DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 18. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

Flotten management

5/2019
OKTOBER/NOV.

SPECIAL:
Versicherung & Schadenmanagement

LEASING:
Kaskoalternativen

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Opel, Porsche

KOSTENVERGLEICH:
Kompaktklasse Kombis

IAA:
Rundgang

START SOMETHING GREAT TODAY.

GO GOODYEAR

MEHRFACHER TESTSIEGER IM GANZJAHRESREIFEN-SEGMENT.

Vector 4Seasons Gen-2

auto motor und sport
Testurteil | Ausgabe 20/2018
Empfehlenswert
GOODYEAR Vector 4Seasons 225/45 R 17 V/Y

Rang 2 von 7

Auto Bild TESTSIEGER 2018
27 Ganzjahresreifen im Vergleich
Goodyear
Vector 4 Seasons Gen-2
195/65 R 15 91H
Heft 39/2018

Rang 1 von 27

Auto ZEITUNG TESTSIEGER
GOODYEAR
Vector 4Seasons Gen-2 94W XL
225/45 R17 W/Y
Ausgabe 6 / 2018

Rang 1 von 3

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement

Die Elektroautos kommen … bald?

Die deutschen Hersteller verantworten in deutschen Flotten noch immer rund 70 Prozent aller verkauften Fahrzeuge. Daher wird es spannend zu beobachten, wie sich der Absatz der Elektroautos in den nächsten Jahren entwickeln wird – haben doch eben jene deutschen Hersteller auf der kürzlich zu Ende gegangenen IAA angekündigt, das Angebot an Elektromodellen (allerdings nicht nur batterieelektrisch, sondern auch Plug-in-Hybride) bis 2023 auf rund 150 Modelle zu verfünffachen.

Das wird aber auch Zeit: Schon lange findet sich in den einschlägigen Medien der Vorwurf, die deutsche Automobilindustrie hätte die Elektromobilität verschlafen. Wahrscheinlich war das aber eher eine ökonomische Entscheidung: Schließlich ist auch heute noch die Quote der verkauften elektrischen Fahrzeuge insbesondere in Deutschland recht homöopathisch: Derzeit stehen über 40 Millionen konventionellen Autos in Deutschland weniger als 100.000 Elektroautos gegenüber.

Durch die inzwischen länger geltende 0,5-Prozent-Regelung nimmt nun aber vor allem die Nachfrage seitens der Dienstwagenberechtigten zu, denn eben mal die halbe Versteuerung zu sparen ist ein enormer Anreiz, wenn das persönliche Fahrprofil stimmt oder es in der Familie vielleicht noch einen konventionellen Zweitwagen gibt. Der Fuhrparkleiter hat dann die Problematik, die Nachfrage seitens der User-Chooser in die Car-Policy einzupflegen, denn die klassischen Kriterien funktionieren bei Elektrofahrzeugen nicht.

Die deutschen Hersteller wollen nun mit Macht relevante Elektro- und Plug-in-Hybrid-Modelle in den Markt bringen. Andere Hersteller – beispielsweise die Franzosen, Japaner und Koreaner – sind da schon viel weiter. Und jetzt kommt vor allem der Riese China mit seinen Elektroautos, bei denen der technologische Vorsprung des „Autolandes Deutschland“ viel leichter aufzuholen ist. Der stärkste Elektro-SUV beispielsweise mit 1.400 PS auf der IAA: chinesisch. Wir werden wahrscheinlich einige neue Herstellernamen lernen müssen, denn die chinesischen Hersteller wollen nun auch mehr exportieren. Namen wie Hongqi, Wey oder Byton werden uns zukünftig vielleicht häufiger begegnen.

Bei all dem Hype um die schöne neue elektrische Autowelt darf der Fuhrparkentscheider natürlich auch nicht sein „konventionelles“ Tagesgeschäft vernachlässigen. So haben wir in dieser Ausgabe ein großes Special dem Thema „Versicherung und Schadenmanagement“ gewidmet (ab Seite 76) – ein Thema, bei dem vor allem durch den Einsatz digitaler Technologie und spezialisierter Dienstleister eine Menge Geld und vor allem Stress gespart werden kann.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

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

FlottenSterne
Individuelle Mobilitätslösungen
für Geschäftskunden

Optimaler Workflow.

Die neue B-Klasse überzeugt auf Anhieb: durch ihr dynamisches Design und einen großzügigen Innenraum mit maximalem Sitzkomfort. Als Geschäftswagen erleichtert sie den Arbeitsalltag dank lernfähigem MBUX mit Sprachsteuerung für innovatives Infotainment. Modernste Assistenz-Systeme[1] unterstützen auf vielfältige Weise und sorgen ebenfalls für sicheres und entspanntes Fahren. Entdecken Sie jetzt die Vorteile des FlottenSterne Programms unter **www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden**

[1] Teilweise optional erhältlich.

Mercedes-Benz

INHALT

PRAXIS

14 **Flexibilität ist Trumpf –** Wie das FlexLease-Angebot von ARI EnBW überzeugt hat

18 **Auf die Bedürfnisse zugeschnitten –** Hellmann Worldwide Logistics vertraut in Sachen Flottensoftware auf die Expertise von Carano

LEASING

24 **Freigestellt –** Bei der Flottenabsicherung muss es nicht immer die Kaskoversicherung sein

26 **Analyse des Leasingmarktes –** Einblick in die Leasinganalyse 2019 von Dataforce

MANAGEMENT

28 **Elektrisch in die Zukunft!** Interview mit Dr. Matthias Rott, Leiter Sales, und Reinhold Knott, Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH

32 **Impressionen von der IAA 2019 –** Flottenmanagement war auch in diesem Jahr auf der Internationalen Automobil-Ausstellung in Frankfurt unterwegs

36 **„No Sports" –** Gastbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam

38 **Suche nach dem Königsweg –** Flottenmanagement besuchte das Seminar „Grundlagen der Elektromobilität im Firmenfuhrpark"

40 **Grenzverkehr –** Ein Blick auf unser Nachbarland Belgien

42 **Genaue Kontrolle nötig** Was bei ausländischen Führerscheinen zu beachten ist

44 **Wer A sagt, muss auch … –** Die Ergebnisse der Flottenmanagement-Onlineumfrage zum Thema Ladelösungen

46 **Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.** Verbandsnachrichten

48 **Electrify your fleet? –** Gastbeitrag Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.

50 **Demokratisierung der Automobiltechnik –** Interview mit Wolfgang Stahl, Direktor Groß- und Gewerbekunden bei Opel in Deutschland

54 **Hätten Sie's gewusst? –** Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

POLITIK

56 **Die unendliche Geschichte –** Die Pkw-Maut kommt, oder doch nicht? Ein Statusbericht

START-UP

58 **Innovative Impulse –** Digitale Technologien für Finanz- und Versicherungsprodukte

59 **Nachrichten**

RECHT

60 **Fahrtenbuchauflage aktuell** Mitwirkungspflichten des Fahrzeughalters

INNOVATION & TECHNIK

66 **Nachrichten**

68 **Einfach und skalierbar –** Interview mit Klaus Huber und Robin Geisler (Geschäftsführer eeMobility)

70 **Und läuft und läuft und läuft …** Über die Reichweitenoptimierung von Elektroautos

72 **Mein Auto, meine Daten** Über den sicheren Umgang mit Fahrzeugdaten

73 **Fahrtelegramm –** Hyundai Ioniq Electric

122
Der Porsche Cayenne Coupé hat Pfeffer unter der Haube

14
Der Energielieferant EnBW setzt bei seiner Flotte auf die flexiblen Leasinglaufzeiten von ARI Fleet

18
Über die Zusammenarbeit des globalen Logistikdienstleisters Hellmann mit dem Berliner Softwareexperten Carano

28
Bei Porsche geht es jetzt auch elektrisch in Richtung Zukunft

32
Ein Rundgang über die IAA 2019

50
Tradition trifft Moderne: 120 Jahre Opel

WISSEN

74 **Ganz einfach parken –** Wie das Parken erleichtert werden soll

SPECIAL: VERSICHERUNG & SCHADENMANAGEMENT

76 **Besitzverhältnisse –** Einleitung

78 **Überdurchschnittliches Wissen**
Eine Übersicht zum Thema Kfz-Gutachter

80 **Der Profi übernimmt –** Schadenabwicklung mithilfe eines externen Schadenmanagers

84 **Versicherungsschutz –** Welche Versicherung ist die richtige?

88 **Licht ins Dunkel**
Worauf ist bei Versicherungsvermittlern zu achten?

90 **Gut aufgehoben –** Marktübersicht zu den Werkstattketten

94 **Kleine Schäden –** Smart Repair kann viel Geld einsparen

96 **Mehr Unfälle, weniger Verletzte –** Eine Auswertung zur Unfallstatistik des Statistischen Bundesamtes

98 **Ruhe bewahren!**
Tipps zum richtigen Verhalten im Falle eines Pkw-Unfalls

100 **Gut beraten**
Wie findet man eine gute Rechtsberatung in Sachen Fuhrparkrecht?

MOBILITÄTSMANAGEMENT

102 **Eine Zwischenbilanz –** Flottenmanagement hat den Ridepooling-Markt unter die Lupe genommen

RÄDER & REIFEN

104 **Im Zentrum Europas –** Werkseröffnung von Nexen Tire in Žatec

105 **Nachrichten**

106 **Der Winter kommt ...**
Eine Übersicht zu aktuellen Winterreifen

KOSTENVERGLEICH

108 **Brot-und-Butter-Segment**
Kostenvergleich der Kompaktklasse-Kombis mit Dieselmotorisierung

MARKTÜBERSICHT

114 **Auf anderen Wegen**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Mazda

FAHRTELEGRAMME

116 **Volvo XC90 B5 AWD / Jeep Renegade 1,3 T-GDI**
117 **Jaguar E-Pace D180 AWD / Mazda CX-30 Skyactiv-X**
118 **BMW 330d Touring xDrive / Ford Ranger Raptor**
119 **Mercedes-Benz A 250e / Opel Zafira Life Tourer**

FAHRBERICHTE

120 **Weiße Weste –** Škoda Karoq 2.0 TDI 4x4

121 **Außen kompakt, innen groß –** Renault Grand Scénic Blue dCi120

TESTS

122 **Poppig bunt & sportlich schnell –** Porsche Cayenne Coupé

124 **In alter Tradition –** Toyota Camry 2.5 Hybrid

126 **Der ist wirklich grün –** Audi SQ5 TDI

RUBRIKEN

3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
22 **Nachrichten Leasing / Management**
128 **Kolumne**
130 **Gastkommentar / Impressum**

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

KALIBRIERUNG VON ASSISTENZSYSTEMEN
Erfolgreich kalibriert vom Fahrzeugglas-Spezialisten Nr. 1
CARGLASS®

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

CARGLASS®
4Fleets

Personalien

Ralf Weichselbaum *ist seit 1. Juni verantwortlich für das Groß- und Direktkundengeschäft bei Volkswagen. Vor seinem Wechsel war der Diplom Betriebswirt 23 Jahre bei Audi im Vertrieb tätig, 12 Jahre davon Leiter Verkauf an Großkunden.*

Andreas Krause *verantwortet seit Juni den Verkauf an Großkunden bei Audi. Krause ist bereits seit 2003 bei Audi. Zuletzt war er unter anderem zuständig für die Oberklasse-Modelle und die Vertriebsentwicklung von Audi Sport.*

Marco Scholl *ist seit 1. August für die mobility first GmbH im Einsatz. Er verstärkt den Frankfurter Mobilitätsspezialisten, der ein Teil der CARSYNC ist. Herr Scholl bringt viele Jahre Expertise aus seiner Zeit als Gebietsleiter von über 250 Autohäusern der Marke Volkswagen mit. Zuvor war Scholl als Key Account Manager bei der Terstappen Autovermietung tätig.* ***Claudia Steinfeldt*** *ist eine branchenbekannte und geschätzte Expertin in den Bereichen Flottenmanagement und Fahrzeugleasing. Sie wird die mobility first GmbH ab Oktober als Key Account Managerin verstärken.*

Zum 14. August trat ***Dr. Stefan Koch*** *in die Geschäftsleitung von LeasePlan Deutschland ein. Er verantwortet nun neben Roland Meyer als zweiter Geschäftsführer die Bereiche Risikomanagement, Controlling, Rechnungswesen & Refinanzierung, Strategie & Projekte sowie Recht. Seit September 2017 ist Dr. Stefan Koch bei LeasePlan und verantwortete zuletzt als Finanzdirektor die Finanz- und Risikothemen im Unternehmen.*

Dr. Claudia Conen *wird mit Wirkung zum 1. Januar 2020 neue Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). „Ich freue mich, dass wir mit Frau Dr. Conen eine erfahrene Verbandsvertreterin mit breiter Expertise in den Feldern Mittelstandsfinanzierung und Finanzmarktregulierung gefunden haben", erklärt Kai Ostermann, Präsident des BDL. Derzeit leitet Dr. Conen den Bereich „Fördergeschäft und Finanzierung" beim Bundesverband Öffentlicher Banken (VÖB).*

Zum 1. August 2019 wird ***Katrin Haupt*** *neue Geschäftsführerin der DEKRA Akademie GmbH. Haupt ist seit mehr als 20 Jahren in leitenden Positionen bei der DEKRA Akademie beschäftigt: Zuletzt verantwortete sie die Produkt- und Personalentwicklung der DEKRA Akademie. „Katrin Haupt ist eine exzellente Besetzung für diese Position. Sie verfügt über langjährige Erfahrung, hat das Ohr am Markt und kennt das Unternehmen bestens", sagt Clemens Klinke, Vorstand DEKRA SE und auch direkt verantwortlich für die Region Deutschland. „Sie wird auch die weitere Digitalisierung des Bildungsangebots vorantreiben."*

BLAUE FLOTTE

Die Volkswagen Financial Services und der NABU haben mit dem Label „Blaue Flotte" ein E-Mobilitätsprogramm für Flottenkunden ins Leben gerufen. Kern der Initiative ist die Investition in klimarelevante Moorschutzprojekte, entsprechend der Nutzung von E-Fahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern während der Leasingdauer. Das Label „Blaue Flotte" bündelt zukünftig alle Angebote der Volkswagen Financial Services in Deutschland rund um E-Mobilität. „Der bevorstehende Markthochlauf für E-Mobilität wird besonders von Fuhrparkkunden vorangetrieben. Leasing ist dafür die wichtigste Beschaffungsform, um ihnen viel Vertrauen in die neue Technik zu geben und kurze Nutzungszyklen zu ermöglichen. Davon profitiert auch der Gebrauchtwagenmarkt", sagt Knut Krösche, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH. Ergänzt wird das Programm durch begleitende Dienstleistungsbausteine wie die Charge&Fuel Card, eine Erstberatung zum Aufbau von Ladeinfrastruktur im Betrieb sowie die Finanzierung von Wallboxen. Das E-Mobilitätsprogramm „Blaue Flotte" startet zum 1. Januar 2020.

NEUAUFLAGE

Auf der diesjährigen IAA feierte der neue Land Rover Defender seine Weltpremiere. Die Wiederauflage des Geländeklassikers bringt neben altbewährten Offroad-Fähigkeiten auch neue Qualitäten mit. So soll sich der Brite auch auf normalen Straßen komfortabel fahren lassen. Mike Cross, der Leiter der Fahrwerksentwicklung, erklärt: „Der original Defender machte Spaß, aber er besaß seine Tücken. Wir wollten diese Schwachstellen ausmerzen, ohne den Spaß zu mindern." Ein Garant für die neue Fahrqualität des Defender ist die Luftfederung, welche sich dank elektronischer Regelung auf jeden Untergrund einstellen kann. Dafür misst sie 500 Mal pro Sekunde die Bewegungen der Karosserie und sucht die ideale Fahrwerkseinstellung. Im Alltagsbetrieb auf festen Straßen soll der Brite den gleichen Komfort bieten wie die anderen Modelle von Land Rover, zum Beispiel der Discovery. Selbstredend meistert der Defender nach wie vor Steigungen und Schräglagen von 45 Grad und erlaubt Wasserdurchfahrten von 90 Zentimeter Wassertiefe.

ZUKUNFTSSICHER

Die Sto SE & Co. KGaA ist ein Hersteller von Farben, Putzen, Lacken und Beschichtungssystemen sowie Wärmedämmverbundsystemen und setzt in Sachen Fuhrparkmanagement auf die Fuhrparksoftware der community4you AG. Auf comm.fleet und comm.mobile verwaltet das Unternehmen 930 Fahrzeuge sowie 430 Objekte. comm.fleet unterstützt bei Sto die klassische Flottenverwaltung und wurde flexibel mit Funktionen für Kurzzeitmiete, Disposition, Verträge, Mandantensteuerung und Reporting erweitert. comm.mobile ermöglicht Sto mit der Onlinedisposition eine umfassende Mobilität bei der Fahrzeugdisposition. So können die Nutzer ihre Fahrzeuge jederzeit auch unterwegs buchen. Nach der Fahrzeugrückgabe werden die notwendigen Folgeprozesse automatisch im integrierten Backoffice von comm.fleet angestoßen. „Die smarte Kombination von comm.fleet und comm.mobile unterstützt das Fuhrparkmanagement bei Sto flexibel und zukunftssicher. Die intelligenten Systeme lassen frühzeitig Defizite erkennen, um diese aufzulösen", so Stefan Krohn, Projektleiter bei der community4you AG.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Das Gummersbacher Unternehmen Orbitcare bietet GPS-Sender in Kombination mit einem hochwertigen Ortungsportal an. „Wir geben dem Nutzer aktive Hilfestellung und bieten die besten Ortungssysteme für jeden Einsatzbereich. Mit unserer innovativen GPS-Technik behalten sie alles im Auge und können in Gefahrensituationen aktiv Hilfestellung leisten", verspricht die Firma. Dennis Huber, CEO bei IQ Rent in Meerbusch, sagt: „Wer selbst eine Autovermietung hat oder mit Autos zu tun hat, weiß, wie schlimm es ist, wenn man nicht weiß, wo sein Auto ist." Orbitcare entwickelt und prüft für jeden Kunden individuelle Lösungsansätze. Die Lösungen seien skalierbar und könnten sowohl auf kleine wie auch auf große Fahrzeugflotten und Unternehmen mit vielen Außendienstmitarbeitern angewendet werden. Durch eine optimierte Routenplanung, kürzere Fahrzeiten, minimalem Treibstoffverbrauch, Verschleiß und geringerem Unfallrisiko werden die Betriebskosten erheblich reduziert, so der Dienstleister.

We shape the future of Corporate Mobility.

100% UNABHÄNGIG

Unser Leistungsspektrum:

- Consulting
- Flottenmanagement
- Fahrer-Support
- Innovative Mobilitätskonzepte
- Lieferantenmanagement
- Optimierung der Einkaufskonditionen
- Single Point of Contact für alle Anfragen

Digitale Lösungen:

Die brandneue APP
THE COMPANION zum
Download

Tel.: +49 89 74444-5252
E-Mail: board@mobility-consulting.com
www.mobility-consulting.com

SIXT mobility consulting

Personalien

*Der langjährige Geschäftsführer **Marc Odinius** hat vollständig die Geschäfte der Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH übernommen und ist jetzt alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. An der Ausrichtung des Unternehmens und dem Ziel, den Automobil- und Flottenmarkt transparent darzustellen, hat sich durch die Personalie nichts verändert.*

***Heinrich Bytof** leitet seit dem 1. Juli den Geschäfts- und Großkundenbereich und koordiniert die Integration der kürzlich zugekauften Reifen John Betriebe in Österreich. Außerdem werden das gewerbliche Pkw-Geschäft und der Nutzfahrzeugbereich bei Vergölst getrennt. **Thorsten Schukkenböhmer** (Nutzfahrzeugsektor) und Sebastian Becker (Pkw-Bereich) leiten den jeweiligen Bereich und berichten direkt an Bytof.*

***Kwang Hyuk Kim** steht ab sofort als neuer Präsident und Geschäftsführer Kia Motors Deutschland vor. Er verantwortet zusammen mit COO Steffen Cost und CFO Sung Tae Cho das Deutschlandgeschäft. Bisher war Kim Vice President Business Strategy von Kia Motors Europe. Als Präsident von Kia Motors Deutschland berichtet Kim weiterhin direkt an Yongkew Park, den Präsidenten von Kia Motors Europe.*

***Andreas Bank** verstärkt die Geschäftsleitung der BCA Autoauktionen GmbH. Als neuer Director Sales trägt er zukünftig die Gesamtverantwortung für den Vertrieb bei BCA. In seiner neuen Rolle ist Bank nun ganzheitlich für die Weiterentwicklung des Angebotes und Vertriebs des europäischen Fahrzeugvermarkters zuständig. Der qualifizierte Manager verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche, davon 15 Jahre im PSA-Konzern.*

*Seit 1. September ist **Michael Lohscheller**, Chief Executive Officer von Opel/Vauxhall, in den Vorstand der Groupe PSA berufen worden. Die Berufung von Lohscheller zeigt die Bedeutung der Integration von Opel/Vauxhall in die Groupe PSA. Lohscheller wird seine internationale Erfahrung, die er bei verschiedenen Automobilherstellern gesammelt hat, sowie seine Erfahrung in den Bereichen Finanzen, Handel und Logistik in den Vorstand einbringen.*

***Martin Kusatz** ist seit dem 1. August neuer Geschäftsführer der Digital Vehicle Scan GmbH & Co. KG (D.V.S). Als neuer Geschäftsführer wird Martin Kusatz die D.V.S. in das digitale Produktportfolio von TÜV SÜD integrieren und den Geschäftsbereich weiter ausbauen. TÜV SÜD hat erst kürzlich die Mehrheit (60 Prozent) an dem Unternehmen übernommen, das sich auf digitale optische Fahrzeugdokumentation spezialisiert hat.*

AB SOFORT BESTELLBAR

Der neue Ford Kuga, ein fünftüriges Crossover SUV, ist startbereit: Kunden können die dritte Generation des Modells ab sofort bestellen. Verkaufspreis: ab rund 26.800 Euro (netto). Das mittelgroße SUV des Kölner Autoherstellers steht zum Marktstart im Frühjahr 2020 in den Ausstattungslinien Titanium, Titanium X und ST-Line X in der Preisliste und wird zunächst mit vier unterschiedlichen Antriebskonzepten angeboten: einem 1,5-Liter-EcoBoost-Benziner, einem 2,0-Liter-EcoBlue mild-Hybrid (mHEV) mit 48-Volt-Technologie, einem 2,0-Liter-EcoBlue-Diesel sowie einem 2,5-Liter-Duratec-Benziner Plug-in-Hybrid (PHEV). Noch nicht bestellbar, aber bereits in der Pipeline ist der selbstladende Kuga Voll-Hybrid (FHEV). Er folgt zu einem späteren Zeitpunkt und kann wahlweise mit Front- oder mit intelligentem Allradantrieb kombiniert werden. Hier kommt wie beim PHEV der 2,5 Liter große Atkinson-Benziner mit vier Zylindern inklusive elektrischem Motorgenerator und Lithium-Ionen-Batterie zum Einsatz. Alle Motorisierungen erfüllen gemäß des Autobauers die Abgasnorm Euro-6d-TEMP-EVAP-ISC.

REKORDVERDÄCHTIG

Die Fahrzeugübergabe von LeasePlan an die ISS Gruppe kann rekordverdächtige Eckdaten aufweisen: 1.700 Fahrzeuge, elf Modelle von vier verschiedenen Herstellern (Renault, Mercedes-Benz, Peugeot, Ford), zehn unterschiedliche Einbauten sowie Nachrüstungen in Transportern, 1.700 Fahrzeugbeklebungen, 3.400 Tankkarten für die Fahrer und die Übergabe an 18 unterschiedlichen Standorten in ganz Deutschland. Roland Meyer, Geschäftsführer der LeasePlan Deutschland, verspricht: „Wir sind glücklich und stolz, dass wir unsere über 20-jährige Zusammenarbeit mit ISS noch weiter ausbauen. Wir werden mit einem kompletten End-to-End-Service, einem dedizierten Team und einer persönlichen Fahrerbetreuung unseren Job machen, um die ISS Mitarbeiter für ihre Kunden mobil zu halten.“

AUTO-ABO

Der Mobilitäts-Webshop CONQAR mit volldigitaler Vertragsabwicklung wurde von den Auto-Abo Experten der Fleetpool Group individuell für SEAT entwickelt. Erstmals sind bei CONQAR auch die Kraftstoffkosten in die all-inclusive Monatsrate integriert. Das funktioniert über eine Tankkarte, die von CONQAR jedem TGI Modell bei Auslieferung beigelegt wird. Auf dem Portal CONQAR.de kann sich der Nutzer ein neues SEAT-Modell für die Laufzeit von sechs Monaten aussuchen und in dieser Zeit 10.000 oder 15.000 km fahren. Ohne Anmeldegebühr oder andere Zusatzkosten zahlt der Kunde für das Fahren eines sparsamen Neuwagens eine sogenannte all-inclusive Rate im Monat, die ab 299 Euro (Brutto) für die Modelle Ibiza TGI und Arona TGI beginnt. Zunächst ist das Angebot auf die Erdgasmodelle des spanischen Herstellers beschränkt.

FREUND UND HELFER

Die Sixt Mobility Consulting GmbH hat mit „The Companion“ eine neue App für Fuhrparkkunden entwickelt. Damit haben Dienstwagenfahrer ab sofort die Möglichkeit, wichtige fahrzeugbezogene Aufgaben wie zum Beispiel Terminvereinbarungen mit Partnerwerkstätten per Smartphone zu erledigen. Zudem erhält der Fahrer Push-Benachrichtigungen zu Themen wie zum Beispiel Reifenwechsel, Inspektionen, Führerscheinprüfung oder – falls der Leasingvertrag in den kommenden sechs Monaten ausläuft – die nächste Fahrzeugbestellung. Darüber hinaus können Fuhrparkleiter über einen Messaging-Service zielgerichtet mit den Dienstwagennutzern kommunizieren. Christoph von Tschirschnitz, Managing Director der Sixt Mobility Consulting GmbH: „Mit dem Launch unserer innovativen ‚Companion‘-App treiben wir die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells weiter voran und schaffen für unsere Kunden in Europa einen deutlichen Komfort-, Effizienz- und Transparenzvorteil. Firmenwagenfahrer haben nun einen täglichen Begleiter für ihre Dienstwagen- oder Servicefahrzeugnutzung auf ihrem Smartphone – und damit immer dabei.“ Die „Companion“-App ist für Smartphones mit Android und iOS verfügbar.

UMBENENNUNG

Seit dem 1. Oktober heißt TomTom Telematics nun Webfleet Solutions. Bereits Anfang des Jahres wurde der Telematikspezialist von dem Reifenhersteller Bridgestone übernommen, mit dem Ziel einer der führenden Anbieter von Mobilitätslösungen zu werden. Die Neubenennung war von der zentralen Lösungsplattform WEBFLEET inspiriert, die seit 20 Jahren Telematik für Flotten anbietet. „Gemeinsam verfügen wir über alle Möglichkeiten, um in einem unglaublich spannenden, schnell wachsenden und innovativen Bereich der Mobilität führend zu agieren. Wir sind bestrebt und verfügen über die Technologie, die Ressourcen sowie die Daten und Erkenntnisse – unterstützt durch unsere Mitarbeiter und ihr unvergleichliches Fachwissen“, sagt Paolo Ferrari, CEO und Präsident von Bridgestone EMEA.

GROSSES TANKSTELLENNETZ

Die Tankkarten Service GmbH (TKS) vertreibt nationale und internationale Tankkarten für Pkw-Flotten und das Transportgewerbe. Das Portfolio von TKS umfasst unter anderem Tankkarten von Shell, Esso Deutschland sowie Novofleet – sie stehen Unternehmen und Gewerbetreibenden unabhängig von Fahrzeuganzahl und Kraftstoffmenge zur Verfügung. Sollte im Fuhrpark der Bedarf nach Tankkarten mehrerer Anbieter bestehen, stellt das gemäß TKS kein Problem dar. Das Berliner Unternehmen führt dann die Transaktionen der unterschiedlichen Tankkartenanbieter zusammen. Die Kunden haben somit lediglich einen Ansprechpartner für alle Karten. Auch das Bezahlen ist praktisch: Mit der Nutzung eines NFC-fähigen Smartphones habe der Verbraucher eine sehr einfache und schnelle Möglichkeit an der Kasse zu zahlen, sagt Jascha Roth, Sales Manager bei TKS. Das digitale Bezahlen sei der nächste effiziente Schritt in die Zukunft, so Roth weiter.

ZERTIFIZIERT

Das LapID-E-Learning-Tool zur Fahrerunterweisung nach UVV ist durch die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) zertifiziert worden und trägt nun das DGUV-Testzeichen „Geprüftes Blended Learning-Programm im Arbeitsschutz“. Grundlage dafür sind die Prüfgrundsätze GS-IAG-01. Diese wiederum weisen nach, dass die Anforderungen der DGUV Regel 100-001 eingehalten werden. Außerdem hat sich der Dienstleister für elektronische Führerscheinkontrolle dem Datenschutz-Audit durch den TÜV SÜD Sec-IT unterzogen. Dabei wird die Auftragsverarbeitung (AV) anhand eines umfangreichen Anforderungskatalogs auf den Prüfstand gestellt. Unabhängige Datenschutzexperten des TÜV führen dazu Schwachstellenscans, eine Dokumentenprüfung und ein Audit vor Ort durch. Zum vierten Mal infolge hat LapID diese Anforderungen erfüllt und somit die Datenschutzprüfung erfolgreich bestanden. „Wir sind stolz darauf, die Prüfung durch die TÜV SÜD Sec-IT zum wiederholten Mal bestanden zu haben. Das zeigt, dass wir die strengen Richtlinien gemäß DSGVO erfüllen und unseren Kunden größtmögliche Sicherheit bei der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten bieten. Uns ist es wichtig, dass wir nicht nur Dokumentationspflichten erfüllen, sondern Datenschutz in allen Prozessen leben. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider“, freut sich Geschäftsführer Jörg Schnermann.

SCHWEDENWOCHEN

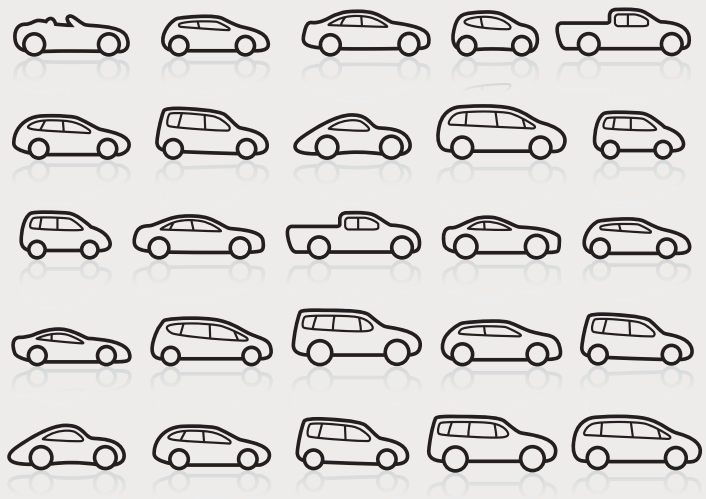
Exklusiv für Handwerker haben die Volvo Car Germany und die Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) die Aktion „Schwedenwochen im Handwerk“ ins Leben gerufen. Bis Ende des Jahres können Handwerksbetriebe mit einer Mindestfuhrparkgröße von drei Fahrzeugen die Volvo-Aktionsmodelle zu Sonderkonditionen über die SDH beziehen und erhalten zusätzlich schwedisches Reisegepäck der Marke Thule. Auf diese Weise entsteht ein zusätzlicher Mehrwert von bis zu 1.119 Euro (brutto). Die für die Aktion gewählten Volvo-Modelle XC90, V90, V90 Cross Country und S90 verfügen über viel Stauraum, wertiges Design, konsequente Kommunikationstechnologie und umfassende Sicherheitssysteme. Alle Details zu den Aktionsbedingungen finden sich auf der Internetseite *www.sdh.de* oder beim Volvo-Vertragshändler vor Ort.

InNuce®
Automotivated Software.

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

THE 3

Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

Freude am Fahren

Ein Leben ohne Elektrizität ist heutzutage kaum noch denkbar. Sei es im Berufsalltag, in der Freizeit oder bei der Mobilität – Elektrizität ist in vielen Formen anzutreffen. Doch damit eine Stromversorgung flächendeckend und ausfallfrei funktionieren kann, sind jeden Tag Hunderte Fahrzeuge von Energieversorgern wie der EnBW Energie Baden-Württemberg AG unterwegs. In diesen Flotten kostet jede Minute Stand-/Ausfallzeit bares Geld. Um diese Zeiten auch beim Fahrzeugwechsel gering zu halten und flexibel auf Marktsituationen reagieren zu können, entschied man sich bei der EnBW für das flexible Leasingmodell der ARI Fleet.

v. l. n. r.: Heiko Luft (EnBW/Netze BW), Norman Scheck (Netze BW) und Henning Schick (ARI Fleet)

Flexibilität ist Trumpf

Rund 4.000 Objekte zählt die Flotte des EnBW-Konzerns, darunter auch der Teil der Netze BW GmbH, die als Verteilnetzbetreiberin innerhalb des EnBW-Konzerns auch das operative Management des Konzernfuhrparks innehat. Von Objekten kann man dabei zu Recht sprechen, da mit circa 500 Anhängern sowie 150 Spezialfahrzeugen wie Traktoren, Feuerwehrfahrzeugen und Krankenwagen der Fuhrpark nicht nur aus den typischen Flottenfahrzeugen besteht. Daneben lassen sich hier auch rund 600 User-Chooser-Fahrzeuge finden. „Insgesamt reicht das Spektrum vom smart bis zum 40-Tonner", wie Norman Scheck, Fuhrparkmanager bei der Netze BW GmbH, erklärt. Dabei weist nicht nur die Zusammenstellung der Flotte einige Besonderheiten auf, sondern auch die Strukturen für das Fuhrparkmanagement: So werden alle strategischen Entscheidungen rund um die Fahrzeuge innerhalb der EnBW AG getroffen. In der Konzernabteilung namens Mobilitätskonzepte wird im Zusammenspiel mit anderen Abteilungen die gesamte Mobilitätsstrategie entworfen – seien es die Dienstwagenrichtlinien, Ladeinfrastrukturthemen oder Produkte für die Mitarbeitermobilität. „Man hat das Thema Fuhrpark damals an die Netze BW GmbH übergeben, da hier das Gros der Fahrzeuge zu finden ist. Jedoch erfolgt die Konzeption der gesamten Mobilitätsstruktur gemeinsam mit der EnBW AG. Das Team rund um Norman Scheck kümmert sich hingegen um das operative Geschäft", erläutert Heiko Luft, Leiter Mobilitätskonzepte, Fuhrpark & Dokumentenlogistik bei der EnBW Energie Baden-Württemberg AG und Leiter Fuhrparkmanagement bei der Netze BW GmbH.

Lässt man die Spezialfahrzeuge einmal außen vor, handelt es sich bei der Flotte des Energieversorgers aus Baden-Württemberg um einen reinen Leasingfuhrpark, und das mit ordentlich Bewegung: „Wir beschaffen dieses Jahr allein 1.200 Fahrzeuge bis zum Fünftonner hoch und zusätzlich 70 Lkw größer 7,5 Tonnen. Für uns ist daher Fuhrpark ein Massenprodukt und wir brauchten einen Partner, mit dem man diese Massen skalieren kann. Wir bestellen beispielsweise die Fahrzeuge im Bereich Monteursfahrzeuge standardisiert. Hierbei werden die Fahrzeugparameter wie beispielsweise Modell, Allradantrieb sowie Branding zusammen mit einem Nutzerausschuss beschlossen", gibt Norman Scheck zu verstehen. Dabei ist insbesondere die Verfügbarkeit der Fahrzeuge ein hohes Gut: Wenn in der 1.100 Einheiten umfassenden Transporterflotte ein Fahrzeug ausfällt, steht der Monteur in der Regel ohne Fahrzeug da, weil die Transporter neben speziellen Aufbauten auch über Spezialmessgeräte verfügen. Somit war es für den Energieversorger umso wichtiger, im Rahmen einer EU-Ausschreibung einen Leasinggeber zu finden, der die Ausfallzeiten auf ein Minimum reduziert; auch wenn diese beim Fahrzeugtausch unvermeidbar sind. Gleichzeitig sollte der neue Partner auch mehr Flexibilität innerhalb des Leasings bieten: „Wann ist der Tausch bei einem Fahrzeug mit einer Jahreslaufleistung von 8.000 Kilometern optimal? Sind es die üblichen fünf beziehungsweise fünfeinhalb Jahre im Transporterbereich oder können das auch acht Jahre sein?", waren Fragen, die sich die Fuhrparkverantwortlichen der EnBW im Zuge der Ausschreibung stellten. Diese Flexibilität und auch das Verständnis dafür, wie ein Fahrzeug aussehen soll, damit es optimal in das Anforderungsprofil des Bereiches passt, konnte ARI Fleet bieten.

Für Henning Schick, European Sales Director bei ARI Fleet, war schnell klar, dass es bei der EnBW weniger um das operative Fuhrparkmanagement geht, sondern darum, einen verlässlichen Partner zu finden, der den Anforderungen an ein flexibles Leasingmodell nachkommt, aber auch über Know-how im Transporter-/Lkw-Bereich verfügt. „Sehr interessant war, dass dies bereits bei der EU-Ausschreibung berücksichtigt wurde, da wir eine andere Form des Leasings anbieten als die gängigen Leasinggesellschaften", erinnert sich der European Sales Director von ARI Fleet. Obwohl die EnBW sich bereits im Vorfeld die gängigen Leasingfirmen angeschaut hat und bereits mit ARI Fleet erste Kontakte pflegte, war die Einzigartigkeit des Leasingmodells bei der Veröffentlichung der EU-Ausschreibung im Herbst 2017 so nicht be-

ARI FLEET

Die ARI Fleet ist die Tochter des US-amerikanischen Marktführers im Fuhrparkmanagement und Leasing. Die Firmenphilosophie der Gründerfamilie – abgerechnet wird nur das, was tatsächlich anfällt – war und ist im Markt der Closed-End-Full-Service-Verträge keine Selbstverständlichkeit. Das OpenFlex-Prinzip, die 100-prozentige Transparenz in Preis, die Minimierung der Prozesskosten und die Abrechnung auf Ist-Kosten-Basis, machte ARI Fleet zum erfolgreichsten familiengeführten Flottenmanager der Welt. In Deutschland arbeiten inzwischen 160 Mitarbeiter an den Standorten Stuttgart, Eschborn und Koblenz daran, die Mission zu erfüllen, den deutschen Kunden von dieser Firmenphilosophie profitieren zu lassen und ihren Fuhrpark so effizienter managen zu können.

Henning Schick: „Das Kapital, was durch den Fahrzeugkauf im Fuhrpark gebündelt wäre, wollen Leasingkunden lieber für ihr eigentliches Kerngeschäft nutzen“

wusst: „Die ursprüngliche Intention bei der Ausschreibung war wieder, nur einen Leasinggeber zu nehmen, aber im Laufe der Ausschreibung fiel auf, dass man doch besser auf zwei setzen sollte“, erklärt Heiko Luft. „Viele Leasingfirmen fokussieren sich: So bietet Ihnen das Pkw-Geschäft jeder an. Aber wenn dann mal Lkw größer 7,5 Tonnen beschafft werden sollen, wird der Markt extrem überschaubar. Die 70 neuen Lkw in diesem Jahr werden auch über FlexLease von ARI finanziert. Denn in diesem Bereich gibt es wenige Marktbegleiter, insbesondere wenn man hier auch die Fachkompetenz und die partnerschaftliche Suche nach dem besten Produkt für den Einsatzzweck mit in die Suche einbezieht“, fügt Norman Scheck bezüglich der Anforderungen an den Leasinggeber hinzu.

Doch während überschüssige Fahrzeuge im Pkw-Bereich noch relativ einfach in anderen Abteilungen oder als Poolfahrzeuge weiter genutzt werden können, werden diese im Transporter-/Lkw-Bereich bei herkömmlichen Leasingverträgen zum Problem: „Wir sind stark vom Konzessionsgeschäft abhängig, das heißt, wenn wir eine Konzession dazu gewinnen, brauchen wir schnell Fahrzeuge. Wenn wir hingegen eine Konzession verlieren, bleiben die Fahrzeuge aus klassischen Leasingverträgen dagegen ungenutzt stehen. Im Vergleich zu Pkw können wir diese Fahrzeuge auch nicht einfach irgendwo anders unterbringen, wenngleich dies auch nur ein Kompromiss wäre“, erläutert der Leiter Mobilitätskonzepte, Fuhrpark & Dokumentenlogistik bei der EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Eine solche Flexibilität würde sonst nur ein Kauffuhrpark bieten, jedoch stehen einer solchen Umstellung einige Argumente entgegen: So wurde beim Energiekonzern aus Baden-Württemberg mehrfach dieses Vorhaben geprüft, immer mit dem Ergebnis, dass es sich nicht rechnen würde. Auch Henning Schick kennt die Nachteile eines Kauffuhrparks: „Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass vor allem die Liquidität ein großes Hindernis beim Kauf von Fahrzeugen ist. Das Kapital, was dadurch im Fuhrpark gebündelt wäre, wollen Leasingkunden lieber für ihr eigentliches Kerngeschäft nutzen“, gibt der European Sales Director von ARI Fleet zu verstehen. Auch bei der EnBW stehen hohe Investitionen für den Ausbau der On- sowie Offshoreanlagen ins Haus, damit die Energiegewinnung in Zukunft regenerativ erfolgen kann. Durch die Leasinglösung von ARI Fleet ist es möglich, die Vorteile aus dem Leasing mit denen des Kaufes zu kombinieren: „Wenn man es einmal einfach ausdrücken möchte, könnte man unser Produkt als Kauf mit Fremdkapital bezeichnen. Durch die Vollamortisation in Form eines Tilgungsplanes, die

Norman Scheck: „Für uns ist Fuhrpark ein Massenprodukt und wir brauchten einen Partner, mit dem man diese Massen skalieren kann“

Leasingraten, sind die Fahrzeuge beim Leasingnehmer bilanziert und damit sind alle Vorteile von Abschreibungsmodellen voll anwendbar“, erklärt Henning Schick.

Den aus Kauffuhrparks bekannten Vorteilen stehen im Falle von FlexLease zusätzlich auch die Möglichkeiten eines Leasingvertrages zur Verfügung: „Wir verstehen uns generell als Outsourcing-Partner, der Kunden dabei unterstützt, wenn sie sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren und im Bereich Fuhrpark nur noch strategisch entscheiden wollen. Dafür bieten wir ein modular aufgebautes Serviceportfolio an, das von der Einsteuerung und Beratungsleistungen über Services innerhalb der Fahrzeugnutzung beim Kunden bis zum Remarketing reicht. Dabei ist entscheidend, dass wir keine Mindestleistungen vorschreiben. Gleichzeitig ist trotz des Portfolios von über 30 Dienstleistungen eine offene Abrechnung möglich“, erläutert Henning Schick. Bei der EnBW

(Fortsetzung auf S. 16)

junited AUTOGLAS

Heiko Luft (EnBW/Netze BW), Henning Schick (ARI Fleet) und Norman Scheck (Netze BW) erläutern Steven Bohg (Flottenmanagement) im Gespräch, wie das flexible Leasingmodell der ARI Fleet in der Flotte des EnBW-Konzerns eingesetzt wird (v. r. n. l.)

kommt neben dem Leasingangebot FlexLease auch der Wartungs- und Verschleiß-Service zum Einsatz: „Für uns war bei der Entscheidung für ARI Fleet auch ein wichtiger Punkt, dass wir unsere Rahmenvertragspartner seitens der Händler und auch unsere drei eigenen Werkstätten mit in die Vereinbarung aufnehmen können. Letztere haben sich stark auf den Fahrzeugwechsel fokussiert und verfeinern daneben den einen oder anderen Ausbau der Fahrzeuge. Dadurch ist es uns möglich, Ausfallzeiten nochmals zu reduzieren, die zustande kommen könnten, wenn es beispielsweise zu Verzögerungen in der Werkstatt kommt“, gibt Norman Scheck zu verstehen.

Die Optimierung von Abläufen ist bei allen Prozessen das A und O. So erfolgt die Bestellung von Fahrzeugen im User-Chooser-Bereich über einen Online-Konfigurator, in dem die Car-Policy hinterlegt ist. Der Nutzfahrzeugbereich hat hingegen ganz andere Anforderungen, denen die EnBW mit ihrem Know-how begegnet: „Wir haben gemeinsam mit den unterschiedlichen Abteilungen einen Konzernstandard entwickelt, wodurch sich auf Grundlage von Nutzerrollen rund 75 bis 80 Prozent in diesem Bereich standardisiert abwickeln lassen. Der Bedarf, welcher im Team von Norman Scheck von zwei Mitarbeitern erfasst wird, löst in der Folge eine Bestellung zum einen bei unseren Händlern und zum anderen ein Angebot zur Finanzierung dieser Bestellung bei ARI Fleet aus“, erläutert Heiko Luft. „Es werden meistens größere Stückzahlen auf einmal bestellt. Dafür gibt es dann ein Angebot, welches wir gemeinsam mit der EnBW hinsichtlich der Parameter noch einmal durchgehen. Aufgrund der Standardisierung lassen sich die Prozesse für die Bestellung wiederum sehr schlank darstellen“, ergänzt Henning Schick und führt weiter aus: „Das Schöne an FlexLease ist, jederzeit zu wissen, welche Restschuld aussteht, und gleichzeitig den Tilgungsplan aufgrund der fehlenden Vorfinanzierungsentschädigung ganz individuell zu gestalten. Da es immer auf null getilgt wird, kann der Kunde theoretisch das Fahrzeug am zweiten Tag aussteuern, wobei bis dahin auch die Restschuld beglichen werden muss.“

Heiko Luft: „Man hat das Thema Fuhrpark damals an die Netze BW GmbH übergeben, da hier das Gros der Fahrzeuge zu finden ist. Jedoch erfolgt die Konzeption der gesamten Mobilitätsstruktur gemeinsam mit der EnBW AG“

In der Vergangenheit musste man sich bei der EnBW auch Gedanken über die Mehr- oder Minderkilometer machen, die sich über den Fahrzeugnutzungszeitraum durch ein geändertes Anforderungsprofil oder die Zusammenlegung von Gebieten nur schwer prognostizieren ließen. Durch das flexible Leasingkonzept fallen diese Vertragsanpassungen nun im operativen Geschäft weg. Die Daten sind dennoch verfügbar, wodurch sich bei Bedarf auch Kilometerreportings erstellen lassen. Gleichzeitig sind aber auch andere Einsatzzwecke denkbar: „Im Endeffekt nutzen wir diese Informationen dann eher zum Managen – beispielsweise um herauszufinden, wann der ideale Zeitpunkt zum Aussteuern der Fahrzeuge ist. Gleichzeitig bietet uns das Leasing über ARI Fleet auch die nötige Transparenz: So steht im klassischen Leasing oftmals nur ein Betrag X und die Zusammensetzung der Rate wird nicht näher beschrieben. Dadurch ist es wenn überhaupt nur schwer möglich, Einsparpotenziale in den Kostenblöcken auszumachen. Durch das flexible Leasingkonzept können wir uns hingegen ähnlich wie bei einer Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung für das wirtschaftlich effizientere Produkt entscheiden“, erklärt Norman Scheck und fügt hinzu: „In der Vergangenheit war mit der Lieferung der Fahrzeuge auch ein fester Endzeitpunkt für den klassischen Leasingvertrag vordefiniert. Somit gab es auch geringen Spielraum, um die Aussteuerungszeitpunkte flexibel an die Marktsituation anzupassen.“ Diese Zusatzleistung ist bereits bei ARI Fleet in Planung: „Wir verfügen heute bereits über ein eigenes Remarketingangebot, in dem sich auch die jahrelang gepflegten Partnerschaften mit Händlern des Kunden abbilden lassen. Aber genau für den von Herrn Scheck angesprochenen Anwendungsfall wollen wir ein innovatives Produkt in Kürze vorstellen, welches gleichermaßen für Kauffuhrparks geeignet ist. Dabei analysieren wir die zur Verfügung stehenden Daten des Kunden und vergleichen diese mit der Marktsituation. In welchen Abständen eine solche Analyse erfolgen soll, kann mit dem Kunden flexibel entschieden werden“, gibt Henning Schick bezüglich einer möglichen Ausweitung der Zusammenarbeit zu verstehen. Daneben möchte der Energiekonzern aus Baden-Württemberg in Zukunft auch die Elektrifizierung des eigenen Fuhrparks ausweiten: „Von uns sind beispielsweise im Innenstadtbereich von Stuttgart Fahrzeuge unterwegs, deren Laufleistung unter 10.000 Kilometer ist. Hier sind wir im Moment dabei zu überprüfen, inwieweit Elektromobilität aufgrund des Nutzerprofils infrage kommt“, erläutert Heiko Luft als Ausblick für eine mögliche weitere Kooperation.

NETZE BW GMBH

Als größtes Netzunternehmen für Strom, Gas und Wasser in Baden-Württemberg steht die Netze BW GmbH für eine sichere, zuverlässige, effiziente und kostengünstige Versorgung sowie kundennahen Netzservice. Das Unternehmen ist zugleich das Kompetenzzentrum für Netzmanagement im EnBW-Konzern. Mit einer umfangreichen Palette an Produkten und Dienstleistungen sowie dem breiten Erfahrungsschatz eines führenden Energieunternehmens unterstützt die Netze BW darüber hinaus Kommunen und Stadtwerke.

FORD **BUSINESS**

Ford Gewerbewochen

Moderner Fuhrpark. Modernes Unternehmen.

Der Ford Mondeo Hybrid Turnier

beeindruckt Sie und Ihre Kunden mit Fahrkomfort, Gepäckraumvolumen, Fahrer-Assistenzsystemen und Hybrid-Technologie. Das alles zu attraktiven Konditionen dank Ford Lease Full-Service.

Mehr Informationen unter ford.de/gewerbewochen

€ 229,- [1,2] netto
(272,51 brutto**)**

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): Ford Mondeo Hybrid Turnier, 2,0-l-Benzinmotor und Elektromotor mit Systemleistung gesamt 138 kW (187 PS), Automatikgetriebe: 5,5 (innerorts), 4,7 (außerorts), 5,0 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 113 g/km (kombiniert).

Ford

Eine Idee weiter

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. [1] Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und ohne Leasing-Sonderzahlung. Bei weiteren Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services wenden Sie sich bitte an Ihren Ford Partner. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease-Vertrages. [2] Z. B. der Ford Mondeo Hybrid Turnier, 2,0-l-Benzinmotor und Elektromotor mit Systemleistung gesamt 138 kW (187 PS), Automatikgetriebe, inklusive Metallic-Lackierung, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtlaufleistung. Leasingrate auf Basis einer UPE von € 35.882,36 netto (€ 42.700,- brutto), zzgl. Überführungskosten. Die Rate enthält das Ford Lease Full-Service-Paket zum Preis von € 7,43 netto (€ 8,84 brutto) monatlich. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

Auf die Bedürfnisse zugeschnitten

(v. l. n. r.) Hans-Joachim Guth (Carano), Anna Lena Pyhel und Tanja Manson (beide Hellmann Worldwide Logistics) neben einem VW e-Golf aus dem Fuhrpark von Hellmann

Von einer norddeutschen Spedition zu einem globalen Logistikdienstleister – so beschreibt das Unternehmen Hellmann Worldwide Logistics mit Hauptsitz in Osnabrück seinen Werdegang in Kurzform. Da ist klar, dass der hauseigene Fuhrpark professionell gemanagt werden muss. Unterstützung gibt es dabei vom Fuhrparkmanagement-Softwarespezialisten Carano und seiner Software Fleet+. Flottenmanagement ließ sich von den Verantwortlichen mehr über die Zusammenarbeit berichten.

Der Fuhrpark

Bei einem Logistikdienstleister denkt man womöglich zuerst an einen großen Lkw-Fuhrpark. Prinzipiell nicht falsch, bei Hellmann wird zwischen einem solchen und einem Pkw-Fuhrpark unterschieden. Tanja Manson ist zusammen mit einer Kollegin für den Pkw-Fuhrpark von Hellmann in der ganzen Bundesrepublik zuständig. „Wir kümmern uns um circa 430 Fahrzeuge", sagt die zertifizierte Fuhrparkmanagerin. Der Fuhrpark ist durch viele kleinere Standorte dezentral organisiert, wird aber zentral gemanagt. Die Flotte von Hellmann besteht im Wesentlichen aus Modellen des VW-Konzerns sowie aus Fahrzeugen von BMW und Ford. Ein Teil kommt als Pool- beziehungsweise Abteilungsfahrzeug zum Einsatz, zudem gibt es jobbezogene Fahrzeuge beispielsweise für Vertriebsmitarbeiter und darüber hinaus Fahrzeuge für Teamleiter. Alle Pkw im Fuhrpark des Logistikunternehmens werden geleast, dabei wird zwischen Finanz- und Full-Service-Leasing unterschieden. Bei Standorten im eher ländlichen Raum und mit einer nur geringen Anzahl an Fahrzeugen werde das Full-Service-Leasing bevorzugt, da hier Rahmenverträge mit unterschiedlichen Service-Dienstleistern schwierig seien. „Derzeit arbeiten wir mit unterschiedlichen Leasinggebern zusammen", sagt Manson. Die Haltedauer der Fahrzeuge ist unterschiedlich und reicht von 24 Monaten bis zum Höchstfall von 60 Monaten. Die durchschnittliche Laufleistung der Flotte liege bei 35.000 Kilometern. „Wir haben natürlich auch extreme Vielfahrer, die zwischen 60.000 und 80.000 Kilometern im Jahr fahren", ergänzt sie.

Erster Kontakt und „Go-live"

Zwischen 2014 und 2015 hat Tanja Manson eine Fuhrpark-Weiterbildungsmaßnahme von der Dekra besucht. Dabei ging es unter anderem darum, wie der Fuhrpark möglichst sinnvoll verwaltet werden könne und welche konkreten Möglichkeiten es hier gebe, erzählt sie. Bis dahin führte man bei Hellmann für das Fuhrparkmanagement noch überwiegend Excel-Listen an den verschiedenen Standorten. Man habe dann intern überlegt, welche Bedürfnisse man in Bezug auf eine Fuhrparkmanagement-Software habe und Carano Anfang 2015 erstmals kontaktiert, berichtet Manson. „Nicht jedes System am Markt kann diese Größe oder Vollumfänglichkeit wie bei Carano abbilden", erklärt sie diesen Schritt. Für sie seien auch die Piktogramme ein wichtiger Aspekt bei der Software gewesen. „Das ist einer der größten Unterschiede zu allen anderen Anbietern und für mich ein großes Entscheidungskriterium pro Carano gewesen." Denn visuelle Darstellungen seien schneller wahrgenommen und verinnerlicht als die herkömmlichen Feldbezeichnungen, so Manson. Auch eine farbliche Darstellung und entsprechende Kontraste waren ihr sehr wichtig. „Zudem gibt es ähnliche Fenster wie bei Windows, so ist das Ganze von der Handhabung einfacher und macht es sehr anwenderfreundlich."

CARANO SOFTWARE SOLUTIONS GMBH

Schon seit 1992 entwickelt die Carano Software Solutions GmbH Softwarelösungen für fahrzeugbezogene Mobilität. Der Schwerpunkt liegt auf neuen Technologien für Fuhrparkmanagement, Flottenleasing und Corporate Carsharing. Forschungsprojekte in den Bereichen der E-Mobilität und Telematik sind ein wichtiger Faktor, um aktuelle Trends in das Produktportfolio mit einfließen zu lassen. Insgesamt werden circa 250.000 Fahrzeuge mit den Lösungen von Carano beschafft, verwaltet und verkauft.

Tanja Manson: „Nicht jedes System am Markt kann diese Größe oder Vollumfänglichkeit wie bei Carano abbilden“

Die Implementierung der Software Fleet+ bei Hellmann dauerte circa sechs Monate von der Beauftragung bis zum Go-live. Während dieser sechs Monate gab es eine Testinstanz, eine Prüfung seitens der IT-Abteilung von Hellmann und es mussten sämtliche Stammdaten importiert werden. Das Go-live erfolgte schließlich im Februar 2017. Nach einer Erstschulung wurde das Programm sofort genutzt, Excel-Listen und Papierberge waren damit passé. Hans-Joachim Guth, Leiter Vertrieb und Service bei Carano, nennt den Ablauf bei Hellmann ein „Musterbeispiel“.

Zu Beginn gab es – wie prinzipiell bei jedem Projekt – auch kleinere Hürden und Herausforderungen. So mussten vielfältige Daten erfasst werden, um das System mit Leben zu füllen, wie zum Beispiel Warengruppen der Lieferanten. Hans-Joachim Guth erklärt: „Erst in dem Moment, als die Bewegungsdaten in das System eingeschleust wurden, konnte man die Qualität dieser auch bewerten.“

Eingesetzte Tools

Der Logistikdienstleister nutzt im Rahmen von Fleet+ viele Funktionen. Dazu zählen die Stammdatenpflege (Fahrzeug, Fahrer, Lieferanten, Leasinggesellschaften, Behörden et cetera), die Terminplanung – Steuerung gesetzlicher und organisatorischer Termine –, die Tankkartenverwaltung sowie der Rechnungsimport. Hinzu kommt der E-Mail-Versand mit vielen Vorlagen und einem Nachweis des Versands, der gerade bei behördlichen Dokumenten wichtig ist. Ebenfalls werden Vertragsdokumente eingepflegt – beispielsweise bei welcher Leasingfirma ein entsprechender Kontrakt geschlossen wurde und wie lange das Fahrzeug im Einsatz ist.

Daneben werden auch die Tools Datensichtung und -auswertung verwendet. „Das ist immer wichtig: An welcher Kostenstelle habe ich wie viele Fahrzeuge, an welchen Standorten befinden sie sich, wie hoch ist die Laufleistung, wie ist die Vertragslaufzeit, wie ist die Pkw-Gruppe des Mitarbeiters und so weiter“, sagt Manson. Hans-Joachim Guth bezeichnet die Datenauswertung bei Hellmann als proaktives Reporting, da das Logistikunternehmen es nach eigenen Wünschen durchführt. Denn die Standard-Reportings würden nicht immer alle Informationen beinhalten, die Logistikdienstleister benötigten.

Außerdem verwendet Hellmann das Archivtool, über das unter anderem entsprechend gespeicherte Daten der Mitarbeiter beziehungsweise Fahrer, der Fahrzeuge und der Verträge aufrufbar sind. Die Schadenverwaltung nutze man nur in der Basisvariante, erläutert Tanja Manson. Denn „wir haben ja einen Flottenschadenservice über unseren Versicherer und nehmen da auch die Full-Service-Leistung in Anspruch“. Entsprechende Rechnungen, Belege und Meldungen würden aber dennoch in das System zum Fahrzeug eingepflegt. Der Versicherer wickele nach der Schadenregulierung dann direkt mit Hellmann ab. „Dementsprechend brauchen wir die vollumfängliche Erfassung und Verknüpfung dieses Rechnungssystems aus dem Schadensystem erst einmal nicht.“

Kontinuierlich im Gespräch

Der Austausch zwischen Hellmann und Carano ist sehr eng. „Wir treffen uns mindestens einmal im Jahr auf einer Messe und besprechen aktuelle Themen“, sagt Tanja Manson. Hans-Joachim Guth sieht es als sehr wichtig an, regelmäßig das Feedback bei den Nutzern einzuholen. „Wir versuchen, das System für die Bedürfnisse der Kunden entsprechend zu konfektionieren, und wenn es neue Anforderungen gibt, werden diese besprochen und implementiert.“ Die Software sei über die Jahre an den Anforderungen der Kunden

(Fortsetzung auf S. 20)

(v. r. n. l.) Hans-Joachim Guth (Carano), Tanja Manson (Hellmann) und Simon Pfost (Flottenmanagement) trafen sich zum Austausch vor Ort beim Logistikunternehmen

ein Stück weit mitgewachsen, zum Teil durch Anregungen der Kunden als auch durch Investitionen seitens Carano. „Die Software ist für die Standardprozesse im Fuhrparkmanagement State of the Art“, sagt Guth.

Neben diesem regelmäßigen Austausch gibt es auch Kontakt im Rahmen des Pakets „Wartung und Support“, das Hellmann in Anspruch nimmt. Kommt es beispielsweise zu einer Fehlermeldung bei der Software, prüft die IT-Abteilung von Hellmann, ob es von ihrer Seite aus etwas zu tun gibt. Ansonsten wende man sich hier an Carano, so Manson. „Es gibt hier zum einen den Kontakt unserer IT-Abteilung zu Carano, zum anderen aber auch den direkten Kontakt von meiner Seite aus. Letztlich bin ich bei Fragen oder Problemen die Schnittstelle zwischen IT bei Hellmann und Carano.“

Da Carano ein offenes System habe, seien beispielsweise Änderungen in den Programmschnittstellen aber auch ohne den Support des Softwareherstellers möglich. „Das System hat generische Merkmale, es muss nicht bei jeder Kleinigkeit beim Hersteller angerufen werden“, erläutert Guth.

Hans-Joachim Guth: „Wir versuchen, das System für die Bedürfnisse der Kunden entsprechend zu konfektionieren, und wenn es neue Anforderungen gibt, werden diese besprochen und implementiert“

Datenschutz

Das Thema Software im Fuhrpark ruft auch schnell Datenschützer auf den Plan. Hans-Joachim Guth kann hier beruhigen. Als die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im vergangenen Jahr in Kraft trat, führte das Berliner Unternehmen ein großes Update durch, bei dem beispielsweise die Anonymisierung der Daten eines Fahrers oder Geschäftspartners berücksichtigt wurde. Darüber hinaus gebe es Verfahren mit Löschskripten, die in Absprache gemacht werden könnten, wenn es notwendig sei, sagt Guth. Dabei würde auch der Datenschutzbeauftragte der Unternehmung über das Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten mit dem Fuhrpark die relevanten Punkte erarbeiten.

Fleet+ ist bei Hellmann auf einem eigenen Server installiert, die Datenhoheit liegt also inhouse. Für den Schutz der Daten ist Hellmann somit selbst verantwortlich. Die Datenhandhabung in Fleet+ entspricht nach Carano-Angaben allen relevanten Anforderungen der DSGVO, zum Beispiel im Hinblick auf die Datenspeicherung.

Bei Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr hat sich beim Logistikdienstleister der Prozess durch die Nutzung von Fleet+ verändert und dadurch wesentlich vereinfacht. Wurden die Fahrzeugnutzer früher noch vom Logistikunternehmen über die Post der Behörde informiert und gebeten, sich darum zu kümmern, teilt Hellmann der Behörde nun direkt mit, wem das Fahrzeug zur entsprechenden Zeit zur Verfügung gestellt wurde – möglich durch einen raschen Blick in das Flottenmanagementsystem. „Wir teilen lediglich mit: Folgender Person ist das Fahrzeug zu dieser Zeit überlassen worden – alles datenschutzrechtlich konform“, so Manson. Ab dann wäre es eine Sache zwischen Fahrer und Behörde. Einzige Ausnahme seien Ordnungswidrigkeiten im Ausland, hier werde das Bußgeld direkt auf den Fahrzeughalter, sprich Hellmann, ausgestellt.

Ausblick

Wie geht die Zusammenarbeit zwischen Hellmann und Carano weiter? „Erst einmal ist ein Punkt der Zufriedenheit erlangt“, sagt Manson. Der größte Vorteil sei die einheitliche Verwaltung und Auswertung der Daten. „Hier gibt es keine individuelle Interpretation, alle haben die gleiche Basis. Die Papierakte ist weg, alles ist digital verfügbar und jeder weiß, wo man es findet“, so die zertifizierte Fuhrparkmanagerin. Eine Ausweitung wird aber doch zeitnah umgesetzt.

Noch etwas schwierig gestaltet sich bei Hellmann die Bezifferung der TCO der Flotte. Es gebe viele Variablen – Minderwerte aus Schäden, Mietwagenkosten, ein zusätzlicher Reifensatz – letztlich arbeite man hier viel mit Durchschnittswerten, sagt Manson. Zudem würden Mitarbeiter auch ohne die Tankkarte tanken und über Spesen abrechnen oder Lieferantentankstellen nutzen. So könne man nicht auf den Kilometer genau sagen, wie viel Kraftstoff verbraucht wurde. Und wenn Tankkarten bei Mietwagen verwendet würden, sei da der Kraftstoffverbrauch nicht mehr abgebildet. „Kostenkontrolle ja, TCO nein“, erklärt sie. „Hierfür eine gemeinsame Lösung zu finden, wäre der nächste Schritt“, so Guth.

Und welche Pläne hat Carano allgemein für die Zukunft? Ziel sei die Schaffung eines Komplettangebots für den Fuhrpark aus einer Hand. „Dieses Angebot ist eine Integrationsplattform zur Vernetzung aller Marktbeteiligten als auch für andere Anbieter von Dienstleistungen oder Softwarelösungen“, erläutert Guth. Die Rolle der Fahrer stehe hier im Fokus, ebenso wie dezentrale Verwaltungsaufgaben des Fuhrparkmanagements besser zu unterstützen. Prozesse im Fuhrpark sollen transparenter und verständlicher abgebildet werden, fügt der Carano-Vertriebschef abschließend hinzu. So wie bei Hellmann bereits geschehen.

HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS SE & CO. KG

Hellmann Worldwide Logistics hat sich seit seiner Gründung 1871 zu einem der großen internationalen Logistikanbieter entwickelt. Der Hellmann-Konzern hat 2018 mit 10.696 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 2,5 Milliarden Euro erzielt. Die Dienstleistungspalette umfasst die klassischen Speditionsleistungen per Lkw, Schiene, Luft- und Seefracht, genauso wie ein umfangreiches Angebot für KEP-Dienste, Kontraktlogistik, Branchen- und IT-Lösungen.

Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1,8 | CO_2-Emission in g/km: 40 | Stromverbrauch in kWh/100km: 15,2 (jeweils kombiniert) | Effizienzklasse A+

GEWERBEWOCHEN I

In den Ford Gewerbewochen bietet der Hersteller sein neues Flaggschiff, den elektrifizierten Mondeo Hybrid Turnier, zusammen mit Ford Lease zu einer monatlichen Full-Service-Leasingrate ab 229 Euro netto (36 Monate/30.000 km p.a.) an. Darin enthalten sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten, anfallende Verschleißreparaturen inklusive Verbrauchsmaterialien im vereinbarten Umfang. Der Dienstleistungsumfang lässt sich auf Wunsch um weitere Bausteine wie Reifen-, Tank- oder Versicherungsservice ergänzen. Auch für gewerbliche Nutzfahrzeugkunden halten die neuen Ford Gewerbewochen attraktive Angebote wie etwa die 0 %-Auswahl-Finanzierung bereit. Für den Ford Transit Custom 280 mit kurzem Radstand, einem 77 kW/105 PS starken Turbodieselmotor und 6-Gang-Schaltgetriebe bedeutet dies eine monatliche Finanzierungsrate von 199 Euro über die vierjährige Laufzeit bei einer Gesamtfahrleistung von 40.000 Kilometern.

VERMARKTUNGSPARTNER

Rund zwei Millionen gebrauchte Dieselfahrzeuge werden derzeit Jahr für Jahr in Deutschland gehandelt. Der Bundesverband freier Kfz-Händler erwartet Preissenkungen bis 20 Prozent. Auch Fuhrparkverantwortliche tun sich in der Vermarktung aktuell schwer und erzielen für zwei bis drei Jahre alte Euro-5-Diesel der gehobenen Mittelklasse nur noch Preise bis zu 5.000 Euro unter den allgemeingültigen Schätzwerten. Doch es gibt auch Chancen in der Vermarktung von gebrauchten Dieselfahrzeugen. Gerade in ländlichen Regionen sind die preislichen Ausschläge nach unten nicht so hoch wie in den Metropolen. Auch international gibt es unterschiedliche Nachfragestrukturen. „Entgegen der allgemeinen Annahme werden Dieselfahrzeuge im gewerblichen Bereich nicht per se nach Osteuropa verkauft. Die inländischen Verkäufe halten immer noch einen beträchtlichen Anteil", sagt David Sultzer, Head of Sales Demand bei BCA Deutschland. Daher könnte die überregionale Vermarktung für gewerbliche Anbieter ein erfolgreicher Ansatz sein. „Die Marktlage rund um den Diesel war und ist für viele unserer Kunden auch ein großes finanzielles Risiko. Wir haben es geschafft, die vorhandene (Diesel-)Nachfrage und das Angebot auf dem BCA Marktplatz zusammenzubringen", so Sultzer.

GEWERBEWOCHEN II

Noch bis zum 30. November 2019 bietet Peugeot Gewerbetreibenden zwei besondere Angebote an. Wer sich für den Kauf des Transportermodells Partner entscheidet, erhält diesen im Aktionszeitraum für nur 11.290 Euro netto, was einer Ersparnis von über 7.000 Euro entspricht. Das Aktionsmodell des mittleren Transporters verfügt über vier Zusatzoptionen: eine Klimaanlage, eine Multiflex-Doppelbeifahrersitzbank, die Schiebetür rechts ist verblecht und der Laderaum besitzt einen Gummibodenbelag. Der Partner fährt mit dem 1.2 l PureTech-Benzinmotor mit 81 kW/110 PS (5,4 l/100 km (kombiniert); 124 g/km CO_2). Der Motor erfüllt die derzeit strengste Abgasnorm 6d-TEMP-EVAP-ISC. Darüber hinaus kann der „3 Jahre-Sorglos-Service" für monatlich 9,90 Euro für alle drei Transportermodelle gewählt werden, damit sind sowohl Garantie, Mobilitätsgarantie im Schadenfall als auch Wartung und Verschleißreparaturen abgedeckt und Planungssicherheit für die Laufzeit gewährleistet. Das Angebot gilt nur in Verbindung mit Barkauf oder einem Finanzierungs- oder Leasingvertrag über 36 Monate (20.000 km) der PSA Bank Deutschland und kann nur von Gewerbetreibenden mit einem Fuhrpark kleiner als 50 Fahrzeuge angenommen werden.

FREIE WAHL

Halter eines Hybrid- oder E-Fahrzeugs können sich für Inspektionen oder Reparaturen an ihrem Fahrzeug auch an entsprechend qualifizierte freie Werkstätten wenden. Bei A.T.U sind in allen Filialen die notwendigen Berechtigungen und das Fachwissen für Reparaturen, Wartungen und Inspektionen an Hybrid- und E-Fahrzeugen vorhanden. Alle Filialen haben mindestens einen Mitarbeiter, der für Standardarbeiten an Hochvolt-Fahrzeugen ausgebildet ist. Diese umfassen den Reifenwechsel sowie klassische Reparaturen. In fast allen Filialen können auch komplexere Eingriffe durchgeführt werden, für die das Fahrzeug spannungsfrei geschaltet werden muss. Die Anzahl der speziell dafür ausgebildeten Mitarbeiter wird künftig in allen Filialen erhöht. Regelmäßige Schulungen finden hierzu in der unternehmenseigenen Weiterbildungseinrichtung statt. Diese ist mit modernstem Equipment sowie mit mehreren Hybridfahrzeugen ausgestattet. Fahrer von Elektrofahrzeugen können ihr Auto bereits an 44 A.T.U-Standorten in Deutschland direkt auf dem Gelände der Werkstatt aufladen. In Zusammenarbeit mit Allego werden seit 2017 autobahnnahe A.T.U-Standorte in Deutschland mit Schnellladestationen ausgestattet. Die Werkstattkette unterstützt so den Ausbau des Schnellladenetzes und ergänzt zugleich ihren Service für E-Fahrzeuge.

STRESSFREI

Gewerbliche Kunden der FCA Germany AG haben bei der Aktion „Stressfree Leasing" ab sofort bis zum 31. Dezember 2019 die Möglichkeit, sich Vorteile bei Leasingkonditionen zu sichern und diese ohne Entscheidungsdruck erst später zu nutzen. Kern der Aktion ist ein Voucher, der nach einem Download die attraktiven Konditionen sichert und unter Nachweis der Zielgruppenzugehörigkeit innerhalb des Aktionszeitraums bei einem teilnehmenden FCA-Händler in Deutschland eingelöst werden kann. Die Kunden haben so die Sicherheit, das Angebot nicht zu verpassen, auch wenn sie sich nicht sofort zum Leasing entscheiden wollen. Das Angebot gilt für die Modelle Fiat 500 oder Tipo, Jeep® Compass oder einen Alfa Romeo Giulia oder Stelvio. Die Fiat-Modelle gibt es für eine monatliche Leasingrate von 0,9 Prozent von der UPE des Herstellers. Der Jeep Compass ist inklusive vier Jahren Garantie für eine monatliche Leasingrate von 0,8 Prozent von der UPE des Herstellers zu haben. Für die Alfa-Romeo-Limousine Giulia fällt eine monatliche Leasingrate von 0,9 Prozent von der UPE des Herstellers an, für das SUV Stelvio eine Monatsrate von 0,8 Prozent von der Hersteller-UPE, beide inklusive vier Jahren Garantie.

WEG-REFORM

Im Zuge der vom Bundesjustizministerium geplanten Reform des Wohneigentumsgesetzes (WEG) soll der Bau von privaten Ladestationen für Elektroautos in Mehrfamilienhäusern deutlich leichter werden. Dazu erklärt VDIK-Präsident Reinhard Zirpel: „Eine Änderung des Wohneigentumsrechtes zur Erleichterung der Einrichtung privater Ladesäulen ist dringend notwendig. Es darf künftig nicht mehr möglich sein, dass Einzelne den Einbau von Ladesäulen an Parkplätzen in Wohnanlagen blockieren können. Die elektromobilitätsfreundliche Reform ist besonders dringlich. Daher begrüßen die internationalen Hersteller, dass das Justizministerium die lange geplante und im Koalitionsvertrag vereinbarte WEG-Novelle nun auf den Weg bringen will." Die Unsicherheit über die Verfügbarkeit von Lademöglichkeiten ist heute noch eine zentrale Herausforderung bei der Anschaffung von Elektroautos. Daher spielt die private Ladeinfrastruktur eine besondere Rolle. Rund 85 Prozent der Ladevorgänge finden zu Hause statt. Deswegen gilt es, den Aufbau einer privaten Ladeinfrastruktur massiv zu forcieren. Bis 2030 werden rund zehn Millionen private Ladepunkte benötigt. Im öffentlichen Bereich sind bis zu einer Million Ladepunkte zu schaffen.

Wettbewerbsvorteile beginnen auf dem Parkplatz

Überzeugt schon beim ersten Eindruck. Der Arteon fasziniert sowohl mit seinem Design als auch mit modernster Technologie. Dank innovativer Gestensteuerung[1], dem Active-Info-Display[1] und dem weiterentwickelten Feature „Emergency Assist“[1] sind Sie der Konkurrenz so immer einen Schritt voraus.

Der Arteon.

[1]Optionale Sonderausstattung. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

arteon.volkswagen.de

Risikoabsicherung im Fuhrpark kann auch direkt vom Leasinggeber kommen

FREIGESTELLT

Schäden an Fahrzeugen passieren, davor ist kein Fuhrparkbetreiber gefeit. Damit die finanzielle Belastung im Falle von schweren Unfällen nicht zu groß wird, greifen Risikoabsicherungen, die je nach Flottenstruktur unterschiedlich ausfallen können. Eine Möglichkeit zur Absicherung sind eigene Produkte der Leasinggeber, die eine Alternative zur Kaskoversicherung oder zur Stückprämie darstellen. Ein Überblick.

Alles aus einer Hand, diesem Wahlspruch folgen viele Fuhrparkbetreiber auch bei der Absicherung der Fahrzeuge. Das Angebot der Leasinggeber in Bezug auf Versicherungslösungen der Industrie ist vielseitig und kann auf jeden Bedarf zugeschnitten werden. Die Kosten dafür machen etwa 10 bis 15 Prozent der Gesamtkosten in der Flotte aus, ein Posten, der regelmäßig Optimierungspotenzial bietet. Viele Fuhrparks beziehen die Fahrzeugversicherung als Modul im Full-Service-Leasing. Dataforce analysierte jüngst in der Leasingsanalyse 2019 (siehe Seite 26), dass über 60 Prozent der über 1.200 Befragten diesen Service wählen. In Fuhrparks mit unter 50 Einheiten geschieht dies sogar noch häufiger, wie Boris Winter, Projektleiter Marktforschung bei der Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH, bestätigt. Aufgrund unterschiedlichster Kundenanforderungen gibt es keine pauschale Versicherungslösung. Faktoren wie Schadenverlauf, Fuhrparkgröße und Internationalität bestimmen hier die Wahl des geeignetesten Produktes. Nach Ansicht eines Experten seien insbesondere Versicherungsalternativen häufig mit einem größeren Risiko behaftet und daher eher für Unternehmen mit einer überschaubaren Schadenhöhe und -quote geeignet. Für Kleinstflotten und Firmen, die gerade einen Fuhrpark aufbauen, könne ein Eigentragungsmodell in den ersten Jahren eine Alternative sein.

