkompetenz. Weitere technische Sonderlösungen und individuelle Flottenlösungen runden das Portfolio ab. Ein Team von talentierten, enthusiastischen und engagierten Mitarbeitern realisiert Ihre technischen Anforderungen **bundesweit**.

Mit der **WG Systems GmbH** haben wir seit vier Jahren den Softwarebereich eigenständig aufgestellt. Unsere Führerscheinkontrolle **DriversCheck** hat es mit seiner innovativen App-Technologie schnell an die Marktspitze geschafft. Wer alle fahrerbezogenen Aufgaben einfach und sicher digital lösen möchte, bekommt bei uns alles aus einer Hand.

Portfolio WG Systems GmbH

- Elektronische Führerscheinkontrolle DriversCheck
- Fahrerunterweisung gemäß DGUV
- UVV-Fahrzeugkontrolle
- DriversCare – der digitale Fuhrparkmanager

Portfolio Wollnikom GmbH

- Bundesweiter Vor-Ort-Einbau
- Rückfahrssysteme
- Totwinkelassistenten
- Spezialeinbauten/Sonderausstattungen für individuelle Flottenlösungen
- Telematik und Carsharing Einbau

WAYDO GmbH



Alter Stadthafen 3b
26122 Oldenburg
Website: www.way.do

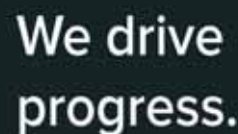
WAYDO als Wegbegleiter in die Zukunft der Mobilität

WAYDO ist eine hundertprozentige Tochter des fünftgrößten Energieversorgers Deutschlands – der EWE AG – und wurde am 01.01.2018 gegründet. Wir betätigen uns seit 2008 als Pioniere im Bereich Mobilität.

WAYDO steht für neue Mobilitätskonzepte, bündelt Wissen, Produkte und Services rund um Mobilität und stellt es für andere zur Verfügung. Unser Ziel ist es, Unternehmen aus unseren bestehenden Modulen individuelle Mobilitätskonzepte zusammenzustellen.

Wir arbeiten in kleinen, kreativen Teams zusammen, um die Zukunft der Mobilität zu gestalten. Wir entwickeln Produkte und Services, die die Nutzung von Elektromobilität für jeden ermöglichen und erleichtern.

WAYDO betreibt derzeit rund 600 öffentliche und über 280 halböffentliche Ladepunkte. Aufbauend auf diesen Erfahrungen positioniert sich WAYDO als starker Partner für Ihr Unternehmen.



Zurich Gruppe Deutschland



Poppelsdorfer Allee 25–33
53115 Bonn
Tel: 0228/268-3000
E-Mail: verkaufsunterstuetzung@zurich.com
Website: www.zurich.de

E-Mobilität spielt in unserer Gesellschaft eine immer größer werdende Rolle. Neue Mobilitätssysteme haben spezielle Anforderungen an Versicherungslösungen. Mit unserem E-MobilSchutz sind Sie nicht nur unterwegs auf der Straße, sondern auch beim Aufladen immer auf der sicheren Seite. Wir bieten flexible Lösungen für Ihre Probleme durch Leistungen wie eine europaweite All Risk Deckung und Deckung bei unsachgemäßer Bedienung sowie bei inneren Betriebsschäden und unserem exzellenten Service, sind wir der perfekte Partner für Sie in Sachen E-Mobilität. Wir haben Ihr Interesse geweckt? Sprechen Sie mit uns.

Das erste große Flottenevent des Jahres am 20.+21. März 2019, Düsseldorf Messe



Das erste große Flottenevent des Jahres!

