

Flotten management



**SPECIAL:
Green Fleet**

LEASING:
Sharing-Modelle

KOSTENVERGLEICH:
Oberklasse

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Seat/Cupra

AUSBLICK:
Fuhrparkbranche 2020



Nutzfahrzeuge



Der Transporter 6.1 Ikone, neuester Stand

Wer viel fährt, bekommt jetzt noch mehr Unterstützung: Der Transporter 6.1 überzeugt mit neuem, ergonomischem Fahrerarbeitsplatz und optimierter LED-Innenraumbeleuchtung. Sein neuer Flankenschutz* und viele weitere Fahrerassistenzsysteme helfen dabei, dass Sie optimal abliefern.

*Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Alle Fahrerassistenzsysteme im Rahmen der Grenzen des Systems. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

vwn.de/transporter6.1

RALPH WUTTKE
 Chefredakteur Flottenmanagement



Der Countdown läuft

In drei Monaten, am 18. und 19. März 2020, startet wieder „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf, die Leitmesse für Fuhrparkentscheider. Nirgendwo sonst in Deutschland kommen so viele Flottenanbieter, Dienstleister und Fuhrparkentscheider zusammen. Hier trifft man quasi jeden, der Rang und Namen hat in der Branche.

In Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Fuhrparkmanagement haben wir das Fachprogramm nochmals stärker ausgebaut, denn unsere Workshops mit qualifizierter Teilnahmebestätigung waren in diesem Jahr schnell ausgebucht. Das komplette Fachprogramm und alle Informationen zur Anmeldung finden Sie auf derbranchentreff.de.

Auch ein anderer Countdown läuft: Die Bundesregierung hat die Prämien für den Kauf von Elektrofahrzeugen nochmals verlängert bis 2025, der Zuschuss wurde sogar von 4.000 Euro auf 6.000 Euro erhöht – bei einem Listenpreis unter 40.000 Euro brutto. Auch die weiteren Förderungen wurden für Elektroautos und Plug-

in-Hybride um je 1.000 Euro aufgestockt. Dies alles natürlich nur im Rahmen des verfügbaren Förderbudgets.

Einerseits ein Countdown, andererseits darf erwartet werden, dass der Fördertopf nochmals aufgestockt wird oder es weitere Ideen gibt, wie die Regierung ihr Ziel von einer Million Elektrofahrzeuge (per 1.1.2019: 83.175 batterieelektrische, 66.997 förderfähige Plug-in-Hybride) auf Deutschlands Straßen erreichen kann. Die Halbierung der Ein-Prozent-Regelung für batterieelektrische Fahrzeuge und Plug-in-Hybride mit einer rein elektrischen Fahrleistung von mindestens 40 Kilometern war schon mal eine gute Idee, die zumindest in den Köpfen der Dienstwagenberechtigten eingeschlagen ist.

Und ab 2020 setzt die Regierung nochmal einen drauf: Liegt der Bruttolistenpreis des ab dem Jahr 2020 angeschafften Elektrofahrzeugs unter 40.000 Euro netto, reduziert sich der geldwerte Vorteil auf 0,25 Prozent.

Ich höre von vielen Fuhrparkleitern, die – auch wenn sie teils selbst gar nicht für die Einführung der Elektromobilität sind – von der Nachfrage der Dienstwagenberechtigten getrieben werden. Denn die halbe Versteuerung einzusparen ist ein gewichtiges Argument für die Mitarbeiter; die Vorteile sind dann jeden Monat auf der Abrechnung und dem Kontoauszug sichtbar.

An alternativen Antrieben oder Mobilitätsformen kommt inzwischen kaum ein Fuhrparkleiter mehr vorbei. Gerade darum sind qualifizierte Information und der inhaltliche Austausch mit den Kollegen so wichtig – wie am 18. und 19. März 2020 bei „Flotte! Der Branchentreff“. Und natürlich hier in unserem Green Fleet Special ab Seite 76.



Ralph Wuttke
 Chefredakteur

Seit 26 Jahren Fahrzeugnachsrüstung mit modernstem, technischem Equipment!

- ▼ Eigene Monteure
- ▼ Bundesweiter, professioneller Vor-Ort-Einbauservice, UUV-Konform!
- ▼ Für PKW, LKW, Einsatz-, Sonder-, Nutz- und Freizeitfahrzeuge aller Art!
- ▼ Rückfahrkamerasysteme, Abbiege Assistenten, Alarmanlagen, Telematik, 220 Volt, etc.
- ▼ Auch projektbezogene Produkte für Fuhrparks und Flotten!

Profitieren Sie von der Dienstleistung aus einer Hand!
 Was dürfen wir für Sie tun?
 M: vertrieb@wollnikom.de T: 02161/99842-0
 Mo. - Fr. 09:00 - 17:00 Uhr

www.wollnikom.de

FlottenSterne

Individuelle Mobilitätslösungen
für Geschäftskunden



Geschäftswagen. C-Klasse T-Modell und Limousine.

Die Mercedes-Benz C-Klasse vereint Fahrdynamik und Design mit innovativen Technologien: Die Assistenzsysteme von Mercedes-Benz Intelligent Drive, die Konnektivitätsdienste von connect business oder die neue ENERGIZING Komfortsteuerung sind genau auf Ihren Berufsalltag zugeschnitten und geben Ihnen ein deutliches Plus an Sicherheit, Komfort und Individualität. Entdecken Sie jetzt die Vorteile des FlottenSterne Programms unter www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Mercedes-Benz



PRAXIS

- 12 **Persönlich vor Ort**
Warum das BRK Bad Kissingen auf die Raiffeisen-IMPULS vertraut
- 16 **Von Mensch zu Mensch** – Die Betreuung der Unternehmensflotte von Coloplast in Sachen Schadenmanagement wird von der Innovation Group übernommen

LEASING

- 22 **Teilen statt besitzen hat Tradition**
Sharing-Modelle der Leasinggesellschaften

MANAGEMENT

- 24 **Den Schwung mitnehmen** – Interview mit Jens Scheele (Leiter Vertrieb) bei der SEAT Deutschland GmbH
- 28 **Der Dienstleister genießt Spezialisierungsvorteile**
Exklusiv-Interview mit Frank Feist von der ROLAND Assistance GmbH
- 30 **Die glorreichen Sieben**
Flottenmanagement war auf dem 7. SIGNAL Flottentag zu Gast
- 32 **Auf in ein neues Jahrzehnt**
Der Flottenmanagement-Jahresausblick 2020
- 44 **Auf zu neuen Ufern** – Das erste FleetDating! in Bedburg
- 46 **Zu Wasser und zu Land**
Mitsubishi lud zum Großkundenevent nach Bingen am Rhein
- 48 **Digitaler Vorreiter** – Flottenmanagement-Interview mit Christoph v. Tschirschnitz, Geschäftsführer Sixt Mobility Consulting
- 50 **Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.**
Verbandsnachrichten
- 52 **Fuhrparkanalyse** – Der erste Schritt zur Veränderung und Kostensenkung (Gastbeitrag Bundesverband Fuhrparkmanagement)
- 54 **Intensiver Erfahrungsaustausch**
Das 23. Verbandsmeeting des Bundesverbands Fuhrparkmanagement in Bad Nauheim war gut besucht
- 56 **Big Data** – Der Dienstwagen als Datensammler
- 58 **Auf die schwedische Art**
Das Volvo Business Forum in Grevenbroich
- 60 **Hätten Sie's gewusst?** – Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht
- 62 **Alles im grünen Bereich?**
Gastbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 64 **Der Wandel kommt ...** – Fuhrparkmanager auf dem Weg zum Mobilitäts- und Datenmanager?

MOBILITÄTSMANAGEMENT

- 66 **Nachrichten**
- 66 **Unbedingt vorher beantragen** – Wissenswertes zur A1-Bescheinigung auf Dienstreisen

START-UP

- 68 **Mobilität in der Tasche**
Start-up-Konzepte zum Thema Mobilitätsbudget
- 69 **Nachrichten**

INNOVATION & TECHNIK

- 70 **Nachrichten**
- 72 **In James-Bond-Manier**
Schwebende Wassertaxis sollen den Verkehr in Paris entlasten
- 73 **Fahrtelegramm Nissan Leaf e+**

WISSEN

- 74 **Höchst variabel**
Alles zum technischen Aufbau von Elektrofahrzeugen

44

Beim FleetDating! fand Networking in Rekordzeit statt



12

Die Transporter für den Patiententransport des BRK Bad Kissingen kommen von der Raiffeisen-IMPULS



16

Beim Schadenmanagement arbeiten Coloplast und Innovation Group zusammen



24

Was gibt es Neues bei SEAT? Jens Scheele gibt Auskunft



30

Der siebte Flottentag im Ländle war wieder einmal ein voller Erfolg. Wir berichten davon.



48

Digital in die Zukunft – Christoph v. Tschirschnitz im Gespräch



SPECIAL: GREEN FLEET

- 76 **Der Greta-Effekt** – Einleitung
- 78 **Stromtanke** – Die Tankkarte von heute kann mehr als nur Diesel und Benzin
- 82 **Grün in die Zukunft?** – Die Ergebnisse der Flottenmanagement-Onlineumfrage zum Thema Green Fleet
- 84 **Wachstum im dreistelligen Bereich**
Staatliche Förderprogramme für alternative Antriebe
- 86 **Strom an jeder Ecke**
Eine Übersicht zu aktuellen Ladesystemen für Stromer
- 87 **Immer mehr ...** – Welche E-Fahrzeuge kommen 2020?
- 90 **Gar nicht so schwer ...** – Green Car-Policy und nachhaltige Dienstreisen
- 92 **Vermeiden, reduzieren, kompensieren**
CO₂-Kompensation: der Ablasshandel fürs Klima?
- 94 **Rechtliche Besonderheiten bei Elektrofahrzeugen**
Was müssen Fuhrparkleiter beachten?
- 96 **Alternative für die Alternative** – Synthetische und regenerative Kraftstoffe könnten bald eine wichtige Rolle übernehmen
- 98 **Pro und Contra** – Status quo zum Thema Wasserstoff
- 100 **(K)ein Platzproblem** – Lastenfahräder könnten den Verkehr in der Stadt entlasten
- 102 **Eine für alles?** – Verrechnungssysteme für das Laden von E-Fahrzeugen

RÄDER & REIFEN

- 103 **Nachrichten**
- 104 **Im Grenzbereich** – Flottenmanagement war exklusiv auf dem Continental Fuhrpark Convent vor Ort

TRANSPORTER

- 106 **Im Dienst der Sicherheit**
Was es bei den UVV im Transportersegment zu beachten gilt
- 107 **Nachrichten / Fahrtelegramm Ford Transit Custom PHEV**

KOSTENVERGLEICH

- 108 **Power satt und trotzdem sparen** – Kostenvergleich der Oberklasse

MARKTÜBERSICHT

- 112 **Ziele sind gesteckt**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Jaguar/Land Rover

FAHRTELEGRAMME

- 117 **Audi Q3 Sportback 40 TDI quattro / Peugeot 208 BlueHDI 100**
- 118 **Porsche Taycan Turbo S / Mazda3 Skyactiv-D 1.8**
- 119 **Mercedes-Benz GLE 350 de / Škoda Kamiq 1.6 TDI**
- 120 **Opel Astra 1.5 Diesel / Kia XCeed 1.6 CRDI**
- 121 **Renault Talisman Grandtour TCe 225 / Volvo XC60 D4**

FAHRBERICHTE

- 122 **Ganz schön geladen** – Mitsubishi Outlander PHEV
- 123 **Europäisch und gut** – Toyota RAV4 2.5 4x4 Hybrid

TESTS

- 124 **Blaue Eminenz** – Volkswagen Passat Variant 2.0 TSI 4Motion
- 126 **Alles, nur nicht alltäglich** – Lexus UX 250h E-Four

RUBRIKEN

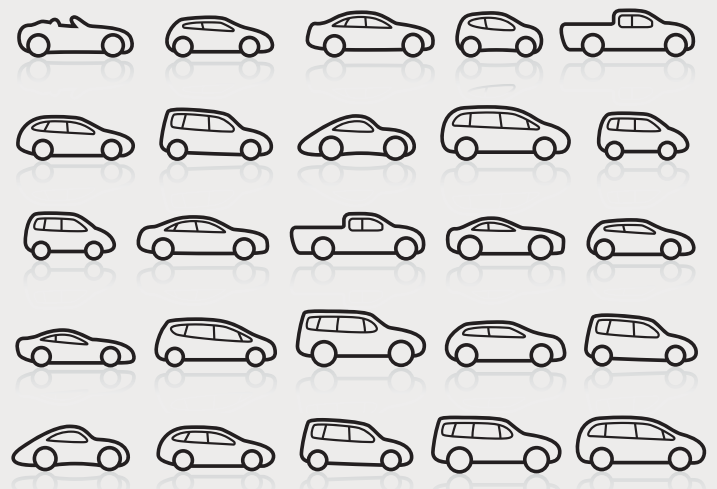
- 3 **Editorial**
- 8 **Nachrichten**
- 20 **Nachrichten Leasing / Management**
- 128 **Kolumne**
- 130 **Gastkommentar / Impressum**

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

Personalien



Florian F. Stumm hat zum 1. Juli seine neue Position als Sales Director bei der Copart Deutschland GmbH angetreten, zudem ist er Mitglied der Geschäftsleitung. Ziel sei es, die Marke Copart im deutschen Markt zu etablieren und zum Marktführer für die Unfallwagen- und Gebrauchtwagen-Vermarktung zu machen. Stumm hatte in den letzten 15 Jahren bereits diverse Führungspositionen im Bereich Mobilität, Remarketing und Schadenmanagement inne. Zuletzt war er im Management von Audatex AUTOonline.



Kai Siersleben blickt auf 20 Jahre nationale und internationale Managementenerfahrung bei AUTOonline und ControlExpert zurück. Zum 1. Oktober wurde er vom Fahrzeugvermarkter Copart zum neuen Geschäftsführer für Deutschland berufen. In Personalunion ist er Geschäftsführer der Restwertbörse WreckOnlineMarket GmbH (WOM), eine der größten Online-Auktionsplattformen für Unfallfahrzeuge in Europa.



Lukas Kubitz ist ab sofort neuer Key-Account-Manager bei der GKK Gutachten GmbH. Dort ist er künftig unter anderem für Neukundenimplementierung, -akquise und Bestandskundenpflege zuständig. Der 36-Jährige war zuletzt selbstständiger Vertriebs- und Personalberater.



Nach Zwischenstationen bei SIGNAL Design und der DEKRA-Tochter GKK ist **Thomas von Blumenthal** zurück bei AUTOonline. Als Key-Account-Manager Flottenvermarktung möchte von Blumenthal vor allem neue Akzente im Bereich der Vermarktung von Fuhrparkfahrzeugen setzen und diesen sukzessive ausbauen.



Christine Meyer ist seit August 2018 Geschäftsführerin bei der Europa Service Dienstleistungsgesellschaft mbH und zuständig für den Vertrieb. Seit Juli 2019 ist sie zusätzlich Director Operations und Prokuristin bei Starcar. Zuvor war Meyer unter anderem als Geschäftsführerin der Caro Autovermietung für Vertrieb & Stationsnetz zuständig.



Xavier Peugeot wurde zum 1. Oktober 2019 zum Senior Vice President des Geschäftsbereichs Light Commercial Vehicles der Groupe PSA ernannt. Er berichtet an Yann Vincent, Executive Vice President Manufacturing & Supply Chain. Zuvor war Peugeot als Senior Vice President Product & Strategy bei Citroën tätig.



Apollo Vredestein hat **Tobias Morbitzer** zum Country Manager für Deutschland ernannt. Morbitzer war zuletzt am Hauptsitz des Unternehmens in Amsterdam als Pricing Manager Europe tätig und wird seine neue Tätigkeit nun am deutschen Standort von Apollo Vredestein in Vallendar bei Koblenz ausüben.

FÜR SAUBERERE STADTLUFT

Ford weitet seine praxisnahen Feldversuche mit Plug-in-Hybrid-Modellen (PHEV) auf Köln aus. Das Pilotprojekt soll die Stärken und Vorteile elektrifizierter Transporter und Großraum-Vans für die Umwelt, den Stadtverkehr sowie die Betreiber gewerblicher Fuhrparks aufzeigen und analysieren. Ford realisiert ähnliche Tests bereits in der britischen Hauptstadt London sowie im spanischen Valencia. In der Rheinmetropole gehen neun Lieferwagen des Typs Ford Transit Custom Plug-in-Hybrid sowie ein Personentransporter des Typs Tourneo Custom Plug-in-Hybrid zu fünf kommunalen Flotten, beispielsweise dem Stromanbieter RheinEnergie oder dem Flughafen Köln/Bonn. Sie werden ein Jahr lang in unterschiedlichen realen Alltagsszenarien zum Einsatz kommen. Das Projekt dient darüber hinaus der Erprobung innovativer Geofencing- und Blockchain-Technologien. Sie sollen helfen, die tatsächlich emissionsfrei zurückgelegten Strecken und Distanzen genau zu erfassen und zu erhöhen.

AUFGERÜSTET



Die Ceed-Familie ist mit dem jüngst gestarteten Crossover Kia Xceed auf vier Geschwister angewachsen. Und weiter ausgebaut wird zum Modelljahr 2020 auch das Ausstattungsangebot der bisherigen drei Varianten: Der Ceed, der Kombi Ceed Sportswagon und der Shooting Brake ProCeed können ab sofort mit einem 10,25-Zoll-Navigationssystem samt den neuen Onlinediensten UVO Connect, einem voll-digitalen Cockpit sowie neuen Einstiegsmotoren bestellt werden. Das neue 10,25-Zoll-Navigationssystem (ausstattungsabhängig) ersetzt die bisherige 8-Zoll-Navigation und

bietet Bluetooth-Mehrfachverbindungen, eine Split-Screen-Funktion zur Unterteilung des Bildschirms und das Telematiksystem UVO Connect, das den Service Kia Live und die Kia UVO App umfasst. Mit Kia Live kann sich der Fahrer zum Beispiel Echtzeitinformationen zur Verkehrslage oder zu nahegelegenen Parkmöglichkeiten inklusive Angaben zu Preisen und verfügbaren Plätzen anzeigen lassen. Diese Daten bezieht das Navigationssystem über eine eigene SIM-Karte. Die UVO App für Android- und Apple-Smartphones (Datentarif erforderlich) bietet unter anderem die Möglichkeit, Fahrzeuginformationen abzurufen, die Klimaautomatik fernzubedienen oder das Fahrzeug zu orten. UVO Connect steht ab der Erstzulassung sieben Jahre lang kostenfrei zur Verfügung. Eine weitere Infotainment-Neuerung: Ein Audiosystem mit 8-Zoll-Touchscreen (ausstattungsabhängig) löst das bisherige 7-Zoll-Radio ab. Alle Ausführungen mit Kartennavigation oder 8-Zoll-Audiosystem verfügen serienmäßig über eine Smartphone-Schnittstelle (Android Auto™, Apple CarPlay™).

NACHHALTIG

Als Premiumhersteller ist es Anspruch von Mercedes-Benz, Produkte zu entwickeln, die in ihrem Marktsegment besonders umweltverträglich sind. Im Zuge der Vision „Ambition 2039“ verfolgt der Autobauer für seine Pkw das Ziel, in 20 Jahren eine CO₂-neutrale Neuwagen-Flotte anzubieten. Mit dem Mercedes-Benz EQC 400 4MATIC bringt das Unternehmen in diesem Jahr das erste Mercedes-Benz-Fahrzeug der Produkt- und Technologiemarke EQ auf den Markt. Gerade hat dieses Modell erfolgreich den 360-Grad-Umweltcheck abgeschlossen. Das Ergebnis wurde vom TÜV SÜD umfassend geprüft. Der Umweltcheck basiert auf einer Ökobilanz, bei der die Umweltwirkungen des Pkw über den gesamten Lebenszyklus, von der Rohstoffgewinnung über die Produktion und Nutzung bis hin zur Verwertung, untersucht werden. Dabei kommen dem EQC 400 4MATIC dauerhaft lokal emissionsfreies Fahren und die hohe Effizienz des elektrischen Antriebsstrangs zugute. Es zeigt sich jedoch auch: Ausschlaggebend insbesondere für die CO₂-Bilanz ist der Strom-Mix für den Fahrbetrieb.

ELEKTRISIERT



Mit dem Service „Charge & Fly“ am Flughafen München startet Audi eine kostenlose Aktion für alle voll- und teilelektrisch angetriebenen Fahrzeuge: Bis zum 20. Dezember haben Besitzer eines Elektroautos oder Plug-in-Hybrids unabhängig von der Fahrzeugmarke, die Möglichkeit, ihr Auto kostenlos am Flughafen zu parken und mit grünem Strom vollzutanken. Über die Seite www.charge-fly.audi bucht man den gewünschten Zeitraum.

Als Anlaufstelle dient der e-tron Meteorit (Adresse: Wartungsallee 4, 85356 München-Flughafen). Die Weiterfahrt zu dem gewünschten Terminal erfolgt mit einem Audi e-tron Shuttle. Nach seiner Rückkehr hat der Kunde auf Wunsch die Gelegenheit zu einer exklusiven Probefahrt zusammen mit einem Audi-Experten. Diese kann auch individuell zu einem späteren Zeitpunkt bei einem Händler eingelöst werden. Die Aktion „Charge & Fly“ und der als öffentliche E-Ladestation konzipierte e-tron Meteorit stellen einen weiteren Baustein in dem ganzheitlichen Ökosystem dar, das Audi am Flughafen München betreibt. So wurde bereits im letzten Jahr einer der größten Ladeparks weltweit mit 70 AC Charging Points (22 kW) und sechs DC Charging Points (150 kW) in Betrieb genommen.

11:04 100%
Eingang (1)

C. Frank
An: Stefan Lohberg

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

Hallo Herr Lohberg,
warum können wir unsere Fahrzeuge in
Closed-End Leasingverträgen nicht jederzeit
ohne Vertragsstrafe zurückgeben?
Und weshalb erzielen wir keinerlei
Remarketing-Erlöse?
Wenn individuelle Vertragsgestaltung so aussieht,
widerspricht sie unserem Bedarf nach besten
TCO, voller Flexibilität und Transparenz.
Gibt es denn auf dem Markt keine Alternativen?

C. Frank
CFO

Die Informationen in dieser Nachricht sind streng vertraulich und nur für den Adressaten dieser E-Mail bestimmt. Wenn Sie nicht der rechtmäßige Empfänger sind, ist jede Veröffentlichung, Kopie oder Weiterleitung dieser Nachricht sowie jegliches Handeln aufgrund der hereinbehaltenen Informationen oder im Bezug auf diese, strengstens untersagt und verstößt ggf. gegen geltendes Recht. Bitte benachrichtigen Sie den Versender umgehend, wenn Sie diese Nachricht fälschlicherweise bekommen haben. Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Mehr erwarten, alles bekommen.
Mit ARI FlexLease.

Jetzt neu in Deutschland: das Open-End Leasingmodell von ARI –
einem der weltweit führenden Flottenmanagement-Dienstleister.
Transparent, flexibel, wirtschaftlich. Mehr dazu in unserem Whitepaper.



www.OpenLeaseOpenMind.de

Personalien



Die Geschäftsführung der Kroschke Gruppe hat sich neu aufgestellt. Seit dem 1. Oktober 2019 verantwortet **Oliver Schlüter** gemeinsam mit Philipp und Felix Kroschke die Geschäftsführung der DAD Deutscher Auto Dienst GmbH und der Christoph Kroschke GmbH. Der 44-Jährige, zuvor Vice President Platform Solutions bei der Adform Germany GmbH, verantwortet ab sofort die Bereiche Operations, Business Solutions und IT. In dieser Funktion soll er federführend die digitale Transformation der Unternehmensgruppe vorantreiben.



Pascal Martens hat zum 1. November die Leitung des Geschäfts mit leichten Nutzfahrzeugen bei Opel und der britischen Schwestermarke Vauxhall übernommen. Der Manager mit langjähriger internationaler Erfahrung im Automobilgeschäft war zuletzt Direktor Sales, Customer Care & Aftersales Europa bei Opel/Vauxhall. Er tritt die Nachfolge von Tobias Stöver an, der zum Direktor Marketing Peugeot Deutschland ernannt wurde.



Armin Ossowski ist neuer Teil der Geschäftsleitung der BCA Auto-auktionen GmbH. In seiner neuen Position als „Director Operations“ ist er ganzheitlich für den operativen Bereich zuständig. In den letzten 15 Jahren ist Ossowski bei BCA von der Standortleitung bis hin zum Head of Branch Operations in verschiedenen Positionen tätig gewesen.



Seit Oktober ergänzt **Axel Bischofink** als Leiter operatives Geschäft der Division Mobility die Geschäftsführung der TÜV SÜD Auto Service GmbH um Patrick Fruth und Jürgen Immer. Bischofink übernahm 2015 die Geschäftsführung der TÜV SÜD Auto Plus GmbH. Vorher verantwortete er dort den Gesamtbereich Consulting.



Der innogy-Aufsichtsrat hat E.ON-CEO **Johannes Teysen** zum neuen Vorsitzenden gewählt und E.ON-Vorstand **Leonhard Birnbaum** zum neuen Vorstandsvorsitzenden berufen. Der innogy-Vorstand wird künftig aus drei Mitgliedern bestehen – neben Birnbaum komplettieren ihn der bisherige Finanzvorstand Bernhard Günther,



der zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben das Personalressort übernimmt, und Christoph Radke, bisher Abteilungsleiter im Rechtsbereich sowie Geschäftsführer diverser Konzerngesellschaften von E.ON.

Kurznachricht

Neuer Standort

Die Copart Deutschland GmbH hat zum 1. November einen neuen Standort in Düsseldorf (Am Seestern 24 in D-40547) bezogen. Dadurch sollen die Vorteile der dortigen Infrastruktur und des Umlandes besser genutzt und die Wachstumsstrategie vorangetrieben werden.