Neben den Angeboten der kooperierenden Versicherer haben einige Leasinggesellschaften eigene Eigentragungsmodelle aufgelegt: Gegen eine individuelle Gebühr befreit der Leasinggeber seine Kunden von der Haftung für Teil- und Vollkaskoschäden. Als Eigentümer der Fahrzeuge können die Leasinggesellschaften Lösungen generieren, die unter bestimmten Voraussetzungen eine günstige Alternative zu den klassischen Versicherungsmodellen Teilkasko oder Vollkasko darstellen. In jedem Fall sparen die Nutzer die 19 Prozent Versicherungssteuer, die auf alle Versicherungsprodukte auch für Gewerbekunden anfällt, denn die auf Dienstleistungen der Leasinggesellschaften anfallende Mehrwertsteuer ist wiederum abzugsfähig. Begleitet werden diese Modelle von einem umfassenden Risikomanagement, das heißt Analyse der Schadenverläufe, individuelle Lösungsansätze zur Schadenminimierung und die Optimierung des Versicherungsschutzes, beziehungsweise von einer gezielten Werkstattsteuerung, denn unterm Strich geht es darum, die Schadenquoten zu senken beziehungsweise die Kosten niedrig zu halten.

Produkte der Leasinganbieter

Die Alphabet Schadendeckung liefert einen umfangreichen Deckungsumfang, Serviceleistungen wie Risiko-Beratung und Schadenmanagement inklusive. Die Haftungsbefreiung beinhaltet Voll- und Teilschadendeckung mit unterschiedlichen Eigenbeteiligungsvarianten. Im Wesentlichen soll die Alphabet Schadendeckung eine Reduzierung der Schadenkosten erreichen, unter anderem durch Bonus-Malus-Vereinbarungen. Die Alphabet Schadendeckung Selekt bietet einen vergleichbaren Leistungsumfang, eignet sich aber insbesondere für kleinere Flotten und/oder Gehaltsumwandlungsmodelle.

Ab einer Fuhrparkgröße von 100 Fahrzeugen empfiehlt die ARI Fleet Germany GmbH ihr Produkt ARI C(r)ash-Depot 19, mit dem sich aufgrund der ausreichend großen Risikostreuung signifikante Kostenvorteile gegenüber herkömmlichen Vollkaskoverträgen erzielen lassen. Das Kasko-Eigentragungsmodell hat die Besonderheit, dass Fuhrparkbetreiber entsprechend ihren tatsächlichen Schadenverläufen und nicht nach festen Prämientabellen, die Risiko- und Gewinnzuschläge enthalten, belastet werden. Aus einem kundenindividuellen Depot werden anfallende Schäden abgewickelt, die Abrechnungen erfolgen auf Istkosten-Basis, sodass

gegebenenfalls Rückvergütungen beziehungsweise laufende Verbuchungen mit Planratenverträgen aktiver Kundenfahrzeuge möglich sind. Das Produkt kann von jedem Unternehmen im Rahmen eines ARI-Fuhrparkmanagements gebucht werden. Ist das Fahrzeug geleast, bedarf es der Zustimmung der Leasinggesellschaft. Bei einem ARI-FlexLease gibt es diese Bedingung nicht, denn das Fahrzeug ist beim Leasingnehmer bilanziert.

Mit dem Produkt CART deckt laut Arval den kompletten Bedarf von Fuhrparkverantwortlichen in Sachen Kaskoschutz und Risikomanagement ab. Das Servicemodell ergänzt die Versicherungsleistungen um Haftungsfreistellung sowie umfassende Leistungen im Schadenfall. Die GAP-Absicherung ist hierbei inbegriffen und es kann je nach Bedarf zwischen verschiedenen Eigenbeteiligungsvarianten gewählt werden. Für Gewerbekunden bietet die Lösung Arval Risikoschutz den gleichen Serviceumfang wie CART für die Flottenkunden.

Das Produkt der Athlon Germany GmbH nennt sich Haftungsprivileg. Hier zahlt der Flottenkunde einen individuellen Beitrag direkt an Athlon als Risikoträger. Im Falle eines Schadenereignisses fällt für den Flottenbetreiber lediglich der vereinbarte Eigenanteil an, der Abschluss einer Kaskoversicherung wird somit überflüssig. „Der Eigenanteil wird darüber hinaus bei der Berechnung der Schadenquote zu 100 Prozent berücksichtigt. Auf diese Weise können sich Flottenbetreiber nicht nur langwierige Regulierungsprozesse sparen, sondern im Vergleich zur traditionellen Kaskoversicherung auch ihre Kosten deutlich senken“, ergänzt Philipp Berg, Commercial Director bei der Athlon Germany GmbH. „Bei einem geleisteten Beitrag von 119 Euro und einer Schadenhöhe von 100 Euro liegt damit die Schadenquote bei 84 Prozent und damit 16 Prozent unter der Schadenquote der Kaskoversicherung.“ Einmal im Jahr passt Athlon die Beiträge auf Basis der Schadenquote nach oben oder unten an, je nach Entwicklung der Schadenquote also auch zugunsten des Kunden.

Das Produkt Haftungstransfer wird von der LeasePlan Deutschland GmbH für Flotten mit mehr als 20 über LeasePlan geleasten Fahrzeugen bis 3,5 Tonnen angeboten. Dabei werden Fuhrparkbetreiber im vergleichbaren Umfang einer Kaskoversicherung von der Haftung für Schäden freigestellt, GAP-Ausgleichs inbegriffen. Die Dienstleistung Schadenservice sowie ein kostenfreies Riskmanagement-Reporting sind inkludiert. In der Variante Haftungstransfer Plus werden darüber hinaus Schäden bei der Fahrzeugrückgabe nach Ende der Leasinglaufzeit abgesichert, die den Fahrzeugwert bis zu 2.000 Euro mindern – die maximale Summe beträgt etwa 95 Prozent aller Rückgabeschäden. Bei der Lösung „Kaskofonds“ zahlt der Fuhrparkbetreiber Beiträge in einen Fonds ein, aus dem im Schadenfall die Reparaturkosten beglichen werden. LeasePlan übernimmt die Abwicklung der Kaskoschäden, inbegriffen sind Schadenservice, Riskmanagement-Reporting und -Gespräche. Mit der erweiterten Dienstleistung Kaskofonds Plus können Fuhrparkbetreiber sich gegen diverse Spitzenrisiken absichern: Damit sich beispielsweise Schäden aus Naturereignissen nicht auf die Bilanz der Schadenkosten auswirken, können einzelne Schadenursachen abgedeckt werden oder es kann auch eine Gesamtschadensumme pro Jahr bestimmt werden, die bei Überschreitung abgesichert ist.

Den Hauptvorteil beim hauseigenen Produkt KaskoSchutz sieht Knut Krösche, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH, in der Planungssicherheit: „Die Dienstleistungsrate bleibt während der gesamten Laufzeit des Leasingvertrages konstant, unabhängig von den Schadenfällen. Darüber hinaus bietet der KaskoSchutz den weiteren Vorteil der einfachen und klaren Kalkulation. Denn die Berechnung des Beitrags ist nur vom Fahrzeugtyp und von der Laufleistung abhängig. Dadurch kann der Händler dem Kunden sofort bei der Kalkulation des Leasingangebots eine Rate für den Schutz seiner Fahrzeuge nennen. Der Kunde spart sich somit das Zusammentragen versicherungsrelevanter Informationen wie Schadenquoten, Fahrzeugstruktur, Wert der Pkws sowie deren Einsatzzweck und dergleichen.“

Zuspruch

Viele Kunden wählen diese Art der Risikoabsicherung, weil sie so die oben erwähnten Kosten senken können. „Genauso spielt das Riskmanagement für unsere Kunden eine wichtige Rolle, um Schadenkosten dauerhaft transparent abzubilden und im Griff zu halten“, weiß Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement bei LeasePlan. Auch bei Volkswagen Leasing liegen die Zugangszahlen für das Produkt KaskoSchutz im gewerblichen Leasing dieses Jahr über den Erwartungen. Kunden sehen das Zusammenspiel mit den weiteren attraktiven Mobilitätsdienstleistungen positiv. Speziell die Entlastung von administrativen Aufgaben im Schadenfall und die Möglichkeit, direkt im Handel Hilfe aus einer Hand zu bekommen, wird gern angenommen, nennt man als Begründung. Als konsequente Umsetzung des Transparenzprinzips betrachtet Majk Strika, Managing Director ARI Fleet Germany, das Eigentragungsprodukt: „Für unsere Kunden hat Kostentransparenz höchste Priorität, denn sie bildet die Basis für ein TCO-orientiertes Management, bei jedem unserer Produkte und Dienstleistungen werden die Aufwendungen offengelegt und auf Ist-Basis abgerechnet.“ Einsparpotenzial lässt sich so im Fuhrpark noch ausschöpfen, nicht nur mittelbar durch ein reduziertes Schadenrisiko, auch nachgewiesenermaßen durch weniger Schäden, durch weniger Verwaltungsaufwand und durch die abzugsfähige Umsatzsteuer auf die Dienstleistung.

Das Marktforschungsunternehmen Dataforce beobachtet seit Jahren den Flottenmarkt in Deutschland. Seit 2003 analysiert das Unternehmen den deutschen Leasingmarkt, seit 2013 erscheint jährlich die Dataforce Leasinganalyse. Aus den Ergebnissen der Leasinganalyse 2019, für die mehr als 21.000 Flotten befragt wurden, lässt sich ein kleiner Mobilitätswandel ablesen.

Analyse des **Leasingmarktes**

Finanz- oder Serviceleasing?

Mittlerweile liegt der Leasinganteil im deutschen Flottenmarkt bei mehr als 50 Prozent. Es ist also durchaus üblich, Flottenfahrzeuge über eine Leasinggesellschaft zu beziehen. Dabei ist in den letzten Jahren vor allem der Anteil des Serviceleasings gestiegen. Nahmen 2015 noch 48,7 Prozent der Leasingflotten ausschließlich Finanzleasing in Anspruch, so sind es 2019 nur noch 40 Prozent. Der Anteil an Flotten mit Serviceleasing-Verträgen für alle Fahrzeuge ist im gleichen Zeitraum von 31,8 auf 38,7 Prozent gestiegen. Für die Leasinggesellschaften bedeutet diese Verschiebung durch die stärkere Fokussierung auf die Servicebausteine auch eine Veränderung im Selbstverständnis. Ein Leasingunternehmen ermöglicht nicht nur Mobilität für Flotten, sondern hält die Mobilität auch während der Laufzeit aufrecht. Nicht umsonst bezeichnen sich immer mehr Leasinggesellschaften als Mobilitätsdienstleister, die auch abseits des Pkw-Leasings Dienstleistungen anbieten.

Die Tendenz zum Serviceleasing bedeutet jedoch nicht, dass automatisch Full-Service-Leasing angesagt ist. Die einzelnen Servicebausteine werden durchaus unterschiedlich häufig gewählt. Besonders oft wird der Werkstattservice (84 Prozent) über die Leasinggesellschaft abgewickelt. Auch der Reifenservice (66,7 Prozent) und der Versicherungsbaustein (63,8 Prozent) werden meist gebucht.

Erstmals beinhaltet die Leasinganalyse des Marktforschungsinstituts auch die Leasingquoten von einzelnen Herstellern und deren Modellen. Dabei konnten große Unterschiede zwischen den Marken und den Modellen aufgezeigt werden. So reicht bei den zehn beliebtesten Flottenmodellen die Spanne der Leasingquoten von 50 Prozent beim Opel Astra bis hin zu 70 Prozent beim Audi A4. Auf Markenebene sind die Unterschiede noch auffälliger. Während 67,4 Prozent aller BMW-Modelle in Flotten geleast sind, gilt dies für Toyota-Modelle nur bei 39,4 Prozent der Flottenfahrzeuge (siehe Grafik).

Mobilitätswandel

Der zweite Schwerpunkt der Studie beleuchtet die erweiterten Bedürfnisse der Leasingkunden aus der Nutzung alternativer Mobilitätskonzepte in Flotten. Von den größeren Fuhrparkbetreibern mit mindestens 50 Fahrzeugen bieten demnach bereits 37,9 Prozent ihren Mitarbeitern derartige Lösungen an. 35,9 Prozent erwarten, dass sie zukünftig häufiger eingesetzt werden. Gründe dafür sind für die Fuhrparkverantwortlichen vor allem der Wunsch nach mehr Flexibilität sowie Umweltaspekte. Genutzt werden vor allem Poolfahrzeuge (57,9 Prozent), Bahn (56 Prozent) und Dienträder (42 Prozent). Mit Elektrotretrollern/E-Scootern können hingegen 93,3 Prozent der Fuhrparkleiter aktuell nichts anfangen (siehe Grafik).

Doch es sind nicht nur die alternativen Mobilitätsformen, die den Wandel in der Unternehmensmobilität prägen, es sind auch alternative Antriebe, die immer stärker von den Flottenleitern nachgefragt werden. Vor allem die günstigere 0,5-Prozent-Versteuerung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen lässt viele dienstwagenberechtigte Mitarbeiter über einen Wechsel zu alternativ angetriebenen Dienstwagen nachdenken. Allerdings müssen derzeit die Unternehmen noch eine höhere Leasingrate stemmen. Im Vergleich zu einem Dienstwagen mit Verbrennungsmotor sind die Leasingraten für Pkw-Modelle mit alternativen Antriebskonzepten etwa 10 bis 15 Prozent höher. Immerhin knapp jedes vierte Unternehmen würde diese höheren Leasingraten in Kauf nehmen, um Mitarbeitern die Anschaffung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen zu ermöglichen (24,1 Prozent). Eine vollständige Analyse kann auf der Dataforce-Website angefordert werden.

DER JAGUAR E-PACE

SO INDIVIDUELL WIE IHRE UNTERSCHRIFT

JAGUAR

Als kompakter Performance-SUV bietet der Jaguar E-PACE eine einzigartige Kombination aus Design, Komfort und agilem Fahrverhalten. Gerade in der Geschäftswelt, wo erfolgreiche Kundenbeziehungen auf einem angemessenen Auftreten basieren, wird dieser Jaguar zu Ihrer ersten Wahl.

jaguar.de/fleet-and-business

JAGUAR CARE Garantie & Inspektion1	✓
GERINGE CO_2-EMISSIONEN Ab 143 g/km	✓
KRAFTSTOFFVERBRAUCH (KOMB.) Ab 5,4 l/100 km	✓

[1] Mehr Informationen und Bedingungen zu Jaguar Care unter: jaguar.de/JaguarCare

Jaguar E-PACE D150 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 5,5–5,4; CO_2-Emissionen in g/km: 146–143 g/km; Effizienzklasse: B. (gemäß VO(EG) 692/2008). Beispielhafte Abbildung der genannten Baureihe.

Elektrisch in die Zukunft

Interview mit Dr. Matthias Rott, Leiter Sales, und Reinhold Knott, Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH

Dr. Matthias Rott (l.) und Reinhold Knott (r.) neben dem neuen Porsche Taycan

Flottenmanagement: Schauen wir zu Beginn erst einmal ein wenig zurück: Rund zwei Jahre ist unser letztes gemeinsames Interview nun her, von welchen Entwicklungen im Bereich Flotte können Sie in diesem Zeitraum berichten?

Dr. Matthias Rott: Wir haben uns im vergangenen Jahr insbesondere über Produkteinführungen freuen können. Der Porsche Panamera und auch der Cayenne kommen bei unseren Kunden sehr gut an; beide Modelle werden in der Top-Motorisierung als Plug-in-Hybrid im Flottenbereich angeboten. Unsere Plug-in-Hybrid-Modelle erfreuen sich auch bei unseren Flottenkunden einer hohen Nachfrage. Ein weiteres Highlight war sicherlich die Einführung des neuen 911, der bei unseren Kunden sehr beliebt ist. Zusätzlich haben wir das Angebot an Services und Dienstleistungen im Flottenbereich bei den neuen Modellen systematisch erweitert und unsere Kunden haben von der Einführung und Erweiterung der Porsche Connect Dienste profitiert.

Flottenmanagement: Verbrennungsmotoren erfreuen sich noch immer einer hohen Nachfrage. Welche Rolle kommt ihnen in der Zukunft von Porsche gerade im Flottenbereich zu?

Dr. Matthias Rott: Im Hinblick auf die Nachfrage unserer Kunden stellen wir uns auch im Flottenbereich künftig auf einen Dreiklang von optimierten Verbrennungsmotoren, attraktiven Plug-in-Hybrid-Modellen und rein elektrisch betriebenen Sportwagen ein. Fest steht allerdings auch, dass das Thema Elektromobilität für unsere Kunden immer wichtiger wird; gefördert wird diese Entwicklung beispielsweise aktuell mit der Dienstwagenbesteuerung von 0,5 Prozent für Plug-in-Hybride und Elektrofahrzeuge.

Flottenmanagement: Elektromobilität ist spätestens seit diesem Jahr eines der bestimmenden Themen in der Automobillandschaft. Porsche hat auf der IAA seinen ersten vollelektrischen Sportwagen, den Taycan, vorgestellt. Kurz zusammengefasst: Was sind seine Highlights und welche Zielgruppen möchten Sie mit dem Modell ansprechen?

Dr. Matthias Rott: Mit dem Taycan definiert Porsche das Konzept der E-Mobilität neu. Unser Anspruch war es, die Elektromobilität bei Porsche mit dem sportlichsten, innovativsten und emotionalsten Fahrzeug einzuleiten. Das Design des Taycan ist typisch Porsche. Und auch in Sachen Performance ist es ein echter Porsche-Sportwagen – mit einer Beschleunigung von null auf hundert in 2,8 Sekunden. Seine Reichweite beträgt bis zu 450 Kilometer. Nicht zuletzt geht das Laden des Elektrosportlers schnell, intelligent und komfortabel.

Wir sprechen mit dem Taycan sowohl unsere bestehenden als auch neue Zielgruppen an. Weltweit besitzt die Hälfte der „Anzahler", also der ernsthaften Kaufinteressenten, bisher keinen Porsche. Die andere Hälfte gehört zu jenen Kunden, die bereits einen oder mehrere Porsche besitzen. Ansonsten spiegelt der Taycan-Kunde nach unseren Studien die klassischen Lebenswelten und Einstellungen bisheriger Kunden wider. Auch auffällig ist, dass diese Kunden – sowohl private als auch gewerbliche Kunden – sehr affin für neue Technologien sind. Sie wollen zu den Ersten gehören, die eine Innovation besitzen.

Flottenmanagement: Wenn Sie Ihre gewerblichen Kunden betrachten, erkennen Sie dann Tendenzen im Hinblick auf bestimmte Berufsgruppen?

718 Cayman

911 Carrera

Cayenne

Macan Turbo

Panamera 4 E-Hybrid

Taycan

Reinhold Knott: Einige Berufsgruppen oder Wirtschaftszweige mögen eine hohe Affinität zu unseren Produkten haben. Es gibt allerdings auch unzählige Beispiele, die nicht in das typische Raster passen. Für einen gewerblichen Porsche-Kauf spielen vordergründig individuelle Faktoren eine Rolle.

Flottenmanagement: Können Sie eine Gewichtung hinsichtlich der Verkäufe an Flotten- und Einzelgewerbetreibende festlegen?

Dr. Matthias Rott: Im Bereich Small Commercials sind wir in den letzten Jahren stärker gewachsen, jedoch sind wir in beiden Bereichen sehr gut aufgestellt.

Flottenmanagement: Bei der Ansprache von Firmenkunden kommt es sicher nicht nur auf attraktive Modelle, sondern auch auf besondere Bemühungen Ihrer Abteilung und der Mitarbeiter in den Porsche Zentren an. Wie muss man sich das vorstellen?

Reinhold Knott: Wir unterscheiden nicht zwischen privaten und gewerblichen Käufern, da für uns jeder Kunde von besonderer Bedeutung ist. Allerdings geht es bei den Firmenkunden insbesondere um das Handling vor und nach dem Kauf. Hier unterstützen wir unsere Kunden durch einen schlanken Bestellprozess sowie einen einzigartigen Service nach der Auslieferung bei unseren Porsche Zentren.

Flottenmanagement: Wie wird die Zukunft der Porsche Zentren aussehen?

Dr. Matthias Rott: Mit „Destination Porsche“ haben wir eine neue Corporate Architecture für unsere Porsche Zentren auf der ganzen Welt eingeführt. Mit dem Konzept sollen sie zu zentralen Treffpunkten für die Porsche Community werden und dabei sowohl bestehende als auch neue Kunden ansprechen. Wir wollen unseren Kunden ein stimmiges Erlebnis bieten, durch das sie von den Verkäufern und Serviceberatern in den Porsche Zentren geführt werden. Den Startschuss für den deutschen Markt haben wir im Juli dieses Jahres mit dem Spatenstich für das neue Porsche Zentrum am Dortmunder Flughafen gesetzt. Es handelt sich dabei um den ersten Neubau-Piloten weltweit, in dem „Destination Porsche“ umgesetzt wird.

Flottenmanagement: Welche Rolle spielen die Porsche Zentren im deutschen Markt gerade bei den Flottenkunden?

Dr. Matthias Rott: Der persönliche Kontakt ist insbesondere in Zeiten der Digitalisierung durch nichts zu ersetzen. Mit unserem indirekten Vertriebsmodell geben wir der Marke ein Gesicht; die Händler sind somit strategische Partner für uns. Wir wollen sowohl unseren privaten als auch gewerblichen Kunden einzigartige, echte Porsche-Erlebnisse bieten. Ein wichtiger Baustein sind dabei auch unsere Porsche Experience Center (PEC). Wie der Name schon sagt, geht es bei den PECs darum, unsere Marke und Fahrzeuge hautnah und in Action zu erleben. In Porsche Experience Centern werden Porsche-Fahrzeuge an einer exklusiven Location präsentiert, in der Kunden und Interessenten unsere Fahrzeuge aus erster Hand auf einer Fahrstrecke testen können – unter Anleitung von Porsche-Instrukteuren. Am 12. und 13. Oktober eröffnen wir am Hockenheimring unser weltweit siebtes Experience Center – im Herzen der traditionsreichen Rennstrecke.

Flottenmanagement: An einen Premiumhersteller haben Kunden einen entsprechend hohen Serviceanspruch. Wie werden Sie diesem gerecht? Welche Dienstleistungen bieten Sie für den Fuhrparkleiter und den Fahrer und wie sind Sie an Ihren Vertriebsstandorten für Gewerbekunden aufgestellt?

Reinhold Knott: „Für unsere Taycan-Kunden stellen wir auch im Dienstwagenbereich hoch individualisierte Services zur Verfügung“

Reinhold Knott: Unsere Kunden profitieren natürlich von unserer exklusiven Porsche-Modellpalette, die jetzt neben Plug-in-Hybriden auch rein elektrische Fahrzeuge beinhaltet. Für unsere Taycan-Kunden stellen wir auch im Dienstwagenbereich hoch individualisierte Services zur Verfügung. Auf Wunsch bietet Porsche beispielsweise den „Home Energy Manager“ an. Er optimiert den Ladevorgang hinsichtlich Leistung, Zeit und Kosten. Insbesondere kontrolliert und steuert er die Ladeleistung des Fahrzeugs so, dass eine Überlastung des häuslichen Stromkreises beim Laden ausgeschlossen wird. Darüber hinaus können auch gewerbliche Kunden über unsere Porsche Händler die klassischen Dienstleistungen und Services, wie beispielsweise Reifeneinlagerung oder den Hol-Bringservice, buchen.

Flottenmanagement: In den Flotten sind spezielle Finanzierungs- und Ausstattungspakete sehr gefragt. Was können Sie gewerblichen Kunden hier aktuell anbieten?

Dr. Matthias Rott: Über Porsche Financial Services bieten wir neben den klassischen Leasingprodukten auch Service-Optionen wie zum Beispiel Servicepakete, Reifenersatz und Versicherungsleistungen zu at-

Dr. Matthias Rott (2. v. l.) und Reinhold Knott (2. v. r.) berichten Bernd Franke (r.) und Simon Pfost (l., beide Flottenmanagement) von den neuesten Entwicklungen bei Porsche

traktiven Konditionen an. Zusätzlich stellen wir unseren Kunden das sehr beliebte Leasingmodell „Leasing S“ bereit, in dem klassische Gebrauchsspuren und kleinere Schäden bis zu einer Gesamtsumme von 5.000 Euro abgedeckt sind. Unsere flottenspezifischen Leistungen bauen wir auf Basis von Kundenwünschen gemeinsam mit Porsche Financial Services stetig aus.

PORSCHE FLOTTENGESCHÄFT 2018/2019	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	k. A.
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	k. A.
Verteilung des Großkundengeschäfts in %	k. A.
Topseller im Flottengeschäft 2018	k. A.
Flottenrelevante Produktneuheiten in den näcshten 12 Monaten	Taycan
Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf in %	k. A.
Garantiebedingungen	2 Jahre
Inspektionsintervalle	30.000 km
Kooperationsp./Banken	Porsche Financial Services
Kontakt Key-Account-Geschäft	Reinhold Knott
Internetseite für Flottenkunden	www.porsche.de/keyaccount

Flottenmanagement: Die Restwerte von Porsche-Modellen sind auch nach Jahren noch konstant hoch. Können daher für gewerbliche Kunden auch ältere Porsche-Fahrzeuge interessant sein?

Dr. Matthias Rott: Ja, die konstant hohen Restwerte unserer Fahrzeuge spielen sicherlich eine zentrale Rolle. Darüber hinaus bieten wir eine attraktive Gebrauchtwagengarantie, die Porsche Approved Garantie, an. Diese Garantie umfasst alle Komponenten an dem Porsche-Fahrzeug und bietet einen Service auf dem Niveau unserer Neuwagen-Garantie. Allerdings wünschen sich viele unserer Kunden eine individuelle Ausstattung, sodass – auch aufgrund der attraktiven Leasingraten – Neuwagen oftmals bevorzugt werden.

Flottenmanagement: Connectivity ist in aller Munde und kaum noch wegzudenken. Wohin führt die Reise diesbezüglich bei Porsche?

Dr. Matthias Rott: Porsche Connect ist mittlerweile bei unseren Fahrzeugen Standard. Für die zukünftigen Modelle werden das Thema Connectivity und die Umfänge weiter ausgebaut. Aufgrund der hohen Nachfrage nach den Diensten bieten wir zudem Nachrüstmöglichkeiten für ausgewählte Modelle der letzten Jahre an.

Flottenmanagement: Welche Ihrer Modelle sind denn die beliebtesten in Fuhrparks? Wie schätzen Sie den neuen Taycan im Flottenbereich ein?

Reinhold Knott: Aktuell erfreuen sich unsere Macan- und Cayenne-Modelle großer Beliebtheit. Fast auf gleichem Niveau sind die 911-Modelle im Flottenmarkt vertreten. Wir sind nun gespannt, wie der Porsche Taycan, unser erster vollelektrischer Sportwagen, bei unseren gewerblichen Kunden ankommt.

Dr. Matthias Rott: „Im Hinblick auf die Nachfrage unserer Kunden stellen wir uns auch im Flottenbereich künftig auf einen Dreiklang von optimierten Verbrennungsmotoren, attraktiven Plug-in-Hybrid-Modellen und rein elektrisch betriebenen Sportwagen ein“

Flottenmanagement: Abschließend ein Blick in die Zukunft: Welche Ziele haben Sie sich für die kommenden Monate und darüber hinaus gesetzt?

Dr. Matthias Rott: Wir werden uns sicherlich sehr stark mit dem Porsche Taycan beschäftigen. Der Start des ersten rein elektrischen Porsche ist eine der größten Herausforderungen für den Handel in den letzten 50 Jahren. Das beginnt beim Aufbau einer Schnellladeinfrastruktur mit 800-Volt-Turbo-Charging-Stationen, die wir derzeit weltweit einrichten. Ein weiterer entscheidender Faktor sind die 30.000 Mitarbeiter aus Sales und After Sales – denn sie sind die Know-how-Träger gegenüber dem Kunden. Mit einer breit angelegten Qualifizierungsinitiative machen wir die Mitarbeiter seit mehr als einem Jahr in Präsenz- und Onlineschulungen „fit“ für den Taycan. Zusätzlich haben wir mit Blick auf die steigende Beratungskomplexität im Zuge von Elektromobilität, Smart Mobility und Digitalisierung zahlreiche neue Jobrollen im Handel definiert. Bisher wurden beispielsweise bereits 170 Mitarbeiter zu Hochvoltexperten qualifiziert und auf die neuen Aufgaben in unseren Werkstätten vorbereitet.

Nur für Gewerbetreibende

DER PEUGEOT 3008

VON EUROPAS SUV-MARKE NR. 1 2018[1]

FLAT-RATE LEASING[2]

295 € /MONAT

0 € ANZAHLUNG
INKL. ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN
INKL. WARTUNG & VERSCHLEISS

JETZT AUCH BESTELLBAR ALS PLUG-IN-ALLRAD-HYBRID

MOTION & e-MOTION

PEUGEOT

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch für den PEUGEOT 3008 1.5 l BlueHDi 130 EAT8, 96 kW (131 PS), Dieselmotor[3]: innerorts 4,5 l/100 km, außerorts 4,0 l/100 km, kombiniert 4,1 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 109 g/km (gemäß VO [EG] Nr. 715/2007, VO [EU] Nr. 2017/1153 und VO [EU] Nr. 2017/1151). Effizienzklasse A. Kraftstoffverbrauch für den PEUGEOT 3008 HYBRID4 GT mit Allradantrieb: PureTech 147 kW (200 PS), Benzinmotor mit zwei Elektromotoren, 80 W (109 PS), Elektromotoren[3]: kombiniert 1,5 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert 32 g/km; Stromverbrauch: 17,4 kWh/100 km.

Verbrauch und Emissionen wurden nach WLTP ermittelt und zur Vergleichbarkeit mit den Werten nach dem bisherigen NEFZ-Prüfverfahren zurückgerechnet angegeben. Die Steuern berechnen sich von diesen Werten abweichend seit dem 01.09.2018 nach den oft höheren WLTP-Werten. Plug-In-Hybridfahrzeuge weisen nach dem Prüfverfahren WLTP meist eine niedrigere Reichweite als nach NEFZ aus. Die angegebenen Reichweiten stellen einen Durchschnittswert der Modellreihe dar. Alle angegebenen Werte können je nach Ausstattung, Optionen, Bereifung abweichen. Über alle Details informiert Sie Ihr PEUGEOT Partner.

[1]PEUGEOT ist die Marke mit den meisten SUV-Neuzulassungen in Europa (EU + EFTA) im Jahr 2018. Quelle: ACEA European Automobile Manufacturers Association. [2]Angebot nur für Gewerbetreibende. Ein unverbindliches Free2Move Lease Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende für den PEUGEOT 3008 1.5 l BlueHDi 130 EAT8, 96 kW (131 PS), Diesel, 1.499 cm³ – 0 € Leasingsonderzahlung; Laufzeit: 36 Monate; Leasingrate: 295 €/mtl. zzgl. 19 % MwSt.; inkl. Überführungskosten; Laufleistung: 10.000 km/Jahr; inkl. Garantieverlängerung, Wartung und Verschleiß gemäß den Bedingungen des PEUGEOT *optiway* ServicePlus Business-Vertrages der PEUGEOT DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Angebot gültig bis 31. 12. 2019. [3]Vorläufige Daten zur unverbindlichen Information und vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

Impressionen von der **IAA 2019**

Ein Messerundgang mit Flottenmanagement

Markenbotschafter Jürgen Klopp (re.) neben Opel-Chef Michael Lohscheller

Auch Bundeskanzlerin Angela Merkel besuchte die diesjährige IAA

Der neue Audi Q3 Sportback

Oben ohne: Der Audi A5

Holger Büscher (akf) im Gespräch mit Bernd Franke

Der neue Flottenchef von Audi, Andreas Krause (re.), erzählt Sebastian Heuft (li.) und Bernd Franke von seinen ersten Tagen im Amt (o.)

Ralf Weichselbaum ist ab sofort Ansprechpartner für Flottenkunden bei VW

Ein Highlight der IAA

Zu Besuch bei dem neuen Mobilitätspartner des DFB: Bundestrainer Jogi Löw und Oliver Bierhoff am VW Stand

Die ID Familie hat viele Mitglieder

Abseits des Messetrubels blieb auch genügend Zeit für Gespräche

Spaß und Umweltfreundlichkeit unter einer Haube: die neuen Hybride von Mercedes-Benz

Frank Kemmerer (Mercedes-Benz)

v. l. n. r. Sascha Behmer (Hyundai), Kai Hesselbach (XLS Media Group GmbH) und Bernd Franke

Mercedes-Benz hatte wieder einmal das Messe-Forum für sich

Markus Stumpp vom Schadenmanager Innovation Group

v. r. n. l. Jannis Hilgerloh, Yvonne Ern, Markus Hoff von Europa Service und Bernd Franke

Alte Bekannte: Dirk Zieschang (InNuce)

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.

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

Der Postbote der Zukunft?

Wolfgang Schmid von Webfleet Solutions

Ein neues Gesicht in der Škoda-Familie: der Škoda Kamiq

v.l.n.r. Steffen Zöhke, Jörn Sebening (beide Škoda), Bernd Franke und Simon Pfost

Der geht auch steil

Thomas Schmidt (re.) und Julia Krogmann von Jaguar Land Rover

Angela Merkel war natürlich eine gefragte Gesprächspartnerin

Der Ford Puma ist ein Altbekannter unter den Neulingen (li.)

Der neue Kuga steht unter Strom

Zwischen den Hallen bot die IAA viele Testmöglichkeiten (u.)

Claudia Vogt (Ford)

Der Porsche Taycan war der Hingucker schlechthin auf der Messe

Andre Janssen-Timmen über die Flottenpläne von BMW

Elektromobilität und Ladelösungen stehen auch bei BMW hoch im Kurs

v.r.n.l. Hans Glaentzer, Sascha Behmer (beide Hyundai) und Bernd Franke

Das Konzeptfahrzeug zeigt in welche Richtung es bei Cupra demnächst gehen könnte

Jens Scheele von Seat

Die Fantastischen Vier waren als Markenbotschafter von Seat natürlich auch auf dem Messestand des spanischen Herstellers (o.)

Langzeitmiete mit kurzen Reaktionszeiten

Unternehmen, die einen Fuhrpark betreiben, kennen das Problem: Mobilitätslücken. Nur gut, dass Athlon Rental so flexibel ist und Ihnen wirklich schnell Fahrzeuge zur Verfügung stellen kann. Dabei gibt's keine Nachteile, sondern nur Vorteile. Mieten bedeutet mehr Bewegungsfreiheit, denn wenn Sie den Mietwagen als Ergänzung zum Leasing einsetzen, lassen sich Größe und Zusammensetzung der Flotte dynamisch anpassen.

Kosten-Nutzen-Rechnung

Im Vergleich zu einem Kauffuhrpark oder Leasing setzen Sie bei der Langzeitmiete auf höchste Flexibilität. Eine ideale Ergänzung zu Ihrem bestehenden Fuhrpark.

Erfahren Sie mehr auf unsere Webseite
oder sprechen Sie uns persönlich an:

Athlon Germany GmbH
Am Seestern 24 – 40547 Düsseldorf
T +49 (0) 211 5401-7000 – www.athlon.com

ATHLON

Getting you there

„NO SPORTS" – oder warum Blinkermuffel gefährlich leben

„No Sports" ist wohl eines der berühmtesten Zitate und stammt von – richtig: Winston Churchill. Jedenfalls soll er dies einem Reporter geantwortet haben, nachdem ihn dieser nach dem Grund für sein recht hohes Alter, trotz Zigarren und Whisky, gefragt haben soll.

Blinken nicht vergessen – sonst gefährden Sie sich und andere Verkehrsteilnehmer

„No Sports" scheint auch ein immer größer werdendes Problem in unserer Gesellschaft zu sein. Sind es nun die fußfaulen Supermarktgänger, die nicht nur Behindertenparkplätze belegen, sondern verstärkt so dicht wie möglich am Eingang in Halteverbotszonen parken oder eben die Zahl steigender Bewegungsmuffel, deren Sport sich auf „Power-Zapping" an der TV-Fernbedienung oder das Endlos-Daddeln (ganz groß in Mode) am Smartphone beschränkt. Dabei warnen Ärzte immer wieder: Zu wenig Bewegung ist ungesund.

Wie hängt das nun mit den Autofahrern zusammen? Die Faulheit erlaubt es einer Vielzahl von Fahrzeuglenkern, nicht einmal den Zeige- und Mittelfinger der linken Hand vom Lenker abzuspreizen und den Blinker zu betätigen. Ist Ihnen mal aufgefallen, wie selten inzwischen geblinkt wird? Die Zahl der notorischen Blinkverweigerer ist erschreckend hoch. Gefühlt mehr als die Hälfte der Autofahrer blinkt nicht oder blinkt falsch. Glauben Sie nicht? Beobachten Sie mal genauer Abbiegespuren, Ausfahrten aus dem Kreisverkehr, abknickende Vorfahrtsstraßen (der Klassiker) und Autobahnausfahrten. Auf Autobahnen wird immer häufiger die Fahrspur gewechselt, ohne dass hier der Blinker betätigt wird.

Drei Situationen, von denen Ihnen mindestens eine bekannt sein dürfte: Situation eins: Sie befinden sich auf der mittleren oder linken Fahrspur und überholen gerade einen Lkw, als ganz plötzlich der dahinter noch mit großem Abstand fahrende Pkw völlig unvermittelt die Spur wechselt.

Situation zwei: Sie befinden sich auf der rechten von drei Spuren und möchten einen vorausfahrenden Lkw überholen. Die mittlere Spur ist frei. Nur ganz links nähert sich mit deutlichem Abstand ein Pkw. Sie setzen den Blinker und möchten die Spur nun wechseln, da zieht der Fahrer des Pkw von der linken auf die mittlere Spur … ohne zu blinken.

Dritte Situation (und die finde ich nicht minder ärgerlich): Sie möchten in den Kreisverkehr einfahren und sehen dort noch einen Verkehrsteilnehmer. Da er nicht blinkt, nehmen Sie an, dass er nicht Ihre Ausfahrt nimmt und weiterfährt. Also halten Sie an. Ohne zu blinken, fährt dann der andere Verkehrsteilnehmer aus dem Kreisverkehr. Folge: Sie haben unnötig anhalten müssen. Der Sinn eines Kreisverkehrs ist es eigentlich, den Verkehr etwas flüssiger zu gestalten. Das kann jedoch nur funktionieren, wenn Regeln eingehalten werden.

Alle drei Situationen haben eines gemein: Wer hier falsch reagiert oder keine Ausweichmöglichkeiten hat, der hat – mit Verlaub – die Gesäßkarte gezogen.

Was also gegen die Blinkverweigerer tun?

Strafen und Kontrollen drastisch erhöhen. Die Kontrolle ist einfach: Man stelle eine Polizeistreife an eine Ampelkreuzung mit Abbiegespur und halte die Kamera bereit. Leicht verdientes Geld! Warum die Strafen erhöhen? Leute werden immer erst dann vernünftig, wenn es an die schwer verdienten Euronen geht. Ganz davon abgesehen sind die Risiken, die diese Faulheit mit sich bringt, nicht unerheblich. Blicken wir aufs Autobahnszenario, werden Sie mir sicher zustimmen.

Übrigens: Trotz einer Vielzahl von erhältlichen Assistenzsystemen gibt es den Blinker-Assi noch nicht. Statt hier mal wieder Geld in irgendwelche Designspielereien zu stecken (sorry, Audi ist beim dynamischen Blinker nicht Pionier, auch wenn das in der Fachpresse immer wieder zu lesen ist; den gab es bereits im Ford Mustang in den USA lange vorher), wäre hier vielleicht mal eine sinnvollere Entwicklung angebracht. Hier wäre vielleicht ein kleiner Stromschlag mit „Hallo-wach-Effekt" von Vorteil. Aber ernsthaft: Wir haben doch alle in der Fahrschule gelernt, dass bei JEDEM Spurwechsel geblinkt werden muss und der Blinker bis zum Ende des Abbiegevorgangs eingeschaltet sein sollte. Also nicht kurz antippen und das wars. Statt sich immer mehr ablenken zu lassen, sollten wir uns zu 100 Prozent auf das konzentrieren, was man als Autofahrer eigentlich schon beim Führerscheinerwerb gelernt hat: Na aufs Autofahren!

Abschließend noch ein Hinweis zum „No Sports"-Zitat und dessen Schöpfer: Churchill war keineswegs unsportlich. In jungen Jahren war er Fechter, Schütze, Polospieler und darüber hinaus bis ins hohe Alter aktiver Reiter …

AUTOR

Peter Insam ist seit nunmehr 27 Jahren im Einkauf für Betriebsmittel und Investitionsgüter unterwegs, von denen er seit 25 Jahren die Geschicke verschiedener nationaler und internationaler Fuhrparks gelenkt hat. Seit etwas mehr als einem Jahr ist er als Head of Corporate Procurement und zwischenzeitlich auch als Prokurist unter anderem für die knapp 700 Firmenfahrzeuge der Hays AG verantwortlich. Zuvor war er rund 10 Jahre für den Einkauf von Betriebsmitteln und Investitionsgütern für den Medizintechnik-Hersteller Maquet GmbH in Rastatt tätig. Hierzu gehörte auch die Leitung des Fuhrparks mit 350 Fahrzeugen am Standort Rastatt. Darüber hinaus sammelte er zahlreiche Erfahrungen im Rahmen von Auslandsaufenthalten in Frankreich und Australien.

ADVERTORIAL

CITROËN C5 AIRCROSS UND C3 AIRCROSS:

DIE „COMFORT CLASS FÜR IHR BUSINESS“

Komfort wird beim Autofahren immer wichtiger, gleichzeitig erfreuen sich individuelle Leasingangebote für Gewerbekunden großer Beliebtheit. Was liegt also näher als beides zu verbinden? Mit der „Comfort Class für Ihr Business“ hält die Marke Citroën Angebote bereit, die perfekt auf die Bedürfnisse von Firmen- und Flottenkunden abgestimmt sind.

Einzigartiger Komfort auf Basis zahlreicher Innovationen ist seit der Unternehmensgründung im Jahr 1919 eines der wichtigsten Markenzeichen von Citroën. Mit dem Programm Citroën Advanced Comfort® bündelt die Marke ihre Expertise auf dem Gebiet des

Komforts und bietet in ihren Fahrzeugen nicht nur einen herausragenden Federungskomfort, sondern auch einen besonderen Sitz-, Fahr- und Bedienkomfort.

So gilt das Flaggschiff der Marke, der neue Citroën C5 Aircross SUV, als einer der komfortabelsten und vielseitigsten SUV seines Segments: Mit seiner Advanced Comfort Federung überzeugt der Citroën C5 Aircross durch einen souveränen Fahr- und Federungskomfort, der das Fahrzeug über alle Straßenunebenheiten hinweggleiten lässt. Die Advanced Comfort Sitze bieten unvergleichlichen Sitzkomfort; mit modernsten Fahrassistenzsystemen und Konnektivitätslösungen sowie einer einzigartigen Variabilität mit drei Einzelsitzen hinten und einem Kofferraumvolumen von bis zu 1.630 Litern ist der Citroën C5 Aircross der ideale Begleiter im Berufsalltag.

Der „kleine Bruder“ des C5 Aircross, der C3 Aircross stellt die Komfort-Aspekte Raumangebot, Variabilität und Helligkeit in den Mittelpunkt. Über ein einzigartiges Design mit umfangreichen Personalisierungsmöglichkeiten hinaus gehören ein außergewöhnliches Raumangebot, herausragende Modularität und ein Panorama-Schiebedach zu den großen Stärken des Kompakt-SUV, der sich seit seiner Einführung vor knapp zwei Jahren bereits weit über 200.000 Mal verkauft hat.

Sowohl C3 Aircross als auch C5 Aircross sind mit leistungsstarken, hocheffizienten Motoren ausgestattet, welche selbstverständlich den neuesten Abgasnormen entsprechen. Mit der SCR-Technologie und dem Benzinpartikelfilter hatte sich die Groupe PSA bereits im Vorfeld für die passenden Technologien entschieden und so eine Vorreiterrolle bei der Umsetzung der strengeren Normen eingenommen.

Spezifisch auf die Bedürfnisse von Gewerbekunden – vom Einzelabnehmer bis hin zu großen Flottenkunden – abgestimmt, ist auch das Angebot von Free2Move Lease für diese beiden Highlights der Citroën Modellpalette. Das Kilometer-Leasing ist kalkulierbar und sicher, ohne Restwertrisiko für den Kunden. Darüber hinaus ist das Angebot kombinierbar mit zahlreichen Services bis hin zum innovativen Flotten-Management System Free2Move Connect Fleet.

Suche nach dem **Königsweg**

Obwohl uns schon seit einigen Jahren Elektrofahrzeuge auf den Straßen begegnen, kann man hierzulande noch von keinem Durchbruch bei der Elektromobilität sprechen. Doch woran liegt das? Und was hat der Flottenverantwortliche bei der Integration von (rein) elektrischen Fahrzeugen in den Firmenfuhrpark zu beachten? Antworten und Ratschläge zu diesen Fragen lieferte Andreas Nickel im Seminar „Grundlagen der Elektromobilität im Firmenfuhrpark" bei Mercedes-Benz Rhein-Ruhr in Düsseldorf.

Worauf es zu achten gilt bei der Integration der Elektromobilität in den Fuhrpark, erläuterte Seminarleiter Andreas Nickel (oben rechts im Bild)

Laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) gab es im Zeitraum Januar bis Juli 2019 etwas mehr als 37.000 Neuzulassungen von Fahrzeugen mit Elektroantrieb. Betrachtet man diesen Wert im Kontext der Gesamt-Neuzulassungen für diesen Zeitraum (2.181.788), ergibt sich ein Anteil von gerade einmal 1,7 Prozent für rein elektrische Fahrzeuge. Auch eine großzügige Addition der neu zugelassenen Kraftfahrzeuge mit Hybridantrieb (124.555) lässt den Anteil von neuen elektrifizierten Fahrzeugen am Gesamtvolumen auf nur 7,4 Prozent ansteigen. Dass diese Zahlen auch die Realität in deutschen Fuhrparks widerspiegeln, zeigte sich in der Befragung zu den Erfahrungen mit Elektromobilität gleich zu Beginn des Seminars in Düsseldorf: Von nahezu keinen Erfahrungen bis zu einigen Dutzend Elektrofahrzeugen in der Flotte reichten die Antworten der Seminarteilnehmer, die ausnahmslos Großunternehmen mit Fuhrparks jenseits der 250 Fahrzeuge repräsentierten.

Doch was sind die Gründe für die Zurückhaltung? Sind es die höheren Anschaffungskosten, die derzeit langen Lieferzeiten, die Reichweiten oder doch die vermeintlich fehlende Infrastruktur? Oftmals ist es ein Mix aus vielen Faktoren: So stellte sich in der Diskussion schnell heraus, dass das größte Hemmnis die hohen Investitionen für eine Ladeinfrastruktur am Unternehmensstandort sind. Hinzu kommt das unzureichende Angebot an Elektrofahrzeugen, die in der Lage wären, den Einsatzzweck herkömmlich angetriebener Fahrzeuge zu übernehmen. So fristen viele Stromer ein Dasein als Poolfahrzeug oder im Werksverkehr. Aber auch hier gilt es, einige gesetzliche Anforderungen zu beachten, wie Andreas Nickel in seinen Ausführungen verdeutlichte: „Allgemein gehören zu den Arbeitsmitteln, die unter die Betriebssicherheitsverordnung fallen, auch betrieblich genutzte Fahrzeuge. Die Betreiber von Elektrofahrzeugen sollten daher entsprechend der DGUV (kurz für Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung) regelmäßige Prüfungen durchführen." Was regelmäßig in diesem Zusammenhang bedeutet, ist gesetzlich nicht genau festgelegt, aber es sollte ein Abstand zwischen den Prüfungen von maximal zwölf Monaten gewahrt werden. Im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung seien dabei die Art der Prüfung, der anzuwendende Prüfungsumfang und die mit der Prüfung zu beauftragende befähigte Person verbindlich festzulegen. Wichtig ist, dass neben der jährlichen Prüfung nach DGUV Vorschrift 70 des gewerblich genutzten Fahrzeugs auch weitere Prüffristen für die Ladeinfrastruktur inklusive Ladekabel zu beachten sind. So muss beispielsweise in Anlehnung an die DGUV Vorschrift 3 täglich eine Sichtkontrolle vor Benutzung der Ladestation durch den Nutzer erfolgen wie auch die Kontrolle der Betriebsbereitschaft durch den Betreiber. Letztgenannter hat auch dafür Sorge zu tragen, dass halbjährlich die Fehlerstrom-Schutzeinrichtung geprüft wird und die Ladesäule jährlich auf die Verkehrssicherheit hin untersucht wird. Eine zur Prüfung befähigte Person hat daneben Sorge dafür zu tragen, dass halbjährlich die Ladekabel überprüft werden und jedes Jahr auch die Gesamtanlage. Wie der Seminarleiter und Geschäftsführer der fleet academy GmbH, Andreas Nickel, an diesen Beispielen bereits verdeutlicht, sind bei den Prüfungen gleich mehrere Unternehmensbereiche involviert.

Gleichwohl sollten sich auch beim Thema Laden mehr Bereiche als nur das Fuhrparkmanagement zuständig fühlen, denn jede mögliche Ladesituation – laden zu Hause, unterwegs oder am Unternehmensstandort – hat ganz unterschiedliche Anforderungen. So muss man sich beispielsweise beim Laden Daheim auch Gedanken um die Abrechnung machen. Das heißt, in welcher Form der Ladestrom dem Unternehmen in Rechnung gestellt werden darf und wie die Errichtung der Ladeinfrastruktur abgerechnet werden kann. Hier sollte dann zumindest auch die Buchhaltung mit in die Konzeption integriert werden. Dabei gilt aber, dass bei einer Abrechnung über den Arbeitgeber auch der Fuhrparkleiter für die Einhaltung der DGUV beim Arbeitnehmer und dessen Wallbox zuständig ist. Das Laden unterwegs gestaltet sich hingegen für das Gros der Seminarteilnehmer leicht: Ob Abrechnung über eine Hybrid-Tankkarte, ein Ladesäulennetzwerk oder wie Andreas Nickel beschrieb ein sogenanntes Smartcable, das alle Ladevorgänge über die integrierte SIM-Karte abrechnet, sind hier viele Möglichkeiten gegeben. Für Kopfzerbrechen sorgt die Ladeinfrastruktur am Unternehmensstandort: Das liegt unter anderem an den hohen Investitionen für eine adäquate Ladestation. Denn um ein rein elektrisches Fahrzeug zu laden, das dementsprechend über eine hohe Akkukapazität verfügt, muss man an einer herkömmlichen Wechselstrom-(AC-)Ladestation mehrere Stunden Ladedauer ansetzen. Dies führt dazu, dass die Stellplätze und eben auch der Ladepunkt für diese Zeit besetzt sind. Bei mehreren Elektrofahrzeugen im Unternehmen muss daher eine Vielzahl von Ladepunkten geschaffen werden, um hier ausreichend Kapazität bereitzustellen. Doch damit nicht genug: Sollte der Ladepunkt öffentlich zugänglich gemacht werden, um weitere Fördermittel nutzen zu können? Wie rechnet man den Strom ab, ohne als Stromlieferant höhere Auflagen zu erhalten? Dies waren Fragen, mit denen sich auch Günter Beißel, Verkaufsleiter Pkw Großkunden

Am neuen Mercedes-Benz EQC konnte die Theorie auch in der Praxis erlebt werden

Die Pausen wurden auch zum Netzwerken genutzt

Im Seminar von Mercedes-Benz Rhein-Ruhr und Andreas Nickel waren Fragen ausdrücklich erwünscht

Rhein-Ruhr bei der Mercedes-Benz Vertrieb GmbH und Gastgeber des Seminars, schon am Standort Düsseldorf befassen musste. Gleich mehrere Ladepunkte stehen hier für die eigenen Fahrzeuge, aber auch Kunden sowie Besuchern zur Verfügung – und dies kostenlos. Wie den Ausführungen von Günter Beißel zu entnehmen war, entschied man sich für diesen Schritt auch aufgrund der vielfach höheren Auflagen. Auch die anderen Seminarteilnehmer, die bereits in eine Ladeinfrastruktur investiert haben, stellen diese entweder nur unternehmensintern zur Verfügung oder berechnen keine Ladekosten. Zudem kann man dem Thema Auslastung der Infrastruktur vielfach begegnen: Zum einen lässt sich ein intelligentes Lademanagement implementieren, welches die Stromzufuhr zu den Elektrofahrzeugen so steuert, dass die Fahrzeuge, die schnell wieder einsatzbereit sein müssen, schneller geladen werden. Zum anderen kann eine Gleichstrom-(DC-)Ladestation installiert werden, die ein wirklich schnelles Laden garantiert. Die zweite Möglichkeit stand bereits bei mehreren anwesenden Unternehmen zur Debatte, mit dem Resultat, dass es aufgrund der hohen Investitionen keinen wirtschaftlichen Ansatzpunkt hierfür gäbe. Auch hier verdeutlichte die Zahl der ganz unterschiedlichen Fragestellungen, dass Ladeinfrastruktur nicht nur ein Thema für den Flottenverantwortlichen ist, sondern mit mehreren Abteilungen besprochen werden sollte.

Nach der Mittagspause, in der es auch ausreichend Möglichkeiten für die Seminarteilnehmer gab, sich auszutauschen, widmete sich Andreas Nickel der Identifizierung von Nutzergruppen. Nutzergruppen sollten zwingend vor einer übereilten Investition in die Elektromobilität ausgemacht werden. Im Grunde genommen stehen dabei die Fragen im Vordergrund: Wie viele Kilometer legt der Nutzer täglich mit dem Dienstwagen zurück? Welche Standzeiten können genutzt werden, um das Elektrofahrzeug zu laden? Wie ist das Fahr- und Fahrtprofil? Hat der Nutzer zu Hause die Möglichkeit zu laden und in welcher Form? Aus einer solchen Fragenmatrix lassen sich Nutzergruppen identifizieren, bei denen der Einsatz eines Elektrofahrzeugs wirtschaftlich sinnvoll ist. So lassen sich beispielsweise ein hoher Anteil an Stadtfahrten und Kurzstrecken, aber auch planbare Fahrprofile über ein elektrisch angetriebenes Fahrzeug realisieren. Bei der Identifizierung der Gruppen, aber auch der Planung der dafür nötigen Ladeinfrastruktur sind Elektromobilitätsanbieter gerne behilflich. So berichtete Günter Beißel beispielsweise über die positiven Erfahrungen mit dem Anbieter The New Motion Deutschland, der auch bei einem Teil der anwesenden Unternehmen tätig ist und bei allen Fragen zur Elektromobilität beratend zur Seite steht. Dass eine solche Beratung oftmals unausweichlich ist, zeigte sich auch in den zwei letzten Seminarpunkten: Versicherung und Fördermöglichkeiten. Während beim Thema Versicherung darauf geachtet werden sollte, dass hier auch der Akku, Abschleppen, Bedienfehler und die Ladestation (beim Laden zu Hause auch die Wallbox) mitversichert sind, gibt es bei den Fördermöglichkeiten viele Fallstricke: Die Anträge auf Fördermittel bedürfen einer bestimmten Form, sind häufig bereits vor der Umsetzung des zu fördernden Vorhabens einzureichen und je nach Bundesland sehr unterschiedlich. Am Beispiel des Mercedes-Benz EQC, der den Teilnehmern nach dem Seminar für Testfahrten zur Verfügung stand, konnte man bereits zwei bundesweit zugängliche Förderungen ausmachen: Die Förderung über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), welches einen Umweltbonus für Elektrofahrzeuge mit einem Nettolistenpreis unter 60.000 Euro zahlt, und die pauschale Besteuerung mit 0,5 Prozent des Bruttolistenpreises für extern aufladbare Fahrzeuge mit einer rein elektrischen Reichweite von mindestens 40 Kilometern oder CO_2-Emissionen von maximal 50 Gramm je Kilometer nach WLTP-Norm. Mit einem Nettolistenpreis von 59.900 Euro können für den EQC sowohl die Fördermittel des BAFA in Anspruch genommen werden als auch die 0,5-Prozent-Regelung, weil dieser mit einer rein elektrischen Reichweite von über 400 Kilometern und einem CO_2-Ausstoß von 0 Gramm je Kilometer gleich beide Kriterien erfüllt.

GRENZVERKEHR

Deutschland liegt mitten in Europa und teilt sich mit neun Nachbarländern jeweils eine Grenze. Trotz seit Jahrzehnten geöffneten Schlagbäumen, haben es die europäischen Staaten noch nicht geschafft, ein einheitliches Verkehrssystem zu etablieren. Jedes Land hält mehr oder weniger an historisch gewachsenen Verkehrsregeln fest. Hier den Überblick zu wahren, ist für regeltreue Dienstwagenfahrer eine Herausforderung. Daher betrachten wir in einer Artikelserie alle deutschen Nachbarländer, deren verkehrsrechtliche Besonderheiten und werfen auch einen Blick auf den Flottenmarkt in dem jeweiligen Land. In dieser Ausgabe betrachten wir Belgien.

Strafen und Pflichten

Es gibt viele Gemeinsamkeiten zwischen Belgien und Deutschland, was den Straßenverkehr betrifft, sodass der Dienstwagenfahrer nur wenig beachten muss, wenn dieser das kleine Nachbarland mit dem Dienstwagen bereist. Vor allem muss, wer gerne zügig fährt, auf die Bremse drücken. Denn anders als auf deutschen Autobahnen herrscht in dem Land mit 11,4 Millionen Einwohnern eine generelle Geschwindigkeitsbegrenzung von 120 Kilometern in der Stunde auf Schnellstraßen und Autobahnen. Auch auf der Landstraße liegt die Richtgeschwindigkeit mit 90 km/h unter der deutschen erlaubten Höchstgeschwindigkeit. In geschlossenen Ortschaften sind 50 Stundenkilometer erlaubt. Wer sich nicht an die Geschwindigkeitsgrenzen hält, muss empfindliche Strafen in Kauf nehmen. So werden mindestens 110 Euro fällig, wenn man mehr als 20 Stundenkilometer zu schnell unterwegs gewesen ist, ab 50 km/h sind es bereits mindestens 300 Euro.

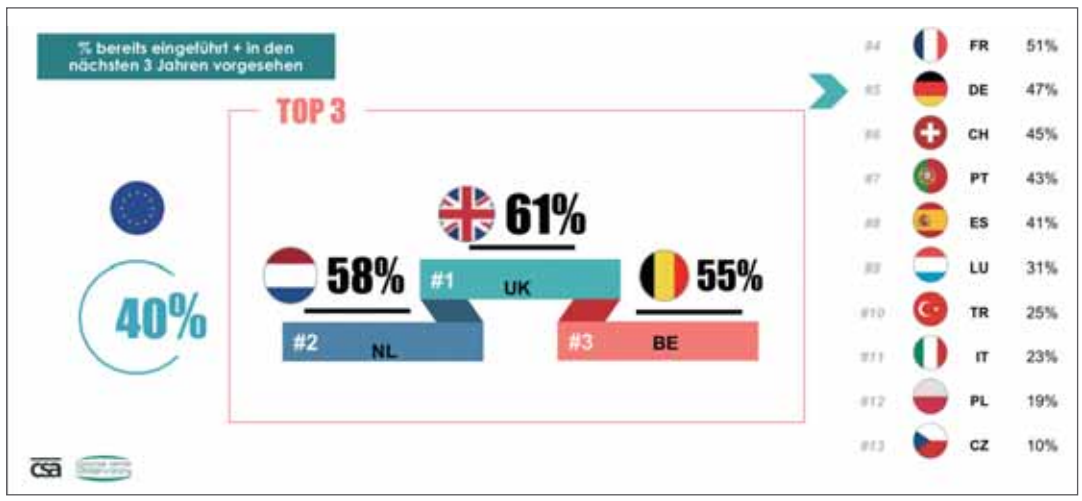
Neben der Geschwindigkeit ist auch die Warnwestenpflicht zu beachten. Demnach müssen Auto- und Motorradfahrer, die ihr Fahrzeug auf Autobahnen oder Kraftfahrstraßen im Falle einer Panne oder eines Unfalls verlassen, eine Warnweste tragen. Das heißt, wenn man mit mehreren Personen unterwegs ist, sollten ausreichend Warnwesten mitgeführt werden.

Ebenfalls ins Geld gehen kann der allzu tiefe Blick ins Bierglas, besonders im Starkbierland Belgien. Hier gilt eine Promillegrenze von 0,5. Wer dies nicht beachtet und der großen Auswahl an Biersorten erliegt, der muss mindestens 180 Euro Bußgeld bezahlen.

Flottenmarkt

Der Flottenmarkt in Belgien ähnelt dem uns bekannten deutschen Markt in vielen Punkten. In den letzten Jahren haben sich die gewerblichen Zulassungen als Wachstumstreiber im Neuwagengeschäft etabliert. Mehr als 50 Prozent der Neuzulassungen und 20 Prozent beim Gesamtfahrzeugbestand entfallen auf Firmenwagen (Globalfleet). Von den 1,2 Millionen Pkw, die 2018 als Dienstwagen angemeldet waren, entfielen 293.844 auf Neuzulassungen, dies entspricht einem Wachstum von 0,4 Prozent. Verglichen mit den Boom-Jahren 2015 (+ 9,4 Prozent) und 2016 (+ 8,2 Prozent) ist dies zwar ein verhaltener Anstieg, aber dennoch ein wichtiger Stabilitätsanker auf dem Neuwagenmarkt. Bei rund der Hälfte aller Firmenwagen in Belgien ist eine Privatnutzung erlaubt. Hierbei handelt es sich dann zumeist auch um Leasingfahrzeuge. Der Leasingmarkt umfasst in Belgien derzeit etwa 400.000 Fahrzeuge.

In den nächsten Jahren dürften die gewerblichen Zulassungen noch einmal einen neuen Aufschwung erfahren. Vor allem die Elektrifizierung der Flotten spielt dabei eine wichtige Rolle. Derzeit liegt der Stromeranteil prozentual auf deutschem Niveau, bei etwa 23 Prozent (Hybride eingeschlossen) (AMO Fuhrpark-Barometer). Interessanterweise sind die Niederlande der europäische Spitzenreiter in diesem Ranking, dort liegt der Anteil bei mittlerweile 44 Prozent. Das Klima für eine fortschreitende Elektrifizierung ist in Belgien jedoch sehr gut. Beispielsweise sind seit 2003 alle Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten dazu verpflichtet, eine Mobilitätsbilanz vorzulegen, inklusive Daten zum Arbeitsweg, zu Parkplätzen und Fahrradboxen. Mehr als 50 Prozent der für das Fuhrpark-Barometer 2019 befragten Fuhrparkleiter gehen davon aus, in den nächsten drei Jahren auf Stromer oder Hybride umzusteigen (Grafik). Mit dieser positiven Einschätzung liegt man über der europäischen und auch der deutschen Zukunftsprognose.



Quelle: Fuhrpark Barometer 2019

DIE NEUE GESCHÄFTSWAGENKLASSE. DER JEEP® COMPASS.

DER JEEP® COMPASS FÜR 0,8 % DER UPE DES HERSTELLERS MTL.[1,2] OHNE LEASINGSONDERZAHLUNG[2].

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 ausgewählten Materialien sowie innovativen Technologien und Konnektivitätslösungen, die jede Geschäftsreise komfortabel und besonders sicher machen.

Jeep®
DAS ORIGINAL

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Jeep® Compass Limited 1.4l MultiAir (Benziner) 125 kW (170 PS) 4×4 AT9: innerorts 8,7; außerorts 5,7; kombiniert 6,8. CO_2-Emission (g/km): kombiniert 155.

[1] Zzgl. Überführungskosten und MwSt.
[2] Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Jeep® Compass Limited 1.4l MultiAir (Benziner) 125 kW (170 PS) 4×4 AT9, UPE des Herstellers i. H. v. 30.421,– € (exkl. MwSt.); mtl. Rate 244,– € (exkl. MwSt.) zzgl. einmalig Überführungskosten; inkl. GAP-Versicherung, Gesamtlaufleistung 30.000 km, Laufzeit 36 Monate, Leasingsonderzahlung 0,– €.
[3] 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre gleichwertige Jeep® Neuwagenanschlussgarantie inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie der Allianz Versicherungs-AG gemäß ihren Bedingungen.

4 JAHRE JEEP GARANTIE[3]
Ohne Kilometerbegrenzung

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Jeep® Compass Limited 1.4l MultiAir (Benziner) 125 kW (170 PS) 4×4 AT9 bis 31.12.2019. Nicht kombinierbar mit allen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Jeep® Partnern. **Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.**

FCA | FLEET & BUSINESS

Im Ausland ausgestellte Führerscheine von dienstwagenberechtigten Mitarbeitern müssen besonders in Augenschein genommen werden, jeweils abhängig vom Land, von der Aufenthaltszeit des Inhabers in Deutschland und davon, ob er einen Wohnsitz in Deutschland hat. Denn das Fahren ohne gültige Fahrerlaubnis kann üble Folgen auch für den Fuhrparkverantwortlichen haben.

Genaue Kontrolle nötig

Halterhaftung. Vor diesem Wort sollte jeder Fuhrparkverantwortliche höchsten Respekt haben und alles dafür Mögliche in die Wege leiten, um nie in jene Haftung genommen zu werden. Eine Maßnahme ist die regelmäßige Kontrolle der Führerscheine der Mitarbeiter, die ein Firmenfahrzeug in Anspruch nehmen dürfen. Häufig zu sehen bekommt man hierbei eine Variante der deutschen Dokumente. Aber je internationaler das Unternehmen und die Mitarbeiterschaft, umso wahrscheinlicher wird es, auch europäische oder andere internationale Dokumente zu Gesicht zu bekommen. Doch worauf müssen Führerscheinbesitzer und Fuhrparkmanager achten, wenn sie die Fahrzeugübergabe beziehungsweise -übernahme mit der Fahrerlaubnis legitimieren wollen? Schließlich wird das Führen eines Fahrzeugs mit einer ausländischen Fahrerlaubnis, die in Deutschland nicht oder nicht mehr anerkannt wird, als Fahren ohne Fahrerlaubnis bewertet. Im Falle eines Unfalls kommt dann auf den Fuhrparkleiter die Haftungsfrage zu, sollte er die Fahrerlaubnis nicht gründlich geprüft haben.

EU-Führerscheine

Führerscheine aus der Europäischen Union (EU) oder einem Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) sind bis zum Ablauf ihrer Geltungsdauer gültig, auch wenn der Inhaber seinen Wohnsitz nach Deutschland verlegt. Danach ist ein nationaler Führerschein nötig. Auch ein EU- oder EWR-Dokument ist nur gemäß der in Deutschland geltenden Bestimmungen gültig – insbesondere in Bezug auf das Alter des Inhabers beziehungsweise den Gültigkeitszeitraum.

Sollte der Führerschein bei Verlegung des ordentlichen Wohnsitzes nach Deutschland (wohnhaft an mindestens 185 Tagen im Jahr) nach vorgenannten Einschränkungen nicht mehr gültig sein, darf der Inhaber noch sechs Monate damit fahren, eine Verlängerung ist zu beantragen. Bei (drohendem) Ablauf wird auf Antrag eine deutsche Fahrerlaubnis der entsprechenden Klasse ausgestellt.

Nicht-EU-Führerscheine

Die Fahrerlaubnis aus einem Nicht-EU/EWR-Staat hat eine Gültigkeit von sechs Monaten ab Begründung eines ordentlichen Wohnsitzes in Deutschland. Doch: Die vorzulegenden Dokumente müssen zuverlässig und in geeigneter Weise nachprüfbar sein, das heißt, ein internationaler Führerschein muss mitgeführt werden beziehungsweise eine anerkannte deutschsprachige Übersetzung. Für die längerfristige Teilnahme am inländischen Straßenverkehr ist ein in der Bundesrepublik Deutschland ausgestellter Führerschein erforderlich. Die Voraussetzungen für die Erteilung der deutschen Fahrerlaubnis hängen davon ab, in welchem Staat die Fahrerlaubnis erworben wurde. Bei den 23 Staaten, die in der Anlage 11 der Fahrerlaubnis-Verordnung (FeV) aufgeführt sind und mit denen gegenseitige Anerkennungsabkommen geschlossen wurden, ist zumeist keine praktische Prüfung und selten eine theoretische Prüfung nötig, da diese die EU-einheitlichen Mindeststandards erfüllen. Und man geht davon aus, dass der Inhaber auch unter den in Deutschland bestehenden Verkehrsverhältnissen in der Lage ist, ein Fahrzeug sicher zu führen.

Bei einer Fahrerlaubnis aus Staaten, die nicht auf dieser Liste stehen, also Drittstaaten, ist eine Umschreibung in jedem Fall erforderlich. Im Unterschied zu den Staaten, welche in der Anlage 11 FeV gelistet sind, wird hier immer eine theoretische und praktische Prüfung verlangt. Im Gegensatz zum Ersterwerb einer Fahrerlaubnis sind die Inhaber einer ausländischen Fahrerlaubnis von der Ausbildungspflicht befreit.

Nähere Auskünfte erteilt die örtlich zuständige Fahrerlaubnisbehörde. Dabei ist zu beachten, dass bei allen Anliegen an die Fahrerlaubnisbehörde Ausweisdokumente wie Personalausweis, Reisepass oder Aufenthaltstitel vorgelegt werden müssen und häufig ein persönliches Erscheinen erforderlich ist. Individuelle Anfragen werden meist aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht telefonisch beantwortet. Die rechtlichen Vorschriften für die Umschreibung von Fahrerlaubnissen aus dem Ausland sind sehr vielfältig und es handelt sich immer um eine Einzelfallentscheidung. Dazu gehört auch, dass in Ausnahmefällen die Gültigkeit auf Antrag bis zu sechs Monate verlängert werden kann, wenn man glaubhaft machen kann, dass der ordentliche Wohnsitz nicht länger als zwölf Monate in der Bundesrepublik Deutschland gehalten wird. Der Antrag auf Erteilung einer deutschen Fahrerlaubnis muss beim örtlichen Straßenverkehrsamt gestellt werden. Im deutschen Führerschein wird sodann ein Vermerk aufgenommen, aus dem die Vorlage einer ausländischen Fahrerlaubnis ersichtlich ist. Der ausländische Führerschein wird von der deutschen Behörde an die Ausstellungsbehörde zurückgesandt oder in Verwahrung genommen. Ein Rücktausch ist nur bei Rückgabe der deutschen Fahrerlaubnis möglich.

Wichtig sei, bei der Kontrolle der Führerscheine auf folgende Punkte zu achten, wie Rechtsanwalt Lutz D. Fischer im Blog von LapID ausführt:

- dass die Gültigkeitsdauer des ausländischen Führerscheins noch nicht abgelaufen ist;
- ob es sich um einen nur vorläufig ausgestellten Führerschein handelt wie einen Lernführerschein;
- dass für die betreffende Fahrzeugklasse das in der Bundesrepublik Deutschland vorgeschriebene Mindestalter erreicht ist;
- dass aus dem ausländischen Führerschein hervorgeht, dass der Inhaber zum Zeitpunkt der Erteilung beziehungsweise des Erwerbs der ausländischen Fahrerlaubnis seinen ordentlichen Wohnsitz nicht im deutschen Inland hatte. Dies ist insbesondere für formal ungültige Führerscheine im Rahmen des sogenannten Führerschein-Tourismus relevant, bei dem als Ersatz für eine hier zulande entzogene Fahrerlaubnis im EU-Ausland ein neuer Führerschein ausgestellt wurde, obwohl die nötige Aufenthaltsdauer von mindestens 185 Tagen nicht erfüllt wird.

Er empfiehlt für die tägliche Praxis, wenn es um (Echtheits-)Merkmale ausländischer Führerscheine geht, die Muster des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) oder das auch als Onlineversion erschienene Loseblattwerk von Hermann Kirchner „Führerscheine der Welt“. Weitere Informationen, auch in verschiedenen Sprachen für die jeweiligen Mitarbeiter hält das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) auf seiner Internetseite vor.

MITSUBISHI MOTORS

greenmobility

MEHR HYBRID SUV

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

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

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 EUR[1] 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 insgesamt[2].

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 R 101, Outlander Plug-in Hybrid Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO_2-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-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis 2 | Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie

5 JAHRE HERSTELLER GARANTIE*

8 JAHRE FAHRBATTERIE GARANTIE*

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

Wer A sagt, muss auch ...

... B sagen?! Elektrofahrzeuge und Laden beziehungsweise Ladeinfrastruktur gehören unweigerlich zusammen. Ist Elektromobilität schon im Gros der Flotten angekommen? Und wie werden in Unternehmen mit elektrischen Flottenfahrzeugen die Themen Laden und Ladeinfrastruktur geregelt? Antworten liefert unsere Onlineumfrage.

Quelle: Webasto Group

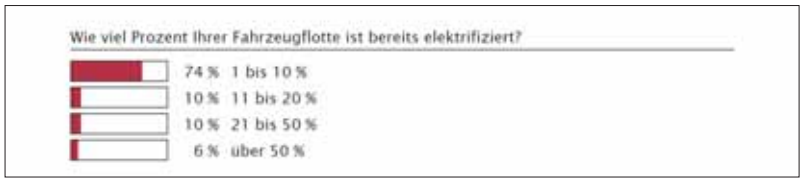
Rund 200 Teilnehmer konnten wir dieses Mal bei der Umfrage „Laden und Ladelösungen in der Flotte" verzeichnen. Da Elektromobilität in der Automobillandschaft und in den Flotten immer weiter an Bedeutung gewinnt, waren wir hier besonders gespannt auf die Antworten. Die Fuhrparks des Teilnehmerfelds setzen sich dabei ganz unterschiedlich zusammen. Während knapp die Hälfte der Befragten eher kleinere Fuhrparks bis maximal 25 Fahrzeuge verwaltet, setzen sich bei fast einem Drittel die Flotten aus über 100 Fahrzeugen zusammen.

Zum Einstieg wollten wir wissen, ob in den Fuhrparks bereits E-Autos genutzt werden. Die knappe Mehrheit antwortete hier mit „Ja" (Grafik 1). Noch hat sich Elektromobilität also längst nicht überall durchgesetzt, sie ist allerdings merklich auf dem Vormarsch.

Grafik 1

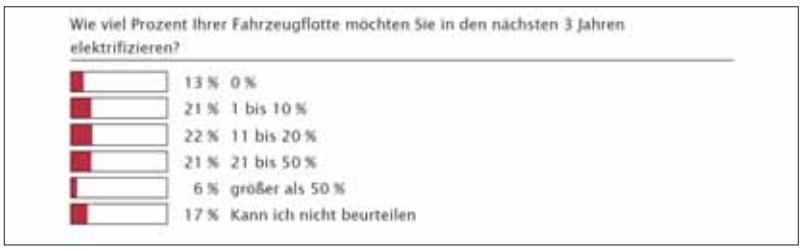
In den Fuhrparks, in denen E-Fahrzeuge bereits eingesetzt werden, ist der Anteil an der gesamten Fahrzeugflotte aber eher gering. Fast drei Viertel der hier befragten Flottenmanager benennen die Spanne mit ein bis zehn Prozent (Grafik 2).

Grafik 2



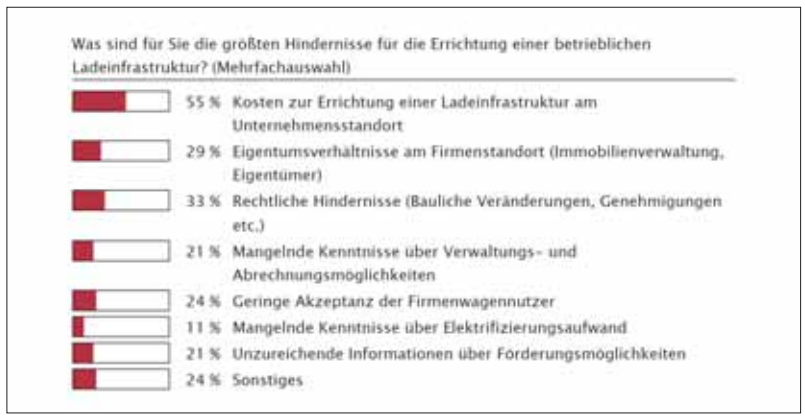
Immerhin: Der Wille ist da, die Fahrzeugflotte zumindest künftig zu elektrifizieren. So möchten insgesamt 44 Prozent ihre Flotte zu einem Teil zwischen 11 und 50 Prozent mit E-Modellen ausstatten, nur 14 Prozent schließen Elektromobilität komplett aus (Grafik 3).