„Flotte! Der Branchentreff“

20.+21. März 2019 in Düsseldorf

jetzt informieren unter derbranchentreff.de



Flotte!
Der Branchentreff



zum Messe-Video



- ✓ Rund 200 Aussteller auf mehr als 10.000 m²
- ✓ 50 Vorträge
- ✓ 10 Roundtables
- ✓ 20 Workshops
- ✓ 12 Expertentreffs
- ✓ Netzwerk-Area mit Fullservice-Catering inklusive
- ✓ Workshops mit Weiterbildungsbescheinigung inklusive

In Kooperation mit

DATAFORCE

**Bundesverband
Fuhrparkmanagement**

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

Flottentermine.de
Termine und Neuigkeiten rund um den Fuhrpark

Medienpartner

FIRMENAUTO
GESCHÄFTSWAGEN | FLOTTEN-MANAGEMENT | FINANZEN

bcs
Bundesverband CarSharing

VDR
Verband Deutscher
Reisemanagement e.V.

TelematicsPRO e.V.
Die europäische Telematikgesellschaft

DMB
DEUTSCHER
MITTELSTANDS-
BUND

FMA
FUHRPARKVERBAND AUSTRIA

Schweizerischer
Flottenbesitzer-Verband **sffv** Association Suisse des
propriétaires
de parcs de véhicules

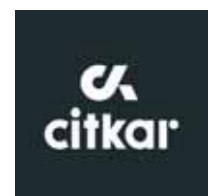
TRAVEL INDUSTRY CLUB
The Open Minds Network.

**Deutsches
Handwerksblatt**

Edison



A brand of
BASF – We create chemistry



CONSENSE
Schaden-Management

creamteam


DEUTSCHER AUTO DIENST

DATAFORCE

 **DEKRA**
Alles im grünen Bereich.

DB

 **DEKRA**

DENT WIZARD
Smart Repair
ZIN GROUP

Deutsche Leasing

DKV

DMB DEUTSCHER MITTELSTANDS BUND

 **DriveNow**

DRY ICE ENERGY
so einfach kann Trockeneisreinigung sein


DS AUTOMOBILES

EBG compleo

Eco Libro
strategische und operative Mobilitätsberatung

ALGEMA **FIT-ZEL**
Fahrzeugtransport professionell.

 **eemobility**

 **Emil Frey Gruppe Deutschland**

 **EnBW**

enterprise rent-a-car
National


EUROGARANT AG

Europcar
moving your way

 **EUROPA SERVICE**
Autovermietung


FCA | FLEET & BUSINESS

firmenauto
Mobilität & Management

 **fleet academy**
FUHRPARKBERATUNG, TRAINING & AUSBILDUNG®

fleet innovation

 **FleetCompany**
Fuhrparkmanagement und Beratung

 **FleetOne**


Flottentermine.de
Termine und Neuigkeiten rund um den Fuhrpark


Eine Idee weiter

FREE2 MOVE
LEASE


fuhrparkhelden


FUHRPARKVERBAND AUSTRIA


GDV
Dienstleistungs-GmbH

GEOTAB

Gutachten. Kalkulation. Kompetenz.
GKK


GLOBALIS

globalmatix
CONNECT THE UNCONNECTED

 **Goliath**
Trans-Lining

 **GOTTFRIED SCHULTZ**

GOVECS GROUP
DESIGNING MOBILITY

CONNECT

HDI

Hertz


HUMBAUR
MACHT'S MÖGLICH

 **HYUNDAI**

 **IDENTICA**



innogy



FLEET & BUSINESS







Schädliche Abgase entstehen natürlich überwiegend nicht durch den Pkw-Verkehr

Auto-mobil im Jahr 2019 oder voll vor die Wand?

Die „Gehirnwäsche“ des sowieso schon verwirrten Autofahrers, hauptsächlich der Besitzer von Selbstzündenden, hat 2018, wie nicht anders zu erwarten war, mächtig an Speed aufgenommen. Ständig erreichen uns, fast routinemäßig, neue Horror-Meldungen, die alles, nur nichts Gutes verheißen. Fast verzweifelt wird nach dem rettenden Strohalm (nicht aus Plastik!) gesucht, an den man sich klammern und mit dem man zugleich einen Zauberspruch einsaugen kann, der magische Kräfte wie bei Asterix und Obelix verleiht. Nur wer nimmt bei uns die Rolle des Zauberspruchmischers Miraculix ein?