VERSICHERUNGSANGEBOTE FÜR E-MOBILITÄT

Mit dem ersten vollelektrischen Porsche Sportwagen, dem Taycan, beginnt auch für die Porsche Financial Services eine neue Zeitrechnung: Neben etablierten Kfz-Versicherungen bietet sie ab sofort auch Leistungen im Kontext der E-Mobilität. Die „Taycan-Policy“ ergänzt die Kfz-Versicherung „Porsche CarPolicy“ um beispielsweise eine spezielle Absicherung für Batterie und Ladestation sowie einen Mobilitätsschutz. Im Zuge der Einführung des Taycan wurde auch das digitale Versicherungsangebot „Porsche Shield“, mit dem zusätzliche Versicherungsleistungen zu einer bestehenden Kfz-Versicherung hinzugebucht werden können, erweitert. „Um unseren Kunden beim Wechsel auf eines unserer Porsche E-Performance Modelle völlige Sorgenfreiheit zu bieten, sind mit ‚E-Cover‘, unabhängig von der bereits bestehenden Kfz-Versicherung, E-Mobilitäts-spezifische Komponenten abgesichert“, sagt Holger Peters, Sprecher der Geschäftsführung der Porsche Financial Services. „Ein Highlight ist die Neupreis-Absicherung der Batterie im Schadenfall. Ein umfangreicher Cyberschutz ist ein weiterer innovativer Baustein des Produkts.“ „E-Cover“ ist auch für die Plug-in-Hybrid-Modelle der Baureihen Cayenne und Panamera verfügbar.

NUMMER ACHT

Ende Oktober feierte der achte VW Golf seine Weltpremiere: digitalisiert, vernetzt und intuitiv bedienbar, verspricht Volkswagen. Mit gleich fünf Hybridversionen soll er die Kompaktklasse elektrisieren. Sein digitales Interieur ermögliche eine neue Dimension der intuitiven Bedienung, so der Wolfsburger Autobauer. Assistierte Fahren ist mit dem neuen Golf bis zu 210 km/h möglich. Als erster Volkswagen nutzt er via Car2X die Schwarmin-telligenz des Verkehrs und warnt vorausschauend vor Gefahren. „Seit sieben Generationen hat der Golf mehr als 35 Millionen Kunden überzeugt. Von einem neuen Golf wird in der gesamten Automobi-lindustrie erwartet, dass er den Maßstab setzt“, erklärte Dr. Herbert Diess, Vorstandsvorsitzen-der der Volkswagen AG, im Rahmen der Vorstellung. Ralf Brandstätter, COO der Marke Volkswagen Pkw, ergänzt: „Dieses Auto ist komplett neu, aber natürlich bleibt ein Golf ein Golf, weil seine Grundidee zeitlos ist. Dieses Auto hat unsere Marke über Jahrzehnte geprägt. Mit dem Golf haben wir immer schon neue Technologien und Innovationen demokratisiert.“



GUT GERÜSTET

Ab 1. Januar 2020 gelten für Kfz-Werkstätten, in denen eine Hauptuntersuchung durchge-führt wird, geänderte Anforderungen an die Bremsenprüfstände. A.T.U hat sich frühzeitig auf die neuen Vorschriften eingestellt und kann schon seit Oktober die vollständige Umsetzung der neuen Richtlinien vermelden. Diese umfassen unter anderem Neuerungen an der Prüfge-schwindigkeit, der Datenschnittstelle und dem Reibungskoeffizienten. Tobias Hillwig, Leiter Technisches Management, berichtet: „Wir haben uns zur neuen Richtlinie bereits Anfang 2018 mit unserem Dienstleister abgestimmt und eine gemeinsame Vorgehensweise bespro-chen. Das zahlt sich jetzt aus. Wir sind nun bestens für das kommende Jahr gerüstet und können auch in Zukunft unseren Kunden einen guten Service bieten.“ Neben den verschärf-ten Anforderungen an die Bremsenprüfstände waren zuvor bereits neue HU-Vorschriften zur Kalibrierung der Scheinwerfereinstellplätze und Abgastester in Kraft getreten. Auch darauf hatte sich A.T.U gemäß eigenen Angaben rechtzeitig eingestellt.

ZWEITE MODELLGENERATION

Der nächste Toyota Mirai wirft seine Schatten voraus: Auf der diesjährigen Tokyo Motor Show gab der japanische Automobilhersteller mit dem Mirai Concept einen konkreten Ausblick auf die zweite Modellgeneration der Brennstoffzellen-Limousine – und verspricht neben mehr Reichweite auch mehr Fahrspaß, größere Fahrzeugabmessungen und ein sportlich-elegantes Design. Mit der Neu-auflage des Mirai, dessen Marktstart in Japan, Nordamerika und Europa für das Jahr 2020 vorge-sehen ist, strebt Toyota eine bis zu 30 Prozent höhere Reichweite an. Auch das Ansprechverhalten des Brennstoffzellensystems soll noch gleichmäßiger und direkter werden. Die von Anfang an für mehrere Antriebsarten aufgelegte Toyota New Global Architecture (TNGA) verbessere die Karosse-riesteifigkeit und senke den Schwerpunkt, was sich in Verbindung mit dem Hinterradantrieb in einem agilen und direkten Handling niederschlägt, so der Autobauer. „Wir wollten ein Auto mit emotionalem Design und reaktionsschneller Fahrdynamik bauen, das Kunden die ganze Zeit fahren wollen und ihnen ein Lächeln ins Gesicht zaubern kann“, erklärt der neue Toyota Mirai Chefingenieur Yoshikazu Tanaka. „Die Kunden sollen sagen können, dass sie sich für den Mirai entschieden haben, weil sie dieses Auto haben wollten, und nicht nur, weil es ein Brennstoffzellenfahrzeug ist.“



NEU AUSGERICHTET



Die Struktur der zukünftigen Geschäftsleitung von Volvo Car Germany zeigt ab dem 1. Januar 2020 ein in mehreren Bereichen deutlich verändertes Bild: Ralph Kranz (47), der bisher den klassischen Vertrieb leitete, entwickelt fortan den neuen

Geschäftsbereich Customer Retention and Used Cars, der den Kundendienst und das Gebrauchtwagengeschäft unter einem Dach zusammenführt. Thomas Bauch (56), Geschäftsführer von Volvo Car Germany, übernimmt zudem den neuen Bereich Sales and Future Business Models, der aus dem Vertrieb hervorgeht. Neue Mitglieder im erweiterten deutschen Führungsgremium werden Torben Meyer (41) und Axel Zurhausen (50, Bild).

800 LADEPUNKTE

Die Energiebranche hat in den vergangenen Jahren den Ausbau der öffentlichen, aber auch der privaten Ladeinfrastruktur erheblich vorgebracht. Über 20.600 öffentliche Ladepunkte existieren bereits, viele weitere werden gerade errichtet oder geplant. Die Zahlen belegen auch, dass der Ausbau bis heute immer mehr an Fahrt aufgenommen hat. Innerhalb eines Jahres ist es gelungen, die Anzahl um über 50 Prozent zu steigern. Die EWE AG und ihre Mobilitätsgesellschaft WAYDO haben dazu einen großen Teil beigetragen. „Wir haben bislang mehr als 800 öffentliche Ladepunkte errichtet und betreiben damit das dichteste Ladenetz im Nordwesten“, sagt Heiko Hambrock, Geschäftsführer von WAYDO. Rund 1.000 Ladepunkte seien bis Ende 2020 geplant. „Dieser Ausbau war und ist kein Selbstläufer. Trotz schwieriger ökonomischer und administrativer Herausforderungen sind wir in Vorleistung gegangen, um die Elektromobilität zu ermöglichen“, so Hambrock weiter. EWE versteht die Elektromobilität als einen wichtigen Bestandteil der neuen Mobilitäts- und Energiewelt.

NETZABDECKUNG

Viele Flottenbetreiber haben heute mit der Komplexität des europäischen Mautmarktes zu kämpfen. Mit bis zu 125 separaten Mautanbietern sowie 25 verschiedenen Gebühren- und Zahlungsmechanismen ist es durchaus schwierig, den Überblick zu behalten. „Europas Mautsystem ist viel zu komplex“, erklärt Eva Tzoneva, Global Road Services Development Managerin bei Shell. „Und während die EU kürzlich eine überarbeitete Richtlinie zum EETS (European Electronic Toll Service) verabschiedet hat, wird die Umsetzung durch alle Mitgliedstaaten noch zwei Jahre dauern. Obwohl dies eine positive Entwicklung ist, wird der Umgang mit mehreren Mautsystemen und -gebühren beibehalten. Wir bei Shell möchten den Fuhrparkmanagern die Arbeit im Mautmanagement erleichtern. Aus diesem Grund bieten wir einen maßgeschneiderten Service zur Optimierung der Mauthardware und der -systeme.“ Rainer Klöpfer, Geschäftsführer euroShell Deutschland, ergänzt: „Durch die Zusammenarbeit mit mehreren EETS-Anbietern schaffen wir unseren Kunden die größtmögliche Länderabdeckung im europäischen Markt. Sie können aus verschiedenen Mautboxen wählen, denn eine einzige Mautbox für ganz Europa existiert aktuell nicht.“

CORSA F

Der Corsa Generation Nummer sechs fährt mit klassischen Verbrennungsmotoren vor – die effizienter, moderner und dynamischer denn je sein sollen. Für den neuen 4,06 Meter langen Fünftürer stehen Benzin- und Dieselaggregate in Leistungsstufen von 55 kW/75 PS bis 96 kW/130 PS zur Verfügung. Das Einstiegsmodell startet bei 11.756,30 Euro (netto). Hier sind bereits serienmäßig zahlreiche Assistenzsysteme wie Frontkollisionwarner mit automatischer Gefahrenbremsung und Fußgängererkennung, intelligenter Geschwindigkeitsregler und -begrenzer, Spurhalteassistent und Verkehrsschilderkennung an Bord. Darüber hinaus ist der Corsa jetzt in neuen Ausstattungslinien erhältlich: als Elegance mit reichlich Komfortfeatures an Bord sowie als besonders sportliche GS Line. Und schon bald komplettiert die E-Variante des Kleinwagen-Bestsellers das Corsa-Portfolio.

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

Persönlich vor Ort

Das BRK (Bayerisches Rotes Kreuz) setzt sich für das Leben und das Wohlergehen der Menschen in Bayern ein und übernimmt im Zuge dessen zahlreiche Aufgaben vom Rettungsdienst bis hin zu Alltagshilfen. Eine dieser Aufgaben ist es, Mobilität für alte, kranke und pflegebedürftige Menschen zu ermöglichen. Dazu hat der Kreisverband Bad Kissingen eine eigene Flotte, die von der Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG mobil gehalten wird.



Manuel Vorndran (li.) und Jochen Seitz (re.) vor einem Personentransporter und einem Einsatzfahrzeug des BRK-Kreisverbands Bad Kissingen

Komplexe Strukturen

Das BRK unterhält in den 73 Kreisverbänden für jeden Einsatzzweck unterschiedliche Fahrzeuge, dies reicht vom Boot über Segways bis hin zu E-Bikes mit Blaulicht. Im Kreisverband Bad Kissingen sind acht Rettungsfahrzeuge, sechs Krankentransportfahrzeuge, vier Notarztwagen, ein Einsatzfahrzeug im ehrenamtlichen Bereich und 13 Patiententransporter im Einsatz. „Somit dürften wir uns vom Fuhrparkcharakter in der Komplexität durchaus von der üblichen Flotte unterscheiden“, stellt Manuel Vorndran, Assistenz der Kreisgeschäftsführung des BRK, bei der Beschreibung seines Fuhrparks fest. Doch nicht nur die Fülle an unterschiedlichen Fahrzeugen macht den Fuhrpark einzigartig, auch die Beschaffungsstrukturen

und Zuständigkeiten sind vielfältig. So sind die Fahrzeuge teilweise gekauft und teilweise geleast. Die Rettungsfahrzeuge beispielsweise werden durch die Kostenträger – also die Krankenkassen in Bayern – finanziert. In der BRK-Landesgeschäftsstelle in München gibt es eine eigene Abteilung, die sich mit den Sonderauf- und -umbauten der Rettungsfahrzeuge beschäftigt. Diese Abteilung organisiert die Beschaffung für Sonderfahrzeuge und verteilt sie auf die Kreisverbände in Bayern. Am Ende einer fest definierten Laufzeit nach Jahren und Kilometern übernimmt die BRK-Landesgeschäftsstelle auch die Verwertung durch einen externen Gutachter der Fahrzeuge. Der einzelne Verband hat demnach kaum Einfluss auf diesen Teil der Flotte.

BRK-KREISVERBAND BAD KISSINGEN

Der BRK-Kreisverband Bad Kissingen ist einer von 73 Kreisverbänden des BRK. Wie alle Verbände des BRK steht auch der Kreisverband Bad Kissingen im Dienst der Menschlichkeit. Neben dem Rettungsdienst und dem Bevölkerungsschutz bietet der BRK-Kreisverband Bad Kissingen auch Alltagshilfen wie Tagespflege, Fahrdienste oder Essen auf Rädern an.

Mehr Spielraum

Anders sieht dies bei den Fahrzeugen für den Patiententransport und für Einsatzwagen im ehrenamtlichen Sektor aus. Hier bietet sich deutlich mehr Spielraum für eigenständige Entscheidungen bei der Beschaffung. Daher arbeitet Manuel Vorndran eng mit der Raiffeisen-IMPULS-Leasing zusammen. Die angesprochenen Fahrzeuge werden über den Dienstleister geleast, es handelt sich dabei zurzeit ausschließlich um Ford-Modelle. Dies habe aber vor allem mit den guten Leasingkonditionen zu tun und weniger mit einer Markenverbundenheit, wie Manuel Vorndran betont. Bei den 13 Patiententransportern ist zudem der Aus- und Umbau in der Leasingrate enthalten. „Da wir für jedes Fahrzeug sehr individuelle Konfigurationen vornehmen, ist die Leasingrate auch immer unterschiedlich“, erklärt Vorndran. Es sei in diesem Bereich wichtig, auf die Bedürfnisse der Patienten eingehen zu können und moderne und top-ausgestattete Fahrzeuge im Einsatz zu haben. Im Falle des ehrenamtlichen Einsatzfahrzeugs kommt noch ein weiterer Grund für das Leasing der Fahrzeuge hinzu: „Das Einsatzfahrzeug ist spendenfinanziert und auf vier Jahre geleast und kann so immer auf dem neuesten Stand der Technik gehalten werden, was bei einem Kauffahrzeug schwieriger wäre“, führt Manuel Vorndran aus. Man habe gegenüber den Spendern natürlich eine gewisse Verantwortung in diesem Punkt und müsse ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen.

Gute Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit zwischen dem BRK-Kreisverband Bad Kissingen und der Raiffeisen-IMPULS-Leasing bestehe nun schon seit einigen Jahren, wie die Beteiligten schildern. Der Kontakt kam über die BRK-Geschäftsstelle zustande, die die Raiffeisen-IMPULS zu diesem Zeitpunkt bei Ford-Modellen empfehlen konnte. „Ich betreue nun bereits seit zehn Jahren die Fahrzeuge in unserem Kreisverband und habe die Fahrzeuge seitdem immer über die Raiffeisen-IMPULS geleast, weil ich die Zusammenarbeit auf menschlicher Ebene sehr positiv bewerten kann. Hinzu kommt natürlich auch eine günstige Leasingrate“, versichert der Assistent der Kreisgeschäftsführung Bad Kissingen. Für den Unterfranken sind Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit, Preis, einfache Handhabung bei der Bestellung und Rückgabe entscheidend. „Zu manchen Zeiten brauchen wir sehr schnell ein neues Fahrzeug, weil das Patientenaufkommen plötzlich gestiegen ist. Um beim Patiententransport wettbewerbsfähig zu bleiben, ist Geschwindigkeit ein wichtiges Merkmal“, führt dieser weiter aus.

Immer da

Derzeit nimmt der BRK-Kreisverband Bad Kissingen neben dem Leasingangebot auch das Unfallschadenmanagement der Full-Service-Leasinggesellschaft in Anspruch. Ein Leasingbaustein, der dem BRK-Mitarbeiter bereits einige Male schnell und unkompliziert geholfen

Jochen Seitz:
„Ein Rettungsdienst
oder eine Patienten-
transportflotte muss
immer und zu
jeder Zeit mobil
bleiben. Dies
können wir
mit unseren
Strukturen
leisten“



habe: „Wir hatten beispielsweise im letzten Jahr einen heftigen Auffahrunfall. Zum Glück ist keinem der Insassen etwas passiert. Damit die damals anstehenden Schulbus-Touren sichergestellt werden konnten, stellte die Raiffeisen-IMPULS in weniger als 24 Stunden ein Ersatzfahrzeug aus der eigenen Flotte zur Verfügung.“

An diesem Beispiel zeige sich die gute Zusammenarbeit beider Unternehmen sehr deutlich, wie die Beteiligten versichern. Die Raiffeisen-IMPULS habe sich in den letzten Jahren immer mehr auf die Anforderungen solcher Flotten eingestellt, so der Geschäftsführer Jochen Seitz. „Fast 60 Prozent unserer Fahrzeuge laufen in solchen Flotten. Diese Spezialisierung

(Fortsetzung auf S. 14)

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

Sabine K., Fuhrparkmanagerin

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

dkv-euroservice.com



You drive, we care.





Jochen Seitz (re.) und Manuel Vorndran (Mitte) beschreiben Sebastian Heuft die jahrelange Zusammenarbeit zwischen der Raiffeisen-IMPULS und dem BRK Bad Kissingen

und das hohe Maß an persönlichem Engagement sorgen auch dafür, dass wir hier sehr stark wachsen. In diesem Bereich ist es nicht möglich, unsere Arbeit über Callcenter oder Ähnliches abzuwickeln, bei solch speziellen Flotten ist ein persönlicher und direkter Kontakt unumgänglich und dafür stehen wir. Ein Rettungsdienst oder eine Patiententransportflotte muss immer und zu jeder Zeit mobil bleiben. Dies können wir mit unseren Strukturen leisten. Wir haben sogar ausgestattete Krankentransporter mit Rollstuhlrampe bereitstehen, damit kurzfristige Engpässe überbrückt werden können.“ Je nach Kundenwunsch könne man die Fahrzeu-

ge schlüsselfertig übergeben, auch mit Einrichtung und Beklebung.

Full-Service-Anbieter

Darüber hinaus bietet man das gesamte Spektrum an Dienstleistungen im Full-Service-Leasing an. Das Produktportfolio sei modular aufgebaut, sodass Kunden eine Dienstleistung unabhängig von der anderen in Anspruch nehmen können. „Ein Produkt, das bei uns nicht extra angeboten wird, sondern inklusive ist, ist die Fahrerdirektkommunikation“, ergänzt Jochen Seitz. Auch in Sachen Digitalisierung habe man in den letzten Jahren stark nachgelegt und biete mittlerweile von kundenindividuellen Reportings über eine digitale Verwaltungssoftware bis hin zu individuellen Konfiguratoren auf Basis der jeweiligen Car-Policy alles an, was der Markt gerade nachfrage. „Ganz neu bieten wir auch eine App für den Dienstwagenfahrer an. Diese Software heißt ‚Mein Fahrzeug‘ und hilft dem Fahrer dabei, Tankstellen zu finden, den nächsten Reifenpartner oder die richtige Werkstatt. Außerdem kann man auch Schadensmeldungen mit Bildern et cetera einreichen“, schildert der Geschäftsführer der Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG. Doch, so betonen die Beteiligten immer wieder, sei das persönliche Gespräch bei der Fülle an Spezialanforderungen im Falle der Flotte des Kreisverbands Bad Kissingen unumgänglich. So betreffe die Digitalisierung zwar alle Bereiche im Flottenmanagement, aber nicht alle Flotten seien im gleichen Maße digital zu verwalten. Vor allem große und homogene Flotten haben ein

Manuel Vorndran:
„Ich betreue nun bereits seit zehn Jahren die Fahrzeuge in unserem Kreisverband und habe die Fahrzeuge seitdem immer über die Raiffeisen IMPULS geleast, weil ich die Zusammenarbeit auf menschlicher Ebene sehr positiv bewerten kann“



hohes Einsparungspotenzial durch digitale Prozesse. „Doch“, so Seitz, „unsere Stärke liegt vor allem in der persönlichen Betreuung von kleineren Flotten, wie der des BRK-Kreisverbands Bad Kissingen. Wir wollen unsere Kunden gerne auch persönlich kennenlernen.“ Nicht umsonst habe man das „Focus Money“-Testsiegel für „Deutschlands Beste Empfehlung für Flottenmanager“ 2019 erhalten.

Ausblick

Die jahrelange Zusammenarbeit des BRK-Kreisverbands und der Raiffeisen-IMPULS wird wohl auch in Zukunft Bestand haben. Man überlege auch, so Manuel Vorndran, diese Kooperation auf die Leasingbausteine Wartung und Verschleiß sowie den Reifenservice auszudehnen. Die Verhandlungen seien schon in vollem Gange, natürlich vor Ort und im persönlichen Gespräch.

RAIFFEISEN-IMPULS FUHRPARK-MANAGEMENT GMBH & CO. KG

Die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement ist eine markenunabhängige Leasinggesellschaft mit Sitz in München. Dank variabler Dienstleistungsmodule vom reinen Finanzleasing bis hin zum Full-Service-Angebot hat sich die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH im Bereich des Fuhrparkleasings einen Namen gemacht. Zuletzt wurden die Münchner mit dem Testsiegel „Deutschlands Beste Empfehlung für Flottenmanager“ von Focus Money ausgezeichnet (Focus 39/19).

Gutachten. Kalkulation. Kompetenz.

GKK



- Individuelle Produktgestaltung
- Zentraler Ansprechpartner
- Bundesweit einheitliche Abläufe
- Qualitätsgesicherte Gutachten
- Attraktive Produktpreise
- Maßgeschneiderte Schnittstellen

GKK Gutachten GmbH
Ihr Ansprechpartner
Marius Klosa

Telefon 0211.687806-30
Mobil 0170.5628200
marius.klosa@gkk-gutachten.de

Wir wünschen unseren Geschäftspartnern, Branchenkollegen und Lesern des „Flottenmanagement“ ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start ins neue Jahr.



Von Mensch zu Mensch

Seit mehr als 60 Jahren ist das dänische Unternehmen Coloplast für Menschen da, seit 1983 auch in Deutschland. In der Entwicklung und im Vertrieb von medizinischen Produkten von der Stomaversorgung bis hin zur Wundheilung ist das Unternehmen ein Global Player. Der Erfolg der Marke Coloplast ist dabei eng mit dem eigenen Ziel verknüpft, den „globalen Standard des Zuhörens und Reagierens“ neu zu definieren. Ein Anspruch, der ebenso gut auf die Arbeit eines Schadenspezialisten wie Innovation Group zutrifft ...

„Unsere Kernkompetenz ist die Produktion und der Vertrieb von Medizinprodukten und nicht Flotten zu verwalten. Daher nutzen wir in Sachen Schadenmanagement das Know-how von Innovation Group“, erläutert Jörn Kramer, Head of Procurement Region Europe gleich zu Beginn. Auch für die anderen Bereiche der deutschen Unternehmensflotte hat sich Coloplast dazu entschieden, auf die Kompetenz von Dienstleistern zu vertrauen. Derzeit umfasst der Fuhrpark in Deutschland etwa 320 Pkw. Die Zahl der Fahrzeuge sei allerdings Schwankungen unterlegen. Denn neben der üblichen Fluktuation bei der Mitarbeiterzahl kämen noch neue, stark wachsende Business Units hinzu, wie beispielsweise Coloplast Homecare, führt Kramer aus. Darüber hinaus sei zu beobachten, dass der Dienstwagen längst nicht mehr bei allen das Topmotivationsinstrument ist: „Bei uns mehren sich die

Anfragen nach alternativen Möglichkeiten wie beispielsweise einem Mobilitätsbudget. Das war vor zehn Jahren noch anders“, beschreibt Jörn Kramer die aktuelle Situation.

Im Regelfall laufen die Fahrzeuge 36 Monate und 150.000 Kilometer. Es handelt sich dabei ausschließlich um Pkw fast aller gängigen Marken. Coloplast nutzt das Multibidding-Verfahren, bei dem jedes einzelne Fahrzeug ausgeschrieben wird. Dabei werden immer die Angebote von drei Leasinggesellschaften verglichen. Aus diesem Grund bot es sich auch an, das Schadenmanagement an Innovation Group abzugeben, denn bei mehreren Leasingpartnern sollte das Schadenmanagement unbedingt bei einem Dienstleister gebündelt werden, um die Prozesse weiterhin schlank zu halten.

Außerdem ist gerade bei dem sensiblen Thema des Schadenmanagements die Neutralität eines unabhängigen Dienstleisters wichtig, führt Kramer an. Daher begannen die Hamburger vor etwa neun Jahren mit der Suche nach einem Schadenmanager. Fündig wurden sie bei Innovation Group, die seitdem das Schadenhandling vollständig übernimmt. Der Dienstleister ist an der Schnittstelle zwischen Flottenverwalter, Leasinggesellschaft, Versicherer, Fahrer und Unternehmen angesiedelt. Innovation Group übernimmt dabei die gesamte Administration im Schadenfall. Im Detail bedeutet dies, dass jeder noch so kleine Schaden von dem jeweiligen Fahrer sofort an den Dienstleister gemeldet werden sollte. Hier entscheidet der Schadenmanager, ob es bei dem Schaden zu einer Werkstatteinstellung kommt oder nicht. Die Parameter dafür wurden zuvor von Coloplast festgelegt. Die gesamte

Samuel Schmidt:
„Bei einem Unfall zählt Empathie und die erhält man nur durch einen Menschen. Daher werden noch über 95 Prozent der Schäden klassisch über das Telefon gemeldet“



Fahrerkommunikation und Schadenregulierung liegt bei dem Stuttgarter Schadenmanager, dem Team von Jörn Kramer obliegt es einzig, die Vorgänge mithilfe des Reportings zu überwachen und gegebenenfalls an den Stellschrauben zu drehen, um Fehlentwicklungen zu verhindern.