Grafik 3



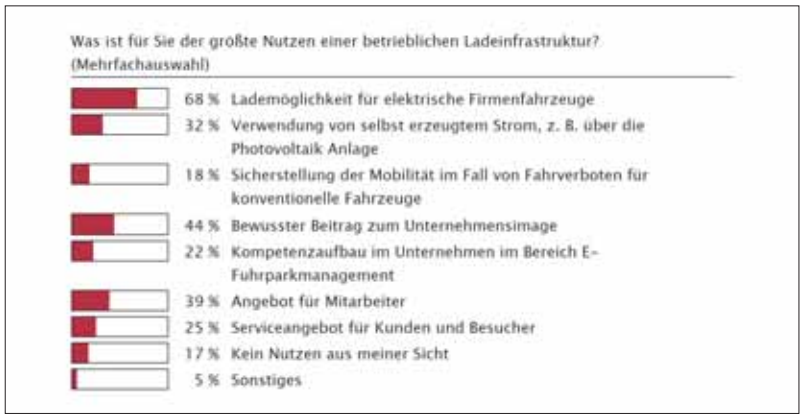
Ein großes Thema rund um die E-Mobilität ist die Ladeinfrastruktur. Die Anzahl an öffentlichen Ladesäulen wächst – und wie sieht es mit betrieblicher Ladeinfrastruktur aus? Das größte Hindernis liegt für die Mehrheit der Befragten im monetären Bereich. Ebenfalls stehen oftmals rechtliche Probleme oder Fragen im Raum und auch die Eigentumsverhältnisse am Firmenstandort wirken zum Teil erschwerend oder hinderlich. Fast ein Viertel der Befragten nennt aber auch die geringe Akzeptanz der Firmenwagennutzer als Schwierigkeit (Grafik 4). Gut möglich, dass dieser Grund durch die steigende Attraktivität der Elektromobilität in nächster Zeit immer seltener angegeben wird.

Grafik 4



Interessant sind die Antworten auch bei unserer nächsten Frage. Denn vermeintlich „nur" etwas mehr als zwei Drittel der Befragten sehen den größten Nutzen betrieblicher Ladeinfrastruktur in der Lademöglichkeit für elektrische Firmenfahrzeuge. Vielleicht erschien diese Antwort zu banal, vielleicht liegen die Präferenzen in den Fuhrparks doch zum Teil anders. Auf Platz zwei wird der bewusste Beitrag zum Unternehmensimage gewählt, ein erwartbar hoher Wert. Das Podium komplettiert mit immerhin noch 38 Prozent das entstandene Angebot für Mitarbeiter, denen damit ein Mehrwert geboten wird. Überraschend: Fast ein Fünftel der Teilnehmer sieht gar keinen Nutzen in einer betrieblichen Ladeinfrastruktur (Grafik 5).

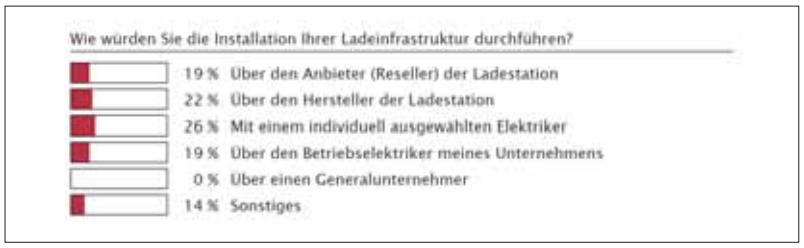
Grafik 5



Vielfach schaut man wohl noch in etwas fragende Gesichter, wenn es um die Installation einer Ladeinfrastruktur im Fuhrpark geht. Es ist bei unserer Frage bewusst der Konjunktiv gewählt worden, sodass jeder auch einfach einmal frei heraus eine Antwort wählen konnte. Die Verteilung ist hier recht ausgeglichen, lediglich der Generalunternehmer fällt komplett heraus. Etwas unerwartet würden hier die meisten Befragten –etwas über ein Viertel – ihre Ladeinfrastruktur über einen individuell auswählten Elektriker installieren lassen. Läge es nicht näher, das Ganze über den Hersteller oder Reseller der Ladestation direkt mit abwickeln zu lassen? Immerhin kommen diese Optionen auf zusammen knapp 40 Prozent (Grafik 6).

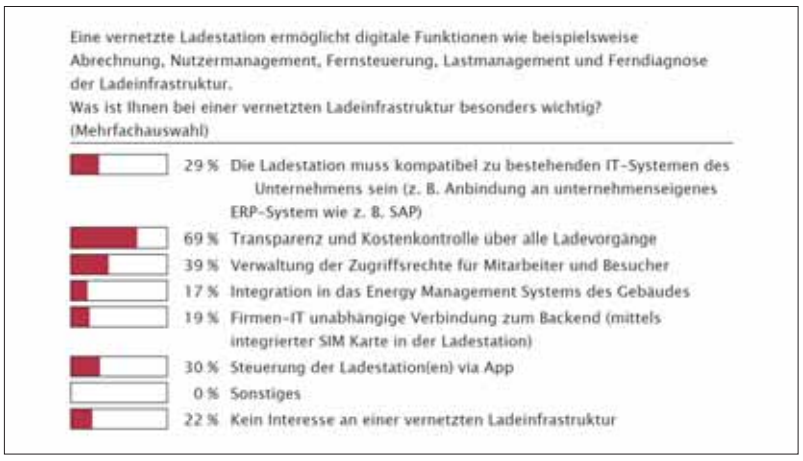
Die Digitalisierung spielt auch beim Laden eine zunehmend wichtige Rolle. Könnte man jedenfalls meinen – nicht so jedoch bei fast einem Viertel unserer Befragten, die kein Interesse an einer vernetzten Ladeinfrastruktur haben. Der Großteil ist hier aber anderer Meinung – immerhin mehr als zwei

Grafik 6



Drittel sehen bei den digitalen Funktionen vor allem die Möglichkeiten von Transparenz und Kostenkontrolle als wichtig an. Ebenfalls im Fokus, wenn auch nicht bei ganz so vielen Befragten: die Verwaltung der Zugriffsrechte für Mitarbeiter und Besucher sowie die Kompatibilität der Ladestation mit bestehenden IT-Systemen und die Steuerbarkeit der Stationen via App (Grafik 7).

Grafik 7

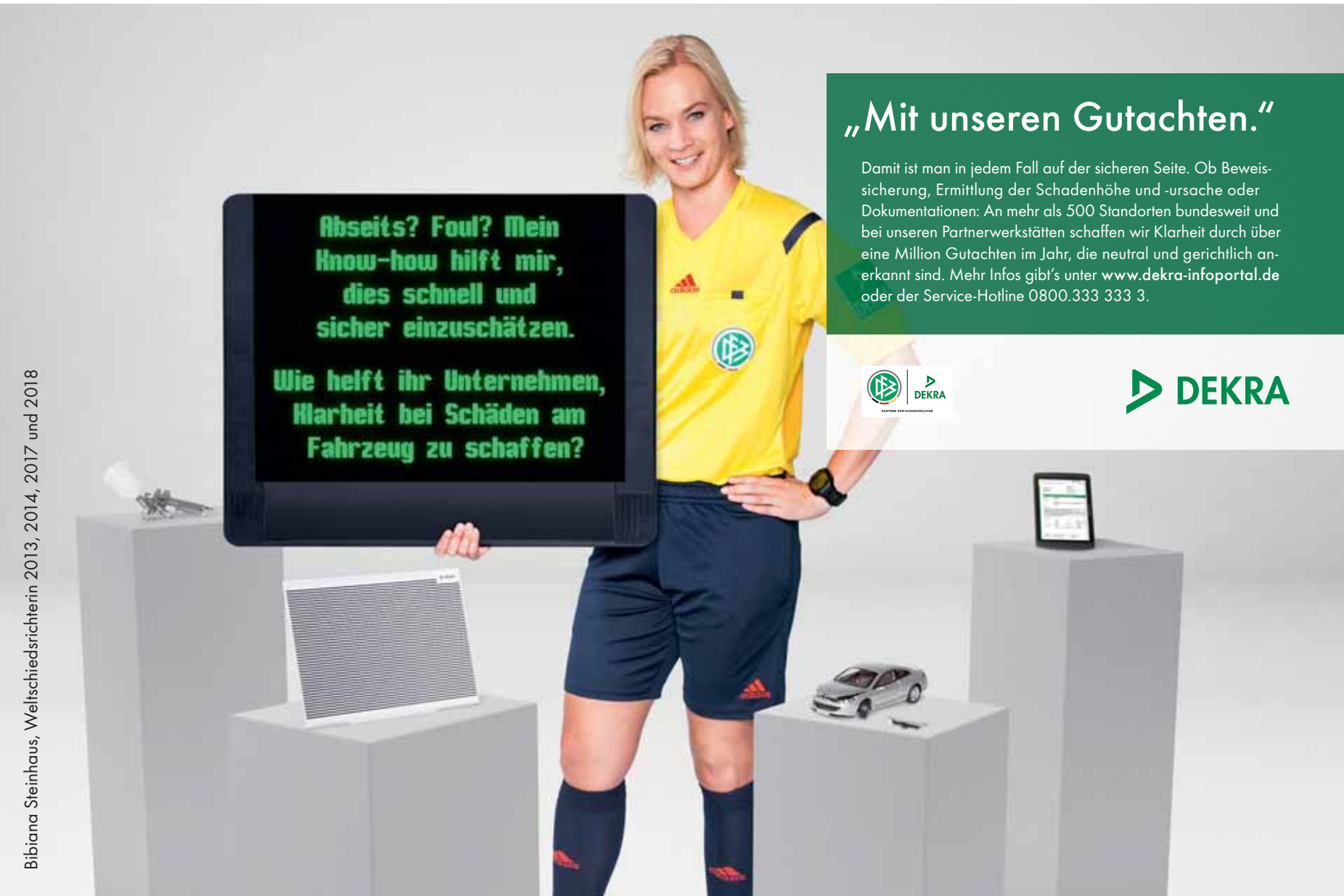


Abschließend wollten wir wissen, was den Flottenmanagern bei der „Partnerwahl" in Bezug auf die Ladeinfrastruktur wichtig ist. Wenig überraschend und neu ist der Wunsch nach einem Komplettanbieter, der alles –von der Hardware und Software über die Installation bis hin zu Servicedienstleistungen – übernimmt. Und auch Qualität aus Deutschland scheint hier gefragt zu sein. Mit 24 Prozent landet dieser Aspekt auf Platz zwei und unterstreicht die Wichtigkeit von „made in Germany". Weniger wichtig hingegen ist die automotive Erfahrung des Partners – sie kommt nur auf 15 Prozent (Grafik 8).

Grafik 8

Einige solcher möglicher Partner präsentierten sich zuletzt auch auf der IAA. So stellte beispielsweise Webasto, globaler Systempartner diverser Automobilhersteller, seine neue, intelligente Ladelösung Webasto Live vor. Die integrierte Netzwerkfunktion bietet dabei eine Bandbreite an digitalen Zusatzfunktionen. Unter anderem können mehrere Ladestationen verbunden und somit dynamisches Lastmanagement angewendet werden. Darüber hinaus sind die Nachverfolgung des Ladestatus und das Abrufen von Lade-Statistiken als Datenbasis für die Abrechnung möglich. Durch die Authentifizierung über RFID-Token lassen sich zudem separate Benutzer verwalten.

Es zeigt sich also, die Anbieterseite scheint bereit zu sein – jetzt muss nur der ein oder andere Fuhrpark noch von Elektromobilität und entsprechender betrieblicher Ladeinfrastruktur überzeugt werden.



AUF EIN WORT

Wichtiger denn je: Begleiten – Verbinden – Fördern

Die aus unserem Akronym BVF (Bundesverband Fuhrparkmanagement) entstehenden Leitbegriffe Begleiten-Verbinden-Fördern zeigen heute längst, dass die Aufgaben und Tätigkeit des Fuhrparkverbandes damit bestens zu erklären und zu vermitteln sind. Zudem merken wir, dass vor dem Hintergrund immer neuer Anforderungen und Entwicklungen auf allen Ebenen des Mobilitätsmanagements für unsere Mitglieder mehr denn je ein sinnvolles Begleiten, Verbinden und Fördern deutlich machen.

Wir stellen seit neun Jahren neutrales Wissen und Know-how bereit und begleiten unsere Mitglieder bei den täglichen Aufgaben. Außerdem versuchen wir mehr und mehr auch bei politischen Themen mitzuwirken – dies gelingt umso mehr, wenn der Verband größer und stärker wird.

Wir verbinden, das Netzwerk des Verbandes und die Vernetzung seiner Mitglieder untereinander ist einmalig in dieser Form. Dies können die inzwischen mehr als 500 Unternehmen bestätigen, die sich dem Verband angeschlossen haben. Der Erfahrungsaustausch auf regionaler und überregionaler Ebene wird von unseren Mitgliedern geschätzt.

Und natürlich fördern wir die Entwicklung von Know-how. Ein umfassendes mit neutralen Referenten gestaltetes Weiterbildungsangebot steht unseren Mitgliedern, aber auch Nicht-Mitgliedern zur Verfügung. In Kürze werden wir das Programm für 2020 veröffentlichen und soviel sei verraten: Wir haben neue Ideen und überaus sinnvolle Themen für Sie in Vorbereitung.

Selbstredend laden wir Sie ein, sich dem Fuhrparkverband anzuschließen. Informationen finden Sie auf unserer Homepage! Wie sagt eine Mitarbeiterin eines Mitglieds stets: „Heiter weiter!“ In diesem Sinne

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

FUHR PARK COCKPIT

Neue Beiträge

- Neue Informationen zum Thema Kaufrecht mit Aspekten, die für die Fahrzeugbeschaffung wichtig sind
- Informationen zur Beschaffung von Nutzfahrzeugen
- Verschiedene Neuigkeiten im Bereich Mobilitätsmanagement

Das Fuhrparkcockpit ist die umfassende digitale Know-how-Sammlung für die Praxis – exklusiv für unsere Mitglieder.

FUHR PARK RADIO

Michael Schulz erklärt, was zu einer UVV-Prüfung gehört. Der Fuhrparkverband hat mit dem BVF UVV-Ouick-Check ein sinnvolles Tool zur Unterstützung von Fuhrparkverantwortlichen entwickelt und schon einige Zeit Online-Tools im Angebot, die Zeit und Geld sparen und helfen, die Vorgaben erfüllen.
Hören Sie mal rein: fuhrparkradio.de

ZERTIFIKATS LEHRGÄNGE

Weiterbildung zur/zum zertifizierten Mobilitätsmanager/in (BVF) erfolgreich gestartet

Die vom Fuhrparkverband neu ins Leben gerufene Weiterbildung startete im August erfolgreich. Der Kurs in sechs Modulen (E-Learning und Präsenzseminar) ermöglicht und unterstützt ein effizientes und nachhaltiges Mobilitätsmanagement im Unternehmen und stellt Fachwissen für die hohen Anforderungen bereit.
Das nächste Seminar (Modul 1) findet am 4./5.3.2020 in Mannheim statt. Der vorbereitende Onlinekurs startet vier Wochen vorher.

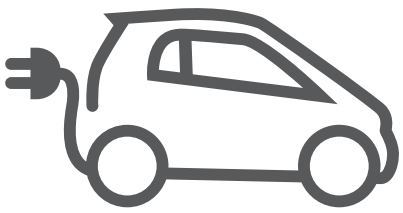
Weiterbildung zur/zum zertifizierten Fuhrparkmanager/in (DEKRA)

Bei unserem Partner DEKRA Akademie starten im Oktober und November wieder Lehrgänge. Nutzen Sie diese hochwertige Ausbildung nach dem bundesweit einheitlichen Prüfungsstandard des Fuhrparkverbandes zur Qualifizierung!
Weitere Informationen: www.fuhrparkverband.de (Rubrik „Fördern“)

RECHTLICHE ASPEKTE VON A–Z

E-Fahrzeuge im Firmenfuhrpark

Jeder, der sich mit Elektromobilität im Fuhrpark befasst, stellt fest, dass die Anforderungen komplex sind. Der Fuhrparkverband hat daher ein völlig neu konzipiertes Seminar für die Praxis entwickelt, das die Arbeit im Fuhrpark optimal unterstützt. Erstmals wird in dieser Form das Thema Elektromobilität betrachtet. Sämtliche für einen Fuhrpark relevante rechtliche Aspekte stehen auf der Tagesordnung.



E-Fahrzeuge im Fuhrpark bringen jede Menge Fragen mit sich: Auf der einen Seite gibt es steuerrechtliche Aspekte, auf der anderen Seite vielerlei Rechtsfragen. Dies fängt bei Fragen der Finanzierung an und geht über Fragen der UVV bis zur Handhabung der Ladeinfrastruktur. Außerdem sind das Thema Daten und die Privatsphäre der Nutzer zu betrachten, denn die neuen Fahrzeuge sind sehr häufig „connected“. Dies sind nur einige Aspekte, mit denen Sie sich in der Praxis befassen müssen.

Nutzen Sie dieses exklusive, in seinem Fokus und Umfang einmalige Seminarangebot und informieren Sie sich umfassend über rechtliche Themen rund um Elektro-Dienstwagen. Unser Verbandsjurist Lutz D. Fischer gibt Ihnen einen ganzheitlichen Blick auf den „Lebenszyklus“ des E-Mobils im Fuhrpark – von der Förderung und Beschaffung bis zur Nutzung und Aussteuerung. Beleuchtet werden dabei alle fuhrparkrelevanten steuer-, arbeits- und datenschutzrechtlichen Aspekte.

Seminar-Plus: Nach dem Seminar können Sie zwei Wochen lang weitergehende und vertiefende Informationen über die E-Learning-Plattform des Fuhrparkverbandes abrufen. So können Sie Ihr Wissen zeit- und ortsunabhängig vertiefen. Unser Verbandsjurist steht Ihnen in dieser Zeit auch für Fragen zum Seminarinhalt zur Verfügung.

Termine und Veranstaltungen

Oktober–Dezember 2019

SEMINARE FÜR DIE PRAXIS

16.10. Praktikerworkshop
Fuhrparksoftware:
Auswahl, Anschaffung, Einsatz

22.10. Rechtliche Herausforderungen an den Fuhrpark beim automatisierten Fahren

28.10. Zertifizierter Fuhrparkmanager/in (DEKRA) Hamburg

07.11. E-Fahrzeuge im Firmenfuhrpark – rechtliche Aspekte von A–Z

12.11. Die Besteuerung von Dienstwagen

27.11. Zertifizierter Fuhrparkmanager/in (DEKRA) München

REGIO TREFF

24.10. Düsseldorf/Wuppertal

05.11. Rhein-Main (Frankfurt)

21.11. Rhein-Neckar (Mannheim/Heidelberg)

FLEET LEARNING

15.10. Tücken der Abrechnung im Leasingvertrag
In diesem Webinar informiert Sie unser Verbandsjurist Peter Rindsfus über die wichtigsten Aspekte zur Abrechnung von Leasingverträgen aus rechtlicher und praktischer Sicht.

15.11. Mein Verband
Allen neuen interessierten Mitgliedern und Noch-Nicht-Mitgliedern zeigt Axel Schäfer in diesem Webinar, was wo zu finden ist. Außerdem informiert er über Ansprechpartner zu verschiedenenen Themen und über die Verbandsaktivitäten.

29.11. Rechtsfragen aktuell
In diesem Webinar informiert Verbandsjuristin Inka Pichler-Gieser über neue Entwicklungen in der Rechtsprechung und beantwortet Teilnehmerfragen.

03.12. Die ersten 100 Tage im Fuhrparkmanagement überleben
Das Webinar richtet sich an alle, die erst vor Kurzem mit der operativen Steuerung eines Fuhrparks betraut worden sind oder in Kürze ins kalte Wasser geworfen werden. Die meisten geraten ohne Einarbeitung an diesen Job – obwohl dieser nicht nur verantwortungsvoll ist, sondern auch rechtliche Untiefen mit persönlichen Haftungsrisiken birgt.
Marc-Oliver Prinzing gibt Ihnen Tipps für die ersten Tage, zeigt Ihnen, worauf Sie achten müssen, wo Sie sich vernetzen und informieren können und auf welche Punkte Sie besonders acht geben sollten.

WEITERE INFORMATIONEN
ZU DEN THEMEN UND VERANSTALTUNGEN
UNTER **WWW.FUHRPARKVERBAND.DE**

UMWELTAUDIT

Carglass erhält Zertifikat für nachhaltiges Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement

Mit dem BVF Umweltaudit können Unternehmen den Status Quo ihrer nachhaltigen Ausrichtung in Bezug auf die betriebsnotwendige und die betriebsbedingte Mobilität anhand einer Vielzahl von Parametern feststellen. Das hat Carglass genutzt, um die im Rahmen des Audits vorgegebenen Umwelt- und Nachhaltigkeitskriterien prüfen zu lassen. Ramona Knöpfel, Senior Experte Mobility Management & Sustainable Supply Chain Management bei Carglass, sagt: „Wir haben nun bestätigt bekommen, dass wir auf dem richtigen Weg sind und viele Dinge richtig machen. Aber auch konkrete Punkte, an denen wir uns noch verbessern müssen, stehen jetzt auf unserer Agenda. Das war ein wertvoller Prozess."

Wir freuen uns deswegen, dass wir gemeinsam mit „zukunft mobil" dem Unternehmen Carglass das Zertifikat für nachhaltiges Fuhrparkmanagement mit einer Gültigkeit von zwei Jahren übergeben können. Im Rahmen des BVF Umweltaudits wurden rund um die Mobilität alle relevanten Themen des Unternehmens betrachtet – sowohl in der Vergangenheit als auch aktuell. Es wurde geprüft, ob und wie entsprechende Maßnahmen zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele umgesetzt werden und wurden – soweit möglich und sinnvoll.

FOTO: JERRY ZHANG/ UNSPLASH

Das BVF Umweltaudit „Nachhaltiges Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement" wurde in Zusammenarbeit mit „zukunft mobil Baden-Württemberg e. V." entwickelt und kann von Mitgliedern des Fuhrparkverbandes, aber auch von Nicht-Mitgliedsunternehmen in Auftrag gegeben werden. Vor allem sind Unternehmen eingeladen, die sich Gedanken machen, wie sie wirtschaftliches und nachhaltiges Handeln vereinbaren können. Nach einer gründlichen Analyse bewerten wir im Zertifizierungsprozess die individuelle Situation im Unternehmen und bieten bei Bedarf fachliche Unterstützung bei der Auswahl und Umsetzung weiterer geeigneter praxisnaher Maßnahmen im Rahmen einer Green-Fleet-Strategie. Weitere Informationen zum Umweltaudit finden Sie auf der Homepage des Fuhrparkverbandes.

IMPRESSUM Verantwortlich für die Verbandsnachrichten: Axel Schäfer, V. i. S. d. P., Geschäftsführer Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V., Mannheim · info@fuhrparkverband.de · www.fuhrparkverband.de

Bundesverband Fuhrparkmanagement

Electrify your fleet?

Über die Einführung oder den Ausbau von Elektromobilität im Fuhrpark denken viele Unternehmen nach. Welche Gründe gibt es eigentlich, dass kein Hype ausbricht?

Elektrofahrzeuge sind in. Zumindest liegen sie in der Wahrnehmung der breiten Öffentlichkeit – so mein Eindruck – im Zeitgeist, um dem Klimawandel entgegenzutreten. Zugegeben, manchmal etwas unreflektiert und zu einseitig in den Himmel gelobt, denn es gibt nicht nur Schwarz und Weiß, also den bösen Verbrenner und den guten Elektromotor und nichts dazwischen. So ist auch in der Gesellschaft und der Diskussion von Experten aller Richtungen ein deutlicher Konflikt zu erkennen.

Elektro oder nicht? Das greift zu kurz

Wer die betriebliche Mobilität auch unter Umweltgesichtspunkten optimieren möchte, der kann sich nicht nur mit der Frage beschäftigen „Elektro oder nicht?". Doch gerade auf die Frage, ob elektrischer oder konventioneller Antrieb, fokussiert sich eine sachlich nur schwer nachvollziehbare Diskussion, die oft medial und publikumswirksam ausgetragen wird. Das Spektrum reicht vom Abstreiten, dass Änderungen bei Antriebsarten von Fahrzeugen als ein Beitrag zu ökologischer Mobilität überhaupt notwendig sind, bis zu radikalen Positionen, die Verbote (zum Beispiel Dieselverbote) als einzigen Weg sehen. Erfahrene Politiker wissen, dass Verbote in der Regel nicht der optimale Weg sind, einen gesellschaftlichen Wandel einzuleiten. Andererseits ist auch die leider zu häufig anzutreffende Meinung schwer nachvollziehbar, der Staat müsse sich raushalten. Das Ergebnis zeigt sich in wenig mutigen politischen Entscheidungen und führt dazu, dass oft einheitliche, vernünftige politisch gesetzte Rahmenbedingungen fehlen. Vielmehr gibt es eine Vielzahl von Regelungen, die den Mobilitätsverantwortlichen in Unternehmen die Arbeit eher erschweren. Ein Blick auf die Gesetzeskarte Elektromobilität erzeugt eher Kopfschmerzen, als es Klarheit signalisiert. Vor allem ist es Zeit, in Erinnerung zu rufen, dass es bei der Frage bevorstehender Änderungen im Mobilitätsmanagement nicht allein um Antriebsarten gehen darf.

Der Fuhrpark ist das mobile Herz des Unternehmens. Es dreht sich heute noch viel um das Auto im Fuhrpark. Doch wenn Unternehmen ökologisch und ökonomisch sinnvoll steuern wollen, dann muss und wird es in Zukunft kein isoliertes Fuhrparkmanagement geben. Die Zukunft heißt Mobilitätsmanagement. Der Manager soll nicht den Fuhrpark, sondern die Mobilität optimal gestalten, alle sinnvollen Möglichkeiten und Mobilitätsmittel nutzen und bereitstellen. Das bedeutet eben auch mehr, als nur über Elektromobilität und Antriebe zu reden. Das könnte ein Grund sein, warum E-Mobilität in den Unternehmen noch nicht richtig zündet und so manche staatliche Stellen frustriert sind, dass das Thema nicht vorankommt. Mit 0,177 Prozent am Gesamtbestand von 47,1 Millionen Fahrzeugen können Elektroantriebe die Welt derzeit noch nicht retten.

Anders gesagt: Die Elektrifizierung von Flotten ist ein möglicher Aspekt und Faktor, den jedes Unternehmen prüfen sollte. Andererseits ist Elektromobilität nach dem heutigen Stand nicht per se gleichzusetzen mit der besten ökologischen Alternative und schon gar nicht die einzige und abschließende Lösung aller Umweltprobleme. In der betrieblichen Praxis scheitert die schnelle Einführung und Elektrifizierung der Flotte heute aber nicht an diesen Argumenten, sondern aus ganz verschiedenen anderen Gründen.

Fehlendes Know-how

Auch wenn das erste Elektroauto bereits im 19. Jahrhundert entwickelt wurde, ist das alles noch sehr neu für uns. Entscheider brauchen umfassendes, neues Wissen. Viele glauben immer noch an Mythen, dass beispielsweise die Batterie eines BEV immer voll „getankt" (geladen) werden muss. Aber es geht nicht nur um Technik, E-Fahrzeuge im Fuhrpark bringen jede Menge Fragen mit sich. Auf der einen Seite gibt es steuerrechtliche Aspekte, auf der anderen Seite vielerlei Rechtsfragen. Dies fängt beim Punkt Finanzierung und steuerlichen Sonderregelungen an und geht über Fragen der UVV bis zur Handhabung

AUTOR

AXEL SCHÄFER

ist seit 2010 Geschäftsführer des von ihm mit initiierten und mit gegründeten Bundesverbandes Fuhrparkmanagement e. V. und Sprecher der FMFE Fleet And Mobility Management Federation Europe. Zuvor war er viele Jahre erfolgreich im Vertrieb bei führenden Leasinggesellschaften tätig, bevor er sich 1991 selbstständig machte. Der diplomierte Finanzierungs- und Leasingwirt (VWA) ist seit 1992 als Autor, Trainer/Fachreferent in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig. Seine Kernkompetenz liegt nach wie vor in Fuhrparkmanagement und Leasing. Von 1992 bis 2012 war er Autor und Herausgeber des Praxishandbuchs Fuhrparkmanagement, aktuell gibt er das Fuhrparkcockpit für Mitglieder des Fuhrparkverbandes heraus, eine digitale Know-how-Sammlung, die umfangreiches Fuhrparkwissen bereitstellt.

der Ladeinfrastruktur. Außerdem ist das Thema Datenschutz und die Privatsphäre der Nutzer zu betrachten, denn die neuen Fahrzeuge sind sehr häufig „connected“. Dies sind nur einige der Anforderungen, mit denen man sich in der Praxis befassen muss und bei denen auch der Fuhrparkverband mit Weiterbildungsangeboten Flagge zeigt.

Investitionssicherheit und Wirtschaftlichkeit

Jeder Unternehmer muss sich die Frage stellen, ob seine Investition sicher ist. Sind die Investitionskosten planbar und die laufenden Kosten kalkulierbar? Das ist bei Elektrofahrzeugen noch schwierig, denn die Möglichkeit, eine TCO-Analyse zu fahren und entsprechende Vergleiche zu erstellen, besteht eben häufig noch nicht. Die Unterschiede bei Wartungs- und Betriebskosten sind für Unternehmen nicht transparent nachvollziehbar und/oder verständlich. Hinzu kommt, dass die Verfügbarkeit von Fahrzeugen ein Problem darstellen wird, sofern Unternehmen beginnen, massiv Fahrzeuge zu ordern. Die angekündigte Bestellung von 14.000 Fahrzeugen durch die EnBW brachte große Aufmerksamkeit, denn die Produktion der Fahrzeuge ist eben noch nicht so weit angelaufen, dass Fuhrparks mit größeren Stückzahlen versorgt werden könnten. Oft sind noch keine Modelle vorhanden oder gerade lieferbar, die dem notwendigen Mobilitätsanforderungsprofil entsprechen. Die Rahmenbedingungen wie Ladeinfrastruktur, Sekundärmarkt für Gebrauchtfahrzeuge, Abrechnungsmodalitäten mit Stromversorgern und Entsorgungsfragen für die Batterien verunsichern zusätzlich. Dies wird durch häufig unterstellte unzureichende Reichweiten verstärkt.

Faktor Mensch

Was der Mensch zu dem allen sagt, wird ja gerne vergessen. Sind die Dienstwagennutzer schon so weit und überhaupt gewillt, Elektrofahrzeuge zu akzeptieren? Wie können wir sensibilisieren und vor allem die Notwendigkeit von Veränderungen deutlich machen und Begeisterung auslösen? Aber es fängt ja schon bei den internen Entscheidern an. Wer heute als Fuhrpark- und Mobilitätsmanager arbeitet, der ist in der Regel mindestens 30 Jahre alt. Er hat oft „Benzin im Blut“, ist mit Automobilen aufgewachsen, die gerade in Deutschland einen sehr hohen Stellenwert hatten und haben. Doch die Welt, das Klima, die Möglichkeiten und die Technologien haben sich verändert. Deswegen müssen sich auch unsere Verhaltensweisen und unsere Entscheidungsprogramme ändern. Nutzer alternativer Antriebskonzepte müssen bereit sein, ihr Mobilitätsverhalten mit etwas mehr Bedacht zu gestalten. Natürlich muss man im Moment noch schauen, ob die Lademöglichkeiten ausreichend vorhanden sind und so weiter. Und wie schon gesagt, eine Batterie muss nicht immer voll sein. Mit kurzen Nachladezeiten können auch größere Reichweiten gestaltet werden.

Fazit

Es geht nicht mehr allein um das Auto, es geht um integrierte Mobilität, die bewusst geplant werden muss. Die Menschen müssen darauf vorbereitet werden und bereit sein, teilweise noch ungewohnte Möglichkeiten zu nutzen und die persönlichen und ökologischen Vorteile zu erkennen. Vielleicht auch mal persönliche Vorlieben zurückzustellen, um etwas für unseren Planeten zu tun. Die Geschäftsleitung muss da vorangehen, weil es nichts anderes ist als eine Veränderung der Unternehmenskultur.

Ob für die eigenen Fahrprofile und Mobilitätsanforderungen die Elektromobilität eine wichtige Rolle spielt, muss jeder Entscheider für sein Unternehmen analysieren und festlegen. Klar ist, dass Elektromobilität als Bestandteil eines integrierten Mobilitätskonzeptes heute schon machbar und zukünftig noch besser möglich ist. Die Macher am Steuer des Mobilitätsmanagements müssen den Blick offen halten für Trends und technologische Entwicklungen und diese auch annehmen. Sie sollten Gestalter sein, denn sie haben die Erfahrung, das Know-how sinnvolle Vorschläge zur Gestaltung der Mitarbeitermobilität zu machen. Das ist ihr Job – und der wird immer wichtiger.

In Zukunft bestens fahren.

Über 7.000 Fuhrparkmanager mittlerer und großer Flotten vertrauen bereits gut 500.000 Fahrzeuge den erfahrensten Spezialisten der Branche, den VMF-Mitgliedern, an.

Mit der breit gefächerten Expertise sind die VMF-Mitglieder Ihr sicherer Partner in allen komplexen Prozessen rund um das effiziente Fuhrparkmanagement und herstellerneutrale Fullserviceleasing. Fair, wirtschaftlich und transparent.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

Deutsche Leasing
ALD Automotive
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
MOBILITY CONCEPT

Preferred Partner des VMF

PS Team
ControlExpert Redefining Rules.

Wolfgang Stahl neben dem Grandland X

Demokratisierung der Automobiltechnik

Interview mit Wolfgang Stahl, Direktor Groß- und Gewerbekunden bei Opel in Deutschland

Flottenmanagement: Herr Stahl, seit über einem Jahr sind Sie nun Direktor Groß- und Gewerbekunden bei Opel. Mit welchen Plänen sowie Vorstellungen sind Sie an die neue Position herangetreten und auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

Wolfgang Stahl: Mitte 2018 wurde ich gefragt, ob ich die Position des Direktors Groß- und Gewerbekunden bei Opel übernehmen kann. Für mich war klar, dass eines der Themen lauten muss, die Bedeutung des Flottengeschäfts für Opel weiter herauszustellen. Dadurch soll zum einen das Geschäft mit den Funktionsfahrzeugen gestärkt werden, bei denen der rationale Faktor für die Kunden im Vordergrund steht. Zum anderen soll auch unsere Attraktivität für Dienstwagenberechtigte weiter ausgebaut werden. Daneben liegt ein wesentlicher Fokus im Ausbau unserer Position im Bereich der kleinen und mittleren Flotten, insbesondere durch die Nutzung unserer herstellereigenen Full-Service-Leasingmarke „Free2Move Lease".

Flottenmanagement: Welche Produktmerkmale stehen für Sie im Vordergrund? Und wie zeigt sich dies auch in den flottenrelevanten Modellen?

Wolfgang Stahl: Wir demokratisieren die Automobiltechnik seit inzwischen 120 Jahren und bringen modernste Features in Fahrzeugsegmente, in denen die Kunden diese sonst nicht erwarten. Das ist die DNA von Opel. Beispielsweise sind dies die ergonomischen AGR Aktiv-Sitze oder das IntelliLux LED® Matrix-Licht. Gepaart wird dies mit einer hohen Qualität und Zuverlässigkeit unserer Fahrzeuge, um die Kundenzufriedenheit auch im Flottenbereich nachhaltig zu steigern.

Flottenmanagement: Beim Blick auf die gewerblichen Neuzulassungen im ersten Halbjahr 2019 zeigt sich, dass Opel sein Ergebnis aus dem Vorjahreszeitraum um mehr als 18 Prozent steigern konnte. Auf welchen Strategien beruht das starke Wachstum in diesem Bereich und wie stellen Sie auch in Zukunft ein gesundes Wachstum sicher?

Wolfgang Stahl: Wir konnten unsere traditionell gute Position in großen Fuhrparks weiter ausbauen. Unsere langjährigen Geschäftsbeziehungen gepaart mit dem attraktiven neuen Produktportfolio zeigen sich nun in den Kundenauftragseingängen. Neben dem neuen Astra, mit seinen um bis zu 21 Prozent reduzierten CO_2-Werten und den damit entsprechend gesunkenen Verbrauchswerten, sehen wir insbesondere im Nutzfahrzeuggeschäft weitreichende Chancen. Die Erneuerung unseres Nutzfahrzeugportfolios ist mit dem Launch des neuen Movano abgeschlossen und wird einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg leisten. Essenziell zum Erfolg tragen aber unsere Händler in ihrer täglichen Arbeit mit unseren gemeinsamen Gewerbe- und Flottenkunden bei. Hier leisten insbesondere unsere Flottenleistungszentren und Nutzfahrzeug-Profi-Partner hervorragende Arbeit mit großem Engagement für die Marke Opel.

Flottenmanagement: Als Vollsortimenter ist das Produktportfolio von Opel erfahrungsgemäß umfangreich und umfasst nahezu alle Fahrzeugsegmente. Welches sind Ihre Topseller im Flottengeschäft und wie wird sich Ihrer Meinung nach der gewerbliche Markt weiter entwickeln?

Wolfgang Stahl: Bezüglich des Verkaufsvolumens sind unsere Topseller aus Pkw-Sicht ganz klar Astra und Insignia. Das größte Wachstum zeigt unser Grandland X, der hier dem SUV-Trend auch im gewerblichen Segment folgt. Besonders positiv ist daran, dass wir mit dem Grandland X

Astra Sports Tourer

Vivaro

Insignia Sports Tourer

Corsa-e

Movano

Zafira Life

neue gewerbliche Kunden, Flottenbetreiber und hier insbesondere Dienstwagenberechtigte erobern konnten.

Bei den Nutzfahrzeugen hatten wir eine Sondersituation durch den Umbau der Flotte: So haben wir mit dem Combo die Erneuerung unserer Nutzfahrzeugpalette begonnen, gefolgt vom neuen Vivaro – beide auf einer Groupe-PSA-Plattform. Wir sind davon überzeugt, dass wir nach Abschluss der Erneuerung unserer Nutzfahrzeugpalette mit dem neuen Movano samt emissionsarmen Motoren in den kommenden Jahren deutlich wachsen werden.

Flottenmanagement: Auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) präsentieren die Hersteller ihre Neuankündigungen für den Automobilmarkt. Mit welchen Neuerungen sowie Produkten wartete Opel hier auf und wie schätzen Sie deren Bedeutung für das Flottengeschäft ein?

Wolfgang Stahl: Neben der Publikums-Weltpremiere des Corsa, des vollelektrischen Corsa-e und der Rallyeversion des Corsa-e, haben wir auf der IAA auch den neuen Astra, den Grandland X Hybrid4 und den Zafira Life präsentiert. Aus Flottensicht hat natürlich der neue Astra eine enorme Bedeutung: Hier gab es ein umfassendes Update und unter der Haube kommen nun hocheffiziente Dreizylindermotoren zum Einsatz, wodurch auch jeder neue Astra positiv auf unsere CO_2-Ziele einzahlt. Wenn man nun bedenkt, dass sich auch jeder neue Corsa positiv auf diese Ziele auswirkt, dann ist das ein riesiges Volumen an emissionsarmen Fahrzeugen. Gerade im Zuge der steigenden gesetzlichen Vorgaben und der immer mehr auf CO_2 ausgerichteten Flottenrichtlinien gewinnt dies für Unternehmen zunehmend an Bedeutung.

Obwohl man den Zafira Life nicht unbedingt als Erstes mit Flotten in Zusammenhang bringt, bietet er viele Einsatzmöglichkeiten, wie die ersten Gespräche mit Kunden bestätigt haben. So ist er beispielsweise gerade in der kurzen Variante mit einer Länge von nur 4,6 Metern für Dienstwagenberechtigte mit Familie eine spannende Alternative, weil er bei der Funktionalität nochmals im Vergleich zum bisherigen Zafira zugelegt hat und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Zudem sehen wir auch im Markt rund um Limousinenservices und „Ride-Hailing", wo wir gerade mit zwei Partnern zusammenarbeiten, aufgrund der eben genannten Vorzüge gepaart mit den neuesten, sparsamen Dieselmotoren ein großes Wachstumspotenzial.

Flottenmanagement: Mit dem neuen Opel Astra feierte ein echtes Flottenschwergewicht Premiere in Frankfurt. Welche Highlights hält die Rüsselsheimer Kompaktklasse in ihrer neuen Version bereit?

Wolfgang Stahl: Wir konnten durch die Umstellung auf Dreizylindermotoren und eine nochmals verbesserte Aerodynamik die CO_2-Emissionen um bis zu 21 Prozent senken, und das ganz ohne auf Fahrkomfort sowie Fahrdynamik verzichten zu müssen. Gerade in puncto Komfort haben wir beispielsweise durch die 9-Gang-Automatik einen Riesenschritt gemacht: Nicht nur, dass eine solche Automatik erstmalig in diesem Segment angeboten wird und wir damit eine Vorreiterrolle einnehmen, hat sie gerade in einem so typischen Flottenauto wie dem Astra eine enorme Bedeutung. Wie komfortabel eine solche Automatik insbesondere auf langen Strecken ist, zeigen die positiven Feedbacks aus den Erfahrungen im Insignia. Daneben haben wir natürlich einiges getan, um den neuen Astra zur Sperrspitze in der Kompaktklasse bei den Themen Fahrspaß, Komfort und Sicherheit werden zu lassen.

Flottenmanagement: Bereits im Juni 2019 wurde die sechste Generation des Corsa offiziell vorgestellt und es wurde auch bekannt gegeben, dass dieser erstmals auch als batterieelektrische Variante zu haben sein wird. Welches Potenzial sehen Sie in der Elektrifizierung des Kleinwagensegments? Für welche Branchen könnte ein Corsa-e interessant sein und warum?

Wolfgang Stahl: Elektro- und Hybridfahrzeuge werden auch im Flottenbereich das Thema der kommenden Jahre sein. Persönlich kann ich sagen, dass der neue Corsa-e sehr viel Fahrfreude bereitet, was immer eine der wichtigsten Ausgangspunkte bei einer Kaufentscheidung ist. Die rein elektrische Reichweite von 330 Kilometern erlaubt eine hohe Alltagstauglichkeit. Daneben erreichen uns natürlich auch Anfragen aus dem städtischen Bereich, von Carsharing- und Großunternehmen, die möchten, dass ihre Fahrer in Zukunft vermehrt elektrisch fahren. Das zeigt auch wieder, dass bei Unternehmen zunehmend auf die Emissionswerte und Zukunftstechnologien geachtet wird.

Der Corsa-e bietet weitreichende Einsatzgebiete für viele gewerbliche Kundengruppen, aber auch für Dienstwagenberechtigte oder Unternehmer, die mit einer Haltung zum umweltbewussten Fahren sich besonders für Elektro- und Hybridfahrzeuge interessieren.

Wolfgang Stahl: „Mit dem Grandland X konnten wir neue gewerbliche Kunden, Flottenbetreiber und insbesondere Dienstwagenberechtigte erobern"

Flottenmanagement: Wird ein batterieelektrischer beziehungsweise Plug-in-Hybrid-Dienstwagen auch privat genutzt, erfolgt unter bestimmten Voraussetzungen eine Halbierung der Dienstwagenbesteuerung. Welche Bedeutung haben solche Ansätze für eine umweltfreundlichere Mobilität und die Nachfrage nach Modellen, wie dem kürzlich präsentierten Opel Grandland X Hybrid4?

Wolfgang Stahl: Wenn wir den Grandland X Hybrid4 als Beispiel nehmen, liegen wir durch das SUV-Konzept gepaart mit der Elektrifizierung voll im Trend. Durch die Hybridisierung gewinnt der Grandland X noch an Fahrspaß und kann sogar dabei verbrauchsgünstiger bewegt werden. Bedenkt man dann noch die finanziellen Vorteile durch die halbe Dienstwagenbesteuerung, sind die Vorzeichen für einen Erfolg mehr als gegeben. Um den Mehrwert in der Flotte vollumfänglich zu heben, müssen natürlich auch die Fahrer so geschult werden, dass sie die Vorteile eines Hybrids richtig ausnutzen können. Gleichermaßen ist die Ladeinfrastruktur hier von Bedeutung.

Flottenmanagement: Wie bereits erwähnt, besetzt Opel als Vollsortimenter mehrere Segmente, darunter auch einige Sparten im Nutzfahrzeugbereich. Welche Neuheiten halten Sie für den Nutzfahrzeugbereich bereit? Inwieweit können Sie dabei den unterschiedlichen Ansprüchen seitens der Gewerke bereits ab Werk entgegenkommen?

Wolfgang Stahl: Mit dem Launch des neuen Movano ist die komplette Nutzfahrzeugpalette einmal erneuert worden, und das in zwei Dimensionen: Die eine ist, dass wir beim Combo und Vivaro jeweils auf PSA-Plattformen gewechselt sind. PSA ist in Europa marktführend im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge. Hinzu kommt, dass wir beim Vivaro von Industriebestwerten in Bezug auf Emissionswerte sowie Verbrauch sprechen können und uns die Konzernplattform ganz andere Möglichkeiten eröffnet.

OPEL FLOTTENGESCHÄFT 2018/2019	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	62.411 (Aug. 2018 - Jul. 2019, Quelle: Dataforce)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+14 % (Vorjahreszeitraum: 54.861, Quelle: Dataforce)
Verteilung des Flottengeschäfts in %	Pkw: Corsa: 14 %, Astra: 31 %; Insignia: 18 %, Grandland X: 7 %; Nfz: Combo: 22 %, Vivaro: 44 %, Movano: 34 %
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Astra; 2. Insignia; 3. Corsa
Händlernetz	390 Vertragshändler mit 425 angegliederten Zweigbetrieben zudem 753 Opel Service Partner (OSP), von denen 431 zusätzlich Autorisierte Opel Vermittler (AOV) sind ca. 145 Flottenzentren
Bedingungen für den Großkunden	min. 10 Fahrzeuge im Fuhrpark; Mindestabnahmemenge ist kundenspezifisch, gewerbliche Zulassung, Haltefrist von 6 Monaten bei einer Mindestlaufleistung von 6.000 km; Abschluss eines Liefer- oder Rahmenabkommens
Anteil Leasing/Kauf in %	60 % Leasing/40 % Kauf
Kooperationsp./Banken	Free2Move Lease, info@ opel-firmenkundencenter.de
Kontakt Key-Account-Geschäft	Oliver Weiss / Michael Haug
Internetseite für Flottenkunden	https://www.opel.de/geschaeftskunden/grosskunden/fuhrpark-fahrzeuguebersicht.html

Wolfgang Stahl (r., Opel) erläuterte im Gespräch mit Steven Bohg (l.) und Bernd Franke (Mitte, beide Flottenmanagement), wie Opel sein Flottengeschäft in Zukunft ausrichtet

In puncto Ein- und Umbauten sind wir seit jeher nicht ausschließlich über den Preis gegangen, sondern haben uns bewusst für die Zusammenarbeit mit professionellen Partnern entschieden. Dabei gehen die Individualisierungsmöglichkeiten im Vivaro beispielsweise so weit, dass wir für ganz große Kunden individuelle Lösungen anbieten. Gleichzeitig erarbeiten wir intern gerade einen Zertifizierungsprozess für Partner und überlegen, welche Werkslösungen wir anbieten wollen.

Im kommenden Jahr werden wir zudem eine vollelektrische Variante des Vivaro anbieten, die sicherlich auch für die stark wachsende KEP-Branche (Kurier, Express, Paket) auf der letzten Meile von sehr hohem Interesse sein wird. Bei den ersten Präsentationen des Modells vor Großkunden zeigte sich sehr deutlich das immense Interesse.

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

Wolfgang Stahl: Traditionell bieten wir neben unseren Ausstattungslinien Edition, Elegance sowie Innovation unsere Businesslinien an. Hervorragend ausgestattete Fahrzeuge mit einem sehr attraktiven Listenpreis haben für den Dienstwagenberechtigten den angenehmen Nebeneffekt, dass diese Businesslinien eine geringere, effektive Dienstwagenbesteuerung als herkömmliche Ausstattungslinien haben. Das gute Feedback der Flottenkunden zeigt uns, dass wir mit unseren Businesslinien auf dem richtigen Weg sind.

Flottenmanagement: Neben den Fahrzeugmodellen sind für den Fuhrparkverantwortlichen auch die Kundenbetreuung und die Rahmenbedingungen im Bereich Finanzierung und Service ausschlaggebend – wie ist Opel hier aufgestellt? Womit können Sie hier besonders punkten?

Wolfgang Stahl: Wir haben in Deutschland 145 Flottenleistungszentren und 120 Nutzfahrzeug-Profi-Partner, die spezifische Standards erfüllen – angefangen beim zertifizierten Flotten- beziehungsweise Nutzfahrzeugverkäufer bis hin zur TCO-Beratung und zu der Verfügbarkeit flottentypischer Vorführwagen. Daneben ist für uns die Qualitätssicherung ein hohes Gut, denn wir geben mit der Arbeit in den Flottenleistungszentren immer auch ein Leistungsversprechen ab. Die Zentren sind gleichzeitig auch für die Ausrollung neuer Themenfelder von Bedeutung, sei es die Beratung sowie Betreuung im Bereich Elektromobilität oder bei unserem Dienstleistungsangebot für gewerbliche Kunden und Flotten.

Bezüglich Service-Dienstleistungen haben wir im Januar 2019 mit Free2Move Lease eine große Umbruchphase begonnen, um den Kunden Lösungen aus einer Hand über unser Händlernetz anbieten zu können. Hier sind wir natürlich noch nicht dort angekommen, wo wir sein wollen – Free2Move Lease zu einem Synonym für ein gewerbe- und großkundenorientiertes Dienstleistungsangebot zu machen. Obwohl wir dieses eigene Angebot gestartet haben, waren und bleiben fremde Leasinggesellschaften weiterhin unsere Partner. Dennoch bietet uns die übergeordnete Marke Free2Move einige neue Mobilitätsmöglichkeiten, sei es im Bereich der Fahrzeugvernetzung oder bei alternativen Mobilitätsmodellen, die wir gemeinsam mit unserem Free2Move-Team entwickeln.

Flottenmanagement: Last, but not least, welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt? Was wollen Sie mit und für die Marke Opel erreichen?

Wolfgang Stahl: Wie bereits erwähnt, ist es uns ein Anliegen, den Handel für das kleine und mittlere Flottensegment sowie für das Nutzfahrzeuggeschäft weiter zu begeistern. Hier besteht noch viel ungenutztes Potenzial und darin liegen auch Chancen für weiteres Wachstum. Gleichwohl ist für uns von Bedeutung, die Relevanz des gewerblichen Marktes auch innerhalb der Organisation herauszustellen und für eine engere Verknüpfung der einzelnen Bereiche zu sorgen. Nicht zuletzt ist die vereinfachte Kommunikation zwischen uns als Organisation und dem Handel der dritte Punkt, dem wir uns widmen werden, in den natürlich auch der Bereich Digitalisierung mithinein spielt.

Mehr als eine Ladestation:
Schaltzentrale+

Jetzt Angebot anfordern:
webasto-eflotte.de

+Intelligente Steuerung Ihrer E-Flotte mit der neuen Webasto Live

- Komplette Kontrolle über Ihre E-Flotte mittels Webasto Portal+
- Anforderungsoptimiertes Laden mit dynamischem Lastmanagement
- Zukunftssicher dank Plug & Charge und 4G-Modem
- Kompatibel mit allen wichtigen Backend-Systemen über OCPP 1.6
- Professioneller Full Service in allen Projektphasen

webasto-eflotte.de

Webasto
Feel the Drive

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.

DARF MAN EIGENTLICH SEINE EIGENE HALTEVERBOTSZONE EINRICHTEN?

Immer wieder trifft man an öffentlichen Straßen auf „angebliche" Halteverbotszonen, die mit selbst erstellten Hinweisschildern und improvisierten Absperrungen („wegen Umzug/Bauarbeiten gesperrt") mit Wäscheleinen oder irgendwelchen Schnüren/Kordeln eingerichtet wurden. Teilweise werden auch Handzettel an die (vermutlich) betroffenen Nachbarn verteilt. Aber was ist davon tatsächlich erlaubt?

Eine rechtliche Grundlage für die Einrichtung einer solchen privaten abgesperrten Stellfläche gibt es nicht. Mitarbeiter des Ordnungsamtes, aber auch andere Autofahrer auf Parkplatzsuche können die selbst gebastelte Halteverbotszone abbauen und dann dort halten oder parken. Nach dem Urteil verschiedener Oberlandesgerichte sind Stühle, Tische oder was auch immer in den Absperrzonen zum Einsatz kommt, Hindernisse, mit denen der Straßenverkehrs-Teilnehmer nicht rechnen muss. Nach dem Strafgesetzbuch sind dies sogar „gefährliche Eingriffe in den Straßenverkehr".

Passiert ein Unfall aufgrund der eigenwilligen Installation, haftet der Verursacher in voller Höhe (!). Selbst die Versicherung wird wegen Fahrlässigkeit nicht zahlen wollen. Außerdem droht ein Bußgeld wegen „unerlaubter Sondernutzung", da jeder Autofahrer freie Parkflächen nutzen darf. Daher ist die einzige vernünftige Alternative eine „amtlich genehmigte Halteverbotszone".

Private Blockade von Parkplätzen ist rechtswidrig

WANN GILT EIN BUSSGELDBESCHEID EIGENTLICH ALS ZUGESTELLT?

Es passiert hin und wieder, dass man sich mehr oder weniger sicher ist, eine bußgeldwürdige „Verfehlung" (beispielsweise eine Geschwindigkeitsübertretung mit dem zugehörigen Geblitztwerden) begangen zu haben. Freudig erwartet man den Bußgeldbescheid, doch erst mal passiert nichts. Bei einer Ordnungswidrigkeit sehnt man sich dann nach dem Ablauf von drei Monaten (plus zwei Wochen für die Zustellung!), wo nichts diesbezüglich per Post eintrifft.

Doch plötzlich kommt alles ganz anders, denn ein Mahnbescheid inklusive Gebühren flattert ins Haus, obwohl vorher nichts angekommen ist. Dies ist für die Betroffenen nun eine schwierige Situation, da sie die Beweislast der Nicht-Zustellung zu tragen haben. Die ordnungsgemäße Zustellung weist allerdings im Regelfall die Post selbst nach. Es handelt sich dabei daher nicht um ein Einschreiben, sondern lediglich um eine „Zustellungsurkunde", die nicht vom Empfänger selbst entgegengenommen werden muss.

Eine Ersatzperson kann dies genauso gut, aber der Brief kann letztendlich, ist keiner anzutreffen, auch einfach in den Briefkasten gelegt werden. In diesem nicht immer nachvollziehbaren Prozess kann es darauf hinauslaufen, dass der Bescheid niemals seinen Empfänger erreicht. Die Mahnung gilt dann häufig aber trotzdem.

Auch die Nicht-Zustellung von Bußgeldbescheiden muss bewiesen werden

WARUM IST DAS TANKEN AN DER AUTOBAHN SO VIEL TEURER?

Die Ausgestaltung der Benzin- und Dieselpreise an den Autobahnen lässt schon seit vielen Jahren dazu passende Verschwörungstheorien aus dem Asphalt sprießen. Die Preisunterschiede sind jedenfalls gewaltig und können pro Tankfüllung locker mehr als zehn Euro ausmachen. Ein „Gesetz" steht auf jeden Fall nicht dahinter, allenfalls eine „Gesetzmäßigkeit". Denn seit mehr als 20 Jahren lässt sich dieser Umstand einfach belegen. Und es deutet nichts darauf hin, dass er sich so schnell wandeln wird.

Nun könnte man natürlich direkt auf die Idee kommen, dass hier mit der Bequemlichkeit der Autofahrer (erfolgreich!) versucht wird, Geschäfte zu machen. Der Rest der Angebote ist preislich schließlich auch nicht von Pappe. Die Scheu davor, die Autobahn verlassen zu müssen und erst nach einiger Verlustzeit und häufig nicht so einfach dahin zurückzufinden, mag manchen Autofahrer tatsächlich abschrecken. Allerdings ist mit heutigen Navis und Apps dieser Angst ein simples Schnippchen zu schlagen. Trotzdem funktioniert das Geschäftsmodell ja immer noch recht gut.

Autobahntankstellen: praktisch, aber teuer

Bei genauerem Hinsehen entpuppt sich der Sachverhalt dann doch als etwas komplexer als zunächst angenommen. Denn die rund 20 Cent pro Liter mehr an der Autobahn sind nicht zuletzt auch historisch bedingt und haben verschiedene Gründe, die bis heute vorhalten. So wurden 1998 unter der Ägide des damaligen Verkehrsministers Matthias Wissmann die „Nebenbetriebe" der Bundesautobahnen mit einem Erlös von rund 1,2 Milliarden DM privatisiert. Die Dienstleistungsgesellschaft „Tank & Rast" hält heute mit seitdem wechselnden Konsortien als Eigentümern 90 Prozent der Konzessionen (360 Tankstellen sowie 400 Raststätten inklusive 50 Hotels).

Allerdings betreibt Tank & Rast üblicherweise die Tankstellen und Raststätten nicht selbst, sondern sucht dafür private Pächter. Diese müssen jedoch gewisse Mindeststandards erfüllen, wozu Öffnungszeiten an 365 Tagen mit je 24 Stunden Service gehören. Dies schlägt sich dann natürlich auch im Endpreis nieder. Zudem werden die Konzessionen an Höchstbietende versteigert, die dadurch auch eine höhere Grundlast zu tragen haben. Diese Versteigerungen wirken also nochmals preistreibend.

Trotz vieler Kritik, insbesondere seitens des ADAC, hält man an dem Geschäftsmodell fest, ja erweitert es sogar. Beispielsweise durch die Tochtergesellschaft Sanifair für den Toilettenbetrieb, die mittlerweile unter anderem auch in Bahnhöfen anzutreffen ist. Das dort praktizierte und stark kritisierte Bon-System werde von der Hälfte der Deutschen nur selten oder gar nicht genutzt, wurde angeführt. Außerdem war im Privatisierungsvertrag eigentlich vereinbart worden, „die unentgeltliche Benutzung von sanitären Einrichtungen ganzjährig durchgehend sicherzustellen".

Schwimmen Sie gegen den Strom ...

Auktionen für Flottenbetreiber

... und finden Sie neue Wege für die Vermarktung von Flottenfahrzeugen

Bei Autobid.de können Sie Ihre Gebrauchten, z.B. aus dem Kauf-Fuhrpark, schneller und einfacher vermarkten. Dabei revisionssicher und zum tagesaktuellen Bestpreis. Warum? Weil 25.000 registrierte Käufer in 40 Ländern jährlich über 120.000 Fahrzeuge bei uns ersteigern – in einem hochtransparenten Bietverfahren. Wann gehen Sie Ihren eigenen Weg?

Erstkontakt: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

TOP 100 top100.de Top-Innovator 2019

autobid.de auto-auktionen

Autobid.de ist eine Marke der Auktion & Markt AG

Die unendliche Geschichte

Die Pkw-Maut beschäftigt seit Jahren die deutsche Politik

Spätestens seit 2013 sorgt die Pkw-Maut in Deutschland regelmäßig für Diskussionsstoff. Doch aus dem einstigen Prestigeprojekt der vergangenen und aktuellen CSU-Bundesverkehrsminister wurde ein Desaster, dem der Europäische Gerichtshof (EuGH) kürzlich mit einem Urteil ein Ende setzte. So dachte man zumindest ...

Kritiker der Pkw-Maut wussten es schon immer: Die Pläne von Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer und seinem Vorgänger Alexander Dobrindt (beide CSU) sind laut EuGH „nicht vereinbar mit EU-Recht". Der Kern der Ablehnung des Mautvorschlags liegt laut Urteil darin, dass die Maut ausländische Autofahrer stärker belaste als deutsche. Diese würden nämlich die Mautkosten über die Kfz-Steuer kompensieren können. Damit verstoße das deutsche Mautkonzept gegen die Grundsätze des freien Warenverkehrs sowie des freien Dienstleistungsverkehrs im EU-Binnenmarkt. Nun könnte man meinen, dieses höchstrichterliche Urteil würde einen Schlussstrich unter die leidige Debatte setzen. Weit gefehlt. Auch wenn für Minister Scheuer das Thema nun vom Tisch ist, wird gerade ihn die Pkw-Maut noch länger beschäftigen. Denn Scheuer hatte bereits vor dem Urteil aus Straßburg mit Dienstleistern Verträge geschlossen, die das Mautsystem betreiben sollten. Diese Firmen verlangen nun Schadenersatz in Höhe von 300 Millionen Euro. Hinzukommen noch die bereits aufgewendeten Vorbereitungskosten für die Pkw-Maut (etwa 50 Millionen Euro) und die Haushaltslücke, die durch bereits eingeplante Mauteinnahmen entsteht. Ab 2021 sollte die Maut nach Abzug der Kosten etwa 500 Millionen Euro in die Kassen spülen, so die optimistische Einschätzung des Verkehrsministeriums. Doch das Ministerium schlägt zurück und erhebt schwere Anschuldigungen gegenüber den Schadensersatz fordernden Unternehmen. Diese hätten weitere Verträge mit anderen Firmen abgeschlossen, ohne Zustimmung des Bundes und nachdem die EU-Richter die Mautpläne bereits gekippt hätten. Ausgang ungewiss. (Redaktionsschluss 09.09.2019)

Angesichts der derzeit sprudelnden Einnahmen aus der Lkw-Maut kann die Bundesregierung auch nicht ganz vom Thema Pkw-Maut abrücken und die bereits getätigten Ausgaben sollten im Sinne des Steuerzahlers nicht vollständig ins Leere gelaufen sein. So spricht sich Andreas Scheuer auch nach wie vor für eine Nutzerfinanzierung des deutschen Autobahnnetzes aus. Daher werden derzeit mal wieder neue Mautvorschläge politisch diskutiert und Verkehrsminister Andreas Scheuer hat eine Task Force unter Leitung von Staatssekretär Dr. Michael Güntner eingerichtet, die sich mit der Bewältigung der finanziellen und organisatorischen Folgen beschäftigt. Eine ähnliche Task Force gibt es im Übrigen seit Längerem auch für den geplanten Berliner Flughafen. Ein Schelm, der Böses dabei denkt ...

Ideenvorschläge und Anregungen für die Arbeit der neuen Task Force gibt es bereits einige. Kay Scheller, Präsident des Bundesrechnungshofs, sprach sich beispielsweise im Interview mit der Süddeutschen Zeitung vom 16. Juli 2019 für eine Umwidmung der Maut aus, denn „wenn wir von Nachhaltigkeit sprechen, gehört es dazu, vorhandene aufgebaute Ressourcen zu nutzen. Die Bundesregierung muss jetzt entscheiden, ob sie die Pkw-Maut auch ohne Kompensation einführen will. Es gibt ja viele gute Gründe, unseren gesamten Verkehr auch über die weiteren Entfernungen klimafreundlicher zu machen. Da könnte die Regierung sagen: Ja, es gibt jetzt Tools, die sind aufgebaut, die nutzen wir auch." Eine solche Umwidmung wäre beispielsweise in Form einer Öko-Maut denkbar, bei der der CO_2-Ausstoß als Bemessungsgrundlage für die Mauthöhe dienen könnte. Ebenfalls seit Längerem diskutiert wird eine EU-weite Maut, die streckenabhängig und von allen Staaten eingeführt werden würde. Dabei würde der Autofahrer pro Autobahnkilometer und nicht zeitbezogene Mautgebühren zahlen. Die EU-Kommission hatte schon 2017 ein solches Modell vorgestellt, um dem Gebühren-Chaos der Mitgliedstaaten eine einheitliche Lösung entgegenzusetzen. Ab 2023 sollte die neue Richtlinie für Lastwagen gelten, vier Jahre später auch für Autos. Dann hätte das deutsche Modell sowieso abgelöst werden müssen. Auch eine City-Maut, wie sie beispielsweise in Stockholm oder London bereits existiert, wird seit Jahren diskutiert. Diese müsste nicht zwangsweise an eine Stadt gebunden sein, sondern könnte gebietsweise erhoben werden. Der Kreativität sind bei der Entwicklung von Mautkonzepten keine Grenzen gesetzt, so scheint es. Es werden auch Modelle diskutiert, bei denen der Mautpreis von der Tages- und Wochenzeit abhängt, um eine stärkere Verkehrslenkung zu betreiben. Dann könnte auch nur eine Maut in der Rushhour erhoben werden. Dies diene, so die Befürworter, dem Verkehrsfluss und mache einen weiteren Straßenausbau an vielen Stellen unnötig. Bei diesem Modell müsste man gleichzeitig aber auch dafür Sorge tragen, dass die übrige Infrastruktur funktioniert, es also Alternativen zur Autobahn gibt.

Fazit

Egal welche Abgabe kommen wird, wenn sie kommt, dann ohne Kompensation und für alle Autofahrer. So könnte man zumindest die getätigten Ausgaben und die Regressforderungen abfedern. Ob eine Pkw-Maut überhaupt sinnvoll ist oder nicht, steht freilich auf einem anderen Blatt. Es ist zu befürchten, dass Bundes- und Landstraßen stärker genutzt werden, wenn eine Mautabgabe auf deutschen Autobahnen erhoben wird. Das wäre nicht nur ärgerlich für Kommunen und Anwohner, sondern auch ein Sicherheitsrisiko. Klar ist jedoch, dass das Verkehrsministerium jeden Cent gut gebrauchen kann ...

RENAULT
Passion for life

Seit fünf Generationen im Geschäft

Der neue Renault **CLIO**

Kostenlose Winterkompletträder[1] und Top Leasing-Angebot ab 89 € netto mtl.[2]

Mehr dazu auf renault.de/neuerclio

Neuer Renault Clio LIFE SCe 65[3]: ab 89,– € netto monatlich, Leasingsonderzahlung 0,– €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 40.000 km. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bei Kaufantrag bis 31.10.2019 und Zulassung bis 31.12.2019. Erhältlich bei allen teilnehmenden Renault Partnern.

Neuer Renault Clio SCe 65, Benzin, 48 kW: Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts: 5,8; außerorts: 4,0; kombiniert: 4,7; CO_2-Emissionen kombiniert: 112 g/km. Energieeffizienzklasse: B. Renault Clio: Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,2–4,4; CO_2-Emissionen kombiniert: 119–100 g/km. Energieeffizienzklasse: B–A (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

[1] Vier Winterkompletträder, gültig für Renault Twingo, Clio, Clio Grandtour, Captur, Kangoo, Kadjar, Mégane, Mégane Grandtour, Scénic und Grand Scénic. Für Renault Koleos, Espace, Talisman und Talisman Grandtour: gültig für vier Leichtmetall-Winterkompletträder. Ausgeschlossen sind Renault ZOE, Mégane R.S. Trophy-R, Trafic Pkw und Master Pkw. Reifenformat und Felgendesign nach Verfügbarkeit. Ein Angebot für Kleingewerbetreibende, gültig bei Kaufantrag bis 31.10.2019 und Zulassung bis 31.12.2019 bei allen teilnehmenden Renault Partnern. [2] Angebot zzgl. gesetzl. USt. und Überführung. [3] Abb. zeigt neuen Renault Clio INTENS mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Renault empfiehlt elf

renault.de

In sämtlichen Branchen denken Start-ups die Strukturen neu und bringen durch Kooperationen in langjährig gewachsene Unternehmensprozesse frischen Wind. Das Kofferwort FinTech steht für die Kombination der Wörter Financial Services und Technology (nach Gabler Wirtschaftslexikon) und umschreibt die Kerntätigkeit der Start-ups, digitale Technologien für Finanz- und Versicherungsprodukte zu entwickeln. Wie aber können Leasinggesellschaften von den Aktivitäten profitieren?

Auch in der Leasingbranche können Start-ups Geschäftsmodelle optimieren

Innovative **Impulse**

Wie in allen Unternehmen, die Dienstleistungen oder Produkte anbieten, gibt es mehrere Bereiche, die sich durch die Digitalisierung optimieren lassen. Interne Prozesse können schlanker, schneller, transparenter und sicherer gestaltet werden, wovon natürlich auch der Kunde profitiert. Im Produkt- und Dienstleistungsangebot gilt dasselbe. Sämtliche Prozesse müssen profitabel, aber auch kundengerecht und wettbewerbsfähig aufgesetzt werden. „Hier gibt es vielfältige Ansatzpunkte, bei denen die Digitalisierung es ermöglicht, bessere Angebote zu präsentieren und sich gegenüber anderen Finanzierungsformen wie dem Kredit zu profilieren. Denn viele Objekte liefern heute Daten, die dazu genutzt werden können, ergänzende Services anzubieten. Die Spanne reicht von nutzungsabhängigen Abrechnungsmodellen (pay-per-use) und Wartungs- und Reparaturdiensten, die sich punktgenau nach dem tatsächlichen Verschleiß richten, bis zur Einbindung von Fahrzeugen in komplexere Mobilitätsdienste“, sagte Dr. Matthias Pytlik, Referatsleiter Betriebswirtschaft und Finanzierung beim Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL), im März 2018 dem Portal FinCompare im Interview. Er sieht in der Zusammenarbeit zwischen FinTech- und Leasingunternehmen hervorragende Chancen auf komparative Vorteile für beide Seiten: Leasingunternehmen bieten den Kontakt zum Kunden und verfügen über fundierte Kenntnisse der Objekte. FinTechs liefern das notwendige technische Know-how, um die Geschäftsmodelle zu digitalisieren und weiterzuentwickeln.

Das machen sich bereits einige Leasinggesellschaften zunutze und gaben Auskunft über die Art und Weise der Kooperation mit Start-ups beziehungsweise warum, wie und wo sie solch passende Partner suchen und finden. Karsten Rösel, Geschäftsführer ALD Automotive: „Wir haben ein Inhouse-Start-up gegründet, um zum einen die digitale Transformation der ALD Automotive voranzutreiben und zum anderen agile Arbeitsweisen innerhalb des Unternehmens zu fördern und zu etablieren. Darüber hinaus pflegen wir vor allem in innovativen Bereichen mit starkem IT-Hintergrund und bei innovativen Geschäftsideen Kooperationen und Partnerschaften mit Start-ups. Hier arbeiten wir beispielsweise mit dem Innovation Hub der Société Générale in Berlin zusammen.“

Bei der ARI Fleet Germany GmbH kann man auf Unterstützung aus Übersee setzen, denn die Zusammenarbeit mit Start-ups hat in der Unternehmensgruppe eine lange Tradition, wie Majk Strika, Managing Director Europe, ausführt: „In den USA stehen wir mit Holman Enterprises auf verschiedenen Standbeinen, seit drei Jahren sind wir dort mit unserer Venture-Capital-Tochter stark im Markt von innovativen Lösungen vertreten. So bieten wir nicht nur Software-, Telematik- und Fahrzeug-Abo-Modelle, sondern suchen permanent nach potenziellen Ideen, die den Flottenmarkt nachhaltig verändern werden. Beispielsweise liefern wir mit Flexdrive eine Software und Finanzierungslösung, die Fahrzeug-Abo-Modelle für einen der Marktführer in den USA bereitstellt. Wir unterstützen vor allem mit unserem Wissen über den Markt, über Finanzierungsmöglichkeiten, mit Kommunikation und mit unserem Netzwerk.“

Bereits im Oktober 2018 stellte Dr. Hauke Christian Öynhausen, Leiter Konzern-Strategie der Deutschen Leasing AG, die digitale Transformation des Konzerns auf dem 3. Forum Digitalisierung des BDL in seinem Werkstattbericht dar: Die Deutsche Leasing positioniert sich als Smart Follower und setzt die digitale Transformation zweigleisig im sogenannten explore- und exploit-Pfad um. Während der exploit-Pfad die Produkt- und Prozessoptimierung, das Datenmanagement und die Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur im Rahmen des bestehenden Kerngeschäfts vorsieht, werden im explore-Pfad neue Geschäftschancen entwickelt, Prototypen geprüft und Lösungsansätze entwickelt. Hierfür hat die Deutsche Leasing die Digital Innovation Unit (DIU) als Forschungs- und Entwicklungseinheit eingerichtet. Sogenannte Trend- und Suchfelder bilden den Rahmen für die operative Ideengenerierung, eines dieser sei beispielsweise „pay-per-use“.

Auch bei der Volkswagen Leasing GmbH konnten schon einige Produkte unter Mitwirkung von Start-ups entwickelt und etabliert werden. Durch den Kauf von sunhill technologies im Smart-Parking-Bereich wurde das Geschäftsfeld Smart Parking erschlossen und dieses später durch den Kauf von PayByPhone sogar noch vergrößert. Das bald ausgerollte Produkt bringt die Vorteile, die Volkswagen Leasing vor allem in schlankeren, digitalen Prozessen von Start-ups, einer interessanten Kundenbasis oder der Erweiterung des Geschäftsmodells sieht, auf den Punkt. „In Deutschland profitieren unsere Flottenkunden im Laufe der kommenden Monate von einem speziell auf Fuhrparks zugeschnittenen Smart-Parking-Produkt von PayByPhone. Mit diesem kann der Fuhrparkmanager alle Fahrer online anlegen und erhält damit eine Sammelrechnung für alle Parkvorgänge seiner Flotte. Fahrer profitieren von einem voll digitalen Parkabrechnungsprozess, ohne Kleingeld, Fuhrparkmanager von geringerem administrativem Aufwand“, fasst Knut Krösche, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH, die Vorteile des neuen Produkts zusammen.

Dass in der Leasingbranche noch einige Vorbehalte gegenüber FinTechs bestehen, zeigte die Podiumsdiskussion im Rahmen des letztjährigen Forums Digitalisierung. Im Laufe dieser wurden jedoch einige dieser durch folgende Aussagen entkräftet: Im Ergebnis wurden FinTechs weniger bedrohlich als häufig in den Medien dargestellt eingeschätzt. Ihnen fehle bei guten Ideen letztlich der Zugang zum Markt, jedoch gebe es bereits zahlreiche Kooperationen von FinTechs und Leasinggesellschaften. Das fordert die Leasingbranche dazu heraus, sich zu öffnen, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und Kontakte zu knüpfen. Chancen dazu bietet das nächste Forum Digitalisierung, das am 18. Oktober 2019 in Berlin stattfindet und sich den Themen Unternehmenstransformation im Zeitalter der Digitalisierung sowie KI und Robotics in der Anwendung widmet.

TRANSPARENZ

Mit dem Ziel, den Neuwagenkauf im Internet transparenter zu gestalten, ist das Tech-Start-up carwow angetreten und konnte in der letzten Finanzierungsrunde in Höhe von insgesamt 28 Millionen Euro namhafte Investoren wie die Daimler AG, die Kroschke Gruppe sowie weitere Autohändler und Partner aus dem Automotive-Sektor gewinnen. Carwow fungiert als Online-Schnittstelle zwischen Autoherstellern, Händlern und Käufern. Über die Website erhält der Besucher alle Informationen, die er für eine Kaufentscheidung benötigt. Er kann sein Wunschfahrzeug zunächst konfigurieren, transparente Angebote von deutschen Vertragshändlern ermöglichen dann Vergleiche in Bezug auf Preis, Ort, Servicebewertung und Verfügbarkeit. CEO und Mitbegründer Philipp Sayler von Amende freut sich, dass namhafte Investoren durch ihre finanzielle Beteiligung die Transparenz im Kaufprozess vorantreiben und das Wachstum von carwow beschleunigen wollen. Das zeige deutlich die radikale Veränderung der Sichtweise des Automobilhandels: Die Digitalisierung werde als Chance erkannt, um den Kunden ein einzigartiges digitales Kauferlebnis zu bieten.

LETZTE MEILE

Ein umweltfreundliches, wetterfestes E-Cargo-Bike mit Fokus auf die Paketbranche hat der Hersteller ONO entwickelt. Es verfügt über einen Elektromotor mit einer Leistung von 250 Watt und beschleunigt auf bis zu 25 km/h. Der 1.400-kW-Akku ermöglicht eine Reichweite von 50 Kilometern und lässt sich in Sekunden tauschen. Container mit zwei Kubikmetern Volumen und bis zu 300 Kilogramm Zuladung können über eine integrierte Laderampe schnell gewechselt werden. Eine Kabine schützt den Fahrer vor Witterungseinflüssen und im Straßenverkehr. Um den Anforderungen der Paketbranche gerecht zu werden, setzt ONO zudem auf ein hochwertiges und einzigartiges Design auf Niveau der Automobilindustrie, für das Murat Günak, ehemaliger Chefdesigner des Volkswagen Konzerns, verantwortlich zeichnet. Die Idee hinter ONO ist zudem eine Kombination aus Produkt- und Prozessinnovation: In Verbindung mit Mikrodepots, sogenannten City Hubs, sollen ONO im Stadtgebiet den Zustellprozess nachhaltiger gestalten, beispielsweise das Lkw-Aufkommen und damit Lärm und Abgasbelastungen im urbanen Raum reduzieren. ONO kann ohne Führerschein gefahren und inklusive Wartung und Service in ausgewählten Städten gemietet werden.