Einen ganz anderen Zauberspruch mischt(e) sich die gemeinnützige (!) Deutsche Umwelthilfe e. V. (kurz DUH) unter ihrem Bundesgeschäftsführer Jürgen Resch zusammen. Dieser verhalf ihr vor Gerichten in verschiedenen Städten zu einem Erfolg nach dem anderen. Damit avancierte sie für die betroffenen Autofahrer zum „Teufel auf der Straße“.

Dabei entwickelte sich das Wort „Stickoxide“ (der „stoff“ wurde kurzerhand aus der Mitte wegrationalisiert) zu einem „Unwort“, das sowieso keiner mehr hören kann. Irgendwann schaltet das Gehirn auf Durchzug (gar nicht so schlecht bei Schadstoffen!). Wohnt man neben einer Kirche, hört man das Läuten der Glocken auch nicht mehr (eigene Erfahrung!).

Da werden die relativ willkürlich bestimmten Grenzwerte in Mikrogramm pro Kubikmeter schnell zu einem Menetekel, das eine gewisse Endzeitstimmung mit sich bringt. Man kann sich darunter eigentlich sowieso nichts Konkretes vorstellen. Auch taucht die Frage auf, wo dieser Wert eigentlich herkommt. Erschreckt muss man zudem feststellen, dass für „gesunde Arbeitende“ in Industrie und Handwerk lediglich ein Grenzwert von 950 Mikrogramm vorgegeben ist. Zur Begründung wird angeführt, dass die Tages- und Wochenarbeitszeit begrenzt ist (40 Stunden) und arbeitsmedi-

zinische Betreuung zur Verfügung steht. Na also, geht doch, nur mehr Betreuung an die Straße! Und da streitet man über 40 oder 50 Mikrogramm. Man ist an das deutsche Spießertum erinnert, die Grenzen sind irgendwie grenzenlos, Hauptsache sie werden eingehalten. Wie viel ist eigentlich in Ministerien und Gerichten erlaubt ...?

Ein Höhepunkt war der Stich in die Hauptschlagader des Ruhrgebiets, der A40, mit der das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen zum ersten Mal für eine Autobahn ebenfalls ein Diesel-Fahrverbot angeordnet hat. Das brachte das Fass (mit Zauberspruch?) dann doch zum Überlaufen und langsam dreht sich der schadstoffhaltige Wind gegen die DUH. An einer openPetition für die Aberkennung der Gemeinnützigkeit der DUH aufgrund ihrer eigenen wirtschaftlichen Interessen und der Schädigung des Allgemeinwohls beteiligten sich bis Anfang Januar 2019 über 160.000 entnervte Autofahrer. Auch der CDU-Bezirksverband Nordwürttemberg forderte eine Aberkennung.

Zudem lief es vor Gericht auch nicht mehr so gut, denn beispielsweise die Entscheidung für Mainz war nicht stringent, sondern es wurde die Möglichkeit einer „Nachbesserung“ des Luftreinhalteplans gegeben. Einen Eilantrag zur Umsetzung von Fahrverboten in Frankfurt zum 1. Februar 2019 lehnte der Hessische Verwaltungsgerichtshof (VGH) erst mal ab.

Weitere Verfahren wird es 2019 auf jeden Fall geben. Und es bleiben die angeordneten Umsetzungen abzuwarten. Denn die Erfahrungen aus Hamburg-Altona für zwei Straßen, für die als erste in Deutschland ein Diesel-Fahrverbot erlassen wurde, zeigen ernüchternde Ergebnisse. Für die Max-Brauer-Allee ergab sich sogar eine Steigerung. In Oldenburg am Heiligengeistwall wurden sogar Höchstwerte an Stickoxiden ohne Verkehr (Marathon, Baustelle) gemessen!