Die Abgabe des Schadenmanagements bringt für das dänische Unternehmen einige Vorteile mit sich. Zunächst wurden die Administrationskosten gesenkt, da kein Mitarbeiter von Coloplast mit der Verwaltung der Schäden an den rund 320 Fahrzeugen beschäftigt ist. Die zweite wesentliche Einsparung ergibt sich laut den Verantwortlichen dadurch, dass Innovation Group bei ihren Partnerwerkstätten deutlich bessere Verrechnungssätze erzielen kann als ein einzelner Fuhrpark. „Die intelligente Werkstatteinsteuerung durch Innovation Group ist wohl mit der

größte Hebel für Einsparungen. Zudem haben wir seit der Einführung des externen Schadenmanagements in der Car-Policy festgelegt, dass der Mitarbeiter bei einer bestimmten Schadenhäufigkeit die Selbstbeteiligung hälftig mitträgt. Dies hat unsere Schadenquote immens verbessert“, berichtet Kramer. Überhaupt ist Prävention von Schäden ein wichtiges Thema beim Schadenmanagement der Coloplast-Flotte. Jeder neue Mitarbeiter des Unternehmens absolviert ein Fahrsicherheitstraining, das er nach einer bestimmten Zeit wiederholen darf. Die Ausstattung der Firmenwagen wird jedoch nicht von Präventionsaspekten bestimmt. Eine Regel, dass der Dienstwagen beispielsweise über einen Parkassistenten oder eine Rückfahrkamera zur Vermeidung von Parkschäden verfügt, gibt es also nicht. Dies habe einen guten Grund, denn „in Zusammenarbeit mit unserem damaligen Versicherer haben wir festgestellt, dass mit Einführung dieser Ausstattung die Quote an Unfällen mit unbewegten Objekten gestiegen ist. Oftmals verlässt sich der Mensch zu sehr auf die Technologie“, erläutert Jörn Kramer die Entscheidung gegen Ausstattungsvorschriften. Auch der Schaden-Experte Samuel Schmidt von Innovation Group bestätigt diese Erkenntnis: „Je mehr Technik vorhanden ist, desto häufiger verlässt man sich auf diese. Daher steigen sogar die Parkschäden, je besser ausgestattet das Fahrzeug ist. Allerdings ist bei der sicherheitsrelevanten Ausstattung, wie Notbremsassistenten, Spurhalteassistenten oder Müdig-

INNOVATION GROUP GERMANY GMBH

Innovation Group bearbeitet im Auftrag weltweit führender Versicherungen, Makler und Flottenmanager Schäden rund um das Auto oder das Haus und kümmert sich für viele Automobilhersteller um die Themen Garantieleistung und Servicepläne. Mit insgesamt rund 3.300 Arbeitnehmern und Niederlassungen in den Ländern Australien, Belgien, Frankreich, Deutschland, Indien, Nordamerika, Polen, Südafrika, Spanien und England betreut Innovation Group über 1.200 Kunden weltweit. Darunter sind 15 der 20 weltweit führenden Versicherer und drei der fünf größten Flotten und Leasinggesellschaften.

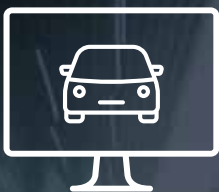
keitswarner, zu beobachten, dass die schweren Unfälle zurückgehen oder zumindest in ihrem Ausgang etwas glimpflicher verlaufen. Die großen Schäden nehmen also in Summe ab.“

Die Erkenntnisse sowohl des Schadenmanagers als auch des Flottenverantwortlichen basieren auf einem breiten statistischen Fundament. Dank der Digitalisierung und ausgeklügelter Reporting-Tools haben alle Beteiligten zu jeder Sekunde die aktuellen Zahlen und Übersichten zur

(Fortsetzung auf S. 18)



AUTO



ONLINE



FERTIG!

Gebrauchtwagen-Vermarktung einfach gemacht!

Wir lieben schlanke Prozesse. Deswegen können Flottenbetreiber dank webbasierter Zugänge ihre Fahrzeuge ganz einfach per Mausclick bei AUTOonline einstellen und verkaufen. In Kombination mit unserem großen Händlernetzwerk sind lange Standzeiten damit ebenso passé wie große Transportaufwendungen oder hohe Wertverluste.

Unsere effiziente Gebrauchtwagen-Vermarktung aus einer Hand nutzen inzwischen Fuhrparkbetreiber, renommierte Leasinggesellschaften, Banken und Autohäuser.

Audatex AUTOonline

Audatex AUTOonline GmbH
Lorenzweg 5
12099 Berlin
Telefon +49 (0) 30 209691 01
www.ax-ao.de



Solera

Audatex AUTOonline

v. r. n. l. Jörn Kramer (Coloplast), Samuel Schmidt (Innovation Group) und Sebastian Heuft (Flottenmanagement)



Hand und können auch schnell reagieren, wenn eine Auffälligkeit auftritt. So berichtet Schmidt weiter: „Wir sammeln durch die jährlich etwa 40.000 verwalteten Schäden eine Menge Daten, aus denen nützliche Informationen für unsere Kunden gewonnen werden können. Daraus versuchen wir auch Handlungsempfehlungen abzuleiten. Hinzu kommt, dass wir auch andere Faktoren im Blick behalten und in Echtzeit an unsere Kunden weitergeben.“ Damit sind beispielsweise Unwetter oder Diebstahlserien in bestimmten Gegenden gemeint. Wenn es beispielsweise einen großflächigen Hagelniederschlag in einem Gebiet gegeben hat, dann verknüpft Innovation Group diese Information mit dem Wissen, dass in dem betroffenen Gebiet viele Coloplast-Fahrzeuge stehen. Daraus wird dann ein Coloplast-eigenes Großereignis erstellt und die entstandenen Hagelschäden werden gebündelt abgewickelt. Um die Ausfallzeiten der Flottenfahrzeuge zu minimieren, werden dann zum Beispiel Sammelbesichtigungen eingerichtet und Vor-Ort-Repa-

raturen durchgeführt. Bei dem Coloplast-Fuhrpark hat sich das umfassende Reporting bereits das ein oder andere Mal ausgezahlt, wie Jörn Kramer zu verstehen gibt: „Vor fünf Jahren wollten viele unserer Dienstwagenfahrer ein Fahrzeug mit großer Panoramadachscheibe haben. Infolge dessen gingen jedoch unsere Ausgaben für Glasreparaturen in die Höhe. Dank des Reportings konnten wir sehr schnell darauf reagieren und entsprechend gegensteuern.“

Kommt es dennoch zu Beschädigungen an den Flottenfahrzeugen, dann ist es vor allem das Zwischenmenschliche, das zählt, besonders wenn der Schaden durch einen Unfall verursacht wurde. Dies sei auch der Grund, warum sich Apps im Schadenmanagement nur bedingt eignen. „Allerdings ist es im Schadenmanagement so, dass man im Falle eines Unfalls lieber mit einem Menschen am Telefon Kontakt aufnimmt, der einem hilft, als sich in einer App durch ein Ablaufprotokoll zu klicken. Dies mag bei Steinschlägen und kleineren Dellen durchaus bequemer für den Dienstwagenfahrer sein, auch was die Dokumentation durch Fotos beispielsweise betrifft. Doch bei einem Unfall zählt Empathie und die erhält man nur durch einen Menschen. Daher werden noch über 95 Prozent der Schäden klassisch über das Telefon gemeldet“, schildert Samuel Schmidt die Erfahrungen von Innovation Group in puncto App.

Fazit
Die fast zehnjährige Zusammenarbeit zwischen Coloplast und Innovation Group wird sich wohl auch in der Zukunft noch weiter fortsetzen. Denkbar wäre beispielsweise eine Ausweitung

der Kooperation auf den internationalen Flottenbereich. Denn das dänische Unternehmen hat in über 45 Ländern Niederlassungen. Ebenfalls interessant für den deutschen Coloplast-Fuhrpark wäre das von Innovation Group angebotene Drittschadenmanagement. Dieses Tool nimmt aus Sicht des Kunden die Haftpflichtschadenquote in den Blick. Der Stuttgarter Schadenmanager tritt dabei aktiv mit dem Geschädigten in Verbindung und bietet diesem an zu helfen. „Dadurch können wir die Schadenhöhe oft mindern und im Auftrag der jeweiligen Unternehmensflotte einen positiven Eindruck bei den Geschädigten hinterlassen. Unsere Erfolgsquote ist dabei relativ hoch“, beschreibt Schmidt. Auch dieses Beispiel zeigt, wie wichtig es im Schadenmanagement ist, direkt von Mensch zu Mensch zu kommunizieren. So wie bei der Zusammenarbeit zwischen Coloplast und Innovation Group.

COLOPLAST GMBH

Coloplast A/S wurde 1957 in Dänemark gegründet und hat mittlerweile mehr als 12.000 Mitarbeiter, Niederlassungen in über 45 Ländern und Produktionsstätten in China, Costa Rica, Dänemark, Frankreich, Ungarn und den USA. Die Unternehmenszentrale ist in Humblebæk in Dänemark. Die Produkte werden in über 100 Ländern verkauft. Der Jahresumsatz der Unternehmensgruppe betrug zuletzt weltweit mehr als 2,3 Milliarden Euro. Die Coloplast GmbH mit Sitz in Hamburg besteht seit 1983 und hat derzeit 580 Mitarbeiter.

Jörn Kramer:
„Die intelligente Werkstatteinstellung durch Innovation Group ist wohl mit der größte Hebel für Einsparungen“

BRINGT ALLES MIT

Der Mazda CX-5 ist der ideale Begleiter zu all Ihren Terminen. Dank innovativer Skyactiv Motorentechnologie, ergonomischem Innenraum und elegantem Kodo Design kommen Sie überall gut an.



MAZDA CX-5

Mazda Business Leasing ab 209 € ohne Anzahlung*

Kraftstoffverbrauch im Testzyklus: innerorts 7,7 l/100 km, außerorts 5,6 l/100 km, kombiniert 6,4 l/100 km. CO₂-Emission: 146 g/km. CO₂-Effizienzklasse: C.



MAZDA CARE PLUS
INKLUSIVE
WARTUNG & VERSCHLEISS

* Monatliche Rate (netto) – ein Leasingangebot für gewerbliche Kunden der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-5 Prime-Line Skyactiv-G 165 FWD (2,0-l-Benziner) und Abschluss einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge zum Preis von 5,00 €. Gültig für Neuwagenbestellungen von Gewerbekunden, Freiberuflern oder Selbstständigen ohne Mazda Rahmenabkommen bis zum 31.12.2019. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Beinhaltet nicht das Mazda Care Wartungspaket. Alle Preise zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Beispielfoto eines Mazda CX-5. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

DRIVE TOGETHER



ONLINEVERTRIEB

Porsche hat gemeinsam mit den 88 deutschen Porsche Zentren unter www.porsche.de in der Kategorie „Online kaufen“ einen eigenen digitalen Vertriebskanal für sofort verfügbare Neu- und Gebrauchtfahrzeuge eröffnet und will diesen zu einem Marktplatz von Porsche-Produkten und -Services ausbauen. Kunden können dort ab sofort die wesentlichen Schritte zum Kauf oder Leasing eines Fahrzeugs online erledigen, unabhängig von Zeit und Ort. Lediglich die Legitimation des Kunden und der finale Vertragsabschluss erfolgen zunächst weiterhin im Porsche Zentrum, durch die Online-Schritte jedoch deutlich schneller. Zum Start des digitalen Vertriebskanals sind bereits mehr als 4.000 sofort verfügbare Neu- und Gebrauchtfahrzeuge der deutschen Porsche Zentren online bestellbar. Das Angebot wird in den kommenden Monaten weiter ausgebaut. Nach dem Start in Deutschland beginnt im Jahr 2020 der europaweite Rollout.



STROMTANKEN

In Kooperation mit dem Energiekonzern Shell und dem Anbieter von Ladelösungen für Elektroautos, NewMotion, bietet die Athlon Deutschland GmbH ab sofort die neue Shell Card an. Mit der neuen Karte können Kunden nicht nur Kraftstoffe tanken, sondern erstmals auch Strom laden und abrechnen. Im Shell- und NewMotion-Ladenetz stehen dazu deutschlandweit über 23.300 öffentliche Ladepunkte zur Verfügung. Die Abrechnung aller Tank- und Ladevorgänge sowie weiterer Serviceleistungen erfolgt für den Kunden bequem über eine Rechnung. Zusätzlich ist die Karte mit einem RFID-Chip ausgestattet, der den einfachen Zugriff auf Ladesäulen ermöglicht. Über eine App können Fahrer Ladestationen im öffentlichen Raum finden und Abrechnungen sowie die eigene Ladehistorie einsehen. André Girnus, Geschäftsführer Athlon Deutschland: „Elektromobilität wird gerade auch im Fuhrparksegment immer mehr nachgefragt. Mit der neuen Shell Card bieten wir unseren Kunden eine komfortable Lösung für sämtliche Tankvorgänge mit nur einer Karte. Mit Komplettlösungen wie dieser vereinfachen wir die Elektrifizierung ihrer Flotten.“

LÖSUNGEN & SERVICES

Über Free2Move Lease haben Gewerbekunden die Möglichkeit, ihren Fuhrpark zu individuellen Leasingraten mit Plug-in-Hybrid- oder Elektrofahrzeugen auszustatten beziehungsweise zu erweitern und somit dessen CO₂-Bilanz nachhaltig zu verbessern. Verschiedene Konzepte stehen zur Auswahl. Für größere Reichweiten bieten sich Plug-in-Hybridfahrzeuge wie der DS 7 Crossback-E-Tense 4x4 oder der Opel Grandland X Hybrid an. Reine Elektrofahrzeuge wie der Peugeot e-208, der Citroën C-Zero oder der Opel Corsa-e hingegen eignen sich optimal für den Einsatz im Stadtgebiet. Zudem wird das Leistungsspektrum von Free2Move Lease um Serviceangebote rund um das Thema Elektromobilität ergänzt. Der Tankkartenservice wird erweitert und ermöglicht den Kunden Zugriff auf ein umfassendes Netzwerk mit über 105.000 Ladestationen in ganz Europa zur bargeldlosen Aufladung. Die transparente Abrechnung der Ladevorgänge erfolgt dabei unabhängig vom Ladepunktbetreiber. Darüber hinaus unterstützt Free2Move Lease mit den Servicepartnern von Peugeot, Citroën, DS Automobiles und Opel seine Kunden bei der Installation einer Wallbox-Ladelösung für Zuhause oder den Arbeitsplatz und stellt damit geprüfte Qualität zu einem wettbewerbsfähigen Preis sicher.

GEMEINSAM EMISSIONSFREI



Im Projekt „Smart eFleets“ entwickeln und pilotieren die BVG, die BSR und die Berliner Wasserbetriebe gemeinsam mit dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR), der carano GmbH und der in GmbH Lösungsansätze zum unternehmensübergreifenden Sharing der Fahrzeug- und Ladeinfrastruktur bei städtischen Unternehmen. Sie schöpfen aus der Erfahrung mit den mehr als 300 Elektrofahrzeugen, die sie bereits heute auf die Straße gebracht haben. Ziel ist ein

moderner, emissionsfreier Verkehr, der mit einem intelligenten Energiemanagement sowie Vernetzung von Fahrzeugflotten und Ladeinfrastruktur erreicht werden soll. Gleichzeitig wollen die Unternehmen ihren gemeinsamen Bedarf an Fahrzeugen, Ladepunkten und Netzausbauten reduzieren. Dies gelingt durch einen ganzheitlichen Pooling- und Sharing-Ansatz. „Smart eFleets“ fokussiert wichtige Aspekte für die Skalierung der Nutzung von Elektrofahrzeugen in Flotten: Durch den unternehmensübergreifenden Einsatz von E-Fahrzeugen und Ladeinfrastruktur wird die Auslastung erhöht, was zu ökonomischen und ökologischen Vorteilen führt. Über eine App können Beschäftigte der beteiligten Unternehmen die Sharing-Angebote jederzeit buchen. Bis 2022 wird das Projekt umgesetzt – unterstützt von der Berliner Agentur für Elektromobilität.

TESTLAUF

Dank einer neuen Software-Lösung können Fuhrparkbetreiber ihre smart-Flotte mit einem eigenen, individuell zugeschnittenen Carsharing organisieren. Erstmals getestet wird fleetshare by smart vom Pflegedienst der Caritas Dienstleistungsgesellschaft in Nordrhein-Westfalen, der 165 vollelektrische smart-Modelle einsetzt. Durch die intelligente Nutzung des bestehenden Fuhrparks trägt fleetshare by smart dazu bei, die Flotten effizienter, ökologischer und transparenter zu betreiben. Das Carsharing-Produkt lässt sich individuell an die Bedürfnisse des Kunden anpassen, beispielsweise, welche Möglichkeiten des Verleihs für den Fuhrpark realisiert werden sollen, welchen Namen und Design es trägt, wer auf die Fahrzeuge zugreifen darf, welche Mietzeiträume und zulässige Kilometer gelten. Darüber hinaus wird es in Zukunft möglich, Fahrzeuge kostenpflichtig zu verleihen, digitale Fahrtenbücher zu führen und Führerscheine zu verifizieren. Per App können Fahrer die Buchungen anfragen, bei akzeptierter Buchung kann der Nutzer das Fahrzeug mit seinem Smartphone finden und öffnen. Nach der Betaphase soll fleetshare by smart noch 2020 auf den deutschen Markt kommen.

APP STATT KARTE

Die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH macht einen innovativen Schritt zu mehr Nachhaltigkeit. Ab sofort wird die Nutzer-App AlphaGuide um die digitale Servicekarte erweitert. Somit ist die Produktion der Karte aus Kunststoff von nun an hinfällig. Jeder Fahrer kann die digitale Servicekarte, die mittels eines QR-Codes oder durch eine manuelle Eingabe in der App hinterlegt wird, abrufen. Die Nutzer können die digitale Version als Legitimation in Werkstätten vorzeigen und bei Bedarf direkt per E-Mail versenden. Alle Informationen, die bislang auf der Servicekarte zu finden waren, werden ebenfalls hinterlegt sein. Mit der Digitalisierung spart Alphabet die Produktion von Kunststoff-Materialien für bis zu 50.000 Karten jährlich ein. Zudem schafft der Leasing- und Full-Service-Anbieter mit der stetigen Weiterentwicklung der AlphaGuide App zusätzliches Potenzial für die Vernetzung verschiedenster Services in der Unternehmensmobilität. „Die Erweiterung von AlphaGuide um die digitale Servicekarte ist ein weiteres, wichtiges Zeichen und eine Bestätigung dafür, dass wir aktiv Veränderungen auf dem Markt gestalten“, sagt Susan Käppeler, Leiterin Vertrieb und Marketing der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH.

**VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES**

THE KEY TO MOBILITY

www.vwfs.de/geschaeftskunden

Rundum zufrieden – dank reibungslosem 360°-Service.

360°-Full-Service-Leasing bedeutet für Sie: Leasing und Fuhrpark-Services aus einer Hand. Ob Sie eine Wartung durchführen, E-Ladestrom abrechnen müssen oder ob Sie eine Park-App einsetzen möchten: Wir sind erst zufrieden, wenn Sie es sind.

Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG sowie deren Schwestergesellschaft, die Volkswagen Bank GmbH, erbringen unter dem gemeinsamen Kennzeichen „Volkswagen Financial Services“ verschiedene Leistungen. Es handelt sich hierbei um Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) sowie Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

Teilen statt besitzen hat Tradition

Eine zunehmende Sharing-Affinität in Deutschland beeinflusst auch die Fuhrparkbranche – Nutzer wie Dienstleister. Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) hat dies zum Anlass genommen, seinen Jahresbericht 2019 unter den Oberbegriff „Leasing in Zeiten der Sharing-Economy“ zu stellen. Wir fassen zusammen, welche Auswirkungen der Mobilitätswandel auf das Leasinggeschäft hat.



2018 gehörte die Mobilität zu den drei beliebtesten Share-Economy-Sektoren in Deutschland: 19 Prozent der Befragten gaben laut einer Umfrage von PricewaterhouseCoopers (PwC) an, Fortbewegungsmittel zu nutzen, die im Sharing-Prinzip angeboten werden. „Die Treiber der Share-Economy sind heute ganz klar die unter 40-Jährigen – Frauen und Männer fast gleichermaßen“, sagt Prof. Dr. Nikolas Beutin, Leiter Customer Practice bei PwC Europe. „Für viele von ihnen scheint zu viel Eigentum eher schweres Gepäck zu sein, das sie als Statussymbol weniger reizt, als dies bei der vorherigen Generation der Fall ist.“

Selbst wenn sich die Sharing-Economy grundsätzlich auf die private Nutzung bezieht, übertragen sich diese Tendenzen auch auf betriebliche Anwendungsbereiche. Leasing und Pooling gelten hier schon seit Jahrzehnten als probate Mittel, Besitztum zu vermeiden und so zur Ressourcenschonung beizutragen, wie auch Daniel Ziegerer, Geschäftsführer der Schweizer Stiftung sanu durabilitas, in seinem Gastbeitrag im Jahresbericht erklärt: „Da der Hersteller oder Lieferant das Produkt in diesem Fall nach der vereinbarten Nutzungsdauer zurücknimmt, hat er ein viel größeres Interesse daran, sein Produkt so zu entwerfen, dass es eine möglichst lange Lebensdauer hat, reparaturfähig ist und wiederverwendet werden kann. Wird das Produkt danach durch einen weiteren Konsumenten genutzt, wirkt sich dies ebenfalls positiv auf die Ökobilanz aus.“ So, wie es beim Fahrzeugleasing auch praktiziert wird.

Derzeit befindet sich die Wirtschaft in einer Umbruchphase, Sharing-Konzepte gewinnen auch im B2B-Bereich an Bedeutung, disruptive Geschäftsmodelle wälzen aufgrund der Digitalisierung ganze Branchen um, fasst BDL-Präsident

Kai Ostermann die aktuellen Entwicklungen in seinem Vorwort zum Jahresbericht zusammen. „Kunden erwarten flexible, nutzungs- und serviceorientierte Finanzierungsmodelle. Nicht zuletzt befindet sich das Automobilgeschäft, das stärkste Leasing-Segment, im Umbruch. Das Auto verliert für nachfolgende Generationen an Reiz. Kunden fragen bereits heute nach alternativen Mobilitätskonzepten, Carsharing gewinnt auch im gewerblichen Bereich an Attraktivität.“

Wie sich die Branche darauf einstellt, haben wir bei ausgewählten Dienstleistern nachgefragt. Zentraler Baustein der betrieblichen Mobilität bleibt auf absehbare Zeit das Leasing, das sehen alle Befragten so. Allerdings lösen sich starre Vertragsbedingungen – auch beeinflusst durch sich verändernde Kundenbedürfnisse – mehr und mehr auf, das heißt, zeitliche und Laufleistungsvorgaben werden flexibler und können so besser an die Kundenanforderungen angepasst werden. Die Leasinganbieter haben sich schon länger mit Alternativen zum Leasingkonzept auseinandergesetzt: Langzeit- und Kurzzeitmietangebote flankieren das Kernprodukt Full-Service-Leasing, um den Flotten kurzfristige Mobilität zur Verfügung stellen zu können.

Darüber hinaus finden Angebote wie Carsharing oder Mobilitätsbudgets Eingang in das Portfolio. Frank Hägele, Geschäftsführer Fleet der Deutsche Leasing AG, bleibt noch zurückhaltend: „Wir beobachten die Entwicklungen in diesen Bereichen sehr genau und führen auch Kooperationsgespräche. Aus meiner Sicht ist genau dieser Markt noch sehr am Anfang, er wird sich jedoch rasch entwickeln. Interessant für uns sind vor allem geschlossene, gewerbliche Sharingangebote, die wir auch in Verbindung mit alternativen Antrieben sehen.“ Denn die

Nutzungswahrscheinlichkeit hängt sowohl vom Standort als auch von der Unternehmensgröße ab, wie das aktuelle AMO Fuhrpark-Barometer belegt: Im urbanen Raum sind Sharing-Konzepte bereits deutlich etablierter als in ländlichen Gegenden. Und während von den großen Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern bereits 74 Prozent alternative Mobilitätsformen nutzen oder dies für die nächsten drei Jahre planen, sind es von den kleinen Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern lediglich 38 Prozent. Mittelfristig werden die Leasinggesellschaften nicht drum herumkommen, ihre Angebotspalette auszuweiten.

Doch welche Mobilitätsformen machen für eine Flotte Sinn? Über allem steht die individuelle Bedarfsanalyse, die der Dienstleister zusammen mit dem Fuhrparkmanagement durchführt und die die Auslastung der Flottenfahrzeuge im Blick haben sollte. „Man darf nicht vergessen, dass es im professionellen Flottenmanagement vor allem um die Effizienz der Mobilität geht – auch aus Kostenaspekten. Inwiefern die Einführung eines betrieblichen Carsharings sinnvoll oder doch die klassische User-Chooser-Flotte der bessere Weg ist, ist hochgradig individuell“, erinnert Knut Krösche, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH. Und je vielseitiger der Leasinggeber als Mobilitätsdienstleister aufgestellt ist, umso wichtiger ist diese Analyse, denn mit der Wahl der passenden Produkte steigt die Effizienz und damit auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter. „Entscheidend ist die Auslastung eines Fahrzeugs durch den oder die Fahrer“, meint Henning Schick, Sales Director Europe bei der ARI Fleet Germany GmbH, und wird mit seinen Einschätzungen schon deutlicher: „Außendienstler, die fast täglich unterwegs sind, fahren am besten ihren ‚eigenen‘ Pkw.“

Bei den Flotten spielt der Motivationsaspekt nach wie vor eine wichtige Rolle. Bei temporären oder sporadischen Bedarfen geht der Trend eindeutig zum Pooling – die Einsparmöglichkeiten sind teilweise erheblich. Es gibt Unternehmen, in denen fünf Prozent der Fahrzeuge, mitunter sogar mehr, überflüssig sind. Bei unseren Fuhrparkanalysen identifizieren wir entsprechende Optimierungspotenziale und machen Vorschläge, wie ein Fahrzeugpool unter Zugrundelegung der Nutzungsstruktur am besten organisiert wird.“ Das Pool-Car-Management ist ein zentraler Baustein im Angebot von ARI Fleet. Es kann sowohl flottenintern im Rahmen eines Fuhrparkmanagements als auch übergreifend für mehrere Kunden, soweit deren Mobilitätsanforderungen zueinanderpassen, realisiert werden. Über eine leistungsfähige Dispositionssoftware sind jederzeit Fahrzeuge verfügbar und zugleich ist der Bestand bestmöglich ausgelastet. Darüber hinausgehender Bedarf kann im Rahmen von ARI FlexLease kurzfristig und unkompliziert abgedeckt werden.