ABO-BOOM

Ab sofort bietet ViveLaCar bundesweit Bestandsfahrzeuge von Marken-Vertragshändlern zur flexiblen Nutzung im Abonnement an, dazu gehören auch leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen. Das Angebot wird gestützt durch eine aktuelle Studie der puls Marktforschung GmbH, die belegt, dass sich bereits mehr als 30 Prozent der befragten Autokäufer eine Fahrzeugnutzung auch im Abo vorstellen können. Im Angebotspreis enthalten sind sämtliche Kosten wie Vollkaskoversicherung, Kfz-Steuer, Werkstatt- und Inspektionskosten. Die Bestellung erfolgt voll digital: Fahrzeug auf der Plattform auswählen, Kilometer-Paket wählen, Buchung online abschließen, Fahrzeug beim lokalen ViveLaCar-Partner abholen und dann in Zukunft lediglich tanken. Das Abonnement kann mit dreimonatiger Frist gekündigt werden. Bei den angebotenen Fahrzeugen handelt es sich ausschließlich um Neuwagen und neuwertige Gebrauchtwagen bis zu einem Alter von zwei Jahren. Somit werden bestehende Ressourcen nachhaltig genutzt und zudem sind die Fahrzeuge sofort verfügbar. Schon zum Start hat vivelacar.com mehr als 500 Fahrzeuge von über 100 zertifizierten ViveLaCar-Partnern aus ganz Deutschland im Programm.

Fahrtenbuchauflagen sind lästig, aber vermeidbar

Fahrtenbuchauflage aktuell:

Neues zu den Mitwirkungspflichten des Fahrzeughalters

Fahrtenbuchauflagen im Fuhrpark sind nicht nur für den Dienstwagennutzer, sondern auch für das Fuhrparkmanagement ein zunehmendes Ärgernis. In der Praxis der Gerichte ist in der jüngeren Zeit eine Verschärfung bei der Verhängung von Fahrtenbuchauflagen festzustellen. Dies liegt auch – aber nicht nur – an der mitunter schleppenden Mitwirkung bis hin zur völligen Verweigerung bei der Aufklärung von Verkehrsverstößen durch den Halter und dessen halterverantwortliches Fuhrparkmanagement.

Voraussetzungen für eine Fahrtenbuchauflage

Die Anordnung, ein Fahrtenbuch zu führen, setzt nach § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO voraus, dass nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften die Feststellung des Fahrzeugführers nicht möglich war.

Art, Zeitpunkt und Umfang der angemessenen und zumutbaren Ermittlungen des Fahrers stehen im pflichtgemäßen Ermessen der Polizei. § 31a StVZO verpflichtet die Polizei aber keineswegs zur Anwendung bestimmter Ermittlungsmethoden. Art und Ausmaß der Ermittlungen hängen insbesondere von der Art des jeweiligen Verkehrsverstoßes und der Bereitschaft des Kraftfahrzeughalters zur Mitwirkung bei der Fahrerfeststellung ab. Die Behörde darf ihre Bemühungen zur Feststellung des Fahrzeugführers vorrangig an den Erklärungen des Fahrzeughalters ausrichten und aus seinem Verhalten im Ordnungswidrigkeitenverfahren auf fehlende Mitwirkungsbereitschaft schließen.

Der Fahrzeughalter ist für sein Fahrzeug verantwortlich und daher erster Ansprechpartner für die Ermittlungsbehörden. Ungeachtet der Ermittlungspflicht der Behörde bleibt es daher Sache des Fahrzeughalters, Angaben zu der Person zu machen, die im fraglichen Zeitpunkt sein Fahrzeug geführt hat. Dabei obliegt es dem Halter insbesondere, dass er den ihm bekannten Fahrer benennt oder zumindest den möglichen Täterkreis eingrenzt und die Täterfeststellung durch Nachfragen bei den Nutzungsberechtigten fördert.

Auch wenn der Fahrer auf einer Lichtbildaufnahme nicht identifiziert werden kann, ist der Fahrzeughalter insoweit zur Mithilfe bei der Aufklärung verpflichtet, dass er zumindest den Personenkreis der möglichen Fahrzeugführer gegenüber der Straßenverkehrsbehörde einschränkt.

Verantwortlichkeit der Geschäftsleitung zur Fahrerfeststellung bei Firmenfahrzeugen

Bei Firmenfahrzeugen fällt es in die Sphäre der Geschäftsleitung, organisatorische Vorkehrungen dafür zu treffen, dass im Falle einer Verkehrszuwiderhandlung ohne Rücksicht auf die Erinnerung Einzelner festgestellt werden kann, welche Person zu einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Geschäftsfahrzeug benutzt hat. Die Geschäftsleitung kann deshalb ihrer Verpflichtung, bei der Feststellung des Fahrzeugführers im Ordnungswidrigkeiten- bezie-

hungsweise Verwaltungsverfahren mitzuwirken, regelmäßig nicht mit der Behauptung genügen, es sei nicht möglich, den Fahrzeugführer ausfindig zu machen (vgl. VG Arnsberg, Urteil vom 15.11.2018, Az. 7 K 3665/17).

Fehlende Angaben und fehlende Mitwirkung des Halters

Unterbleiben dahin gehende Angaben oder lehnt der Fahrzeughalter eine Mitwirkung erkennbar ab, so ist es der Behörde regelmäßig nicht zuzumuten, wahllos zeitraubende, kaum Aussicht auf Erfolg bietende Ermittlungen nach dem Fahrzeugführer zu betreiben; zumal Ermittlungsbemühungen nur dann sinnvoll sind, wenn der Täter vor Ablauf der dreimonatigen Verjährungsfrist und deren in Betracht kommenden Unterbrechungen so rechtzeitig bekannt ist, dass die Verkehrsordnungswidrigkeit noch mit Aussicht auf Erfolg geahndet werden kann. Fehlt es erkennbar an der Mitwirkungsbereitschaft des Fahrzeughalters, so reicht es aus, wenn die ermittelnde Behörde den Halter als Zeugen vorlädt und Messfotos mit einem Lichtbild des in Betracht kommenden Fahrers abgleicht.

Schickt der Fahrzeughalter den ihm übersandten Anhörungsbogen unausgefüllt oder kommentarlos zurück oder reagiert auf diesen nicht oder lehnt er unter ausdrücklichem Hinweis auf sein Zeugnis- oder Aussageverweigerungsrecht pauschal jede Mitwirkung an der weiteren Aufklärung ab, darf die Ermittlungsbehörde nach ständiger Rechtsprechung grundsätzlich von einer fehlenden Bereitschaft ausgehen, an der Aufklärung des Sachverhalts mitzuwirken. Dies gilt nach Maßgabe der Umstände des Einzelfalls auch und gerade in den Fällen, in denen der Fahrzeughalter in dem Anhörungsschreiben vorsorglich auch als Zeuge angesprochen worden ist, aber bis zuletzt jede sachdienliche Äußerung abgelehnt hatte. Erst wenn sich im Einzelfall besondere Beweisanzeichen ergeben haben, die auf die Person des Fahrzeugführers hindeuten, oder wenn besondere Umstände des Einzelfalls es naheliegend erscheinen lassen, dass der Halter bei Kenntnis bestimmter Ermittlungsergebnisse doch mitwirkungsbereit sein könnte, muss die Behörde weiter ermitteln (vgl. Bayerischer VGH, Beschluss vom 01.04.2019, Az. 11 CS 19.214).

Demgegenüber kann eine Fahrtenbuchauflage nicht angeordnet werden …

… wenn der Fahrzeughalter der Bußgeldbehörde rechtzeitig vor Ablauf der Verjährungsfrist die vollständigen Personalien des Fahrzeugführers (Vorname, Name und vollständige Adresse) mitteilt und mit hinreichender Sicherheit feststeht, dass diese Person das Fahrzeug geführt hat (beispielsweise durch einen Bildabgleich mit einer Passkopie), die Verfolgung der Verkehrszuwiderhandlung jedoch daran scheitert, dass in Ländern außerhalb der Europäischen Union eine Ahndung von Verkehrsverstößen nur sehr schwierig oder überhaupt nicht möglich ist. Die Feststellung des Fahrzeugführers ist in einem solchen Fall nicht „unmöglich" i. S. d. § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO. So lag es in einem Fall des Bayerischen VGH, in welchem der Geschäftsführer der Halterin rechtzeitig vor Ablauf der Verjährungsfrist eine Passkopie des Fahrers vorgelegt und eine vollständige Adresse in Aserbaidschan angegeben hatte (vgl. Bayerischer VGH, Urteil vom 01.04.2019, Az. 11 B 19.56). Hier ergab zum Beispiel ein Bildabgleich mit den im Zuge der Ordnungswidrigkeit angefertigten Lichtbildern mit hinreichender Sicherheit, dass die benannte Person das Fahrzeug zum Tatzeitpunkt auch tatsächlich geführt hat. Damit waren die Personalien des Täters ausreichend festgestellt, um eine Ahndung des Verkehrsverstoßes grundsätzlich zu ermöglichen. Dass es gleichwohl zu keiner Ahndung gekommen ist, lag nicht an der fehlenden Feststellung der Personalien des Fahrzeugführers, sondern daran, dass es rechtliche Schwierigkeiten gab, die mit der Ahndung von Ordnungswidrigkeiten im Ausland verbunden sind.

Fahrtenbuchauflage trotz Mitwirkung des Fahrzeughalters?

Auch wenn der Fahrzeughalter an der Feststellung mitgewirkt hat, kann die Führung eines Fahrtenbuchs angeordnet werden. Dies kann dann der Fall sein, wenn gleichwohl die gebotenen Ermittlungsbemühungen der Behörde erfolglos geblieben sind. Zur angemessenen Aufklärung durch die Behörde gehört grundsätzlich, dass der Halter möglichst umgehend (im Regelfall innerhalb von zwei Wochen) über den Verkehrsverstoß informiert wird. Die Anhörung begründet für den Halter, auch wenn sie nicht sofort erfolgt, eine Obliegenheit, zur

(Fortsetzung auf S. 62)

RECHTSPRECHUNG

VERKEHRSZIVILRECHT

Was man nicht weiß ...

Erklärung mit Nichtwissen durch Kfz-Versicherung nach Unfall: Der BGH hat kürzlich über die Zulässigkeit einer Erklärung „mit Nichtwissen" hinsichtlich der Darstellung des Unfallhergangs durch den Geschädigten seitens des unmittelbar in Anspruch genommenen Kfz-Haftpflichtversicherers entschieden.

Einen nach einem Verkehrsunfall in Anspruch genommenen Haftpflichtversicherer trifft die Pflicht, sich bei seinem Versicherungsnehmer und etwaigen unfallbeteiligten Mitversicherten zu erkundigen, ob der Vortrag des Geschädigten zum Unfallgeschehen zutrifft, bevor er sich zum klägerischen Vorbringen einlässt. Will er sich mit Nichtwissen erklären, muss er hinreichende Gründe dafür darlegen, warum er sich auf der Grundlage der erteilten Auskünfte nicht dazu einlassen kann, ob das Vorbringen des Geschädigten zutrifft. Eine Erklärung mit Nichtwissen ist nämlich nur über solche Tatsachen zulässig, die weder eigene Handlungen der Partei noch Gegenstand ihrer eigenen Wahrnehmung gewesen sind. Außerhalb des Bereichs der eigenen Handlungen und eigenen Wahrnehmung der Partei ist eine Erklärung mit Nichtwissen allerdings auch dann unzulässig, wenn und soweit eine Informationspflicht der Partei hinsichtlich der vom Gegner behaupteten Tatsachen besteht.
BGH, Urteil vom 23.07.2019, Az. VI ZR 337/18

Halterhaftung: Zurechnung der Betriebsgefahr bei zeitlich verzögertem Schaden

Die Realisierung des Schadens erst nach einer zeitlichen Verzögerung von eineinhalb Tagen steht der Zurechnung der Betriebsgefahr im Sinne des § 7 Abs. 1 StVG nicht entgegen, wenn die beim Betrieb geschaffene Gefahrenlage solange fort- und nachwirkte. Für die Zurechnung der Betriebsgefahr kommt es maßgeblich darauf an, dass die Schadensursache in einem nahen örtlichen und zeitlichen Zusammenhang mit einem bestimmten Betriebsvorgang oder einer bestimmten Betriebseinrichtung des Kraftfahrzeugs steht. Der haftungsrechtliche Zurechnungszusammenhang wird durch einen Sorgfaltspflichtverstoß eines mit der Schadensbeseitigung beauftragten Dritten in der Regel nicht unterbrochen.
BGH, Urteil vom 26.03.2019, Az. VI ZR 236/18

Wirtschaftlichkeitsgebot bei Beschaffung eines Ersatzfahrzeugs nach Unfall

Der Geschädigte, der von der Ersetzungsbefugnis des § 249 Abs. 2 Satz 1 BGB Gebrauch macht und den Schaden nicht im Wege der Reparatur, sondern durch Beschaffung eines Ersatzfahrzeugs beheben will, leistet bei der Verwertung des beschädigten Fahrzeugs dem Wirtschaftlichkeitsgebot im Allgemeinen Genüge, wenn er die Veräußerung zu einem Preis vornimmt, den ein von ihm eingeschalteter Sachverständiger in einem Gutachten, das eine korrekte Wertermittlung erkennen lässt, als Wert auf dem allgemeinen regionalen Markt ermittelt hat. Etwas anderes gilt nach dem Gebot der Wirtschaftlichkeit, wenn es sich beim Geschädigten um ein Unternehmen handelt, welches sich jedenfalls auch mit dem An- und Verkauf von gebrauchten Kraftfahrzeugen befasst. In diesem Fall ist dem Geschädigten bei subjektbezogener Schadensbetrachtung die Inanspruchnahme des Restwertmarktes im Internet und die Berücksichtigung dort abgegebener Kaufangebote zuzumuten.
BGH, Urteil vom 25.06.2019, Az. VI ZR 358/18

Geltendmachung von Privatgutachterkosten im Prozess

Die grundsätzliche Erstattungsfähigkeit der verfahrensgegenständlichen Kosten des Privatgutachters begegnet keinen Bedenken. Nach § 91 Abs. 1 Satz 1 ZPO hat die unterliegende Partei die Kosten des Rechtsstreits zu tragen, insbesondere die dem Gegner erwachsenen Kosten zu erstatten, soweit sie zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung oder Rechtsverteidigung notwendig waren. Dazu können auch die Kosten für die Einholung eines Privatsachverständigengutachtens gehören, wenn sie unmittelbar prozessbezogen sind. Zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendig ist die Einholung eines Privatgutachters dann, wenn eine verständige und wirtschaftlich vernünftig denkende Partei die Kosten auslösende Maßnahme im Vorhinein als sachdienlich ansehen durfte, wenn ohne ein solches Gutachten ein nachteiliges Gerichtssachverständigengutachten nicht erschüttert werden kann.

Die Festsetzung der für den Privatgutachter angefallenen Kosten kann nicht mit der Begründung versagt werden, die Kosten seien dem Haftpflichtversicherer der Prozesspartei entstanden. Damit ist nicht gesagt, dass der Kostenerstattungsanspruch der Partei auf den Ersatz der Kosten des Privatgutachtens nicht aufgrund einer an die Zahlung eines Dritten anknüpfenden Sondervorschrift auf diesen übergeht. Dies ist im Streitfall nach § 86 Abs. 1 Satz 1 VVG grundsätzlich der Fall. Das Beschwerdegericht wird deshalb noch zu klären haben, ob der Beklagte den Ersatz der Kosten des Privatgutachters aus eigenem Recht oder für seinen Haftpflichtversicherer (in gewillkürter Prozessstandschaft) geltend macht und ob die dafür jeweils erforderlichen Voraussetzungen vorliegen.
BGH, Beschluss vom 30.04.2019, Az. VI ZB 41/17

Schadensminderungspflicht bei fiktiver Abrechnung der Reparaturkosten

Bei fiktiver Abrechnung der Reparaturkosten muss sich der Geschädigte, der mühelos eine ohne Weiteres zugängliche günstigere und gleichwertige Reparaturmöglichkeit hat, unter dem Gesichtspunkt der Schadensminderungspflicht gemäß § 254 Abs. 2 BGB auf diese verweisen lassen. Dies gilt auch dann, wenn der Reparaturkostenkalkulation des von ihm beauftragten Sachverständigen bereits mittlere ortsübliche Sätze nicht markengebundener Fachwerkstätten zugrunde liegen. Es kann keinen Unterschied machen, ob im Privatgutachten von durchschnittlichen regionalen Stundenverrechnungssätzen markengebundener oder freier Fachwerkstätten ausgegangen worden ist. Die Frage der „Ersatzfähigkeit der UPE-Aufschläge" entscheidet sich nach den allgemeinen Grundsätzen zur Ersatzfähigkeit von Reparaturkosten.
BGH, Urteil vom 25.09.2018, Az. VI ZR 65/18

Geltendmachung fiktiver Reparaturkosten

Der Geltendmachung fiktiver Reparaturkosten steht nicht entgegen, dass die Geschädigte eine Eigenreparatur des unfallbeschädigten Fahrzeugs vorgenommen hat. Hat die Geschädigte bei dem Kauf von Ersatzteilen im Rahmen der Eigenreparatur Umsatzsteuer aufgewendet, kann sie diese grundsätzlich neben den durch ein Sachverständigengutachten ermittelten Netto-Reparaturkosten als Kosten der Schadensbeseitigung ersetzt verlangen.
LG Saarbrücken, Urteil vom 07.06.2019, Az. 13 S 50/19

(Fortsetzung auf S. 64)

Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes so weit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Auch dann wenn der Fahrzeughalter seine Mitwirkungspflichten (teilweise) erfüllt, indem er zunächst alle ihm möglichen Angaben gemacht hat, kann die Anordnung eines Fahrtenbuchs rechtmäßig erfolgen, weil es nicht darauf ankommt, ob den Fahrzeughalter ein Verschulden an der Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrers trifft.

Nach dem Gesetzeswortlaut und -zweck des § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO ist die Auferlegung eines Fahrtenbuchs nicht davon abhängig, ob der Fahrzeughalter die Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften zu vertreten hat. Der Fahrtenbuchauflage kommt vielmehr eine präventive und keine strafende Funktion zu. Sie stellt eine der Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs dienende Maßnahme der Gefahrenabwehr dar, mit der dafür Sorge getragen werden soll, dass künftige Feststellungen eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften ohne Schwierigkeiten möglich sind (vgl. VG Düsseldorf, Beschluss vom 27.02.2019, Az. 14 L 234/19).

Was, wenn der Halter behauptet, er habe keine Anhörung bekommen?

Immer wieder gibt es die pauschale Ausrede, der Halter habe kein Anhörungsschreiben bekommen. Die Behörde kann den Zugang mit einfacher Post versandter Anhörungen des Fahrzeughalters im Wege des sogenannten Anscheinsbeweises nachweisen. Für den Nachweis der Übersendung genügt – bei richtiger Adressierung – grundsätzlich ein die Übersendung bestätigender Datensatzauszug der Behörde, wenn das Anhörungsschreiben nicht als unzustellbar in Rücklauf gekommen ist und der Fahrzeughalter den Zugang nur allgemein bestreitet.

Zwar trägt die Verfolgungsbehörde die Beweislast für die Anhörung und den Zugang eines Anhörungsschreibens. Wegen Fehlens einer gesetzlichen Regelung, die eine Zugangsvermutung aufstellt, kommt es entsprechend § 130 Abs. 1 Satz 1 BGB uneingeschränkt auf den tatsächlichen Zugang der fraglichen Erklärung an den Adressaten an. Gleichwohl kann die Behörde der ihr insoweit obliegenden Beweispflicht hinsichtlich des Zugangs auch nach den Grundsätzen des Beweises des ersten Anscheins genügen, wenn sie Tatsachen vorträgt, aus denen nach allgemeiner Lebenserfahrung geschlossen werden kann, dass der Empfänger ein Schreiben tatsächlich erhalten haben muss. Dementsprechend kann ein Fahrzeughalter jedenfalls dann, wenn die Absendung eines Anhörungsschreibens durch die Behörde hinreichend belegt ist, nicht mit Erfolg einwenden, er habe den Anhörungsbogen nicht erhalten. Insoweit wird im Grundsatz als ausreichend erachtet, wenn die Übersendung anhand eines Datensatzauszugs nachvollzogen werden kann, wenn beispielsweise der in den Verwaltungsvorgängen enthaltene Datensatzauszug einen ausdrücklichen Erledigungsvermerk bezüglich des Anhörungsbogens enthält (vgl. VG Göttingen, Beschluss vom 11.06.2019, Az. 1 B 447/18).

Natürlich sind Fälle denkbar, in denen auch einfache Behördenpost nicht beim Empfänger ankommt. Und naturgemäß fällt es dann schwer nachzuweisen, dass das Schreiben, das man gar nicht erhalten hat, nicht zugestellt werden konnte. Will der Halter hier erfolgreich den Zugang bestreiten, helfen lediglich pauschale Ausreden nicht weiter. Der Halter muss vielmehr schlüssig einen „atypischen" Geschehensablauf vortragen, aus dem sich konkrete Anhaltspunkte dafür ergeben, aus welchen Gründen ihm das Schreiben nicht zugegangen ist.

Fahrtenbuchauflage bei Zeugnisverweigerung des Halters?

Die Ausübung eines Aussage- oder Zeugnisverweigerungsrechts steht der Anwendbarkeit des § 31a StVZO nach ständiger obergerichtlicher Rechtsprechung nicht entgegen. Macht der Halter eines Kraftfahrzeugs, mit dem ein Verkehrsverstoß begangen wurde, von seinem Aussage- oder Zeugnisverweigerungsrecht im Ordnungswidrigkeiten- oder Strafverfahren Gebrauch, muss er gemäß § 31a StVZO die Auflage in Kauf nehmen, ein Fahrtenbuch zu führen, wenn die Voraussetzungen dafür gegeben sind. Ein doppeltes „Recht", nach einem Verkehrsverstoß im Ordnungswidrigkeiten- oder Strafverfahren die Aussage zu verweigern und zugleich trotz fehlender Mitwirkung bei der Feststellung des Fahrzeugführers auch von einer Fahrtenbuchauflage verschont zu bleiben, besteht nicht, da es dem sicherheitsrechtlichen Zweck des § 31a StVZO widerspräche (vgl. Bayerischer VGH, Beschluss vom 15.10.2018, Az. 11 CS 18.1240).

Bei jedem Verkehrsverstoß muss der Halter den Verantwortlichen benennen

Fahrtenbuchauflage bei vorhandenem Fahrtenschreiber nicht ausgeschlossen

Die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage ist nicht von vornherein unverhältnismäßig, wenn das betroffene Fahrzeug ohnehin mit einem digitalen Kontrollgerät mit Fahrerkarte für den jeweiligen Fahrer ausgerüstet ist. Die Verpflichtung zur Ausrüstung eines Fahrzeugs mit einem Fahrtenschreiber beziehungsweise digitalen Kontrollgerät und zur Führung bestimmter Schaublätter beziehungsweise Speicherung bestimmter Aufzeichnungen für jede Fahrt spricht nicht schon für sich dafür, dass das Führen eines Fahrtenbuchs in so gelagerten Fällen nicht erforderlich und zur Erhöhung der Aufklärungs-

(Fortsetzung auf S. 64)

ROLAND ASSISTANCE

Erste Hilfe für maximale Mobilität

Mit ROLAND ASSISTANCE können Sie sich auf einen individuellen Rundum-Schutz für Ihre Flotte verlassen. Profitieren Sie von unseren flexiblen Schadenmanagement-, Unfall- und Pannendienstleistungen – zu jeder Zeit, in ganz Europa. Schalten Sie uns ein. Telefonisch: **0221 8277-3366** oder per Mail: **vertrieb@roland-assistance.de**

ROLAND ASSISTANCE verschafft uns die notwendige Flexibilität, die individuellen Kundenanforderungen im Schadenmanagement zu erfüllen.

Rudolf Rizzolli,
CEO Mobility Holding GmbH

ROLAND ASSISTANCE

RECHTSPRECHUNG

Prüfungsfrist des Kfz-Haftpflichtversicherers nach Verkehrsunfall
Jedem Kfz-Haftpflichtversicherer, von dem nach einem Verkehrsunfall Zahlung verlangt wird, ist eine angemessene Prüfungsfrist zuzubilligen, vor deren Ablauf eine Klage nicht im Sinne des § 93 ZPO veranlasst ist. Diese liegt üblicherweise bei vier bis sechs Wochen. Dem Kfz-Haftpflichtversicherer steht das Recht zu, auch in einfachen Fällen Einsicht in die Ermittlungsakte zu nehmen, um den genauen Unfallhergang abschätzen zu können sowie die Frage zu klären, in welchem Umfang ihm gegenüber berechtigte Ansprüche bestehen.
OLG Celle, Urteil vom 23.07.2019, Az. 14 U 180/18

Erstattungsfähigkeit von Beilackierungskosten bei fiktiver Schadenabrechnung
Entsprechend dem eingeholten Schadensgutachten sind auch die Beilackierungskosten erstattungsfähig. Kosten einer Beilackierung sind auch bei fiktiver Abrechnung dann erstattungsfähig, wenn der unfallbedingte Zustand des beschädigten Fahrzeugs erkennen lässt, dass eine solche erforderlich werden wird. Maßgeblich hierfür sind insbesondere Faktoren wie verwendete Lackfarbe und -art, Umgebungsbedingungen bei der Lackierung, Lackierverfahren und verwendetes Material unter Berücksichtigung des vom Sachverständigen erwähnten Umstands, dass Lackhersteller trotz Angabe des gleichen Farbcodes geringfügige Unterschiede zwischen den jeweiligen Chargen des Lackes produzieren. Dies kann nach den Ausführungen des Sachverständigen dazu führen, dass auch bei fachgerechter Lackierung ein Farbtonangleich deswegen vorzunehmen ist, um die Nachlackierung als solche im Laufe der restlichen Lebensdauer des Fahrzeugs nicht erkennbar werden zu lassen. Das Gericht kann insoweit den Ausführungen des Sachverständigen ohne Weiteres folgen. Somit verbietet sich sowohl der Abzug der bei Lackierungskosten an sich als auch eine Reduktion der Kosten für das zu verwendende Lackmaterial.
AG Kassel, Urteil vom 04.06.2019, Az. 435 C 1567/18

Bedienung des Infotainmentsystems bei 200 km/h als grobe Fahrlässigkeit
Wer ein Kraftfahrzeug mit einem weit über der Richtgeschwindigkeit liegenden Tempo fährt – hier 200 km/ h –, muss in besonderem Maße seine volle Konzentration auf das Verkehrsgeschehen richten. Schon die kurzzeitige Ablenkung durch Bedienung des sogenannten Infotainmentsystems (Navigationssystem) kann bei derartigen Geschwindigkeiten den Vorwurf der groben Fahrlässigkeit begründen, mit der Folge eines zumindest teilweisen Verlustes der Haftungsfreistellung in den einer Kaskoversicherung nachgebildeten Bedingungen eines Mietvertrags. Das Vorhandensein eines sogegannten Spurhalteassistenten reduziert den in einem entsprechenden Verhalten liegenden Schuldvorwurf zumindest bei derartig hohen Geschwindigkeiten nicht.
OLG Nürnberg, Urteil vom 02.05.2019, Az. 13 U 1296/17

Haftung für Unfall infolge Ausweichreaktion
Auch ein Unfall infolge einer voreiligen – also objektiv und auch subjektiv nicht erforderlichen – Abwehr- oder Ausweichreaktion kann gegebenenfalls dem Betrieb des Kraftfahrzeugs gemäß § 7 StVG zugerechnet werden, das diese Reaktion ausgelöst hat. Stürzt ein den Gehweg befahrender Radfahrer, der einem auf dem Gehweg zurücksetzenden Pkw auf die Straße ausgewichen ist, erst beim Wiederauffahren auf den Gehsteig, führt dies nicht zu einer Verneinung des Zurechnungszusammenhangs zwischen Zurücksetzen und Ausweichmanöver.
OLG Hamm, Urteil vom 28.05.2019, Az. 9 U 90/18

Sorgfaltspflichten beim Rückwärtsfahren in einer Baustelle
Die Gefährdungshaftung eines Kraftfahrzeugs ist nicht auf Unfälle im öffentlichen Straßenverkehr beschränkt, sondern besteht bei allen mit seinem Betrieb oder seinen Betriebseinrichtungen zusammenhängenden Unfällen, sofern der erforderliche örtliche und zeitliche Kausalzusammenhang mit dem Betrieb des Kraftfahrzeugs oder dem Versagen seiner Betriebseinrichtungen besteht. Auch im Baustellenverkehr gelten die beim Rückwärtsfahren zu beachtenden höchsten Sorgfaltspflichten. Dabei kann dahingestellt bleiben, ob man diese unmittelbar aus § 9 Abs. 5 StVO oder § 1 Abs. 2 StVO herleitet.
OLG Hamm, Urteil vom 21.05.2019, Az. 9 U 56/18

Kein Schadensersatz auf Neuwagenbasis bei sechs Wochen altem Firmenwagen
Unter Berücksichtigung der technischen Entwicklung und der heutigen wirtschaftlichen Verkehrsanschauung kann ein circa sechs Wochen zum Straßenverkehr zugelassenes Fahrzeug mit einer Laufleistung von circa 3.300 Kilometern nicht mehr als Neuwagen angesehen werden. Auch wenn man zugunsten der Geschädigten davon ausgeht, dass ihr verunfalltes Firmenfahrzeug zu Repräsentationszwecken genutzt wurde und deshalb einer Abrechnung auf Neuwagenbasis nicht schon die Eigenschaft als Firmenfahrzeug entgegensteht, scheidet eine solche Abrechnung – auch bei dem hier in Rede stehenden hochwertigen/-preisigen, aber keineswegs außergewöhnlich seltenen Serienfahrzeug – aus.

Nach einstimmiger Auffassung des Senats kann auch unter Berücksichtigung der weiteren technischen Entwicklung und nach heutiger wirtschaftlicher Verkehrsanschauung ein Fahrzeug, das zum Unfallzeitpunkt bereits knapp 3.300 Kilometer gefahren wurde und bereits über sechs Wochen zugelassen war, jedenfalls nicht mehr als Neuwagen angesehen werden, bei dem ausnahmsweise im Falle einer erheblichen Beschädigung bei der Berechnung des ersatzfähigen Schadens auch der „Schmelz der Neuwertigkeit" zugunsten des Geschädigten zu Buche schlagen kann. Ein Blick auf den Markt von sehr jungen Gebrauchtwagen beziehungsweise Fahrzeugen mit Tageszulassung auch im hochpreisigen Fahrzeugsegment bestärkt den Senat in dieser Würdigung. Die Geschädigte ist vorliegend bereits auf Wiederbeschaffungsaufwandsbasis entschädigt worden, hat also im Wege des Schadensersatzes die Mittel zur Beschaffung eines mit dem beschädigten Fahrzeug vergleichbaren unfallfreien Fahrzeugs erhalten. Der Senat vermag einstimmig keinen Grund zu erkennen, warum der Geschädigten hier darüber hinaus ein Anspruch auf Ersatz der Kosten der Anschaffung eines höherwertigen Neufahrzeugs zustehen sollte, zumal es sich vorliegend um ein Firmenfahrzeug handelt.
OLG Hamm, Beschlüsse vom 29.05.2018 und 10.04.2018, Az. I-9 U 5/18

quote von Verkehrszuwiderhandlungen auch nicht geeignet wäre. Dies ergibt sich schon aus § 57a Abs. 4 StVZO, wonach weitergehende Anforderungen in Sondervorschriften auch im Falle von Fahrtenschreibern und Kontrollgeräten unberührt bleiben. Aus dieser Regelung lässt sich schließen, dass bei mit Fahrtenschreibern ausgerüsteten Fahrzeugen die Anordnung der Fahrtenbuchauflage nach § 31a StVZO jedenfalls nicht grundsätzlich ausgeschlossen ist.

Dahinstehen kann dabei, ob ein mithilfe eines Fahrtenschreibers oder eines digitalen Kontrollgeräts erstelltes Schaublatt beziehungsweise entsprechende Aufzeichnungen grundsätzlich in gleicher Weise wie ein Fahrtenbuch zur Identifizierung des für die Verkehrsordnungswidrigkeit verantwortlichen Fahrzeugführers geeignet sind. Denn auch bei unterstellter Eignung des Schaublatts eines Fahrtenschreibers oder der Aufzeichnungen eines digitalen Kontrollgeräts mit Fahrerkarte, den Zweck einer Fahrtenbuchauflage gleichermaßen zu erfüllen, kann die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage im konkreten Einzelfall erforderlich sein, um den verantwortlichen Fahrer einer Verkehrsordnungswidrigkeit zu ermitteln. Dies gilt insbesondere in Fällen, in denen die Durchsetzung der Vorlagepflicht in Bezug auf die Fahrtenbuchauflage mit Blick auf die kurze Verfolgungsverjährungsfrist von drei Monaten bei Ordnungswidrigkeiten erfolgversprechender erscheint als die Durchsetzung der Vorlagepflicht der Schaublätter eines Fahrtenschreibers beziehungsweise der Aufzeichnungen eines digitalen Kontrollgeräts mit Fahrerkarte (vgl. VG Arnsberg, Urteil vom 15.11.2018, Az. 7 K 3665/17).

Eine Fahrtenbuchauflage ist also auch dann nicht unverhältnismäßig, wenn sie einen Lkw betrifft, der mit einem digitalen Fahrtenschreiber ausgerüstet oder auszurüsten ist. Selbst wenn ein Lkw von der Ausrüstungspflicht mit einem Fahrtenschreiber nicht gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 16 FPersV ausgenommen sein mag, weil er neben Transportfahrten innerhalb eines Umkreises von bis zu 100 Kilometern auch für längere Fahrten eingesetzt wird, ist ein Fahrtenschreiber dann nicht zur Fahrerfeststellung geeignet, wenn der Halter seiner Mitwirkungspflicht, die entsprechenden Daten herauszugeben oder den Namen des Fahrers zu nennen, nicht nachkommt (vgl. Bayerischer VGH, Beschluss vom 07.01.2019, Az. 11 CS 18.1373).

DSGVO steht Fahrtenbuchauflage nicht entgegen

Bei Firmenfahrzeugen ist für die Frage des zumutbaren behördlichen Ermittlungsaufwands zur Fahrerfeststellung im Wesentlichen maßgeblich, dass es in der Sphäre der Leitung des Betriebs liegt und deren Aufgabe ist, sicherzustellen, dass im Falle einer Verkehrszuwiderhandlung ermittelt werden kann, welcher Person zu einem bestimmten Zeitpunkt das betreffende Fahrzeug überlassen worden ist. Demgegenüber ist es nicht Sache der Behörde, innerbetrieblichen Vorgängen und Unterlagen nachzuspüren, denen die Führung des Betriebs ungleich näher steht. Deshalb kann von der Betriebsführung im Rahmen der Mitwirkungspflicht die Benennung

des Fahrers verlangt werden, durch den ein Verkehrsverstoß begangen wurde.

Dem kann der Halter vorliegend jedenfalls nicht entgegenhalten, durch die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) vom 27. April 2016 an der Preisgabe des Namens der Fahrzeugführerin gehindert gewesen zu sein. Die DSGVO findet für die Ermittlungen der Polizei nämlich von vornherein wohl schon keine unmittelbare Anwendung oder es würde sich wenigstens um eine nach den Anforderungen der DSGVO auch ohne Einwilligung der betreffenden Person gerechtfertigte Datenverarbeitung gehandelt haben. Die DSGVO wurde in Deutschland insbesondere durch Regelungen im Teil 3 des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) vom 30. Juni 2017 in nationales Recht umgesetzt, dessen Anwendungsbereich nach § 45 Satz 1 BDSG die Ermittlung, Verfolgung, Ahndung und Vollstreckung von Ordnungswidrigkeiten ausdrücklich mit umfasst.

Auch dem präventiv angeordneten Führen eines Fahrtenbuchs steht die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nicht entgegen. Soweit diese trotz der Regelung in Art. 2 Abs. 2 Buchst. d DSGVO, die die Abwehr von Gefahren für die öffentliche Sicherheit vom Anwendungsbereich der Datenschutz-Grundverordnung ausnimmt, etwa auch wegen Art. 2 BayDSG überhaupt anwendbar ist, ist auch insoweit eine entsprechende Verarbeitung der Daten der jeweiligen Fahrzeugführer wiederum über die vorgenannten Bestimmungen in Art. 6 Abs. 1 Buchst. c und e DSGVO auch ohne Einwilligung der betreffenden Personen gerechtfertigt (vgl. VG Regensburg, Urteil vom 17.04.2019, Az. RN 3 K 19.267).

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.

Guter Rat ist teuer?

Fuhrparkverantwortlichen ist zu empfehlen, im Rahmen ihrer Möglichkeiten anhand der Fuhrparkunterlagen den Fahrer zu benennen, dem das Fahrzeug zum Tatzeitpunkt der Verkehrsordnungswidrigkeit zugewiesen war. Anhörungsbögen sollten zeitnah an die Behörde zurückgesendet werden, am besten per Telefax oder in anderer Form, die den Zugang des Schriftstücks nachweist. Andernfalls droht eine Fahrtenbuchauflage, im schlimmsten Falle sogar für den gesamten Fuhrpark. Wie das konkrete Prozedere im Umgang mit Anhörungsbögen aussieht, hängt maßgeblich von innerbetrieblichen Abläufen, Zuständigkeiten und der Dokumentation der Fahrzeug- und Fahrerunterlagen ab. Eine maßgeschneiderte Lösung nach entsprechender Beratung ist meist kostengünstiger als die Kosten, die ein Fehler im Umgang mit behördlichen Anhörungsbögen verursachen kann.

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

21 TAGE

Alle erdgasbetriebenen SEAT-Modelle sind ab sofort via SEAT Fast Lane bestellbar und stehen gemäß Angaben der Spanier innerhalb von 21 Tagen nach der Bestellung zur Auslieferung bereit. Der Autobauer setzt als einer der führenden Hersteller für erdgasbetriebene Fahrzeuge bereits seit geraumer Zeit auf diese alternative Antriebstechnologie und hat erst kürzlich seine komplette CNG-Modellpalette mit überarbeiteten Motoren aufgefrischt. Bernhard Bauer, Geschäftsführer der SEAT Deutschland GmbH, sagt: „Unsere TGI-Motoren stoßen im Vergleich zu konventionellen Verbrennern bis zu 25 Prozent weniger CO_2, bis zu 95 Prozent weniger Stickoxide und so gut wie gar keine Rußpartikel aus. Und: Wer sein Auto mit Biomethan betreibt, ist im Alltag nahezu klimaneutral unterwegs. Steuerliche Vergünstigungen und der Preisvorteil bei jedem Tankvorgang sind zudem zusätzliche Anreize für ein CNG-Fahrzeug. Gerade für Vielfahrer und für Flotten sind Fahrzeuge mit komprimiertem Erdgas sinnvoll."

PARKHAUS DER ZUKUNFT

Die Elektromobilität nimmt immer mehr an Fahrt auf. Dadurch verändern sich auch die Anforderungen an die Verkehrsinfrastruktur in unseren Städten. Hierzu gehören etwa der Ausbau des Ladenetzes sowie neue digitale Angebote für Kunden in ganz Europa. Das Energieunternehmen innogy und der Parkraumbetreiber APCOA wollen gemeinsam Lösungen zur Gestaltung von Mobilitätszentren der Zukunft entwickeln. Dazu haben beide Unternehmen eine Absichtserklärung unterzeichnet. Im Wesentlichen beschäftigen sich die Unternehmen dabei mit der Ausstattung von Parkhäusern mit Ladeinfrastruktur für E-Autos, der digitalen Kundenansprache und der gemeinsamen Entwicklung neuer Dienstleistungsangebote. „Parkhäuser spielen bei der Energiewende in der Stadt sowie beim Ausbau der Elektromobilität und der öffentlichen Ladeinfrastruktur eine wichtige Rolle. Mit Photovoltaik auf Dächern und an Fassaden, Batteriespeichern und intelligenten Energiemanagementsystemen kann das Parkhaus der Zukunft zur Energiezentrale werden. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, Parkhäuser als Standorte für digitale Infrastruktur zu nutzen. Mit dem Projekt werfen wir einen Blick in die Stadt der Zukunft und zeigen, wie die Digitalisierung der Infrastruktur sowie der Ausbau der Elektromobilität die Lebensqualität der Menschen verbessern kann", so Hildegard Müller, Vorstand für Netz & Infrastruktur bei innogy.

NEUE INTERNET-FUNKTION

Im Jahr 2020 wird Ford ein vom Ford Mustang inspiriertes, rein batterieelektrisches SUV als Teil einer umfassenden Reihe elektrifizierter Modelle auf den Markt bringen. Eine kürzlich von Ford in Auftrag gegebene Umfrage ergab, dass die meisten Studienteilnehmer künftig ein elektrifiziertes Fahrzeug besitzen möchten, wobei fast die Hälfte der Befragten (45 Prozent) angibt, dass die Unabhängigkeit von herkömmlichen Kraftstoffen ein klarer Vorteil von rein batterieelektrischen Fahrzeugen ist. Allerdings geben 40 Prozent der befragten Personen offen zu, wenig oder gar keine Kenntnisse über Elektrofahrzeuge zu haben, was bedeutet, dass sie den Wechsel von der Zapfsäule zur Ladestation in naher Zukunft eher nicht vornehmen werden. Vor diesem Hintergrund ermöglicht eine neue, interaktive Funktion auf der Internetpräsenz von Ford allen interessierten Seitenbesuchern, ihre täglichen Fahrstrecken einzugeben und herauszufinden, wie lange beziehungsweise wie weit sie fahren können, bis ein erneutes Aufladen des Akkus erforderlich wird (*www.ford.de/kaufberatung/informieren/hybrid-elektrofahrzeuge/vollelektrisch*). Die Angaben erfolgen auf Grundlage des geplanten, rein batterieelektrischen Ford-SUV, welches über eine Reichweite von bis zu 600 Kilometern verfügen wird.

WALLBOX FÜR ALLE

Volkswagen will die Elektromobilität für möglichst viele Menschen attraktiv und bezahlbar machen. Zum Start des neuen ID.3 bringt die Marke deshalb auch die passende Wallbox auf den Markt: Mit dem ID. Charger können Kunden ihr E-Auto künftig bequem und schnell zu Hause laden, verspricht der Autobauer. Die Wallbox bietet eine Ladeleistung von bis zu elf Kilowatt und lädt damit deutlich schneller als eine normale Haushaltssteckdose. Der ID.3 mit 58-kWh-Batterie kann damit in rund sechs Stunden komplett aufgeladen werden. Der Einführungspreis beginnt bei 335 Euro (netto). Rund die Hälfte aller Ladevorgänge von Elektroautos wird nach Schätzung von Volkswagen künftig am heimischen Stellplatz erfolgen. Volkswagen wird den ID. Charger in drei Versionen anbieten, die sich vor allem durch ihre digitalen Funktionen unterscheiden. Alle drei Versionen können ab Ende November bestellt werden. Vor dem Kauf können Kunden in einem kostenlosen Online-Check prüfen, ob die Installation bei ihnen problemlos möglich ist. Auf Wunsch übernimmt Volkswagen auch die fachgerechte Installation und Inbetriebnahme der Wallbox.

VERNETZT

Vodafone und Geotab haben im Rahmen der IAA eine Kooperation für vernetzte Mobilität von Lastkraftfahrzeugen, Transportern und des gesamten Fuhrparks gestartet. Der Telekommunikationskonzern und der Experte für Telematikdienste bringen ab sofort ganze Fahrzeugflotten gemeinsam ins Internet der Dinge und wollen so das Flottenmanagement effizienter und den Straßenverkehr sicherer machen. Die Telematikplattform von Geotab wächst mit dem Netz und der Datenanalyse von Vodafone zu einer neuen Telematik- und Analyseplattform (Vodafone Business Fleet Analytics) zusammen. So würden Flottenmanager künftig alle Fahrzeuge im Blick behalten und dann immer wissen, wo sich die Einsatzfahrzeuge befinden, ob die Fahrer die vorgegebenen Ruhezeiten einhalten, ob alle Fahrzeugkomponenten fehlerfrei funktionieren oder ob sich technische Fahrzeugschäden andeuten. Edward Kulperger, Europa-Chef von Geotab, sagt: „Wir glauben, dass die Marke, Reichweite und Erfahrung von Vodafone im Bereich Telematik in Kombination mit der Entwicklung und der offenen Plattform von Geotab die Einführung von Flotten- und Mobilitätsdiensten beschleunigen wird."

BEITRITT

Kia und Hyundai werden sich an dem von globalen Automobilherstellern gegründeten Joint Venture Ionity beteiligen. Damit werden die zur Hyundai Motor Group gehörenden Schwesterunternehmen gemäß eigenen Angaben eine zentrale Rolle dabei spielen, die Verfügbarkeit und den Komfort von Ladestationen für Elektroautos zu verbessern. Der Beitritt der koreanischen Hersteller zu Ionity soll deren europäischen Kunden deutliche Vorteile bringen. Von 2021 an werden Elektrofahrzeuge von Kia und Hyundai mit 800-Volt-Ladesystemen ausgestattet, um die maximale Ladeleistung von 350 Kilowatt, die das High Power Charging (HPC) des Ionity-Netzwerks bietet, voll ausschöpfen zu können. Durch die Nutzung der HPC-Stationen lassen sich die Ladezeiten erheblich verkürzen und Langstreckenfahrten erleichtern. Ionity ist ein 2017 gegründetes Joint Venture der BMW Group, Daimler AG, Ford Motor Company und der Volkswagen Group mit der Porsche AG. Das Unternehmen betreibt bisher rund 140 Ladestationen in Europa, weitere 50 befinden sich im Aufbau. Die Stationen arbeiten mit dem universellen Ladestandard CCS (Combined Charging System) und gewährleisten dadurch eine größtmögliche Kompatibilität mit verschiedensten Elektrofahrzeugen.

NACHHALTIGE GESCHÄFTSSTRATEGIE

Mercedes-Benz geht den nächsten Schritt zur klimaneutralen Mobilität mit „Ambition 2039“ und treibt die Umsetzung des Ziels nach eigenen Angaben konsequent mit seinen Lieferanten und Partnern voran. Dafür hat Mercedes-Benz im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtung entlang der gesamten Wertschöpfungskette eine Nachhaltigkeitspartnerschaft mit Farasis Energy (Ganzhou) Co., Ltd. vereinbart. Markus Schäfer, Mitglied des Vorstandes der Daimler AG verantwortlich für Konzernforschung & Mercedes-Benz Cars Entwicklung: „Mit der Ambition 2039 haben wir die Weichen für nachhaltige Mobilität gestellt. Bei der Umsetzung unseres langfristigen Ziels der Klimaneutralität setzen wir neben der konsequenten Elektrifizierung unserer Produktpalette auch in der Lieferkette an: Bereits für die nächste Fahrzeuggeneration unserer Produkt- und Technologiemarke EQ soll ein Teil der Batteriezellen zu 100 Prozent mit Strom aus erneuerbaren Energien produziert werden.“

EICHRECHTSKONFORM

Die Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) in Braunschweig hat EnBW eine Baumusterprüfbescheinigung für die AC-Ladestationen der Modelle LS 3.2-ER und LS 4.0 ausgestellt. Damit ist sichergestellt, dass die Ladelösungen des Energieunternehmens den Anforderungen des deutschen Eichrechts sowie des Verbraucherschutzes entsprechen. Die beiden eichrechtskonformen Ladestationen, die EnBW LS 3.2-ER und deren Weiterentwicklung EnBW LS 4.0, sind in weiten Teilen Baden-Württembergs sowie im Bundesgebiet bereits in Betrieb. Zukünftig können Nutzer alle Verbrauchswerte ihrer Ladevorgänge mit ihrer Rechnung abgleichen. Das Thema Eichrecht treibt derzeit die Elektromobilitätsbranche um: Laut Gesetzgebung müssen Messwerte öffentlicher Elektroladepunkte eichrechtskonform und für den Verbraucher überprüfbar sein. „Das ist ein Schritt zu mehr Transparenz und für uns ein wichtiges Anliegen. Denn das schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist für die aufstrebende E-Mobilitätsbranche ein entscheidender Erfolgsfaktor“, erklärt Marc Burgstahler, der den Bereich Elektromobilität bei der EnBW verantwortet. Über den Betrieb eichrechtskonformer AC-Ladelösungen hinaus ist es das Ziel der EnBW, bis Ende 2020 deutschlandweit 1.000 Schnellladestandorte zu betreiben. Dafür kooperiert die EnBW unter anderem mit dem größten deutschen Autobahnraststätten-Betreiber Tank & Rast, den Tankstellenbetreibern Shell und OMV sowie mit großen Handelsunternehmen wie hagebau und Euronics.

E-TRON 50 QUATTRO

Audi bringt eine neue Leistungsstufe seines elektrisch angetriebenen SUV auf den Markt, den Audi e-tron 50 quattro. Seine beiden E-Maschinen leisten 230 Kilowatt und geben 540 Newtonmeter Drehmoment ab. Mit 71 Kilowattstunden Brutto-Energieinhalt sorgt die Batterie für mehr als 300 Kilometer Reichweite im WLTP-Zyklus, so der Autobauer. In Deutschland startet das Modell, das den Einstieg in die e-tron-Familie bildet, für weniger als 59.000 Euro (netto) in den Verkauf und erfüllt so die Voraussetzungen für den Umweltbonus. Wie das Modell zur Markteinführung hat auch die Einstiegsversion je eine E-Maschine an Vorder- und Hinterachse. Bei 190 Kilometern pro Stunde endet der Vortrieb elektronisch abgeregelt. Um den höchsten Wirkungsgrad zu erzielen, ist in den meisten Fahrsituationen nur die hintere E-Maschine aktiv, die vordere wird bei Bedarf prädiktiv zugeschaltet. Im Zusammenspiel mit modernen Fahrwerkskomponenten samt Luftfederung und dem tiefen Fahrzeugschwerpunkt soll die Regelung des elektrischen Allradantriebs für hervorragende Dynamik und Stabilität sorgen. Das Modell ist im vierten Quartal 2019 für den europäischen Markt bestellbar.

GKK GO L D 2.0

Gutachten. Kalkulation. Kompetenz.
GKK

Gutachten Online Leistung Dynamik

Mit unserer einzigartigen Anwenderplattform GKK GO L D 2.0 werden auch Ihre Abläufe einfacher, intuitiver und schneller. Wir senken Ihre Leasingrückgabekosten mit dem GKK Return Check.

Ihre Vorteile:

- Eine der stärksten SV-Organisationen in Deutschland
- Über 210 festangestellte Mitarbeiter
- Zentrales und IT-gestütztes Auftrags- und Qualitätsmanagement
- Attraktive Produktpreise
- Bundesweit qualitätsgesicherte Gutachtenerstellung am Fahrzeug
- Maßgeschneiderte Produkte und Schnittstellen für Ihren Fuhrpark

Listen to our customers

GKK Gutachten GmbH | Ihr Ansprechpartner: Marius Klosa | 0211.687806-30 | 0170.5628200 | marius.klosa@gkk-gutachten.de

Interview mit Klaus Huber und Robin Geisler (Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens eeMobility, Anbieter für Ladelösungen für gewerbliche Flotten)

Robin Geißler (r.) und Klaus Huber (Mitte, beide eeMobility) berichten Simon Pfost (l., Flottenmanagement) von den Entwicklungen bei eeMobility

Einfach und skalierbar

Flottenmanagement: Das Wort „Mut" spielt in Ihrem Unternehmen und auch in Ihrer aktuellen Kampagne eine große Rolle. Woher haben Sie im Jahr 2015 den Mut genommen, eeMobility zu gründen? E-Mobilität hatte damals noch nicht annähernd die Relevanz wie heute …

Robin Geisler: Das eigene Erleben und der eigene Bedarf waren entscheidende Punkte, warum wir eeMobility gegründet haben. Ich fahre selbst seit 2013 ein Elektroauto und habe recht schnell realisiert, dass das Elektroauto einen disruptiven Charakter hat und die Nutzung mehr Spaß machte als bei den bis dato existierenden Formen der Mobilität. Ebenfalls ein wichtiger Aspekt: Man ist dabei CO_2-neutral unterwegs.

Allerdings war es damals nicht wirklich möglich, das Auto dort aufzuladen, wo ich es wollte – sprich zu Hause oder am Zielort. In dem Zuge fiel auf: Es gab keine guten Angebote für das Laden am Firmenstandort und überhaupt keine Angebote für das Laden zu Hause. Jedenfalls waren es keine Angebote, die dem Steuerberater ansatzweise verdeutlichten, dass es sich beim geladenen Strom um eine Unternehmensausgabe handelte.

So hatten wir eine klare Marktlücke entdeckt und auf der Basis dann auch das Unternehmen gegründet. Diese recht frühe Gründung spielt uns nun in die Karten. Denn so haben wir gegenüber unseren jetzigen Marktbegleitern einen immensen Vorsprung in Sachen Erfahrung, Daten, Kundenverständnis und Kundennutzen.

Flottenmanagement: Wie kam der erste Kundenkontakt zustande?

Klaus Huber: Das war tatsächlich schon während der Gründungsphase. Wir haben zufällig in einem Gespräch über E-Mobilität festgestellt, dass eben just zu dieser Zeit ein IT-Unternehmen seine Flotte mit E-Fahrzeugen bestückt hat und vor den gerade beschriebenen Problemen stand. Das bestärkte uns noch mal in unserem Gründungsprozess.

Flottenmanagement: Wer ist Ihre Hauptzielgruppe? Und welche Ladelösungen bieten Sie konkret an?

Klaus Huber: Der Fokus liegt ganz klar auf den gewerblichen Flotten. Denn Elektrofahrzeuge sind in der Regel ein Neuwagengeschäft und da landet man schnell in den Fuhrparks. Unsere Produktwelt haben wir in zwei Teile aufgegliedert – in fahrzeugbezogen und ladepunktbezogen. Da gibt es zum einen die eeFlat für den Fahrer, eine Komplettlösung, also eine Art Tankkarte für das Elektroauto inklusive des Ladens zu Hause. Zum anderen bieten wir das eeCharging für den Ladepunktbetreiber an, der intelligente Ladestationen an seinem Firmenstandort benötigt.

Bei all unseren Leistungen ist uns wichtig: Wir stellen ausschließlich „grünen" Strom zur Verfügung.

Robin Geisler: Ein kleiner Nachtrag zur eeFlat: Hier haben wir auch darauf geachtet, dass es steuerlich in die Systematik passt. Das heißt, die Wallbox ist bei uns in der Rate inkludiert ebenso wie die Installationsleistung beim Mitarbeiter. Die Wallbox wird dem Mitarbeiter steuerfrei zur Verfügung gestellt – die Firma kann es vor dem Vorsteuerabzug geltend machen und voll als Betriebsausgabe absetzen. So spart man schnell einige Tausend Euro und der elektrische Dienstwagen wird noch einmal attraktiver.

Unser Produkt wird – ähnlich wie bei einem Leasingvertrag – je nach Fahrzeugmodell, Vertragslaufzeit und Kilometerlaufleistung bepreist. Das Laden zu Hause, am Firmenstandort und das Laden unterwegs ist immer enthalten. Natürlich kalkulieren wir hier bei einer mehrjährigen Laufzeit auch ein, dass das Fahrzeug für Urlaubsfahrten oder für eine Dienstreise ins europäische Ausland genutzt wird. Wir erachten es als zielführend, dass der Kunde nicht mit vielen verschiedenen Ladekarten hantieren muss, sondern das Fahrzeug mit einer Lösung bewegen kann.

Flottenmanagement: Inwieweit werden Sie als Spezialist für Ladeinfrastruktur auch beratend tätig? Oder sind die Bedürfnisse in den Flotten in Sachen E-Mobilität in der Regel schon entsprechend klar formuliert?

Klaus Huber: Informationsstand und Bedarf in den Flotten sind sehr unterschiedlich, hier muss man fast monatlich neue Einschätzungen treffen. Es gibt Unternehmen, die sich erstmalig mit dem Thema E-Mobilität beschäftigen, aber es gibt auch Unternehmen, die sich E-Fahrzeuge bestellen werden und im Rahmen dessen auf uns zukommen. Diese Gruppe wächst inzwischen deutlich. Dabei nehmen in den Flotten elektrische Nutzfahrzeuge mittlerweile eine immer größere Rolle ein, auch im Schwerlastverkehr – beispielsweise bei Linienbussen – werden unsere Lösungen bereits genutzt.

Robin Geißler: „Unsere recht frühe Gründung spielt uns nun in die Karten. Denn so haben wir gegenüber unseren jetzigen Marktbegleitern einen immensen Vorsprung in Sachen Erfahrung, Daten, Kundenverständnis und Kundennutzen“

Es gilt in allen Fällen, dass wir einen beratungsintensiven Vorlauf haben, der weit über das Thema technische Ladelösungen hinausgeht. Letztlich wollen wir eine abrechenbare Ladelösung erklären. Dabei reden wir aber auch über Autos, Routenplanung, Batteriekapazität oder über Degradation von Batteriespeichern. Das ist ein Teil unserer Kompetenz, wir kennen uns umfassend aus und können Dinge übergeordnet erklären. Und wird sind dabei nicht auf bestimmte Hardware oder geschlossene Systeme festgelegt.

Robin Geisler: Noch ein interessanter Randaspekt: Wir erleben es sehr oft, dass der Impuls für E-Mobilität vom Mitarbeiter oder vom Nachhaltigkeitsmanager an den Fuhrparkleiter herangetragen wird. Der Flottenmanager selbst hat hier dementsprechend oftmals gar keine konkreten Vorstellungen.

Flottenmanagement: Sie bauen seit Kurzem ein eigenes Technikteam auf. Was ist hier der Hintergrund und wie ist der aktuelle Stand?

Robin Geisler: Uns muss klar sein: Wir stehen vor einem fundamentalen Wandel in Deutschland. Hierzulande sprechen wir derzeit über circa 40 Millionen Pkw. Die mittlerweile konvergente Zahl der E-Fahrzeuge, die zwischen 2025 und 2030 auf dem Markt sein werden, bewegt sich bei mindestens 25 Prozent. Da sind zehn Millionen Ladeeinrichtungen nötig. Und ein kleines Beispiel an der Stelle: Wenn Sie in letzter Zeit privat versucht haben, einen Handwerkertermin zu bekommen, werden Sie wahrscheinlich schnell gemerkt haben, dass das gar nicht so einfach ist. Daher ist ein eigenes Team essenziell, um eine skalierbare Lösung bieten zu können.

Klaus Huber: Bisher haben wir schon viel Erfahrung im Installationsgeschäft – im Bereich Flotte wahrscheinlich die meiste – sammeln können, indem wir Dritte gesteuert haben. Jetzt wollen wir das Ganze aber mit eigenen Teams und mehreren Standorten schnell auf den Weg bringen.

Wir sind damit gut vorangekommen und haben bereits einige neue Mitarbeiter eingestellt. Der Hintergedanke des eigenen Technikteams ist folgender: Das ist sozusagen eine Integration von Wertschöpfungsstufen, die wir in erster Linie aus Qualitäts- und Verfügbarkeitsgründen anstreben. Dafür haben wir eine eigene GmbH gegründet und werden hier noch bis zu zehn Mitarbeiter einstellen.

Und unser Pioniergeist ist nach wie vor vorhanden, denn wir werden dieses Handwerk selbst ausbilden. Im Rahmen der Elektromobilität werden viele neue Qualifikationen erforderlich sein; viele Leute wollen hier auch umschulen. Das ist ein Vorteil für unser Geschäftsmodell, aber sicherlich auch ein kleiner Dienst für die Gesellschaft.

Flottenmanagement: Abschließend noch ein Blick nach vorne: Wie wollen Sie Ihre Firma künftig ausrichten? Sind beispielsweise auch Kooperationen mit Autoherstellern denkbar?

Robin Geisler: Wir haben festgestellt, dass unsere Zielgruppe – wir arbeiten auch viel mit großen Unternehmen zusammen – im Wesentlichen gar nicht mehr herstellerabhängige Flotten im Einsatz hat. Mit vielen Autoherstellern sind wir in regem Kontakt und Austausch, aber auf diese Gruppe legen wir momentan nicht unseren Fokus. Denn aus unserer Sicht wäre das für einen Flottenmanager eines großen Unternehmens gar nicht zielführend, wenn wir eine herstellerspezifische Ladelösung bieten würden. Unser Fokus liegt eher auf der Seite der Energieunternehmen. Seit Ende letzten Jahres ist Statkraft, Europas größter Erzeuger erneuerbarer Energien, mit 67 Prozent an der eeMobility beteiligt. Das gibt uns nicht nur die finanzielle Solidität des norwegischen Staates, sondern auch Zugang zur ganzen Erzeugungskapazität. Das hilft dabei, erneuerbare Energie effizient in das Fahrzeug zu bringen.

Klaus Huber: „Bei all unseren Leistungen ist uns wichtig: Wir stellen ausschließlich ‚grünen’ Strom zur Verfügung“

Klaus Huber: Ein Fuhrparkmanager wird unserer Ansicht nach künftig nur noch einen Katalog mit Modulen – Bahncard, E-Scooter, E-Auto et cetera – herausgeben und dem Dienstwagenberechtigten nicht mehr eine entsprechende Fahrzeugklasse vorschreiben. Von daher macht es für uns auch Sinn, auf die Seiten der Energie- und Mobilitätsdienstleistungen zu setzen. Hier können wir uns Partner vorstellen – noch ist der Markt ja etwas unklar. Aber hier sind Partnerschaften mit Carsharing-Unternehmen oder mit Anbietern von Lösungen im Frachtbereich durchaus vorstellbar. Auch Unternehmen, die diese Multimodalität zur Verfügung stellen, sind interessant für uns. Denn künftig wollen wir gemeinsam Themen erlernen und erschließen, weil wir wissen wollen, wie Entwicklungen vonstattengehen.

Zudem werden wir spätestens im nächsten Jahr unsere Lösungen in weiteren Ländern – neben Deutschland und Österreich – anbieten. Da sehen wir noch viel Potenzial.

Starttermine:

Hamburg	28.10.2019
München	27.11.2019
Berlin	25.03.2020
Frankfurt a. M.	06.05.2020
Dortmund	23.06.2020

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.

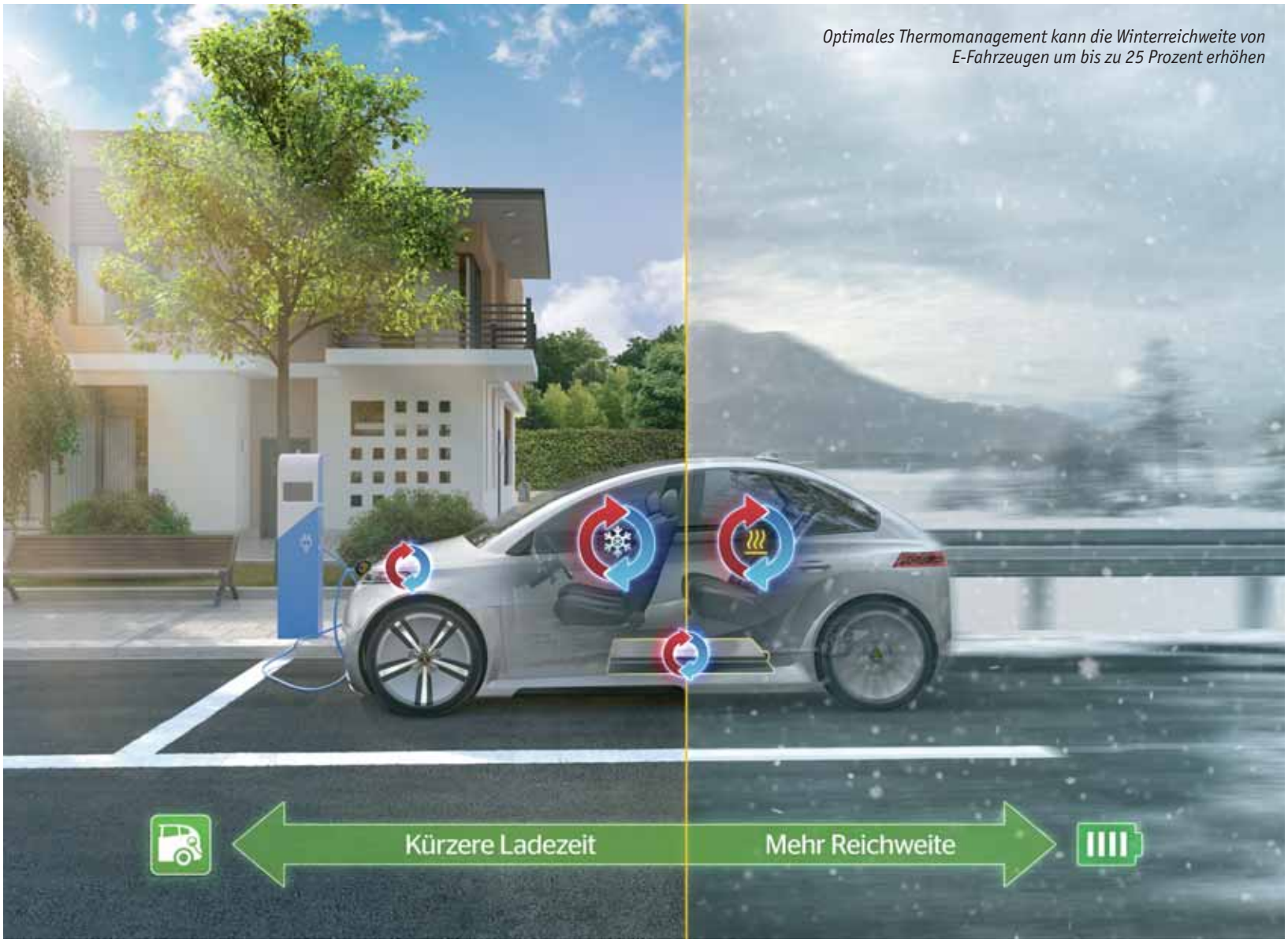
Kontakt und weitere Informationen:

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

DEKRA
Alles im grünen Bereich.

Und läuft und läuft und läuft ...



Optimales Thermomanagement kann die Winterreichweite von E-Fahrzeugen um bis zu 25 Prozent erhöhen

Quelle: Continental Automotive

Einer der Hemmschuhe bei der Verbreitung von Elektrofahrzeugen ist die Reichweite. Doch welche Stellschrauben gibt es am Fahrzeug, die ohne Revolution bei der Akkuentwicklung für ein Mehr an Kilometern sorgen?

Mit dem Tesla Roadster startete 2008 ein neues Elektromobilitätszeitalter, ein serienmäßig gefertigtes Elektroauto mit einer Reichweite von 350 Kilometern sowie der Fahrleistung von maximal 201 km/h will den Fahrzeugmarkt revolutionieren. In diese neue Nische gesellten sich ab den 2010er-Jahren weitere Vorreiter. Mit dem Nissan Leaf und den Renault-Modellen Fluence Z.E. und Kangoo Z.E. kamen weitere E-Autos auf den Markt, die rund 125 Jahre nach den allerersten elektrisch betriebenen Fortbewegungsmitteln einen größeren Kundenkreis ansprechen sollten. Reichweiten von um die 160 Kilometern bei diesen und in den kommenden Jahren hervorgebrachten Elektroautos eigneten sich lediglich, Pioniere anzuziehen, aber nicht, um eine Revolution auf dem Automobilmarkt auszulösen. Klimapolitische und wirtschaftliche Zwänge, aber auch eine steigende Nachfrage bewirkten eine stetige Vergrößerung des E-Mobil-Angebots. Dr. Oliver Greiner, Studienleiter und Partner bei Horváth & Partners, analysierte im Faktencheck E-Mobilität 2018/2019: „Die durchschnittliche Reichweite aller 2018 verkauften Elektrofahrzeuge lag, entsprechend Herstellerangaben und wie im Vorjahr prognostiziert, bei 330 Kilometern. Wir gehen davon aus, dass mit sinkenden Batteriepreisen und verbesserter Batterietechnik Automobilhersteller in den kommenden Jahren deutlich höhere Reichweiten in Elektrofahrzeuge verbauen werden. Unserer Prognose nach wird bis 2020 ein neu zugelassenes reines Elektroauto im Durchschnitt etwa 403 Kilometer mit einer Batterieladung zurücklegen können." Das zeigt: Im Hintergrund läuft die Fahrzeugentwicklung auf Hochtouren, um insbesondere die Reichweiten der Elektroautos an das Niveau aktueller Verbrenner anzupassen. „Für den Alltagsnutzen von E-Autos ist es wichtig, so viel Reichweite wie möglich aus einer Batterieladung zu gewinnen", erklärte Bert Hellwig, Leiter des Systemhauses E-Mobility bei ZF, anlässlich des ZF Tech Day im Juli 2019. „Jedes Prozent Effizienz im Wirkungsgrad mündet in zwei Prozent mehr Reichweite." Die beispielsweise auf der IAA vorgestellten Neuerscheinungen sollen je nach Fahrzeuggröße zwischen 330 und 500 Kilometer batterieelektrisch laufen. Und weitere Entwicklungen, die die Reichweite vergrößern sollen, werden vorangetrieben.

Range Extender

Die Reichweitensteigerungen sind bisher auf größere Akkus und eine höhere Energiedichte zurückzuführen, was aber mehr Raum und ein höheres Gewicht zur Folge hat, beides endliche Größen in einem Fahrzeug. Um in das umweltverträgliche Konzept zu passen, sollen Range Extender zum Einsatz kommen, die über eine kleine Gasturbine oder Brennstoffzelle angetrieben werden und zum Batterieladen während der Fahrt genutzt werden. Forscher der University of Birmingham und dem Jiangsu Industrial Technology Research Institute (JITRI) in Nan-

jing erproben eine Gasturbine, die nach eigenen Angaben eine hohe thermale Effizienz besitzt, im Vergleich zu herkömmlichen Verbrennungsmotoren aber rund 85 Prozent weniger Stickstoffoxide ausstoßen soll. Die e.Go Mobile AG forscht gemeinsam mit der Proton Motor Fuel Cell GmbH an einem Brennstoffzellensystem mit 22 bis 30 kW, das die Batterien unterwegs aufladen soll. Doch auch an anderen Maßnahmen wird geforscht, um eine effizientere Energienutzung durch einen geringeren Energieverbrauch pro gefahrenem Kilometer zu erreichen.

Elektrischer Achsantrieb

Eine Reihe von namhaften deutschen Zulieferern wie BorgWarner, Bosch, Conti, Mahle, Rheinmetall, Schaeffler und ZF können bereits seriennahe beziehungsweise -reife Versionen eines elektrischen Achsantriebs präsentieren, in denen Komponenten wie Motor, Elektronik und Getriebe in die Achse verlagert sind. Die kompakte Bauweise und eine geringere Komplexität des E-Antriebs machen den Antriebsstrang günstiger und effizienter. Die höhere Systemeffizienz sorgt für eine höhere elektrische Reichweite oder alternativ für eine Reduktion der benötigten Batteriekapazität.

Getriebe

Eine Eigenschaft von Elektrofahrzeugen war bisher, dass sie ohne Getriebe auskamen. Doch Forschung und Entwicklung haben ergeben, dass eine höhere Übersetzung auch im E-Fahrzeug zu einem verbesserten Wirkungsgrad führt. Kreisel Electric, bisher bekannt als Batterie-Entwickler, hat schon 2018 ein automatisiertes Zwei-Gang-Getriebe in Kombination mit einer ganzheitlichen Antriebsstrang-Architektur gezeigt. Diese ist auf hohe Leistungs- und Drehmomentbereiche ausgelegt und soll vorerst in Sportwagen zum Einsatz kommen. Der Zulieferer hat einen Zwei-Gang-Elektroantrieb präsentiert, der sich aufgrund seiner Größe insbesondere für kompakte Pkw eignen soll. Hier ist eine neu entwickelte elektrische Maschine mit einem Schaltelement und passender Leistungselektronik in einem Gehäuse verbunden. Laut Hersteller soll der verbesserte Wirkungsgrad im Vergleich zu bisherigen E-Antrieben dabei für eine höhere Reichweite pro Batterieladung sorgen. Derzeit ist der Schaltpunkt bei 70 km/h gewählt, durch Anbindung an die CAN-Kommunikation des Fahrzeugs lassen sich aber individuelle Schaltstrategien entwerfen, die etwa an digitales Kartenmaterial und GPS geknüpft sind. Das Fahrzeug könnte beispielsweise anhand der im Navigationsgerät programmierten Route erkennen, wie weit die nächste Ladestation entfernt ist, und vorausschauend in einen Eco-Modus wechseln. Ebenso wären effektivere Gangwechsel bei anspruchsvoller Topografie, auf der Autobahn und bei Überlandfahrten denkbar.

Thermomanagement

Ein weiterer Ansatzpunkt zur Effizienzsteigerung ist das Thermomanagement, also die Steuerung von Wärmeströmen im Fahrzeug. Damit ein Elektrofahrzeug mit einem besonders hohen Wirkungsgrad betrieben werden kann, ist es notwendig, die Temperatur des E-Motors, der Leistungselektronik und der Batterie in einem wirkungsgradoptimalen Temperaturbereich zu halten, also für eine optimale Rekuperationsfähigkeit die Batterie ausreichend warm zu halten oder beim Schnellladen die Batterie durch Kühlen vor Überhitzung zu schützen – sämtlich hochkomplexe Vorgänge, für die als Energiequelle stets Strom herhalten muss. Continental hat ein neues System entwickelt, das eine Steigerung der Winterreichweite von bis zu 25 Prozent zum Ziel hat. Erste Komponenten des dazu entwickelten Thermomanagements seien bereits in Serie. Die Fertigung eines ersten großen Auftrags für ein Elektrofahrzeug soll Ende 2019 in China anlaufen. Mahle hat das wärmepumpenbasierte System „Integrated Thermal System" entwickelt, mit dem die Reichweite im Winter um bis zu 20 Prozent erhöht werden kann. Neben einem deutlich reduzierten Batteriestromverbrauch soll es einfach zu regeln sein und sich an zukünftige Fahrzeugarchitekturen gut anpassen lassen.

Den Zulieferern kommt hier die Rolle der Spezialisten zu. Motorenentwicklung hingegen findet traditionell beim Hersteller statt. Ob sich künftig eine Verschiebung dieser Kompetenz in Richtung der Zulieferer ergeben wird, bleibt eine spannende Angelegenheit. Mit dem Ziel der Massentauglichkeit der Elektrofahrzeuge müssen alle Sparten konstruktiv und effizient zusammenarbeiten.

Jan Buss (l.) von der Cortex AG und Wolfram Stein von der CARIS GmbH stellen das CarPass-Konzept vor

Mein Auto, meine Daten

Das 2. Round-Table-Gespräch des Automobilclubs von Deutschland (AvD) stand unter dem Titel: „Der sichere Umgang mit Fahrzeugdaten". Im Rahmen dieser Veranstaltung präsentierte unter anderem die CAR Information Services GmbH (CARIS) ihr CarPass-System, eine unabhängige Datenplattform für Kfz-Daten.

Der älteste Automobilclub in Deutschland hatte für das Round-Table-Gespräch einige Referenten eingeladen, um sich dem immer dringlicheren Thema Datenschutz im Pkw zu nähern. Das eigene Auto als Datensammler wurde von vielen lange Zeit ignoriert und auch jetzt noch werden sich einige denken: „Soll mein Pkw ruhig Daten sammeln, ich habe nichts zu verbergen ..." Eine nicht ganz unproblematische Einstellung, wie einige Referenten aufzeigen konnten. Zum Beispiel Erika Ebers, Policy Manager FIA Region I. Sie referierte zur FIA-Kampagne „My Car My Data" und stellte anhand der Ergebnisse einer 2016 durchgeführten Studie fest, dass die europäischen Autofahrer an Vernetzung durchaus interessiert sind (siehe Grafik 1). Demnach sind Sicherheit und Kraftstoffersparnis die wichtigsten Vorteile einer Fahrzeugvernetzung für die Befürworter dieser. 76 Prozent der Befragten interessierten sich für das Thema, immerhin schon sechs Prozent der Studienteilnehmer gaben an, ein vernetztes Fahrzeug zu besitzen. Ein Befund, der zumindest angezweifelt werden kann, denn 2016 gab es bereits deutlich mehr als sechs Prozent solcher vernetzten Pkw auf der Straße. Seit 2018 sind alle Neuwagen durch E-Call-Systeme per definitionem vernetzt. Wissen viele demnach nicht, dass ihr Fahrzeug permanent Daten sammelt?

Das Sammeln von Daten im automobilen Umfeld beginnt bereits vor dem Einstieg in das Fahrzeug, wie Deutschlands Fachjournalist des Jahres 2019 und Autor für das Magazin „kfz-betrieb", Christoph Seyerlein, in seinem Vortrag herausstellte. Die Fahrzeughersteller nähmen immer mehr den Endkunden an sich in den Fokus und übergingen damit Händlerstrukturen. Ökosysteme wie Volkswagen We, die verschiedene Mobilitätsdienstleistungen bündeln, seien Datensammler schlechthin. Wer einen Neuwagen haben möchte, wird zukünftig immer auch mit Daten bezahlen. Ohne eine Kunden-ID geht bald nichts mehr, so der Experte. Ein Vorgehen, das wir bereits vom Smartphone kennen und das sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringt.