Es sind also durchaus Zweifel auch an der gesamten „Messstrategie“ angebracht. Denn jüngst fand eine Studie des Forschungszentrums Jülich heraus, dass eigentlich die Lkw, Kleintransporter und Busse das Problem sind. Mehr als die Hälfte der Stickoxide in Innenstädten stammten daher. Nur ein Drittel geht auf die Pkw-Belastung zurück. Und wieder stehen

wir vor einem umweltpolitischen Chaos. Was stimmt denn nun, was sollen (oder wollen) wir glauben und machen? Da ist die Wand näher als das Nichts am Ende des Tunnels!

Nicht zu vergessen ist auch der Fakt, dass Toyota seine Zahlungen an die DUH eingestellt hat. Man fragt sich, warum Toyota (der Vorstandschef heißt übrigens Akio Toyoda!) überhaupt dort eingezahlt hat. Der Beitrag war insgesamt allerdings nicht wesentlich. Der Hauptteil der Finanzierung der DUH kommt tatsächlich von der Bundesregierung, wesentlich vom Bundesumweltministerium, und es fließt sogar Geld aus den USA. Derweil Toyota übrigens gegen das Elektroauto wettet und die Zukunft nur in der Brennstoffzelle sieht.

An einer Stelle hat sich die DUH jüngst allerdings sehr weit aus dem (Auto-) Fenster gelehnt. Mit einem generellen Tempolimit von 120 km/h auf deutschen Autobahnen startete man einen Angriff auf die heilige Kuh der deutschen Autofahrerseele, die man förmlich im Handstreich schlachten wollte. Damit wolle man dem Klimaschutz auch in Bezug auf die Autos dienen, die schon auf der Straße sind, so Resch.

Doch dem erteilte Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer postwendend eine Absage und bezeichnete das Ansinnen als „Nebelkerze, die fachlich den Argumenten nicht standhält“. Zudem sei ein Tempolimit in der großen Koalition nicht vorgesehen. Wir werden 2019 sehen, wie das „weiterfährt“, zumal die DUH auch „juristische Möglichkeiten“ zur Durchsetzung prüfen will. Auf die Gerichtsverhandlungen können wir schon jetzt gespannt sein.

Derweil Verkehrsminister Scheuer schon über Kontrollmöglichkeiten für Dieseler nachdenkt und da sollte man aufhören. Denn mit der automatischen Kennzeichenerfassung wird Tür und Tor geöffnet für weitere angestrebte schmerzliche Maßnahmen. Mit Personal der Polizei und anderen Ordnungskräften sind die Verbote kaum kontrollierbar, das sagen viele Städte. Also muss was Automatisches her. Eine neue Datenflut wird erzeugt, vor der den Städten jetzt schon graut. Bei allen „Nichtverdächtigen“ wird sofort gelöscht, nur bei Verstößen gespeichert. Wer's glaubt, wird selig. Wer's nicht glaubt, wendet sich an die Datenschützer.

Ein Schelm, wer glaubt, dass da nicht noch mehr hinter steht. Nämlich die Pkw-Maut, die auch per Kennzeichenerfassung kontrolliert und per elektronischer E-Vignette erhoben werden soll. Die Verträge mit CTS Eventim und der österreichischen Kapsch TrafficCom sind am 30. Dezember 2018 für mindestens zwölf Jahre (optional 15) ab Start im Oktober 2020 unterschrieben worden. Makaber ist, dass gerade Österreich gegen das Projekt vor dem europäischen Gerichtshof klagt, das Urteil wird für Mitte 2019 erwartet.