Auch bei der LeasePlan Deutschland GmbH hat man festgestellt, dass die Anforderungen an flexible und unkomplizierte Mobilitätslösungen steigen. „Wir führen intensive Gespräche darüber mit den Kunden und stellen fest, dass sie in viele verschiedene Richtungen denken und sich informieren wollen. Wir arbeiten derzeit an innovativen, neuen Lösungen für den Fuhrpark aus dem Bereich Miete, die noch mehr Flexibilität und Mobilität bieten sollen. Hierzu gehören

auch neue Sharing-Ansätze für den Fahrzeugpool“, so Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement.

Wenn es um Effizienz in Bezug auf die Auslastung bei relativer Flexibilität geht, scheint sich ein Trend in Richtung Carsharing und Carpooling zu entwickeln. Für eine Vielzahl an Mobilitätsmöglichkeiten über das Fahrzeug hinaus bietet sich das Mobilitätsbudget als hochgradig flexibles und zudem zukunftsweisendes Produkt an. Noch ist die Zahl der Anbieter überschaubar. André Girnus, Geschäftsführer Athlon Germany GmbH, begründet die Einführung dieses Produktes folgendermaßen: „Gerade in Großstädten nutzen viele Menschen mittlerweile eine Vielzahl an unterschiedlichen Mobilitätsdienstleistungen, wie Leihfahrräder, E-Scooter, Carsharing oder den klassischen ÖPNV. Viele Arbeitgeber haben diesen Trend erkannt und befinden sich im intensiven Austausch mit uns, welche neuen Produkte und Services wir für diesen Bedarf anbieten können. Wir haben darauf reagiert, indem wir das Produkt My Benefit Kit entwickelt haben. Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern ein flexibles Mobilitätsbudget anbieten, sodass diese falls gewünscht Abstriche beim Dienstwagen machen und das gesparte Geld in andere Angebote wie ein hochwertiges Fahrrad, ein neues Smartphone oder in einen Kita-Zuschuss investieren können. Wir merken, dass diese Form der Gehaltsumwandlung gerade für junge, urbane Arbeitnehmer sehr interessant ist, denen ein Dienstwagen nicht mehr so wichtig ist.“

Die Digitalisierung treibt den Mobilitätswandel und insbesondere die Sharing-Economy mit an, auch hier müssen die Leasinggesellschaften in jedem Geschäftsbereich up to date bleiben, um im Wettbewerb mithalten zu können. Das Investment des einen oder anderen Anbieters mit bis zu 170 Millionen Euro pro Jahr erscheint dabei enorm, umschließt aber sämtliche Bereiche von der Digitalisierung der Produkte über verbesserte IT-Lösungen bis hin zum Ziel der kontinuierlichen Automatisierung aller Prozesse, wie es beispielsweise bei der Volkswagen Financial Services der Fall ist oder wie es bei LeasePlan unter der „Digital LeasePlan-Strategie“ vorangetrieben wird. Bei ARI Fleet ist die Automatisierung durch intelligente IT ein wichtiges Merkmal des eigenen Fuhrparkmanagementprogramms, sie gewährleistet damit schnelle und präzise Prozesse in Analyse, Planung und operativer Durchführung. Die Muttergesellschaft in den USA hat bereits vor vielen Jahren die Bedeutung von Big Data erkannt und entsprechende Konzepte konsequent umgesetzt und weiterentwickelt.

Der Mobilitätswandel ist in vollem Gange. Und weil die Nachfrage das Angebot bestimmt, legen innovative Leasinganbieter nachgefragte Produkte auf, um ihren Kundenstamm bedienen zu können beziehungsweise neue Kundengruppen anzuziehen. Im Bereich der innovativen Services liegt also auch ein großes Wachstumspotenzial, das zur richtigen Zeit ausgeschöpft werden will.

Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Ihr Auktionspartner für's Remarketing



Fahrzeugbestände clever aussteuern – mit Autobid.de

Sie wollen Ihre Gebrauchten, z.B. aus dem Kauf-Fuhrpark, schnell und revisionssicher vermarkten? Zum tagesaktuellen Bestpreis? Dann kommen Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 25.000 registrierte Käufer, über 120.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr, Verkauf in 40 Länder, Begutachtungen in ganz Europa, neun eigene Auktionszentren und über 30 Jahre Auktionserfahrung.

Stark ist auch unser Full-Service-Paket: Beratung, Fahrzeugaufnahme, Komplett-Inkasso, Logistik und vieles mehr – denn Partner kümmern sich!

Wann sprechen wir über Ihre Gebrauchten? Erstkontakt über: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

Autobid.de ist eine Marke der Auktion & Markt AG



autobid.de
auto-auktionen

Den Schwung mitnehmen

Schwerpunkt-Interview mit Jens Scheele (Leiter Vertrieb) bei der SEAT Deutschland GmbH



Jens Scheele neben dem SEAT Arona TGI

Flottenmanagement: Herr Scheele, seit Juli 2018 leiten Sie die Vertriebsaktivitäten bei SEAT/CUPRA. Mit welchen Plänen und Vorstellungen sind Sie an diese Position herantreten, welche Vorhaben und Projekte konnten Sie seitdem umsetzen?

Jens Scheele: Nach zwölf Jahren im Retail für die Konzernmarken, wovon zehn Jahre der Fokus im Besonderen auf Audi lag, war mir durchaus bewusst, dass ich zu einer der aufstrebenden Marken im Konzern wechsle. Dieses Aufstreben ist nicht nur produktseitig zu merken, sondern die Marke war und ist strategisch hervorragend aufgestellt. Dennoch war mir klar, dass dies natürlich auch viele Herausforderungen mit sich bringt, gerade bezogen auf die Produktoffensive und auch auf den Umbruch hinsichtlich der Antriebstechnologien. Dies sorgt natürlich dafür, dass man strategische wie auch operative Aufgaben hinzubekommt, um auf diesem Weg weiterhin Wachstum zu generieren und im gleichen Moment auch Sorge dafür zu tragen, dass dies nachhaltig geschieht.

Mit neuen Produkten wie beispielsweise dem SEAT Tarraco wollen wir nicht nur neue Kundengruppen für uns gewinnen, sondern auch eine Loyalität zur

Marke schaffen. Ein strategischer Ansatz, den wir dabei verfolgen, ist der Fokus auf das Thema Leasing: Wir haben eine immense Wachstumsrate in diesem Bereich und sind mit Sicherheit einer der Marktführer bei der Penetration des Privatkundenleasings. Daneben ist es für mich auch aufgrund meiner beruflichen Herkunft von Bedeutung, dass die Ansätze möglichst nah am Handel umgesetzt werden. Denn zum einen ist dieser natürlich der Hauptkanal für uns zum Kunden hin und zum anderen gibt er uns wichtige Anhaltspunkte für die weitere strategische Ausrichtung, die ich in meiner Funktion entsprechend umsetzen muss. Daher bin ich davon überzeugt, dass egal welche Strategien hier erarbeitet werden, ein Erfolg sich nur dann einstellen wird, wenn der Handel und die Verkäufer an diesen Zielen mitarbeiten.

Flottenmanagement: Die ersten neun Monate liefen für SEAT sehr erfreulich – knapp 110.000 Neuzulassungen zählt das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) allein in Deutschland. Worauf ist dieses starke Wachstum zurückzuführen?

Jens Scheele: Wir steuern auf ein nächstes Rekordjahr hin und sind sehr stolz darauf, dass bereits in den ersten neun Monaten 13,1 Prozent

mehr Neuzulassungen verzeichnet wurden als im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum ist natürlich durch verschiedene Faktoren begründet: Zum einen liegt es an unserer Produktpalette, die nicht nur hinsichtlich der Modellauswahl gewachsen ist, sondern die auch stetig qualitativ und auf die technischen Anforderungen bezogen verbessert wurde. So sind wir beispielsweise Marktführer im Bereich CNG und gestalten damit eine nachhaltige umweltfreundlichere Mobilitätszukunft. Zum anderen konnten wir mit unserer SUV-Offensive, im Speziellen durch den SEAT Tarraco, auch eine neue Kundenklientel erschließen. Ich gehe davon aus, dass wir mit dieser Offensive im gewerblichen Bereich auch weitere Zuwächse generieren können. Alles in allem haben diese Faktoren dazu geführt, dass wir den Marktanteil auf vier Prozent erhöhen konnten. Nun liegt es an uns, diesen Schwung mitzunehmen und durch unsere Vertriebsprogramme auch in Zukunft das Wachstum sicherzustellen.

Flottenmanagement: Anfang 2018 hat SEAT seine Performance-Abteilung CUPRA zu einer eigenständigen Marke ausgebaut. Welche Kundenklientel soll CUPRA ansprechen? Und wie unterscheiden sich die beiden Markenidentitäten voneinander?



CUPRA Tavascan



Ateca FR



Leon ST



Tarraco FR PHEV



Mii electric



el-Born

Jens Scheele: Durchschnittlich ist die Kundenklientel bei SEAT rund zehn Jahre jünger als bei anderen Marken, was in der Automobilbranche Welten sind. Das hat natürlich damit zu tun, dass wir eine sportliche und junge Marke sind und diese Sportlichkeit Teil unserer DNA ist. Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass bei den Ausstattungsvarianten das sportliche FR-Trimmlevel den größten Marktanteil hat. Die Speerspitze der Sportlichkeit sind natürlich die Modelle der Marke CUPRA. Im Unterschied zu SEAT richtet sich CUPRA vornehmlich an Individualisten, die sich nicht dem Mainstream unterordnen lassen wollen. Somit schließen wir mit CUPRA die Lücke zwischen Volumenmarken und den im Premiumbereich angesiedelten Marken. Das ist uns bisher sehr erfolgreich gelungen und wir konnten in diesem Jahr fast 10.000 Neuzulassungen verzeichnen. Wenn wir auf den Flotten- und Gewerbekundenbereich schauen, ist CUPRA nicht unbedingt die Flottenmarke schlechthin, jedoch sind die Fahrzeuge sowohl bei gewerblichen Einzelkunden als auch im User-Chooser-Bereich sehr gefragt.

Flottenmanagement: Nachdem beim Ateca und Leon von CUPRA noch deutlich die Gene von SEAT zu sehen sind, wurde auf der IAA das eigenständige Concept Car Tavascan vorgestellt. Inwieweit spiegelt dieses Concept Car die Zukunft von CUPRA wider? Markiert es auch einen Startschuss für eine eigenständige Modellpalette bei der Performancemarke?

Jens Scheele: Der Tavascan ist nicht nur ein Konzeptfahrzeug, sondern beschreibt genau den Weg, den CUPRA in Zukunft gehen wird. So wird Ende des nächsten Jahres mit dem Formentor das erste 100-prozentige CUPRA-Modell das Produktportfolio erweitern. Der angesprochene individuelle Charakter, den wir mit den CUPRA-Modellen ansprechen wollen, wird sich daher in Zukunft weiter herauskristallisieren.

Flottenmanagement: Mit dem Tarraco zog das nunmehr dritte SUV in die Modellpalette von SEAT ein. Welche Bedeutung haben die geländewagenähnlichen Pkw für das Flottengeschäft? Wie wirkt sich dies vielleicht auch auf die zukünftige Vertriebsstrategie aus?

Jens Scheele: Erfreulicherweise funktionieren SUV auch im gewerblichen Markt hervorragend. Der SEAT Tarraco war im vergangenen Monat erstmals kumuliert der stärkste Neueinsteiger bei den Flotten, was nochmals unterstreicht, welche Bedeutung diesem Segment zukommt. Und nach wie vor hält die große Nachfrage in diesem Bereich an, was auch darin begründet liegt, dass solche Fahrzeuge sowohl für Langstreckenfahrer bestens geeignet sind, als auch in die Car-Policy verschiedenster Unternehmen passen.

Für uns ist es dennoch entscheidend, dass wir in unserer Modellpalette möglichst wenig Substitutionen haben, das heißt, wir wollen Wachstum durch neue Kunden erzielen. Die Identifizierung von Kundengruppen und die damit einhergehende Modellplatzierung ist von entscheidender Bedeutung. Und ich glaube, dies ist uns bisher sehr gut gelungen.

Flottenmanagement: Gemäß den Halbjahreszahlen ist der SEAT Leon, insbesondere was die gewerblichen Zulassungen angeht, der Topseller. Welche Highlights machen ihn dabei für Gewerbe- und Großkunden so interessant? Welche Modelle sind weitere Topseller im Flottengeschäft?

Jens Scheele: Der SEAT Leon ist unser Allrounder in diesem Bereich – das fängt bei den Karosserievarianten an, geht über die Ausstattungslinien und reicht bis zu den unterschiedlichen Antriebsvarianten. Er bietet eben die optimale Mischung aus Komfort, guter Ausstattung und Größe, die sowohl für Familien als auch Flotten bestens geeignet ist. Daher ist der Leon ganz klar unser wichtigstes Volumenfahrzeug. Nichtsdestotrotz verzeichnen wir auch mit unseren SUV-Modellen Arona, Ateca und Tarraco hohe Wachstumsraten im zweistelligen Bereich. Und auch der SEAT Alhambra ist eine feste Größe im Flottenbereich.

Jens Scheele:
 „Im Unterschied zu SEAT richtet sich CUPRA vornehmlich an Individualisten, die sich nicht dem Mainstream unterordnen lassen wollen.“

Flottenmanagement: Gleich vier Modelle bietet SEAT auch mit Erdgasantrieb an. Welche Vorteile bietet diese Antriebsalternative insbesondere Flotten und Vielfahrern? Was verbirgt sich in diesem Zusammenhang hinter dem Begriff „SEAT Fast Lane“?

Jens Scheele: Mit dem Thema CNG stoßen wir im Moment in eine Nische, wo andere alternative Antriebstechnologien viel Nährstoff für eine gesellschaftliche Diskussion bergen. CNG ist eine ausgereifte umweltfreundliche Technologie, die bei Nutzung von Biogas sogar CO₂-neutral ist. Auch aus Sicht des Kunden hat CNG viele Vorteile: So profitiert er zum einen von steuerlichen Vergünstigungen und zum anderen von Förderprogrammen der Gasversorger. Nicht zuletzt sind auch die Kosten für den Kraftstoff, aber auch für die Fahrzeuge sehr niedrig. So liegt beispielsweise der Anschaffungspreis für die CNG-Varianten bei uns zwischen denen für

Benziner und Diesel. Und diese vielen Vorteile wollen wir unseren Kunden so schnell wie möglich zugänglich machen. In der sogenannten SEAT Fast Lane produzieren wir die CNG-Modelle auf einer gesonderten Ebene, wodurch wir den Kunden ermöglichen, innerhalb von 21 Tagen einen SEAT mit CNG zu fahren.

Flottenmanagement: Auf der IAA präsentierte SEAT auch den el-Born, das erste vollelektrische Konzeptfahrzeug auf der MEB-Plattform des Volkswagen Konzerns. Inwieweit unterscheidet sich der el-Born von einem herkömmlich angetriebenen Fahrzeug? Wie sieht die Roadmap im Bereich Elektrifizierung bei SEAT aus? Wann ist nach dem Mii electric mit einem weiteren E-Fahrzeug zu rechnen?

Jens Scheele: Seit Kurzem ist unser erstes rein elektrisches Fahrzeug bestellbar, der Mii electric, welcher Anfang des nächsten Jahres in den Markt eingeführt wird. Das ist für uns ein wichtiger Meilenstein, auf den wir uns besonders freuen, da wir nun die Gelegenheit haben, Erfahrungen mit der Elektrifizierung zu sammeln – und das aus erster Hand. Auf der Roadmap befindet sich für das nächste Jahr auch der angesprochene SEAT el-Born, das erste vollelektrische Serienfahrzeug, welches komplett als Elektrofahrzeug konzipiert wurde. Dieser wird mit zwei unterschiedlichen Batteriekapazitäten zu haben sein und dadurch eine Reichweite von bis zu 420 Kilometern gemäß WLTP bieten. Damit ist der el-Born kein Kurzstreckenfahrzeug, sondern voll alltagstauglich. Was besonders faszinierend an solch einem Fahrzeug ist, sind die völlig neuen Möglichkeiten beim De-



Jens Scheele (Mitte) berichtet Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (re., beide Flottenmanagement) von den neuesten Entwicklungen bei SEAT und CUPRA

sign: Durch beispielsweise die Platzierung der Batteriemodule oder das Fehlen der Kardanbeziehungswise Antriebswelle, sprich der dadurch entstandenen Wölbung im Fahrzeuginnenraum zwischen Fahrer- und Beifahrersitz, eröffnet sich ein völlig neues Raumgefühl. Daneben werden wir im nächsten Jahr die ersten Plug-in-Hybride in unser Portfolio aufnehmen: Der Start erfolgt mit dem SEAT Tarraco FR Plug-in-Hybrid. Und so viel sei verraten – auch den CUPRA Formentor wird es als Plug-in-Hybrid geben.

forderungen unserer gewerblichen Kunden geschult sind. Daneben starten wir ab dem 1. Januar 2020 mit dem Flotten-Agenturgeschäft, was dem Ganzen eine völlig neue Dimension verleiht. Serviceseitig bieten wir natürlich alles an, was im Flottenbereich gefordert ist: beispielsweise das ReifenClever-Paket oder die Möglichkeiten über SEAT CARE mit den verschiedenen Servicepaketen, welche bereits ab 99 Cent pro Monat zu haben sind.

SEAT FLOTTENGESCHÄFT 2018/2019	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	28.161
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 40 %
Verteilung des Großkundengeschäfts in %	Mii: 9 %; Ibiza: 11 %; Leon: 23 %; Arona: 11 %; Ateca: 23 %; Tarraco: 8 %; Alhambra: 11 %; Small Fleet 44 % - Flotte > 10: 56 %
Topseller im Flottengeschäft 2018	1. Leon/2. Ateca/3. Alhambra
Flottenrelevante Produktneheiten in den nächsten 12 Monaten	SEAT el-Born & CUPRA Formentor; SEAT Ateca & Leon; Neue Trim: SEAT Tarraco FR; Einführung von Plug-in-Hybrid-Modellen
Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf in %	75 % gegenüber 25 %
Garantiebedingungen	2 Jahre; optionale Verlängerung auf bis zu 5 Jahre
Inspektionsintervalle	nach Modell, Motor und Nutzungsbedingungen; über Serviceintervallanzeige
Kooperationsp./Banken	Frank Dickner, Koordinator Key Account Management
Kontakt Key-Account-Geschäft	Frank Dickner, Koordinator Key Account Management
Internetseite für Flottenkunden	www.seat.de/seat-for-business/auf-einen-blick.html

Flottenmanagement: Welche nützlichen Ausstattungspakete bietet SEAT für die Flotte – gibt es spezielle Businesspakete? Welche weiteren Extras gibt es jetzt oder zukünftig von SEAT für den Fuhrpark?

Jens Scheele: Wir bieten unseren Flottenkunden natürlich entsprechende Businesspakete an, die auf die Anforderungen dieser Kundenklientel abgestimmt sind. Das heißt, hier verbinden wir die Möglichkeiten in den Bereichen Infotainment, Konnektivität, Komfort sowie Fahrassistenz miteinander. Dabei variieren die Paketinhalte von Modell zu Modell, aber haben dennoch eins gemeinsam – der Nutzen für unsere Groß- und Gewerbekunden steht im Mittelpunkt.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Flottenkunden, womit gehen Sie auf die unterschiedlichen Bedürfnisse, die innerhalb dieser Zielgruppe variieren, ein? Mit welchen Services stellen Sie die Betreuung über die Laufzeit, die Abwicklung anfallender Reparaturen/Inspektionen oder auch die Finanzierungsmöglichkeiten der Fahrzeuge sicher? Wie gestaltet sich die Strategie bei der Betreuung von Gewerbekunden?

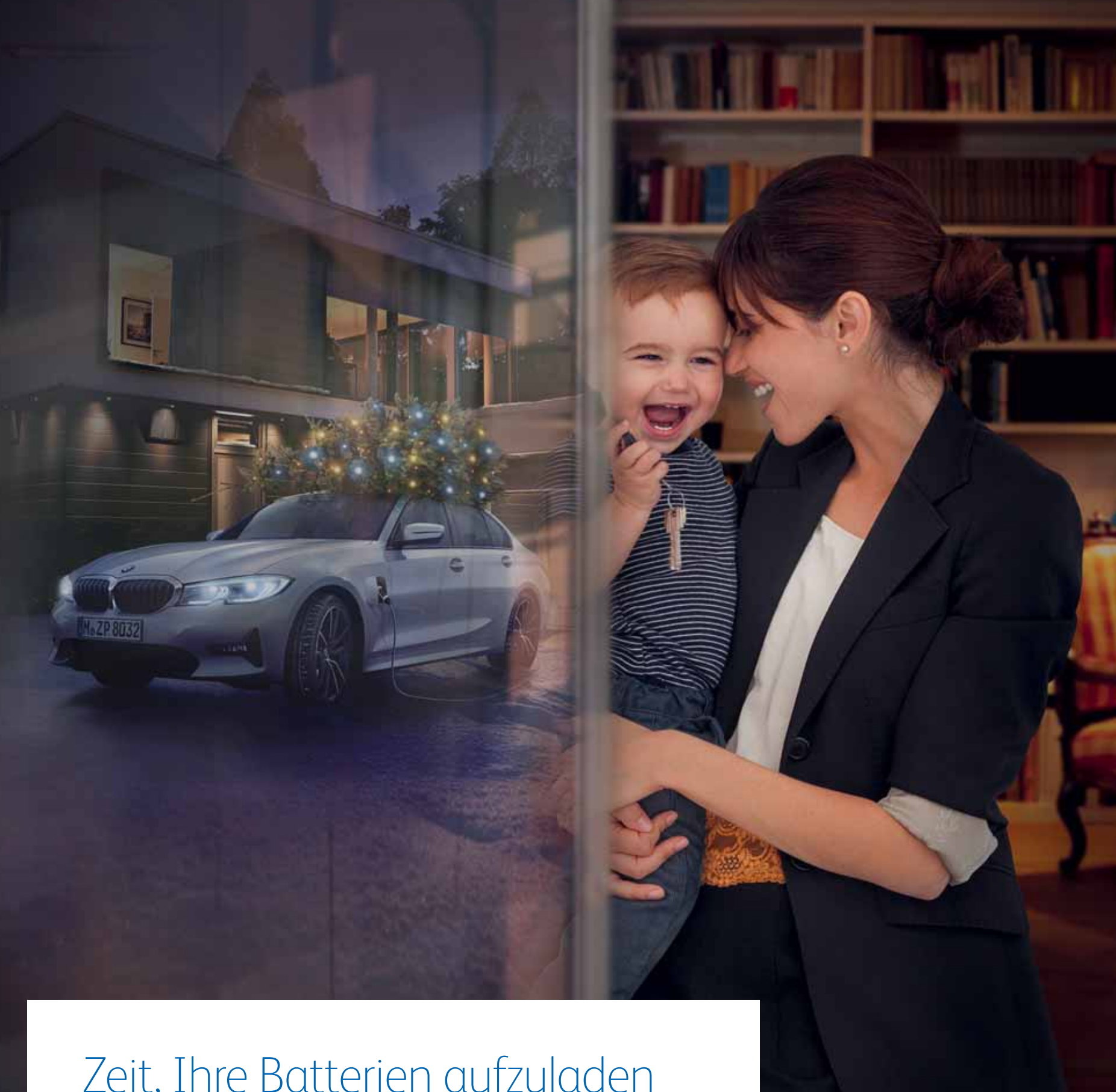
Jens Scheele: Unsere Produkte vertreiben wir an Flotten- und Gewerbekunden über jeden Point of Sale, den wir im Handel haben. Deutschlandweit sind das allein mehr als 370 SEAT Partner. Darunter befinden sich Smallfleet-Business- sowie Großkunden-Kompetenz-Center, welche besonders bezüglich der Bedürfnisse und An-

Jens Scheele:
„Der SEAT Leon ist unser Allrounder – das fängt bei den Karosserievarianten an, geht über die Ausstattungslinien und reicht bis zu den unterschiedlichen Antriebsvarianten.“



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

Jens Scheele: Wir haben jüngst die Vier-Prozent-Marke im Bereich der echten gewerblichen Neuzulassungen geknackt, was natürlich nochmals eine Bestätigung für unsere Arbeit ist und gleichzeitig auch die steigende Bedeutung der Marken SEAT sowie CUPRA im Flottenbereich unterstreicht. Dementsprechend sind unsere Ziele zum einen der stetige Ausbau des Flottengeschäfts und zum anderen Marktanteile auch durch unser Portfolio an alternativen Antriebstechnologien zu generieren. Unerlässlich ist dabei die Zusammenarbeit mit dem Handel: Denn nur gemeinsam und mit der Motivation, die wir auf allen Ebenen erleben, können wir diesen erfolgreichen Weg weiter beschreiten. Das bezieht sich nicht nur auf die SEAT Partner, sondern auch auf die Konzernpartner, die uns besonders im Bereich des Flotten-Agenturgeschäfts mit ihrem Know-how unterstützen können.



Zeit, Ihre Batterien aufzuladen Wir sorgen für leuchtende Augen

Freuen Sie sich auf eine besinnliche Zeit. Mit Alphabet an Ihrer Seite können Sie die Festtage ganz entspannt genießen. Denn wir sind 365 Tage im Jahr für Sie da, wenn es um bewegende Momente geht. Zum Beispiel mit unserer ganzheitlichen eMobility-Lösung AlphaElectric – von der Fahrzeugauswahl bis zur Ladelösung. Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr.

Werden Sie mit uns Vorreiter für nachhaltige Unternehmensmobilität.