Allerdings läuten da bei Datenschützerinnen wie Dr. Katja Henschler, Referatsleiterin Digitales, Verbraucherzentrale Sachsen, natürlich die Alarmglocken. Sie forderte die Hersteller in ihrem Vortrag mit dem Titel „Wie wird der Verbraucher

Grafik 1

Quelle: FIA

Quelle: CarPass GmbH

im Umgang mit Daten geschützt?“ dazu auf, mehr Transparenz und Datensparsamkeit an den Tag zu legen. Die Daten gehörten eigentlich dem Fahrzeughalter, doch der habe allzu oft nicht mal eine grobe Vorstellung davon, welche Daten von ihm gerade gesammelt werden.

Lösungsansätze für diese Probleme gibt es schon. Eine Forderung der bereits angesprochenen FIA-Kampagne „My Car My Data“ ist eine sichere und unabhängige Plattform zwischen Hersteller und Kunde zu errichten, die die gesammelten Daten beiden Seiten zur Verfügung stellt.

Etwas Ähnliches bietet die CAR Information Services GmbH mit CarPass an. Hervorgegangen ist das Unternehmen aus der 2013 gegründeten Initiative Tachomanipulation e. V. Das Ziel ist es, eine Schnittstelle zu schaffen, die die Vermittlung von Fahrzeugdaten, beispielsweise bei einem Gebrauchtwagenverkauf oder in Versicherungsfällen, an Dritte datenschutzkonform ermöglicht (Grafik 2). Der Fahrzeughalter besitzt die volle Datenhoheit und bestimmt über die Vergabe von Zugriffsrechten. Um die Daten zu schützen, greift das Unternehmen auf eine Technologie zurück, die auch von der Bundesdruckerei zur Sicherung ihrer Daten verwendet wird. Der Erfolg dieses Projektes hängt selbstverständlich von der Marktdurchdringung und auch der Akzeptanz der Fahrzeughersteller ab.

Bei allen berechtigten Datenschutzsorgen sollte man die Vorteile der technischen Möglichkeiten nicht außer Acht lassen. Ein genereller Missbrauchsverdacht gegenüber Datensammlern wäre bei Autoherstellern genauso unangebracht, wie bei Smartphone-Produzenten. Wenn über Hersteller-ID zukünftig Sitz- und Spiegelkonfiguration, Lieblingsradiosender oder Ähnliches bereits hinterlegt sind und in jedem Mietwagen eben jenes Herstellers nur noch ein Passwort eingeben werden muss, um automatisch die persönlichen Konfigurationen zu erhalten, wird dies das Autofahren auch zu einem neuen Erlebnis machen. Zudem erleichtern digitale Services den Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen, wie Lars Häger, Managing Director von Motory, in seinem Kurzvortrag herausstellen konnte. Motory ist eine Fahrzeug-Community, aber auch eine digitale Fahrzeugakte, die neben den Basisdaten des Fahrzeugs sogar das Fahrverhalten dokumentieren kann. Voraussetzung dafür ist die Verknüpfung mit dem TomTom Telematics Service. Der User entscheidet selbstverständlich, wer welche Informationen einsehen kann. Bei einem Verkauf des eigenen Fahrzeugs kann der User aber auch sein Profil als Hinweis für den pfleglichen Umgang mit seinem ehemaligen Fahrzeug mit dem Käufer teilen. Doch am Ende entscheidet der Fahrer, denn es gilt der Grundsatz „Mein Auto, meine Daten“.

Unter Strom gesetzt

Hyundai peppt seinen Ioniq auf: Ab sofort kann die Batterie des Stromers rund 38 kWh und damit zehn Kilowattstunden mehr als früher speichern. Die Leistung steigt derweil von 122 und 136 PS. Flottenmanagement war mit dem Koreaner unterwegs.

Das Ioniq-Interieur erfreut Technikenthusiasten (li.)

Elektroautos fahren alle gleich? Das ist ein Vorurteil, welches man nach einem Erlebnis mit dem modifizierten Hyundai Ioniq abgelegt haben sollte. Denn die Techniker haben es mit den Passagieren gut gemeint: kein Kopfnicken beim Anfahren mit dem Fronttriebler. Dazu muss man wissen, dass die Zugkraft bei Elektromaschinen schon ab der ersten Umdrehung anliegt, was in der Regel dafür sorgt, dass E-Vehikel zackig in Fahrt kommen. Die Elektronik lässt den Hyundai allerdings betont lässig anrollen, um ihn danach druckvoll auf höhere Tempi zu bringen. Dank nunmehr 136 PS ist man mit dem Ioniq noch ein Quäntchen souveräner unterwegs. In puncto Fahrwerk ist der Koreaner komfortabel ausgelegt, gibt eine höchst angenehme Figur auf verschiedenen Straßenbelägen ab, was maßgeblich zum Langstrecken-Komfort beiträgt.

Doch nicht nur der Antriebsstrang kann sich sehen lassen, auch das Platzangebot in dem 4,47 Meter langen Ioniq ist üppig. Hinten die Beine übereinanderschlagen? Kein Problem mit dem Koreaner, dessen Radstand (2,70 Meter) mit Fug und Recht als ausladend bezeichnet werden darf. Ach ja, und Infotainment-Fans dürften sich hier auch wohlfühlen, zumal Hyundai im Zuge der Modellüberarbeitung einen größeren, jetzt 10,25 Zoll messenden Zentralmonitor spendiert. Mechanische Anzeigennadeln im Kombiinstrument sucht man hier übrigens vergebens, so digital ist der Ioniq dann schon. Die Preise starten bei netto 29.327 Euro. Besonders attraktiv ist der Flüsterwagen nicht zuletzt deshalb, weil es obendrein 4.000 Euro Förderprämie gibt. Empfehlenswert ist es, weitere 1.974 Euro netto zu investieren – dann verbaut der Hersteller Features wie Bluetooth-Freisprechanlage, Navigationssystem sowie einen aktiven Tempomat, der neben erhöhter Sicherheit auch mehr Komfort nach sich zieht.

Hyundai Ioniq Electric

Motor:	**Permanentmagnet-Synchronmaschine**
kW (PS) bei U/min:	**100 (136) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**295 Nm bei k. A.**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**k. A.**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**k. A./k. A.**
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	**13,8 kWh/bis 311 km**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**460/357 bis 1.417**
Typklasse HP/VK/TK:	**k. A.**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**14,5 %**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 29.327 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Die Bevölkerung in Deutschlands Ballungsräumen wächst – und die Herausforderungen zur Bewältigung der Mobilität wachsen mit. Ein Bereich, in dem sich jeden Tag die steigenden Herausforderungen sichtbar zeigen, ist der Parkraum. Es ist nicht nur so, dass wir laut einer INRIX-Studie 41 Stunden im Jahr allein für die Parkplatzsuche verschwenden, sondern auch der Parkvorgang hat einige Tücken. Flottenmanagement stellt daher einige Konzepte vor, die

Bosch und Daimler erhielten die Zulassung für die weltweit erste vollautomatisierte und fahrerlose Parkfunktion

Ganz **einfach parken**

Bereits 2017 hat INRIX, ein weltweit führender Anbieter von Services für das vernetzte Automobil und Verkehrsanalysen, eine Studie zum Thema Parken veröffentlicht und dabei auch die volkswirtschaftlichen Kosten der Parkplatzsuche untersucht. In der Studie heißt es, dass Autofahrer in deutschen Städten durchschnittlich 41 Stunden pro Jahr mit der Suche nach einem Parkplatz verbringen. Das kostet den Autofahrer nicht nur Nerven, sondern verursacht pro Autofahrer im Jahr Mehrkosten in Höhe von 896 Euro, wenn man die verschwendete Zeit, den Benzinverbrauch und die zusätzliche Abgasbelastung in Betracht zieht. Demzufolge kostet der Parkplatz-Suchverkehr die Deutschen mehr als 40 Milliarden Euro pro Jahr. Doch dem nicht genug: Innerhalb der Studie wurden nochmals zehn der größten Städte in Deutschland untersucht, um für diese die Ergebnisse präzisieren zu können. Dabei zeigte sich, dass die Parkplatzsuche die Autofahrer in Frankfurt am Main am meisten Geld kostet – 1.410 Euro pro Fahrer im Jahr. Die Kosten für zwei Stunden Parken in einem Umkreis von 1,5 Kilometern um das Stadtzentrum der Main-Metropole waren mit durchschnittlich vier Euro eigentlich vertretbar. Was jedoch ins Geld ging: Die Suchzeiten für einen Parkplatz. So suchte man für einen Straßenparkplatz rund zehn Minuten, und das jedes Mal; selbst in einer Parkgarage dauerte die Suche noch sieben Minuten. Damit kamen im Schnitt rund 65 Minuten Suchzeit pro Fahrer pro Jahr zusammen. Umgerechnet in Kosten für die verlorene Zeit, das zusätzliche Benzin und die eigentlich nicht nötige Abgasbelastung summiert sich dies auf eben 1.410 Euro. Insgesamt deutet die Detailbetrachtung von zehn der größten Städte in Deutschland darauf hin, dass die Suchkosten in Großstädten weit über dem Durchschnitt liegen.

Doch welche Lösungen gibt es für das Parkplatzproblem? Dr. Graham Cookson, Chefvolkswirt bei INRIX und Leiter der Untersuchung, formulierte einen Ansatz folgendermaßen: „Parkplatzprobleme sind eine große Belastung für unsere Wirtschaft und unser tägliches Leben. Smarte Parklösungen für Autofahrer, Parkplatzbetreiber und Städte würden erheblich dabei helfen, die Suchzeiten, den Verkehr und die Abgasbelastung zu reduzieren und das Überzahlen von Parkzeit sowie Strafzettel zu vermeiden.“ Auch zwei Jahre nach Veröffentlichung der Ergebnisse fehlt es jedoch meist an diesen smarten Parklösungen: Smartphone-Apps mit Echtzeitinformationen zu freien Parkplätzen oder Navigation mit Parkplatzinfos sind selten, im gleichen Zuge verschärft sich das Parkplatzproblem aufgrund des steigenden Verkehrsaufkommens bei annähernd gleichbleibender Anzahl an Parkmöglichkeiten. In der Folge ist auch mit einem Anstieg der Kosten für die Parkplatzsuche zu rechnen, wenn man diese Studie dieser Tage nochmals durchführen würde. Doch wo liegen die Probleme bei der Umsetzung der Lösungsansätze? Ein erstes Indiz liefert die Datenlage: Für eine smarte Parklösung bedarf es einer Vernetzung mehrerer Datenlieferanten. Dies sind zum einen Daten über freie Parkplätze und deren Lage aus öffentlichen Parkhäusern sowie Tiefgaragen und zum anderen auch Informationen über freie Parkbuchten an Straßen. Während moderne Parkgaragen Sensoren auf den Parkplätzen haben, wodurch nicht nur die Anzahl, sondern auch die Lage von freien Parkmöglichkeiten angezeigt werden kann, fehlen diese Sensoren an Straßen und auf Parkplätzen unter freiem Himmel. Aber auch die Daten aus modernen Parkhäusern sowie Tiefgaragen werden nur selten miteinander vernetzt.

Bereits 2015 stellte HERE, das ehemals als Geodatendienst von Nokia gestartet ist, ein Pendant zu Google Maps vor, welches den Funktionsumfang der Google-App zu übertrumpfen vermag: So ist in HERE WeGo beispielsweise auch eine Funktion zum Auffinden von geeigneten Parkplätzen enthalten. In der App wie auch auf der Webseite reicht ein Klick auf den Button „In der Nähe“, um direkt Parkplätze anzuzeigen. Dabei greift das System zum einen auf die Daten von Parkhäusern sowie Tiefgaragen zurück, aber zum anderen nutzt der Geodatendienst die Informationen zu freien Parklücken an Straßen, die durch Fahrzeugsensoren erfasst wurden. Anders als Google Maps kann HERE auf Informationen aus erster Hand aus Automobilen setzen, denn nach dem Verkauf des Geodatendienstes übernahmen Mitte 2015 Audi, BMW sowie Daimler diesen und integrierten ihn in die Fahrzeuge. Seitdem erfasst das System über das Tool „On-Street Parking“ mittels der vorhandenen Sensoren am Auto freie Parkmöglichkeiten und ergänzt diese Informationen um weitere Daten aus den erfassten Fahrzeugen wie beispielsweise die GPS-Position, ob das Zündschloss eingeschaltet ist oder ob die Türen verschlossen sind. Aus all

Der BMW 3er Touring kann eine Strecke von bis zu 50 Metern, die zuvor vorwärts gefahren wurde, automatisiert zurück fahren

diesen Daten errechnet der Kartendienst zunächst eine Wahrscheinlichkeit, wie lange der App-Nutzer für die Parkplatzsuche benötigen wird und welche Chance besteht, einen Parkplatz zu finden.

Das Scannen von Parklücken wird aber nicht nur dafür genutzt Information zu freien Parkflächen zu sammeln, um diese dann den verschiedenen Anwendungen zur Verfügung zu stellen, sondern ist auch elementar für jeden Parkassistenten. So beschreibt der Automobilzulieferer Bosch die Funktionsweise eines solchen Assistenten folgendermaßen: „Im Vorbeifahren scannt ein spezieller, seitlich im vorderen Stoßfänger sitzender Ultraschallsensor den Fahrbahnrand ab. Erkennt der Parkassistent eine passende Längs- oder Querparklücke, erhält der Fahrer umgehend eine Rückmeldung. Aktiviert er nun per Knopfdruck den Parkassistenten, berechnet das System den bestmöglichen Weg in die Lücke, die erforderlichen Lenkmanöver und die Anzahl der Züge. Dann übernimmt der Assistent das Kommando: Der Fahrer lässt das Lenkrad los und kontrolliert den Einparkvorgang durch behutsames Gasgeben und Bremsen." Aufbauend auf diesem Prinzip wurden auch ferngesteuerte Parkassistenten entwickelt. So bietet Audi beispielsweise für den A7 Sportback einen Audi AI Park-/Garagenpilot an, der sich einfach von außerhalb über das Smartphone des Besitzers aktivieren lässt. Das System steuert den A7 Sportback selbsttätig in Längs- oder Querparklücken beziehungsweise in eine Garage und wieder heraus, wobei es auf Lenkung, Gas, Bremse und Automatikgetriebe zugreift. Der Nutzer muss während des gesamten Parkvorgangs den Button auf dem Smartphone-Display gedrückt halten, sonst stoppt das System automatisch.

Durch ferngesteuerte Parkassistenten lässt sich der zur Verfügung stehende Parkraum deutlich effektiver nutzen, da für das Ein- und Aussteigen kein zusätzlicher Platz benötigt wird. Etwas anders funktioniert der Rückfahrassistent bei BMW: Das im Wettbewerbsumfeld des neuen BMW 3er Touring einzigartige System speichert die Lenkbewegungen auf der zuletzt vorwärts und mit einer Geschwindigkeit von maximal 36 km/h gefahrenen Strecke. Anschließend kann das System das Fahrzeug im Rückwärtsgang auf einer Strecke von bis zu 50 Metern auf der zuvor vorwärts absolvierten Linie halten. Der Fahrer muss sich dabei lediglich auf das Betätigen des Gas- und des Bremspedals sowie auf die Überwachung des Umfelds konzentrieren. Damit markiert das System einen Meilenstein auf dem Weg zum hochautomatisierten Fahren und unterstützt den Fahrer beim Ausparken und Rangieren auf engem Raum.

Wer bereits nach Wolfsburg gereist ist, um ein neues Fahrzeug in der Autostadt abzuholen, dem sind mit Sicherheit auch die Autotürme aufgefallen. Bis zu 800 Fahrzeuge lagern beziehungsweise parken in den zwei Türmen. Doch nicht die Anzahl der Stellflächen ist hier entscheidend, sondern das vollautomatische Hochregalsystem: Weniger als zwei Minuten vergehen, bis die gerade im benachbarten Volkswagen Werk produzierten Fahrzeuge vom Rollband im Untergeschoss des Turmes an ihren Stellplatz verbracht wurden. Der Auto-Aufzug erreicht dabei eine Rekordgeschwindigkeit von zwei Metern pro Sekunde. Damit ist die Transporttechnologie der Autotürme laut GUINNESS WORLD RECORDS 2014 das „schnellste automatische Parksystem der Welt". Das System in Wolfsburg zeigt jedoch auch, dass Fahrstreifen in Parkhäusern und Tiefgaragen eigentlich nicht sein müssten, sondern man Parkraum viel effektiver durch ein vollautomatisches Hochregalsystem bewirtschaften könnte. Auch beim Parkhaus P3 am Düsseldorfer Flughafen hat man sich Gedanken darüber gemacht, wie sich der Parkraum besser nutzen lässt. Der Fahrer übergibt hier in einer sogenannten Komfortübergabestation sein Fahrzeug an den RAY getauften Park-Roboter der Firma Serva Transport Systems GmbH. Dieser Park-Roboter sortiert Fahrzeuge nach Größe, Abholzeitpunkt sowie in einer mehrfachtiefen, seitlichen Anordnung (Stacks). Ergänzt durch die engere Abstellweise (Wegfall des Türöffnungsraums), können so auf geeigneten Flächen bis zu 60 Prozent mehr Fahrzeuge untergebracht werden als im herkömmlichen Abstellmodus. Da es sich bei RAY um eine automatisiert fahrende Transporteinheit handelt, lässt sie sich in bestehenden wie neu gebauten Parkraum integrieren.

Doch es muss nicht immer zwingend die Parkplatz-Infrastruktur angepackt werden. Gerade das hochautomatisierte beziehungsweise autonome Fahren könnte das automatische Parken auch in bestehendem Parkraum ermöglichen. Wie das funktioniert, zeigten Bosch und Daimler erst im Juli 2019 im Parkhaus des Stuttgarter Mercedes-Benz Museums, das aber gleich mit einer Zulassung für fahrerloses Parken ohne menschliche Überwachung. Damit sind die beiden Stuttgarter Konzerne Vorreiter im Bereich der vollautomatisierten Fahrfunktionen (SAE Level 4), denn das sogenannte Automated Valet Parking ist die weltweit erste vollautomatisierte und fahrerlose Parkfunktion mit einer Freigabe durch die Behörden. Bereits von Beginn an begleiteten die lokalen Behörden – Regierungspräsidium Stuttgart und Landesverkehrsministerium Baden-Württemberg – sowie Gutachter des TÜV Rheinlands das Projekt, um den sicheren Betrieb der Fahrzeug- sowie der Parkhaustechnik zu bewerten. Das Ergebnis ist ein umfangreiches Sicherheitskonzept mit entsprechenden Test- und Freigabekriterien, die auch über das Pilotprojekt hinaus Anwendung finden können. Darin haben die Entwickler einerseits definiert, wie das fahrerlose Fahrzeug Fußgänger und andere Autos im Fahrweg erkennt und bei einem Hindernis zuverlässig stoppt. Andererseits wurden eine abgesicherte Kommunikation aller Systemkomponenten untereinander und die zuverlässige Aktivierung des Parkvorgangs umgesetzt. Der Fahrer hingegen muss lediglich ins Parkhaus fahren, aussteigen und das Auto per Klick auf dem Smartphone zum Parken schicken. Genauso selbstständig, wie das Auto zu einem zugewiesenen Stellplatz fährt und parkt, kommt das Auto auf Wunsch auch wieder vorgefahren. Dabei spielt die intelligente Parkhaus-Infrastruktur von Bosch mit der Fahrzeugtechnik von Mercedes-Benz zusammen. Bosch-Sensoren im Parkhaus überwachen den Fahrkorridor sowie dessen Umfeld und liefern die Informationen für die Steuerung des Fahrzeugs. Die Technik im Auto setzt die Befehle der Infrastruktur in Fahrmanöver um.

Egal ob verkaufen oder kaufen – Mit dem BCA Marktplatz haben Sie immer die richtigen Fahrzeuge im Portfolio. www.bca.com

Eine Beule hier, ein Kratzer dort oder sogar ein kleiner Unfall: Eigentlich passiert das einem nicht, denn man ist ein guter Fahrer. Wenn dann doch etwas schiefging, dann lag es an den anderen oder man hat eben gerade nicht aufgepasst. Aussagen wie diese dürfte der Flottenverantwortliche häufiger hören. Das Thema Schäden im Flottenbereich ist ein sensibles und unangenehmes Thema. Nicht nur in der Beziehung zwischen Fahrer und Flottenmanager ...

Besitzverhältnisse

Unfälle passieren, sogar recht häufig, wie die Statistiken nachweisen können (S. 96 u. S. 98). Oft ist es eine Mischung aus menschlichem Fehlverhalten und äußeren Umständen, die zu einem Schaden am Firmenfahrzeug führen. Wenn man nur lange und oft genug unterwegs ist, wird es jeden treffen, das ist nun einmal Murphys Gesetz. Die Frage ist nur, wie man damit umgeht. Der Mensch neigt dazu, mit eigenem Besitz anders umzugehen als mit fremdem. Das aktuellste Beispiel sind wohl die E-Scooter: In Verleihsystemen haben diese eine durchschnittliche Lebenszeit von nur 28 Tagen (US-Studie von Oversharing). Auch Miet- oder Carsharing-Fahrzeuge werden weniger pfleglich behandelt als Privatwagen, nicht umsonst müssen diese Fahrzeuge auf dem Gebrauchtwagenmarkt als ehemalige Mietfahrzeuge gekennzeichnet werden. Warum sollte es bei Pool- oder Flottenfahrzeugen, die im Besitz des Arbeitgebers sind, also anders sein?

Tatsächlich ist der Umgang der dienstwagenberechtigten Mitarbeiter mit den Firmenwagen hin und wieder problematisch. Dies zeigt sich bei der Leasingrückgabe ebenso wie bei der Schadenquote. Die Folge daraus sind steigende Versicherungsprämien bei den Flotten. Einen guten Versicherer zu finden, ist daher nicht für jede Flotte einfach. Versicherungsmakler (S. 88) können dabei helfen, aus dem großen Angebot der Versicherungen (S. 84) die richtigen Anbieter und Produkte zu finden. Doch auch die besten Versicherungen arbeiten nun einmal nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip. Mit anderen Worten: Wenn das Versichern einer Flotte aufgrund einer hohen Schadenquote zu teuer geworden ist, dann bleibt dem Fuhrparkleiter oft nichts anderes übrig, als einen neuen Versicherer zu suchen. Es sei denn, er schafft es, die Schadenquote zu senken. Womit wir wieder beim Nutzerverhalten bei Nichteigentum wären. Schadenmanager sind in der Regel nicht nur die vermittelnde Instanz zwischen Fahrer und Flottenmanagement beziehungsweise Dienstleister, sondern auch eine Art Flottenoptimierer oder besser Riskmanager (S. 80). Sie geben detaillierte Reportings ab, können dabei helfen, die Schadenhäufigkeit zu reduzieren, und geben Tipps, wie die Schadenhöhe auf einem guten Durchschnittswert bleibt. Oft setzen die empfohlenen Maßnahmen direkt beim Fahrer an, beispielsweise durch Fahrertrainings, interne Rankings oder, besonders beliebt, durch eine Selbstbeteiligung. Damit wird das Wohlergehen des Dienstwagens ein Stück weit an den Geldbeutel des Fahrers geknüpft, mit dem Effekt, dass bei diesem ein größeres Verantwortungsbewusstsein entsteht.

Doch nicht alle Schäden am Dienstwagen lassen sich verhindern. Dagegen spricht, wie schon erwähnt, die simple Logik von Murphys Maxime, dass alles, was schiefgehen kann, irgendwann auch schiefgehen wird. Kleine Schäden wie Steinschläge in der Windschutzscheibe sind nicht zwangsweise auf die Fahrweise des Fahrers zurückzuführen und zählen trotzdem zur Schadenstatistik einer Flotte. Daher braucht ein Fuhrpark für den Fall der Fälle ein gutes Werkstattnetz (S. 90) und auch Smart Repair und Scheibenreparatur (S. 94) wird immer wichtiger. Das zeigen übereinstimmend alle Schadenstatistiken. Glasschäden sind die häufigsten Schadenarten bei den Teilkaskoschäden für Pkw (siehe Grafik). LeasePlan veröffentlichte kürzlich eine Studie, nach der 55 Prozent des Schadenaufwands in der Teilkaskoversicherung bei Leasingfahrzeugen Scheibenreparaturen waren. Wer hier auf ein gutes Dienstleisternetz zurückgreifen kann, vermindert Ausfallzeiten und erhöht somit die Produktivität des Unternehmens. Auch Gutachter sind wichtige Dienstleister im Flottenalltag (S. 78). Dies nicht einmal unbedingt nur bei akuten Schäden am Dienstwagen, auch bei Leasingrückgaben oder dem Remarketingprozess ist es von Vorteil, vertrauenswürdige Sachverständige an der Hand zu haben.

In Deutschland gliedern viele Flottenverwaltungen den Schadenbereich aufgrund der Komplexität aus und vertrauen auf den Sachverstand von professionellen Schadenmanagern. Dabei kann unterschieden werden zwischen Schadendienstleistungen von Leasinggesellschaften, die dabei ebenfalls häufig auf Spezialisten zurückgreifen, und spezialisierten Schadenmanagern. Beides hat seine Vor- und Nachteile, immer jedoch steht eines im Fokus: die Abgabe eines schwierigen Themas an einen Experten.

Teilkaskoschäden für Pkw nach Ursachen 2017

Rang	Art des Kaskoschadens	Anzahl der Fälle in Tsd. Stück	Veränderung zu 2016 in Prozent	Versicherungsleistungen in Mio. EUR
1.	Glasbruch	2.149	-1%	1.216
2.	Sturm, Hagel, Blitz	368	48%	752
3.	Wildschäden	275	4%	744
4.	Marderbisse	214	4%	72
5.	Teilentwendungen (u.a. Radio, Navis, usw.)	90	-15%	199

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

Hüsges Gruppe©
Die Gutachter

DISRUPTION TROTZ TRADITION

www.huesges-gutachter.de

Ihr Ansprechpartner: **Rainer Roeske** – CSO 0172 3780 515 02154 – 95 34 1350 vertrieb@huesges-gutachter.de

Überdurchschnittliches Wissen ...

... wird Gutachtern (oder synonym verwendet: Sachverständigen) zu einem bestimmten Thema zugesprochen. Kfz-Gutachter sind gefragt wie selten, doch Vorsicht: Nicht jeder verfügt auch über dieses Wissen. Flottenmanagement hat den Markt näher beleuchtet und versorgt Sie mit allen wichtigen Informationen.

Zuerst einmal sollte die Frage geklärt werden, wann das Hinzuziehen eines Kfz-Gutachters sinnvoll ist. Rainer Schwer, Key Account Manager bei der DEKRA Automobil GmbH, erklärt: „Es ist grundsätzlich immer sinnvoll, im Schadenfall einen Gutachter hinzuzuziehen, um eine neutrale Einschätzung der geltend zu machenden Ansprüche zu bekommen. Das gilt insbesondere dann, wenn auch eine Wertminderung zum Tragen kommt und entsprechend berücksichtigt werden muss.“ Udo Schütt, Chefsachverständiger der FSP Schaden- und Wertgutachterdienst GmbH, nennt neben Unfallschäden auch den Verkauf eines Autos und die Rückgabe eines Leasingfahrzeugs als mögliche Betätigungsfelder für einen Kfz-Sachverständigen. Werte könnten so unabhängig ermittelt werden, erläutert Schütt.

Wer sich jetzt bei einem der genannten Szenarien wiedergefunden hat, der steht womöglich vor der Frage, welchen Kfz-Gutachter er zurate ziehen soll. Denn die Begrifflichkeit Gutachter/Sachverständiger ist an sich nicht geschützt, jeder kann sich so bezeichnen. Wie kann man also potenziellen schwarzen Schafen aus dem Weg gehen? Jürgen Bauschulte, Leiter Produktion und Qualitätsmanagement bei der GKK Gutachten GmbH, rät: „Hier sollte man das Pferd von der anderen Seite aus aufzäumen. Die Frage ist doch vielmehr, wie ein Geschädigter sicherstellen kann, einen qualifizierten Sachverständigen mit der Gutachtenerstellung zu beauftragen. Zielführend ist, sich als Geschädigter an eine große zertifizierte Sachver-

KFZ GUTACHTER (AUSWAHL)

Sachverständigenorganisation	Deutsche Automobil Treuhand GmbH	DEKRA Automobil GmbH	FSP Schaden- und Wertgutachterdienst GmbH	GKK Gutachten GmbH	Hüsges Gruppe – Die Gutachter	intertaxexpert Gutachtenmanagement GmbH	TÜV Rheinland Gruppe: TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH (TSW)
Internetadresse	www.dat.de/sachverstaendige	www.dekra.de/fuhrparkhalter	www.fsp.de	www.gkk-gutachten.de	www.huesges-gutachter.de	www.intertax-expert.de	www.tuv.com/germany/de/wertgutachten-kfz-schaden-gutachten.html
Markteintritt	1931	1925	1990	1973	1957	2005	1985
Anzahl Gutachter	ca. 260 Stützpunkte mit ca. 500 Sachverständigen	3.000	340	> 240 Festangestellte	> 200	12	ca. 700 (TÜV Rheinland TSW/FSP)
Dienstleistungen rund um Gutachtenerstellung	u. a. Wertgutachten, Ermittlung Wiederbeschaffungswert, Schadengutachten, Unfall-Reparatur-Gutachten, Hagelschaden-Gutachten	u. a. verkehrsfähige Schadengutachten, Reparaturkostenkalkulationen, Schadenberichte, Bewertungen, Zustandsberichte, DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge	u. a. Schadengutachten, Wertgutachten, Fahrzeugzustandsbewertung, Unfallanalyse, Gutachten für Sonderfahrzeuge, Schadenmanagement	u. a. Schadengutachten (Haftpflicht-/Kaskos-/Eigenschaden), Online-Kleinschadenkalkulation, Reparaturbestätigung, Aufbereitungsbestätigung, Gegenüberstellungen (Plausibilitäts- und Kompatibilitätsprüfungen), Rechnungsprüfung, Begutachtung bei Falschbetankung	u. a. Haftpflicht- u. Kaskoschadengutachten, verkehrstechnische Gutachten, Minderwertgutachten und Zustandsberichte, Unfallrekonstruktion, Havarieschaden, Oldtimergutachten, UVV-Prüfungen	bundesweit tätig	u. a. Haftpflichtschadengutachten, Aggregatschadengutachten, Eigen-/Kaskoschadengutachten, unfallanalytische Gutachten, hypothetische Wiederbeschaffungsgutachten (Diebstahl)
Dienstleistungen über Gutachtenerstellung hinaus	u. a. Schätzung, Bewertungsgutachten, Prüfgutachten, (Leasingrücknahme), Zustandsprotokoll	u. a. Hauptuntersuchung, UVV-Prüfungen, elektronische Führerscheinkontrolle, Dienstleistungen zum digitalen Tachografen / zur Fahrerkarte, Schadenregulierung Havarie- und Bergemanagement	u. a. periodische Fahrzeugprüfungen, Maschinen- und Anlagenprüfungen, Zertifizierungen, Zulassungsdienst, Gebrauchtwagen- und Flottenmanagement	u. a. webbasiertes Management- und Serviceportal (GKK Gold), Live-Rücknahme-Protokoll, Return Check (Kostenreduzierung bei Leasingrückläufern)	Gesamtdienstleister für Prozess- und Kostenoptimierung, Softwaredienstleister	bundesweites Schaden- und Flottenmanagement	u. a. Flottenmanagement, Schadenmanagement, Gebrauchtwagenmanagement, Reparaturkostenkalkulation (Telekalkulation), Prüfung von Reparaturrechnungen/Kostenvoranschlägen/Gutachten
Digitale Services	Schadensplattform SilverDAT myClaim	individuelle Lösungen für Kundenschnittstellen möglich	mobile Schadenaufnahme	GKK GOLD-Auftragserfassungstool	u. a. Hüsges AI Services (automatisierte Schadenerkennung), VIN Scanner (fehlerfreies, automatisches Auslesen der Fahrgestellnummer), Real Time Expert (mobile Live-Begutachtung)	Schaden-App myschaden24	Fahrzeugscan, Battery Lifecycle Management, Fuhrparkanalyse, Fahrzeugdiagnose
Kontakt für Fuhrparkleiter	Tel.: 0711/4503-0 E-Mail: zentrale@dat.de	Rainer Schwer Tel.: 0711/7861-2921 E-Mail: rainer.schwer@dekra.com	Udo Schütt Tel.: 03831/3567111 E-Mail: fsp-swd@fsp.de	Marius Klosa Tel.: 0170/5628200 E-Mail: marius.klosa@gkk-gutachten.de	Arndt Hüsges Tel.: 02154/95341000 E-Mail: info@huesges-gutachter.de	Holger Piesche Tel.: 04281/7172810 E-Mail: h.piesche@intertax-expert.de	Heiko Schmetz Tel.: 0221/8062736 E-Mail: heiko.schmetz@de.tuv.com

ständigen-Organisation zu wenden, die ihre Qualifikationen durch öffentliche Vereidigung, Zertifizierung und/oder Zugehörigkeit zu einem seriösen Berufsverband nachgewiesen hat." Dabei sei im Zeitalter der immer schneller fortschreitenden Technisierung und Digitalisierung der modernen Fahrzeuge neben einer fundierten Ausbildung der Sachverständigen vor allem auch eine strukturierte Weiterbildung von entscheidender Bedeutung, so Bauschulte weiter. So sind beispielsweise beim TÜV Rheinland die beruflichen Mindestanforderungen an einen Sachverständigen die Ausbildung zum Kraftfahrzeugmeister beziehungsweise ein Ingenieurstudium mit anschließender Ausbildung zum geprüften Kfz-Sachverständigen für Schaden- und Wertgutachten, sagt Heiko Schmetz, Leiter Fachvertrieb TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH. Auch er gibt den Tipp, sich bei Gutachtern an Zertifizierungen oder öffentlichen Bestellungen durch die Handwerkskammer oder durch die Industrie- und Handelskammer zu orientieren.

Von Fall zu Fall ...

Ist ein Gutachter eingeschaltet, kommt es auf den jeweiligen Fall an, wer die Kosten trägt. Arndt Hüsges, geschäftsführender Gesellschafter der Hüsges Gruppe – Die Gutachter, erläutert: „Im Haftpflichtschadenfall muss die gegnerische Versicherung die Kosten für den Gutachter übernehmen. Sollte ein Schaden unterhalb der Bagatellschadengrenze* vorliegen, wählt der Sachverständige ein kostengünstigeres Produkt (Kurz-Gutachten oder Kostenvoranschlag). Auch diese Kosten sind durch den regulierenden Versicherer zu tragen. Im Kaskoschadenfall ist der Versicherer zunächst weisungsberechtigt. Dieser bestimmt den Gutachter und übernimmt seine Kostennote." Der Fuhrpark beauftrage jedoch häufig – in Abstimmung mit dem Versicherer – seinen eigenen Gutachter. Hier seien entsprechende Verträge zu schließen, so Hüsges.

Herausforderungen Digitalisierung ...

Die fortschreitende Technisierung und Digitalisierung wurde oben bereits kurz angeschnitten. Sind sie eine Hilfe oder bedeuten sie eher zusätzliche Arbeit für einen Gutachter? Holger Piesche, Kfz-Sachverständiger und Geschäftsführer der intertaxexpert Gutachtenmanagement GmbH, spricht im Zuge der Digitalisierung von einer Herausforderung: „Man muss seine Dienstleistung als auch Weiterbildung des Personals und des Unternehmens anpassen." Mit der Entwicklung einer Schaden-App speziell für die Flotte habe man dem Thema Sorge getragen, so Piesche.

Heiko Schmetz vom TÜV Rheinland sieht die Digitalisierung vor allem als Gewinn an: „Sie unterstützt den Sachverständigen in der täglichen Arbeit. Das beginnt bereits bei der Schadenaufnahme durch die Unterstützung eines Tablets am Fahrzeug, indem die Schadenaufnahme direkt ins Kalkulationssystem eingegeben werden kann. Auch künstliche Intelligenz kann heute schon den Sachverständigen in verschiedenen Bereichen hilfreich unterstützen." Zusätzlich würde zum Beispiel die Einrichtung von Schnittstellen den Datenaustausch mit den Auftraggebern erleichtern.

... und Technisierung

Doch nicht nur die Ausstattung und Möglichkeiten des Gutachters und der Kunden erweitern sich. Auch im und am Auto wird alles digital(er) und dementsprechend technisch komplexer. Rainer Schwer von der DEKRA Automobil GmbH bestätigt dies. „Die Anforderungen an den Sachverständigen haben sich schon in den vergangenen Jahren mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung von Fahrzeugen und durch die zunehmende Komplexität einzelner Bauteile erhöht." Bei der DEKRA begegne man dem mit der Einführung von Mess-und Auslesegeräten zur technischen Unterstützung des Sachverständigen und zur Beweissicherung von in der Dienstleistung getroffenen Feststellungen. Marius Klosa, Mitglied der Geschäftsleitung bei der GKK Gutachten GmbH, sieht für die Arbeit des Gutachters Vor- und Nachteile durch die moderne Technik: „Grundlage der Assistenzsysteme sind vernetzte Rechner, die in vielen Fällen über auslesbare Speichersysteme verfügen. In diesen Speichersystemen wird eine große Anzahl von Echtzeitdaten hinterlegt, die bei entsprechender fachlicher Qualifikation des Sachverständigen umfassende Rückschlüsse auf den Unfallablauf sowie auf möglicherweise verdeckte Fahrzeugbeschädigungen ermöglichen." Und weiter: „ Nachteilig ist ohne Wenn und Aber jedoch, dass gerade bei neueren Fahrzeugen der Zugriff auf erforderliche Solldaten, auch wegen fehlender Normierung, sehr erschwert wird", so Klosa.

Udo Schütt von der FSP geht davon aus, dass perspektivisch Fahrzeugscanner die Dokumentation der Fahrzeuge übernehmen werden. Das bedeute allerdings keinen Wegfall des Sachverständigen – im Gegenteil. Die Anforderungen an den Sachverständigen würden höher werden, denn die Technik habe auch immer ihre Grenzen.

Nicht nur Gutachten ...

Sorgen machen muss sich die Branche demnach also nicht. Hinzu kommt: Häufig werden neben einer Gutachtenerstellung auch weitere Dienstleistungen des entsprechenden Unternehmens von einem Fuhrpark in Anspruch genommen. Denn oftmals sind es eben große Organisationen (siehe auch tabellarische Übersicht), die über ein breites Leistungsportfolio verfügen. So zählt Christos Gkirtzalis, Key Account Manager bei TÜV Süd, unter anderem Hauptuntersuchungen inklusive Abgasuntersuchung, Prüfungen zur Einhaltung der Halterpflichten (DGUV Vorschrift 70), Ladungssicherung, Schadenmanagement, Zulassungsservices, Unterstützungsleistungen bei der MPU und technische Schulungen als Leistungen auf, die in Fuhrparks besonders gefragt seien.

** Richtwert: 750 Euro.*

DER PROFI ÜBERNIMMT

Schadenfälle in der Flotte sind immer ärgerlich, aber eben nie ganz zu vermeiden. Da ist es wichtig, alles, was folgt, professionell und möglichst effizient abzuwickeln. Nicht selten lagern Flotten diese Arbeit aus und greifen auf Schadenmanagement-Dienstleister zurück. Wir haben uns den Markt näher angeschaut.

Einen Schaden an einem Flottenfahrzeug abzuwickeln kann viel Aufwand bedeuten und dementsprechend auch viel Zeit kosten. Da ist es praktisch und kann – insbesondere bei größeren Flotten – durchaus sinnvoll sein, das komplette Prozedere an einen externen Dienstleister abzugeben. Frank Feist, Hauptgeschäftsführer der Roland Assistance GmbH, erklärt: „Hierbei handelt es sich um eine klassische Make-or-buy-Entscheidung. Das heißt, die Fuhrparks stellen sich die Frage, ob sich der Aufbau von eigenem Know-how und eigenen Mitarbeitern im Bereich der Schadenabwicklung lohnt oder nicht.“ Rainer Hansen, Geschäftsführer der Consense GmbH, hat dazu eine klare Haltung: „Die Beispiele am Markt zeigen, dass ein Schadenmanagement nach externem Vorbild nicht in gleicher Qualität intern umgesetzt werden kann. Die wachsende Komplexität der Dienstleistung Schadenmanagement kann man nicht nebenbei in einer Abteilung abbilden.“ Und er fügt an: „Würde dies funktionieren, gäbe es keinen Markt für Schadenmanagement, oder?“

Was sind also die erwähnten Qualitätsmerkmale der Profis? Henning Schick von der ARI Fleet Germany GmbH bringt sie auf den Punkt: „Für größere Fuhrparks können externe Dienstleister die Leistungen durch Standardisierung und Automatisierung in Verbindung mit den höheren Fallzahlen deutlich wirtschaftlicher und aufgrund ihrer Spezialisierung in der Regel effektiver erbringen als der Auftraggeber. Ein konsistenter Prozessablauf ohne Systembrüche gewährleistet Schnelligkeit und Zuverlässigkeit in der Abwicklung und hält die Ausfallzeiten gering.“ Und weiter: „Zum Standard qualifizierter Dienstleister gehören vor allem elektronische Schadenakten. Diese ermöglichen eine jederzeitige Fortschritts- und Qualitätskontrol-

le. Sie dokumentieren präzise und rechtssicher alle schadenrelevanten Daten wie den Unfallhergang, Gutachten, Kostenvoranschläge und Rechnungen, Versicherungs- und Anwaltskontakte“, so Schick. Matteo Carlesso, Geschäftsführer der carmobility GmbH, ergänzt: „Besonders geeignet ist ein externes Schadenmanagement für Fuhrparks, die ihre Flotte bei verschiedenen Leasinggesellschaften leasen. Ein Schadenmanager, der die komplette Flotte in Schadenfällen betreut, ermöglicht einheitliche mit dem Kunden abgestimmte Prozesse und ein komplettes Reporting über die gesamte Flotte.“

Nicht jeder Flottenmanagement-Anbieter, wie zum Beispiel Imperial Fleet Management, wickelt dabei das Schadenmanagement im eigenen Haus ab. So ist es durchaus üblich, sich dafür auch professionelle externe Partner mit ins Boot zu holen. „So können wir bei Imperial Fleet Management mit Unterstützung eines kompetenten Kooperationspartners auch den gesamten Service rund um das Schadenmanagement anbieten“, sagt Guido Grewe, Senior Specialist Sales Fleet bei Imperial Fleet Management.

Falls gewünscht, ist es bei einigen Anbietern auch möglich, nur gewisse Bausteine zu buchen. So sagt Markus Stumpp, Geschäftsführer der Innovation Group Fleet & Mobility GmbH: „Möchte ein Unternehmen die Bearbeitung der eigentlichen Schadenakte, soll heißen, die Geltendmachung der Ansprüche bei einem Risikoträger, im Haus behalten, gibt es die Möglichkeit, nur das Reparaturmanagement zu nutzen, also die Schadenmeldung bei unserer Hotline und die anschließende Steuerung in unser Werkstattnetz zu den verbesserten Konditionen. Sobald die Reparaturrechnung vorliegt, wird diese dann zur weiteren Bearbeitung an den Fuhrpark übergeben.“ Und wer seinen Fuhrpark lieber inhouse regulieren möchte? Dem bieten viele der tabellarisch aufgelisteten Unternehmen eine individuelle Beratung an. Denn Kunden mit Inhouse-Regelungen arbeiten beim Schadenmanagement häufig mit Versicherungen oder Maklern zusammen, standardisierte Empfehlungen kann man daher in der Regel hier nicht aussprechen.

Riskmanagement

Unfälle oder Schäden sind – zumindest in großen Fuhrparks – keine Seltenheit. Spätestens aber, wenn es zu (ungewöhnlich) vielen Schadenmeldungen kommt, sollte gehandelt werden. Riskmanagement heißt das Zauberwort. Stephan Maleszka, Leitung Direktvertrieb bei der AFC Claims GmbH, sagt: „Zuerst gilt es, aufgrund unserer vollumfänglichen Datenanalysen aus dem Schadenmanagement die Ursachen für Kostenschwankungen zu identifizieren. Daraus leiten wir gemeinsam mit unseren Kunden sinnvolle Präventionsmaßnahmen ab, beurteilen das tatsächliche Risiko und optimieren daraufhin die Versicherungsprämie.“

Mattes Decker, Geschäftsführer Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG, geht ins Detail: Beim Riskmanagement gelte es, Schadenschwerpunkte zu analysieren und gegebenenfalls mit weiteren Fuhrparkparametern (zum Beispiel Abweichung vom durchschnittlichen Norm-Kraftstoffverbrauch, Einsatzorte, Fahrplanung) in Verbindung zu bringen. Aus diesen Informationen könne man dann entsprechende Handlungsvorschläge gemeinsam im Gespräch mit dem Kunden erarbeiten. Solche Handlungsvorschläge seien zum Beispiel präventive Maßnahmen. Thorsten Bertram, Group Director International Customer Relations bei der FleetCompany GmbH, Fleet Logistics, nennt hierfür unter anderem die Einführung von Fahrtrainings, Online-Fahrerunterweisungen sowie Anpassungen in der Dienstwagenordnung und ergänzt: Ein großer und nicht zu unterschätzender Punkt sei außerdem die Bewusstseinsförderung und Sensibilisierung mit dem Umgang des Firmeneigentums.

Durch Fahrsicherheitstrainings werden Fahrer entsprechend geschult und auch auf Extremsituationen im Straßenverkehr vorbereitet

Im Wandel?

Welchen Einflüssen unterliegt die Schadenmanagementbranche? Haben die Dienstleister in letzter Zeit auf Veränderungen reagieren müssen beziehungsweise sich neu ausgerichtet? Schnell stößt man hier auf das Dauerthema Digitalisierung. Gemäß Thomas Tietje, Leiter Geschäftskunden, A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, habe sich die Arbeit dadurch gewandelt. „Durch die Schadenaufnahme via App ist eine sofortige und digitale Schadenaufnahme möglich, welche die Vernetzung von der Filiale zum Gutachter bis hin zum Rechtsanwalt und zur Archivierung ermöglicht“, sagt er. Hinzu kommt: „Die Steuerung der Fahrzeugnutzer

SCHADENMANAGEMENT (AUSWAHL)

Anbieter	AFC Claims GmbH	ALD AutoLeasing D GmbH	ARI Fleet Germany GmbH	Athlon Germany GmbH	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	BFE Fleet Concepts GmbH	carmobility GmbH	Car Professional Fuhrparkma-nagement und Beratungsges. mbH & Co. KG	CARSYNC GmbH	Consense GmbH
Internetadresse	www.autofleetcontrol.de	www.aldautomotive.de	www.arifleet.de	www.athlon.com/de/unternehmen	www.atu.de/pages/unterneh-men.html	www.bfe-fleet.de	www.car-mobility.com	www.carprofessional.de	www.carsync.de	www.consense-fahrzeug-flotten-schadenmanage-ment.de
Fuhrparkmin-destgröße	50 Fzg.	1 Fzg.	100 Fzg.	20 Fzg.	1 Fzg.	20 Fzg.	mehr als 50 Fzg.	50 Fzg.	50 Fzg.	2 Fzg.
Schadenfälle pro Jahr	90.000	k. A.	9.154 (2018)	k. A.	k. A.	500	k. A.	k. A.	k. A.	5.000
Werkstattnetz-dichte in D	70	k. A.	57	k. A.	k. A.	1.500	rund 3.800 Händlerpartner des Volkswagen Konzerns u. rund 200 Mc Car-Betriebe	k. A.	290	550
Zentraler An-sprechpartner	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Gutachter	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Vorfinanzierung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Reportings	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Onlineschaden-akte	ja	teilweise	ja	ja	ja	ja	ja	teilweise	ja	ja
Schnittstellen zur Fuhrpark-software	ja	ja	ja	in Abstimmung	nein	ja	ja	ja	ja	ja
App	ja	ja	ja, in Entwicklung	nein	ja	ja	ja – über AFC Auto Fleet Control	ja	ja	nein
Kontakt für Fuhrparkleiter	Stephan Maleszka Tel.: 040/796860350 E-Mail: kam@autofleetcon-trol.de	Versicherungs-Service E-Mail: carpool@aldautomotive.com	Henning Schick Tel.: 06196/700-1085 E-Mail: sales@arifleet.de	individueller Ansprechpartner	A.T.U-Flottenhotline Tel.: 0961/63186666 E-Mail: flotte@de.atu.eu	Jörn Kater Tel.: 05571/9169981 E-Mail: joern.kater@bfe-fleet.de	Tel.: 0531/212-86422 E-Mail: info@car-mobility.com	Versicherungs-Service E-Mail: info@carprofessional.de	Timo Bungardt Mobil: 0172/7186237 E-Mail: timo.bungardt@carsync.de	Stefan Ihling Tel.: 089/904201880 E-Mail: stefan.ihling@consense-as.de

durch definierte Prozesse und Abläufe mittels einer App ist heute deutlich erfolgreicher als bisherige Ansätze mit Formularen und Flyern", so Horst Hirte, Business Development Manager, Fleetcar + Service Community GmbH & Co. KG.

Auch bei den Schäden selbst und den Reparaturkosten haben die Profis Veränderungen festgestellt. So berichtet Oliver Biehl, Director Maintenance and Damage bei der Sixt Mobility Consulting GmbH, von einer Verschiebung von Großschäden zu Kleinschäden in den letzten fünf Jahren. „Dabei haben sich die Reparaturkosten pro Unfall aufgrund der baulichen Gegebenheiten und der gesetzlichen Vorgaben für die Hersteller zum Unfallschutz erhöht", so Biehl weiter. Guido Kalter, Vorstand Schadenmanagement der Eurogarant AutoService AG, untermauert dies: „Es gibt einerseits kleine Schäden, die zunehmend im Rahmen von Smart Repair abgewickelt werden, und andererseits werden größere Schäden immer teurer aufgrund der komplex verbauten Systeme in den Schadenzonen. Dies liegt vor allem an der technischen Aufrüstung der Fahrzeuge durch Assistenz- und Komfortsysteme und den extrem steigenden Ersatzteilpreisen. Faktoren, die wir leider durch Schadenmanagement nur bedingt beeinflussen können."

Nico Kuhnke, Leiter Netzwerk bei der Global Automotive Repair GmbH, bestätigt neue Einflüsse: „Betrachtet man beispielsweise die Entwicklung in der Elektromobilität und der alternativen Antriebe, so sieht man, dass der Fokus auf einer einheitlichen Schulung der Partnerbetriebe liegen sollte, um dem Wunsch der Kunden nach einem flächendeckenden und zertifizierten Netzwerk nachzukommen", so Kuhnke. Die Ansprüche seitens der Kunden seien komplexer und umfangreicher geworden, berichtet Thorsten Meyer-Klimek, Geschäftsführer der mobility first GmbH, ein Teil der Carsync. „Der Austausch von Informationen zwischen Kunde und Dienstleister sowie immer kürzere Reaktionszeiten für die Abwicklung des heutigen Schadenmanagements verlangen von uns eine stetige Verbesserung der internen Prozesse und ein enges Zusammenspiel mit dem Kunden" fügt er an.

Zukünftige Entwicklungen

Werfen wir abschließend noch einen Blick voraus. Christos Gkirtzalis, Key Account Manager beim TÜV Süd, sieht künftig den Fokus weniger auf einzelnen Bausteinen im Schadenmanagement, sondern vielmehr in der gesamtheitlichen Prozessunterstützung beim Fahrzeuglebenszyklus. Das sei auch bedingt durch die rasant ansteigende Anzahl der Nutzerwechsel innerhalb klassischer Fuhrparks und insbesondere bei Carsharing und Fuhrparks mit Ausrichtung auf (multi)modale Mobilität.

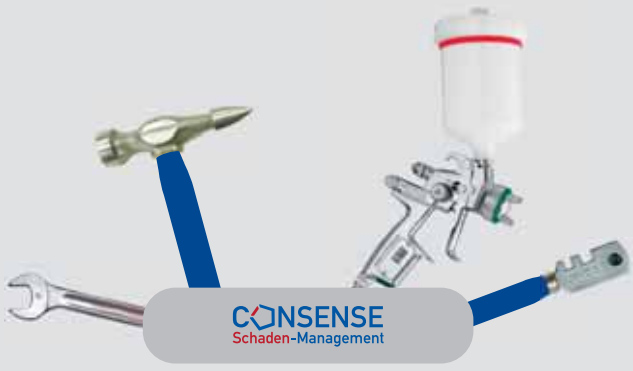
Der technologische Einfluss (Fahrer-Assistenten, steigende Automatisierung der Fahrzeuge) führt gemäß Guido Kalter von Eurogarant dazu, dass die Zahl der Spurwechsel-, Rangier- oder Auffahrschäden künftig abnehmen wird. Andere Schäden wie Beulen, Kratzer, Steinschläge und insbesondere zunehmende Unwetterschäden im Rahmen des offensichtlich präsenten Klimawandels würden sich aber auch durch moderne Systeme nicht oder nur geringfügig beeinflussen lassen, so Kalter weiter.

Auch wenn sie schon in der Gegenwart präsent ist, schreibt man der Digitalisierung in den nächsten Jahren eine noch bestimmendere Rolle zu. Denn durch sie und die damit verbundene Konnektivität der Fahrzeuge würden Daten noch feiner und exakter aufgenommen und böten damit eine validere Grundlage für weitere Maßnahmen. Das Schadenmanagement werde dadurch immer effektiver, sagt Roland Bauer, Leiter Technischer Service TraXall Germany. Philipp Berg, Commercial Director bei der Athlon Germany GmbH, schaut diesbezüglich schon etwas visionär voraus: „Künftig könnte es so sein, dass durch die Connectivity-Technologien unmittelbar nach Schadenereignis übertragene Daten nachfolgende Prozesse anstoßen, bevor der Schaden überhaupt durch den Nutzer gemeldet wird. So ist es denkbar, dass der Abschleppwagen Sekunden später beauftragt, die Werkstatt informiert, die beschädigte Achse bestellt und der passende Ersatzwagen reserviert ist und für den Kunden bereitsteht." Und wer weiß, vielleicht ist dieses „künftig" schneller da, als so manch einer heute glaubt ...

EUROGARANT AutoService AG	Fleetcar + Service Community GmbH & Co. KG	FleetCompany GmbH	Global Automotive Repair GmbH	Innovation Group Fleet & Mobility GmbH	mobility first GmbH	ROLAND Assistance GmbH	Sixt Mobility Consulting GmbH	Technology Content Services GmbH	TraXall Germany	TÜV Süd
www.eurogarant-ag.de	www.fsc-fleetmanagement.de	www.fleetlogistics.com/de/	www.global-automotive-service.com/	www.innovation.group/de/ig-germany/fleet/	www.mobility-1.de	www.roland-assistance.de	www.mobility-consulting.com/de/	www.tcs-dienstleistung.de	www.traxall.de	www.tuev-sued.de
50 Fzg.	k. A.	50 Fzg.	1 Fzg.	50 Fzg.	50 Fzg.	100 Fzg.	200 Fzg.	1 Fzg.	100 Fzg.	2 Fzg.
k. A.	k. A.	ca. 15.000	k. A.	ca. 40.000	k. A.	> 50.000	55.000	5.000	1.200	k. A.
550	76	eigenes Karosseriepartnernetz, kostenloser Hol- und Bringservice (bis 100 km)	k. A.	ca. 1.400 Karosserie- und Glaspartner	290	1.600 herstellergebundene Vertragswerkstätten u. 400 K+L-Betriebe; auf Wunsch auch eigenes Werkstattnetz des Fuhrparks	128 Karosseriepartner	350	550	k. A.
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
k. A.	ja	nein	k. A.	nein	nein	ja	ja	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	k. A.	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	auf Kundenwunsch	ja	ja	ja	auf Anfrage	ja	in Planung	ja
Fahrer-Dashboard (HTML)	ja	ja (in der Weiterentwicklung)	k. A.	ja	ja	nein	ja	ja	in Planung	ja
Marc Loibl Tel.: 06031/7792470 E-Mail: m.loibl@eurogarant-ag.de	Manfred Sensburg Tel.: 089/23711-831 E-Mail: manfred.sensburg@fsc-fleetmanagement.de	Silvio Broska Mobil: 0160/5763476 E-Mail: Silvio.Broska@fleetlogistics.de	Wolfgang Winkelmann Tel.: 0201/176730 E-Mail: wolfgang.winkelmann@global-automotive-service.com	René Dietzel Mobil: 0172/2426987 E-Mail: rene.dietzel@innovation.group	Thorsten Meyer-Klimek Mobil: 0151/24449191 E-Mail: thorsten.meyer-klimek@carsync.de	Tobias Möllers Tel.: 0221/82773368 E-Mail: tobias.moellers@roland-assistance.de	Max Leydecker Mobil: 0172/1035846 E-Mail: maximilian.leydecker@mobility-consulting.com	Niels Krüger Mobil: 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@tcs-dienstleistung.de	Roland Bauer Tel.: 089/45228600 E-Mail: schaden@traxall.de	Christos Gkirtzalis Mobil: 0151-54333101 E-Mail: christos.gkirtzalis@tuev-sued.de

So bleibt Ihr Fuhrpark mobil

Die Consense GmbH ist im Bereich des Schadenmanagements dafür bekannt, flexibel, schnell und kundenorientiert zu agieren. Starre Paketlösungen sind uns ebenso fremd wie festgelegte nicht veränderbare Regeln. Wir geben unseren Kunden ein klares Leistungsversprechen, halten dieses ein und bieten so individuelle Dienstleistungen aus einer Hand.



Im Schadensfall hilft
unser Multifunktionsservice

WIR REGELN DAS FÜR SIE!

- Erreichbarkeit rund um die Uhr
- Vorfinanzierung aller Kosten
- Abschlepp-/ Pannenservice
- Technische Rechnungsprüfung
- Echtzeit-Reporting
- Persönliche Nutzerbetreuung
- Schadenhotline
- Hol- und Bringservice
- Garantierte Mobilität Ihrer Fahrer
- Originalersatzteile
- Herstellervorgabe
- 5 Jahre Garantie

CONSENSE
Schaden-Management

Consense GmbH • 52349 Düren • Victor-Gollancz-Str. 13
T +49 2421-480 59-0 • F +49 2421-480 59-99 • info@consense-as.de • www.consense-as.de

Versicherungsschutz

Einfach ein Auto kaufen und losfahren? Im Zuge der Zulassung muss stets eine Kraftfahrthaftpfichtversicherung abgeschlossen werden

In Deutschland muss jedes motorbetriebene Fahrzeug im Zuge der Zulassung über eine Haftpflichtversicherung verfügen, damit selbst verursachte Schäden an Fremdeigentum abgedeckt sind. Die Kraftfahrthaftpflichtversicherung gehört daher zu den Pflichtversicherungen, die nach § 1 Pflichtversicherungsgesetz (PflVG) vorgeschrieben sind. Welche Leistungen die einzelnen Flottenversicherer anbieten, um die von Kraftfahrzeugen ausgehenden Schäden abzusichern, zeigen wir in unserer Marktübersicht.

Nach § 1 Pflichtversicherungsgesetz gilt: „Der Halter eines Kraftfahrzeugs oder Anhängers mit regelmäßigem Standort im Inland ist verpflichtet, für sich, den Eigentümer und den Fahrer eine Haftpflichtversicherung zur Deckung der durch den Gebrauch des Fahrzeugs verursachten Personenschäden, Sachschäden und sonstigen Vermögensschäden nach den folgenden Vorschriften abzuschließen und aufrechtzuerhalten, wenn das Fahrzeug auf öffentlichen Wegen oder Plätzen (§ 1 des Straßenverkehrsgesetzes) verwendet wird." Schäden aller Art werden im Versicherungsjargon gerne auch als „Risiken" bezeichnet. Ferner hat die Versicherung mit einer der Duden-Bedeutungen einer „Erklärung, dass etwas sicher, gewiss, richtig sei" nur wenig zu tun, sondern mit Versicherung wird das Grundprinzip der kollektiven Risikoübernahme bezeichnet.

Doch wie funktioniert das Prinzip der kollektiven Risikoübernahme? Versicherungsnehmer zahlen einen Geldbetrag in die Kapitalsammelstelle Versicherer ein, um beim Eintreten eines entsprechenden Schadens, dem sogenannten Versicherungsfall, aus dieser Kapitalsammelstelle einen Schadenausgleich zu erhalten. Da der Versicherungsfall jedoch nur bei wenigen Versicherten eintreten wird, reicht das Vermögen der Versicherer bei erschwinglichem Beitrag aus. Voraussetzung für die kollektive Risikoübernahme ist ferner, dass der Umfang der Schäden statistisch abschätzbar ist und demnach mit versicherungsmathematischen Methoden der von jedem Mitglied des Kollektivs benötigte Beitrag bestimmbar ist. Für den Kraftfahrzeugbereich gibt es zwei grundlegende Versicherungsarten, die nahezu jeder Versicherer in seinem Leistungsportfolio hat: zum einen die eingangs beschriebene Kraftfahrthaftpflichtversicherung, die durch das Kraftfahrzeug entstandene Schäden abdeckt und verpflichtend ist, und zum anderen die Kaskoversicherung, „die Schutz vor finanziellen Risiken bei Beschädigung, Zerstörung des versicherten Fahrzeugs durch Brand, Blitzschlag oder Explosion, Diebstahl, Sturm beziehungsweise Hagel,

Überschwemmung und Glasbruch, sowie Zusammenstoß mit allen Tieren, selbst verursachten Unfällen und mutwilligen oder böswilligen Handlungen fremder Personen bieten soll", wie Frank Schubert, Großkunden/Risk- und Flottenmanagement bei der Allianz Versicherungs AG, diese Versicherungsart definiert.

Über diese zwei Grundversicherungsarten hinaus kann der Versicherungsschutz natürlich erweitert werden: „Mit optionalen Zusatzbausteinen kann der Umfang des Versicherungsschutzes einer Kraftfahrzeugflotte an deren Größe und Risikosituation individuell angepasst werden. Zu einer Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung und Kaskoversicherung können nach Bedarf ein oder mehrere Bausteine wie Schutzbriefe für Pkw und Lkw bis 3,5 Tonnen, Werterhaltgarantie, Auslandsschadenschutz oder Werkstattbonus abgeschlossen werden, um den Versicherungsschutz zu optimieren", fügt Frank Schubert seinen Ausführungen hinzu. Da nur selten eine Flotte der anderen gleicht und somit auch die individuelle Risikoabschätzung ganz unterschiedlich ist, ist auch in diesem Bereich eine Beratung das A und O: „Welcher konkrete Versicherungsbedarf für einen Fuhrpark besteht, kann nur durch eine individuelle, kundenbezogene Analyse des Fuhrparks erhoben werden. Je nach Branche des Kunden können ganz spezifische Anforderungen bestehen. Als Spezialversicherer für die Bauwirtschaft wissen wir, dass beispielsweise Lkw mit Kipp- oder Kranaufbauten oder Sonderfahrzeuge einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz benötigen. Idealerweise sollte nach Aufnahme der Fuhrparkbesonderheiten gleich ein Rahmenkonzept erarbeitet werden, das bezogen auf Fahrzeuggruppen den Versicherungsschutz umfassend festschreibt und die administrativen Prozesse einbezieht", gibt Dr. Tönnjes Eller, Abteilungsleiter Kraftfahrt Gewerbe bei der VHV Allgemeine Versicherung AG, zu verstehen.

Grundsätzlich liefern aber die Anzahl der zu versichernden Flottenfahrzeuge, die bisherige Schadenhistorie und die finanzielle Selbstbeteiligung im Schadenfall erste Anhaltspunkte für ein passendes Versicherungsmodell. Die befragten Flottenversicherer bieten beispielsweise für Gewerbetreibende und Kleinstflotten ab einem Fahrzeug Unternehmenstarife an, die mit Voll- oder Teilkasko und Selbstbeteiligung nah an den Privatkundentarifen liegen. Hier fließen Veränderungen bei den Regional- und Typklassen mit ein und Schadenfreiheitsrabatte spielen eine wesentliche Rolle bei der Prämiengestaltung. Die nächste Versicherungsart wendet sich an kleine und mittelgroße Flotten, hier variieren die Voraussetzungen bei den jeweiligen Anbietern. Ob mit einheitlichem Beitragssatz mit Kasko oder ganz ohne Selbstbeteiligung geht aus der jeweiligen Produktbeschreibung des Versicherers – der Tabelle oder der jeweiligen Internetseite zu entnehmen – hervor. Großflotten werden individuell versichert, das heißt, der Fuhrpark wird in Fahrzeugklassen unterteilt und mit schadenbedarfsorientierten Stückprämien bedacht. Welches Produkt für welche Fuhrparkart letztlich am besten geeignet ist, lässt sich nur individuell in Kenntnis des Versicherungsbedarfs ermitteln.

Alle dargestellten Unternehmen leisten Schutz auch im Falle grober Fahrlässigkeit, ausgeschlossen ist hierbei der Alkohol- und Drogenmissbrauch. Ebenfalls können die Kunden bei allen Anbietern auf eine 24-h-Schadenhotline vertrauen, die im Falle eines Falles zu jeder Zeit Hilfe leistet. Schäden können bei allen genannten Versicherungen über die gängigen Kanäle – sei es Telefon, E-Mail, Post, Fax – oder die Websites sowie Apps und Schnittstellen in den eigenen Fuhrparkmanagementsystemen gemeldet werden. Sinnvoll ist hierbei der telefonische Kontakt für eine unmissverständliche Kommunikation und eine präzise Absprache für die unmittelbare Hilfe. Gleichzeitig lohnt es sich immer auch, ein Foto der Schäden und der jeweiligen Situation zu machen. Dabei ist es unerheblich, ob dieses mittels Smartphone oder einer anderen Kamera aufgenommen wurde.

Doch wie werden Bagatellschäden gehandhabt? Lohnt es sich auch bei Flottentarifen diese selbst zu übernehmen, um einer möglichen Erhöhung der Stückprämie aus dem Weg zu gehen? Bianca Knuth, Expertin Kraftfahrt Flottenversicherung bei der AXA Konzern AG, meint hierzu: „Anders als im Privatkundengeschäft gibt es im Flottengeschäft keine individuellen Hoch- und Rückstufungen je Kraftfahrzeug. Hier spielt das Gesamtschadengeschehen eine Rolle. Aus Kundensicht muss daher bewertet werden, wie hoch der zusätzliche Aufwand durch eine Schadenmeldung ist und ob dieser im Verhältnis zum Nutzen durch die Ersatzleistung lohnend ist." Auch Sebastian Kittner, Abteilungsleiter Kraftfahrt Flottengeschäft Produktmanagement bei der ERGO Versicherung AG, rät, dies individuell nach Fuhrpark zu beurteilen: „Die Prämienfindung im Privatkundengeschäft ergibt sich aus dem kollektiven Schadenerwartungswert des Gesamtbestandes (Tarifkalkulation). Das Flottengeschäft basiert in der Regel auf dem individuellen Schadenerwartungswert des Fuhrparks (Individualkalkulation). Somit erhöht jeder Schaden den Schadenbedarf der gesamten Flotte. Im Privatkundengeschäft hingegen ist die Prämienwirksamkeit eines Schadens nicht immer gegeben, beispielsweise im Kaskobereich bei Glas oder Hagel. Es gilt beim Versicherer konkret nachzufragen als sich auf Pauschalaussagen wie ‚bis 1.000 Euro' zu verlassen. Weiter besteht in der Regel die Möglichkeit, bereits regulierte Schäden innerhalb von sechs Monaten zurückzukaufen."

Wenn es um den Umfang der Fuhrparkversicherung geht, sollten in jedem Fall alle branchentypischen Risiken abgedeckt sein. So lautet eine Empfehlung, bei einer Vollkaskoversicherung immer eine Erweiterung für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden einzubeziehen. Diese Deckung kann schon bei einem Pkw sinnvoll sein und beispielsweise bei einem Reifenplatzer helfen. Ein Augenmerk sollte in der Kaskoversicherung bei Pkw und Nutzfahrzeugen auf die Mitversicherung von Sonderausstattungen und -aufbauten gelegt werden. Gleichermaßen ist auch eine Fahrer-Unfallversicherung samt Fahrerschutz ratsam, da hier zu den Entschädigungsleistungen unter anderem Verdienstausfall, Schmerzensgeld sowie Leistungen für sonstige Folgeschäden oder an Hinterbliebene inbegriffen sind. Als weitere empfehlenswerte Zusatzversicherungen abhängig von Branche und Einsatzbereich nennen die Unternehmensvertreter die Schutzbriefversicherung, die Insassen-Unfallversicherung und die GAP-Deckung.

Doch wie funktioniert eigentlich die Schadenregulierung über die Versicherung? An welchem Punkt setzen die Leistungen der Versicherung ein und welche Schritte sind durch den Fuhrparkleiter beziehungsweise den Dienstwagennutzer zu übernehmen? „Auf Kundenwunsch übernehmen wir die komplette Abwicklung: Abholung des Fahrzeugs, kostenloser Ersatzwagen, Reparatur in einer Fachwerkstatt, Fahrzeugreinigung innen und außen. Das Fahrzeug wird unseren Kunden wieder vor die Tür gestellt. Daneben kann auch die Freigabe des Schadens, nach eventueller Besichtigung eines Sachverständigen, über die Versicherung erfolgen", erläutert Michael Frenzel, Geschäftsführer von IhreFlottenversicherung.de und Flottenexperte der Generalagentur der Württembergischen Versicherung AG in Stuttgart-Vaihingen. Auch bei der HDI Global SE ist eigentlich nur ein Anruf nötig: „Unsere Kunden können uns einen Schaden rund um die Uhr bequem telefonisch melden. Wir informieren sie direkt am Telefon über alle Leistungen und Services, die sie erwarten können, und über den Schadensteuerungsprozess, um sie schnellstmöglich wieder mobil zu stellen. Auf Wunsch übernehmen wir für unsere Kunden das komplette Schadenmanagement, um ihren Zeit- und Kostenaufwand auf ein Minimum zu reduzieren", umreißt Stefan Beckmeyer, Leiter Motor bei der HDI Global SE, die Prozesskette.

Während der Einsatz von Telematik bei gewerblich genutzten Fahrzeugen keinen Einfluss auf die Versicherungssumme hat, da „dies in der Regel von unseren Kunden nicht gewünscht wird, da der variable Beitragsanteil erst nach Ablauf der Versicherungsperiode feststeht", wie Stefan Beckmeyer von der HDI Global SE die Sachlage schildert, gehören Schnittstellen zu Fuhrparkmanagementsystemen heute zum Handwerkszeug eines Flottenversicherers dazu. „Fuhrparkleiter haben den Anspruch, den Betrieb mobil zu halten. Transparenz über die Schadensituation ist dabei ein wesentlicher Faktor. Wir bieten umfassende Reports, die auch elektronisch zur Verfügung gestellt werden können. Darüber hinaus ist unser großes Plus die persönliche Analyse vor Ort mit regional aufgestellten Flotten-Underwritern. Schnittstellenbedarfe sind individuell zu bewerten", erklärt Sebastian Kittner von der ERGO Versicherung AG. Michael Frenzel stellt fest, dass ein Großteil der Unternehmen bereits intern bestens aufgestellt ist, wodurch Reportings nur auf Kundenwunsch erstellt werden: „Unsere Erfahrungen zeigen, dass Fuhrparkmanager aufgrund sehr guter Softwarelösungen einen exzellenten Überblick über ihren Fuhrpark haben und sich nur partiell Reportings wünschen."

Nicht zuletzt muss sich die Versicherungsbranche aber auch des immer breiter werdenden Mobilitätsangebots in den Unternehmen annehmen und entsprechende Konzepte hierfür entwickeln. „Bei Diensträdern und E-Bikes (abgesehen von Speed Pedelecs bis 45 km/h) hat der Gesetzgeber bis-

lang von einer gesetzlich vorgeschriebenen Haftpflichtversicherung abgesehen, während E-Scooter unter die Elektrokleinstfahrzeuge-Verordnung (eKFV) fallen und hierbei eine Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung abzuschließen ist. Die Nachfrage nach Versicherungsangeboten für diese neuen Mobilitätsformen hält sich noch im Rahmen, da es derzeit so gut wie keine für den Straßenverkehr zugelassenen Elektrokleinstfahrzeuge gibt. Die E-Scooter, welche derzeit durch die Öffentlichkeit wahrgenommen werden, sind fast ausschließlich Miet-Scooter und keine Scooter im Privatbesitz. Diese Scooter werden durch den Vermieter als Scooter-Flotte über jeweils einen Versicherer versichert, sodass ein Rückschluss auf die tatsächliche Nachfrage nach entsprechenden Versicherungen derzeit nicht möglich ist", gibt Achim Welter, Direktionsbevollmächtigter Bereich Kraftfahrt bei der

ÜBERSICHT AUSGEWÄHLTER KFZ-FLOTTENVERSICHERUNGEN

Unternehmensname	Allianz Versicherungs AG	ALTE LEIPZIGER Versicherung AG	AXA Versicherung AG	Concordia Versicherungen	ERGO Versicherung AG	HDI Global SE
Internetadresse	www.allianz.de	www.alte-leipziger.de	www.axa.de	www.concordia.de	www.ergo.de	www.hdi.global
Flottentarif ab	ab 3 Fahrzeuge; Tarif abhängig von Art der Fahrzeuge	Fuhrparktarif: ab 2 bis max. 20 Fahrzeuge; Flottenversicherung: ab 20 Fahrzeuge; individualisierte Flottenkonzepte ab 50 Fahrzeuge	ab 11 Fahrzeuge	Kleinflottenmodell: ab 3 bis max. 15 Fahrzeuge (Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Traktoren und Anhänger) mit individuellem Beitragssatz; Mittelstandsmodell: ab 10 bis max. 50 Fahrzeuge (Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Traktoren, Anhänger und weitere) mit einheitlichem Beitragssatz in Haftpflicht und Vollkasko	Kleinflottenmodell: ab 3 Fahrzeuge; Individualflotten: ab 10 Risiken	ab 10 ziehenden Einheiten oder ab einem Umsatz über 10 Mio. €
Voraussetzungen für den Versicherungsschutz	Nutzung der Fahrzeuge ausschließlich gewerblich; keine Selbstfahrervermietrisiken und Leasingunternehmen	Versicherungsnehmer ist eine Organisation (wie z. B. Selbstständige, Freiberufler, Unternehmen des privaten und öffentlichen Rechts unabhängig von der Rechtsform); Zulassung der Kraftfahrzeuge auf den Versicherungsnehmer	keine Angaben	Nutzung der Fahrzeuge (überwiegend) gewerblich; i. d. R. keine Angebote für Speditionen/Frachtführer, Reisebus- und Selbstfahrervermietflotten	keine Einschränkungen	Nutzung der Fahrzeuge ausschließlich gewerblich
GAP-Versicherung	ja, bei geleasten und finanzierten Fahrzeugen	ja, als Option gegen Mehrbeitrag bei geleasten und finanzierten Fahrzeugen	ja	ja, bei Pkw inklusive (außer im Basistarif); optional bei Lkw, Zugmaschinen, Traktoren und Anhängern	ja	optional
Grobe Fahrlässigkeit mitversichert?	ja, außer beim Fahren unter Alkohol-/Drogeneinfluss und bei Totalentwendung	ja	ja	ja, außer bei Pkw im Basistarif	ja	ja
Schadenmanagement	ja, Übernahme des aktiven Schadenmanagements für den Kunden ab Schadeneintritt	ja	ja	nein	ja	ja
Riskmanagement	ja, sensibilisierendes Riskmanagement für Flottenkunden mit mehr als 50 Fahrzeugen; Analyse der eingetretenen Schäden sowie konkrete Ansätze zur künftigen Schadensprävention inklusive	nein	nein	nein	ja	optional
Werkstattbindung	optional	optional	nein	optional für Pkw	optional	optional
Selbstbeteiligungsmodell in Kfz-Haftpflicht	optional ab Flottengröße von 100 Fahrzeugen	optional ab einem Beitragsvolumen von 500.000 €	optional ab einem Beitragsvolumen von 500.000 €	nein	optional	optional
Sonstige Angebote für Flotten	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben	nein	nein	individuelle Deckungserweiterungen
Kontakt für Fuhrparkleiter	Ansprechpartner vor Ort (z. B. Allianz Agentur)	Michael Neuhalfen Tel.: 06171/66-00 E-Mail: Stab-VBS@Alte-Leipziger.de	über Vertriebspartner	Tel.: 0511 / 5701-0	Sebastian Kittner Tel.: 0211/477-2109 E-Mail: sebastian.kittner@ergo.de	Tel.: 0511/645-0

ALTEN LEIPZIGER Versicherung AG, zu verstehen. Auch bei der Allianz sind Auswirkungen durch den Mobilitätswandel noch nicht zu spüren: „Wir gehen davon aus, dass einige Firmen solche Fahrzeuge für ihre Mitarbeiter anschaffen werden. Diese sind natürlich dann auch beim Versicherungsschutz zu berücksichtigen. Konkrete Angaben zu Schäden und Unfällen können derzeit allerdings noch nicht getroffen werden“, wie Frank Schubert berichtet.