Derweil wird aber vergessen, dass der eigentliche Feind der Fein(d)staub ist. Das Problem wird vielerorts als gelöst angesehen. Gelöst ist derweil in dieser Beziehung allenfalls die Stimmung, denn Feinstaub lässt sich nicht einfach auflösen. Anders als Stickoxide sammelt sich Feinstaub im Körper kontinuierlich an. Je feiner, desto gefährlicher, angereichert mit krebserregenden Stoffen, wie eine Schweizer Studie unlängst bestätigte. Und dieses Problem betrifft hauptsächlich Benziner mit Turbolader und Direkteinspritzung. Ob da der Partikelfilter wirklich hilft? Gerade den Diesel gegen einen Benziner getauscht und nun das? Das nächste Target der DUH sind übrigens die Benziner ohne Partikelfilter. Da braut sich was zusammen, ohne Hopfen und Malz. Prost denn auch im Jahr 2019!

So atmen wir uns von einem Schadstoff zum nächsten. Kohlendioxid ist schädlich, aber nicht direkt, sondern eher auf lange Sicht, oben in der Atmosphäre. Eine Reduktion wäre daher eine Investition in die Zukunft. Aber wen interessieren diese Szenarien noch wirklich? Und nicht zu vergessen, reduziert man die Stickoxide, so steigt der Verbrauch und damit proportional Kohlendioxid, Teufel mit Beelzebub ausgetrieben, nur sieht man das (oder den?) noch weniger ...

Konzeptlos schlingern wir also im Schadstoffuniversum umher, die Astronauten von der ISS schauen sich das „genüsslich“ von oben her an. Nur dort ist die Gefahr eine ganz andere, nämlich der Weltraumschrott, durchaus sichtbar. Dagegen ist der gefährliche Plastikmüll bei uns in den Meeren am Ende eigentlich nicht sichtbar (im Gegensatz zu den gerade angespülten Containern der MSC Zoe), landet aber trotzdem in unserem Körper.

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.

Plastikmüll ist sowieso das Ding der Zukunft. Die EU hat gerade ihren Bannstrahl gegen beispielsweise Wattestäbchen, Besteck, Teller und Trinkhalme ab 2021 ausgesendet. Dabei handelt es sich (normalerweise) um Einweg-Plastikprodukte. Wie schön die Szene aus dem Film „Die Reifeprüfung“ von 1967 mit Dustin Hoffmann, wo jemand ihm für die Zukunft rät: „Nur ein Wort: Plastik!“. Und davon haben wir heute nicht nur genug, sondern viel zu viel mit beliebig langer Lebensdauer. Wann ist aber Ende mit der Plastik-Inneneinrichtung von Fahrzeugen? Da gibt es genug, nicht direkt Einweg, aber so ähnlich. Wird 2019 also das Jahr der Schadstoffe und des Abfalls?

Eigentlich sollte man die Schadstoffthematik in Bezug auf Fahrverbote für 2019 (und noch weit darüber hinaus) als randständig betrachten. Fahrverbote haben wir doch heute schon zur Genüge. Sanierungsmaßnahmen allerorten, Brückensperrungen sowie Fahrbahnerneuerungen und -erweiterungen lassen einen geregelten flüssigen Verkehr doch gar nicht mehr zu. Verschwörungstheoretisch könnte man zu dem Schluss kommen, dass Baustellen einfach besser zu verkaufen sind als Fahrverbote, nur das Ergebnis ist deutlich „durchschlagender“ ...

Ein Schelm, der so was denkt, aber Denken bleibt sowieso wahrscheinlich den Schelmen vorbehalten. Denn wer vermutet eigentlich hinter den meisten Baumaßnahmen eine „höhere Intelligenz“? Fehlende Fachkräfte, sowohl auf der planerischen als auf der ausführenden Seite, nicht einzuhaltende Zeitschienen, unrealistische Finanzierungsplanungen und am Ende, vielleicht das Wichtigste, fehlende Koordination von Maßnahmen untereinander. Kein Ende dieses Dilemmas in Sicht, BER und Stuttgart 21 sind eigentlich überall, man muss nur genau genug hinschauen!