Der Dienstleister genießt Spezialisierungsvorteile

Interview mit Frank Feist, Hauptgeschäftsführer der ROLAND Assistance GmbH

Flottenmanagement: Herr Feist, Sie kennen die Automobilbranche bereits seit einigen Jahren aus Sicht eines Assistance-Dienstleisters. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Frank Feist: Wir beobachten verschiedene Trends in der Automobilbranche. Zum einen sehen wir, dass unsere Auftraggeber – Flottenbetreiber wie Leasinggesellschaften, Automobilbanken, Autovermieter et cetera – immer stärker unter Ertragsdruck geraten. Das kann die unterschiedlichsten Gründe haben: die Regulatorik, das Umfeld in den Finanzmärkten, ein ungünstiger Flottenmix. Subunternehmer, Lieferanten und Geschäftspartner werden zunehmend in die Lösung des Problems „einbezogen“. Zum zweiten Trend gehört, dass die Kunden unserer Auftraggeber immer höhere Anforderungen an Geschwindigkeit und Qualität der Dienstleistungen haben. Auch die Wahl der Kommunikationskanäle hat sich vor allem durch die Digitalisierung in den letzten Jahren dramatisch verändert. Der in diesem Zusammenhang dritte wesentliche Trend betrifft die Konnektivität: Die Vernetzung der Fahrzeuge ermöglicht Herstellern und Flottenbetreibern neuartige Dienstleistungen und Angebote. All diese Trends haben Einfluss auf Dienstleister wie ROLAND Assistance.

Flottenmanagement: Wie geht die Branche und vor allem ROLAND mit den Herausforderungen um, vor die sie der Wandel in der Mobilitätswelt stellt?

Frank Feist: Künftig werden Dienstleister immer häufiger Teilprozesse oder ganze Geschäftsprozesse im Namen des Auftraggebers für dessen Kunden übernehmen. Denn: Zum einen können Dienstleister wie wir Größenvorteile an den Auftraggeber weiterreichen, die durch Volumenbündelung und eine günstige Kostenstruktur entstehen. In unserem Fall bedeutet das: Bündelung von Anrufvolumen, hohe Produktivität bei der Schadenbearbeitung oder Preisvorteile bei der Vorgangsteuerung in Dienstleisternetzwerken. Und zum anderen genießt der Dienstleister Spezialisierungsvorteile. Ich behaupte, dass Schaden- und auch andere Mobilitätsdienstleistungen traditionell nicht zwingend zu den Kernkompetenzen der Flottenbetreiber gehören. Daher ergibt es Sinn, sich einen spezialisierten Partner zu suchen, der aufgrund seiner strategischen Ausrichtung pas-

Frank Feist (ROLAND) spricht mit Julia Scheurell (Flottenmanagement) über Trends im Assistance-Geschäft



sende Lösungen schafft. Glücklicherweise haben wir uns frühzeitig auf die genannten Trends einstellen können. Das zahlt sich mittlerweile aus und wir blicken entsprechend optimistisch in die Zukunft.

Flottenmanagement: Welche Erwartungen und Anforderungen stellen Ihre Auftraggeber konkret an die Mobilerhaltung, die Schadensteuerung und das Schadenmanagement generell? Welche Vorteile generiert der Bezug Ihrer Dienstleistungen für die Flotten?

Frank Feist: Ein praxisnahes Beispiel aus der Pannenhilfe veranschaulicht meine Antwort: Wir steuern in deutlich sechsstelliger Größe Abschleppvorgänge in ein Dienstleisternetzwerk ein, bei dem wir durch eine Beteiligung auch die Dienstleisterqualität beeinflussen können. Die Größe garantiert uns, wettbewerbsfähige Konditionen zu realisieren, die wir an unsere Auftraggeber weitergeben. Häufig ist es jedoch so, dass unsere Auftraggeber bereits unterschiedlichste Dienstleisternetze unter Vertrag haben. Hier liegt es an uns, im Rahmen der Schadenbearbeitung die Steuerungsvorgaben stringent umzusetzen, indem beispielsweise Volumenvereinbarungen eingehalten werden. Unsere Auftraggeber erwarten aufgrund unserer Spezialisierung auch, dass wir die Kundenanforderungen erfüllen und neue Kommunikationskanäle bereitstellen. Wir bemerken dabei einen Generationenwechsel: Jüngere Kunden sind zunehmend bereit, Unfallschäden oder tech-

nische Defekte über digitale Kanäle zu melden und auch mit Chat- oder Voice-Bots zu kommunizieren. Das ist zwar noch nicht Standard, hat aber durchaus schon jetzt seine Berechtigung im Alltag. Dank unseres Know-hows können wir genau diese Anforderungen auch umsetzen.

Flottenmanagement: Woher beziehen Sie Ihr Know-how in den Bereichen IT und Software-Entwicklung? Bilden Sie Ihre eigenen Spezialisten aus und weiter oder bedienen Sie sich externer Partner?

Frank Feist: Sowohl als auch: Auf der einen Seite haben wir gewisse Entwicklungen antizipiert, Know-how sowie Infrastruktur selbst aufgebaut und bereitgestellt. Daher können wir in diesem Zusammenhang mit eigenen Lösungen insbesondere im Bereich der Mobilitätsdienstleistungen und des Schadenmanagements aufwarten. Diese integrieren wir in unsere Wertschöpfungskette und geben unseren Auftraggebern so die Gelegenheit, ohne eigenen Entwicklungsaufwand daran zu partizipieren. Auf der anderen Seite sind wir kein Technologiekonzern. Deshalb sind wir auf Partnering angewiesen. Also betreiben wir einen gewissen Aufwand, diejenigen Lösungen zu identifizieren, die unser Angebot vom Wettbewerb abgrenzen und gleichzeitig mit unseren Prozessen kompatibel sind. Wir fokussieren uns seit geraumer Zeit darauf, mit jungen, innovativen Unternehmen Lösungen zu schaffen, was für alle Parteien in einer Win-win-Situation mündet. Die Start-ups haben

die Möglichkeit, als Teil unserer Problemlösung neue Kunden zu gewinnen. Unsere Auftraggeber haben dabei den Vorteil, dass sie Lösungen und Prozesse nutzen können, die in dieser Art selten am Markt zu finden sind.

Flottenmanagement: Wo treffen Sie Ihre Kunden und wie gehen Sie auf sie zu? Wie weit reicht Ihr Aktionsradius?

Frank Feist: Wir begegnen unseren Kunden trotz aller Innovationsfreude ganz altmodisch: Unser Außendienst betreut und berät unsere Bestandskunden systematisch, ist aber auch gleichzeitig permanent auf der Suche nach neuen Kundenverbindungen. Wir nutzen alle klassischen Akquisitionskanäle, wobei insbesondere Veranstaltungen wie „Flotte! Der Branchentreff“ interessant sind. Deutschland ist unser Kernmarkt, den wir aber in Bezug auf bestimmte Dienstleistungen mit dem österreichischen und italienischen Markt arrondieren. Weitere europäische Märkte bedienen wir ausschließlich mit Outbound-Leistungen. Wenn Kunden unserer Auftraggeber im Ausland einen Unfall Schaden oder eine Panne melden, unterstützen wir mit Rat und Tat. Das ermöglichen wir mit einem internationalen Netzwerk gleichartiger Unternehmen mit ähnlichen Geschäftsmodellen, Strukturen und Qualitätsmerkmalen, in dem ROLAND Assistance integriert ist.

Flottenmanagement: Seit rund 1,5 Jahren befinden sich die automatischen Notrufsysteme eCall serienmäßig in Neufahrzeugen. Wie haben diese die Assistance nachhaltig verändert?

Frank Feist:
„Künftig werden Dienstleister wie wir immer häufiger Teilprozesse oder ganze Geschäftsprozesse im Namen des Auftraggebers für dessen Kunden übernehmen. Denn damit können wir Größenvorteile an den Auftraggeber weiterreichen (...).“



Frank Feist: Da Firmenfahrzeuge im Normalfall maximal 36 Monate alt sind, kann man davon ausgehen, dass eine Vielzahl mittlerweile mit eCall vernetzt ist. eCall gehört für mich zu den „Triggern“ der Konnektivität und der damit verbundenen Dienstleistungen. Mittlerweile ist es so, dass viele Flottenbetreiber versuchen, über eine digitale Schnittstelle eine Interaktion mit dem Fahrer zu etablieren. So können sie den Kunden über den ganzen Fahrzeuglebenszyklus begleiten und ihm unterschiedliche Angebote und Dienstleistungen unterbreiten. Das birgt große Chancen für Dienstleistungsunternehmen wie ROLAND Assistance. Denn Anbieter dieser Ökosysteme wollen auf möglichst wenige Dienstleister zurückgreifen. Wir werden also sehr genau überlegen müssen, in welche dieser Plattformen wir uns integrieren können und wollen. Die Möglichkeiten im Bereich der Online-Mobilitätsdienstleistungen – sei es Predictive Maintenance

oder Remote Maintenance, aber auch die datenbasierte Entscheidung, ob das Fahrzeug selbstständig oder auf fremder Achse in die Werkstatt kommt –, sind vielfältig.

Flottenmanagement: Wie hat sich die Kommunikation mit Ihren Kunden verändert? In welchen Situationen ist das persönliche Gespräch und in welchen die digitale Kommunikation vorteilhafter?

Frank Feist: Aktuell stellt das persönliche Gespräch mit einem Menschen sowohl im Falle eines Unfallschadens als auch eines technischen Defektes noch den präferierten Kommunikationskanal dar. Ich wage allerdings die These, dass wir hier eine abnehmende Beliebtheit sehen werden und dass die Bereitschaft zum Dialog mit einer Maschine in Zukunft deutlich ansteigt. Mit Verjüngung der Kundenstruktur ist das meiner Einschätzung nach ein unaufhaltsamer Trend. Wir sehen deutliche Anzeichen in entsprechenden Pilotprojekten, dass diese Technologien mit zunehmender Beliebtheit genutzt werden. Wir stellen uns darauf ein und erwarten auch, dass dies für Dienstleister ökonomische Maßgabe wird – nicht zuletzt wegen der angespannten Situation auf dem Arbeitsmarkt. Darüber hinaus bieten technische Lösungen die Möglichkeit, Fehlerquellen zu minimieren, und der Kunde kann darüber mit geringem Aufwand jederzeit Echtzeit-Informationen erhalten. Wir möchten unseren Kunden aber immer die Option bieten, selbst zu entscheiden, mit wem sie kommunizieren möchten – ob mit einem Menschen oder mit einer Maschine.



FLEXIBILITÄT FÜR ALLE!

Die nächste Generation der Fahrzeugeinrichtung.

Je höher die Flexibilität, desto passender das Ergebnis. Dies beweist die neueste Generation der Fahrzeugeinrichtung, die maximale Individualität für alle Fahrzeuge ermöglicht. So bieten die Koffertableaus Platz für alle gängigen Modelle, während seitliche Lochungen die Aufnahme von Zubehör erleichtern. Hinzu kommen Beschriftungsfelder für Schubladenfronten, neue Lackierungen und Auszugsschienen. Dank des Mix aus Aluminium und hochfestem Stahl konnte auch das Gewicht der einzelnen Komponenten weiter optimiert werden.

Weitere Infos unter www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



Die glorreichen Sieben

Bereits zum siebten Mal lud SIGNAL Design zahlreiche Fuhrparkexperten zum Flottentag nach Schwäbisch Hall. Obwohl in diesem Jahr kein Jubiläum begangen wurde, war das Interesse am Flottentag wieder so groß, dass dem einen oder anderen nur noch ein Platz auf der Warteliste zugesagt werden konnte. Doch das Warten hat sich gelohnt: 250 Fachbesucher, 34 Aussteller und ein umfassendes Rahmenprogramm samt Fachvorträgen sowie prominenten Rednern ließen bei den Gästen kaum Wünsche offen. Daher ist es nur verständlich, dass auch Flottenmanagement nicht fehlen durfte.

Markus Schäffler
(CEO bei SIGNAL Design) begrüßte die Teilnehmer zum 7. SIGNAL Flottentag



Die familiär anmutende Atmosphäre lud zum ungezwungenen Netzwerken ein



Gunter Glück referierte über das Mobilitätsbudget und die damit verbundenen Möglichkeiten



Netzwerken stand im Vordergrund des SIGNAL Flottentages

Wer sich auf den Weg in die Region der Weltmarktführer – wie sich die Region Heilbronn-Franken gern auf die Fahnen schreibt – macht, dem wird die wirtschaftliche Bedeutung zunächst nicht bewusst; vielmehr lädt die Region zum Verweilen ein. Doch schaut man einmal genauer hin, sieht man den Handelsriesen WÜRTH in Künzelsau, den Hauptsitz der RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG in Schwäbisch Hall und eine Vielzahl an Hidden Champions, sprich Weltmarktführern, die ihre Produkte im Verborgenen entwickeln und damit großen wirtschaftlichen Erfolg haben. Mit SIGNAL Design sitzt in Schwäbisch Hall zudem einer der renommiertesten Folierer in Europa – nach bereits drei Europameistertiteln beim „Wrap like a King“-Award in den Jahren 2011, 2015 und 2018, dem Weltmeistertitel 2013 kam erst vor Kurzem ein weiterer Titel hinzu: Europameister 2019 mit dem „Parrot in flowers“-Carwrapping des Porsche 992 Carrera.

Doch um Beklebungen, die auch für ganze Fuhrparks angeboten werden, ging es beim 7. SIGNAL Flottentag nur am Rande. Der Fokus der Veranstaltung lag in diesem Jahr auf der Zukunft der Mobilität: Mit dem Impulsvortrag „Mobilitätsbudgets – Modeerscheinung oder sinnvolle Ergänzung des betrieblichen Mobilitätsmanagements?“ eröffnete Gunter Glück das diesjährige Fachprogramm und gab den zahlreichen Gästen ein paar neue Ansätze mit auf den Weg: Denn ist ein hochpreisiger Dienstwagen heute überhaupt noch als Motivationsinstrument geeignet? Oder lässt sich das Budget für dieses Gefährt nicht viel wirkungsvoller in ein buntes Potpourri an Leistungen investieren, aus dem sich der Mitarbeiter sein eigenes Mobilitätskonzept zusammenstellen kann? Dies sind Fragen, mit denen sich Fuhrparkmanager oder eben Mobilitätsmanager immer öfter auseinandersetzen müssen.

Wer sich solchen schwierigen Fragen als Fuhrparkverantwortlicher nach dem Motto „Schuster, bleib bei deinem Leisten“ versuchte zu entziehen und nur die Mobilitätsform Dienstwagen im Blick hatte, wird nicht erst jetzt gemerkt haben, dass sich auch das Auto der Zukunft grundlegend verändert hat. Allein beim Thema Antriebsalternativen gibt es schon heute mehr als genügend Auswahl, das zeigte sich auch in einer spannenden Podiumsdiskussion: Oliver Gutt, Leiter Produktmanagement bei Hyundai zum Thema Wasserstoff, Jens Schulz, Leiter Vertrieb Mitsubishi Deutschland für moderne Hybridantriebe, Thomas Wöber von SEAT Deutschland für CNG und Christoph Engler von Jaguar Land Rover Deutschland für Elektroantriebe gaben jeweils interessante Einblicke in die Technologien. Die Moderation übernahmen Markus Schäffler, CEO bei SIGNAL Design, und Jo Albig, Leiter Testabteilung von der Motorpresse in Stuttgart, der auch einen Ausblick auf die künftige Entwicklung des Verbrenners gab.



Neben vielen Erstbesuchern traf man in Schwäbisch Hall auch ein paar bekannte Gesichter



Highlight war der Sporttalk mit Felix Neureuther (Mitte) und Jörg Bergmeister (li.)



Oftmals wurde das Flottenevent zur ersten Kontaktaufnahme genutzt



In den Pausen bot sich die Gelegenheit, die Stände zu besuchen



v. li. n. re.: Martin Hildebrandt (DEKRA Akademie), Bernd Franke (Flottenmanagement) und Thomas Tietje (A.T.U)

Nachdem in der Mittagspause das bott-BBQ vom Ein-Sterne-Restaurant Reber's Pflug mit Simon Kuch, mehrfach ausgezeichnetem deutscher Grillmeister, für das leibliche Wohl gesorgt hatte, gab es nun auch genügend Gelegenheit, sich einmal an den Ständen der Aussteller zu informieren und zum Netzwerken. Gestärkt von dem köstlichen Lunch, der dieses Mal in der Hauptsache vegetarisch war, ging es in den zweiten Teil des SIGNAL Flottentages, der gleich auch ein echtes Highlight bereithielt – den Sporttalk mit dem Skirennläufer Felix Neureuther und dem diesjährigen WEC-Porsche-Weltmeister Jörg Bergmeister. Die beiden Profisportler erzählten dabei im Gespräch mit Moderator Jens Zimmermann über ihren Werdegang, die erzielten Erfolge, aber auch über allerlei Persönliches. Was viele der Zuhörer beeindruckte,

war die Tatsache, dass Pokale und Medaillen im Privatleben der beiden Spitzensportler keinen Platz haben, sondern es „zu Hause darum geht, Werte zu vermitteln“, wie es Felix Neureuther auf den Punkt brachte.

Ein Highlight jagte das andere: So ging es nach einer kurzen Pause zum Networking um die Herausforderungen im Fuhrpark durch die CO₂-Gesetzgebungen. Dr. Olav Bagusat, Leiter Group Fleet Sales Germany bei der Volkswagen AG, und Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf Groß-/Direktkunden bei der Volkswagen AG, erklärten dabei zunächst, wie stark der Klimawandel schon heute zu spüren ist und welchen Anteil der Transportsektor dabei hat. Die Frage „Welche CO₂-Bilanz haben die unterschiedlichen Antriebsarten?“ war Ausgangspunkt für eine

sehr anschauliche Demonstration anhand eines 3-D-Modells, wie ein Fuhrpark der Zukunft mit einem Mix von Fahrzeugen mit herkömmlichen und alternativen Antriebsarten aussehen könnte, um die von der Gesetzgebung festgelegten Emissionsvorgaben einzuhalten.

Nach dem sehr interessanten und vielfältigen Input ging es aber wieder um das Netzwerken: Zunächst bot die Lounge genügend Raum für den ungezwungenen Austausch, noch bevor man die Gespräche auf die von Mitsubishi gesponserte Abendveranstaltung im Reber's Pflug verlagerte. Bei wem nun die Lust geweckt wurde, sich einmal das Fuhrparkevent in Schwäbisch Hall selbst anzusehen, der kann sich bereits jetzt über www.flottentag.de für den 8. SIGNAL Flottentag am 8. Oktober 2020 anmelden.



MIT UNS FAHREN SIE BESSER!



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





Auf in ein neues Jahrzehnt

Schon wieder geht ein Jahr vorbei und wie immer, wenn sich etwas dem Ende neigt, möchte man Bilanz ziehen. Was bleibt uns aus dem Jahr 2019 erhalten? Was wird uns im neuen Jahr(-zehnt) erwarten? Wir haben die Automobil- und Flottenbranche dazu befragt.

Was bleibt von 2019?

Im ablaufenden Jahr konnte man vor allem im urbanen Straßenverkehr ein neues Fortbewegungsmittel begutachten. Die Einführung von E-Scootern war durchaus umstritten und sorgt bis heute für Kontroversen. Vom Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. (BVF) wurde das neue Gefährt gar als „riskant“ in der betrieblichen Nutzung eingestuft. So teilte Axel Schäfer, Geschäftsführer BVF, kurz nach der Einführung mit: „Es sind Spiel-, Spaß- und Sportfahrzeuge, die wir für die betriebliche Nutzung aus Sicherheitsgründen nicht empfehlen können.“ Allerdings wird uns die neue Form der Fortbewegung auch 2020 noch erhalten bleiben und sie wird das Stadtbild prägen. Spannend wird sein, wie sich die kalte Jahreszeit auf den E-Scooter-Markt auswirkt. Schlechtes Wetter und eine insgesamt geringere Nachfrage dürften die Scooter-Vermietungen vor Herausforderungen stellen.

Ebenfalls umstritten war die geplante Einführung der Pkw-Maut. Das CSU-Prestige-Projekt wurde nun nach den Verkehrsministern Ramsauer und Dobrindt unter Minister Scheuer in dritter Generation sozusagen vollends gegen die Wand gefahren. Das Ergebnis jahrelanger Verhandlungen: Ablehnung der Pläne durch den Europäischen Gerichtshof und Schadensersatzforderungen von den Mautbetreibern. So schnell wird es also keine Pkw-Maut geben, wenngleich bereits neue Pläne in der Ministerschublade warten.

Natürlich hat das Jahr 2019 auch positive Schlagzeilen hervorgebracht. So geht es mit der Elektromobilität nun endlich los. Volkswagen stellte

auf der IAA in Frankfurt den ID.3 vor und läutete damit nach eigenen Angaben eine neue Zukunft des Volkswagens ein. „Der ID.3 ist ein alltags-tauglicher Allrounder. Er ist kompakt, dabei wendig wie ein Kleinwagen und bietet den Innenraum eines Mittelklassewagens. Er kombiniert spannendes Design mit innovativer Technologie und hohen Reichweiten“, skizziert Silke Bagschik, Leiterin Vertrieb und Marketing der ID.-Familie. Ob er dem Flottenschlager VW Golf 8, der Ende 2019 präsentiert wurde, allerdings den Rang ablaufen kann, muss sich zeigen.

Neben einer Vielzahl an neuen Elektroautos sorgte im Flottenbereich vor allem die Einführung der 0,5-Prozent-Versteuerung des geldwerten Vorteils für Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybride für eine starke Nachfrage nach alternativen Antrieben. Auch die geplante Ausweitung der Kaufprämie und die im Raum stehende Senkung der Pauschalbesteuerung der Elektrodienstwagen auf 0,25 Prozent des Listenpreises (für Dienstwagen bis 40.000 Euro) dürften die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen noch weiter ankurbeln. Reinhard Zirpel, Präsident des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK), sagte dazu: „Elektroautos werden damit als Dienstwagen noch attraktiver. Das ist ein wichtiges Signal an potenzielle E-Auto-Käufer. Wer in den kommenden zehn Jahren ein Elektrofahrzeug als Dienstwagen anschafft, zahlt dafür deutlich weniger Steuern als bei einem Auto mit herkömmlichem Antrieb.“

Was kommt 2020?

Das neue Jahr dürfte neben dem genannten Klimapaket einige Neuerungen bereithalten. So

kann beispielsweise die Wahl des neuen VDA-Präsidenten mit Spannung erwartet werden. Etwas überraschend gab Bernhard Mattes, nach etwas mehr als einem Jahr Amtszeit, im September 2019 bekannt, das Amt zum Jahresende niederzulegen. Für seine Nachfolge war zwischenzeitlich sogar Sigmar Gabriel im Gespräch, der aber das Ruder an der Verbandsspitze der deutschen Automobilindustrie in diesen unruhigen Zeiten doch nicht übernehmen möchte. Weniger überraschend war hingegen, dass der Austrittstermin von Großbritannien aus der Europäischen Union mal wieder verschoben werden musste. 2020 dürfte dann aber wirklich das Jahr des Brexits werden. Vielleicht. Die Ungewissheit kostet auch die Automobilindustrie Millionen.

Auf jeden Fall stattfinden wird „Flotte! Der Branchentreff“, und das bereits zum fünften Mal! Am 18. und 19. März öffnen sich in der Düsseldorfer Messehalle 8a wieder die Pforten für die Flottenwelt. Zwar waren bereits bei der vergangenen Veranstaltung mit 240 Ausstellern und rund 3.200 Besuchern alle Rekorde gebrochen worden, dennoch wird die Neuauflage des Klassentreffens der Branche nochmals wachsen können. Anlass dazu werden sicher auch die neuen Themen der Fuhrparkbranche sein: Elektromobilität, E-Bikes, Lastenfahräder und andere Formen der Mikromobilität werden zentrale Schwerpunkte im Jahre 2020 in der Branche sein und natürlich auch bei uns auf der Messe. Darüber hinaus wird das Fachprogramm weiter ausgebaut werden und auf vielfachen Wunsch wird eine vegetarische und vegane Catering-Insel eingerichtet.

Dieser kleine Ausblick zeigt schon: Das neue Jahr(-zehnt) wird spannend. Auf den Seiten 34 bis 42 finden Sie Einschätzungen von ausgewählten Branchenexperten zu den Entwicklungen und Herausforderungen im Flottenmarkt im kommenden Jahr. Auf ein erfolgreiches Jahr 2020!

(Fortsetzung auf S. 34)

Der neue Ford Kuga Plug-in-Hybrid
 Charging the future
 of business.



Wirtschaftlich.
 Zukunftsorientiert.
 Grenzenlos mobil.

Für Ihren Fuhrpark mit
€ 5.000,-
 Hybrid-Bonus¹

und
0%
 Finanzierung²

Mehr zu unseren exklusiven Hybrid-Angeboten unter ford.de/hybrid-bonus



Eine Idee weiter

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): 2,9–1,2 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 66–26 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 15,8–10,3 kWh/100 km (kombiniert).

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. Bitte beachten Sie ebenso unser Angebot zum neuen Ford Explorer Plug-in-Hybrid.
¹ Bei Kauf eines neuen Ford Kuga Titanium Plug-in-Hybrid erhalten Sie € 5.000,- Hybrid-Bonus. € 39.950,- UPE abzügl. € 5.000,- Hybrid-Bonus = € 34.950,- Aktionspreis. Gilt für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Gilt für einen neuen Ford Kuga Titanium Plug-in-Hybrid, 2,5-l-Duratec Plug-in-Hybridmotor mit Systemleistung gesamt 165 kW (225 PS), CVT-Automatikgetriebe, inklusive Metallic-Lackierung. ² Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank GmbH, Josef-Lammerting-Allee 24–34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Pkw bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Bitte sprechen Sie für weitere Details Ihren teilnehmenden Ford Partner an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. Z. B. gilt für einen neuen Ford Kuga Titanium Plug-in-Hybrid, 2,5-l-Duratec Plug-in-Hybridmotor mit Systemleistung gesamt 165 kW (225 PS), CVT-Automatikgetriebe, inklusive Metallic-Lackierung und auf Basis eines Aktionspreises von € 34.950,- brutto (€ 29.369,75 netto) zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km, Anzahlung € 5.580,25, Nettodarlehensbetrag € 29.369,75, Sollzinssatz (fest) p. a. 0,00 %, effektiver Jahreszins 0,00 %, Gesamtbetrag € 29.369,75, 35 monatliche Raten je € 249,-, Restrate € 20.654,75.