IhreFlottenversicherung.de (Württembergische Versicherung AG)	Versicherungskammer Bayern	Verti Versicherung AG	VHV Allgemeine Versicherung AG
www.IhreFlottenversicherung.de	www.vkb.de	www.verti.de	www.vhv.de
Kleinflotte: ab 4 gewerblichen Risiken	ab 25 ziehende Fahrzeuge	ab 10 Fahrzeuge (Pkw, Motorräder, Trikes, Quads, Wohnmobile, Lieferwagen bis 3,5 Tonnen und Anhänger bis 750kg)	Flotte-GARANT 1+ (SFR-Tarif): ab 1 Fahrzeug; Flotte-GARANT 5+: ab 5 Motor-Kfz (Stückbeiträge, alle Branchen) Flotte-GARANT 35+: ab 35 Motor-Kfz (individuelle Vereinbarungen)
keine Einschränkungen	keine Speditionen/ Frachtführer und Selbstfahrervermietflotten	individuelle Betrachtung jeder Anfrage	individuelle Betrachtung jeder Anfrage; bei Flotte-GARANT 5+ eine Schadenquote von weniger als 70 % in den letzten 3 Jahren; bei Flotte-GARANT 35+ erfolgt eine individuelle Kalkulation und Vertragsvereinbarung
ja, inklusive	ja	optional	ja, bei geleasten und finanzierten Fahrzeugen; je nach Tarifvariante inklusive oder als optionaler Baustein; im Individualgeschäft auch für Spezialfahrzeuge
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	keine Angaben
ja, inklusive	nein	nein	ja, optional über externen Riskmanager; Schadenreporte und Analysen in abgestimmten Zeiträumen
optional	nein	nein	optional im Tarif Flotte-GARANT 1+
optional	nein	optional	nein
E-Bikes, E-Scooter und Firmenfahrräder beitragsfrei mitversichert	nötige Zusatzdeckungen für Elektromobilität	nein	nein
Tel.: 0711/7825160 WhatsApp: 01577/73340888	Peter Niedermeier Tel.: 089/2160-4830 E-Mail: peter.niedermeier@vkb.de	Thomas Jung Tel.: 03328/449-5425 E-Mail: thomas.jung@verti.de	über Vertriebspartner vor Ort

Nicht nur die Zahl der verschiedenen Versicherungsgeber, auch deren Leistungen machen es dem Fuhrparkverantwortlichen nicht immer einfach, eine gute und günstige Flottenversicherung zu finden. Denn zu der Vielzahl der Angebote kommen auch die eigenen Anforderungen, welche die Suche zusätzlich erschweren. Daher kann es sinnvoll sein, Hilfe bei einem Versicherungsmakler oder Berater zu suchen. Flottenmanagement klärt auf, worauf bei den Vermittlern von Versicherungen zu achten ist.

Makler sollten aus der Vielzahl von Versicherungen das passende Angebot für den Kunden heraussuchen

Licht **ins Dunkel**

In Deutschland wird gerade beim Abschluss von Versicherungen fast immer der Weg über einen Versicherungsvermittler gewählt. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) werden rund 90 Prozent des Neugeschäfts im persönlichen Kontakt mit einem Versicherungsvermittler abgeschlossen. Zu dieser Art von Vermittlern zählen neben klassischen Versicherungsvertretern, Maklern oder Versicherungsberatern auch Banken sowie Sparkassen. Trotz des hohen Vertrauens in den persönlichen Rat eines Vermittlers nimmt gerade im Bereich der Kfz-Versicherungsleistungen der Vertrieb über das Internet stetig zu. Hintergrund sind die seit dem 23. Februar 2018 geltenden neuen Vorgaben der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, kurz IDD), welche in erster Linie den Schutz der Verbraucher beim Erwerb von Versicherungsprodukten sowohl direkt beim Versicherer als auch indirekt bei einem Versicherungsvermittler gewährleisten soll.

Die passende Form der Versicherungsvermittlung

Auf der Suche nach der passenden Versicherung kann man eine Vielzahl von Beratungsangeboten wahrnehmen. Allerdings sollte man dabei ein paar grundlegende Dinge beachten: Ein Makler ist nicht gleichzusetzen mit einem Versicherungsvertreter. Denn ein Versicherungsmakler ist unabhängig von dem zu vermittelnden Produkt und aufgrund der gesetzlichen Maklerhaftung dazu verpflichtet, ausschließlich im Interesse des Mandanten zu agieren. Etwas anders sieht dies bei dem Versicherungsvertreter aus. Dieser ist in seiner Beratung an die jeweilige Versicherung gebunden, die er vertritt. Vereinfacht ausgedrückt steht der Makler auf der Seite des Versicherungsnehmers, wohingegen der Vertreter oder Mehrfachagent stärker die Interessen der Versicherung im Blick hat. Oliver Rehbeil, Head of Motor der MRH Trowe: „Der Makler muss rein rechtlich betrachtet immer im Interesse des Kunden agieren, wobei der Versicherungsagent oder Vertreter im Interesse der von ihm vertretenen Versicherungsgesellschaft handeln muss. Eine gute Alternative zum Makler ist der zugelassene Versicherungsberater, wobei dieser, wie das Wort ausführt, nur die Beratung zum Beispiel in Form der Ausschreibung durchführt und der Kunde sich dann wieder einen Partner für die Abwicklung suchen müsste."

Demnach sorgt ein Makler nicht nur für eine unabhängige Beratung, sondern kann durch dessen Unabhängigkeit auch eine bessere Markttransparenz und damit auch ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis schaffen. „Ein Versicherungsmakler gilt rechtlich als ‚Sachwalter' für den Kunden und vertritt ausschließlich die Interessen des Kunden. Ihm steht der ganze Versicherungsmarkt zur Verfügung und er ist somit nicht an eine bestimmte Versicherungsgesellschaft gebunden. Ein Makler arbeitet kundenorientiert, berät objektiv und ermittelt für den Kunden das beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Versicherungsmarkt", erläutert Oliver Biehl, Director Maintenance and Damage bei der Sixt Mobility Consulting GmbH. Gleichermaßen bietet ein Makler auch den Vorteil, dass der vertraute Ansprechpartner auch beim Versicherungswechsel bestehen bleibt und der eigentliche Wechselprozess ohne nennenswerten Aufwand für den Kunden vonstattengeht. „Insbesondere während der Vertragslaufzeit kann es hin und wieder notwendig werden, den Versicherer zu wechseln. So kann als Beispiel ein negativer Schadenverlauf zu spürbaren Beitragserhöhungen führen, die durch einen Wechsel gemildert oder gänzlich vermieden werden können. Unsere Mandanten schauen bei diesem Prozess in der Regel lediglich zu, ohne einen nennenswerten Aufwand damit zu haben, und behalten darüber hinaus ihren vertrauten Ansprechpartner", wie Georg Blaeser, Geschäftsführer von Flotten-Check.de, aufzeigt.

Auch wenn einem Makler im Prinzip das Portfolio der gesamten Versicherungsbranche zur Verfügung steht, spielen die Anzahl seiner Klienten und deren Größe maßgeblich eine Rolle bei der Durchsetzungskraft beim Versicherer. Maklerunternehmen mit gleich mehreren großen Fuhrparks als Kunden können so beispielsweise von bestimmten Service- und Technik-Tools der Versicherer profitieren. Jedoch kann ein zu großes Maklerunternehmen womöglich die Betreuungsqualität eines kleinen Maklers nicht bieten, da der Kunde aufgrund von eng gestrickten Prozessen nur als laufende Nummer wahrgenommen wird. Laut Jan Buchner, Geschäftsführer der New Projects GmbH & Co. KG, ist daher nicht die Größe des Maklerunternehmens entscheidend, sondern „vielmehr die Innovationskraft, die Spezialisierung und die Fähigkeit, äußerst schnell und flexibel auf die Wünsche der Kunden einzugehen. Während in großen Unternehmen häufig die Ansprechpartner wechseln, finden sich in kleinen und mittelständischen Maklerhäusern häufig langjährige Ansprechpartner wieder." Doch aus Sicht des Versicherers haben gerade große spezialisierte Maklerunternehmen Vorteile: „Versicherer arbeiten mit großen Partnern mit einem hohen Prozess-Know-how gerne zusammen, um die internen Verwaltungskosten im extrem margenarmen Kfz-Flottenbereich zu optimieren", erklärt Melanie Frömming, Head of Motor Fleet bei der SG IFFOXX Assekuranzmaklergesellschaft mbH – einem Unternehmen der Aon-Gruppe.

Die Spezialisierung des Maklers auf bestimmte Versicherungsbereiche ist aber auch für den Flottenkunden von Vorteil: „Oftmals benötigt man verschiedene Risikoträger, um den jeweiligen Flottenkunden den optimalen Versicherungspartner zu vermitteln. Nicht jeder Versicherer mag und kann zum Beispiel Nutzfahrzeugflotten im Schaden- und Vertragsbereich behandeln. Hier können wir mit unseren Erfahrungswerten den Kunden optimal bei der Versichererauswahl unterstützen – wir wissen neben den reinen Prämienkonditionen, was der eine oder andere Versicherungspartner leisten kann und ob das zum Anforderungsprofil der jeweiligen Flotte passt", gibt Melanie Frömming zu verstehen. Dass die optimale Abdeckung von Risiken zu den Grundaufgaben des Maklers gehört, steht außer Frage. Doch das immer breiter werdende Mobilitätsangebot und noch unklare Versicherungsvorgaben stellen ihn vor neue Herausforderungen: „Gerade durch die neue Kurzstreckenmobilität könnte sich bei stark steigenden Schadenfällen für den Gesetzgeber die Notwendigkeit ergeben, das Pflichtversicherungsgesetz zu erweitern. Daraus ergibt sich dann für die Versicherungswirtschaft die Chance, ihr Kraftfahrthaft-, Kasko- und Unfallversicherungsportfolio zu ergänzen", erläutert Horst Hirte, Business Development Manager bei der Fleetcar + Service Community GmbH & Co. KG.

OPEL NUTZFAHRZEUGE
UNSERE WERKZEUGE FÜR IHREN ERFOLG

- ☑ MODERNSTE FAHRER-ASSISTENZSYSTEME
- ☑ EFFIZIENTE EURO 6D-TEMP-MOTOREN
- ☑ IMMER DIE PASSENDE LÖSUNG FÜR IHR GEWERBE

ENTDECKEN SIE UNSERE MODELLE. WWW.OPEL.DE

Weitere Informationen erhalten Sie über das Opel Firmenkundencenter:
Tel.: 0180 58010[1], info@opel-firmenkundencenter.de

[1]0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min. Nahezu alle ab jetzt bestellbaren Opel Modelle erfüllen jetzt schon die strenge Abgasnorm Euro 6d-TEMP. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.

An die Entscheidung für Leasing oder Kauf sind viele Fragen geknüpft, die es im Vorfeld zu klären gilt. So ist beispielsweise das Thema Service und die damit einhergehenden möglichen Einspareffekte eine Überlegung wert. Denn während die Leasinglaufzeiten meist so gestaltet sind, dass große Wartungsleistungen außen vor bleiben, lässt der Servicebereich im Kauffuhrpark eine Menge Spielraum, um auch hier die Kosten möglichst gering zu halten, aber auch um Serviceleistungen miteinander zu kombinieren. Aus diesem Grund haben wir uns einmal angeschaut, welches Leistungsspektrum freie Werkstattketten abdecken und welche Vorteile die Markenunabhängigkeit bietet.

Gut aufgehoben

ÜBERSICHT AUSGEWÄHLTER WERKSTATTKETTEN

Unternehmensname	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	Easy Auto Service GmbH	EUROMASTER GmbH	First Stop Reifen Auto Service GmbH
Internetadresse	www.atu.de	www.easyflottenservice.de	www.euromaster.de	www.firststop.de
Anzahl der Standorte	Deutschland: 574, Österreich: 25, Schweiz: 6	keine Angaben, bundesweit vertreten mit Fokus auf PLZ-Gebiete 4, 5 und 6	Deutschland: 350 (260 eigene plus 90 Franchisepartnerbetriebe), europaweit: 2.300	209
Voraussetzung für gewerbl. Kunden	ab 1 Fahrzeug	ab einem Fahrzeug bis maximal 7,5 t	ab einem Fahrzeug	ab einem Fahrzeug
Haupt- und Abgasuntersuchung	ja	ja	ja	ja
Inspektion und Wartung	ja	ja	ja	ja
Räder- und Reifenservice	ja	ja, auch mobile fitting	ja	ja
Schadenmanagement	ja	ja, komplette Abwicklung von A–Z	nein	optional
Smart Repair / Fahrzeugaufbereitung	ja	ja	ja, in Zusammenarbeit mit Partnern	ja
Glas-Service	ja	ja	ja	ja
Mobiler Service	nein	ja, bei Reifenschäden, Reifenwechsel und Kleinstreparaturen	ja, Hol- und Bringservice oder Service vor Ort	optional
Werkstattersatzwagen	ja	optional, auch Handwerkerersatzwagen	optional	optional
Digitales Flottenkundenportal	ja	in Vorbereitung	nein	nein
Terminverwaltung	ja	ja, per E-Mail	ja	ja
Sonstige Leistungen für Flotten	u. a. Anschlussgarantien, Wartungs- und Reifenpauschalen, UVV-Prüfung (DGUV Vorschrift 70 Prüfung), Führerscheinkontrolle, A.T.U Schadenmanager, Car Pass, Reifenzustands-Tacho, kundenspezifische Reportings sowie digitalisierter Abwicklungs- und Freigabeprozess	u. a. Pauschalen für Standardleistungen, UVV-Prüfung, Führerscheinkontrolle, Folierung, Wrapping	u. a. UVV-Prüfung, Führerscheinkontrolle, DKV Card	u. a. UVV-Prüfung, Autoserviceleistungen im größeren Umfang
Kontakt für Fuhrparkleiter	Tel.: 0961/6138-6666 E-Mail: flotte@de.atu.eu	Tel.: 0800/4466866 E-Mail: info@easyflottenservice.de	Carsten Fischer Mobil: 0171/7575067 E-Mail: flottenkunde@euromaster.com	Arnd Metzler Tel.: 06031/68753-42 E-Mail: arnd.metzler@firststop.de

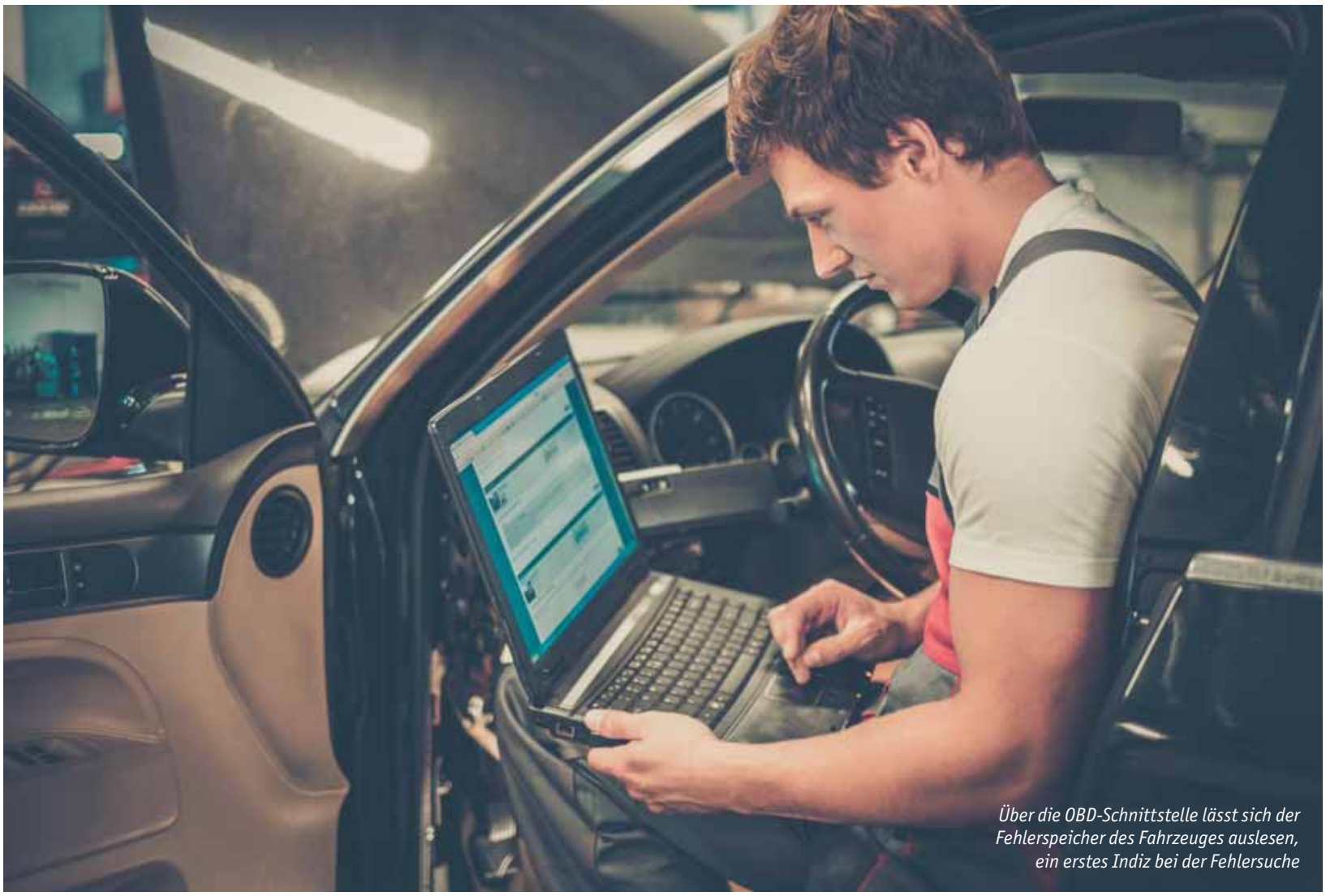
Auch wenn das Markenemblem auf Fahrzeugen es anders suggeriert, das Gros der verbauten Fahrzeugteile wird von Zulieferern produziert und an die Autohersteller geliefert. Doch dies ist nicht nur ein Phänomen der Automobilindustrie, sondern gängige Praxis in allen Industriezweigen. Um die Serienreife eines neuen Fahrzeugs so zu bewerkstelligen, muss sich der Hersteller nach Design und Konstruktion vor allem der Aufgabe widmen, die verschiedenen Komponenten im Produktionsablauf so zusammenzusetzen, dass es weder Qualitätsunterschiede bei den Einzelteilen gibt noch zu Verzögerungen beim Zusammensetzen kommt. Muss eine Komponente während der Laufzeit ersetzt werden, erlebt der Kunde wie bei vielen Markenprodukten in der Werkstatt eine Überraschung: So kann beispielsweise ein Zündkerzenwechsel in einer Vertragswerkstatt schnell mehrere Hundert Euro kosten. Das liegt aber nicht nur an einem höheren Stundenlohn gegenüber einer freien Werkstatt, auch beispielsweise Zündkerzen, die vom Zulieferer kommen, kosten bei der Markenwerkstatt deutlich mehr.

Doch nicht allein der Preis spricht für freie Werkstätten, auch die Servicequalität hat sich in den letzten Jahren stetig verbessert. „Für bestimmte Werkstattleistungen, die meist außerhalb des Schnellserviceangebotes (Reifen-, Inspektionservice oder der Glasreparatur) liegen, kann Ersatzmobilität zur Verfügung gestellt werden. Wir haben auch bereits in gut 60 Filialen einen standardisierten Hol- und Bringservice eingeführt, den wir in weiteren Ausbaustufen zu einem bundesweiten Service ausbauen werden. Mobile Services sind derzeit bei uns in der Prüfung. Wir werden anschließend entscheiden, ob wir diese zukünftig bei A.T.U mit anbieten“, erläutert Thomas Tietje, Leitung Geschäftskunden bei der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG. Damit ist bei den Serviceleistungen auch schon ein erster Unterschied zum Endkundengeschäft auszumachen: „Fahrzeuge in Unternehmen dienen der Wertschöpfung – sind sie nicht einsatzbereit, droht der Verlust von Umsatz“, so Michael Prause, Geschäftsführer der Easy Auto Service GmbH. Werkstattketten, die sich eben auf die Reparatursteuerung für Fahrzeugflotten spezialisiert haben, bieten entsprechend Dienstleistungen an, welche die Mobilität des Fuhrparks sicherstellen sollen. Das heißt saubere Schnittstellen, Hol- und Bringservices, aber eben auch Personal, das sich mit den Herausforderungen des Geschäfts mit Flotten auskennt.

Gleichwohl gibt es auch Gemeinsamkeiten bei diesen doch sehr unterschiedlichen Kundengruppen: „Fuhrparkkunden wünschen sich ebenso wie Endkunden ein möglichst breites One-Stop-Shopping-Angebot, um ihr Fahrzeug in einer Hand zu wissen und so wenig Zeit wie möglich zu verlie-

(Fortsetzung auf S. 92)

FleetPartner (Vergölst GmbH)	Global Automotive Service GmbH	Mr. Cleaner's (KANDILLI GmbH)	Pneuhage Unternehmensgruppe
www.fleetpartner.de	www.global-automotive-service.com	www.mr-cleaners.de	www.pneuhage.de
Deutschland: über 1.200, europaweit rund 3.000	keine Angaben, bundesweit vertreten	1	mehr als 600 (inkl. Franchisepartnerbetrieben), mehr als 1.000 im FleetPartner-Verbund
ab einem Fahrzeug	ab einem Fahrzeug bis maximal 3,5 t	ab einem Fahrzeug bis maximal 3,5 t	ab einem Fahrzeug
ja	ja	nein	teilweise
ja	ja	nein	teilweise
ja	ja	nein	ja
ja	ja, über Tochtergesellschaft G.A.R.	ja, optional über staatlich geprüften Gutachter oder Kostenvoranschlag mit SilverDAT	teilweise
nein	optional	ja, Smart Repair, Spotlackierung und Fahrzeugaufbereitung innen sowie außen	teilweise
ja	optional	ja, Austausch von Fahrzeugscheiben	teilweise
ja	optional	ja	optional
ja	ja	ja	teilweise
ja	optional	optional	ja, im FleetPartner-Verbund
ja	optional über das Flottenkundenportal	ja, per E-Mail und Telefon	ja, Online-Terminierung
u. a. UVV-Prüfung, Autoserviceleistungen im größeren Umfang	u. a. UVV-Prüfung, Mobilitätsgarantie	u. a. Lackschutz mit Keramikversiegelung, optional auch mit Garantie, Folien und Beschriftung, Neutralisieren von Fahrzeugen	u. a. Kompletträder, Hol- und Bringservice, Achsvermessung, Klimaservice
Sebastian Becker Tel.: 0511/938 20555 E-Mail: grossverbraucher@vergoelst.de	Wolfgang Winkelmann Mobil: 0175/5150746 E-Mail: wolfgang.winkelmann@global-automotive-service.com	Tel.: 0211/8753706 E-Mail: info@mr-cleaners.de	Tel.: 0721/6188-123 E-Mail: backoffice@pneu.com



Über die OBD-Schnittstelle lässt sich der Fehlerspeicher des Fahrzeuges auslesen, ein erstes Indiz bei der Fehlersuche

ren. Wesentliche Unterschiede zwischen Endkunden und Fuhrparkkunden sind gesetzlich vorgegebene Leistungen wie die UVV- und Führerscheinprüfung. Wichtig für Fuhrparkkunden ist außerdem ein möglichst dichtes Servicenetz, um eine einheitliche Abwicklung zu gewährleisten – egal wo man sich befindet", gibt Carsten Fischer, Bereichsleiter Autoglas & Key Account Management bei EUROMASTER, zu verstehen. Besonders das One-Stop-Shopping ist ein Trend, der sich in der ganzen Branche abzeichnet: So reicht es heute in den seltensten Fällen aus, sich auf einen Servicebereich zu spezialisieren. Wenn der Reifenwechsel ansteht und das Fahrzeug ohnehin in die Werkstatt muss, sollten daran auch gleich so viele Services, wie möglich und nötig sind, gekoppelt sein. „An erster Stelle bildet der Kunde aktuell über unser Netzwerk den Reifenkauf sowie alle bekannten Dienstleistungen ab. Autoservice und Leistungen, die über den Vor-Ort-Service hinausreichen, werden derzeit weniger nachgefragt. Wir gehen

Kein Garantieverfall bei Wartung in freier Werkstatt

Bereits 2013 hat der Bundesgerichtshof in Karlsruhe die Rechte der Eigentümer von Kraftfahrzeugen maßgeblich gestärkt. Streitgegenstand im Verfahren war eine Bestimmung in einem Autokaufvertrag, die die Garantie erlöschen ließ, wenn der Kunde das Fahrzeug nicht in einer Hersteller- oder Vertragswerkstatt warten, inspizieren oder pflegen lässt.

Die Karlsruher Richter entschieden, dass eine solche Beschränkung der Garantie unwirksam ist und Kunden damit auch weiterhin einen Garantieanspruch gegen den Hersteller haben – auch dann, wenn Sie ihr Auto in einer „freien" Werkstatt haben warten lassen (Urteil vom 25. September 2013 – VIII ZR 206/12).

Tatbestand für das zugrunde liegende Urteil
Im November 2009 kaufte der Kläger von einem Autohaus einen Gebrauchtwagen, der mit einer einjährigen Gebrauchtwagengarantie ausgestattet war. Die Garantiebestimmungen im Kaufvertrag sahen als Voraussetzung für jegliche Garantieansprüche vor, dass „der Käufer/Garantienehmer an dem Kraftfahrzeug die vom Hersteller vorgeschriebenen oder empfohlenen Wartungs-, Inspektions- und Pflegearbeiten beim Verkäufer/Garantiegeber oder in einer vom Hersteller anerkannten Vertragswerkstatt durchführen lässt ". Eine Wartung bei einer nicht vom Verkäufer anerkannten Werkstatt solle demnach einen automatischen Garantieverfall zur Folge haben.

Nachdem der Kunde im April 2010 eine umfangreiche Inspektion bei einer freien Werkstatt hatte durchführen lassen, blieb das Auto im Juli 2010 – also noch innerhalb der Garantiezeit – aufgrund eines Defektes an der Ölpumpe liegen. Der Autobesitzer verlangte den Schaden vom Autohaus mit der Begründung ersetzt, dass der Defekt noch in der Garantiezeit aufgetreten sei. Das Autohaus hingegen verwies auf den Umstand, dass das Fahrzeug in einer fremden und freien Werkstatt gewartet wurde und die entsprechende Klausel in den Garantiebestimmungen und weigerte sich zu zahlen.

Die Richter des BGH waren der Ansicht, dass die Gebrauchtwagengarantie eine vom Käufer zahlungspflichtig gekaufte Leistung gewesen sei, die auch im Kaufvertrag über den Gebrauchtwagen „inklusive 1 Jahr Gebrauchtwagen-Garantie" ausgewiesen war. In dem Urteil führten die Richter aus, dass es Autokäufer in unzulässiger Weise unangemessen benachteiligen würde, wenn eine Garantie in der beschriebenen Form ausgeschlossen wird – entsprechende in Verträgen vereinbarte Klauseln sind folgerichtig unwirksam.

Dem Versuch der Autoverkäufer, sich mit entsprechenden Klauseln aus der Haftung zu ziehen, hat der BGH mit seinem Urteil damit generell einen Riegel vorgeschoben: Im aktuellen Fall war der Defekt am Wagen nicht auf eine unsachgemäße Wartung durch die freie Werkstatt zurückzuführen, sondern auf einen Materialverschleiß am Fahrzeug. Für solche Fälle dürfe dem Kunden die Garantie nicht pauschal versagt werden.

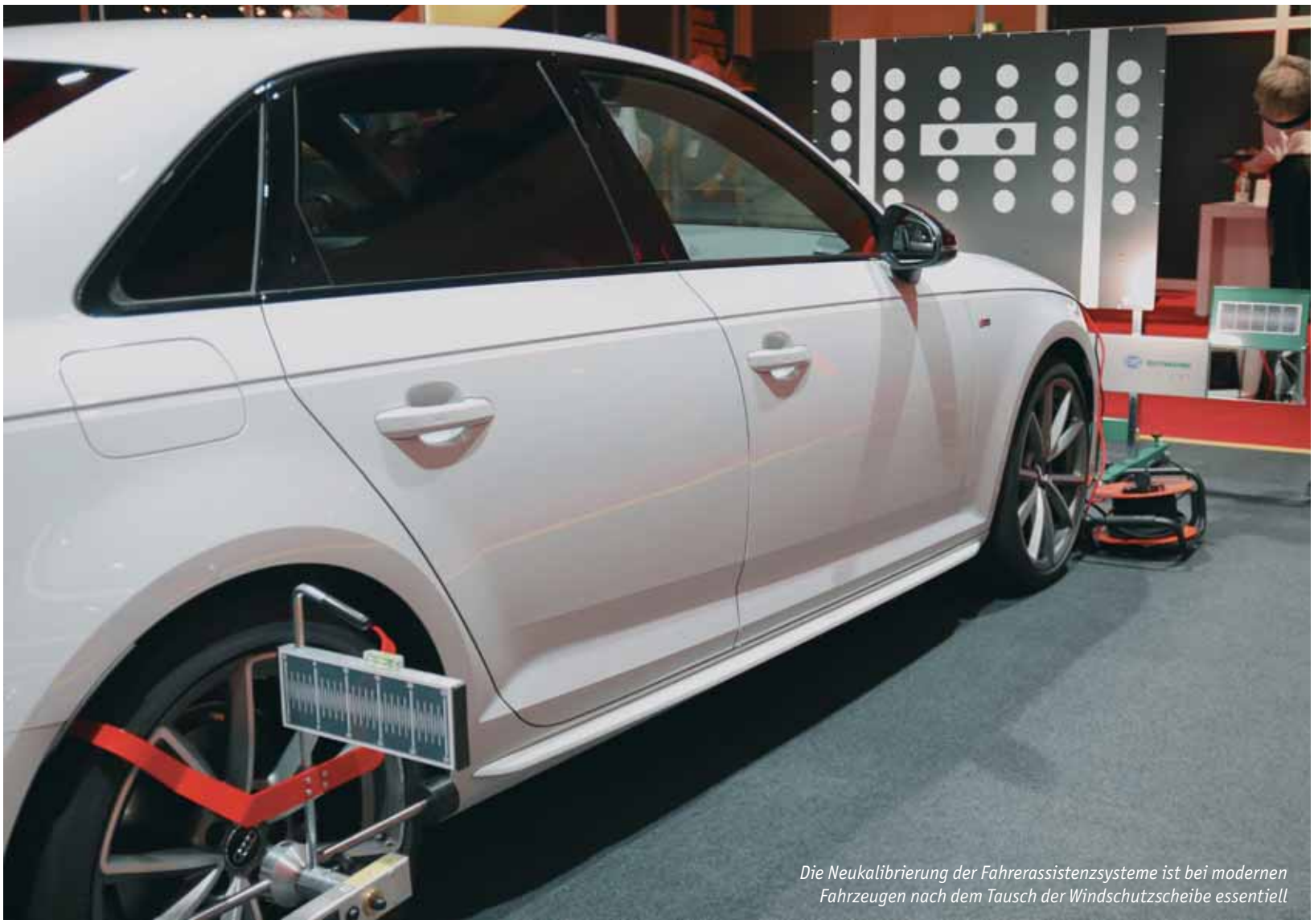
davon aus, dass Kunden zukünftig einen vollumfänglichen Service erwarten, der alle Dienstleistungen am Fahrzeug beinhaltet. Dazu gehören auch Dienstleistungen, die über unser derzeitiges Produkt- und Werkstattportfolio hinausgehen“, erklärt Bernd Weishaupt, Verkaufsleiter Key-Account-Management bei der Pneuhage Service GmbH.

Im Grunde genommen können Flottenkunden von dem System der freien Werkstattketten nur profitieren, da für einen geringen Preis eine mit Vertragswerkstätten vergleichbare Qualität und Leistung geboten wird. Zugleich trifft auch der Irrglaube nicht zu, dass durch den Service bei einer freien Werkstatt die Herstellergarantie erlischt. Dies ist nicht der Fall, solange der Service nach Herstellervorgaben erfolgt (siehe Kasten S. 92). Dennoch können bei Leasingverträgen oder bei der Instandsetzung von Schäden über die Versicherung Serviceleistungen von einer Vertragswerkstatt zwingend vorgeschrieben werden. Damit fehlt dem Flottenverantwortlichen dann aber der Kostenvorteil, der durch die weniger umfangreichen Investitionen in Maschinenpark, Testgeräte und Spezialwerkzeug bei den freien Werkstätten zustande kommt. Zudem sind die Auflagen für ein äußerlich identisches Erscheinungsbild der einzelnen Vertragswerkstätten deutlich größer als bei manch freier Werkstatt. Auch dieser Punkt spiegelt sich letztlich im Preis wider. Hinzu kommt, dass einige der freien Ketten einen angeschlossenen Fachhandel mit Ersatzteilen betreiben, wie beispielsweise A.T.U oder EUROMASTER, und dadurch in der Lage sind, besonders preiswert qualitative Ersatzteile zu beschaffen.

Welche Trends zeichnen sich im Werkstattumfeld ab? Wie fast überall ist die Digitalisierung auch hier merklich zu spüren: „Der digitale Service gewinnt immer mehr an Bedeutung. Wir bieten derzeit folgende Leistungen an: elektronische Rechnungsstellung, Terminvereinbarung und Reporting“, erläutert Arnd Metzler, Key Account Flotte Consumer bei der First Stop Reifen Auto Service GmbH. Die Digitalisierung ist für Flotten vor allem von Bedeutung, da sie zum einen Prozesse vereinfacht, aber zum anderen auch einen sekundenaktuellen Überblick über die ganze Fahrzeugflotte liefern kann. Damit entfallen Akten oder Excel-Tabellen, die gepflegt werden müssen, um zu wissen, welcher Service bei welchem Fahrzeug wann fällig ist und wie der aktuelle Fahrzeugzustand ist. Durch die Schnittstellen können diese Daten einfach in einer digitalen Fahrzeugakte im Unternehmen hinterlegt werden und nach Bedarf mit Remindern für Servicetermine oder Fahrzeugwechsel angereichert werden. „Wichtig werden dabei generische Schnittstellen, die in der Lage sind, unterschiedliche Provider per Webservice anzubinden. Das Ziel ist die ‚End-to-End‘-Harmonisierung, um die Aufwände für Fuhrparkkunden und Dienstwagenfahrer zu reduzieren“, gibt Sebastian Becker, Leiter Pkw-Flotten bei Vergölst, zu verstehen.

Die Vorzüge einer freien Werkstatt sind wie zuvor beschrieben zahlreich, auch wenn dies nicht heißt, dass damit Vertragswerkstätten im Flottenalltag unwichtig würden. Die Vorteile einer solchen Vertragswerkstatt bleiben nach wie vor bei komplizierteren Problemen offensichtlich. Meist sind die Mechatroniker der Markenwerkstatt besser mit fahrzeugspezifischen Problemen vertraut, da sie spezielle Schulungen an den entsprechenden Fahrzeugen durchlaufen haben. Des Weiteren besitzen diese Werkstätten alle nötigen Diagnosegeräte und eine umfangreiche Fehlerdatenbank zur Problemfindung und Reparatur. Dies erscheint vor dem Hintergrund der immer komplexer werdenden Autos ein durchaus relevanter Faktor zu sein. „Jede Neuentwicklung in der Fahrzeugtechnologie fordert uns heraus, uns weiterzuentwickeln und anzupassen“, erklärt Ayhan Kandilli, Geschäftsführer der KANDILLI GmbH.

Allerdings ist der Unterschied beim Reparaturservice nicht mehr so groß, wie er vielleicht vor Jahren noch war. Dazu trägt neben Schulungen auch der Zugang zu umfangreichen Wissensdatenbanken bei, die vor allem von den Zulieferern gepflegt und betrieben werden. Damit schmilzt auch der vermeintliche Wissensvorsprung der Markenwerkstätten zunehmend und zeigt, dass vor allem digitale Prozesse einen verbesserten Wissenstransfer möglich machen. Gerade im Kauffuhrpark bieten freie Werkstattketten dem Flottenkunden aufgrund der günstigeren Preise mit einer vergleichbaren Qualität eine interessante Alternative zu den markenabhängigen Werkstätten. Dies gilt vor allem für die Zeit nach der Sachmängelhaftung. Zudem können viele Zusatzservices wie eine elektronische Führerscheinkontrolle oder ein UVV-Check einen Routinebesuch doppelt lohnend machen.



Die Neukalibrierung der Fahrerassistenzsysteme ist bei modernen Fahrzeugen nach dem Tausch der Windschutzscheibe essentiell

Kleine Schäden

Auch ohne Unfall muss ein Fahrzeug in seinem Leben so manchen kleinen Schaden hinnehmen, und das ganz unabhängig von der eigentlichen Nutzung. Denn nur eine Unachtsamkeit reicht aus und eine Delle beim benachbarten Auto durch hastiges Aufdrücken der Tür ist vorprogrammiert. Dabei braucht es noch nicht einmal einen physischen Verursacher: Man denke nur an Hagelschäden oder Steinschläge. Doch wie lässt sich diese Art von Schäden am besten beseitigen, wenn die Kosten auch im Rahmen bleiben sollen? Flottenmanagement hat sich den Themen Smart Repair und Glasservice einmal angenommen.

Schon seit ein paar Jahren erheitert die VHV Versicherung mit einem TV-Spot die Gemüter: Beim Öffnen der Beifahrertür des Range Rover übersieht Emma Schweiger einen Poller und die Tür kracht mit entsprechendem Geräusch gegen diesen. Daraufhin fragt Til Schweiger seine Tochter: „Weißt du, was die Karre wert ist?“, und öffnet ebenso unachtsam die Fahrertür, mit der Folge, dass diese ihm von einem heranfahrenden Fahrzeug abgefahren wird. Natürlich ist diese Szene nur gestellt, aber sie zeigt sehr anschaulich und für jeden nachvollziehbar, wie schnell es zu einem Schaden kommen kann. Die Beseitigung solcher Schäden ist dabei differenziert zu betrachten: Während die „verlorene Tür“ und die Folgen des Unfalls ein Fall für die Fachwerkstatt sind, können kleine Schäden wie die Delle schnell und vor allem kostengünstig mittels Smart Repair behoben werden.

Unter Smart Repair sind Reparaturverfahren zu verstehen, bei denen auf den Austausch des beschädigten Teils verzichtet wird und nur die betroffenen Stellen behandelt werden. Dabei steht „smart“ nicht nur für eine clevere Lösung, sondern ist eine Abkürzung für Small (to) Middle Area Repair Technologies, also Reparaturtechniken für kleine und mittelgroße Bereiche. Deswegen lässt sich der Sammelbegriff Smart Repair in ganz unterschiedliche Sektoren gliedern, wie beispielsweise in das Herausdrücken beziehungsweise Herausziehen von Dellen in Blechen, die Lackreparatur mittels Spot-Repair, die Polsterreparatur oder die Glasreparatur.

Doch wo liegen die Vorteile dieser Reparaturtechniken im Vergleich zu einem Besuch in der Fachwerkstatt? Natalie Kolb, Co-Founder und Head of Sales bei RepairFix, sieht die Vorteile vor allem im Know-how: „Die Vorteile von Spezialisten sind auf die Smart-Repair-Methode abgestimmte Prozesse, die eine effiziente Abwicklung bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Smart-Repair-Methoden sind auch für Werkstätten nur langfristig profitabel, wenn es spezialisierte und geschulte Mitarbeiter in dem Bereich gibt. Die Betriebe in unserem Werkstattnetzwerk nutzen moderne Smart-Repair-Verfahren und bilden sich in diesem Bereich stetig weiter.“ Neben dem Know-how, eine solche Reparatur auch fachgerecht ausführen zu können, stehen für viele Flotten vor allem die Kosten im Vordergrund:

„Durch die Spezialisierung auf den Bereich Smart Repair erfahren Flottenkunden eine spürbare Reduzierung der sogenannten Schadenstückkosten. Durch die Bewertung der Fahrzeugschäden vor Leasingende können – unter Berücksichtigung der Schadenkataloge – kostengünstige Reparaturen angeboten werden. Dabei erfahren Fachbetriebe, die sich auf den Bereich der zeitwertgerechten Instandsetzung spezialisiert haben, einen enormen Neukunden-Zuwachs“, erklärt Detlef Peltzer, Geschäftsführer und Mitgesellschafter der LPS Firmen-Gruppe.

Dass die Sensibilität gegenüber kleinen Schäden indes steigt, ist auch bei den Anbietern zu merken: „Da auch diese vermeintlich ‚kleinen‘ Schäden in Summe bei einem Fuhrpark hohe Summen ausmachen können, sorgen die Unternehmen in immer stärkerem Maß bei den Fahrern für Sensibilität in diesem Bereich. Der stetige Kostendruck im Fuhrpark veranlasst die Betreiber zum einen, für eine Reduzierung dieser Schäden zu sorgen, wenn sie dann aber passiert sind, sollen sie zum anderen möglichst kostengünstig instandgesetzt werden“, gibt Horst Hirte, Business Development Manager bei der Fleetcar + Service Community GmbH & Co. KG, zu verstehen. Dabei sind aber nicht nur die Kosten für die Instandsetzung des Schadens zu betrachten, sondern es spielen gerade bei Reparaturvorgängen während des Zeitraums der betrieblichen Fahrzeugnutzung auch die sogenannten Standzeiten als Kostentreiber eine nicht zu unterschätzende Rolle: „Generell ist die Sensibilität, aber auch der Anspruch durchaus gestiegen. Speziell der Faktor Zeit nimmt eine immer größere Rolle im Bereich Flotten- und Gewerbekunden ein. Da die Fahrzeuge keine langen Standzeiten haben dürfen, rückt die zeitsparende Steinschlag-Reparatur immer mehr in den Fokus der Fuhrparkverantwortlichen. Aber auch im Bereich Austausch von Kfz-Verglasung kann Carglass dem Bedürfnis nach schnellen, effizienten Reparaturen beispielsweise durch ständige Weiterentwicklung der Klebetechnologie Rechnung tragen“, erläutert Marco Heistermann, Head of Sales Commercial Accounts bei Carglass Deutschland. Doch nicht nur im Bereich der Glasreparaturen halten zunehmend neue Technologien Einzug, um „besonders bei Kleinstschäden (...) die Prozesszeiten weiter zu reduzieren und die Flexibilität der Anwendung zu steigern“, wie Bernd Sessner, Key Account Manager bei der BASF Coatings GmbH, zu berichten weiß. Im Unternehmensbereich Coatings der BASF Gruppe wird ein hochwertiges Sortiment innovativer Fahrzeug- und Autoreparaturlacke sowie Bautenanstrichmittel entwickelt, produziert und vermarktet. So findet sich hier beispielsweise auch das System Glasurit RATIO Spot Repair, welches Werkstätten die Möglichkeit gibt, ihren Kunden eine hochwertige und kostengünstige Reparaturlösung für Kleinst- und Bagatellschäden anzubieten.

Die stetige Verbesserung von Prozessen und die damit einhergehende Zeit- sowie Kostenreduktion sind nur einige Gründe für das Fortschreiten bei den Smart-Repair-Technologien, gleichermaßen hat sich auch die verbaute Automobiltechnik in den letzten Jahren immer weiterentwickelt und somit diese Reparaturverfahren vor neue Herausforderungen gestellt. So berichtet Sinisa Jelic, Inhaber von Carsmetik Smart Repair & Service, beispielsweise von Veränderungen beim Blechkleid und den damit verbundenen Veränderungen hinsichtlich des Aufwands bei der Dellenentfernung: „Es werden immer häufiger Aluminiumteile eingesetzt, um den Kraftstoffverbrauch und Abgase zu verringern. Aluminium besitzt im Vergleich zu Stahlblech komplett unterschiedliche Eigenschaften. So lässt sich Aluminium nur schlecht in die Ursprungsform zurückdrücken und die Gefahr besteht, dass es reißt. Der Aufwand ist deutlich höher im Vergleich zur Dellenentfernung bei Stahlblechen.“ Doch auf die Veränderungen haben sich die Smart-Repair-Spezialisten bereits eingestellt. „Aluminium wird vermehrt in den Kraftfahrzeugen verbaut, dies stellt aber im Regelfall für Dent Wizard kein Problem dar“, so Jan Scheiber, Fuhrparkmanager bei der Dent Wizard GmbH. Dabei hilft dem 1983 in den USA gegründeten Pionier im „Dellenentfernen ohne Lackieren“ (DoL) mit Sicherheit auch das über die Jahre gewonnene Know-how im Bereich Smart Repair und Hagelreparaturen. Doch hier setzt man nicht nur auf die Erfahrungen, sondern eben auch auf die stetige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter, um stets auf dem Stand der Technik zu bleiben.

Aber was bewegt die Spezialisten im Bereich Smart Repair dieser Tage? „Auch Autoglasscheiben werden der digitalen Entwicklung nicht entkommen und mit weiteren Funktionen versehen, die den Komfort unterstützen. Der klassische Austausch von Glasscheiben wird immer mehr zum Ausgangsprozess der Instandsetzung. Die Vernetzung der Systeme beziehungsweise die Sicherstellung aller mit den Autoglasscheiben verbundenen Funktionen wird einen immer größeren Anteil bekommen“, so Tobias Plester, Geschäftsführer der junited AUTOGLAS Deutschland GmbH. Gerade bei den Glasreparaturen haben die Aufwände in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Das liegt zum einen an den Assistenzsystemen, die im Zuge der Weiterentwicklung verstärkt auf Kamerasysteme hinter der Windschutzscheibe setzen, aber zum anderen auch an neuen Klebetechnologien und Verbundstoffen im Bereich Autoglas. Während Letzteres Auswirkungen auf die anzuwendenden Techniken hat, muss beim Scheibentausch in modernen Fahrzeugen zusätzlich auch eine Neukalibrierung der Assistenzsysteme durchgeführt werden. Das setzt bei den Spezialisten aus dem Bereich Glasreparatur eben auch Investitionen in Mitarbeiterschulungen und entsprechende Kalibrierungssysteme voraus, um hier den geänderten Anforderungen gerecht zu werden. Da es sich bei diesen Assistenzsystemen in der Regel nicht nur um reine Komfortoptionen handelt, muss nicht zuletzt auch sichergestellt werden, dass diese auch nach einer Glasreparatur zuverlässig ihren Dienst verrichten. Daher sollten Flottenverantwortliche gerade hier darauf achten, dass sie mit der Rechnung auch einen Nachweis über die erfolgreiche Kalibrierung nach Herstellervorgaben erhalten.

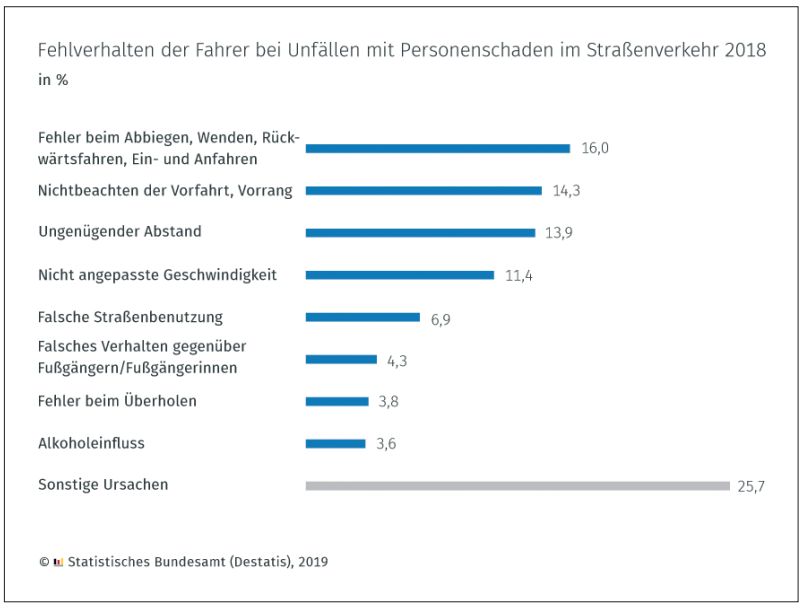
Die Zahl der verunglückten Radfahrer ist seit 2018 wieder steigend

Im Spätsommer dieses Jahres veröffentlichte das Statistische Bundesamt (Destatis) seine Statistiken zu Straßenverkehrsunfällen im ersten Halbjahr Jahr 2019. Demnach kamen in Deutschland 1.465 Menschen bei Unfällen im Straßenverkehr ums Leben, weitere 178.500 Personen wurden bei Verkehrsunfällen verletzt. Beide Werte bedeuten einen leichten Rückgang im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018.

Mehr Unfälle, **weniger Verletzte**

Allerdings: Die Polizei hat in den ersten sechs Monaten dieses Jahres mehr Unfälle als im ersten Halbjahr 2018 aufgenommen. Im Vergleich: Die Zahl der Unfälle stieg um knapp einen halben Prozentpunkt auf rund 1,3 Millionen an. Davon hatten 1,16 Millionen Unfälle einen Sachschaden zur Folge (plus 1,1 Prozent), bei knapp 139.000 Unfällen kamen Personen zu Schaden (minus 4,9 Prozent).

Bezogen auf eine Million Einwohner starben im ersten Halbjahr 2019 in der Bundesrepublik durchschnittlich 18 Menschen im Straßenverkehr. In den Bundesländern Sachsen-Anhalt (29 Verkehrstote je eine Million Einwohner) und Brandenburg sowie Mecklenburg-Vorpommern (je 27) lagen die Werte am höchsten. Auf Werte unter dem Bundesdurchschnitt kamen die drei Stadtstaaten, die allerdings aufgrund ihrer Siedlungsstruktur generell niedrigere



Werte aufweisen. Ebenfalls ein geringeres Risiko verzeichneten Nordrhein-Westfalen (12) sowie Schleswig-Holstein (14) und das Saarland (15).

Der Zeitraum Januar bis Mai 2019 liefert noch etwas detailliertere Ergebnisse. So starben in den ersten fünf Monaten dieses Jahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr Fahrradfahrer (+11,3 Prozent/ 16 Personen). Hingegen sank die Zahl der getöteten Fahrer von Krafträdern (-20,4 Prozent / 44 Personen) sowie die der Pkw-Insassen (-5,5 Prozent / 31 Personen). Die Anzahl der getöteten Fußgänger blieb unverändert (173 Personen).

Forderung nach besserer Fahrradinfrastruktur

Die Statistik (Grafik rechts) zeigt es: Die Zahl der getöteten Radfahrer steigt nach Jahren des Rückgangs wieder. Und auch die Zahl der insgesamt verunglückten 88.850 Radfahrer (2018) ging im Vergleich zu 2017 um fast elf Prozent nach oben. Sicherlich liegt dies auch darin begründet, dass immer mehr auf den Straßen los ist und es somit logischerweise öfters zu Unfällen kommt. Das Umweltbundesamt (UBA) ermittelte: Der Personenverkehr stieg zwischen 1991 und 2017 um 37 Prozent. Allein beim Radverkehr verzeichnete man zwischen 2007 und 2016 einen Zuwachs um rund sechs Milliarden Personenkilometer.

Trotzdem sind die steigenden Unfall- und Todeszahlen bedenklich. „Täglich stirbt mindestens eine Radfahrerin oder ein Radfahrer auf unseren Straßen und alle halbe Stunde wird eine Person auf dem Rad schwer verletzt“, sagt Burkhard Stork, Geschäftsführer des Allgemeinen Deutschen Fahrrad-Clubs (ADFC). Die häufigste Unfallkonstellation für Radfahrende sei demnach die Kollision mit Kraftfahrzeugen beim Einbiegen, Kreuzen oder Abbiegen. „Wir brauchen endlich eine Umgestaltung der Städte, mit durchgängigen, sicheren Radwegen und geschützten Kreuzungen, wie sie in den Niederlanden und Nordamerika bereits gebaut werden“, so Stork weiter.

Und auch der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) sieht die Kommunen in der Pflicht, stärker in die Verkehrssicherheit zu investieren. So müsse bei der Planung neuer Straßen erst an schwächere Verkehrsteilnehmer gedacht werden, sagt DVR-Präsident Dr. Walter Eichendorf.

Von den Verkehrsministern der Länder wurde im Sommer indes ein 15-Punkte-Plan erarbeitet, der das Radfahren sicherer machen soll. Unter anderem sollen demnach Lkw nur noch in Schrittgeschwindigkeit rechts abbiegen dürfen. Zudem hat Verkehrsminister Andreas Scheuer einen Entwurf der neuen Straßenverkehrsordnung vorgelegt. Darin geht es vor allem um einen größeren Schutz für Radfahrer und Fußgänger.

Gefahr durch E-Scooter?

Erst gehypt, jetzt verteufelt? Die Rede ist von E-Scootern, die nach Einschätzung des ADFC die Zahl der Unfälle beim Zweiradverkehr im aktuellen Jahr noch weiter erhöhen werden. Denn der Radverkehr in den Städten nimmt weiter zu (nicht zuletzt auch durch Leihfahrräder) und E-Scooter

machen die oftmals ohnehin schon schmalen Radwege immer enger und gefährlicher. ADFC-Geschäftsführer Stork: „Es ist unverantwortlich, immer mehr Fahrzeuge auf erbärmliche Radwege zu lassen, ohne die Infrastruktur dem gewachsenen Bedarf anzupassen!“

Der Versicherer Allianz fordert gar, E-Scooter-Unfälle ab sofort als eigenständige Verkehrsbeteiligungsart in der Straßenverkehrsunfallstatistik zu führen. „Nur so können die Sicherheitsexperten von Beginn an Fehlentwicklungen und typische Unfallmuster erkennen und frühzeitig Gegenmaßnahmen empfehlen“, sagt Jochen Haug, Vorstand für das Ressort Schaden der Allianz Versicherungs-AG, in einer Stellungnahme. Denn die Benutzer seien – wie schon beim Pedelec zu beobachten – völlig ungeübt mit dem neuen Gefährt und seinen fahrdynamischen Eigenschaften, heißt es weiter.

Der Ruf der Allianz scheint bereits erhört worden zu sein. Denn erste lokale Unfallstatistiken gibt es mittlerweile schon: So berichtet die Deutsche Presse-Agentur (dpa) von mehr als 40 polizeilich registrierten E-Scooter-Unfällen in München bis Anfang September. In Köln gab es gemäß Polizeiangaben 55 Unfälle, 51 davon waren durch den Fahrer selbst verursacht, in 16 Fällen stand der E-Scooter-Fahrer unter Alkoholeinfluss. Christian Kühne, Chefarzt in der Hamburger Innenstadt-Klinik St. Georg, sagte gegenüber der dpa: „In den vergangenen beiden Monaten (Anm. d. Red.: Juli und August) haben wir in unserer Klinik mehr Verletzte durch E-Scooter-Unfälle behandelt als Verletzungen durch Fahrradunfälle.“

Klar ist: Kommunen und Politik sind beim Thema Zweiradverkehr besonders gefordert, aber auch die Nutzer selbst. Denn vielfach passieren Unfälle unter Alkoholeinfluss oder wären durch mehr Rücksichtnahme vermeidbar.

auto fleet control

DIE BESTE ENTSCHEIDUNG FÜR IHRE FLOTTE

WIE MAN VERBORGENE SCHÄTZE HEBT

SYSTEMHOHEIT übernehmen und bis zum 30.11.2019 PROFITIEREN

Wenn Sie mit uns die Neugier teilen, bestehende Regeln zu hinterfragen und Grenzen zu verschieben, sind wir genau der richtige Partner für Sie. Denn wir glauben daran, dass wir gemeinsam unsere Branche durch Kreativität, Leidenschaft und Beharrlichkeit immer weiter verbessern werden.

1 REGELN HINTERFRAGEN

Ein wesentlicher Teil Ihrer **Prämie besteht aus überflüssigen Kosten des Versicherers**, die prozentual zum angenommenen Schadenaufwand stehen.

2 RISIKEN OPTIMIEREN

Sie erreichen auf Basis unserer exakten Analysen das **perfekte Verhältnis von Eigendeckung und Versicherungsprämie** für ihre individuelle Situation im Fuhrpark.

3 SYSTEMHOHEIT ÜBERNEHMEN

Durch unsere integrierte Aktive Schaden-Prozess-Steuerung (ASPS) wird der Gesamtaufwand weiter gesenkt und dadurch **die Einsparung deutlich maximiert**.

JETZT INFORMIEREN: AUTO FLEET CONTROL | KAM@AUTOFLEETCONTROL.DE | TEL: 040 -79 68 60 350

Alle paar Sekunden kommt es in Deutschland zu einem Verkehrsunfall. Laut Statistischem Bundesamt krachte es 2015 alle 13 Sekunden auf deutschen Straßen und diese Statistik erfasst nur die gemeldeten Unfälle. Die Wahrscheinlichkeit, als Pkw-Fahrer in einen Unfall verwickelt zu werden, ist so hoch wie bei keinem anderen Verkehrsmittel. Gleichwohl es in den meisten Fällen glimpflich ausgeht und nur ein Blechschaden entsteht, sollte jeder Autofahrer wissen, wie er sich im Falle des Falles richtig verhält.

Ruhe bewahren!

Was man bei einem Unfall alles nicht machen sollte, scheint jeder zu wissen. Beispielsweise als Unbeteiligter Handyvideos von der Unfallsituation machen. Doch wie man sich korrekt verhält, ist nicht allen klar. Das sieht man beispielsweise daran, in welcher Entfernung zum Geschehen das Warndreieck aufgestellt wird. Zugegeben, die Unfallsituation an sich, wenn man daran beteiligt ist, sorgt schon für einen ordentlichen Adrenalinschub, der schon mal das logische Denken beeinträchtigen kann. Wir vom Flottenmanagement haben einmal wichtige Verhaltensschritte zusammengefasst.

Das Wichtigste zuerst

Bevor man das Handy in die Hand nimmt, um jemanden anzurufen, gilt es, die Unfallstelle zu sichern. Dazu muss der Warnblinker eingeschaltet werden und das Warndreieck in einem Abstand von 50 bis 100 Metern hinter dem Geschehen aufgestellt werden. Auf der Landstraße und der Autobahn empfiehlt sich ein größerer Abstand von 40 bis 150 Meter. In jedem Fall sollte das Warndreieck gut sichtbar vor Kurven und Kuppen aufgestellt werden. Wichtig dabei ist es, sich selbst zu sichern und eine Warnweste anzulegen und wenn möglich hinter der Leitplanke entlangzulaufen. Wenn nötig, sollte man Erste Hilfe leisten. Erst nachdem die Unfallstelle gesichert ist, sollte man die Polizei anrufen. Die Notrufzentrale ist europaweit einheitlich unter der Telefonnummer 112 erreichbar. Ruhig bleiben und die

fünf W-Fragen (Bild) beantworten: Wer (ruft an)? Wo (ist es passiert)? Was (ist passiert)? Wie viele (sind verletzt)? Welche (Verletzungen)? Anschließend empfiehlt sich der Anruf bei dem jeweiligen Schadenmanager, sollte es einen solchen Dienst im Fuhrpark geben. Ansonsten sollte der Fuhrparkleiter informiert werden beziehungsweise der in der Fahrzeugmappe hinterlegte Ansprechpartner. Egal, wie es festgelegt wurde: Die eigene Versicherung sollte ebenfalls über den Unfall Bescheid wissen. Da man durch das Geschehene unter Stress steht, empfiehlt es sich, alle notwendigen Telefonnummern bereits im Handy einzuspeichern.

Übrigens: Wer nach einem Parkrempler nur einen Zettel mit einer Entschuldigung, dem Namen und der Telefonnummer hinter den Scheibenwischer des beschädigten Autos klemmt, begeht Unfallflucht. Und damit eine Straftat, daher sollten Firmenwagennutzer immer die Polizei rufen.

Dokumentation ist wichtig

Wer schreibt, der bleibt, heißt es immer. Und auch bei einem Unfall ist es wichtig, das Geschehene zu dokumentieren. Dazu ist es hilfreich, die Personalien von möglichen Unfallzeugen zu sammeln und Fotos von der Unfallsituation zu machen. Das Wichtigste in diesem Zusammenhang ist es aber, einen Unfallbericht auszufüllen, und zwar mit dem Unfallgegner gemeinsam. Vordrucke eines solchen Berichts werden beispielsweise von den Automobilclubs herausgegeben und sollten in jedes Handschuhfach. Mietfahrzeuge haben in der Regel Unfallberichte mit an Bord. Wenn es sich bei dem Unfall um einen Wildunfall handelt, sollte man sich vom Jagdpächter oder vom Wildpächter eine Wildunfallbescheinigung ausstellen lassen. Nur so kann man einen Anspruch auf Schadenersatz bei der Versicherung geltend machen.

Im Ausland

Nun macht das Schicksal nicht vor Grenzen halt. Wenn der Unfall im Ausland geschieht, sollte man grundsätzlich die genannten Punkte aus der Checkliste beachten. Es gibt auch einen europäischen Unfallbericht, der in zwölf Sprachen zur Verfügung steht. Darüber hinaus ist es wichtig, den Zentralruf der Versicherer zu wählen (0800/2502600 (kostenlos)), dort kann der Regulierungsbeauftragte ermittelt werden. Es gilt das Schadenersatzrecht des Landes, in dem der Unfall passiert ist. Sollte sich der Unfall außerhalb der Europäischen Union ereignen, muss man sich unter Umständen direkt an den Versicherer des Gegners wenden. Es sollten, neben Pass, Fahrzeugschein und Führerschein, bei einer Auslandsfahrt mit dem Dienstwagen folgende Dokumente auf jeden Fall mitgeführt werden: die Grüne Karte, ein internationaler Unfallbericht, eine Berechtigung des Arbeitgebers, den Dienstwagen verwenden zu dürfen. Zudem sollte die sogenannte Mallorca-Police Bestandteil der Haftpflichtversicherung sein. Diese sorgt dafür, dass potenzielle Haftpflichtschäden im Ausland mit höheren Deckungssummen abgesichert werden. Das ist wichtig, denn ausländische Kfz-Haftpflichtversicherungen zahlen bei Schäden meist viel geringere Beträge als deutsche.

Im Nachgang

Auch nach der Unfallsituation wird einen der Vorfall noch eine Weile beschäftigen: So muss der Schaden am Fahrzeug behoben werden und die Rechnungen müssen beglichen werden. Damit man nicht auf den Kosten sitzen bleibt, kann es auch empfehlenswert sein, einen Gutachter einzuschalten, entweder nach Rücksprache mit der Versicherung oder auch vorbeugend, da Gerichte und Versicherungen die Schadenhöhe anhand von Gutachten bemessen. Sobald sich ein Streit mit der Versicherung über die Kosten abzeichnet, sollte man einen Anwalt kontaktieren. Eine Rechtsschutzversicherung ist hier oftmals hilfreich.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, klare Regelungen im Überlassungsvertrag zwischen Unternehmen und Dienstwagenfahrer festzulegen, wenn das Fahrzeug auch für Privatfahrten genutzt werden darf. Eine Selbstbeteiligung des Fahrers bei Schäden während einer Privatfahrt ist in einigen Unternehmen durchaus üblich.

Fazit

Egal wo und wann der Unfall geschieht, es ist in erster Linie wichtig, die Ruhe zu bewahren und die in der Checkliste aufgeführten Punkte abzuarbeiten. Die Gedanken an mögliche (finanzielle) Folgen des Unfalls sollten erst einmal beiseitegeschoben werden. Sicherheit in der Extremsituation des Unfalls kann auch ein freiwilliger Besuch des Erste-Hilfe-Kurses geben.

Checkliste: Verhalten bei einem Unfall

1. Unfallstelle sichern
2. Erste Hilfe leisten
3. Polizei verständigen
4. Gegebenenfalls Schadenmanager/ Fuhrparkmanager kontaktieren
5. Schaden dokumentieren (Unfallbericht)

HUMBAUR
MACHT'S MÖGLICH

CITYLOGISTIK
HUMBAUR
EFFIZIENZ

Jetzt informieren!

Humbaur FlexBox bietet variable Fahrzeugaufbauten für beliebige Transporter und LKW. Mit den Serien Dry, Cool und Freeze werden die Bedürfnisse nahezu aller Transportherausforderungen erfüllt. Auch Sonderlösungen sind möglich.

humbaur.com/de/kofferaufbau

Humbaur GmbH
Mercedesring 1 / 86368 Gersthofen

humbaur.com

Gut beraten

Die Rechtsgebiete, die den Fuhrpark betreffen, sind vielfältig. Flottenmanager und Dienstwagennutzer sind gut aufgestellt, wenn sie fachlich versierte anwaltliche Hilfe im Rücken haben. Doch wie lässt sich passender Beistand, idealerweise aus einer Hand, finden?

Für die unterschiedlichen Rechtsgebiete im Fuhrpark sollten die Verantwortlichen Experten an der Hand haben

Je nach Sachlage können verschiedene Rechtsgebiete im Fuhrpark betroffen sein. Fahrverbote oder Fahrtenbuchauflagen fallen in den Bereich des Verkehrsrechts, bei behördlichen Bescheiden ist es das Verwaltungsrecht. Arbeitsrecht, Steuerrecht, aber auch Strafrecht können gefragt sein. Ebenso spielt die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Fuhrpark eine wesentliche Rolle, die rechtlich einwandfrei umgesetzt sein muss. Die Einhaltung sämtlicher Halter- und Fuhrparkpflichten gerade im Bereich der Unfallverhütungsvorschriften (UVV) muss stets im Fokus stehen – ein Thema von nicht zu unterschätzender Bedeutung, da unter Umständen die Berufsgenossenschaft die Versicherungsleistung verweigern könnte. Natürlich lässt sich für jedes Gebiete anwaltliche Unterstützung finden, doch wie bei Vielem im Fuhrpark gilt das „Aus einer Hand"-Prinzip. Je mehr dieser Rechtsbereiche ein einziger Anwalt abdecken kann, umso besser.

Der potenzielle Kooperationspartner sollte mit der praktischen Abwicklung, das heißt den Prozessen des Fuhrparks, vertraut sein, empfiehlt Rechtsanwalt Peter Rindsfus. „Insbesondere, um mögliche Schwachstellen im Rahmen der Prozessgestaltung bereits erkennen zu können, um späteren möglichen rechtlichen Komplikationen vorbeugen zu können. Als Beispiel sei hier die Leasingrückgabe genannt. Wenn der Anwalt mit den Prozessen des Fuhrparks vertraut ist, lassen sich schon an den entsprechenden Schnittstellen Anregungen oder Empfehlungen aussprechen, die hinterher zeitraubende und kostspielige Auseinandersetzungen mit Leasinggebern verhindern können", so „der Autorechtler" und Trainer der DEKRA weiter.

Auch in der Kommunikation sollten keine großen medialen Brüche entstehen. Sinnvoll kann es sein, sein Gegenüber persönlich zu kennen. Für die schnelle Erreichbarkeit ist nach wie vor der telefonische Kontakt unersetzlich, besonders wenn es sich um die Fahrerdirektkommunikation handelt. Die AdvoCar Rechtsanwaltsgesellschaft mbH bietet eine 24-Stunden-Hotline an, über die sich Mandanten melden können, ebenfalls gibt es dafür eine App. Der Unfallregulierer und Schadenmanager hat für den Zusammenfluss aller Informationen ein digitales Schadenportal entwickelt. „Dieses Portal ist zudem die digitale Schnittstelle zwischen dem Flottenkunden und Dritten, wie dem jeweiligen Reparaturbetrieb", erklärt Katharina Dingler, Fachanwältin für Verkehrsrecht bei AdvoCar. Digitale Aktenführung verbreitet sich zunehmend in den Kanzleien. In den elektronischen Akten lässt sich zeitnah der aktuelle Bearbeitungsstand einsehen, was wiederum die Kommunikation vereinfacht. Für die Zusammenarbeit kann das Festlegen einer bestimmten Struktur empfehlenswert sein, gemäß der künftig die Arbeitsschritte erfolgen. „Um den Überblick zu behalten, sind Portallösungen mit einer großen Auswahl an statistischen Auswertungen, Reportings und wichtigen Kennziffern die größte Arbeitserleichterung für Fuhrparkverantwortliche. Hier sollten auch die wichtigsten Anhänge zu einzelnen Vorgängen hinterlegt sein sowie die Mailkorrespondenz", führt Henning Hamann, Geschäftsführer der Kanzlei Voigt und Fachanwalt für Verkehrsrecht, aus. Wie die Verständigung zwischen Kanzlei und Fuhrpark abläuft, ist die eine Sache. Auf einen weiteren wesentlichen Gesichtspunkt in der Kommunikation weist Inka Pichler-Gieser, Fachanwältin für Verkehrsrecht und Partnerin bei Kasten & Pichler, hin: „Die personelle Infrastruktur des Fuhrparks: Wer ist für was zuständig? Über die elektronische Aktenführung hat das Unternehmen immer einen aktuellen Gesamtüberblick und muss nicht selbst zwischen „Unwichtigem und To-dos" filtern. Wichtig ist nur, das Vorhandene im richtigen Umfang für den entsprechenden Fuhrpark nutzbar zu machen. Deshalb bieten wir unsere Webakte in Zusammenarbeit mit der Firma e.Consult AG jedem Fuhrpark kostenfrei an, der Zugriff kann über PC oder App erfolgen."

Manche Kanzleien mit dem Schwerpunkt Fuhrpark arbeiten, nicht zuletzt durch langjährige Kontakte in der Branche, in einem Netzwerk zusammen, das weitere fuhrparkrelevante Prozesse, auch über das Schadenmanagement hinaus, übernimmt. Kasten & Pichler kann aus einem Pool an erfahrenen Partnern zum Beispiel für die Bereiche Reparatursteuerung und -überwachung, Rechnungsprüfung, Mobilitätssicherung, 24-Stunden-Schadenmeldung (per Telefon und App), Leasingrückgabe et cetera schöpfen. Das speziell für Flotten entwickelte Produkt Flottenprofi der Kanzlei Voigt bietet einen individuellen Baukasten für die Fuhrparkverwaltung, die nach eigenen Aussagen sogar schon für kleine Flotten interessant ist. „Das Produkt ist so aufgebaut, dass der Fuhrparkverantwortliche bestehende Dienstleister mit ins Boot holen und/oder auf Partner unserer Netzwerke zurückgreifen kann", fasst Geschäftsführer Henning Hamann zusammen und weist auf die Flexibilität und die Individualisierungsmöglichkeiten des Produktes hin.

Häufig hört man den Satz „Als Fuhrparkleiter steht man doch mit einem Fuß im Gefängnis". Die Verantwortung ist nicht zuletzt aufgrund der Halterhaftung groß, der Wunsch nach entsprechender Absicherung ebenso. Das führt zu der Frage, ob der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung eine sinnvolle Entscheidung ist. „Das Risiko, in rechtliche Auseinandersetzungen zu geraten, nimmt kontinuierlich zu", weiß Christian Schnitzler, Referent Produktentwicklung/Versicherungstechnik im Geschäftsfeld Industrie bei der ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG. „Gerade Unternehmen mit einem Fuhrpark sehen sich mit einer Vielzahl von Gesetzen, Verboten oder Verordnungen konfrontiert. Für die speziellen Risiken dieser Zielgruppe haben wir passgenaue Rechtsschutzlösungen entwickelt wie den Flotten-Verkehrs-Rechtsschutz oder Fuhrparkleiter-Rechtsschutz. Der Schutz vor hohen Rechtskosten ist das eine, wir begleiten unsere Kunden darüber hinaus mit vielen unterstützenden Leistungen, beispielsweise verschiedene präventive Angebote wie Compliance-Schulungen, damit es erst gar nicht zum Rechtsschutzfall kommt. Bei einem Konflikt bieten wir eine fundierte rechtliche Einschätzung durch einen versierten Fachanwalt und zeigen dem Kunden seine gerichtlichen und außergerichtlichen Lösungsmöglichkeiten auf."

Aus der anwaltlichen Praxis weiß Roman Kasten, Fachanwalt für Verkehrsrecht und Partner bei Kasten & Pichler, Folgendes zu berichten: „Eine Rechtsschutzversicherung kann von erheblicher Bedeutung sein. Das ist zum einen die Spezial-Rechtsschutzversicherung, die die meisten bußgeld- und strafrechtlichen Verantwortlichkeiten des Fuhrparkleiters abdeckt, der – wenn ordnungsgemäß delegiert wurde – als Halterverantwortlicher voll in der Haftung steht und damit schnell entsprechenden Verfahren ausgesetzt sein kann. Hier deckt der Rechtsschutzversicherer die Anwalts- und Gerichtskosten eines Verfahrens ab. Eine D&O Police kann ebenfalls essentiell sein. Die Organhaftung ist bei einem Fuhrpark letztlich die Halterhaftung. Hier sollte nur geprüft werden, ob die Police diese Fälle auch entsprechend abdeckt." Eine Verkehrsrechtsschutzversicherung für Firmen – welche die Dienstwagennutzer als mitversicherte Personen umfasst – kann ebenfalls sinnvoll sein, fährt er fort. Hier sollte man jedoch genau vergleichen, wie hoch die jährlichen Beiträge sind, wie viele Verfahren im Schnitt anfallen und auch für welche Selbstbeteiligung man sich entscheidet. Eine wirtschaftliche Betrachtung zeige seines Erachtens, dass sich eine solche Versicherung oft nur bei kleinen Flotten lohnt. Hier kann ein Rechtsstreit im Verhältnis zur Größe des Fuhrparks sehr viel Geld bedeuten. Aber nicht nur Anwalts- und Gerichtskosten gehen ins Geld. Ein Rechtsschutzversicherungsvertrag deckt ebenfalls die in der Regel vierstelligen Kosten eines Sachverständigengutachtens, um einen erhobenen Vorwurf aufgrund einer Überladung oder einer mangelnden Verkehrssicherheit des Fahrzeugs entkräften zu können.

Das erste große Flottenevent des Jahres 2020!

Flotte! Der Branchentreff

„Flotte! Der Branchentreff“
am 18.+19. März 2020 in der Messe Düsseldorf

Das erwartet Sie:

- rund 250 Aussteller auf mehr als 11.000 m²*
- Vorträge
- Workshops
- Roundtables
- Expertentreffs

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de

* geschätzte Werte für 2020

In Kooperation mit

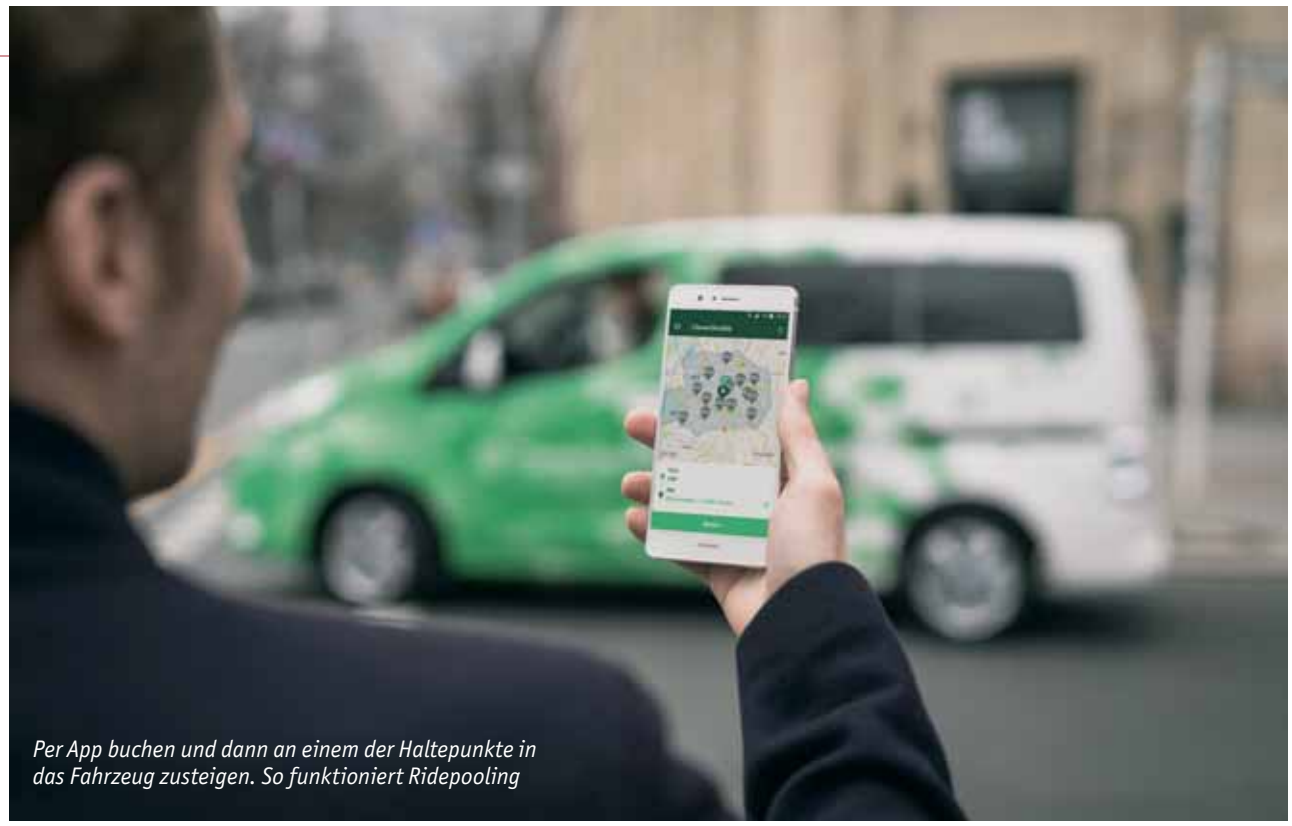
DATAFORCE, TRAVEL INDUSTRY CLUB, Bundesverband Fuhrparkmanagement, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, Flottentermine.de, DMB Deutscher Mittelstands-Bund, TelematicsPRO e.V., bcs, Mobilitäts Partnerschaft Düsseldorf, BEM Bundesverband eMobilität, European Fleet and Mobility Management Association

Medienpartner

FIRMENAUTO, MEDIA PLANET

Eine Zwischenbilanz

Ridepooling ist auf dem Vormarsch. Diverse Projekte in verschiedenen Städten laufen seit einiger Zeit – mit zunehmendem Erfolg. Flottenmanagement hat sich diesen Markt näher angeschaut und erklärt, warum solche Angebote zum Teil kritisch gesehen werden.