Flüchten wir uns also lieber in vage technische Zukunftsvisionen. Das magische Wort „Digitalisierung“ hat mittlerweile alle unsere Lebensbereiche erfasst und bedeutet wie das unsägliche Wort „Nachhaltigkeit“ eigentlich nichts mehr. Dazu kommt natürlich noch die „Künstliche Intelligenz“ (KI), die alles im Griff hat und steuert. Große Wissenschaftler wie der 2018 verstorbene Astrophysiker Stephen Hawking oder der Tesla-Chef Elon Musk haben ausdrücklich davor gewarnt. Am Ende werden wir von den selbst geschaffenen Wesen und Algorithmen beherrscht. Da kann man sich viel ausmalen.

Fehlt nur noch die Vermutung, dass der Mensch vielleicht schon jetzt von künstlicher Intelligenz beherrscht wird. Daran kommen dann aber doch häufig Zweifel. Davon sollten wir uns aber nicht abschrecken lassen und mit echter Intelligenz einfach: Auto-mobil voll durch die Wand im Jahr 2019!

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, Thomas Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt Langen, Jörg Martini, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Sven Schulze

Redaktion: Steven Bohg, Simon Pfozt, Julia Scheurell, Patrick Broich, Christian Löffler;
E-Mail: post@flotte.de

Layout: Lisa Görner

E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Stefanie Borgert, Lutz D. Fischer, Gunter Glück, Prof. Dr. Michael Schreckenberger

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich, Sebastian Heuft, Jonas Jäschke, Simon Pfozt; Andreas Gruhl, benjaminolte, Comofoto, Denys Rudyi, final09, hykoe, industrieblick, Production Perig, rcfotostock, vschlichting/fotolia.com; Nuthawut Somsuk/123rf.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: 32.700 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich

Bezugspreise 2019: Einzelheft 4,- Euro

Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)

Auslandspreise auf Anfrage



3. Quartal 2018

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

Digitales Fahrtenbuch: Kompatibel muss es sein



AMIR ROUGHANI,

Geschäftsführer der VISPIRON GmbH

Die Bundesregierung hat ein Versprechen aus dem Koalitionsvertrag eingelöst und die Förderung von Elektro- und Hybridautos in Milliardenhöhe beschlossen. Die Neuregelung ist jedoch auf den Zeitraum 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2021 begrenzt und wird deshalb in diesem Zeitraum zu einer höheren Nachfrage bei Firmenfahrzeugen mit Elektro- oder Hybrid-Antrieben führen. Mit der neuen Förderung ergeben sich nicht nur Fragen zur Dienstwagenbesteuerung, sondern auch bei der Wahl eines digitalen Fahrtenbuchs, das antriebs- und herstellerunabhängig sein sollte. Die wichtigsten Änderungen aus dem vom Bundesrat verabschiedeten Jahressteuergesetz im Überblick.

- Der geldwerte Vorteil ermittelt sich für E- und Hybridfahrzeuge, die nach dem 31.12.2018 und vor dem 01.01.2022 angeschafft werden, nur noch in Höhe von 50 Prozent des Bruttolistenpreises. Für extern aufladbare Hybridelektrofahrzeuge gilt diese Begünstigung nur, sofern sie höchstens 50 Gramm CO₂ je gefahrenem Kilometer ausstoßen oder die Reichweite im rein elektrischen Betrieb mindestens 40 Kilometer beträgt.
- Die neue Regelung gilt nicht nur für Privatfahrten, sondern auch für Fahrten zwischen Wohnung und erster Arbeitsstätte sowie für Familienheimfahrten im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung.
- Die Fahrtenbuchmethode ist auch für E- und Hybridfahrzeuge weiterhin zulässig. Der Beschluss sieht vor, dass nachgewiesene Anschaffungskosten in Form der Abschreibung (AfA) berücksichtigt werden können. Gemäß der Halbierung der Bemessungsgrundlage bei der 1-Prozent-Pauschalmethode sind die hier zu berücksichtigenden Aufwendungen zu halbieren.
- Die Neuregelung gilt sowohl für angeschaffte als auch gemietete oder geleaste Fahrzeuge.