ARI Fleet Germany GmbH, Majk Strika, Managing Director Europe

„Ob Fahrzeuge bedarfsorientiert und effizient eingesetzt werden können, hängt in erster Linie vom Leasingmodell ab. ARI Flex-Lease ermöglicht einen voll flexiblen Fahrzeugeinsatz ohne limitierte Laufzeit-/Laufleistung. In den USA sind wir permanent auf der Suche nach innovativen Mobilitätsprodukten. Diese unterstützen wir durch Investitionen und Beratungen und sind dadurch ‚am Puls der Zeit‘. Mit Abomodellen und telematikbasierten Lösungen nehmen wir dabei die aktuellen Zukunftstrends wahr und setzen diese um.“

A.T.U Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG, Thomas Tietje, Leiter Großkundengeschäft

„Durch die zunehmende Digitalisierung im Kfz-Bereich stehen alle Marktteilnehmer vor großen Herausforderungen. Autofahrern werden zum Beispiel neue Services über Connected-Car-Lösungen angeboten. Flottenverantwortliche können so ihren Fuhrpark gezielter in Servicenetzwerke steuern. Mit markenübergreifenden Lösungen im Bereich Connected-Fleet- und Fuhrparkmanagement sowie hohen Investitionen zur Erfüllung der neuen Richtlinien im Bereich Werkstattausrüstungen ist A.T.U bestens für die Zukunft aufgestellt.“



AUDI AG, Andreas Krause, Leiter Verkauf an Großkunden

„Bei Audi haben wir eine klare strategische Richtung: ‚Unleash the beauty of sustainable mobility‘. Wir haben die Aufgabe, unseren Kunden Angebote zu bieten, welche diese ohne Kompromisse oder ein schlechtes Gewissen fahren können. Klarer Fokus – Elektromobilität: Bis 2025 werden wir rund 30 elektrifizierte Modelle anbieten. Mit dem e-tron Sportback, e-tron GT und Q4 e-tron kommen bis Ende 2020 drei weitere rein elektrische Modelle. Parallel dehnen wir das Angebot bei Plug-in-Hybriden deutlich aus.“

Carano Software Solutions GmbH, Hans-Joachim Guth, Leitung Vertrieb

„Wichtige Trends sind die Vernetzung – von Lieferanten und Servicepartnern bis hin zur Einbindung des Fahrers – und das bedarfsgerechte ‚Konsumieren‘ von Funktionalitäten. Dazu gehören Themen rund um die Halterhaftung (zum Beispiel UVV, Führerscheinkontrolle), Managementsysteme für dezentrale Fuhrparks und Fahrzeugpools, Dashboards und Telematik. In diesem Zuge nimmt die Bedeutung von Cloudlösungen zu, da hier echte Skalierbarkeit technisch möglich ist und somit neuartige Nutzungsmodelle realisierbar sind.“



Choice GmbH, Maximilian Groll, Head of Marketing, Creativity & Innovation

„Der Kunde von morgen will sich nicht mehr binden – Schluss mit starren Verträgen: Internet- und Mobilfunkanbieter sowie Streaming-Dienste machen es mit monatlicher Kündbarkeit erfolgreich vor. Diese barrierefreie Flexibilität gilt es nun, mit E-Mobilität, Auto-Abo-Modellen und Carsharing zu verbinden. Choice bietet allen mobilitätsinteressierten Unternehmen hierfür individuelle Leistungsportfolios mit Konzeption, digitaler Technik und schlanken Prozessen zum operativen Betrieb ihrer Fuhrparklösungen.“

community4you AG, Uwe Bauch, Vorstandsvorsitzender

„Neue Mobilitätskonzepte werden immer notwendiger, denn der Mobilitätswandel eröffnet eine Reihe neuer Handlungsfelder: Kombination Kurzzeitmieten mit Carsharing, E-Bikes, E-Scooter, Elektrofahrzeuge und automatisiertes Fahren. Mit steigender Tendenz verlagern Unternehmen ihre IT-Landschaft in die Cloud. Dies wird auch im kommenden Jahr so bleiben. Unsere comm.fleet-Produktlinie verbindet intelligente Fuhrpark-Apps und smarte Technologie in Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebungen.“



(Fortsetzung auf Seite 36)



BUSINESS CASUAL.

DER NEUE VOLVO XC90 MIT EINZIGARTIGEM
SKANDINAVISCHEN DESIGN.

BUSINESS AUF SCHWEDISCH.

VOLVOCARS.DE/BUSINESS



INNOVATION MADE BY SWEDEN.



DAD Deutscher Auto Dienst GmbH und Christoph Kroschke GmbH, Oliver Schlüter, Geschäftsführer

„Die Digitalisierung beschleunigt auch die Internationalisierung im Fuhrparkmanagement. Heute stehen Fuhrparkleiter vor der Herausforderung, länderübergreifend zu agieren. Als Prozessdienstleister müssen wir daher Lösungen für die ganzheitliche Wertschöpfungskette entwickeln. Es geht darum, die Komplexität von Prozessen zu reduzieren und gleichzeitig eine Skalierbarkeit zu gewährleisten.“

DKV EURO SERVICE, Sven Mehringer, Geschäftsführer Fuel & Energy



„Alternative Kraftstoffe und Elektromobilität nehmen immer größeren Raum im Energiemix ein. Deshalb sind Multi-Energy-Tankstellen, die neben konventionellen Kraftstoffen auch CNG, LNG, LPG und Wasserstoff anbieten, für uns enorm wichtig. Wir planen, unser Versorgungsnetz in den kommenden Jahren massiv auszubauen – um 3.500 Tankstellen pro Jahr, mit einem starken Fokus auf alternative Kraftstoffe. Parallel erweitern wir unser Ladenetz für Elektro- und Hybridfahrzeuge auf weit über 100.000 Ladepunkte.“



EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Marc Burgstahler, Leiter Elektromobilität

„Weiter zunehmendes ökologisches Bewusstsein, Steuervorteile, verfügbare Fahrzeuge und eine zunehmend flächendeckende Ladeinfrastruktur führen die E-Mobilität in vielen Flotten im Jahr 2020 vom Trend zur ernsthaften Alternative. Und das ist gut so. Unser Smart Mobility Portal gibt einen Überblick über die Ladestationen an ihrem Standort sowie über alle öffentlichen Ladevorgänge ihrer Flotte. Für unterwegs bieten wir mit EnBW mobility+ das größte Ladenetz in DACH mit einheitlichen Ladepreisen.“

EUROPA SERVICE Autovermietung AG, Christine Meyer, Geschäftsführerin



„Europa Service und Starcar bieten neben Hybridfahrzeugen elektrisch betriebene Modelle an und planen die Installation von Ladesäulen an verschiedenen Standorten. Wir haben fertige Konzepte für ‚Automated Rental Management‘-Systeme. Das Sortiment von Mobilitätslösungen wird weiterhin die klassische Autovermietung beinhalten. Durch das gewachsene Verkehrsaufkommen gibt es tiefgreifende Probleme. Grundlegende Veränderungen erwarten uns. Wir haben das erkannt, reagieren und sind gut vorbereitet.“



fleet innovation GmbH, René Roeder, Geschäftsführer

„Führerscheinkontrolle und UVV werden für Unternehmen immer komplexer – Stichworte sind Datenschutz, Compliance und Rechtssicherheit. Effizienzsteigerung bei gleichzeitiger Risikominimierung ist dabei das Gebot der Stunde. Als Spezialist für Halterhaftung haben wir einen ganzheitlichen Ansatz und bieten UVV, Fahrerunterweisung und Führerscheinkontrolle rechtssicher auf einer einzigen digitalen Plattform. Das reduziert den administrativen Aufwand, ist datensparsam und minimiert automatisch Risiken.“

Ford-Werke GmbH, Claudia Vogt, Direktorin Gewerbe- und Großkundengeschäft



„Zum einen, die zunehmende Kundennachfrage nach SUV mit den CO₂-Vorgaben in Einklang zu bringen. Außerdem dürfte sich der Trend hin zu alternativen Mobilitätsangeboten wie Carsharing weiter verstärken. Wir weiten unser Angebot an elektrifizierten Modellen deutlich aus. Große Erwartungen setzen wir in den neuen Ford Kuga, der als erste Ford-Baureihe überhaupt über Diesel- und Benzinversionen hinaus auch als Mild-Hybrid, Plug-in-Hybrid und Voll-Hybrid verfügbar sein wird. Markteinführung: März 2020.“



IMPERIAL Industrial Logistics GmbH, Michelle Marker-Marques, Junior Specialist Sales Fleet

„Vor dem Hintergrund der Klimadebatte und der geplanten CO₂-Bepreisung wird die Senkung der klimaschädigenden Emissionen im Flottenbetrieb immer relevanter. Entsprechend intensiv werden wir die Reporting-Tools für unsere Kunden in Bezug auf Verbräuche und Emissionen verfeinern. Gemeinsam mit unseren Kunden werden wir die Car-Policies in Richtung Elektro- oder Hybridfahrzeuge weiterentwickeln. Dazu gehören auch Konzepte für Ladestationen an den Standorten unserer Kunden und CO₂-Kompensationsprogramme.“

(Fortsetzung auf Seite 38)

DER VOLLELEKTRISCHE JAGUAR I-PACE



IHR NEUER FIRMENWAGEN – DAS WORLD CAR OF THE YEAR



Der I-PACE ändert alles. Als erstes vollelektrisches Fahrzeug von Jaguar konnte sich der Performance-SUV beim World Car of the Year Award gegen die gesamte Konkurrenz durchsetzen. Die enge Zusammenarbeit der Design- und Technik-Teams von Jaguar ermöglicht ein wirklich außergewöhnliches Fahrzeug, das sich mit kurzen Ladezeiten, hoher Reichweite und einem stilvollen Auftreten perfekt als Firmenwagen eignet. Fahren Sie mit Ihrem neuen vollelektrischen Firmenwagen von Jaguar vor – und sparen Sie dabei zusätzlich 50% auf den geldwerten Vorteil.

jaguar.de/fleet-and-business



Jaguar I-PACE EV400 294 kW (400 PS): 24,8–22,0 kWh/100 km; 0 g/km; (gemäß VO(EG) 692/2008) nach WLTP*. Beispielhafte Abbildung der genannten Baureihe.

*WLTP (Weltweit harmonisiertes Prüfverfahren für leichte Nutzfahrzeuge) ist das neue Prüfverfahren für Kraftstoff- und Energieverbrauch, Reichweite und Emissionen, das 2017 eingeführt wurde. Es dient dazu, realistischere Verbrauchswerte zu liefern. Die Fahrzeuge werden dabei mit Sonderausstattung und einem anspruchsvolleren Fahrprofil unter schwierigeren Testbedingungen geprüft.



InNuce Solutions GmbH, Dirk Zieschang, Gesellschafter

„Sharing is Caring! Aufgrund der Paradigmenwechsel sowohl in der Automobilindustrie (Elektrifizierung und neue Mobilität) als auch in der IT (Mobile und Cloud) wird auch 2020 eine ambidextre Weiterentwicklung nötig sein, um reife (Exploitation) und junge (Exploration) Technologien zu verbinden.“

Jaguar Land Rover Deutschland GmbH, Thomas H. Schmidt, Senior Manager Fleet & Business

„Megatrends wie Urbanisierung und Nachhaltigkeit verändern die Automobilindustrie aktuell grundlegend und es liegt in unserer Hand, die zukünftige Mobilität aktiv mitzugestalten. Wir werden ab 2020 in allen neuen Jaguar und Land Rover Fahrzeugen eine elektrifizierte Version anbieten können. Den Anfang werden Plug-in-Hybridmodelle unserer Bestseller Range Rover Evoque und Land Rover Discovery Sport machen; zudem steht ein weiteres vollelektrisches Jaguar Modell in den Startlöchern.“



junited AUTOGLAS Deutschland GmbH, Tobias Plester, Geschäftsführer

„Die Branche ist auf dem Weg zum hochspezialisierten Autoglaser. Investitionen in Hard- und Software, Zertifikate für den Zugang zu den Steuergeräten und Schulungen sind unerlässlich, um Fahrzeuge der neuesten Generation umgehend in stand zu setzen und dabei den Kunden nach seinen Wünschen maximal mobil zu halten. Die größte Herausforderung wird die Suche nach qualifiziertem und engagiertem Personal sein, da Kundenzufriedenheit das Ergebnis von Know-how, Aufmerksamkeit und Empathie ist.“

LeasePlan Deutschland, Roland Meyer, Geschäftsführer

„Wir alle sind der Stau, sollten unser Verhalten ändern. Nur so können wir Verkehr und Schadstoffausstoß reduzieren. Hier sehe ich uns als Leasingunternehmen in der Rolle zu unterstützen. Ich sehe zukünftig nicht mehr bei jedem Fahrer einen Dienstwagen, vielmehr wird sich die Art und Menge an den Anforderungen des Unternehmens orientieren. Wir arbeiten derzeit an Innovationen für den Fuhrpark, die Unternehmen und ihren Fahrern Mobilitätslösungen für die unterschiedlichen Anwendungsfälle bieten.“



Maske Fleet GmbH, Michael Busch, Geschäftsführer

„Flexible Mobilitätslösungen stellen Autovermieter vor große Herausforderungen. Kernelemente bei Mobility on Demand sind Fahrzeuge, die die Bedarfe der Kunden decken einschließlich der Antriebsform (Verbrennungsmotoren, E-Mobilität, Wasserstoff). Lösungen liegen im Bereich der Prozesse wie Services und Logistik und der Flottenstruktur. Wir haben uns entschieden, mit den Maske MietCentern nah am Kunden zu sein und die Digitalisierung zur Fahrzeugnutzung sowie bei den Arbeits-/Ablaufprozessen zu forcieren.“

Mazda Deutschland, Stefan Kampa, Senior Manager Retail, Fleet & Mobility

„Die ab 1. Januar 2020 geltenden CO₂-Richtlinien sind eine Herausforderung für die gesamte Branche. Auf der Tokyo Motor Show haben wir mit dem Mazda MX-30 das erste batterieelektrische Fahrzeug vorgestellt und werden es 2020 in Deutschland einführen. Mit unserem Multi-Solution-Ansatz, der auch die Weiterentwicklung von Verbrennungsmotoren einschließt, sind wir gut gerüstet und werden einmal mehr beweisen, dass Mazda den Herausforderungen des Marktes mit einzigartigen Lösungen begegnen wird.“



Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, Frank Kemmerer, Leiter Flottenmanagement Mercedes-Benz Pkw und smart

„Alternative Antriebe stehen neben Digitalisierung und neuen Geschäftsmodellen auch 2020 weiter im Fokus. Mit unseren stark nachgefragten Plug-in-Hybriden – als Benziner oder Diesel – und unseren rein elektrischen Modellen wie dem EQC, dem smart EQ oder dem eVito bieten wir bereits eine breite Range an alternativen Antrieben, die wir ständig weiterentwickeln. Eine immer größere Rolle spielt dabei auch unsere Lösungskompetenz in puncto Lademanagement.“

(Fortsetzung auf Seite 40)

Nur für Gewerbetreibende

DER NEUE PEUGEOT 208

UNBORING THE FUTURE



ELEKTRO, PURETECH-BENZINER, BLUE HDI-DIESEL

INNOVATIVES PEUGEOT 3D i-Cockpit®¹

ASSISTENZSYSTEME DER NEUSTEN GENERATION

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT

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

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

PEUGEOT e-208 Elektromotor 136, 100 kW (136 PS): Reichweite: bis zu 340 km²; Energieverbrauch: bis zu 16,9 kWh/100 km²; CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km². Kraftstoffverbrauch für den PEUGEOT 208 BlueHdi 100, 75 kW (102 PS), 1.499 cm³, innerorts 3,7 l/100 km, außerorts 2,9 l/100 km, kombiniert 3,2 l/100 km; CO₂-Emission (kombiniert): 85 g/km, Effizienzklasse A+.³

¹3D i-Cockpit® ab Ausstattungsvariante „Allure“ inklusive. ²Die Energieverbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach der neu eingeführten „Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure“ (WLTP) ermittelt (vorbehaltlich der abschließenden Homologation). Die angegebenen Reichweiten stellen einen Durchschnittswert der Modellreihe dar. Die Werte können je nach Ausstattung, gewählten Optionen und Bereifung variieren. Die Angaben zu Kraftstoff- bzw. Energieverbrauch und CO₂-Emissionen beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen. ³Verbrauch 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. Über alle Details informiert Sie Ihr PEUGEOT Vertragspartner.



Mitsubishi Motors Deutschland, Dennis Lindroth, Leiter Fleet & Green Mobility

„2019 werden wir mit circa 8.000 ‚Outlander Plug-in-Hybrid‘-Zulassungen eine mehr als beeindruckende Bestmarke erzielen. Diese Entwicklung wollen wir auch 2020 mit attraktiven Konditionen, ausreichender Verfügbarkeit und einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis weiter fortsetzen. Dementsprechend liegt auch 2020 unser Fokus weiterhin beim Plug-in-Hybrid, da er unserer Meinung nach das Beste aus zwei Welten vereint.“

Peugeot Citroën Deutschland GmbH, Dr. Wilfried Völsgen, Direktor Businesskunden und Gebrauchtwagen

„Im Jahr 2020 wird die größte Herausforderung für Flottenkunden und Hersteller die Einführung vollelektrischer Fahrzeuge sein. Die Senkung des CO₂-Ausstoßes wird für alle oberste Priorität haben und zu neuen und innovativen Lösungen führen. PSA wird sich mit weiteren Mobilitätsangeboten (wie innovativen Konzepten für Connect Fleet oder Rental-Lösungen und wertvollen Info-Apps) als Partner für Flotten weiterentwickeln. Flottenkunden und ihre Erwartungen stehen bei der Groupe PSA im Mittelpunkt.“



PS-Team, Carsten Schäfer, Director Fleet

„Mittlerweile ist Software as a Service Standard und das von PS-Team primär angebotene Bezugsmodell. In der Flotten- und Vermieterwelt werden sich außerdem Plattformen zur Auftragsvergabe durchsetzen. So verbinden sich Flotten, Transportdienstleister und Einzelfahrer schnell und transparent über unsere Plattform driviva. Weitere digitale Werkzeuge wie PS Tracking zur Verfolgung der Fahrzeugauslieferung in Echtzeit erleichtern den Arbeitsalltag und wappnen den Fuhrpark für künftige Anforderungen.“

RENAULT DEUTSCHLAND AG, Carsten Schopf, Direktor Flotten

„Wir erwarten, dass sich 2020 der Trend zu alternativen Antrieben weiter verstärkt. Dies betrifft das Elektroauto und den Hybridantrieb. Entsprechend setzen wir hier einen Schwerpunkt. Mit dem neuen ZOE startet das meistgekauftete Elektroauto in einer rundum aktualisierten Version. Beim neuen Clio bringen wir erstmals einen Hybridantrieb heraus und der neue Captur wird wie später der Mégane auch als Plug-in-Hybrid erhältlich sein. Daneben erhalten unsere Kunden natürlich weiterhin Benzin- und Dieselfahrzeuge.“



SEAT Deutschland GmbH, Jens Scheele, Leiter Vertrieb

„SEAT setzt bereits heute auf komprimiertes Erdgas. CNG-Fahrzeuge sind sauber, günstig und eine sofort verfügbare und ausgereifte Alternative. Zudem sind alle CNG-Modelle via SEAT Fast Lane kombinierbar: Von der Bestellung bis zur Auslieferung vergehen nur 21 Tage. Zeitgleich starten wir mit dem SEAT Mii electric unsere Elektro-Offensive; der SEAT Tarraco FR PHEV wird unser erster Plug-in-Hybrid. 2020 werden mit dem CUPRA Formentor ein sportlicher Plug-in-Hybrid sowie der vollelektrische SEAT el-Born folgen.“

TCS - Technology Content Services GmbH, Niels und Thomas Krüger, Geschäftsführer

„Auch 2020 bieten wir unseren Kunden flexible digitale Lösungen an, denn die Bereitschaft, digitale Prozesse in die Betriebsabläufe einzubinden, ist hoch. Die Gründe liegen sicher in einer spürbaren Entlastung durch einen schnelleren Datenfluss, sinkende Prozesskosten, kurze Reaktionszeiten und mehr Transparenz. Neben Apps oder Onlinetools brauchen unsere Kunden aber auch den persönlichen Kontakt. Jeder Fuhrpark setzt andere Prioritäten, auf die wir als umsichtiger Dienstleister wieder eingehen werden.“



(Fortsetzung auf Seite 42)

DIE NEUE GESCHÄFTSWAGENKLASSE. DER JEEP® COMPASS.



BUSINESS LEASING AB MTL. 190,- € NETTO¹

Eine schnelle, leistungsstarke Geschäftswelt braucht ein genauso starkes Fahrzeug: Der Jeep® Compass bietet reizvolle Extras für Geschäftskunden zu attraktiven Konditionen. Genießen Sie die Annehmlichkeiten der 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 MY19 Longitude 1.4l MultiAir (Benziner) 103 kW (140 PS) E6D 4x2 MT6: innerorts 8,7; außerorts 5,7; kombiniert 6,8. CO₂-Emission (g/km): kombiniert 155.

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Jeep® Compass MY19 Longitude 1.4l MultiAir (Benziner) 103 kW (140 PS) E6D 4x2 MT6 zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate 190,- € (exkl. MwSt.), Gesamtlauflistung 30.000 km, Laufzeit 36 Monate, Leasingsonderzahlung 1.000,- € netto.

² Das optionale Wartungs- und Reparaturpaket (Wartung und Verschleiß) beinhaltet die Durchführung gemäß Plan der programmierten Wartung für vom Hersteller vorgesehene Eingriffe sowie alle verschleißbedingten Reparaturen für die gewählte Laufzeit von bis zu 36 Monaten und bis zu der gewählten maximalen Laufleistung von bis zu 30.000 km über den Servicevertrag TOP CARE gemäß dessen Bedingungen zum Preis von 16,72 € (exkl. MwSt.) monatlich während der Leasing-Vertragslaufzeit.

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

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Jeep® Compass MY19 Longitude 1.4l MultiAir (Benziner) 103 kW (140 PS) E6D 4x2 MT6 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.**





Toyota Deutschland GmbH, Mario Köhler, General Manager, Toyota & Lexus Geschäftskundenservice

„Die Transformation in der Automobilbranche wird weiter an Bedeutung gewinnen. Marktsegmente werden sich neu ordnen. Seitens Toyota werden wir weiter unsere Hybridführerschaft ausbauen können, im Bereich der Brennstoffzellentechnologie die nächste Stufe für den Volumenmarkt erreichen sowie das Nutzfahrzeuggeschäft ausbauen und stärken. Darüber hinaus setzen wir mit der Toyota Kreditbank und dem Toyota Versicherungsdienst auf passgenaue Mobilitätsmodelle für unsere Kunden und unsere Händler.“

Volkswagen Nutzfahrzeuge, Axel Czora, Leiter Vertrieb Großkunden Deutschland



„Die Branche steht vor dem größten Wandel ihrer Geschichte hin zu Elektromobilität, Digitalisierung, autonomem Fahren sowie neuen Mobilitäts- und Transportsystemen. VWN investiert 2019 mehr als 1,8 Milliarden Euro – für die Entwicklung neuer Produkte, mit Schwerpunkt E-Antriebe, für den Umbau unserer Werke und für den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern. Der e-Crafter hat sich bereits einen Wettbewerbsvorsprung erarbeitet. Durch ABT elektrifizierte Transporter und Caddy folgen im Frühjahr 2020.“



Volkswagen Leasing GmbH, Knut Krösche, Geschäftsführer

„Die größte Herausforderung ist es, flexible Mobilitätslösungen nahtlos in bestehende Prozesse und Betriebsvereinbarungen der Kunden zu integrieren. Außerdem stehen Fuhrparks immer noch unter Kostendruck. Flexible Mobilität wird sich nur durchsetzen, wenn daraus niedrigere Mobilitätskosten resultieren. Wir setzen hierbei auf die richtige Beratung und unser Portfolio aus Leasing, Langzeit- und Kurzzeitmiete. Gleichzeitig arbeiten wir an neuen Lösungen für multimodales Flottenmanagement.“

Volkswagen Pkw, Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf Groß-/Direktkunden



„Das Angebot und die Marktbedeutung attraktiver Plug-in-Hybride und Elektrofahrzeuge steigen weiter, parallel schreitet der Ausbau der Ladeinfrastruktur voran. Volkswagen geht mit der Elektrifizierung entschieden und klar voran und führt im nächsten Jahr den ID.3 ein, ein Fahrzeug im flottenrelevanten Fahrzeug- und Preissegment mit einem Top-Design, ‚State of the Art‘-Technologie und herausragender Alltagstauglichkeit. Ein echter Volkswagen eben, der eine neue Ära einleitet.“



VOLVO CAR GERMANY GMBH, Axel Zurhausen, Leiter Vertrieb Großkunden

„Auf dem Weg zum klimaneutralen Unternehmen setzt Volvo Cars konsequent auf die Elektromobilität. Mit dem neuen Volvo XC40 T5 Twin Engine steht nun die komplette Palette, insgesamt sieben Modelle, als Teilzeit-Stromer zur Verfügung, die alle die Anforderungen für die vergünstigte Dienstwagenbesteuerung erfüllen. Zu Jahresbeginn 2020 kommt auch der vollelektrische Volvo XC40 Recharge auf den Markt, der einen entscheidenden Beitrag zur geforderten Reduzierung der Flottenemissionen leisten wird.“

Webfleet Solutions - a Bridgestone company, Wolfgang Schmid, Sales Director D-A-CH



„WEBFLEET ist seit 20 Jahren als Software as a Service in der Cloud. Und so tragen wir gerne unseren Teil dazu bei, die Bedeutung solcher Lösungen weiter zu steigern. Funktionen wie das Fernauslesen und Verwalten der Tachodaten sind hierfür ein aktuelles Beispiel. Für den Trend vom reinen Anbieter von Telematiklösungen hin zum Mobilitätsprovider sehen wir uns auf Basis höchster Standards und Zertifizierungen in der Datenverfügbarkeit und Datensicherheit bestens gerüstet.“



Wollnik & Gandlau Systems GmbH, Claus Wollnik, Geschäftsführer und Inhaber

„Der Markt fordert eine Entwicklung in Richtung gebündelter Mobilitätslösungen, mit denen die passende Mobilitätsform unmittelbar zur Verfügung gestellt werden kann. Carsharing, E-Fahrzeug, das Rad oder der ÖPNV – eine App, in der sich der Fahrer täglich bewegt und die ihm zum vertrauten Instrument wird, erleichtert den Arbeitsalltag erheblich. Mit DriversCare verfolgen wir diesen Ansatz und sind gespannt, welche Art von Mobilitätsdiensten sich in Zukunft noch entwickeln werden und diese App bereichern.“

Denken Sie in neuen Dimensionen.