Per App buchen und dann an einem der Haltepunkte in das Fahrzeug zusteigen. So funktioniert Ridepooling

Um sich dem Thema Ridepooling zu nähern, sollte erst einmal die Begrifflichkeit genau abgesteckt werden. Was ist Ridepooling und wie grenzt es sich vom Ridesharing ab?

Das Verkehrsministerium Baden-Württemberg schreibt dazu in seiner Projektlinie Ridepooling/Ridesharing im Rahmen des Strategiedialogs Automobilwirtschaft Folgendes: „Ridepooling ist der in der Fachliteratur verwendete Begriff, der kommerzielle Sammelfahrten mit einschließt. Beim Ridesharing handelt es sich dagegen um die nicht-kommerzielle Mitnahme weiterer Personen auf einer Fahrt, die ohnehin stattfinden würde. Die Anbieter von Ridepooling vermarkten ihre Dienste häufig jedoch unter dem Begriff ‚Ridesharing'." Ole Harms, bis September 2019 CEO des Ridepooling-Unternehmens Moia, fügt an: „Begriffe wie Sammeltaxi oder Fahrgemeinschaft treffen es nicht zielgenau." Zwar sei es auch Ziel, Fahrtanfragen mit einem ähnlichen Weg zu bündeln, der Service sei allerdings digital, hocheffizient, streckendynamisch und skaliert.

Anbieter

Der Ridepooling-Markt wächst zunehmend. Neben schon bekannten Unternehmen wie Moia sowie Clevershuttle gibt es Projekte von städtischen Verkehrsbetrieben. Dazu zählen beispielsweise der „BerlKönig" (Berlin), der „IsarTiger" (München) oder der „LÜMO", ein Lübecker Nacht-Shuttle. Allesamt sind sie per App buchbar, in der Regel gibt es keine festen Haltestellen; in einigen Städten sind mittlerweile auch fahrerlose Busse im Einsatz. Der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen e. V. (VDV) zählt inzwischen in 17 Städten Ridepooling-Projekte.

Verbandspräsident (und Geschäftsführer der Münchener Verkehrsgesellschaft) Ingo Wortmann sagte der Deutschen Presse-Agentur (dpa) zuletzt, dass das Ridepooling ein gutes Zwischenstück zwischen dem klassischen ÖPNV und dem Taxi sei. Anruf-Sammeltaxis und Rufbusse gebe es bereits seit den 1970er Jahren, so Wortmann weiter. „Das ist jetzt alles durch mobiles Internet und entsprechende Apps viel einfacher geworden." Denn mithilfe von entsprechenden Algorithmen können die Fahrten inzwischen besser gebündelt werden. Somit teilen sich immer häufiger mehrere Menschen ein Fahrzeug und das Ganze wird für die Anbieter aus wirtschaftlicher Sicht attraktiver. So sagte Baden-Württembergs Verkehrsminister Winfried Hermann unlängst: „Sammelfahrten können eine umweltfreundliche Alternative zur individuellen Autonutzung werden. Diese neue Art Fahrten zu bündeln ermöglicht auch Personen ohne ein eigenes Auto mehr Mobilität."

Kritik

Doch bei allen augenscheinlich positiven Aspekten des Ridepoolings vermehrt sich nicht nur die Zahl der Anbieter und Nutzer, sondern ebenfalls die seiner Kritiker. So geriet Moia beispielsweise in Hamburg bereits mit einem Taxiunternehmer gerichtlich aneinander. Und auch Clevershuttle sah sich in der Hansestadt einer Klage eines Taxifahrers ausgesetzt. Allerdings: In beiden Fällen wurden die Klagen abgewiesen. Die Taxifahrer wollten in beiden Fällen eine Ausweitung des Angebots der Ridepooling-Anbieter verhindern.

Doch nicht nur im Taxigewerbe sieht man das Ridepooling kritisch – beim öffentlichen Nahverkehr stößt man in Bezug auf die Dienstleistung der privaten Anbieter nicht überall auf Begeisterung. So sagt Ingo Wortmann: „Die Anbieter solcher Verkehre gehen genau dahin, wo wir auch Geld verdienen." So wurden schon Forderungen laut, eben solche Ridepooling-Angebote gesetzlich als öffentlichen Personennahverkehr zu betrachten. Private Unternehmen hätten es dadurch erheblich schwerer. „Dann gilt auch für sie eine Tarif-, eine Betriebs- und eine Beförderungspflicht und so weiter", sagt Wortmann. Dann könne ein stabiles und trotzdem flexibleres Angebot daraus gemacht werden, auf das sich die Kunden verlassen könnten.

Wolfgang Pettau, Geschäftsführer der Hallo Taxi 3811 GmbH in Hannover, geht indes davon aus, dass viele bisherige Nutzer des öffentlichen Nahverkehrs umsteigen würden. „Dann verstopfen die Straßen noch mehr", sagt er gegenüber der dpa. Denn zunächst wird es durch Moia vor allem zusätzliche Fahrzeuge auf den Straßen geben. Ole Harms von Moia hält dagegen: „Wir gehen davon aus, dass unser Dienst entlastende Effekte haben wird. Klar ist aber auch: Veränderungsprozesse sind langfristig. Erste Ergebnisse wird man also erst nach einiger Zeit messen können." Nicht zuletzt deshalb setzt der Anbieter auf eigene und städtische Begleitforschung.

„Die Verkehrswende ist ein zartes Pflänzchen", so Harms weiter. Sie lebe vor allem vom Zusammenspiel vieler Akteure. Mit dem Taxigewerbe würde man sich austauschen – das Segment sei mit seinen zwei bis drei Prozent Anteil am Verkehr auch nicht die Zielgruppe: „Wer fährt schon mit dem Taxi zur Arbeit?"

Ausblick

Noch steckt das Ridepooling in den Kinderschu-

hen. Noch haben die Anbieter zum Teil zu viele Leerfahrten, die gewählten Routen erscheinen mitunter als umständlich, darüber hinaus sind noch nicht alle Fahrer ausreichend ortskundig. Den Anbietern wird es aber auch nicht unbedingt leicht gemacht. So bemängelt Ole Harms von Moia, dass es in Europa noch nicht einmal den gesetzlichen Rahmen gebe, um die Services schnell und einfach zu genehmigen.

Verkehrsprobleme kann das Ridepooling auch sicherlich nicht allein lösen, hier ist ein Zusammenspiel aller Akteure im Mobilitätsbereich nötig. So fordert Ingo Wortmann vor allem eine Verbesserung des ÖPNVs: „Wir brauchen neue Strecken, zusätzliche Gleise, längere Bahnsteige, zusätzliche Züge“, fordert der Verbandspräsident. Momentan würde man von dem leben, was die Vorgänger in den 1960er und 1970er Jahren aufgebaut hätten. Das ginge beim jährlichen Fahrgastwachstum nicht mehr lange gut.

Klar ist zudem: Ridepooling ist kein Taxi, es bietet aber viele Haltepunkte und man gelangt ohne Umsteigen recht nah an sein Ziel. Die Frage ist jedoch, ob dafür das eigene Auto stehen gelassen wird oder stattdessen ÖPNV-Nutzer diese Variante in Betracht ziehen.

Und auch wenn es auf den ersten Blick etwas paradox erscheint, erst mit einer großen Anzahl an Ridepooling-Fahrzeugen käme es zu einer Entlastung im individuellen Pkw-Verkehr – bei Lärm und Emissionen. Dies ist das Ergebnis einer Simulation für die Stadt München von Professor Klaus Bogenberger von der Universität der Bundeswehr München. Konkret müssten mehr als fünf Prozent der Autofahrer auf entsprechende Fahrdienste zurückgreifen, dafür müssten rund 1.000 Fahrzeuge dieser Anbieter im Einsatz sein, so Bogenberger. Ob das realistisch ist, sei mal dahingestellt, die steigende Tendenz spricht aber dafür. Ein Moia-Sprecher sagte im Juli dieses Jahres, dass es mehr Nachfrage nach dem Fahrdienst gebe als bedient werden könne. Das Verkehrsministerium Baden-Württemberg rief bis Ende September gar zur Einreichung von Projektanträgen zum Ridepooling/Ridesharing im Land auf, die entsprechend gefördert würden. Und wo innovative Mobilitätskonzepte im Umlauf sind, ist Elon Musk auch nicht fern. So will sich auch Tesla künftig des Themas Ridepooling annehmen – mit autonom fahrenden Robo-Taxis.

So sieht beispielsweise ein klassisches Fahrzeug von Moia in Hamburg von innen aus

Berlkönig

Start: September 2018
Einsatzort: Berlin (in Teilen)
Fahrzeuge: 150 (neben der Mercedes-Benz V-Klasse und der eVito-Baureihe kommt auch der B250e zum Einsatz)
Fahrten: mehr als 750.000
Registrierungen: 140.000
Kosten: 1,50 Euro pro Kilometer (Mindestpreis von 4 Euro ist unabhängig von der Streckenlänge), einige weitere Besonderheiten (Zuschlag bei Stoßzeiten, Vergünstigungen bei Buchungen für mehrere Personen et cetera)

Moia

Start: Sommer 2018
Einsatzorte: Hannover, Hamburg (2019, in Teilen)
Fahrzeuge: 150 eigens für das Pooling entwickelte Fahrzeug in Hannover (bis Sommer 2020 sind 250 geplant), 100 in Hamburg, alle Fahrzeuge vollelektrisch (Anzahl wird bis 2021 auf 500 erhöht)
Fahrten: mehr als 340.000 (in Hamburg)
Registrierungen: 250.000 (Zahl basiert auf Downloads der App)
Kosten: Kilometerpreis variiert, liegt zwischen öffentlichem Nahverkehr und Taxi (keine Grundgebühr; bei Buchung für mehrere Personen, zahlt nur der erste Fahrgast den vollen Preis, alle Weiteren zahlen deutlich weniger)

Clevershuttle

Start: 2014
Einsatzorte: Berlin, Hamburg, München, Leipzig, Dresden, Frankfurt am Main, Stuttgart und Kiel
Fahrzeuge: ausschließlich Elektro- und Wasserstofffahrzeuge: Nissan Leaf, Nissan Leaf 2, Nissan e-NV200 Evalia, VW E-Golf, Toyota Mirai, Hyundai Ix35, Hyundai Nexo
Fahrten: keine Angaben, aber insgesamt mehr als 2,5 Millionen Fahrgäste
Registrierungen: keine Angaben
Kosten: laut eigenen Angaben bis zu 50 Prozent günstiger als Taxis; Fahrpreis berechnet sich auf Basis eines gestaffelten Kilometerpreises und ist zusätzlich abhängig von der Anzahl der Sitzplätze, die ein Kunde jeweils bucht.

Im Zentrum **Europas**

Unweit der Stadtgrenze von Prag, in der tschechischen Kleinstadt Žatec, eröffnete der südkoreanische Reifenhersteller NEXEN TIRE eine der modernsten Reifenfabriken weltweit und sein erstes europäisches Werk überhaupt. Auch Flottenmanagement hat sich für die zwei Tage dauernden Feierlichkeiten auf den Weg in das Zentrum des europäischen Automobilbaus gemacht.

Die Banddurchschneidung war der Höhepunkt der feierlichen Eröffnung des NEXEN TIRE Werks

Wer sich über die Grenze zu unseren Nachbarn in die Tschechische Republik begibt, den erwartet mit Blick auf den Automobilbereich ein wirklicher Aha-Moment: Denn was viele nicht wissen, neben Škoda haben hier so manche Fahrzeughersteller, aber eben auch die Zulieferer ihre Werke. Damit markiert der Bau der ersten europäischen Produktionsanlage in der tschechischen „Strategic Industrial Zone" für NEXEN TIRE einen wichtigen Meilenstein. So soll durch die strategische Lage des Reifenwerks in der Region Ústí zum einen das Erstausrüstungsreifen-(OE-)Geschäft gestärkt und zum anderen die steigende Nachfrage nach Reifen-Qualitätsprodukten in den wichtigsten europäischen Märkten wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien bedient werden. Zugleich soll von Žatec aus eine Brücke zu den osteuropäischen Märkten geschlagen werden.

Im Jahr 2015 kündigte der südkoreanische Reifenhersteller an, rund eine Milliarde US-Dollar in den Bau seines ersten europäischen Werks zu investieren. Mit der feierlichen Eröffnung im August 2019 beherbergt das 65 Hektar umfassende Areal nun eine der weltweit modernsten Reifenfabriken, deren jährliche Produktionskapazität von drei Millionen (von August bis Dezember 2019) bis 2022 auf elf Millionen Reifen erhöht werden soll. Unter Erfüllung aller Sicherheits- und Umweltstandards sowie dem Einsatz der neuesten technologischen Entwicklungen sollen in der hochmodernen zukunftsweisenden „Smart Factory" Produktivität und Qualität erheblich gesteigert werden. Dafür setzt NEXEN TIRE in Žatec auf Prozessautomatisierung in den Bereichen Rohmaterialmanagement, Produktionsabläufe, Qualitätskontrolle und Vertrieb. Dennoch finden voraussichtlich bis Ende 2019 rund 900 Mitarbeiter aus den umliegenden Regionen in der Reifenfabrik sowie dem angeschlossenen Forschungs- und Entwicklungszentrum eine Beschäftigung. Bis 2022 sollen es durch die hohen Produktionskapazitäten circa 1.300 Mitarbeiter sein.

Bereits der Vorabend der feierlichen Eröffnung des Werks stand ganz im Zeichen dieses Meilensteins für den südkoreanischen Reifenhersteller: Im Rahmen der NEXEN Conference traf man sich bereits mit ausgewählten Geschäftspartnern sowie Vertretern der internationalen Presse in der 70 Kilometer entfernten tschechischen Hauptstadt, um einen Blick auf die Entwicklung von NEXEN TIRE zu werfen. So wurde das Unternehmen 1942 als „Heung-A Tire Industry" in Südkorea gegründet. Erst im Mai 2000 erfolgte die Änderung des Firmennamens in NEXEN TIRE und eine globale Expansion erfolgte – unter anderem mit Gesellschaftsgründungen in den USA im Jahr 2005, 2006 in China und 2008 in Europa. Heute unterhält das Unternehmen ein globales Netzwerk mit sieben Gesellschaften, sechzehn Niederlassungen, vier Reifenfabriken sowie vier Forschungs- und Entwicklungszentren (F&E). Doch 2019 markiert für den südkoreanischen Hersteller nicht nur aufgrund der Eröffnung des europäischen Werks einen Meilenstein, sondern auch durch die Einweihung des neuen zentralen Forschungsinstituts im April 2019 in Seoul, der „NEXEN UniverCITY". Dort soll nicht nur der „Think Tank" des Unternehmens sein, sondern auch die Entwicklung zukunftsweisender intelligenter Reifenlösungen in den verschiedenen Forschungseinrichtungen stattfinden. Beide Investitionen sind Teil des Unternehmensziels „VISION 2025": NEXEN TIRE will bis 2025 zu den Top 10 globaler Reifenproduzenten mit einem jährlichen Umsatz von über fünf Milliarden US-Dollar aufsteigen, wie Travis Kang, Global CEO von NEXEN TIRE, am Vorabend erläuterte. Die Basis hierfür soll die Stärkung der Kernkompetenzen wie Technologie, Produktivität, Vertrieb, Marketing und Markenimage bilden. So werden die Qualitätsreifen des südkoreanischen

Bereits am Vorabend der feierlichen Eröffnung fand die NEXEN Conference mit ausgewählten Partnern statt

Robert Sindičić (re., Sales Director bei NEXEN TIRE) mit dem Prokuristen der GEWE Reifengroßhandel GmbH, Thomas Wiedemann

Travis Kang (Global CEO von NEXEN TIRE) stellte das Unternehmensziel „Vision 2025“ vor

Neben zahlreichen Laudationen gab es auch ein Showprogramm aus Gesang und Tanz

Unternehmens bereits heute von 24 globalen Automobilherstellern in der Erstausrüstung eingesetzt. Gleichermaßen setzt NEXEN TIRE aber auch auf systematische Marketingaktivitäten, um seine Markenbekanntheit weiter zu steigern. Dazu zählt unter anderem das Sportsponsoring des Manchester City Football Clubs, des deutschen Fußballvereins Eintracht Frankfurt sowie des tschechischen Eishockey-Teams BK Mladá Boleslav.

Unter dem Motto „Eine neue Welle für die Zukunft“, das die neue Ära von NEXEN TIRE global umreißt, stand die feierliche Eröffnung des Reifenwerks in Žatec am folgenden Tag. Über 300 Teilnehmer, darunter wichtige Vertreter der Felder Erstausrüstung und Umrüstung sowie Gäste aus der Politik wie Petr Ocko, Stellvertretender Minister für Industrie und Handel der Tschechischen Republik; Oldcich Bubenícek, Landeshauptmann (Hejtman) der Region Ústí und Bürgermeister der Stadt Bílina; Zdecka Hamousová, Bürgermeisterin von Žatec, sowie Moon Seoung-hyun, der koreanische Botschafter in der Tschechischen Republik, folgten der Einladung. Dabei würdigten die Gäste aus der Politik in ihren Laudationen die Fertigstellung der vier großen weltweiten F&E- und Produktionsnetze von NEXEN TIRE sowie dessen Strategien und Technologien. Travis Kang, Global CEO von NEXEN TIRE, stellte in seiner Rede die Bedeutung des Werks für den südkoreanischen Reifenhersteller heraus: „Die Eröffnung des Europa-Werks wird NEXEN TIRE effizienter machen und in die Lage versetzen, schneller auf benachbarte Autohersteller zu reagieren. Wir haben erkannt, dass es wichtig ist, unseren Kunden räumlich näher zu sein, und haben eine Produktionsbasis geschaffen, um noch schneller und flexibler auf deren Bedarf eingehen zu können“, so Travis Kang und weiter: „Als Koreas führender Hersteller – mit 77 Jahren an Kenntnissen und Technologie in der Reifenbranche – planen wir, unsere weltweite Produktionskapazität aufzustocken, Herausforderungen zu überwinden und in der weltweiten Reifenbranche bedeutende Schritte zu machen.“ Nach der feierlichen Eröffnung mit Banddurchtrennung konnten die teilnehmenden Gäste das neue Werk besichtigen und die „Smart Factory“ im Detail kennenlernen.

LUFTLOS

Der Michelin Uptis feierte auf der IAA in Frankfurt am Main seine Europapremiere: Der seriennahe, luftlose Konzeptreifen vereint nahezu unfehlbaren Pannenschutz mit hervorragenden Fahreigenschaften, verspricht der französische Hersteller. Das „Unique Puncture-proof Tire System“ ist bereits im Praxiseinsatz und noch dieses Jahr sollen erste Versuche im öffentlichen Straßenverkehr erfolgen. Der Marktstart des Michelin Uptis ist für 2024 geplant. Die Rad-Reifen-Kombination besteht aus einer fest verbundenen Einheit aus Aluminium, Kompositmaterialien und Gummilauffläche. Beim Uptis ist die leichte Aluminiumfelge über flexible Kunststoffspeichen untrennbar mit der profilierten Lauffläche verbunden. Die widerstandsfähigen Speichen sollen für ausgezeichnete Tragfähigkeit sorgen und wirken schwingungsdämpfend im Fahrbetrieb. „Mit dem luftlosen Michelin Uptis haben Autofahrer die Gewissheit, nie wieder mit einer Panne durch Druckverlust liegen zu bleiben. Trotz des völlig neuartigen Konzepts verfügt er über die ausgezeichneten Eigenschaften der Michelin Premiumreifen, ist energieeffizient und bringt große Umweltvorteile mit sich“, betont Eric Vinesse, Executive Vice President Research and Development bei Michelin.

PHOTOSYNTHESE-PNEU

Mit Goodyears Photosynthese-Reifen „Oxygene“ wurde der internationale Reifenhersteller von der Jury des Projekts Automotive-INNOVATIONS Awards 2019, eine gemeinsame Auszeichnung des Center of Automotive Management (CAM) und der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers International, auf Rang eins in der Kategorie Zulieferer für Chassis, Karosserie und Exterieur gewählt. Der Clou des Konzeptreifens Oxygene: In seiner Seitenwand wächst echtes Moos. Es soll dabei helfen, die Luft in den Städten von morgen zu reinigen – so die Vision von Goodyear. Hierfür verfügt der Oxygene über eine offene Laufflächenstruktur, die Wasser von der Straße aufnimmt und das Moos mit Feuchtigkeit versorgt. Durch Photosynthese wird Sauerstoff erzeugt. Saburo Miyabe, Chief Engineer bei Goodyear in Deutschland, rechnet vor: „Würden in einer Stadt, etwa der Großraum Paris, rund 2,5 Millionen Autos mit dem Moos-Reifen fahren, würden pro Jahr etwa 3.000 Tonnen Sauerstoff produziert und 4.000 Tonnen Kohlendioxid umgewandelt.“

ZERTIFIZIERT

Die Global Automotive Service GmbH (G.A.S.) baut den Service rund um das Reifengeschäft für Flottenkunden weiter aus. Im Kern steht dabei eine Spezialisierung und Professionalisierung der angeschlossenen Werkstattpartner. Derzeit sind über 1.400 Fachbetriebe lokale Servicepartner. Um den Anforderungen der Kundengruppe Fleet noch umfänglicher gerecht werden zu können, werden die Werkstattpartner zu speziellen Reifenfachbetrieben weiterentwickelt. Die Qualifizierung und Zertifizierung wird dabei direkt von G.A.S. organisiert und gesteuert. „Eine Spezialisierung ist notwendig, denn der Einsatz dieses speziellen Reifensegments nimmt deutlich zu“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter der G.A.S., Andreas Brodhage. „Nach unseren Erfahrungen im Fuhrparkgeschäft ist fast jedes zweite Flottenfahrzeug in Deutschland mit dieser Hightech-Reifenkategorie ausgestattet. Wir werden damit in der Lage sein, unseren Flottenkunden ein bundesweites Netz an Reifenspezialisten anzubieten.“ Die Spezialisierung auf das Reifengeschäft ist eine wesentliche Maßnahme für die Zukunftssicherung angeschlossener Betriebe. „Unser Fokus liegt auf Flottenkunden. Da die Laufleistung der betrieblich eingesetzten Fahrzeuge zu einem entsprechenden Verschleiß der Reifen führt, besteht hier extremes Potenzial“, so Brodhage. Die Qualifizierung und Zertifizierung soll bis Ende 2019 abgeschlossen sein.

Der Winter kommt ...

... hieß es über mehrere Staffeln bei „Game of Thrones“, bis es letztlich vor Kurzem in Staffel acht so weit war. Und auch abseits der fiktionalen Welt steht der Winter zumindest schon vor der Tür. Höchste Zeit also, sich mit dem Thema Winterreifen auseinanderzusetzen. Flottenmanagement hat für Sie alles Wissenswerte zusammengetragen.

„Von O bis O“ (Oktober bis Ostern Winterreifen, für die sonstige Zeit des Jahres Sommerreifen) lautet die bekannte Faustregel, von der wohl (fast) jeder schon einmal gehört haben dürfte. Rechtlich hat sie allerdings keine Relevanz. Und eine generelle Winterreifenpflicht, die an ein bestimmtes Datum gebunden ist, gibt es hierzulande auch nicht. Jedoch herrscht eine sogenannte situative Winterreifenpflicht. Das bedeutet: Bei Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eis- oder Reifglätte – sprich winterlichen Verhältnissen auf der Straße – müssen Winterreifen aufgezogen werden.

Sollte man bei solchen Bedingungen mit Sommerreifen oder anderen nicht entsprechend geeigneten Pneus auf der Straße erwischt werden, wird ein Bußgeld fällig. Der einfache Verstoß kostet 60 Euro, hinzu kommt ein Punkt in Flensburg. Bei einer Behinderung von Dritten steigt das Bußgeld auf 80 Euro an. Wichtig: Neben dem Fahrer haftet auch der Halter, sollte das Fahrzeug ohne die erforderliche Bereifung auf die Straße geschickt worden sein. 75 Euro und ein Punkt in Flensburg wären hier die Folge.

Ebenfalls drohen bei einem Unfall mit Sommerreifen bei winterlichen Straßenverhältnissen erhebliche Leistungskürzungen seitens der Kaskoversicherung aufgrund von grober Fahrlässigkeit (§ 81 VVG). Negative Auswirkungen bei der Haftpflichtversicherung sind ebenfalls möglich, da es zu einer Mithaftung des Geschädigten kommen kann.

Bei winterlichen Bedingungen sollte man also – Ausnahmen einmal ausgeklammert – auch mit einer entsprechenden Bereifung unterwegs sein. Denn sonst kann es schnell teuer (und ärgerlich) werden. Andersherum ist es hingegen erlaubt, sprich Winterreifen dürfen im Sommer ohne gesetzliche Einschränkungen verwendet werden. Allerdings ist dies nicht gerade ratsam. Winterreifen mit nahezu voller Profiltiefe stellen im Sommer gar ein Risiko dar. Und auch abgenutzte Winterreifen mit Restprofiltiefen zwischen drei und vier Millimetern sollten im Sommer besser nicht verwendet werden. Messungen des ADAC ergaben unter anderem: Der Bremsweg mit Winterreifen auf trockener Straße bei sommerlichen Bedingungen verlängert sich

AUSWAHL VON WINTERREIFEN

Reifen-hersteller	*Apollo*	*Continental*	*Dunlop*	*Falken*	*Fulda*	*Giti Tire*	*Goodyear*	*Hankook*	*Ken*
Modell	Alnac 4G Winter	WinterContact TS 860	Winter Sport 5	Eurowinter HS01	Kristall Control HP2	GitiWinter	UltraGrip 9NCG	Winter i*cept RS2	Winter
Reifengröße	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55
EU-Reifenlabelwerte									
Rollwiderstand	C	C	C	E	C	E	C	E	F
Nasshaftung	C	B	B	B	B	B	C	B	C
Geräuschemission in dB	68	72	69	70	71	70	69	72	68

AUSNAHMEN:

Für einige Fahrzeuge sind keine Winterreifen nötig:

- einspurige Kraftfahrzeuge (zum Beispiel Motorräder)
- Nutzfahrzeuge der Land- und Forstwirtschaft
- Stapler im Sinne des § 2 Nummer 18 der Fahrzeug-Zulassungsverordnung (FZV)
- motorisierte Krankenfahrstühle im Sinne des § 2 Nummer 13 FZV
- Einsatzfahrzeuge der in § 35 Absatz 1 StVO genannten Organisationen, soweit für diese Fahrzeuge bauartbedingt keine Reifen verfügbar sind, die den Anforderungen des § 36 Absatz 4 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung genügen
- Spezialfahrzeuge, für die bauartbedingt keine Reifen der Kategorien C1, C2 oder C3 verfügbar sind

Diese Fahrzeuge dürfen allerdings nur unter diesen Voraussetzungen mit Sommerreifen fahren:

- Vor jeder Fahrt muss geprüft werden, ob es erforderlich ist, die Fahrt durchzuführen, da das Ziel mit anderen Verkehrsmitteln nicht erreichbar ist.
- Während der Fahrt ist ein Abstand zu einem vorausfahrenden Fahrzeug einzuhalten, der in Metern mindestens der Hälfte der Geschwindigkeit in km/h entspricht („halber Tacho").
- Es darf nicht schneller als 50 Kilometer pro Stunde gefahren werden, sofern nicht ohnehin eine geringere Geschwindigkeit geboten ist.

Quelle: In Anlehnung an den ADAC

je nach Verschleißzustand und Temperatur bei 100 Kilometern pro Stunde um bis zu 16 Meter. Begründet liegt dies in der weicheren Reifenmischung der Wintergummis. So sagt Prof. Dr. Walter Eichendorf, Präsident des Deutschen Verkehrssicherheitsrats (DVR), zusammenfassend: „Die richtige Bereifung, also Sommerreifen im Sommer und Winterreifen im Winter, ist für die Sicherheit im Straßenverkehr unerlässlich."

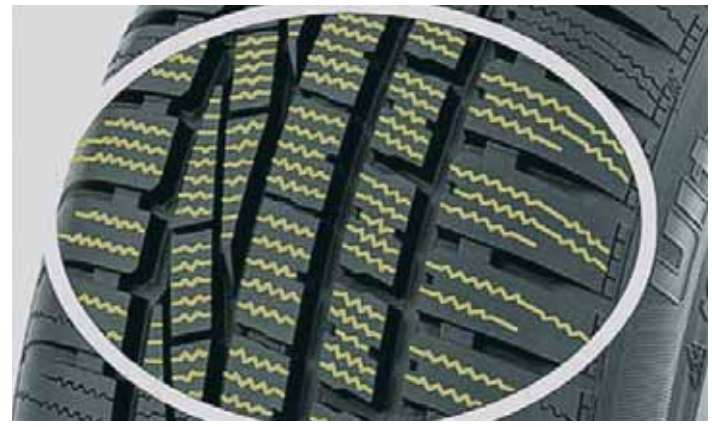
Unterscheidung

Winterreifen sind am Alpine-Symbol zu erkennen, einem Bergpiktogramm mit Schneeflocke. Darüber hinaus gelten bis zum 30. September 2024 Reifen mit M+S-Kennzeichnung als wintertauglich – wenn sie bis zum 31. Dezember 2017 hergestellt wurden. Der Gesetzgeber schreibt eine Mindestprofiltiefe von 1,6 Millimetern für Winterreifen vor. Der ADAC empfiehlt aus Sicherheitsgründen jedoch mindestens vier Millimeter. Annabel Brückmann, Pressesprecherin des ACV Automobil-Club Verkehr, begründet dies wie folgt: „Schon unter vier Millimetern wird es bei Winterreifen kritisch. Denn unter diesem Wert schwinden die Lamellen, die für die Verzahnung mit der Fahrbahn sorgen – der Reifen verliert dann dramatisch an Sicherheit." Zudem sollten Winterreifen maximal sechs Jahre im Einsatz sein, da dann die Gummimischung so hart werde, dass der Grip bei tiefen Temperaturen nachlasse, erklärt der ADAC.

Wie sieht es mit Ganzjahresreifen in der kalten Jahreszeit aus? Sie sind Winterreifen rechtlich gleichgestellt und besitzen entweder das Alpine-Symbol oder die M+S-Kennzeichnung (zur Gültigkeit dieser siehe oben).

In der Flotte bleiben aber zumindest vorerst saisonale Pneus das Nonplusultra, das zeigten nicht zuletzt die Ergebnisse unserer Onlineumfrage in der vergangenen Ausgabe (S. 78 ff.).

Mit dem Alpine Symbol sind Reifen uneingeschränkt wintertauglich. Sollten sie lediglich über die M+S-Kennzeichnung verfügen, gilt dies nur noch zum 30. September 2024 – und vorausgesetzt, dass sie bis zum 31. Dezember 2017 hergestellt wurden



Quelle: Deutscher Verkehrssicherheitsrat e. V.

Gelb hervorgehoben sind hier die Lamellen auf der gesamten Lauffläche bis in die Reifenschulter. Lamellen sind feine, meist zickzackförmige Einschnitte in den Profilblöcken. Sie sorgen für eine optimale Verzahnung mit der Fahrbahn bei Schnee und Eisglätte

Quelle: Deutscher Verkehrssicherheitsrat e. V.

Bei Ganzjahresreifen befinden sich diese Lamellen meist nur im mittleren Teil der Lauffläche, wodurch die Effizienz auf verschneiter oder vereister Straße schlechter ist als bei Winterreifen

nda	Kumho	Maxxis	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Uniroyal	Vredestein
rgen 2	Winter Craft WP51	Arctictrekker WP-05	Alpin 5	Winguard Snow G WH 2	WR D4	Cinturato Winter	Snowprox S943	MS plus 77	Snowtrac 5
R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
F	F	E	E	E	C	E	E	E	C
	C	C	B	C	A	B	C	C	C
3	70	72	68	70	69	66	70	71	69

Der Sieger bei den Kombimodellen der Kompaktklasse:
Peugeot 308 SW BlueHDi 130

Brot-und-Butter-Segment

Zum 103. Mal stellen sich flottenrelevante Fahrzeuge dem Kostenvergleich von Flottenmanagement. Im aktuellen Vergleich stehen elf Kombimodelle der Kompaktklasse mit Dieselantrieb in Konkurrenz. An die Spitze hat sich der **Peugeot 308 SW BlueHDi 130** gefahren, der dank seiner aktuellen Motorengeneration nicht nur Vorzüge bei den Ladungsdaten auf sich vereint.

Die Kompaktklasse beziehungsweise die „untere Mittelklasse" gehört seit jeher zu den bedeutendsten Segmenten im deutschen Fahrzeugmarkt: Mit allein 59.248 Neuzulassungen im August 2019 und 510.423 Neuzulassungen für den Zeitraum Januar bis August 2019 stellt die Kompaktklasse laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) nach dem SUV-Segment die zweitstärkste Fahrzeugkategorie bei den Neuzulassungen dar. Mit einem Anteil von 20,5 Prozent an den Gesamtzulassungen für die ersten acht Monate des Jahres 2019 ist mehr als jedes Fünfte neu zugelassene Fahrzeug ein Kompakter. Dennoch hinterlässt auch hier der SUV-Boom Spuren: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum musste die Kompaktklasse ein Minus von 6,1 Prozent hinnehmen, und das obwohl die Zahl der Neuzulassungen in diesem Zeitraum um 0,9 Prozent angestiegen ist. Dennoch hat die Kompaktklasse für den Flottenmarkt eine beständige Bedeutung, das wiederum zeigt der in der KBA-Statistik ausgewiesene Anteil gewerblicher Halter, der mit fast 67 Prozent deutlich ausfällt. Nicht zuletzt einer der Topseller im Flottengeschäft, der Volkswagen Golf, gehört dieser Klasse an. Aber auch die Zahl der Modelle beweist, dass die Klasse beliebt ist. Allerdings schränkt die Karosserievariante „Kombi" als europäische beziehungsweise deutsche Präferenz die Zahl wiederum ein, das Segment selbst umfasst einige Hersteller mehr, die hier (derzeit) kein Kombimodell anbieten.

Doch noch immer konkurrieren im aktuellen Vergleich elf Modelle um die Krone bei den Kompaktklasse-Kombis. Der neue Toyota Corolla Touring Sports wäre unter anderem ein Kandidat für den Vergleich gewesen, jedoch setzen die Japaner in der unteren Mittelklasse ausschließlich auf Benziner – wahlweise in Kombination mit einem Elektromotor. Auch der MINI Clubman hat es nicht in den Kostenvergleich geschafft, da hier aufgrund von Modellpflegemaßnahmen die Leasingkalkulation nicht umsetzbar war (Stand: 5. September 2019). Aber es gibt dennoch ein paar Neuigkeiten in diesem Segment: den neuen Opel Astra Sports Tourer, der seine Publikumspremiere gerade erst auf der IAA 2019 gefeiert hat, sowie Ford Focus Turnier, Hyundai i30 Kombi und Kia Ceed Sportswagon, die allesamt mit neuen Modellgenerationen in das Modelljahr 2019 gestartet sind.

Neue Generationen und Facelifts helfen den Herstellern beim Kundenfang und gerade in so einem hart umkämpften Segment mit viel Konkurrenz fällt auf, dass sich die meisten Fahrzeu-

ge auf einem höchst modernen Niveau befinden. So bringt der gerade erst auf der IAA vorgestellte neue Opel Astra Sports Tourer eine Vielzahl von Oberklasse-Technologien in die Kompaktklasse – mehr dazu im Opel-Schwerpunkt auf S. 50. Aber auch die Neuauflagen der kompakten Modelle von Ford und der beiden südkoreanischen Hersteller bringen so manches technische Feature in dieses Segment. Oder hätten Sie sich vor ein paar Jahren vorstellen können, dass Ihr Kompakter in vielen Situationen für Sie das Steuer übernimmt? Der großzügige Einsatz von Assistenzsystemen und damit auch der Schritt zum teilautomatisierten Fahren macht dies auch unterhalb der Mittelklasse möglich.

Bevor wir uns jedoch in die Analyse der Ergebnisse begeben, noch ein paar Worte zum neuen Kostenvergleich: Kurz vor der 100. Episode unseres Vergleichs hatten wir noch einmal Hand angelegt, um die Struktur zu verbessern und etwas nachvollziehbarer zu gestalten. Nachdem wir die technischen Daten näher beleuchtet haben, widmen wir uns den flottenrelevanten Details und schließen den Vergleich mit den Kosten ab. Die Kosten sind hierbei ein wichtiges Stichwort: Denn in der Leasingrate ist nun auch der Technik- und Versicherungsservice inkludiert, was dem Full-Service-Gedanken zuträglich ist.

Doch zurück zum eigentlichen Kostenvergleich: Bei der Auswahl der Modelle haben wir drei Kriterien zurate gezogen – die Segmentzugehörigkeit, ein Schaltgetriebe und ein Dieselmotor mit rund 90 kW, sprich 122 PS. Während die ersten beiden Kriterien dem Teilnehmerfeld keinerlei Probleme bereiteten, sorgte die Motorisierung für erste Schwierigkeiten: So verfügt der Dacia Logan MCV Blue dCi 95 lediglich über 70 kW und damit fehlen ihm mehr als 20 Prozent Leistung im Vergleich zu den Konkurrenten. Damit hier aufgrund des kleineren Motors kein Vorteil entsteht, bekam der Rumäne eine Negativwertung für die fehlende Leistung. Aber der Logan musste auch in puncto Abgasnorm Federn lassen, da hier lediglich die Euro-6c-Abgasnorm erfüllt wurde und damit auch die Verbrauchsdaten noch nach dem NEFZ-Messverfahren ermittelt wurden. Auch hier gab es eine Negativwertung.

Mit den rund 90 kW erreicht ein kompakter Kombi in etwas weniger als elf Sekunden die Marke von 100 Stundenkilometern und eine Höchstgeschwindigkeit von rund 196 Kilometern pro Stunde. Bei den Werksangaben zum kombinierten Verbrauch liegen die ausgewählten Modelle im Bereich von 3,6 bis 4,7 Liter Diesel pro 100 Kilometer, was im Durchschnitt einen Verbrauch von 3,97 Litern pro 100 Kilometer ergibt. Die ersten drei Plätze mit jeweils 3,6 l/100 km beim Durchschnittsverbrauch holen sich Dacia Logan MCV, Opel Astra Sports Tourer und Peugeot 308 SW. Dabei ist jedoch anzumerken, dass die Verbrauchsdaten bei den beiden Vertretern aus dem PSA-Konzern mittels WLTP-Messverfahren ermittelt wurden und zur besseren Vergleichbarkeit auf NEFZ-Werte umgerechnet wurden. Es ist daher anzunehmen, dass der Dacia Logan unter den Bedingungen eines WLTP-Tests höhere Verbräuche erzielen würde.

Ein großvolumiger Tank mit einem Fassungsvermögen von 52,5 Litern bescheren dem Peugeot 308 SW in der Kategorie „Reichweite“ mit 1.458 Kilometern den begehrten mittleren Platz auf dem Podium. Im Durchschnitt erzielte ein Kompaktklasse-Kombi mit vollem Tank eine Reichweite von 1.254 Kilometern, das reicht locker aus, um die 955 Kilometer von Kiel nach Garmisch-Partenkirchen ohne Tankstopp zu bewältigen. Sogar ein Abstecher nach Mailand für das weltbekannte Risotto alla Milanese oder eine ausgedehnte Shoppingtour ist mit solchen Reichweiten ohne Stopp möglich. Bei den Ladungsdaten, die sich in diesem Segment aus vier gewerteten Bestandteilen zusammensetzen, stechen hingegen andere Modelle hervor: So übernimmt der Kia Ceed Sportswagon mit 625 Litern in der Kategorie Kofferraumvolumen die Führungsposition und verweist Peugeot 308 SW sowie Škoda Octavia Combi mit jeweils 610 Litern auf den zweiten Platz. Beim Thema maximales Laderaumvolumen übernimmt dann aber der Tscheche das Zepter und setzt sich mit 1.740 Litern deutlich von der Konkurrenz ab. Im Schnitt passen in einen Kombi dieses Segments rund 1.610 Liter bei umgeklappter Rücksitzbank. Doch obwohl sich im Škoda das größte Volumen verstauen lässt, muss er in Sachen Zuladung dem SEAT Leon ST und dem Ford Focus Turnier den Vortritt lassen. Mit 568 Kilogramm (SEAT Leon ST) beziehungsweise 560 Kilogramm (Ford Focus Turnier) lassen sich hier ein paar mehr Kilos transportieren. Dennoch reichen die 557 Kilogramm des Tschechen für einen dritten Platz in dieser Sonderwertung. Der letzte Wertungssieg bei den Ladungsdaten – der Anhängelast – geht an den Renault Mégane Grandtour BLUE dCi 115 mit 1.700 Kilogramm gebremst sowie 720 Kilo-

(Fortsetzung auf S. 113)

Sonderwertung Restwert in Prozent**

1.	Kia Ceed Sportswagon	38,51
2.	Ford Focus Turnier	35,43
3.	Dacia Logan MCV	35,19
4.	Škoda Octavia Combi	34,86
5.	VW Golf Variant	33,83
6.	Fiat Tipo Kombi	33,56
7.	Hyundai i30 Kombi	31,15
8.	SEAT Leon ST	30,02
9.	Renault Megane Grandtour	29,46
	Opel Astra Sports Tourer	-
	Peugeot 308 SW	-

Sonderwertung Kraftstoffverbrauch in l/100 km

1.	Opel Astra Sports Tourer	3,6
	Peugeot 308 SW	3,6
	Dacia Logan MCV	3,6
4.	Ford Focus Turnier	3,7
5.	Kia Ceed Sportswagon	3,9
	Renault Megane Grandtour	3,9
7.	Škoda Octavia Combi	4,1
	VW Golf Variant	4,1
9.	SEAT Leon ST	4,2
10.	Hyundai i30 Kombi	4,3
11.	Fiat Tipo Kombi	4,7

Sonderwertung Reichweite in Kilometern

1.	Peugeot 308 SW	1.458
2.	Dacia Logan MCV	1.389
3.	Opel Astra Sports Tourer	1.333
4.	Kia Ceed Sportswagon	1.282
5.	Ford Focus Turnier	1.270
6.	Škoda Octavia Combi	1.220
	VW Golf Variant	1.220
8.	Renault Megane Grandtour	1.205
9.	SEAT Leon ST	1.190
10.	Hyundai i30 Kombi	1.163
11.	Fiat Tipo Kombi	1.064

** Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 40.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 9/2019), Quelle: Schwacke*
*** Restwert-Kalkulation erfolgt auf Grundlage der Limited Modelle*

KOMPAKTKLASSE-KOMBIS *(Fortsetzung auf S. 112)*

Ein Service von

Flotten management

Kosten netto in Euro **Hersteller** **Modell + Motorisierung**	**Peugeot** **308 SW BlueHDi 130**	**Kia** **Ceed Sportswagon 1.6 CRDi**	**Opel** **Astra Sports Tourer 1.5 Diesel**	**Dacia** **Logan MCV Blue dCI 95**
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.585 x 1.863 x 1.472	4.600 x 1.800 x 1.465	4.702 x 1.871 x 1.510	4.494 x 1.733 x 1.591
Antrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
Getriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	5-Gang-Schaltgetriebe
Motorleistung in kW (PS)	96 (131)	100 (136)	90 (122)	70 (95)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	10,0	10,4	10,4	12,4
Höchstgeschwindigkeit in km/h	203	200	210	179
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	3,6	3,9	3,6	3,6
CO2-Ausstoß in g/km	95	104	94	96
Energieeffizienzklasse	A+	A+	A+	A
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d	Euro 6c
Tankgröße in l	52,5	50	48	50
Reichweite in km	1.458	1.282	1.333	1.389
Kofferraumvolumen in l	610	625	540	573
Max. Laderaumvolumen in l	1.660	1.694	1.630	1.518
Zuladung in kg	530	495	550	438
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. In kg	1.400 / 680	1.500 / 650	1.450 / 680	1.110 / 625
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	846	533	1.740	861
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	7 Jahre / 150.000 km	2 Jahre	3 Jahre / 100.000 km
Erster Wartungsintervall	1 Jahr / 25.000 km	2 Jahre / 30.000 km	nach Serviceintervallanzeige	1 Jahr / 20.000 km
Restwert in Prozent**	–	38,51	–	35,19
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslinie	Active Business-Paket	Vision	120 Jahre	Comfort
Nettolistenpreis in €	24.067,23	21.168,07	23.747,90	11.344,54
Nettogesamtpreis in €***	25.117,65	22.831,93	24.323,53	11.806,73
Serienmäs. dienstwagenrel. **Ausstattung,** Anzahl	8	8	6	4
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	0	0	0
Full-Service-Leasingrate mtl. in €******				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	332,14	355,99	378,62	330,43
Bei 40.000 km Laufleistung p. a.	424,46	437,96	465,85	394,18
Bei 60.000 km Laufleistung p. a.	534,22	535,60	569,09	474,98
Betriebskosten mtl. in €********				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	394,36	423,39	440,84	392,65
Bei 40.000 km Laufleistung p. a.	548,90	572,77	590,29	518,62
Bei 60.000 km Laufleistung p. a.	720,88	737,81	755,75	661,64
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Aktiver Bremsassistent	714,29 € (Drive-Assist-Paket)	Serie	–	–
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe hinten	Serie	Serie	Serie	168,07 €
Klimaanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	Serie	579,83 € (Komfort-Paket)	Serie	–
Navigationssystem	Serie	1.084,03 € (Navi-Paket)	420,17 €	294,12 €
Nebelscheinwerfer	Serie	Serie	155,46 €	Serie
Rückfahrkamera	Serie	Serie	247,90 €	294,12 €
Sitzheizung vorn	Serie	Serie	Serie	-
Spurhalteassistent	336,13 € (Safety-Paket)	Serie	–	-
Mehrwertausstattung				
Adaptiver Tempomat	714,29 € (Drive-Assist-Paket)	–	–	–
Anhängerkupplung	621,85 €	529,41 €	584,03 €	–
E-Call / Notrufsystem	Serie	–	411,76 €	–
Elektrische Heckklappe	–	–	–	
Größerer Kraftstofftank	–	–	-	–
Klimaautomatik	Serie	579,83 € (Komfort-Paket)	327,73 €	168,07 €
Totwinkel-Assistent	–	–	–	–
Verkehrszeichenerkennung	336,13 € (Safety-Paket)	1.084,03 € (Navi-Paket)	–	–

Plätze 1 bis 3 Plätze 9 bis 11 beziehungsweise nicht alles lieferbar

	Renault Megane Grandtour BLUE dCi 115	SEAT Leon ST 1.6 TDI	Ford Focus Turnier 1,5 l EcoBlue	Fiat Tipo Kombi 1.3 MultiJet	Hyundai i30 Kombi 1.6 CRDi
	4.626 x 1.814 x 1.449	4.549 x 1.816 x 1.454	4.668 x 1.848 x 1.469	4.571 x 1.792 x 1.514	4.585 x 1.795 x 1.475
	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
	6-Gang-Schaltgetriebe	5-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetrieb	6-Gang-Schaltgetrieb	6-Gang-Schaltgetriebe
	85 (115)	85 (115)	88 (120)	88 (120)	85 (115)
	11,4	10,6	10,3	10,3	11,1
	187	194	194	200	192
	3,9	4,2	3,7	4,7	4,3
	102	109	97	124	112
	A+	A	A+	A	A
	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP
	47	50	47	50	50
	1.205	1.190	1.270	1.064	1.163
	449	587	608	550	602
	1.432	1.470	1.653	1.650	1.650
	519	568	560	475	505
	1.700 / 720	1.500 / 670	1.400 / 705	1.500 / 500	1.500 / 650
	1.400	674	1.763	677	571
	5 Jahre / 100.000 km	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	5 Jahre
	1 Jahr / 30.000 km	nach Serviceintervallanzeige	2 Jahre / 30.000 km	1 Jahr / 20.000 km	2 Jahre / 30.000 km
	29,46	30,02	35,43	33,56	31,15
	BOSE EDITION	Style	COOL&CONNECT	Business Line	Trend
	24.529,41	22.117,65	23.361,34	19.403,36	21.310,92
	25.193,28	23.268,90	23.798,31	19.403,36	23.243,69
	9	5	8	9	8
	2	0	1	2	0
	365,73	320,42	376,29	351,37	347,84
	455,35	408,09	471,54	431,96	429,90
	561,99	512,86	587,47	529,96	527,34
	433,13	393,01	440,24	432,60	422,16
	590,16	553,27	599,43	594,42	578,53
	764,20	730,62	779,31	773,65	750,29
	Serie	Serie	Serie	Serie	Serie
	663,87 € (Safe-Cruising-P.)	Serie	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie	Serie	Serie
	Serie	319,33 €	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie	Serie	Serie
	Serie	210,08 €	184,87 € (Sicht-Paket)	Serie	756,30 € (Komfort-Paket)
	Serie	579,83 € (Business Infotain)	Serie	Serie	1.176,47 € (Navigationsp.)
	Serie	Serie	Serie	Serie	Serie
	747,90 € (Easy-Parking-P.)	235,29 €	252,10 €	Serie	1.176,47 € (Navigationsp.)
	Serie	361,34 € (Winter-Paket)	252,10 €	Serie	Serie
	Serie	260,50 € (Fahrassistenz-P. I)	Serie	–	Serie
	663,87 € (Safe-Cruising-P-)	252,10 €	546,22 € (Technologie-P.)	Serie	–
	–	596,64 €	563,03 €	–	–
	–	–	Serie	–	–
	–	–	613,45 €		
	–	–	-	–	–
	Serie	310,92 €	630,25 € (Komfort-Paket)	Serie	756,30 € (Komfort-Paket)
	747,90 € (Easy-Parking-P.)	–	403,36 €	–	-
	Serie	344,54 € (Fahrassistenz-P. II)	546,22 € (Technologie-P.)	–	1.176,47 € (Navigationsp.)

*Herstellerangaben
**Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 40.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 9/2019), Quelle: Schwacke
***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 Versicherung-Service
*****monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten
******Restwert-Kalkulation erfolgt auf Grundlage der Limited Modelle

Ein Service von

Kosten netto in Euro **Hersteller** **Modell + Motorisierung**	**Škoda** **Octavia Combi 1.6 TDI**	**Volkswagen** **Golf Variant 1.6 TDI SCR**
Technische Daten*		
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.667 x 1.814 x 1.465	4.567 x 1.799 x 1.496
Antrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
Getriebe	5-Gang-Schaltgetriebe	5-Gang-Schaltgetriebe
Motorleistung in kW (PS)	85 (115)	85 (115)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	10,4	10,8
Höchstgeschwindigkeit in km/h	198	200
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	4,1	4,1
CO2-Ausstoß in g/km	108	108
Energieeffizienzklasse	A	A
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC
Tankgröße in l	50	50
Reichweite in km	1.220	1.220
Kofferraumvolumen in l	610	605
Max. Laderaumvolumen in l	1.740	1.620
Zuladung in kg	557	555
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. In kg	1.500 / 680	1.500 / 690
Flottenrelevante Fakten		
Dichte Servicenetz	1.400	1.968
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	5 Jahre / 50.000 km
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Restwert in Prozent**	34,86	33,83
Fahrzeugkosten		
Ausstattungslinie	Ambition	IQ.DRIVE
Nettolistenpreis in €	22.420,17	25.210,08
Nettogesamtpreis in €***	24.487,40	26.214,28
Serienmäs. dienstwagenrel. **Ausstattung,** Anzahl	7	8
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	1	3
Full-Service-Leasingrate mtl. in €******		
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	399,89	406,35
Bei 40.000 km Laufleistung p. a.	489,24	495,22
Bei 60.000 km Laufleistung p. a.	595,34	599,17
Betriebskosten mtl. in €********		
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	470,75	477,21
Bei 40.000 km Laufleistung p. a.	630,96	636,94
Bei 60.000 km Laufleistung p. a.	807,92	811,75
Dienstwagenrelevante Ausstattung		
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie
Einparkhilfe hinten	Serie	Serie
Klimaanlage	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	Serie	Serie
Navigationssystem	1.294,12 € (Paket Amundsen)	844,54 €
Nebelscheinwerfer	Serie	159,66 €
Rückfahrkamera	655,46 € (Parken-Paket)	247,90 €
Sitzheizung vorn	210,08 €	Serie
Spurhalteassistent	563,03 € (Assist. Tracveller)	Serie
Mehrwertausstattung		
Adaptiver Tempomat	235,29 €	Serie
Anhängerkupplung	663,87 €	739,50 €
E-Call / Notrufsystem	Serie	268,91 €
Elektrische Heckklappe	294,12 €	–
Größerer Kraftstofftank	–	–
Klimaautomatik	394,96 €	Serie
Totwinkel-Assistent	302,52 €	Serie
Verkehrszeichenerkennung	563,03 € (Assist. Tracveller)	268,91 €

*Herstellerangaben
**Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 40.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 9/2019), Quelle: Schwacke
***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 Versicherung-Service
*****monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten
******Restwert-Kalkulation erfolgt auf Grundlage der Limited Modelle

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 und die Restwerte 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 (zurückgerechnet auf NEFZ-Werte), des CO_2-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 die Anhängelast gebremst bei SUV, eine entsprechende Grün-Rot-Bewertung. Zudem erhalten Modelle, welche die Vergleichsmotorleistung um mehr als 20 Prozent unterschreiten, oder zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht die Abgasnorm Euro 6d-TEMP erfüllen eine Negativbewertung.

Daneben wird eine besonders lange Laufzeit der Fahrzeuggarantie mit einem Pluspunkt respektive einer grünen Markierung hervorgehoben. Falls Elemente der dienstwagenrelevanten Ausstattung nicht lieferbar sind, werden diese rot gekennzeichnet und dementsprechend gewertet. Eine grüne Kennzeichnung im Bereich Ausstattung kann aufgrund einer hohen Anzahl an serienmäßig verbauten dienstwagenrelevanten Ausstattungselementen beziehungsweise einer Mehrwertausstattung erzielt werden, ebenso erfolgt eine Negativ-Wertung bei einer geringen Anzahl.

Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment Kompaktklasse-Kombis:

- *Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)*
- *aktiver Bremsassistent*
- *Bluetooth-Freisprechanlage*
- *Einparkhilfe mit Sensoren beziehungsweise über die Rückfahrkamera*
- *Klimaanlage*
- *Licht- und Regensensor*
- *Navigationssystem*
- *Nebelscheinwerfer*
- *Sitzheizung vorn*
- *Spurhalteassistent*

Mehrwertausstattung im Segment Kompaktklasse-Kombis:

- *adaptiver Tempomat*
- *Anhängerkupplung*
- *E-Call/Notrufsystem*
- *elektrische Heckklappe*
- *größerer Kraftstofftank*
- *Klimaautomatik*
- *Totwinkel-Assistent*
- *Verkehrszeichenerkennung*

Plätze 1 bis 3 **Plätze 9 bis 11 beziehungsweise nicht alles lieferbar**

Sonderwertung maximale Zuladung in Kilogramm

1.	SEAT Leon ST	568
2.	Ford Focus Turnier	560
3.	Škoda Octavia Combi	557
4.	VW Golf Variant	555
5.	Opel Astra Sports Tourer	550
6.	Peugeot 308 SW	530
7.	Renault Megane Grandtour	519
8.	Hyundai i30 Kombi	505
9.	Kia Ceed Sportswagon	495
10.	Fiat Tipo Kombi	475
11.	Dacia Logan MCV	438

Sonderwertung maximales Laderaumvolumen in Litern

1.	Škoda Octavia Combi	1.740
2.	Kia Ceed Sportswagon	1.694
3.	Peugeot 308 SW	1.660
4.	Ford Focus Turnier	1.653
5.	Fiat Tipo Kombi	1.650
	Hyundai i30 Kombi	1.650
7.	Opel Astra Sports Tourer	1.630
8.	VW Golf Variant	1.620
9.	Dacia Logan MCV	1.518
10.	SEAT Leon ST	1.470
11.	Renault Megane Grandtour	1.432

Sonderwertung Kofferraumvolumen in Litern

1.	Kia Ceed Sportswagon	625
2.	Peugeot 308 SW	610
	Škoda Octavia Combi	610
4.	Ford Focus Turnier	608
5.	VW Golf Variant	605
6.	Hyundai i30 Kombi	602
7.	SEAT Leon ST	587
8.	Dacia Logan MCV	573
9.	Fiat Tipo Kombi	550
10.	Opel Astra Sports Tourer	540
11.	Renault Megane Grandtour	449

gramm ungebremst bei einer 12-prozentigen Steigung.

Kommen wir zu den Kosten ... Für einen kompakten Kombi, welcher gemäß unseren Ausstattungsvorgaben bestückt ist, werden im Durchschnitt 22.699,01 Euro fällig. Wer besonders günstig in das Segment einsteigen möchte, dem sei der Dacia Logan MCV Blue dCi 95 in der Ausstattungslinie „Comfort“ ans Herz gelegt. Mit einem Listenpreis inklusive Sonderausstattung von gerade einmal 11.806,73 Euro ist der Logan beispielsweise rund 7.600 Euro günstiger als die Business Line des Fiat Tipo Kombi 1.3 MultiJet, der beim Nettogesamtpreis den zweiten Platz erzielt. Vergleicht man beide Modelle aber hinsichtlich der Ausstattung werden preisliche Unterschiede schnell sichtbar: Während beim Tipo Kombi bereits fast alle geforderten Ausstattungsvorgaben in Serie zu haben sind, ist der Dacia mit lediglich vier serienmäßigen Ausstattungsmerkmalen für Dienstwagennutzer relativ spartanisch ausgestattet. Hinzu kommt, dass vier Ausstattungselemente selbst optional für den Rumänen zu haben sind. Doch beiden Modellen fehlt der Spurhalteassistent.

Bleiben schlussendlich die Leasingraten, die aufzeigen, ob Fahrzeuge in den von Referenzmodellen gesteckten Kostenrahmen passen oder nicht. Die Full-Service-Leasingraten bei 20.000 Kilometern pro Jahr und 36 Monaten Laufzeit verhelfen dem SEAT Leon ST mit 320,42 Euro auf Platz eins, danach folgt der Dacia Logan MCV mit 330,48 Euro. Der Drittplatzierte, der Peugeot 308 SW, bleibt ebenfalls mit 332,14 Euro deutlich unter der durchschnittlichen monatlichen Full-Service-Leasingrate für einen Kompaktklasse-Kombi, diese liegt bei 360,46 Euro. Bei höheren Laufleistungen ändert sich die Verteilung der Podiumsplätze jedoch: So unterbietet der Dacia Logan den SEAT Leon ST bereits ab einer Laufleistung von 40.000 Kilometern. Ab 60.000 Kilometer muss der Peugeot 308 SW seinen dritten Platz sogar an den Hyundai i30 Kombi abtreten.

Nach Abwägung sämtlicher Wertungen läuft es auf einen wohlverdienten Sieg des Peugeot 308 SW hinaus, der sich aufgrund des hohen Nettolistenpreises wohl eher als Leasingkandidat eignet, aber bei den Themen Verbrauch, Ladungsdaten und Ausstattung punktet. Auf Platz zwei landet der Kia Ceed Sportswagon, in dem sich noch einmal mehr Volumen verstauen lässt und der auch zu einem günstigeren Anschaffungspreis zu haben ist. Das Podium komplettiert der Opel Astra Sports Tourer, für den es aufgrund der Anzahl der serienmäßigen dienstwagenrelevanten Ausstattung nur für den dritten Platz reicht.

And the winner is ...

Peugeot 308 SW BlueHDi 130

Das Interessante an einem Mazda befindet sich häufig unter der Haube.

Auf anderen Wegen

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Mazda

Mazda ist in Europa äußerst erfolgreich, besonders Deutschland erwies sich bei den letzten Quartalszahlen als Wachstumstreiber: Auf dem größten europäischen Einzelmarkt verzeichnete Mazda insgesamt 17.000 Neuzulassungen, was einer Steigerung von sechs Prozent entspricht. Der Erfolg der japanischen Marke hat viele Gründe. Neben Faktoren wie Design und Qualität ist sicher auch die Innovationskraft des Automobilherstellers ein Erfolgsgarant. Besonders bei der Motorisierung konnte sich Mazda seit jeher von der Konkurrenz abheben. Mit dem RX-8 hatten die Japaner bis 2012 ein Fahrzeug mit Wankelmotor im Programm und als viele Hersteller auf Motoren mit geringerem Hubraum setzten, um die Effizienz zu steigern, schafften es die Ingenieure von Mazda dank der SKYACTIV-Technologie, ohne Downsizing vergleichbare Verbrauchswerte zu erzielen.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl: *440 Standorte*

Bedingungen für Großkunden: *Abschluss eines Rahmenabkommens mit Großkundenkonditionen ab einer jährlichen Abnahme von mind. 3 Fahrzeugen*

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten: *4.565 (KBA-Zulassungen im relevanten Flottenmarkt, Zeitraum Januar bis Juni 2019)*

Prozentuale Veränderung: *+1,6 %*

Garantiebedingungen:
Mazda Neuwagen-Garantie gilt 3 Jahre oder 100.000 km. Mazda Lackgarantie und Garantie gegen Oberflächenkorrosion gilt 3 Jahre – ohne Kilometerbegrenzung. Mazda Garantie gegen Durchrostung gilt 12 Jahre – ohne Kilometerbegrenzung.

Inspektionsintervalle: *flexibles Serviceintervall, ansonsten 20.000 km/1 Jahr*

Kontakt Großkundenbetreuung:
E-Mail: fleet@mazda.de
Tel.: +49 (0)2173/943-300
www.mazda.de/business

Nun steht mit der SKYACTIV-X-Technologie der nächste Entwicklungsschritt in dieser Erfolgsgeschichte an. Der 2,0 Liter große Vierzylinder ist der erste Serien-Benzinmotor der Welt, der über weite Betriebsbereiche mit der von Dieselmotoren bekannten Kompressionszündung arbeitet. Also ein Selbstzünder-Benzinmotor, wenn man so will. Ermöglicht wird dies durch das SPCCI-Verfahren (Spark Controlled Compression Ignition), das die Kompressionszündung per Zündkerze steuert. Das Verfahren erlaubt die vollständige Verbrennung eines extrem mageren Kraftstoff-Luft-Gemischs und soll damit für eine deutliche Verringerung von Verbrauch und Emissionen sorgen. Der Motor wird mit Superbenzin E5 oder Superbenzin E10 (ROZ 95) betrieben und erfüllt die Abgasnorm Euro 6d-TEMP. Der SKYACTIV-X-2,0-Liter-Vierzylinder mit einem Rekord-Verdichtungsverhältnis von 16,3:1 produziert eine Leistung von 132 kW/180 PS bei 6.000/min und ein maximales Drehmoment von 224 Nm bei 3.000/min. Damit soll er neben herausragender Effizienz auch gute Fahrleistungen ermöglichen.

Neben diesem technischen Sonderweg beschreitet Mazda jedoch auch konventionelle Wege und setzt bei den neuesten Modellen, wie schon andere Hersteller zuvor, auf eine Mildhybridtechnologie. Das „Mazda M Hybrid"-System besteht aus einer 24-Volt-Lithium-Ionen-Batterie, einem riemengetriebenen integrierten Starter-Generator (ISG) und einem Gleichstromwandler. Das System nutzt die beim Verzögern gewonnene Energie, um den Verbrennungsmotor zu entlasten und die elektrischen Verbraucher des Bordsystems mit Strom zu versorgen. Neben der Senkung des Kraftstoffverbrauchs soll die Mildhybridtechnik auch die Fahreigenschaften verbessern. Zum Einsatz kommen die SKYACTIV-X-Technologie und das Mildhybridsystem bislang im Mazda3 und im Mazda CX-30.

KURZINTERVIEW

STEFAN KAMPA

Senior Manager Retail, Fleet & Mobility

Telefon: 02173/943-250

E-Mail:
skampa@mazda.de

Flottenmanagement: Wie entwickelt sich das Flottengeschäft für Mazda Deutschland?

Stefan Kampa: Das Flottengeschäft bei Mazda entwickelt sich auf einem stabilen Niveau mit leichten Zuwächsen gegenüber 2018. Vor allem der Mazda CX-5 ist weiterhin stark nachgefragt, insbesondere bei kleinen und mittleren Fuhrparks.

Flottenmanagement: Welchen Stellenwert nimmt Konnektivität im Fahrzeug mittlerweile ein?

Stefan Kampa: Das Thema Konnektivität steht für unsere Kunden immer mehr im Fokus. Mit Mazda Connect bieten wir für alle Modellreihen umfangreiche Funktionalitäten inklusive Apple CarPlay und Android Auto. Wir bieten diese Features größtenteils bereits als Umfang der Serienausstattung an.

Flottenmanagement: Welche Strategie verfolgt Mazda in Sachen alternative Antriebe?

Stefan Kampa: Mazda geht davon aus, dass im Jahr 2030 immer noch 95 Prozent aller Fahrzeuge, die das Unternehmen produziert, von Verbrennungsmotoren in Kombination mit einer Form von Elektrifizierung angetrieben werden; die restlichen fünf Prozent stellen batterieelektrische Fahrzeuge. Mazda wird sich daher auch in Zukunft auf die Optimierung der Effizienz von Verbrennungsmotoren konzentrieren. Beispielhaft zeigen diesen Ansatz die „Mazda M Hybrid"-Technologie und der neue Skyactiv-X-Benzinmotor mit Kompressionszündung, der ab sofort im neuen Mazda3 und Mazda CX-30 verfügbar ist.

Mazda strebt im Vergleich zum Stand von 2010 eine Verringerung der CO_2-Emissionen des Unternehmens um 50 Prozent bis 2030 und um 90 Prozent bis 2050 an. Das Unternehmen berücksichtigt dabei die ganzheitliche „Well-to-Wheel"-Perspektive, die den kompletten Kraftstoff-Lebenszyklus von der Ölquelle bis zum Einsatz auf der Straße umfasst. Verpflichtet ist das Unternehmen aber auch dem Grundsatz der richtigen Lösung zur richtigen Zeit und am richtigen Ort – denn die Verfügbarkeit von Energiequellen und die Tauglichkeit automobiler Antriebe unterscheiden sich von Region zu Region.

Mazda bleibt dabei weiterhin dem Fahrvergnügen verpflichtet und wird die Vorzüge elektrischer Antriebe mit eigenen Technologien kombinieren. Ziel ist die Entwicklung von Elektroautos, die nicht nur die immer strengeren Umweltanforderungen erfüllen, sondern auch das markentypische Mazda-Fahrvergnügen bieten, wie es in der Technik- und Designphilosophie Jinba Ittai – der Einheit von Fahrer und Fahrzeug – zum Ausdruck kommt.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?

Stefan Kampa: Wir bieten eine bedarfsgerechte und nachhaltige Beratung sowohl für Kleingewerbetreibende als auch für Fuhrparkleiter größerer Unternehmen. Dabei entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen wie zum Beispiel mit unserem flexiblen Full-Service-Leasing-Angebot. Hier können Kunden individuelle Module wie zum Beispiel Wartungs- und Verschleißpakete, Versicherung oder Tankkartenmanagement wählen.

Flottenmanagement: Welche Neuerungen werden in den nächsten Monaten auf den Markt kommen?

Stefan Kampa: Ende September haben wir unsere SUV-Palette um den neuen Mazda CX-30 erweitert. Damit wurde die Lücke zwischen dem Mazda CX-3 und dem Mazda CX-5 in einem weiterhin dynamischen Marktsegment geschlossen. Weiterhin wird im Oktober das erste Mazda-Elektrofahrzeug Weltpremiere feiern.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE MAZDA (Auswahl)

Mazda2 SKYACTIV-G 75

Motorleistung kW/PS: 55/75
Zuladung in kg: 420
max. Kofferraumvolumen in l: 950
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,7 (WLTP) Super
CO_2: x124 g/km

Netto-Einstiegspreis: 11.252,10 €
Restwert in Prozent*: 37,34

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

Mazda3 SKYACTIV-D 1.8

Motorleistung kW/PS: 85/116
Zuladung in kg: 595
max. Kofferraumvolumen in l: 1.026
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5 (WLTP) Diesel
CO_2: 133 g/km

Netto-Einstiegspreis: 21.504,20 €
Restwert in Prozent*: 45,53

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
SKYACTIV-G 2.0 M Hybrid (19.571,43 €)
businessrelevante Optionen: –

Mazda6 SKYACTIV-D 150 (Kombi)

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 564
max. Kofferraumvolumen in l: 1.664
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,3 (WLTP) Diesel
CO_2: 141 g/km

Netto-Einstiegspreis: 28.983,19 €
Restwert in Prozent*: 40,16

technische Unterschiede zum Basismodell:
Unterschiede zur Center Line: Außenspiegel elektrisch, Dachreling, Heckscheibe u. Seitenscheiben abgedunkelt, automatisch abblendender Innenspiegel, 3-Speichen-Sport-Lederlenkrad, 2 zusätzliche Lautsprecher, 2 USB-Ladeanschlüsse, CD-Player, Luftausströmer hinten
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Mazda CX-3 SKYACTIV-D 115

Motorleistung kW/PS: 85 /115
Zuladung in kg: 437
max. Kofferraumvolumen in l: 1.260
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,2 (WLTP) Diesel
CO_2: 138 g/km

Netto-Einstiegspreis: 19.403,36 €
Restwert in Prozent*: 45,04

technische Unterschiede zum Basismodell:
City-Notbremsassistent (SCBS), Cruisematic, Außenspiegel beheizbar u. elektrisch anklappbar, erweiterte Smartphone-Integration, Mazda Connect
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Mazda CX-30 SKYACTIV-D 1.8

Motorleistung kW/PS: 85/116
Zuladung in kg: 605
max. Kofferraumvolumen in l: 1.406
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,1 (WLTP) Diesel
CO_2: 135 g/km

Netto-Einstiegspreis: 22.344 €
Restwert in Prozent*: k. A.

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
SKYACTIV-G 2.0 M Hybrid (20.411 €)
businessrelevante Optionen: –

Mazda CX-5 SKYACTIV-D 150

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 479
max. Kofferraumvolumen in l: 1.608
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,7 (WLTP) Diesel
CO_2: 151 g/km

Netto-Einstiegspreis: 25.033,61 €
Restwert in Prozent*: 47,5

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: 09/2019), Quelle: EurotaxSchwacke

Der Strom fließt

Volvo startet langsam, aber sicher mit der Elektrifizierung seiner Modelle. Flottenmanagement war mit einem XC90 B5 AWD unterwegs. Und wofür diese Modellbezeichnung steht, verrät die folgende Abhandlung.

Die Sitzanlage des Volvo begeistert immer wieder aufs Neue (li.)

Neben Plug-in-Hybriden kommen bei Volvo ab sofort auch leicht elektrifizierte Fahrzeuge ins Programm. So arbeitet unter der Haube des großen SUV XC90 neben dem leistungsstarken Vierzylinder-Selbstzünder ein 10 kW/14 PS starker so genannter Starter-Generator, der bis zu 40 Nm auf die Kurbelwelle abgibt. Damit ist zwar kein rein elektrisches Fahren möglich, aber der Stromer unterstützt den Verbrenner, wenn der gerade in einem ineffizienten Fenster läuft, und außerdem kann ansonsten verlorene Bremsenergie wieder zurückgewonnen werden. In diesem Rahmen installierten die Ingenieure ein „By Wire"-System für die Bremsen, so dass ein Pedalwegsensor lediglich einen Impuls an die Aktuatorik gibt. Mit dem insgesamt 235 PS starken Antriebsstrang ist der schwedische Allrounder im Designerkleid nicht gerade schwächlich auf der Brust, bekommt mit gemittelten 5,9 Litern Kraftstoff je 100 Kilometer allerdings die Effizienzklasse A.

Eine kurze Ausfahrt mit dem Langstrecken-Profi offenbart schon auf den ersten Kilometern, dass der Skandinavier mit der optionalen (1.907 Euro netto) Luftfederung ein souveräner Gleiter ist. Vom E-Motor merkt der Fahrer nichts, aber das angenehm leichte Bremspedalgefühl dürfte aufmerksamen Naturen nicht entgehen. Feine Sitze nebst landestypischem Innenraum-Chic verströmen eine edle Note, die sich Volvo freilich auch bezahlen lässt. Netto 54.747 Euro sind ein Wort, auch wenn der ausladende Schwede bereits die volle Sicherheitsausstattung an Bord trägt und vor Assistenten nur so strotzt. Selbstverständlich ist der adaptive Tempomat am Start, der bis zum Stillstand herunterbremst und obendrein zeitweise lenkt. Viel Infotainment inklusive leistungsstarkem Soundsystem weilt außerdem an Bord. Dann kann die große Tour ja kommen.

Volvo XC90 B5 AWD

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.969**
kW (PS) bei U/min:	**173 (235) bei 4.000**
Drehmoment bei U/min:	**480 Nm bei 1.750-2.250**
Getriebe:	**8-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/154 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**7,6/220**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,9 l/1.203 km (71 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**668/310 bis 1.947**
Typklasse HP/VK/TK:	**21/25/26**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**40,9 %**
Dieselanteil:	**66,9 %**
Basispreis (netto):	**54.747 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**736,07/0,29 Euro**

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

Klein, aber stark

Auch Jeep reduziert den Hubraum seiner Triebwerke und lädt auf, um größtmögliche Effizienz zu erreichen. Die nachgereichte Top-Maschine des kompakten Renegade lässt 180 PS auf beide Antriebsachsen los.

Viel Displayfläche befriedigt den heutigen Infotainment-Anspruch

Jeep hat sich beim Renegade unlängst von den Saugbenzinern verabschiedet und bietet als Basis ein Dreizylinder-Ottotriebwerk sowie zwei weitere Turbo-Vierzylinder. Vor allem der stärkere der beiden 1,3-Liter ist spannend, hat er doch das Zeug, den knapp 4,24 Meter langen 4x4 durchaus munter zu bewegen. Apropos 4x4 – in Verbindung mit diesem Motor erlaubt Jeep tatsächlich ausschließlich zwei angetriebene Achsen plus Neunstufen-Automatik. Und schon auf den ersten Metern entpuppt sich diese Version als Überraschung, denn der Schwerpunkt hier ist nicht das ungestüme Loslegen an der Ampel, sondern der leise Lauf des Vierzylinders. War da was? Man hört das Turboaggregat wirklich nur bei vollem Ausdrehen, und das kommt nun wirklich selten vor.

Schließlich reichen 270 Nm Drehmoment ab 1.850 Umdrehungen allemal, um den 1,5-Tonner bereits mit Halbgas jegliche Steigungen hinaufzuschieben. Wer unbedingt einmal alles geben will, okay, dann steht Landstraßentempo nach 8,5 Sekunden – vor wenigen Jahren ein respektabler GTI-Wert. Dabei kann der Renegade auch noch geräumig und komfortabel, ist mithin langstreckentauglich. Der Neungang-Wandler – übrigens serienmäßig – arbeitet unauffällig, vermeidet Schaltrucke selbst unter hoher Last. Auch das Platzangebot und die Sitzanlage können die Ansprüche von Vielfahrern mit Bravour erfüllen, was auch für die Fahrer-Assistenz gilt: So ist der feinfühlig arbeitende Aktiv-Tempomat bei der starken Renegade-Ausgabe bereits Standard. Schön bei Jeep, dass man ganz einfach per gezieltem Tastendruck wählen kann, ob die adaptive Steuerung aktiv sein soll oder eben der klassische Tempomat. Ab netto 26.218 Euro startet der potente Renegade.

Jeep Renegade 1.3 T-GDI

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.332**
kW (PS) bei U/min:	**132 (180) bei 5.750**
Drehmoment bei U/min:	**270 Nm bei 1.850**
Getriebe:	**9-Gang-Wandlerauto.**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d TEMP/183 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**8,5/201**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**8,0 l/600 km (48 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**515/351 bis 1.297**
Typklasse HP/VK/TK:	**18/18/20**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**5,6 %**
Dieselanteil:	**19,3 %**
Basispreis (netto):	**ab 26.218 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Schalten und walten

Mit dem E-Pace hat Jaguar ein gefälliges, kompakt anmutendes SUV auf die Räder gestellt. Flottenmanagement hat den 180 PS starken Selbstzünder getestet – mit manuellem Schaltgetriebe.