Praxishinweis

Es ist zwar davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen steigen wird. Ob eine solche Investition jedoch wirtschaftlich sinnvoll ist, entscheidet hauptsächlich der Fahrzeugpreis. Sofern für Wege zwischen erster Tätigkeitsstätte und der Wohnung der geldwerte Vorteil nach der 0,03 Prozent-Regelung zu erfassen sind, halbiert sich der Prozentsatz bei Elektrofahrzeugen auf 0,015 Prozent (0,03 Prozent : 2).

Fahrtenbuchmethode weiterhin im Vorteil

Da bei der Fahrtenbuchmethode die Anschaffungskosten nur noch zu 50 Prozent anzusetzen sind und diese für E- und Hybridfahrzeuge nach wie vor überdurchschnittlich hoch sind, bleibt auch mit dem neuen Beschluss die Fahrtenbuchmethode in den meisten Fällen im Vorteil. Der geldwerte Vorteil eines Elektrofahrzeugs mit einem Bruttolistenpreis von 87.800 Euro, einer Jahresfahrleistung von 15.000 Kilometer und einer Entfernung zwischen Wohnung und Arbeit von 20 km, beträgt mit einem Fahrtenbuch nur rund 4.000 Euro im Vergleich zur 0,5 Prozent-Versteuerung mit rund 7.700 Euro.

Digitale Fahrtenbücher: Auf die Kompatibilität kommt es an

Nicht alle Anbieter eines digitalen Fahrtenbuchs sind auf die Kompatibilität von E- und Hybridfahrzeugen ausgelegt. Der Ärger ist vorprogrammiert, wenn die Fahrtdaten nicht bei allen Fahrzeugtypen eines Firmenfuhrparks korrekt ausgelesen werden. Denn nicht jede Technik ist bei jeder Antriebsart einsetzbar. Gerade bei E- und Hybridfahrzeugen ist die richtige Telematik-Hardware entscheidend, da bei vielen Modellen die gängigen Lösungen über einen OBD-Stecker nicht ausreichend kompatibel sind. Ein zuverlässiges Fahrtenbuch sollte mit allen Antriebsarten kompatibel und zudem mit Modulen wie Flottenmanagement, Buchung, Führerscheinkontrolle und Carsharing vernetzt sein.



Stressfreies digitales Parken für Unternehmen.

- ✓ Zeit und Geld beim Parken sparen
- ✓ Reduzierter Verwaltungsaufwand
- ✓ Trennung privates und geschäftliches Parken
- ✓ Vermeidung von Strafzetteln
- ✓ Übersichtliche Verwaltung von Parkgebühren
- ✓ Online-Zugriff auf Parkdaten

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf
sales@park-now.com

www.park-now.com

DIE DIGITALE ZUKUNFT KLOPFT NICHT AN DIE TÜR. SIE IST SCHON DRIN.

Wegweisend und vorausschauend – der neue Audi A6 Avant*
vernetzt Sie mit den Vorzügen der digitalen Welt. Seine
innovativen Touchdisplays lesen Ihnen bei Berührung Wünsche
von den Fingerspitzen ab. Die vielfältigen Assistenzsysteme**
sorgen für mehr Komfort und ein sicheres Gefühl. Den
passenden Soundtrack liefert das Top-Infotainment-System**. Und dank des großen Ladevolumens bleibt bei so viel Technik
trotzdem genügend Platz für Ihr Gepäck.

DER LUXUS, NEU ZU DENKEN.
DER NEUE AUDI A6 AVANT*.

Informieren Sie sich jetzt über Businesspakete und
Dienstleistungen für Großkunden.

www.audi.de/grosskunden



*Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,9-4,5; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 155-119. Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

**Teils optionale Ausstattung.

Bitte beachten Sie: Die Systeme arbeiten nur innerhalb von Systemgrenzen und unterstützen den Fahrer. Die Verantwortlichkeit und notwendige Aufmerksamkeit im Straßenverkehr verbleiben beim Fahrer.