SEAT Tarraco Mit Business Leasing Plus ab 209 € mtl.²

Unser großer, fortschrittlicher SUV, der SEAT Tarraco, ist mit bis zu 7 Sitzen³ und vielen technischen Highlights der ideale Firmenwagen, um der Stadt Ihre ganz eigene Dimension zu verleihen.
Mehr erfahren unter seat.de/business

SEAT FOR BUSINESS



SEAT CARE **Ab 9,99 € mtl.⁴** sorgenfrei unterwegs mit Wartung & Verschleiß. Zuverlässige Mobilität zu gleichbleibend günstigen Raten.

Kraftstoffverbrauch SEAT Tarraco 1.5 TSI ACT (Benzin), 110 kW (150 PS): innerorts 7,4, außerorts 5,2, kombiniert 6,0 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 137 g/km. CO₂-Effizienzklasse: B. ¹ Weitere Informationen zum Euro NCAP Test unter <https://www.euroncap.com/de/results/seat/tarraco/34836>. ² 209,00 € (zzgl. MwSt.) mtl. Leasingrate für den SEAT Tarraco Style 1.5 TSI ACT, 110 kW (150 PS), auf Grundlage der UVP von 25.193,28 € bei 48 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von bis zu 15.000 km, 0 € Sonderzahlung. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag und nur bis zum 31.12.2019 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. Die individuelle Höhe der Leasingrate kann abhängig von der Netto-UPE, Laufzeit und Laufleistung sowie vom Nachlass variieren. Bonität vorausgesetzt. ³ Optional verfügbar. ⁴ Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, 9,99 € (zzgl. MwSt.) mtl. Servicerate für die Dienstleistung Wartung & Verschleiß bei einer Gesamtleistung von bis zu 30.000 km für den SEAT Tarraco. Bei einer Gesamtleistung von bis zu 60.000 km beträgt die monatliche Rate 24,00 € (zzgl. MwSt.). Abweichende Staffelpreise bei höheren Gesamtleistungen. Dieses Angebot ist nur bis zum 31.12.2019 gültig und nur für gewerbliche Kunden mit und ohne Großkundenvertrag. Ausgenommen sind Taxi-/Mietwagenunternehmen und Fahrschulen. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Über Jahre hinweg war das Eden Hotel „FRÜH am Dom“ in Köln Schauplatz des FleetDating!. Fast schon traditionell traf man sich hier Anfang November, um den Erstkontakt zwischen Flottenmanagern und Dienstleistern in einer Art Speeddating herzustellen. Doch die Möglichkeiten, neue Ideen zu verwirklichen, waren im Zentrum der Rheinmetropole nicht mehr gegeben. Daher entschied man sich für einen Neustart des Veranstaltungsformates in Bedburg. Flottenmanagement war als Medienpartner exklusiv vor Ort.

20 Dienstleister und 22 Fuhrparkexperten trafen sich am 7. November erstmals am neuen Veranstaltungsort des FleetDating! – dem Gut Hohenholz bei Bedburg. Das mittelalterliche, von hohen Ulmen umgebene, freiadelige Rittergut blickt auf eine lange Geschichte zurück: Erstmals fand es 1365 Erwähnung, als die Herren von Heinsberg das Gut zusammen mit vielen anderen Gütern an den Ritter Johann von Harff verkauften. Der Name des Guts geht dabei auf das früher dort, später in Königshoven, ansässige freiadelige Geschlecht von Holz zurück. Seit 2009 wird auf Gut Hohenholz ein Event- und Tagungshotel betrieben. An diesem historischen Ort will der Veranstalter flottentermine.de nun mit FleetDating! zu neuen Ufern aufbrechen, denn neben großzügigen Räumen für das geschäftliche Speeddating bietet dieser dem einen oder anderen Dienstleister auch die Möglichkeit, seine Produkte dort auszustellen: Diese Gelegenheit wurde sogleich von Volker Varol als einem der Ideengeber für das FleetDating! genutzt, um einige Modelle aus dem Portfolio der Mercedes-Benz Van Rental auszustellen – die V-Klasse, den e-Vito sowie einen barrierefreien Sprinter. Aber



Neue Möglichkeit: Der Innenhof konnte als Ausstellungsfläche genutzt werden



Vom Reifendienstleister bis zum Schadenmanager – das Dienstleisterportfolio war facettenreich

Auf zu neuen Ufern



Sven Wißmann und Volker Varol bei der Begrüßung

auch eeMobility nutzte den Platz im Innenhof des Gutes und parkte hier ein auffällig beklebtes Model 3 von Tesla, das jedem, der die Veranstaltung besuchte, gleich ins Auge fiel. Doch dies ist nur ein Ausblick auf die Ideen, die dem neu gegründeten Beirat von flottentermine.de zukünftig vorschweben: So entwickeln Sven Wißmann, Geschäftsführer der Fidato GmbH, welche das FleetDating! organisiert, Ideengeber Volker Varol sowie Florian F. Stumm, Sales Director und Mitglied der Geschäftsleitung der Copart Deutschland GmbH, schon seit Jahren das Flotten-event stetig weiter.

440 Dates à sechs Minuten, so die Bilanz für das erste Mal in Bedburg. Für die 22 Fuhrparkleiter bedeutete das, sich 20 Mal auf einen neuen Gesprächspartner einzulassen und herauszufinden, ob das vom Dienstleister kurz vorgestellte Portfolio zu den Belangen der eigenen Flotte passt oder nicht. Damit die Teilnehmer nicht zu sehr ins Schwitzen gerieten und auch der Geräuschpegel in einem erträglichen Rahmen blieb, hatte man sich seitens der Organisatoren schon vor ein paar Jahren dazu entschieden, die Teilnehmenden in zwei Gruppen aufzuteilen, die parallel in verschiedenen Räumen auf jeweils zehn Dienstleister treffen. Nach den ersten 66 Minuten hieß es somit, kurz zu entspannen, neue Kraft am Buffet zu sammeln und das eine oder andere zuvor geführte Gespräch zu vertiefen – denn um Netzwerken geht es beim FleetDating! in erster Linie. Auch in der zweiten Runde, nachdem die Fuhrparkentscheider in den jeweils anderen Raum gewechselt sind, ertönte die Glocke alle sechs Minuten und signalisierte den Teilnehmern den Tisch zu wechseln.

Das Resümee der Fuhrparkentscheider war durchweg positiv: So berichteten diejenigen, die das erste Mal am FleetDating! teilgenommen haben, von den ungewohnt kurzen Gesprächen mit den Dienstleistern. Sahen aber in der Unbefangenheit, mit der man unbekanntem Dienstleistern begegnete, auch einen großen Vorteil, da hierbei neue Impulse für das tägliche Geschäft gegeben wurden. Teilnehmer, die schon das eine oder andere FleetDating! besucht haben, freuten sich hingegen darüber, dass auch die Dienstleister von Jahr zu Jahr wechseln. Für manche überraschend war auch die Tatsache, dass man altbekannte Gesichter nun in neuen Rollen oder bei anderen Unternehmen wiederentdeckte – für Florian F. Stumm war es beispielsweise das erste FleetDating!



Axel Schäfer (Geschäftsführer BVF) erklärte, warum man Dienstwagennutzer „erziehen“ sollte



Das erste FleetDating! für Florian F. Stumm als Sales Director und Mitglied der Geschäftsleitung von Copart Deutschland



v. li. n. re.: Bernd Franke (Flottenmanagement), Sven Wißmann (flottentermine.de), Volker Varol (Mercedes-Benz Van Rental) und Florian F. Stumm (Copart Deutschland)

Alle sechs Minuten ein neuer Gesprächspartner





Parallel in zwei Räumen trafen Fuhrparkentscheider auf Dienstleister

Die Pausen wurden zum Netzwerken genutzt



als Sales Director und Mitglied der Geschäftsleitung der Copart Deutschland GmbH.

Auch wenn die meisten Fuhrparkentscheider wohl wegen des Business Speeddatings gekommen waren, boten die Vorträge im Anschluss an die Kaffeepause eine willkommene Abwechslung zu dem hektischen Treiben bei den Gesprächsrunden. Die Veranstalter hatten sich um ein breites Themenspektrum bemüht, sodass auch die Vorträge neue Impulse für die Unternehmensmobilität lieferten. Den Anfang machte Axel Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement e. V., mit einem kleinen Erziehungsratgeber für Dienstwagennutzer. Ausgehend von der These „Das können wir unseren Mitarbeitern nicht zumuten“, erklärte Axel Schäfer, dass verbindliche Regeln in einem Fuhrpark unerlässlich sind: So sei eine Erstellung einer Nutzungsüberlassungsvereinbarung, in der die Sorgfaltspflichten, Handlungsanleitungen, Informationspflichten und Haftung wie auch Sanktionen festgelegt sind, essenziell. Diese müsse wiederum als Anlage zum Anstellungsvertrag vertraglich vereinbart werden und Teil der Einweisung bei der Fahrzeugübergabe sein sowie regelmäßig in Erinnerung gerufen werden. Besonders wichtig war es Schäfer jedoch, dass diese Regeln zu einer dauerhaften Verhaltensänderung führen und nicht einfach als Überwachungselement fungieren.

Im zweiten Vortrag erläuterte Raimund Lietmann von JobRad, wie sich Dienstradleasing in die betriebliche Mobilität einbinden lässt. Dabei erklärte der Diplom-Betriebswirt zunächst die Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer: So würde das Angebot von Diensträdern die Attraktivität des Unternehmens erhöhen, und das kostenneutral. Auf Arbeitnehmerseite könnte man bis zu 40 Prozent gegenüber dem privaten Fahrradkauf einsparen; ohne dabei auf den Service von bekannten Fachhändlern zu verzichten, denn die Mehrheit arbeite mit JobRad zusammen. Zugleich entfällt seit Anfang dieses Jahres der geldwerte Vorteil für den Mitarbeiter, wenn ihm das Dienstrad zusätzlich zum Gehalt überlassen wird. Sofern der Bundesrat auch einer Ausweitung der steuerlichen Förderung dienstlich genutzter E-Fahrzeuge zustimmt, müssen Angestellte den geldwerten Vorteil, der ihnen durch die private Nutzung eines elektrischen Dienstfahrzeugs entsteht, auch bei Gehaltsumwandlungsmodellen nur noch mit 0,25 Prozent statt wie bisher mit 0,5 Prozent des Bruttolistenpreises versteuern.

Zum Abschluss des ereignisreichen Tages traf man sich zum gemeinsamen Abendessen im Restaurant des Gut Hohenholz. Dabei konnten sich alle Teilnehmer noch mal in entspannter Atmosphäre austauschen. Bei wem nun Interesse geweckt wurde, der sollte sich schon mal den 5. November 2020 vormerken. Auch dann wird es wieder ein FleetDating! in Bedburg geben.



a bid above the rest

RESTWERT IST GOLD WERT

www.copart.de



Zu Wasser und zu Land

Anlässlich der Vorstellung des neuen ASX und des neuen L200 hat Mitsubishi rund 60 Flottenspezialisten nach Bingen am Rhein geladen. Was zunächst auf ein ganz normales Großkundenevent deutete, hielt einige Überraschungen bereit. Auch Flottenmanagement reiste dem Lauf des Rheins entgegen, um der etwas anderen Veranstaltung beizuwohnen.



Mitsubishi Motors-Vertriebsleiter Jens Schulz begrüßte die Teilnehmer auf der MS Rhenus

Angekommen am Hotel im malerischen Rheinstädtchen deutete erst mal nur ein neuer L200 darauf hin, dass hier gleich ein Großkundenevent von Mitsubishi starten könnte. Große Aufsteller oder ein Testfuhrpark? Fehlanzeige. Auch im Hotelinneren nur ein Empfang zur Ausgabe der Teilnehmerbändchen und ein Buffet zur Stärkung. Dem einen oder anderen Flottenprofi war die Verwunderung anzusehen. Doch all dies geschah aus Kalkül, man wollte bei Mitsubishi eben nicht ein Standardevent liefern, sondern die Kunden überraschen.

Als Dennis Lindroth, Leiter Flotte & Green Mobility bei Mitsubishi Motors in Deutschland, die Teilnehmer dann zum Anleger der MS Rhenus führte, wovor auch ein Testfuhrpark zu finden war, sollte auch dem Letzten klar geworden sein – das Event wird etwas Besonderes. Denn was hat ein Ausflugsschiff auf einer Großkundenveranstaltung eines Fahrzeugherstellers zu suchen? Eigentlich nicht viel, aber Mitsubishi ist eben nicht nur eine Automarke, sondern eine riesige Verbundgruppe aus unabhängigen Unternehmen, wie Mitsubishi Motors-Vertriebsleiter Jens Schulz in der Begrüßung erklärte. Auch wenn die MS Rhenus nicht zum Portfolio der Verbundgruppe zählte, rief das Gesagte dem einen oder anderen ins Ge-

dächtnis, dass er auf den Weltmeeren vielleicht schon einmal Container und auch Schiffe mit der Aufschrift Mitsubishi entdeckt hat. Daneben gehören beispielsweise auch Nikon oder einer der größten Versicherer der Welt, die Tokio Marine Holdings, zu den Marken der Gruppe.

Doch zurück zum eigentlichen Event: Nach der Begrüßung teilte man die Teilnehmer in zwei Gruppen auf, die einen durften mit den neuen Modellen durch das Rheingebiet fahren und die anderen lud Mitsubishi zu einer Rheinfahrt ein. Flottenmanagement hatte zunächst Gelegenheit, den neuen L200 auf Herz und Nieren zu testen – jedoch nur auf befestigten Strecken. Doch auch hier zeigte die neueste Generation eines der ersten Pick-ups für den deutschen Markt seine Stärken: Da wäre die Flexibilität des L200, ob als fünfsitzige Doppelkabine oder als Club Cab mit 2+2 Sitzplätzen und gegenläufigen Türen. Beide Varianten lassen sich individuell an die eigenen Bedürfnisse anpassen, dafür steht ein umfangreiches Zubehörprogramm beispielsweise aus Dachgrundträgern, Laderaumabdeckungen und verschiedenen Varianten eines Commercial Premium Hardtops zur Verfügung. Daneben lässt sich der Pick-up aber auch mithilfe professioneller Umbauer ganz nach

den eigenen Vorstellungen individualisieren. Wirft man hingegen einen Blick auf das Markengesicht und den Innenraum, deutet nichts auf ein Nutzfahrzeug hin, wozu das Segment Pickup im eigentlichen Sinne gehört; vielmehr hat man den Eindruck, in einem schicken SUV zu sitzen. Als Motor kommt ein 2.2-Liter-Diesel mit 150 PS zum Einsatz, der seine Power nicht zu verstecken versucht – denn gerade im Nutzfahrzeugbereich möchte man, wenn man einmal die befestigten Straßen verlässt, diese Kraft auch spüren. So viel sei gesagt: Das kraftvolle Gemüt des L200 kommt dabei keineswegs störend rüber, vielmehr verleitet es dazu, die Offroad-Fähigkeiten zu testen – und davon hat er jede Menge. Das leistungsstarke, permanente Allradsystem „Super Select 4WD-II“ garantiert auch in schwierigen Geländepassagen durch ein sperrbares Mittendifferenzial und eine Geländeuntersetzung immer ein Vorankommen. Daneben sorgen Bergabfahrhilfe, Hinterachsdifferenzial und Offroad-Traktionskontrolle für genügend Grip. Grip ist auch das Stichwort für die Bergsteiger-Ambitionen des Pick-ups: ein Kippwinkel von bis zu 45 Grad, eine Steigfähigkeit von 70 Prozent sowie ein Böschungswinkel von bis zu 30 Grad vorn und 22 Grad hinten versprechen auch am Berg einiges.



Rund 50 Teilnehmer sind zum Mitsubishi-Großkundenevent nach Bingen am Rhein gekommen



Die Stoppes wurden genutzt, um die Fähigkeiten der beiden Neuerscheinung zu erklären



Peter Siegert gab einen Einblick in das Elektromobilitäts-Portfolio der EnBW



Auch im Bauch des Schiffes gab es den L200 und ASX zu sehen

Nachdem einige Waldwege sowie enge Passagen zu den umliegenden Burgen und Schlössern gemeistert wurden, tauschte man in der Nähe des Münzturmes von Bacharach die Fahrzeuge und kam somit in den Genuss der Qualitäten des Kompakt-SUV ASX. Auch hier verströmt das Markengesicht mit der „Dynamic Shield“-Designsprache sowohl Geradlinigkeit als auch Selbstbewusstsein. Genau das soll der neue ASX auch darstellen: einen unkomplizierten Begleiter, der im Alltag Komfort und Sicherheit garantiert. Im Gegensatz zum L200 kommt im Kompakt-SUV ein 2.0-Liter-Benziner zum Einsatz, aber auch hier mit 150 Pferdestärken. Zusammen mit dem üppigen Platzangebot und dem optimal abgestimmten Fahrwerk zeigt der ASX seine Vorzüge gleichermaßen auf der Langstrecke. Egal auf welchem Terrain – dank Allradantrieb kann er auch abseits der Straße bewegt werden – der Wohlgefühl-Charakter kommt nicht zu kurz, denn der kompakte SUV hat alles dabei, was das Fahren schöner und komfortabler macht: Klimaautomatik, Sitzheizung, Smart-Key-System und ein modernes Infotainmentsystem samt Integration der Systeme Apple CarPlay und Android Auto. Nicht zuletzt ist der ASX in Sachen Fahrassistenzsysteme State of the Art.

In Sankt Goar angekommen, war es an der Zeit, den komfortablen Platz im ASX zu verlassen

und die MS Rhenus zu betreten. Ganz ohne die beiden Modelle musste man dabei nicht auskommen, denn im Schiffsbauch standen sowohl L200 wie auch ASX. Auf der Rheinfahrt, vorbei an der Loreley, den Weinbergen und den vielen Burgen sowie Schlössern, standen jedoch Informationen im Mittelpunkt des Interesses: Den Start machte Dennis Lindroth, der erst einmal Input zu Mitsubishi Motors in Deutschland lieferte, bevor er sich den beiden Neuerscheinungen und dem Thema Elektromobilität widmete. Elektromobilität stand auch im Fokus der etwas anderen Präsentation von Peter Siegert, E-Mobility-Manager bei der EnBW: In Form des bekannten „Wer wird Millionär?“-Quizes führte Peter Siegert durch das Elektromobilitätsangebot – EnBW mobility+. Hierüber wird der Zugang zu mehr als 32.000 Ladepunkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz ermöglicht. Auch Antworten auf Bedenken bezüglich der Stromversorgung sowie einen kleinen Ausflug in das Angebot an Ladeinfrastruktur enthielt das Quiz. Mit Input zu Allrad- und Assistenzsystemen lieferte Guido Schütze, Technik-Trainer bei der MMD Automobile GmbH, den Abschluss des Informationsprogrammes. Der Technikexperte der Mitsubishi-Motors-Importeuregesellschaft erklärte dabei die Unterschiede zwischen den verschiedenen Allradantrieben und ging auch auf die jeweiligen Vor- sowie Nachteile ein. Nicht zuletzt erklärte Guido Schütze, was

sich hinter den verschiedenen Bezeichnungen für die Fahrassistenzsysteme im Gelände verbirgt und informierte über deren Funktionsweise.

Zurück in Bingen am Rhein und nach einer Pause zum Frischmachen folgte der letzte Tagesordnungspunkt – die Abendveranstaltung. Auch hier wollte Mitsubishi nicht ein Standardprogramm liefern und so setzte man mit der Fähre nach Rudesheim am Rhein über: Doch was erwartete die Teilnehmer hier? Ein Ausflug in eine der über die Landesgrenzen hinweg bekannten Lokaltäten in der Drosselgasse? Man hüllte sich in Schweigen und ließ die Atmosphäre des Ortes wirken, bis man am Wunschlokal angekommen war – Bollesje, ein Lokal im Gewölbekeller. Das Besondere des Lokals ist seine Geschichte: Denn 1806 wurde hier das Amtszivilgefängnis durch den nassauischen Fiskus errichtet. Ein recht komfortables Gefängnis für die damalige Zeit, denn die Insassen wurden von Tagelöhnern betreut und die tägliche Gefangenenernährung bestand beispielsweise für Männer aus einem halben Liter Wein oder einem Viertelliter Branntwein, für Frauen aus einem Viertelliter Wein. Angelehnt an diese Zeit findet man im Bollesje eine Erlebnistour mit besonderer Gefängnisatmosphäre. Somit lieferte Mitsubishi hier von vorn bis hinten ein Großkundenevent der besonderen Art.



carano
Software Solutions GmbH

UVV-Fahrerunterweisung? Geht auch digital!

Das E-Learning-Portal für die
Fahrerunterweisung nach UVV.

Jetzt kostenlos testen!
www.carano.cloud/uvv





Christoph v. Tschirschnitz (Mitte) berichtet Bernd Franke (re.) und Simon Pfohl (li., beide Flottenmanagement) von den Entwicklungen bei Sixt Mobility Consulting

Digitaler Vorreiter

Flottenmanagement-Interview mit Christoph v. Tschirschnitz, Geschäftsführer Sixt Mobility Consulting

Flottenmanagement: Herr v. Tschirschnitz, Sie leiten jetzt seit rund einem Jahr die Geschicke von Sixt Mobility Consulting. Mit welchen Zielen sind Sie die neue Aufgabe angetreten und was konnten Sie seitdem bereits anstoßen?

Christoph v. Tschirschnitz: Ich übernahm die Sixt Mobility Consulting mit einem stabilen Kundenbestand, einem breiten, attraktiven Dienstleistungsportfolio für das Fuhrparkmanagement großer Flotten sowie einer leistungsstarken IT.

Die Eigentümer haben mir vier große Ziele gesetzt: Dazu zählen zum einen die Internationalisierung unserer Aktivitäten über neue Tochtergesellschaften sowie die Digitalisierung aller Geschäftsprozesse zum Fahrzeugnutzer von A bis Z. Zum anderen sind wir dabei, unser attraktives Serviceportfolio weiter ausbauen, mit dem wir für unsere Kunden Effizienzen bei TCO heben. Nicht zuletzt gilt es die Sixt-typische hohe Kundenorientierung mit allen Mitarbeitern zu leben sowie Servicequalität zu liefern. Durch unsere Unabhängigkeit von Herstellern und Leasinggesellschaften wollen wir stets die beste Lösung für den Kunden umsetzen.

Flottenmanagement: Wo stehen Sie heute bei der Umsetzung dieser anspruchsvollen Ziele?

Christoph v. Tschirschnitz: Mittlerweile haben wir drei neue Tochtergesellschaften in den Märkten Österreich/Osteuropa, Frankreich und den Niederlanden gegründet. In der Schweiz ist unsere schon existierende Tochtergesellschaft stärker aufgestellt worden. Weitere Länder wer-

den nächstes Jahr dazukommen. Unsere Kunden schätzen unsere Fähigkeit, auch transnational betreuen zu können.

Wir bei Sixt legen hohen Wert auf kundenorientierte, leistungsstarke IT-Lösungen als Grundlage unseres Geschäftsmodells. Ergänzend zu unserer Fuhrparkmanagementsoftware, die den Fuhrpark managt und Analysen, Konfigurator, Multi-Bid, Reparaturrechnungsprüfung et cetera leistet, haben wir dieses Jahr auch erfolgreich die Fahrzeugnutzerbetreuung mit der App „The Companion“ digitalisiert. Seit 30. September 2019 können rund 42.000 Nutzer mit der fuhrparkindividuellen App viele Aufgaben rund um das Fahrzeug und die Fuhrparkpolicy 24/7 auf ihrem Smartphone erledigen. Wir sind bekannt für unser Customer-Care-Team mit sehr hohem Fokus auf Kundenzufriedenheit. Der Fahrzeugnutzer kann nun seine App oder unser Customer-Care-Team nutzen – und ohne Brüche zwischen beiden „Kanälen“ springen. Die Nutzerdaten sind immer à jour.

Wir haben uns somit sehr gut im Jahr 2019 aufgestellt, um unsere Zielsetzung zu einem der führenden europäischen Flottenmanager bei Qualität, Innovation und Volumen zügig zu erreichen.

Flottenmanagement: Sie haben gerade Ihre zunehmende internationale Ausrichtung angesprochen. Ist das Flottenbusiness nicht eher ein nationales Geschäft? Wie sind Sie in Deutschland aufgestellt?

Christoph v. Tschirschnitz: Die Kunden fragen zunehmend nach transnationalen Lösungen. Aber

ich gebe Ihnen recht. Selbst bei internationalen Konzernen ist das Fuhrparkgeschäft relativ national ausgerichtet. Warum? Weil es landespezifische Regeln bei Steuern, Car-Policy, Fahrzeugprogrammen et cetera gibt. Da sind die Unterschiede so groß, dass man auch unter Einkaufsaspekten nicht ohne Weiteres einen synergetischen Effekt hat. Doch das ändert sich aus zwei Gründen: Mitarbeiter werden international transferiert und die Unternehmen sind von der Berichtspflicht zum Fuhrpark in den Bilanzen sowieso gezwungen, die Daten transnational zu konsolidieren. Das bedienen wir sowohl durch unser Produkt „Global Reporting“ als auch auf der Betreuungsseite und es funktioniert gut.

In Deutschland selbst haben wir unseren Vertrieb ausgebaut und betreuen und beraten jetzt mit vier sehr erfahrenen Key-Account-Managern unsere Kunden beziehungsweise deren Fuhrparkverantwortliche.

Flottenmanagement: Sie haben das Thema Digitalisierung bereits vermehrt thematisiert. Firmenwagennutzern steht seit Kurzem die schon von Ihnen erwähnte neue App „The Companion“ zur Verfügung. Welche Funktionen bietet sie und was sind ihre Besonderheiten?