Das Interieur des E-Pace präsentiert sich aufgeräumt und sachlich (li.)

Manuelle Schalter im gehobenen Segment werden rar, das ist Fakt. Da ist es charmant, dass manche Hersteller so etwas noch anbieten, schließlich wollen nicht wenige Autofahrer Herr ihrer Übersetzungen sein. Jaguar gehört zu den wenigen Autofirmen, die exakt das leisten: Demnach war Flottenmanagement mit einem E-Pace D180 AWD unterwegs, und das – nomen est omen – 180 PS starke Selbstzünder-Triebwerk mit zwei Litern Hubraum leitet sein Moment per Sechsgang-Getriebe an die vier Antriebsräder. Und ganz offensichtlich haben die Techniker darauf geachtet, dass die Abstimmung möglichst sportlich ausfällt: Knackig und auf kurzem Wege rastet der griffsympathische Hebel. Der Vierzylinder ist außerdem hinreichend kräftig, um den bequemen Praktiker mit Schmackes nach vorn zu treiben.

Auch das Fahrwerk spielt mit, wenn es darum geht, den 1,8-Tonner behände über die Landstraße zu scheuchen. Und das kann er, ohne den Komfort dabei aus den Augen zu verlieren. Sowohl Sitze als auch die Abstimmung der Dämpfer sorgen für angenehmes Reisen, auch wenn die Straße mal schlechter wird. Und sonst? Der E-Pace hält nicht nur viel Platz bereit, zumal er, das muss man bedenken, gerade einmal 4,40 Meter misst, sondern ist auch ganz schön digital: Beim Kombiinstrument sucht man mechanische Anzeigen vergebens, und in der Mittelkonsole prangt ein großer Monitor im 21:9-Format. Wem das nicht genug ist, nehme weitere 962 Euro netto in die Hand, um ein Head-up-Display zu bestellen. Apropos bestellen: Mindestens 34.882 Euro netto werden für die geschmeidige Raubkatze fällig. Autonomer Notfall-Bremsassistent, Bluetooth-Freisprechanlage, Digitalradio, LED-Scheinwerfer und Tempomat werden selbstredend frei Haus geliefert.

Jaguar E-Pace D180 AWD

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.999**
kW (PS) bei U/min:	**132 (180) bei 4.000**
Drehmoment bei U/min:	**430 Nm bei 1.750-2.500**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/149 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**9,9/207**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,8 l/966 km (56 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**569/577 bis 1.234**
Typklasse HP/VK/TK:	**21/28/27**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**33,7 %**
Dieselanteil:	**54,1 %**
Basispreis (netto):	**ab 34.882 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**640,-/0,26 Euro**

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

C von X

Mit dem neuen CX-30 bietet Mazda ein kompaktes SUV, das in der City glänzt und - gut für rauere Einsatzzwecke - sogar optional Allradantrieb bietet. Und damit nicht genug: Auch der frisch entwickelte Selbstzünder-Benziner findet Verwendung.

Die großen Momente eines Autojournalisten entpuppen sich manchmal als denkbar unspektakulär. Seit zig Jahrzehnten ist das grundlegende Funktionsprinzip zweier eingebürgerter Verbrennungstriebwerke klar: Der Diesel zündet sein Kraftstoff-Luftgemisch alleine durch die bei der hohen Verdichtung entstehende Druck-Wärme, während der deutlich geringer verdichtete Ottomotor Zündkerzen benötigt. Jetzt bringt Mazda aber eine Otto-Maschine, die Benzin verbrennt, das sich tatsächlich selbst entzündet. Verpackt ist dieses Konzept als Zweiliter-Vierzylinder mit Riemenstarter, um den Verbrenner zu unterstützen, wenn er betriebsungünstig läuft. Da stellt sich zwangsläufig die Frage, wie kultiviert dieses Aggregat läuft – ja, wie es überhaupt läuft. Klingt es wie ein Benziner oder wie ein Diesel? Ganz einfach – wie ein geschmeidiger Benziner, fertig und aus.

Demnach muss sich der geneigte Kunde gar nicht umgewöhnen, tankt Benzin, aber davon eben nicht mehr so viel. Ganz nebenbei schüttelt der mit mechanischem Kompressor ausgerüstete (um den hohen Luftüberschuss zu generieren) Zweiliter 180 Pferdchen von der Kurbelwelle. Die Leistungsentfaltung erfolgt übrigens so linear wie bei einem Saugmotor, und darin liegt auch die Souveränität der Fortbewegung. Was die Drehfreude anbelangt, gibt der „Skyactiv-X" ganz den quirligen Benziner, der es auch mal sportlicher mag. Flottenmanagement hat sich auf ersten Testfahrten für das sechsstufige Wandler-Automatikgetriebe entschieden, das den für Vielfahrer geschätzten Komfort-Bonus mit sich bringt. In dieser Kombination werden mindestens 24.193 Euro netto fällig – bei exzellenter Serienausstattung, zu der neben umfangreichen Sicherheitsmaßnahmen auch Bluetooth-Freisprecheinrichtung sowie LED-Scheinwerfer zählen.

An Kniefreiheit mangelt es im CX-30 wahrlich nicht

Mazda CX-30 Skyactiv-X

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.998**
kW (PS):	**132 (180) bei 6.000**
Drehmoment bei U/min:	**224 Nm bei 3.000**
Getriebe:	**6-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/118 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**8,8/204**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,2 l/981 km (51 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**574/450 bis k. A.**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/23/24**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**k. A.**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**ab 24.193 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Klassiker aus München

Der neue BMW Dreier kommt auch als Touring mit einer eleganten Mischung aus Sportlichkeit und vornehmer Zurückhaltung daher. Seine Stärken sind viel Power bei gleichzeitig sparsamem Umgang mit dem Kraftstoff - und die eine oder andere Innovation im praktischen Bereich.

Am neuen Tacholayout erkennt man, dass der Dreier taufrisch ist (li.)

Auf dem Heckdeckel steht etwas, das Appetit auf diesen brandneuen BMW der Dreierserie macht: 330d xDrive. Damit weiß der Kenner, während der Laie ahnt – das Fahren bringt hier jene Freude, die der Hersteller immer in der Werbung verspricht. Kein Wunder mit 265 PS an Bord und zwei angetriebenen Achsen, was für Traktion in Hülle und Fülle sorgt. Doch bevor es ans Steuer geht, möchte ein BMW-Ingenieur gerne noch etwas loswerden und führt seine Gäste zum Kofferraum (der bei umgeklappter Lehne übrigens bis zu 1.510 Liter schluckt). Und auf dem Ladeboden befinden sich Streifen, auf dem dann etwaige Koffer liegen. Koffer hineinstellen, Achtung, Klappe zu – und jetzt mal auf die Fondsitzbank gekrabbelt und am Koffer gezerrt. Lässt sich nur schwergängig verschieben. Denn sobald die Klappe geschlossen wird, wölben sich die gummierten Streifen und verhindern, dass das Gepäck bei forcierter Fahrt verrutscht. Ein genialer Streich, der bisher noch keine Nachahmer fand.

Apropos forcierte Fahrt – endlich geht es hinter das Steuer des flüsterleisen Sechszylinder-Diesels der Dreiliter-Klasse. Wählhebel der Achtgang-Wandlerautomatik auf „D“, und los. Schön am Dreidreiß'ger ist, dass er sowohl lässig als auch sportiv kann. Lässig bedeutet: im großen Gang auf der Drehmomentwelle (580 Nm maximal) surfen. Bullig tritt der Selbstzünder stets an, lässt man den Automaten herunterschalten, wird es rasant. Am Ende spiegeln das auch die Werte wider – schließlich gibt BMW seinem Expresskombi lediglich 5,4 Sekunden Zeit, um die 100 km/h-Marke zu erreichen. Allerdings beherrscht das Fahrwerk ordentliche Manieren und packt seine komfortverwöhnten Passagiere in Watte – muss ja für Langstreckennutzer auch sein. Ab netto 44.747 Euro startet der Luxus-Laster.

BMW 330d Touring xDrive

Motor/Hubraum in ccm:	**Sechszyl.-Diesel/2.993**
kW (PS) bei U/min:	**195 (265) bei 4.000**
Drehmoment bei U/min:	**580 Nm bei 1.750-2.750**
Getriebe:	**8-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/140 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**5,4/250**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,4 l/1.093 km (59 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**605/500 bis 1.510**
Typklasse HP/VK/TK:	**17/27/28**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**65,4 %**
Dieselanteil:	**66,5 %**
Basispreis (netto):	**ab 44.747 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**769,94/0,31 Euro**

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

DER PACKT AN

Mit dem Raptor stellt Ford das ultimative Lifestyle-Utility auf die Räder. Flottenmanagement war mit dem Ein-Tonnen-Pick-up unterwegs.

Ein-Tonnen-Pick-ups sind in Deutschland trotz großer Wachstumsraten tendenziell noch immer selten anzutreffen. Vielleicht ändert sich das mit Fords Ranger Raptor ja – das Zeug, Skeptiker umzustimmen, hat er jedenfalls: Schon alleine seine äußere Erscheinung macht Appetit – der große, in Kunststofflettern gegossene Ford-Schriftzug im Kühlergrill sowie der modische Schriftzug auf der Flanke hinten in Verbindung mit den speziellen, grobstolligen Reifen lassen das burschikose Nutztier stylisch ausschauen. Unter der wuchtigen Motorhaube arbeitet die 213 PS starke Ausbaustufe des Zweiliter-Diesels namens „EcoBlue“, um gleich klarzumachen – dieser Vierzylinder-Selbstzünder ist sauber.

Und verdammt kräftig, wie eine erste Testfahrt beweist. Dank Zehngang-Wandlerautomatik werden die 500 Nm Drehmoment auch fein säuberlich aufgesplittet, wie man sie gerade braucht. Bereits ein sanfter Druck auf das Gaspedal wird mit ebenso sanftem, aber gewaltigem Vortrieb quittiert. In puncto Antrieb ist der Ranger übrigens ein Geselle alter Schule, verfügt über zuschaltbaren Allrad und mechanisches Sperrdifferenzial an der Hinterachse. Bei griffigen Fahrbahnverhältnissen ist der Hinterradantrieb optimal, gar keine Frage. Trotz der schieren Größe (5,37 Meter Außenlänge) fühlt sich der Raptor recht behände an, lässt sich leichtfüßig selbst über kurviges Geläuf steuern. Bequeme Sitze und viel Platz plus eine satte Portion Infotainment lassen den ausgefallenen Ford zum modernen Fahrzeug avancieren. Eines, das mit wenigstens 56.110 Euro netto selbstbewusst eingepreist ist, aber auch satt ausgestattet daherkommt. Übrigens, so rustikal dieser Ranger auch anmutet – Assistenten wie Auffahrwarnung, Spurhaltealarm und Verkehrszeichen-Erkennung sind stets an Bord.

Wuchtige Armaturentafel, viel Infotainment – das ist der Ford Ranger

Ford Ranger Raptor

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.996**
kW (PS) bei U/min:	**157 (213) bei 3.750**
Drehmoment bei U/min:	**500 Nm bei 1.750-2.000**
Getriebe:	**10-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro-6c/233 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**10,5/170**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**8,9 l/899 km (80 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**545/k. A.**
Typklasse HP/VK/TK:	**k. A.**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**k. A.**
Dieselanteil:	**100 %**
Basispreis (netto):	**ab 56.110 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Ein Hauch von E-Auto

Mercedes hybridisiert seine Modellpalette sukzessive, um dem CO_2 den Kampf anzusagen. Flottenmanagement war mit dem kompakten A 250e unterwegs, ein brandneuer Plug-in-Hybrid.

Die schiere Bildschirm-Größe beeindruckt immer wieder (li.)

CO_2 sparen und gleichzeitig viel Leistung unter der Haube haben – das klingt cool. Mit Hybridisierung passiert genau das: Da weist das Datenblatt für die A-Klasse mit schmalem 1,3-Liter-Benziner plötzlich 218 PS Systemleistung aus. Das klappt, weil sich zu dem Verbrenner auch noch eine 102 PS starke E-Maschine gesellt. Also los, das gilt es auszuprobieren. Was auffällt ist, dass Mercedes dem User ganz schön viele Fahr- und Anzeige-Modi bietet, um es möglichst vielen Kunden recht zu machen – da braucht man eine Weile. Der Drehzahlmesser soll aber bitte angezeigt werden, schließlich möchte man ja sehen, wann der Verbrenner läuft und wann nicht. Okay, der 15,6 kW/h große Akku (das ist ziemlich viel Kapazität) ist voll, und los gehts. Wenn man nicht gerade den Kickdown bemüht, sprintet der Zwofuffziger ungestüm los – und zwar elektrisch.

Nimmt man beide Maschinen – die Elektronik regelt, dass die Aggregate nahtlos zusammenarbeiten –, dann reichen 6,6 Sekunden für den Sprint auf 100 km/h. Damit wird der Öko-Kompakte zum sportiven Spaßmacher. Und klar, Plug-in-Hybride erfordern bisher ein recht spezielles Fahrprofil, wenn man sie wirklich rein elektrisch fahren möchte – doch die A-Klasse ist über diesen Punkt längst hinaus. So kann der Power-Strang sogar mit Gleichstrom binnen weniger Minuten wieder auf 80 Prozent Kapazität gebracht werden, was angesichts der wachsenden Lade-Infrastruktur ermöglicht, den Verbrenner denkbar selten zu behelligen. Und Reichweitenangst kennen A 250e-Fahrer nun wirklich nicht, denn wenn der Saft in der Traktionsbatterie zur Neige geht, fährt der Fronttriebler einfach hybridisch weiter. Mit 31.345 Euro netto ist der umweltfreundliche Sportler zwar ambitioniert eingepreist, aber nicht unerschwinglich. Und die Automatik ist frei Haus.

Mercedes-Benz A 250e

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.332**
E-Motor:	
kW (PS):	**75 (102)**
Drehmoment bei U/min:	**300 Nm bei 0-2.500**
Systemleistung kW (PS):	**160 (218)**
Systemdrehmoment (Nm):	**450**
kW (PS) bei U/min:	**118 (160) bei 5.500**
Drehmoment bei U/min:	**250 Nm bei 1.620-4.000**
Getriebe:	**8-Gang-Doppelkuppl.**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d/32 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**6,6/235**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**1,4 l/nicht ermittelb.**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**475/310 bis 1.125**
Typklasse HP/VK/TK:	**14/23/23**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**19,6 %**
Dieselanteil:	**19,9 %**
Basispreis (netto):	**31.345 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Der kann alles

Opel installiert den Zafira Life, um einen guten Kompromiss zwischen nutzwertigem Fahrzeug und komfortablem Personenwagen zu finden. Flottenmanagement war mit der stärksten Version unterwegs.

Wer vom Vorgänger-Zafira auf das aktuelle Modell umsteigt, muss sich umgewöhnen: mal eben von 4,67 Meter auf bis zu 5,31 Meter Außenlänge. Auch die Breite wächst von 1,88 Meter auf über zwei Meter – das verspricht jede Menge Platz. Aber ist der Zafira mit dem Namenszusatz „Life" denn auch ähnlich handlich? Ja, definitiv. Flottenmanagement hat die starke 177 PS-Version auf Herz und Nieren getestet und sie für durchaus alltagstauglich empfunden – die Übersicht ist fein, das Auto leichtgängig in Fahrt zu bringen. Und der exakt zwei Liter große Vierzylinder-Diesel zerrt den 1,8-Tonner mit seinen 400 Nm hurtig nach vorn. Die Kraft fließt übrigens serienmäßig über eine weich arbeitende Achtstufen-Wandlerautomatik; die breite Übersetzungsspreizung führt zu einer ziemlich niedrigen Drehzahl beim Autobahncruisen in der achten Fahrstufe.

Und angesichts der Fahrzeugklasse ist der neue Zafira auch ein über Gebühr leises Fahrzeug, in dem man sich sitzreihenübergreifend unterhalten kann – auch bei zügiger Reise. Und es gibt schließlich drei Stück davon, allerdings geht es in jeder einzelnen geräumig zu. Da der Zafira in der von Flottenmanagement getesteten M-Variante 4,95 Meter misst, fällt das Platzangebot, speziell die Beinfreiheit, durchaus imposant aus. Auch die Sitze dürfen als passagierfreundlich beschrieben werden und weisen den Zafira Life als ausdauernden Tourer aus. Einer übrigens, der in puncto Infotainment recht ordentlich auffährt, ein Head-up-Display bietet und mit seinem schnell reagierenden, großen Touchscreen Freude bereitet. Mindestens 37.109 Euro netto muss man für den stärksten und gleichzeitig nützlichsten Opel auf den Tisch legen – Bluetooth-Freisprechanlage und Tempomat werden übrigens frei Haus geliefert, für das große Navigationssystem werden 714 Euro (netto) extra fällig.

In der M-Ausführung kann der Zafira Life bis zu 4.200 Liter einpacken

Opel Zafira Life M 2.0 Diesel

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/2.000**
kW (PS):	**130 (177) bei 3.750**
Drehmoment bei U/min:	**400 Nm bei 2.000**
Getriebe:	**8-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/143 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**10,4/185**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,4 l/1.296 km (70 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen in m^3:	**1.256/bis zu 4,2**
Typklasse HP/VK/TK:	**21/25/25**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**-**
Dieselanteil:	**100 %**
Basispreis (netto):	**ab 37.109 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Innen erwartet die Passagiere so einiges an Infotainment

Das bis zu 1.810 Liter fassende Ladeabteil ist eine richtige Ansage

Weiße Weste

Der Škoda Karoq ist ein hervorragender Allrounder: Besonders ausgewogen ist der 150 PS starke Diesel in Verbindung mit Allrad und Automatik. Und dank SCR-Speicherkat kann sich der Kunde sicher sein, dass die Abgase lupenrein sind.

Jawohl, es geht schon wieder um ein SUV – Mode ist eben Mode. Diesmal hat Flottenmanagement den kompakten Škoda Karoq auf Herz und Nieren getestet. Und eines vorweg: Kompakt klingt immer so nach Verzicht, aber 4,38 Meter Außenlänge und 2,64 Meter Radstand sind ein ausgewogenes Maß – so bewegt sich der Karoq flink durch die City und macht Freude auf der Langstrecke in Form eines üppigen Raumangebots. Einsteigen bitte und Kniefreiheit checken: In der zweiten Reihe muss man sich schon anstrengen und ausgiebig räkeln, um Kontakt mit etwaigen Lehnen oder Verkleidungen aufzunehmen. Auch die Polster präsentieren sich ausgesprochen gutmütig zu den Passagieren und spenden selbst nach einer überdurchschnittlich langen Tour noch Freude. Obendrein ist es Škoda durchaus gelungen, in den grundsätzlich komfortabel gehaltenen Einschlag eine Spur Sportlichkeit zu mixen. Dazu trägt auch das siebenstufige Doppelkupplungsgetriebe bei, das in Verbindung mit dem 4x4 obligatorisch ist.

Aber jetzt wird endlich die Start-Taste gedrückt. Aufhorchen, klarer akustischer Fall: Der Zweiliter-Vierzylinder dieselt fröhlich vor sich hin, dringt allerdings nur zurückhaltend durch die Dämmwand, die zwischen Motor- und Fahrgastraum liegt. Stufe „D“ einlegen, es zuckt, und der Karoq kriecht los. Viel Drehzahl braucht der Selbstzünder übrigens nicht – schon ab 1.750 Umdrehungen liegen 340 Nm Drehmoment an, und die Kurve flacht erst jenseits der dreitausend Touren wieder ab. Und während der Drehzahlmesser das Kraftmoment-Plateau eigentlich nicht verlässt, witscht der Doppelkuppler prompt durch die Übersetzungen. Dass der 4x4 Traktion satt hat, liegt in der Natur der Sache – aber der Vorteil des Allrads wird natürlich erst unter widrigen Wetterbedingungen so richtig evident. Und ruhig mal auf die Landstraße mit dem Multifunktions-Fahrzeug – der Karoq absolviert zügige Runden über windungsreiches Geläuf überraschend agil trotz höheren Schwerpunkts. Andererseits schluckt er Bodenwellen recht souverän weg – wer abwechslungsreiche und häufiger weite Distanzen macht, sollte zum adaptiven Fahrwerk greifen. Kostenpunkt: 798 Euro netto.

Einprägsame Rückleuchten verleihen dem Karoq Wiedererkennungswert

Was die Assistenz angeht, so hat der Karoq einiges zu bieten. Unbedingt an Bord sollte der ab 235 Euro (netto) kostende Aktiv-Tempomat – er regelt in der günstigeren Version bis 160 km/h, in der teureren Version (655 Euro netto) bis 210 km/h. Viel Komfort und Sicherheit spendet die Distanzregelung bei zähfließendem Verkehr. Mindestens 28.521 Euro netto werden für den 150 PS starken Diesel-Karoq mit Allrad sowie Automatik fällig. Er rollt indes bereits als etwas besser ausstaffierter „Ambition“ an den Start. Serienmäßig sind autonomes Bremssystem, Parkpiepser und Tempomat. Ebenfalls immer an Bord weilen die markentypischen „Simply Clever“-Details, zu denen der berühmte Eiskratzer im Tankdeckel und die mitgelieferte LED-Taschenlampe gehören. Darüber hinaus gibt es diverse Cargoelemente im Kofferraum, der übrigens bis zu 1.810 Liter Gepäck fasst. Heutzutage gefragte LED-Scheinwerfer schlagen mit 831 Euro netto zu Buche, und ein integriertes Navigationssystem kostet mindestens netto 1.327 Euro.

Škoda Karoq 2.0 TDI 4x4

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.968**
kW (PS) bei U/min:	**110 (150) bei 3.500-4.000**
Drehmoment bei U/min:	**340 Nm bei 1.750-3.000**
Getriebe:	**7-Gang-Doppelkuppl.**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/144 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**9,2/193**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,5 l /1.000 km (55 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**612/479-1.810**
Typklasse HP/VK/TK:	**16/20/20**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**25,5 %**
Dieselanteil:	**38 %**
Basispreis (netto):	**28.521 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**599,69/0,24 Euro**

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

Außen kompakt, innen groß

Der große Multifunktionsmonitor fällt schon auf

Bis zu 1.901 Liter Gepäckraumvolumen sind ein starkes Wort

Wer gern selbst schaltet, ist bei Renault richtig. Den komfortablen Grand Scénic beispielsweise gibt es in der Kombination mit sparsamem Diesel plus manuellem Getriebe. Flottenmanagement war damit unterwegs.

Ohne sich Illusionen zu machen: Unsere Autos werden in Zukunft frei sein von der Notwendigkeit, die Übersetzungen manuell zu ändern. Doch nicht wenige Autofahrer wollen gern noch selbst schalten. Renault bietet dem Kunden exakt diese Möglichkeit – beispielsweise mit dem Grand Scénic Blue dCi120. Und der bis zu sieben Sitzplätze bietende Van scheint den Konflikt zwischen solidem Fahrkomfort, einem freizügigen Raumangebot und bezahlbarem Budget aufzulösen – schon für netto 24.613 Euro gibt es die längere Variante mit rund 4,64 Metern Außenlänge. Ein Format übrigens, mit dem man noch recht kommod durch die City kommt, ohne sich Gedanken über Parkplatznot machen zu müssen. Innen ist der Franzose richtig groß, bietet vor allem den hinteren Fahrgästen viel Beinfreiheit. Hinzu kommt ein ausgeklügeltes System von Ablagen und Stauflächen. So ist die (ausstattungsabhängige) große Box in der Mitte nicht nur mehrfach belegbar, sondern auch noch in Längsrichtung verschiebbar, was die Variabilität erhöht. Im hinteren Fußraum lässt sich ebenfalls Kleinkram unterbringen (1,6 Liter), und das Handschuhfach in Schubladen-Form fasst 11,5 Liter.

Der Grand Scénic gehört zu den wenigen erfrischenden Alternativen diesseits des SUV-Segments. Praxistauglichkeit und kommoder Transport gehören zu seinen Stärken. Dass die Verantwortlichen auch junge Familien im Sinn haben, zeigt der ausklappbare Spiegel neben dem Innenspiegel: Hier sieht man, was der potenzielle Nachwuchs auf der Hinterbank anstellt. Doch der Grand Scénic ist alles andere als langweilig oder spießig. Selbst mit unserem 120 PS-Diesel kommt er gut vom Fleck, zieht sauber durch (300 Nm) und fühlt sich durchaus fahraktiv an. Auch optisch möchte es Renault wissen: Der Van rollt tatsächlich serienmäßig auf satten 20-Zöllern mit schicken Alus, die so geformt sind, dass sie der Luft möglichst wenig Widerstand bieten – „Efficiency Wheels“ nennt der Hersteller die Räder. Wer sich angesichts des Formats um die Federungsqualitäten sorgt – nö, muss man nicht. Sogar maximal geschundene Straßen nimmt der Fronttriebler gelassen und schluckt deren Wellen gekonnt weg.

Die großen 20-Zöller wirken betont schick

Beim Thema Infotainment ist Renault übrigens schon lange ganz vorn dabei, baut betont große Monitore in seine Fahrzeuge ein. Den großen Neun-Zoll-Schirm gibt es jedoch erst ab der netto 3.361 Euro teureren „Bose-Edition“, bei der auch das Navigationssystem bereits integriert ist. Außerdem bietet diese Line zusätzlich ein personalisierbares, aus Display-Fläche bestehendes Kombiinstrument. Auf der Assistenten-Seite arbeiten der Spurhalte-Warner und Verkehrszeichen-Erkennung. Sämtliche Ausführungen werden standardmäßig mit autonomer Notbremsung, Bluetooth-Freisprechanlage, DAB-Radio, schlüssellosem Schließsystem und Tempomat geliefert. Schön bei Renaults Verriegelungslogik ist, dass man sich einfach vom Fahrzeug entfernen kann – und es schließt ab. Also die Türgriffe müssen erst gar nicht mehr in irgend einer Weise angefasst werden. Falls übrig, sollte man noch die 1.336 Euro netto für LED-Scheinwerfer und Head-up-Display investieren – gerade, wer häufig nächtliche Fahrten absolviert, wird das leistungsstarke Licht zu schätzen wissen.

Renault Grand Scénic Blue dCi120

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.749**
kW (PS) bei U/min:	**88 (120) bei 3.500**
Drehmoment bei U/min:	**300 Nm bei 1.750**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/127 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**14,5/193**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,7 l /1.128 km (53 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**584/533-1.901**
Typklasse HP/VK/TK:	**20/22/21**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**22,8 %**
Dieselanteil:	**20,5 %**
Basispreis (netto):	**24.613 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Fließendes Heck erkannt? Dann handelt es sich um das Coupé

Elektrischer Spoiler, damit der Cayenne auch bei hohen Tempi noch stabil läuft

Das Lavaorange steht dem Cayenne Coupé außerordentlich gut

Wem der Cayenne zu gewöhnlich erscheint, darf nun zum Coupé greifen, das die der Marke angemessenen Sportlichkeit stärker herausarbeitet. Flottenmanagement hat die luxuriöse Offerte ausprobiert.

Poppig bunt & sportlich schnell

SUV ja, aber bitte nicht zu konventionell. Dachte sich auch Porsche und hat seinem Cayenne ein gleichnamiges Coupé zur Seite gestellt. Dabei sind die Designer aus Zuffenhausen allerdings behutsam vorgegangen, erst auf den zweiten Blick offenbart sich das große Luxusgefährt als das drahtigere Derivat – vor allem in der Seitenansicht fällt die sanfter abfallende Dachlinie ins Auge, die dem Porsche einen gewissen Chic verleiht. Es steht dank etwas mehr als einem Zentimeter Längenzuwachs sowie der zwei Zentimeter flacheren Silhouette einen Hauch satter da, was allerdings keinesfalls dazu führt, dass es nicht mehr praxistauglich wäre. So fasst der Kofferraum noch immer über 1.500 Liter im Maximalfalle, und weil man es bei der Viertürigkeit belässt, gelingt das Entern des Fonds durchaus bequem. Und weil der Cayenne auch als Coupé losgelöst betrachtet noch immer hoch ausfällt, schränkt die vergleichsweise flache Dachlinie die Kopffreiheit der Passagiere in keiner Weise ein. Doch jetzt wird erst einmal vorn eingestiegen.

Zugegeben, bei einem Porsche ist der Platz vorn links immer noch ganz reizvoll, und das gilt ganz besonders, wenn ein drei Liter großer Sechszylinder mit Turboaufladung unter der Haube steckt. Und obwohl es sich dabei um das Basis-Triebwerk handelt, produziert es satte 340 Pferdestärken – losgelassen auf beide Antriebsachsen, um jegliche Traktionsprobleme gleich im Keim zu ersticken. So, genug Neugierde und Vorfreude erzeugt, lass den Motor starten. Wenn der Cayenne mit schlüssellosem Schließsystem ausgerüstet ist, muss man auf der linken Seite (ja, auch beim SUV gilt es, Markentraditionen einzuhalten) den herauslugenden, flachen „Stift" drehen – und schon verfällt der Sechsender in einen rauchigen Leerlauf, abzulesen auch auf dem großen Drehzahlmesser – historisch sauber in der Mitte des Kombiinstrumentes eingebaut. Sobald der Wählhebel auf Position „D" gerückt wird, kriecht das große Multifunktions-Fahrzeug los.

Erst einmal wird das Gaspedal nur zart gestreichelt, man muss sich ja ein bisschen auf das ausladende Auto einstellen. Die Geschwindigkeit kann man digital ablesen, okay. Es gibt im Cayenne allerdings viele Infotainment-Disziplinen zu bestreiten, die alle recht komplex sind – daher wandert der Blick zunächst analysierend über die Mittelkonsole und über die vielen Anzeigeflächen, Taster und Symbole. Auf dem Armaturenbrett tut sich eine Uhr auf, mit der man auf Wunsch auch Rundenzeiten stoppen kann. Verrückte Welt. Die Temperatursteuerung liegt jedoch griffbereit, dazu muss man nicht in die Tiefen zahlreicher Menüs eintauchen – perfekt. Bei genauerem Hinsehen nimmt man Notiz vom Tourenzähler als einzig verbliebenem mechanischen Messinstrument, während die anderen Rundskalen Display-Fläche beherbergen, was bei der Darstellungskonfiguration natürlich großen Spielraum lässt. Wer möchte, kann sich auch die Straßenkarte direkt vor die Augen ziehen. Zahlreiche Bordrechner-Infos finden hier ebenfalls ihren Platz, einen Tacho in Analogform gibt es zusätzlich – passt ja irgendwie auch ganz gut zu einem Produkt aus Zuffenhausen.

So langsam der Stadt entflohen und mit gutem Überblick über die wichtigsten Fahrzeug-Funktionen, darf das rechte Pedal ein wenig tiefer gleiten. Der Dreiliter hebt die Stimme in sportiv-rauer Tonlage und schiebt mit Macht an. Kein Wunder, denn das maximale Drehmoment von 450 Nm ist bereits ab 1.350 Touren abrufbar und bleibt als lang anhaltendes Zugkraft-Plateau bis über die 5.000er-Marke hinaus erhalten. Dazu kommt, dass der Benziner richtig drehfreudig ist und durch die Drehzahlschichten witscht wie das heiße Messer durch die Butter. Lässig im großen Gang am Hindernis vorbeiziehen oder dem Sportwagen auf der anderen Seite mal zeigen, wo der Hammer hängt – alles ist möglich. Binnen 5,9 Sekunden wuchtet der V6 den Zweitonner auf Landstraßentempo, entsprechend kraftvoll drückt es den Fahrgast unter voller Last in den Sessel. Dabei wummert es aus Richtung Motorhaube vernehmlich, und den Soundspezialisten ist es gelungen, eine feine Klang-Mischung anzusetzen – die immer wechselnd aus vornehmem Summen und wildem Schnauben besteht, je nach Drehzahl.

Vor allem aus der seitlichen Perspektive kommt das Coupé optisch gut zur Geltung

Der Cayenne-Innenraum wirkt clean und bestens verarbeitet

Aber das große Coupé kann nicht nur nach vorn, sondern macht sich auch gut in der Querperformance. Achtung, Kurve – Gaspedal lupfen, anbremsen oder nicht? Der Zuffenhausener schlägt sich top auf der Landstraße, wirkt agil und weit weniger sperrig, als das Datenblatt glauben macht – schließlich pilotiert man hier einen Fünfmeter-Liner, mal ganz nebenbei erinnert. Noch mehr Wendigkeit beschert die Hinterachslenkung, mehr Komfort dagegen die Luftfederung, was vor allen Dingen gilt, wenn man häufig mit schwerer Beladung unterwegs ist. Dass das Coupé ein exzellenter Kilometerfresser ist, wird schnell klar. Abgesehen von den maximal komfortablen und vielfältig einstellbaren Sesseln herrscht eine vorzügliche Raumfreiheit in allen Dimensionen. So nehmen Fahrer und Beifahrer in fast schon intim durch die breite Mittelkonsole abgeschotteten Nischen Platz, ohne sich allerdings in irgend einer Weise eingeengt zu fühlen. Und sie fühlen sich auch nicht über Gebühr durchgerüttelt, falls der Allradler Schlaglochpisten unter die Räder nimmt – der effektiven Dämpfung sei Dank.

Jetzt muss nur noch die Kleinigkeit von netto 70.345 Euro an den Händler überwiesen werden. Und trotz umfangreicher Serienausstattung – an Bord finden sich elektrische Heckklappe, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Rückfahrkamera, elektrisch verstellbare Sitze und Tempomat – hält die Sonderausstattungskarte so manche Verlockung bereit. Adaptive LED-Scheinwerfer schlagen mit netto 1.639 Euro zu Buche und empfehlen sich bei häufigen Überland-Fahrten. Und wer besagte Überlandfahrten noch sportlicher nehmen möchte, bestelle die 2.749 Euro netto teure Wankstabilisierung. Aktive Stabilisatoren gleichen in diesem Fall seitliche Wankbewegungen aus und sorgen dafür, dass der Cayenne mit denkbar wenig Seitenneigung in die Kurve geht – auch und gerade bei forcierter Gangart. Cayenne-Eigner, die es mal richtig krachen lassen möchten auf der Rennstrecke, mögen zu den Keramik-Bremsen greifen. Die sind noch standfester als Stahlscheiben und garantieren gleichbleibende Bremswirkung selbst nach der zehnten Rennrunde und noch darüber hinaus.

Per Knopfdruck (SA) lässt sich der Cayenne absenken, um ihn leichter beladen zu können (o.)

Mit dem großen Maul wirkt der Porsche extrovertiert

Massig Platz auch in der zweiten Reihe des Cayenne (u.)

Porsche Cayenne Coupé

Motor	Sechszylinder-Otto
Hubraum in ccm	2.995
kW (PS) bei U/min	250 (340) bei 5.300–6.400
max. Drehmoment bei U/min	450 bei 1.340–5.300
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	8-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	243
Beschleunigung 0–100/h	5,9 s
EU-Verbrauch	9,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	806 km
Testverbrauch	12,7 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	212 g/km
Effizienzklasse	D
Tankinhalt	75 l
Zuladung	765 kg
Laderaumvolumen (VDA)	625–1.540 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	294 Euro
Typklassen HP/VK/TK	22/28/28

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat	Serie
aktiver Tempomat	ab 1.429 Euro
Digitalradio	400 Euro
Tür-Zuziehhilfe	589 Euro
Spurhalteassistent	929 Euro
Nachtsicht-Funktion	1.859 Euro
LED-Scheinwerfer	Serie
Soundsystem	ab 1.134 Euro
E-Heckklappe	Serie

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Porsche Cayenne	ab 70.345 Euro
Coupé	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.

Firmenfahrzeuganteil:	14,1 %
Dieselanteil:	0 %

Bewertung:

\+
- umfangreiches Infotainment
- großzügiges Raumangebot
- sportliche Fahreigenschaften

–
- nicht alle Antriebsarten lieferbar

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

In alter Tradition

Das Hinterteil des Camry wirkt elegant

Wo Hybrid draufsteht, wird Kraftstoff gespart

Hurra, der Toyota Camry ist wieder da. Und zwar wie früher als dezent-noble Komfortlimousine. Statt mit sechs Zylindern jedoch rollt er in Deutschland mit dem komplexen leistungsverzweigten System inklusive zweier Motoren (Verbrenner und E-Maschine) an den Start.

Das waren noch Zeiten: In den Achtziger- und Neunzigerjahren war der Toyota Camry durchaus eine Größe unter den Komfort-Limousinen, eine allerdings, die viel Auto dargestellt hat für den Preis. Irgendwann verschwand die ausladende Karosse aus den Modellprogrammen zum Leidwesen ihrer Fans – bis sie im Frühjahr dieses Jahres plötzlich wieder zu haben war. Und der neu aufgelegte Camry kann sich sehen lassen – er besticht vor allem durch dynamisches Design: Energiegeladen nach vorn gepfeilte Sicken korrespondieren mit dem kraftvoll wirkenden Tagfahrlicht; eine markante Blechfalte in der Flanke macht die Optik des Camry zum Blickfänger, ebenso die C-Säule mit den beiden zusätzlichen Sicken, die mit den leicht nach oben zulaufenden Fondtüren verschmelzen. Das Heck des Camry dagegen präsentiert sich ruhiger gehalten, verleiht der Businesslimousine mit der sanft abfallenden Dachlinie einen braven Touch. Mit einem Grundpreis von 33.605 Euro netto setzt Toyota abermals ein Signal in puncto Preis-Leistungsverhältnis.

Aber nun wird erst einmal gefahren. Dass der rund 4,89 Meter lange Camry ein stattliches Auto ist, sieht man nicht nur äußerlich, sondern spürt man auch innen. Luftige Platzverhältnisse vorn und hinten prädestinieren den großen Japaner für lange Strecken. Geschmeidige Leder-Sessel untermauern zudem Toyotas Absicht, den Camry auf die weite Strecke zu schicken. Nur keine Scheu übrigens, hinten mitzufahren – man kann sogar bequem die Beine übereinanderschlagen, so viel Abstand herrscht zwischen dem Ende der Sitzfläche und den Lehnen der Vordersitze. Um die vorderen Stühle noch kompatibler zu machen, geben die Verantwortlichen dem großen Toyota eine elektrische Lendenwirbelstütze mit auf den Weg, außerdem lässt sich das Mobiliar per Elektromotor bequem zurechtrücken. Auch für die Bespannung mit anschmiegsamer Rindshaut muss der Kunde keinen Cent extra bezahlen. Und die Fondsitzbank kann selbstredend geteilt umgeklappt werden, um die Praxistauglichkeit zu untermauern.

Lassen wir den Innenraum kurz wirken: Was auffällt, ist freilich die Toyota-Handschrift. So ein bisschen unkonventioneller Hightech-Konzern lassen die Japaner schon durchklicken qua Architektur: Ein erfrischend schräg gestaltetes Element im Bereich der Mittelkonsole beherbergt den Multifunktionsmonitor, und natürlich ist der bis zu acht Zoll große Bildschirm berührungsempfindlich. Das macht die Bedienung dank intuitiver Menüführung einfach – aber die wichtigsten Funktionen lassen sich über direkte Tastenwahl steuern, wozu alltägliche Dinge wie Klimatisierung oder die Sitzheizung zählen. Bei der Getriebeautomatik bleibt Toyota ebenfalls sachlich, so leistet ein herkömlicher Wählhebel beste Dienste. Doch halt, das war noch nicht alles – eine immer gern genutzte Chance, Knöpfchen zu verstecken, ist das Lenkrad. Assistenz oder Bordcomputer-Funktionen lassen sich auch beim Camry auf diese Weise bequem bedienen – und das, ohne die Hände vom Steuerrad zu nehmen – ein nicht zu unterschätzender Sicherheitsaspekt. Ebenfalls klassisch bleibt Toyota in Sachen Kombiinstrument mit den analogen Anzeigen – nur dass statt Drehzahlmesser das Powermeter regiert ganz im Sinne des Antriebsstrangs.

Apropos Steuerrad, das nimmt Flottenmanagement jetzt einmal in die Hand und prüft, ob der Komfortgleiter hält, was sein Traditionsname verspricht. Da der Camry hierzulande lediglich mit dem Hybridstrang zum Kunden rollt, werkelt als Verbrenner-Einheit ein 178 PS starker Vierzylinder mit immerhin 2,5 Litern Hubraum. Wer jetzt befürchtet hat, das Triebwerk könnte zu rau laufen – keine Sorge, macht es mitnichten. Im Gegenteil, der mit Direkt- und Saugrohreinspritzung ausgerüstete Vierventiler läuft vor allem in der Teillast sämig und glänzt dabei mit vorbildlichem Emissionsverhalten gerade in Bezug auf Partikel. Insgesamt macht der Camry einen harmonischen Eindruck, spricht die Komfortliebhaber an mit dem stufenlosen Getriebepart. Wer mit zurückhaltendem Gasfuß fährt, erlebt das Triebwerk niemals seine Stimme heben, was im alltäglichen Betrieb angenehm ist.

Doch der Fronttriebler kann auch sportlich: Volle Last lässt den Verbrenner drehzahlmäßig in die Höhe schnellen, dann schiebt der luxuriöse Japaner mit den kompletten 218 Pferden Systemleistung und erzeugt sanften Druck

Der Camry ist ein eleganter Businessliner

Gut verarbeitet und aufgeräumte Schalterlandschaften – der Camry-Innenraum

Nomen est omen – ein paar Koffer passen hier schon rein

Beinfreiheit gibt es in der zweiten Reihe des Camry satt (o.)

Kabelloses Handyladen ist heutzutage Pflicht (li.)

Die Camry-Frontansicht mutet progressiv an

im Kreuz. Immerhin sollen 8,3 Sekunden langen, um aus dem Stand heraus auf Landstraßentempo zu preschen. Allerdings merkt man, dass der Camry tendenziell ein Cruiser ist (trotz Sporttaste), begeistert mit souveräner Dämpfung, die von keiner Straßenart zu überfordern ist und die Limousine über den mehr oder weniger gut erhaltenen Asphalt gleiten lässt. Ach ja, ein Lob geht auch an die Ingenieure für das nahtlose zusammenwirken der beiden Aggregate. Ob und inwieweit der 2,5-Liter große Benziner oder der 88 kW/120 PS starke Stromer gerade aktiv ist – oder vielleicht sogar beide, kann der User auf dem Display ablesen, aber ganz sicher nicht spüren. Ohne jegliches Rucken wechselt der Camry Hybrid unmerklich die Betriebsmodi. Im Falle einer vollen Batterie fährt der Vollhybrid auch eine kurze Strecke rein elektrisch – perfekt, wenn man zu später Stunde nach Hause kommt und niemanden aufwecken möchte.

Das Thema Fahrerassistenz spielt Toyota beim Camry natürlich groß und rüstet beispielsweise schon die Basisvariante mit einem aktiven Tempomat aus, so dass zähfließender Verkehr mit großem Komfort- und Sicherheitspotenzial bestritten werden kann. Dann ist auch die eine oder andere Sekunde Zeit, um das solide verarbeitete Interieur mit dem interessanten Dekorstreifen zu genießen, der zwischen Messing- und Holz-Optik changiert. Jede Camry-Ausführung eignet sich übrigens bestens für Vielfahrer, da sämtliches Grundrüstzeug bereits mitgeliefert wird: Bluetooth-Freisprechanlage, Pre-Collision inklusive Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Parkpiepser, Spurhaltekontrolle und Verkehrszeichen-Erkennung sind dabei. Die netto 2.016 Euro teurere „Executive"-Ausgabe verfügt zusätzlich über ein elektrisch verstellbares Lenkrad, ein integriertes Navigationssystem, Totwinkel-Warner und 18-Zöller. Sonderlacke kosten ab 580 Euro netto extra.

Toyota Camry 2.5 Hybrid

Motor	Vierzylinder-Otto
Hubraum in ccm	2.487
kW (PS) bei U/min	131 (178) bei k. A.
Nm bei U/min	221 bei 3.600–5.200
Elektromotor kW (PS)	88 (120) bei k. A.
max. Drehmoment bei U/min	202 Nm bei k. A.
kW (PS) bei U/min (System)	160 (218) bei k. A.
max. Drehmoment (System)	k. A.
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	Automatik (stufenlos)
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0–100/h	8,3 s
EU-Verbrauch	4,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.163 km
Testverbrauch	5,1 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	98 g/km
Effizienzklasse	A+
Tankinhalt	50 l
Zuladung	505 kg
Laderaumvolumen (VDA)	524 l
Kosten:	
Steuer pro Jahr	56 Euro
Typklassen HP/VK/TK	18/28/26
Garantie:	
Fahrzeug	3 Jahre (bis 100.000 km)
Hybridkomponenten	5 Jahre (bis 100.000 km)
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre
Sicherheit/Komfort:	
Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Spurhalte-Assistent	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie
Schlüsselloser Zugang	Serie
Parksensoren	Serie
elektr. einstellb. Lenkrad	Serie
schlüsselloser Zugang	Serie
kabelloses Laden	Serie (Executive)
E-Sitze	Serie
Tempomat, adaptiv	Serie
Totwinkel-Warner	Serie
LED-Vollscheinwerfer	Serie
Kommunikation:	
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie (bei Executive)
Basispreis:	
Toyota Camry	33.605 Euro
2.5 Hybrid	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Firmenfahrzeuganteil:	k. A.
Dieselanteil:	0 %

Bewertung:

\+
- hoher Fahrkomfort
- niederiger Verbrauch
- gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

–
- keine individuelle Sonderausstattung bestellbar

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

Der ist wirklich grün

Das „SQ5"-Emblem verrät dem Kenner stramme 347 Pferdchen

Man glaubt es kaum, aber der SQ5 ist ein sparsamer Selbstzünder

Audi stellt seine sportlichen S-Modelle in der Mittelklasse auf Diesel um – ein kluger Schachzug, um CO_2 einzusparen. Leidet die Sportlichkeit unter dieser Maßnahme? Mitnichten.

Wer sich einem unter leichter Last anfahrenden Audi SQ5 nähert, wird überrascht sein. Steckt da etwa ein Achtzylinder-Benziner unter der Motorhaube? Nein, keinesfalls, auch wenn es so klingt. Die Ingolstädter haben mal wieder in die Trickkiste gegriffen und einen feinen Klang kreiert, um den Selbstzünder noch attraktiver zu machen – Operation gelungen, in der Praxis könnte man die Triebwerke leicht verwechseln. In Wirklichkeit handelt es sich beim sportlichsten aller Q5 um einen drei Liter großen Sechszylinder-Diesel – aber einen mit imposanten Leistungsdaten. Nicht weniger als 347 PS wüten da unter der Motorhaube, und das Aggregat baut ein bäriges Drehmoment-Plateau von 700 Nm auf, abrufbar zwischen 2.500 und 3.100 Touren. Wichtig zu wissen ist außerdem, dass die Ingenieure der Maschine die Anfahrschwäche quasi komplett wegtrainiert haben. Der SQ5 verfügt über ein 48 Volt-Bordnetz, das genug Power für einen elektrischen Verdichter bereithält, der exakt dann boostet, wenn noch nicht genug Abgasstrom für den klassischen Turbo bereitsteht.

Es gibt zudem zahlreiche weitere Maßnahmen, um den Verbrenner möglichst ökologisch zu machen. Ein Riemen-Startergenerator greift ihm unter die Arme, wenn er betriebsungünstig läuft. Dabei handelt es sich um einen „überstarken" Anlasser, der ein ansehnliches Drehmoment auf die Kurbelwelle geben kann. Beim Motorstart erkennt man ihn, weil das klassische Startgeräusch des „Orgelns" quasi enthält – der Motor „ploppt" einfach an. Der Riemenstarter ist so kräftig, dass er den Verbrenner mit rasanter Drehzahl blitzschnell hochzieht. Nur beim Kaltstart bemüht der SQ5 einen konventionellen Ritzelstarter, um einem Durchdrehen des Riemens vorzubeugen, falls das Auto beispielsweise bei feuchter Nacht draußen verbracht hat. Das klingt jetzt alles sehr theoretisch, also heißt es: ab hinter das Steuer!

Zunächst bewegt sich der SQ5 unauffällig durch den Straßenverkehr, der Dieselmotor läuft kultiviert und hebt seine Stimme kaum. Ob er übrigens nach V8 klingen soll oder nicht, kann man in den umfangreichen Einstellungen wählen. An der Ampel lässt sich kurz checken, ob die Anfahrschwäche wirklich fehlt. Gaspedal schnell niederdrücken und ja, er fährt verzögerungsfrei an. Richtig Spaßfaktor freilich kommt dazu, wenn das Ortsausgangsschild in Sichtweite rückt. Dann darf das rechte Pedal dem Bodenblech endlich ein bisschen näherkommen. Und dann treibt der V6 das obligatorisch mit aktivem Allrad ausgerüstete Mittelklasse-SUV wuchtig nach vorn. Nicht nur das Durchbeschleunigen ist imposant, auch der Durchzug im großen Gang der Wandlerautomatik hat sich gewaschen. Dieser Audi rangiert auf dem Level veritabler Sportwagen, überhaupt keine Frage. Da hinten ist die Autobahn-Auffahrt, biegen wir mal eben ab. Straße frei, wie schlägt sich der S-Audi jenseits von Richtgeschwindigkeit? Zumindest marschiert er satt durch und erreicht sein Höchsttempo zügig. Ein paar Zahlen an dieser Stelle: Lediglich 5,1 Sekunden sollen dem Oberbayern genügen, um 100 km/h zu erreichen – die Maximalgeschwindigkeit endet bei abgeregelten 250 Sachen.

Doch die Stärke des SQ5 liegt freilich nicht nur im Tempo, sondern auch im überdurchschnittlich hohen Fahrkomfort. Seine Sitzanlage ist wie gemacht für lange Strecken, es gibt frei Haus eine pneumatisch einstellbare Lendenwirbelstütze sowie eine integrierte Massagefunktion, über die sich geschundene Rücken bei ausgedehnten Touren freuen. Optional liegt der SQ5 auf Luftbälgen – gut für Nutzer, die häufig mit unterschiedlicher Beladung unterwegs sind, weil das Fahrverhalten durch den Niveauausgleich konstant bleibt. Außerdem gibt es in diesem Kontext die Funktion, das Heck zwecks leichterer Beladung abzusenken. Überhaupt ist das SUV nicht um praktische Lösungen verlegen – so lässt sich die Rücksitzbank längs verschieben, um entweder mehr Raum im Gepäckabteil zu schaffen oder die grundsätzlich nicht gerade mickrige Beinfreiheit im Fond zu erhöhen. So oder so – langstreckentauglich ist der 4x4 auch in der zweiten durch und durch. Im Kofferraum findet man Mulden und diverse Netze für cleveres Lademanagement.

Stark ist dieser Audi außerdem in puncto Infotainment: Technikfans freuen sich über das gut zur Hand liegende Touchpad, auf dem man beispielsweise das Navigationsziel auch schreiben kann wie in ein Notizbuch – mit ein bisschen Übung gelingt das tatsächlich flink, denn während der Fahrt ist die virtuelle Tastatur aus Sicherheitsgründen abgeschaltet. Dass das Kombinstrument komplett aus Displayfläche besteht (420 Euro netto), ist ja mittlerweile eingebürgert. Dennoch muss betont werden, dass die verschiedenen Konfigurationen bei Audi ziemlich intuitiv angesteuert werden können. Learning bei doing geht hier binnen weniger Minuten

Beste Verarbeitung und sportive Dekors zeichnen das Q5-Topmodell aus

Das Gepäckabteil präsentiert sich großzügig bemessen und variabel

Viel Platz im Fond macht das Reisen hinten angenehm

– selbst Markenneulinge dürften wunderbar zurechtkommen. Ansonsten präsentiert sich das Cockpit aufgeräumt und markentypisch bestens verarbeitet. Dass hier nichts klappert oder knarzt, erwartet der Kunde und trifft auch zu. Matt gebürstete Alu-Dekors speziell für den SQ5 passen architektonisch zum sportiven Charakter des Topmodells. Ein Head-up-Display (823 Euro netto) steht selbstredend ebenso zur Verfügung.

Falls der Fahrer seinen Blick doch mal von der Straße wendet, unterstützen zahlreiche Sicherheitsfeatures, dass es gut ausgeht. So besitzt jeder Q5 diverse autonome Bremsfunktionen; erweiterte Fahrerassistenz erfordert allerdings Aufpreise. Empfehlenswert ist das netto 680 Euro teure Package mit Spurwechsel-Alarm und Querverkehrwarner – hier wird allerdings nicht nur gewarnt, wenn man trotz fließendem Verkehr weiter rückwärts rollt, um auf eine belebte Straße zu gelangen, sondern auch gebremst. Außerdem meldet die Anlage, wenn man die Tür trotz heranfahrender Radfahrer öffnen möchte. Langstrecken-Nutzer sollten zum „Assistenzpaket Tour“ (1.378 Euro netto) greifen, das neben diversen Unterstützungsfeatures auch den so geschätzten adaptiven Tempomat bietet, der sich insbesondere bei zähfließendem Verkehr auszahlt. Da der Regler das Fahrzeug bis zum Stand herunterbremst, muss man sich im Stop-and-Go nicht um die Längsführung kümmern – Beine und Füße können sich erholen, nur das Lenkrad muss im Griff bleiben und der Blick selbstverständlich auf der Straße. Die Preise für den SQ5 starten übrigens ab 57.899 Euro netto.

Dank clever platzierter Ladematte muss das Mobiltelefon nicht an die Schnur (u.)

Kurze Überhänge verleihen dem SQ5 etwas Knackiges

Audi SQ5 TDI

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.967
kW (PS) bei U/min	255 (347) bei 3.850
max. Drehmoment bei U/min	700 Nm bei 2.500-3.100
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC
Antrieb/Getriebe	8-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	5,1 s
EU-Verbrauch	6,6 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.061 km
Testverbrauch	9,5 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	172 g/km
Effizienzklasse	B
Tankinhalt	70 l
Zuladung	570 kg
Laderaumvolumen (VDA)	510 l bis k. A.

Kosten:

Steuer pro Jahr	523 Euro
Typklassen HP/VK/TK	16/26/26

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Durchrostung	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat, aktiv	1.378 Euro
auton. Bremssystem	Serie
Digitalradio	281 Euro
Head-up-Display	823 Euro
schlüsselloser Zugang	478 Euro
Verkehrszeichenerkennung	252 Euro
Matrix-LED-Scheinwerfer	596 Euro
Panorama-Glasdach	1.268 Euro
Standheizung	1.193 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	ab 1.260 Euro

Basispreis:

Audi SQ5	ab 57.899 Euro
	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	921,42/1.075,79/1.376,39
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	785,02/871,19/1.035,39

Firmenfahrzeuganteil:	47,7 %
Dieselanteil:	83 %

Bewertung:

\+
- hoher Fahrkomfort
- sportiver Charakter
- hohe Variabilität

–
- ambitioniertes Preisniveau

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

Irgendwie Alles Anders

Eigentlich hat sich ein Besuch auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt immer gelohnt. Mit offenem Mund steht man nicht nur vor einzelnen herausragenden Exponaten, auch angesichts der Fülle des An- und Dargebotenen kommt man aus dem Staunen nicht mehr heraus. Dazu überstürzen sich die Weltpremieren, alles glänzt, funkelt und leuchtet. Der Blick ist dabei (fast) überall schnurstracks nach vorne gerichtet, teilweise sehr weit in die Ferne, vielleicht zu weit für viele.

So blieben dieses Jahr auch viele potenzielle und namhafte Marken und Aussteller in gerade dieser Ferne oder es zog sie dorthin. Von 1.100 Ausstellern vor zwei Jahren sind gerade mal 800 übrig geblieben. Die Franzosen und die Japaner haben sich weitgehend zurückgezogen, aber auch Volvo, Renault und Kia sind ohne Stand nur eine Rand(streifen)erscheinung. Die Chinesen gehen dagegen wie auf allen Märkten forsch voran und erhöhen ihre Präsenz. Doch muss man das natürlich auch vor dem Hintergrund eines deutlich schwächelnden Absatzmarktes in China selbst sehen. Und das betrifft, anzusehen als besonders herber Schlag für die Branche, ebenso den Bereich E-Mobilität.

Aber auch die präsenten Aussteller mit großen Ständen haben deutlich abgespeckt. BMW, Daimler und VW haben sich kleiner gesetzt. Das muss aber nichts Schlechtes bedeuten, kann man sich doch auf das Wesentliche konzentrieren. Das Publikum wird da eigentlich keine Abstriche machen, ist das Gezeigte auf jeden Fall vom Feinsten.

So mag man sich auf der immer noch „hochrangigsten" Automobilausstellung weltweit ein wenig trösten, dass manchmal weniger auch mehr sein kann. In der Physik und auch anderen Wissenschaften ist dies durchaus bekannt, sprichwörtlich als Gegenteil zu verstehen von „zu viel des Guten" als Schadenursache. Für den interessierten Besucher ist die Reduktion fast ein Glücksfall. Man muss nicht mehr überall hin hecheln und meint am Ende doch vieles nicht gesehen oder verpasst zu haben. Der relaxtere Umgang lässt eben auch mehr Tiefe zu, und die ist häufig gar nicht so gefährlich. Mein Smartphone (chinesischer Herkunft) bescheinigte mir aber dennoch die gesundheitsfördernde Anzahl von über 10.000 ausgetretenen Messe-Schritten!

Aber diesmal ist eben doch vieles anders, 122 Jahre nach der Geburtsstunde der IAA im Hotel „Bristol" in Berlin, Unter den Linden, veranstaltet vom „Mitteleuropäischen Motorwagenverein" und schlicht „Automobil-Revue" genannt. Mit immerhin acht Motorwagen (!) von Benz, Daimler, Kühlstein und Lutzmann ging man damals fast verstohlen an den Start, konnten die Menschen der motorisierten Fortbewegung doch nicht viel abgewinnen.

Kühlstein baute übrigens neben Karosserien und Kutschen teilweise auch (schon) Elektrofahrzeuge (wie im Bristol damals ausgestellt), ging allerdings 1926 in die Insolvenz (gegründet schon 1833 von Eduard Kühlstein). Friedrich Lutzmann stellte zwei Motorwagen aus, weswegen die Gebrüder Opel 1899 seine gesamte Dessauer Motorwagenfabrik aufkauften. Als Direktor der Opel-Fahrzeugwerke brachte er mit dem Patentmotorwagen „System Lutzmann" den ersten Opel auf die (wie auch immer geartete) Straße.

Lange ist das her und gerade für Opel hat sich in der Zwischenzeit viel ereignet. Doch Opel ist tatsächlich auf dieser IAA präsent und hält damit die Fahne des PSA-Konzerns hoch, glänzen doch die anderen Aushängeschilder Peugeot, Citroën und DS mit vornehmer Abwesenheit. Irgendwie sind sie dann doch präsent mit Testwagen, aber eben nicht mit einem eigenen Stand. Ob so ein Vorgehen aufgeht, bleibt abzuwarten. Es sieht eher nach einem Testballon aus, wobei die Branche ja sowieso die dritte Dimension im Auge hat …

Man nimmt die vielen Meldungen über Opel dort jedenfalls sehr sportlich und hat sich werbewirksam der Dienste eines gewissen Jürgen Klopp versichert, der dafür auch eigens aus Liverpool angereist war. Keine schlechte Idee, denn hier sieht man ihn sonst nur noch bei Siegen gegen deutsche Mannschaften in der Champions League. Und eigener Aussage nach ist er mit seinem „Insignia" der einzige Rechtslenker von Opel in England. Wird das tatsächlich nach einem Brexit noch möglich sein?

Volkswagen wollte dem in nichts nachstehen und setzte sogar noch einen drauf. Nicht nur konnte man sich an einem „Kicker" eine Abfuhr gegen einen Meister seines Fachs einholen, nein die wahre Prominenz wurde von Herbert Diess, dem VW-Chef, persönlich in Empfang genommen. Da marschierten dann Jogi Löw und Oliver Bierhoff sichtlich erleichtert von hinten in den VW-Stand, denn glücklicherweise hatte Deutschland am Abend zuvor in Belfast 2:0 gegen Nordirland gewonnen, drei Tage zuvor aber 2:4 zu Hause gegen die Niederlande bei der EM-Qualifikation verloren. Bei zwei Niederlagen hätte man sich da schon etwas einfallen lassen müssen, um den „Spirit" zu waren. Löw versuchte denn auch, den positiven Kampfesgeist auf die Entwicklung von VW zu übertragen, gerade was den zum ersten Mal vorgestellten vollelektrischen ID.3 angeht. Daraus soll ja eine ganze Familie mit beispielsweise ID. Buzz, ID. Vizzion oder ID. Crozz entstehen.

Überhaupt hat man bei einer Begehung der Messehallen immer wieder den Eindruck, dass das Einzige, was hier wirklich Bestand hat, der Wille zur Veränderung ist. Und überall schlagen mehrere Herzen in den Autobrüsten. Das betrifft natürlich erst mal die Antriebstechnik. Verbrenner, Elektro, Brennstoffzelle oder Hybrid? Wer viele Fragen stellt, bekommt manchmal genauso viele Antworten. Schlauer ist man dann häufig aber nicht wirklich, denn alles klingt überzeugend, es kann aber alles so nicht funktionieren. Schließlich bleibt man ob der überall dargebotenen Zukunftsprognosen relativ ratlos zurück.

Elektro bekommt man aber nicht mehr aus dem Kopf. Ist es jetzt so weit? Sollte man die IAA in EAA umbenennen? Die Nutzer reagieren nach wie vor verhalten. Die Zukunft lässt dann dort doch noch etwas auf sich warten, und die Plug-in-Hybride werden auf den Schild gehoben. Als Übergangslösung sozusagen. Wo es dann weiter hingeht, bleibt den Spekulationen überlassen.

Gleichzeitig bekommt man aber das Angebot an PS-Boliden und SUV nicht aus dem Sinn. Überall stehen sie, mehr bewundert als die Ökofahrzeuge. Porsche versucht ja schließlich den Spagat mit dem wirklichen beeindruckenden vollelektrischen

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.

Taycan. Zuschauer hat er zuhauf, wenn denn alles so einfach wäre ...

Da hilft dann ein Gang in Halle 4.0 (!), wo das Herz tatsächlich höher schlägt und man sich nach dem ganzen prognostischen Wirrwarr geradezu geerdet fühlt. Da steht man dort mit Tränen in den Augen (und Ohren!) vor den röhrenden Schätzchen der Automobilhistorie, förmlich erstarrt, und man mag seinen optischen wie akustischen Sensoren nicht trauen. Sie sind nun mal bestechlich, unsere Sinne, anders als die gefühllosen durchprogrammierten Kollegen aus den Techniklabors, die sich nicht an die goldenen Zeiten der motorgetriebenen Fortbewegung erinnern (können).

Unter dem Motto „IAA Heritage by Motorworld“ wird jede Menge rund um das „rostigste Hobby der Welt“ gezeigt. Ein Rundgang zeigt einem zumindest, wie schnell die Technik in den letzten hundert Jahren voranschritt, verglichen mit heute unvorstellbar. Der Blick auf die Geschichte jedenfalls lässt einen eigentlich nur erahnen, welcher Wirbelsturm seinerzeit nach anfänglichem Stottern über der mobilen Welt entfacht wurde. Lange Zeit dachte man nur über das immer anmutigere „Äußere“, das Design, und immer kräftigere „innere“ Werte und deren markerschütternden Sound nach, die Steigerungen waren im Zweijahresrhythmus nahezu greifbar. Bezeichnenderweise findet das Ganze in der Halle 4.0 statt, was bei jedem Logistiker sofort mit „Logistik 4.0“ die vielbeschworene „vierte industrielle Revolution“ auf den Plan ruft. Na ja, vielleicht steckt da dann doch ein tieferer Plan hinter ...

Bei den Neuheiten gehörte Geheimniskrämerei eigentlich auch schon immer zum Konzept. Man wollte sich vorher natürlich nicht in die Karten, oder besser Autos, schauen lassen, um die Spannung zu erhöhen. Nun ist das bei der Größe der zur Rede stehenden Objekte oftmals recht schwierig. Schwieriger jedenfalls als beispielsweise bei Apple, wo jedes Jahr in Cupertino bei der „Apple Keynote“ die bis zu dem Zeitpunkt hochgeheimen Entwicklungen der weltweiten Fangemeinde präsentiert werden. Trotzdem sickern hier und dort (natürlich), wenn auch gerüchteweise, Informationen durch, die die Aufmerksamkeit nochmals triggern (sollen).

Die Triade der Schwerpunkte der zukünftigen Bestrebungen und Entwicklungen besteht eindeutig aus Elektromobilität, Automatisierung und Vernetzung, manchmal werden Services als vierte Größe hinzugerechnet. Wenn dem so ist, ist die ernsthafte Konkurrenz der IAA tatsächlich eher bei der führenden Elektronikmesse CES (Consumer Electronics Show) in Las Vegas zu suchen als bei anderen großen Automessen. Die CeBIT hat gezeigt, wie man mit nicht mehr zeitgemäßen Angeboten untergehen kann. Eine Orientierungskorrektur der IAA wäre daher tatsächlich angebracht, um auch gegen diese Wettbewerber bestehen zu können.

Es gibt aber auch Entwicklungen, die hoffen lassen. So weiß man in Frankfurt offensichtlich, dass die Zukunft weiter weg ist, als man denkt. Und daher versucht man nun mit der „Kids World“ die Verkehrsteilnehmer der übernächsten Generation einzufangen. Ein kluger Gedanke, doch ob die Kleinen sich nach einer Klassenfahrt oder einem Familienbesuch auf der IAA so früh schon überzeugen lassen, ist zumindest fraglich. Die junge Generation beginnt ja gerade, eine eigene Sicht auf die wichtigen Fragen der Welt zu entwickeln. Und Mobilität gehört in jedem Falle dazu.

In diese Richtung war auch mal die im Jahr 2015 eingerichtete „New Mobility World“ geplant. Hier soll eine Plattform für „interdisziplinäre“ Diskussionen zur Findung von Zukunftslösungen geschaffen werden. Hier taucht immer häufiger da Schlüsselbegriff „urbane Mobilität“ auf. Sie soll sauber, vernetzt und natürlich automatisiert sein.

Jenseits der Messe tauchen zu dem Thema dann allerdings verstörende Meldungen in Form von Studien auf, die beispielsweise Carsharing als Nischenphänomen einstufen oder einen Verkehrszuwachs durch autonome Fahrzeuge in den Städten prognostizieren (der ÖPNV würde gleichzeitig verlieren). Auch der Erfolg der SUV ist da nicht besonders hilfreich. Allerdings muss man auch sagen, dass der Besucheransturm zu diesem Themenbereich eher einem lauen Lüftchen ähnelte, trotz Umzug von Ebene eins auf Parterre. Eigentlich nirgendwo konnte man so ruhig entspannen wie dort.

Eines ist mir dann aber doch noch aufgefallen. Bei Weitem vorherrschend waren Männer in dunklen Anzügen und auch viele Frauen in Schwarz. Ist man einmal sensibilisiert, lässt es einen nicht mehr los. Man könnte da auf Gedanken kommen. Irgendwie anders war es auf jeden Fall.

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN

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 Pfost, 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, Kai Hesselbach, Prof. Dr. Michael Schreckenberg, Gerhard Trinkl

Fotos: Khawla Alazabi, Steven Bohg, Patrick Broich, Sebastian Heuft, Jonas Jäschke, Simon Pfost, Julia Scheurell, Alex, Animaflora PicsStock, Blue Planet Studio, cat027, digitalstock, Francois, ijeab, Ingo Bartussek, Jamrooferpix, Julio Ricco, Kadmy, RAM, Rawf8, Shutter81, vegefox.com, WoGi/fotolia.com; Aleksandra Sabelskaia, Валерий Качаев, belchonock, bowie15, Igor Kurdyumov, Ion Chiosea, Jozef Polc, Katarzyna Białasiewicz, Kirill Ryzhov, Kyryl Gorlov, NejroN, pixelrobot, Wavebreak Media Ltd/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
1. Quartal 2019
Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2019: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto 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.

FAHRZEUGFLOTTEN:
Am Ende steht die Vermarktung

MARC BERGER,
Vorstand der Auktion & Markt AG

Flottenbetreiber stehen täglich vor großen Aufgaben. Die Entscheidung zu treffen, welche Modelle mit welcher Ausstattung von welchem Hersteller angeschafft, wirtschaftlich genutzt und effizient gemanagt werden, ist schwierig genug – aber machbar. Schließlich ist das Angebot groß und alle persönlichen Präferenzen können berücksichtigt werden, sodass zumindest die Auswahl der Fahrzeuge letztlich nicht schwerfällt. Auch im Portfolio der Fuhrparkdienstleister wird jeder schnell fündig, um seine Flotte optimal managen zu lassen. Bis hierhin können Kauffuhrparkbetreiber viel Einfluss nehmen und sich den idealen Mix aus Anbieter, Preis und Dienstleistung zusammenstellen.

Doch am Ende jeder Nutzungsdauer steht irgendwann die Frage nach der geeigneten Vermarktung der Fahrzeuge im Raum. Eine weitere Make-or-buy-Entscheidung muss getroffen werden. Allerdings gehört die Vermarktung in Eigenregie gerade bei kleineren Unternehmen nicht unbedingt zum Tagesgeschäft und birgt Risiken, die nicht nur bei Nettogeschäften zu hohen Verlusten führen können. Hier sind viel Erfahrung sowie eine große Reichweite im internationalen Handel gefragt.

Die zielgerichtete Vermarktung von ausgesteuerten Fahrzeugen macht man nicht nebenher, wenn man sicher und schnell beste Ergebnisse erzielen will. Das ist ein Fulltime-Job. An dieser Stelle kommen die Remarketingprofis ins Spiel.

Online-Autoauktionen bündeln international die Nachfrage und so besteht für die einkaufenden Händler ein grenzübergreifender Wettbewerb. Dies sichert beste Tagespreise für alle Fahrzeugklassen inklusive Nutz- und Spezialfahrzeugen. Die Vermarktungskonzepte sind dabei flexibel und werden individuell an den Flottenbetreiber angepasst. Dies beginnt bei einer etwaigen Auslagerung von Fahrzeugen (grundsätzlich werden ausgesteuerte Fahrzeuge an dem Standort zur Vermarktung begutachtet, an dem sie stehen. So werden Transportkosten vermieden), geht über die Echtzeit-Versteigerung an Händler in 40 Länder Europas bis hin zur Übernahme des Inkassorisikos und direkten Auszahlung des Höchstgebotes. Digitale Schnittstellen erleichtern dabei dem Fuhrparkverantwortlichen von Beginn an die Aussteuerung seiner Fahrzeuge bis hin zum Reporting nach der Auktion. Transparente Prozesse sowie die revisionssichere Vermarktung sind darüber hinaus Pluspunkte, die externe Dienstleister garantieren können.

Wohl dem, der sagen kann, er habe alles dafür getan, den bestmöglichen Tagespreis für seine Fahrzeuge zu realisieren.

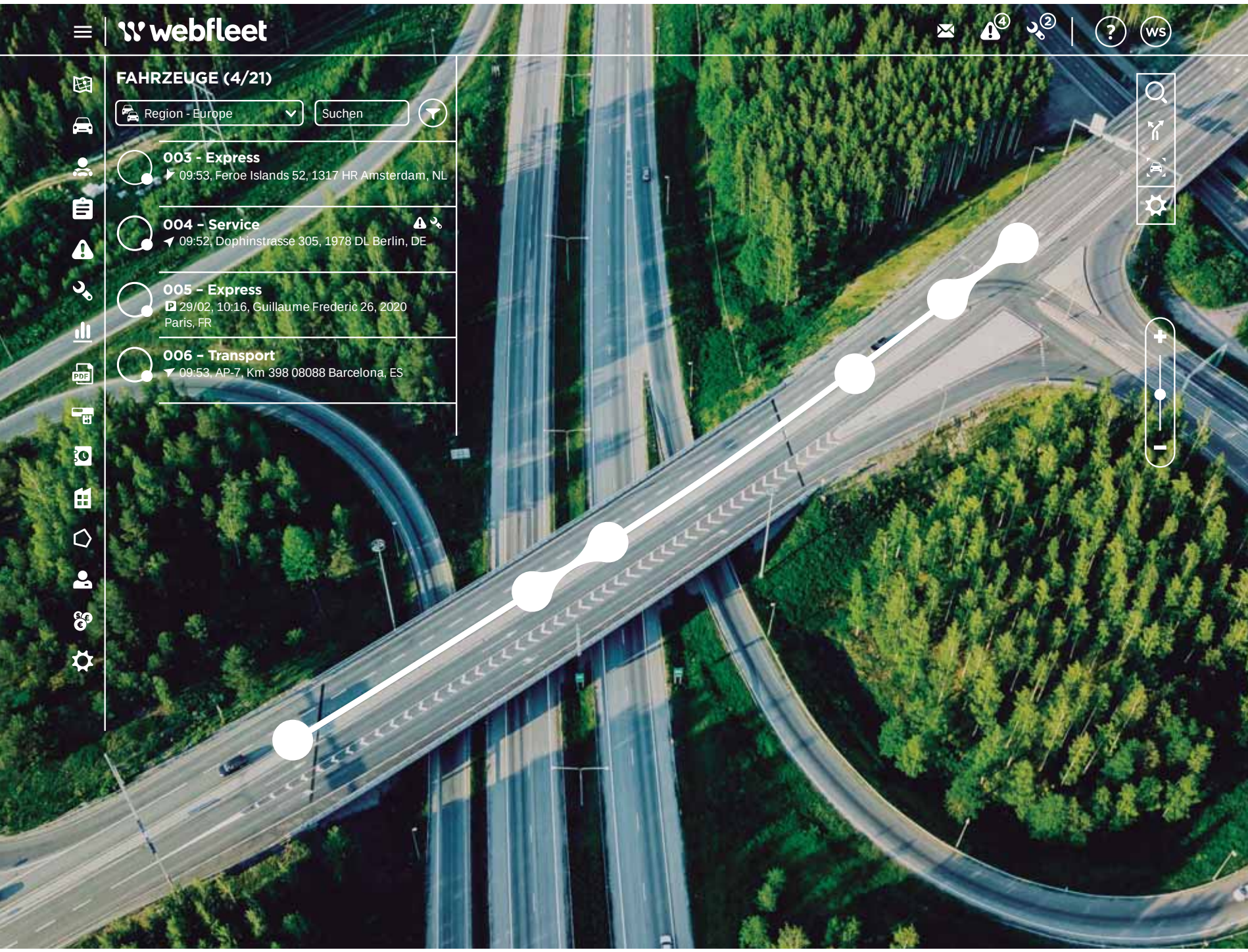
Bereits vor der Zusammenstellung des optimalen Fuhrparks – man denke nur an die Entscheidung, ob künftig alternative Antriebe eingesetzt werden – können hier Profis beratend zur Seite stehen, um frühzeitig Aussteuerungsrisiken zu minimieren. Bei der Vermarktung wiederum kann der Bestand gezielt beworben und den passenden europäischen Händlersegmenten, auch länderspezifisch, angeboten werden. Das sorgt für rasche, preiseffiziente Abflüsse mit voller Risikoübernahme. Auch das internationale Reklamationsmanagement, die Logistik und das Dokumentenhandling werden durch den Auktionsdienstleister gesteuert. In der Summe schafft das Freiräume für den Fuhrparkbetreiber, der so seine volle Konzentration auf das Betriebsmanagement des Fuhrparks und die eigentliche Unternehmenskompetenz richten kann.

Wer sich also frühzeitig dafür entscheidet, mehr Einfluss auf die effiziente Beschaffung und Vermarktung des eigenen Fuhrparks zu nehmen, ist mit einem Full-Service-Dienstleister aus dem Auktionsbereich optimal aufgestellt. Über eine entsprechende Neuausrichtung des Fuhrparkmanagements nachzudenken, kann sich mehr als lohnen.

webfleet solutions
a Bridgestone company

Von der Datenerfassung zur Steigerung Ihrer Unternehmensleistung

Von TomTom Telematics zu Webfleet Solutions



Seit unserer Gründung vor 20 Jahren haben wir uns zu einem weltweit führenden Telematikunternehmen entwickelt, das über 50.000 Unternehmen bei der Steuerung von Fahrzeugen und der Maximierung der Produktivität unterstützt. Nachdem wir kürzlich von Bridgestone übernommen wurden, ändern wir nun unseren Namen von TomTom Telematics zu Webfleet Solutions. Aber unser Ziel bleibt das gleiche: Flottenmanagement mit Innovationen voranbringen und die Zukunft im Bereich Mobilitätslösungen gestalten.

Let's drive business. Further.

webfleet.com

Elektrisiert Erlebnisse.

Erleben Sie den Audi Q5 TFSI e* bei Ihrem Audi Partner.
Informieren Sie sich jetzt über Businesspakete und Dienstleistungen für Großkunden.
audi.de/grosskunden

Audi Vorsprung durch Technik

*Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 2,4; Stromverbrauch in kWh/100 km: kombiniert 19,1; CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 53.