Christoph v. Tschirschnitz: Die App ist ab sofort integraler Bestandteil unserer Nutzerbetreuung und bietet diverse Vorteile – vor allem auch Zeitersparnisse – keine Anrufe, Warteschleifen ... Die App ist immer unternehmensspezifisch und bildet sämtliche Informationen rund um die firmeneigene und die mitarbeiter-spezifische Car-Policy, über Tankkarten oder den Reifenservice des individuellen Flottenkunden ab. Wir fügen neben den Funktionen, die man für das Fuhrparkmanagement braucht, immer mehr Lieferanten und Partner hinzu. Dadurch entwickelt sich die App „The Companion“ zu einer digitalen Plattform. Ob Werkstätten, Reifenwechselstationen mit Online-Terminvereinbarung, Führerscheinkontrollen oder Mineralölgesellschaften, wir sind hier komplett offen. Der Kunde soll so möglichst einfach und komfortabel

alles vorfinden, was er benötigt. Und das ist sicher noch nicht das Ende der Fahnenstange. Wir sind durch unsere eigene leistungsstarke IT extrem schnell beim Implementieren von neuen Funktionen.

Flottenmanagement: Sixt Mobility Consulting hat ein breit aufgestelltes Leistungsspektrum, das unter anderem Beratung, Fuhrparkmanagement als auch innovative Mobilitätskonzepte umfasst. Wie unterscheiden Sie sich von Marktbegleitern? Und welche Zielgruppen haben Sie im Flottenbereich?

Christoph v. Tschirschnitz: Wir investieren einerseits stark in Digitalisierung der Geschäftsprozesse mit den Fahrzeugnutzern, andererseits aber auch in Mitarbeiter, sei es im Consultingbereich für unsere Kunden oder in unseren Customer-Care-Centern. So können wir die vielen Nutzer qualitativ hochwertig und adäquat betreuen. Dabei messen wir die Kundenzufriedenheit regelmäßig. Diese Messungen schaffen Bewusstsein, welches wiederum zu Handlungen führt. In Sachen Digitalisierung haben wir mittlerweile den Status „Leading Edge“ national wie international erreicht – unser Serviceportfolio ist voll digitalisiert.

Unsere Zielgruppe beginnt bei Flotten ab 200 Fahrzeugen. Die Übernahme der Flottenmeister GmbH, die viele kleinere Fuhrparks betreut, hat unsere Bandbreite der Kunden verändert. Denn dadurch sind wir jetzt auch in der Lage, Flotten ab 50 Fahrzeugen einen optimalen Service zu bieten.

Flottenmanagement: Sie haben es gerade angesprochen: Vor wenigen Wochen haben Sie 100 Prozent der Geschäftsanteile der Flottenmeister GmbH, einem unabhängigen Fuhrparkverwalter, übernommen. Was steckt hinter diesem Schritt?

Christoph v. Tschirschnitz: Grundsätzlich wachsen wir organisch. Wenn es strategisch Sinn macht, sind wir aber durchaus bereit, unsere Gesellschaften durch Akquisitionen mit spannenden Unternehmen im In- und Ausland zu verstärken. Im Fall der Flottenmeister GmbH war dies so. Das Ganze ergab sich als interessante Gelegenheit. Wir freuen uns hier, eine Reihe von neuen Kunden begrüßen zu dürfen, die das Flottenmeister-Team nun im Hause der Sixt Mobility Consulting nahtlos weiter betreuen wird. Wir wollen auch diese Kunden mit unserem „Sixt-Spirit“ begeistern und mit ihnen ein neues Qualitäts- und Effizienz-Level erreichen.

Flottenmanagement: Sie sind ein unabhängig von Leasinggesellschaften und Herstellern im Namen Ihrer Kunden agierender Flottenmanager. Welche Vorteile bietet Ihre Unabhängigkeit Ihren Kunden?

Christoph v. Tschirschnitz: In der Tat: Wir arbeiten mit allen Leasinggesellschaften, mit allen Fahrzeugherstellern seit Jahren im Namen unserer Kunden zusammen. Damit können wir die besten Leistungen für unsere Kunden optimal zusammenstellen – mit dem Ziel niedriger TCO und hoher Zuverlässigkeit.

Unsere Unabhängigkeit hat für unsere Kunden große Kostenvorteile: Warum? Der Fahrzeug- und der Leasingmarkt unterliegen einer großen Preisdynamik. Durch den Absatzdruck bei Herstellern und Volumenzielen bei Leasinggesellschaften stehen laufend und wechselnd gute Angebote zur Verfügung. Angebote, die häufig besser sind, als der sicher gut verhandelte Rahmenvertrag des Kunden.

Diese Einkaufschancen gilt es, für den Kunden vorteilhaft zu nutzen: Wir empfehlen unseren Kunden ab circa 200 Fahrzeugen, mindestens zwei Leasinggesellschaften unter Vertrag zu nehmen. Durch unser voll digitalisiertes Produkt „Multi-Bidding“ sind hier Einsparungen von drei bis sieben Prozent möglich. Ein kleines Beispiel dazu: Wenn einer unserer Kunden mit drei Leasinggesellschaften Rahmenvereinbarungen getroffen hat, sind die Konditionen in unserem markenneutralen Konfigurator hinterlegt. Hier sieht der Nutzer sofort eine näherungsweise richtige Leasingrate auf Basis der Jahresvereinbarung mit den Leasinggesellschaften. Entscheidet sich der Nutzer dann für ein Fahrzeug, geht dieses Fahrzeug über in unser digitales Tool Multi Bidding zu den drei Leasinggesellschaften. Die entsprechende Konfiguration geht volldigital an die drei Leasinggesellschaften, die dann 48 Stunden Zeit haben, um darauf zu pitchten. So ergeben sich in der Regel die oben erwähnten Einsparungen. Das Gleiche gilt bei Reifen, Wartung und Reparatur sowie Schadenmanagement. Hier sind durch die digitale Werkstatt-Rechnungsprüfung, die Leasingrückgabe oder im Räder-/Reifen-Einkauf über unser Sixt Partner Werkstattnetz gegenüber Full-Service Leasingverträgen durchaus 10 bis 25 Prozent Einsparungen möglich. Diese bilden wir in voller Transparenz für unsere Kunden ab.

Flottenmanagement: Elektromobilität ist stark im Kommen. Ist sie auch schon in den deutschen Fuhrparks angekommen? Und was sind die brennenden Fragen der Unternehmen?

Christoph v. Tschirschnitz: Das Interesse an Elektromobilität wird größer, das merken wir. Es gibt Fuhrparks, die auf das Durchsetzen von E-Mobilität sehr fokussiert sind. Kritische Themen der letzten Jahre wie eine kleine Modellauswahl und die Herausforderung Ladeinfrastruktur hallen noch nach. Wenn man hier objektiv hinschaut, ist das eigentlich nicht mehr gerechtfertigt. Es kommen dieser Tage jede Menge Modelle auf den Markt und auch die Infrastruktur wird vor allem im urbanen Bereich immer besser. Aber Vorurteile brauchen bekanntlich etwas Zeit, bis sie abgebaut sind.

Besonders interessieren Unternehmen Themen wie Best Practice beim Laden oder Empfehlungen für E-Fahrzeuge. Zudem wollen sie von uns wissen, mit welchen Incentives man eine Fuhrpark-Policy zur Elektroautonutzung belegen kann. Zum Teil organisieren wir auch einen Meinungsaustausch zwischen Fuhrparks, die bereits E-Modelle nutzen, und solchen, die willens sind einzusteigen. Zudem geben wir auch Beratungen rund um das Thema Ladeinfrastruktur und vermitteln hier auch gerne kompetente Partner.

Christoph v. Tschirschnitz:
„Wir investieren einerseits stark in Digitalisierung der Geschäftsprozesse mit den Fahrzeugnutzern, andererseits aber auch in Mitarbeiter, sei es im Consultingbereich für unsere Kunden oder in unseren Customer-Care-Centern“



Flottenmanagement: Blicken wir abschließend noch etwas voraus: Wie wird sich die Unternehmensmobilität Ihrer Ansicht nach künftig entwickeln? Inwieweit unterstützen Sie Ihre Kunden mit flexiblen Mobilitätslösungen?

Christoph v. Tschirschnitz: Die Menschen verändern in enormer Geschwindigkeit ihre Haltung zum eigenen Auto. Das ist nicht bedingt durch den „Greta-Effekt“, jedenfalls nicht in erster Linie, sondern es hat aus meiner Sicht etwas mit Pragmatismus zu tun. Es geht den Nutzern mehr und mehr darum, die Strecke von A nach B nach praktischen Gesichtspunkten – wie mehr körperlicher Bewegung oder größerer Effizienz – zu bewältigen. Menschen, die in Städten leben oder arbeiten, merken zunehmend, dass sich ein eigener Dienstwagen aus ökonomischer Sicht nicht mehr lohnt. Denn die meiste Zeit wird er nicht genutzt, kostet aber dennoch Geld. Dann gibt es noch die Menschen, die einen Dienstwagen der gehobenen Kategorie fahren. Viele können aber mittlerweile ihr Traumauto nicht mehr bestellen, bedingt durch CO₂-Obergrenzen im Unternehmen. Sie bestellen dann zwar immer noch ein hochwertiges Auto, beispielsweise einen Plug-in-Hybrid, der trifft dann nicht mehr ganz deren emotionale Ader. So findet mittlerweile auch bei dieser Klientel ein Umdenken statt. Macht es für mich Sinn, ein für mich nicht mehr passendes Auto über das Unternehmen zu beziehen? Oder verzichte ich auf meinen Dienstwagen und wende mich Alternativen zu?

Daher ist das Mobilitätsbudget zunehmend im Kommen, in den Niederlanden beispielsweise ist es schon sehr weit verbreitet. Vor allem in großen Städten wollen Mitarbeiter vermehrt darauf zurückgreifen. Das Ganze hat allerdings einen Haken, denn es ist administrativ für jede HR-Abteilung ein Albtraum. Jeder Fahrtbeleg aus jedem Land muss aufgelistet und nach der entsprechenden Versteuerung des Verkehrsmittels eingebucht werden.

Hier kommen wir ins Spiel. Wir haben das digitale Produkt „Mobility Budget Management“. Damit übernehmen wir digital das Sortieren und die steuerkorrekte Addition für den Verbrauch des Mobilitätsbudgets und übertragen die Daten am Ende des Monats an das HR-System des Unternehmens.

Flottenmanagement: Herr v. Tschirschnitz, vielen Dank für das Gespräch.

AUF EIN WORT

„Wird's besser? Wird's schlimmer?“ fragt man alljährlich.
Seien wir ehrlich: Leben ist immer lebensgefährlich.“



Liebe Mitglieder, liebe Leserinnen und Leser,

ganz so schlimm wie es Erich Kästner einst formulierte ist die Situation beim Mobilitätsmanagement natürlich nicht. Aber die Frage, ob es anders werden muss, wenn es besser werden soll, ist für viele betroffene Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche heute oft nicht mehr nachvollziehbar. Wir standen in diesem Jahr vor einem großen Berg an Neuerungen und Anforderungen und – soviel scheint gewiss – es wird auch im kommenden Jahr nicht weniger.

Ein Ziel des Fuhrparkverbandes ist es, seine inzwischen rund 500 Firmen-Mitglieder mit Know-how, Tools und Weiterbildung zu unterstützen. Das werden wir auch im nächsten Jahr tun. 2020 gehen wir ins zehnte Jahr unserer Verbandsarbeit und alle Mitglieder können schon heute ein wenig stolz darauf sein, was wir seither gemeinsam geschaffen haben. Einer der wichtigsten Punkte für uns ist sicher die Schaffung optimaler Möglichkeiten zum Networking untereinander, auf einer neutralen Plattform. Hierfür bieten sich die zahlreichen Regiotreffs, die Verbandsmeetings und natürlich auch die – für Mitglieder exklusiven – Online-Möglichkeiten an.

Kontinuität ist für 2020 unser Ziel – neben der Weiterentwicklung des Vorhandenen und der Neuentwicklung verschiedener Dinge, auf die Sie gespannt sein dürfen.

Werden Sie Teil der starken Gemeinschaft des Bundesverband Fuhrparkmanagement, denn nach wie vor gilt: Je mehr sich zusammentun, desto stärker werden wir. Miteinander und als Stimme für die Unternehmen mit Ihrem Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement.

Im Namen des gesamten Vorstandes danke ich allen Mitgliedern des Verbandes, Partnern, Juristen, Referenten und Mitarbeitenden für die gute Arbeit in 2019. Wir freuen uns auf das kommende Jahr, an dessen Ende wir unser 10jähriges Jubiläum sicher auch gebührend feiern werden.

Herzliche Grüße und bereits heute alles Gute für das kommende Jahr, oder wie eine von uns geschätzte Kollegin stets meint: Heiter weiter!

Ihr **Marc-Oliver Prinzing**

Vorstandsvorsitzender

Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.



Umweltaudit

Nachdem CarGlass nach einem BVF Umweltaudit bereits erfolgreich zertifiziert wurde, freuen wir uns, dass wir nun auch dem **Oldenburgisch-Ostfriesischen Wasserverband** und der **Abott GmbH & Co. KG** ein Zertifikat des Fuhrparkverbandes und zukunft mobil e. V. Baden-Württemberg überreichen konnten. Das Umweltaudit hilft Fuhrparks bei der genauen Positionsbestimmung und zeigt zudem Optimierungspotenziale auf.

REGIO TREFF

Die Regiotreffs des Verbandes bieten Ihnen optimale Möglichkeiten des Networkings in Ihrer Region. **Für 2020 sind neue Regiotreffs in den Regionen Bonn, Bielefeld/Osnabrück und Hannover geplant.** Alle Termine und Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf www.fuhrparkverband.de.

Direkter Austausch zu Praxisfragen

Kolleginnen und Kollegen fragen und antworten

Bisher nutzten wir eine klassische Mailingliste, um die Kommunikation unter Mitgliedern zu ermöglichen. Diese ist technisch nicht mehr gut nutzbar, da häufig Nachrichten als Werbung aussortiert wurden. Außerdem war es der Wunsch vieler Mitglieder, die Antworten nochmals nachlesen zu können. **Aus diesem Grund hat der Fuhrparkverband exklusiv für seine Mitglieder ein neues Informationsforum im geschlossenen Mitgliederbereich geschaffen.** Dort können fachliche Fragen (von der Fahrzeugauswahl und -technik bis zur Umsetzung verschiedener Dinge im Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement und der Frage nach Erfahrungen mit Anbietern) diskutiert werden.

18.-19.03.2020

Fachprogramm und Eintrittskarten für Mitglieder

Zur im März 2020 stattfindenden Flotte gestalten wir als Hauptverband der Messe wieder große Teile des Fachprogramms. **Unsere Mitglieder erhalten wie in den zurückliegenden Jahren freien Eintritt zur Messe,** inkl. Netzwerkabend. Wir informieren hierüber in Kürze direkt. Der Verband ist als Aussteller wieder bei der Messe dabei und wir freuen uns darauf, Sie dort zu begrüßen.





Seminartermine 2020/21

Zertifizierte/r Mobilitätsmanager/in (BVF)

Zum Thema Mobilitätsmanagement gibt es inzwischen zahlreiche Seminarangebote. Das Angebot des Fuhrparkverbandes unterscheidet sich hierbei in einem wichtigen Punkt: **Statt visionärer Überlegungen steht die praktische Umsetzbarkeit im Unternehmen im Vordergrund.** Hierdurch wird sichergestellt, dass im eigenen Unternehmen anwendbares Wissen vermittelt wird.

NEU: DIE MODULE 2-6 SIND AUCH EINZELN BUCHBAR!

Die Präsenzseminare finden im **nh Hotel Mannheim** statt.

Modul 1 Grundlagen I – Fleetmanagement

E-Learning	ab 04.02.2020	ab 15.09.2020
Präsenzseminar	04.03.–05.03.2020	15.10.–16.10.2020

Modul 2 Grundlagen II – Travelmanagement

E-Learning	ab 06.03.2020	ab 17.10.2020
Präsenzseminar	01.04.–02.04.2020	19.11.–20.11.2020

Modul 3 BWL I – Change Management

E-Learning	ab 03.04.2020	ab 21.11.2020
Präsenzseminar	05.05.–06.05.2020	17.12.–18.12.2020

Modul 4 BWL II – Projektmanagement

E-Learning	ab 07.05.2020	ab 19.12.2020
Präsenzseminar	17.06.–18.06.2020	13.01.–14.01.2021

Modul 5 Rechtliche Aspekte

E-Learning	ab 20.12.2019	ab 19.06.2020	ab 14.01.2021
Präsenzseminar	21.01.–23.01.2020	07.07.–09.07.2020	23.02.–25.02.2021

Modul 6 Mobilitätsmanagement in der Praxis

E-Learning	ab 24.01.2020	ab 10.07.2020	ab 26.02.2021
Präsenzseminar	17.02.–19.02.2020	20.10.–22.10.2020	24.03.–26.03.2021

Zertifizierung (bei Buchung des gesamten Lehrgangs)

	02.04.2020	03.12.2020	04.05.2021
--	------------	------------	------------

Zertifizierte/r Fuhrparkmanager/in (DEKRA)

Die Seminarreihe vermittelt Ihnen Kenntnisse und Handwerkszeug, die Sie befähigen einen Fuhrpark unter Einbeziehung betriebswirtschaftlicher, organisatorischer, rechtlicher und steuerlicher Aspekte zu analysieren, Lösungsansätze zur Optimierung von Prozessen im Fuhrpark zu erarbeiten und die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, strategische und operative Entscheidungen im Einklang mit den Zielen des Unternehmens souverän zu treffen und Ergebnisse zielgerichtet nach innen und außen zu kommunizieren.

Weitere Infos und Seminartermine finden Sie auf www.fuhrparkverband.de



In kommenden Jahr wird der Fuhrparkverband sein **Online-Lernangebot stark ausweiten.** Die bewährten Seminare zu Themen wie Schadenmanagement, UVV oder Rechtsfragen für E-Mobilität werden durch zahlreiche neue Webinarangebote ergänzt.

Onlinetool zur Unterweisung für Mitarbeiter/innen nach UVV

Wir haben das vom Verband angebotene Unterweisungstool aktualisiert und überarbeitet. **Mit dem Tool ist es weiterhin möglich, erforderliche Unterweisungen mit der Onlinelösung des Verbandes zu günstigen Konditionen durchzuführen.** Wir informieren Sie gerne.

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

Abonnieren Sie den Verbands-Newsletter, um stets aktuell informiert zu bleiben.

Werden Sie heute noch Mitglied, um alle Vorteile zu nutzen!

Fuhrparkanalyse – der erste Schritt zur Veränderung und Kostensenkung

Nur wer Fragen stellt, kann Antworten bekommen. Nur wer die Situation prüft und vernetzte Faktoren berücksichtigt, findet ökonomisch und ökologisch richtige Lösungen.

Kann der Fahrzeugbestand reduziert werden? Gibt es ein Elektrifizierungspotenzial? Passen Erdgasfahrzeuge oder andere alternative Antriebe zu meinen Anforderungen? Welche weiteren Erkenntnisse lassen sich aus CO₂- und Kostenanalyse ziehen? Sind Beschaffungsstrategien und Routenplanung wirklich optimal? Das sind nur fünf von sehr vielen möglichen Fragen, die im Rahmen einer Fuhrparkanalyse gestellt werden sollten.

Effizienz und Nachhaltigkeit sollten dabei immer die übergeordneten Ziele sein. Um einen ganzheitlichen Überblick über den eigenen Fuhrpark zu erhalten und diesen optimieren zu können, ist eine Fuhrparkanalyse die Basis aller Überlegungen. Neue Antriebs- und Mobilitätsformen verändern sowohl Kostenstrukturen als auch Nutzungsprofile, Veränderungsbedarf entsteht dadurch auch bei einem in früheren Jahren einmal analysierten Fuhrpark.

Verbesserungen erzielen - worauf ist zu achten?

Um eine Analyse durchführen zu können, sollten einige Voraussetzungen gegeben sein und beachtet werden. Zunächst sollten das Ziel und die Schwerpunkte der Untersuchung sowie die Form der Dokumentation festgelegt werden. Wichtig ist vor allem, Zugriff auf alle notwendigen Informationen zu haben und alle bisher dokumentierten Fuhrparkprozesse miteinzubeziehen. Die Datengrundlage ist hier entscheidend für die Qualität der Ergebnisse. Eine starke Verknüpfung zu dem Thema Telematik ist damit gegeben.

Der Umfang einer Analyse hängt von der Größe und der Art und der Zielsetzung des jeweiligen Fuhrparks ab und ist daher nicht in jedem Fuhrpark gleich. Die Untersuchung eines reinen Motivationsfuhrparks von 30 Pkws wird sicherlich andere Ausmaße als die eines Fuhrpark mit 100 Lkws haben. Vorab ist zu klären, wie die Ergebnisse der Analyse dokumentiert werden sollen.

Ziele einer Fuhrparkanalyse

Die Ziele einer Analyse können unterschiedlicher Natur sein. Zum einen steht sicherlich fast immer das Thema Kostenreduzierung oder Kostenvermeidung im Vordergrund. Durch solche Untersuchungen lassen sich auch mögliche Schwachstellen im Fuhrpark aufdecken, was es in der Folge möglich macht, das Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement anzupassen und zu modernisieren. Zum anderen



können Schnittstellen zu internen und externen Partnern optimiert und Entscheidungsprozesse vereinfacht werden. Aber auch die Einführung einer EDV-Software oder die Neugestaltung von Dienstwagenordnungen oder Nutzungsverträgen können Ziel einer Fuhrparkanalyse sein. Wer erfolgreich arbeiten will, der sollte die Analysen in regelmäßigen Abständen durchführen, spätestens alle zwei Jahre. Denn je regelmäßiger der Fuhrpark untersucht wird, desto eher kann auf Schwachstellen reagiert werden.

Schritte der Fuhrparkanalyse

Zu Beginn der Analyse sollten die Prozesse, Strukturen, Services und Versicherungen im Fuhrpark betrachtet und geprüft werden. Sind sie noch aktuell und passen noch zu den Rahmenbedingungen und Anforderungen oder sind sie inzwischen zu umständlich oder durch eventuell im Laufe

der Zeit unnötig gewordene Abläufe zu aufwendig – dann können Kosten schnell ansteigen. Um die einzelnen Bereiche genauer zu untersuchen, können beispielsweise folgende Fragestellungen in die Analyse der verschiedenen Bereiche einbezogen werden:

Analyse der Prozesse: Im Rahmen der Prozessanalyse ist vor allem zu prüfen, welche Mitarbeiter*innen mit welchen Aufgaben betraut sind. Häufig werden Teilaufgaben von zu vielen Personen wahrgenommen. Ein Beispiel ist hier der Ablauf der Neubeschaffung von Firmenfahrzeugen. Häufig sind in der Praxis zur Beschaffung von Firmenwagen drei (oder mehr) Entscheider eingebunden. Mit einer gut gestalteten Firmenwagenrichtlinie lässt sich die Zahl der Personen reduzieren. Ein Vier-Augen-Prinzip sollte genügen. Die Zeitersparnis durch verkürzte Entscheidungswege ist ein Beispiel von vielen.

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.



Analyse der Struktur: Welche Nutzertypen (beispielsweise Außendienstmitarbeiter*innen mit oder ohne private Nutzungserlaubnis für die Fahrzeuge) in welcher Anzahl gibt es und wie lange werden die Fahrzeuge durchschnittlich genutzt? Wie hoch ist die vertraglich vereinbarte Kilometer-Leistung der jeweiligen Leasingfahrzeuge? Wofür werden Benzin- und Dieselfahrzeuge eingesetzt?

Analyse der Services: Werden die Fahrzeuge geleast, gemietet oder gekauft? Gibt es Tankkarten, regelmäßige Führerscheinkontrollen, eine Bußgeldverwaltung oder Werkstatt-Serviceverträge?

Analyse der Versicherungen: Wie hoch sind die Deckungsbeiträge des Haftpflichtversicherers? Übernimmt die Haftpflichtversicherung die Kosten und den gesetzlichen Schadensersatzanspruch, wenn durch eines der Fahrzeuge ein Dritter geschädigt wird? Wie hoch ist beispielsweise die Selbstbeteiligung in der Kaskoversicherung und welche Schäden deckt sie ab?

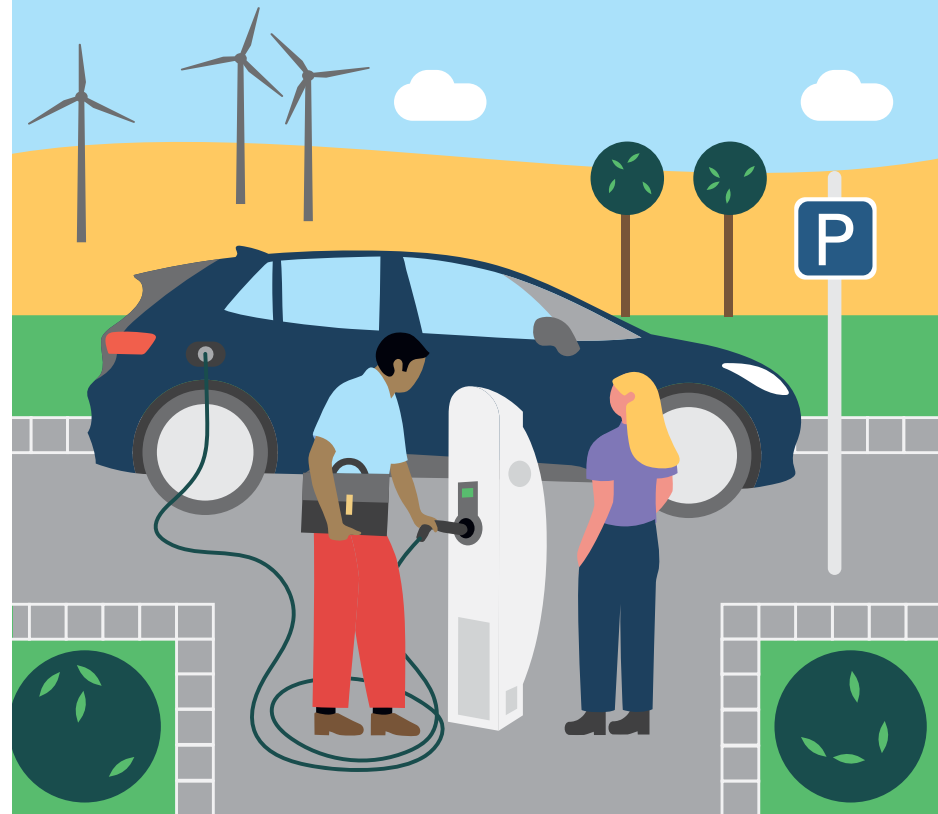
Nach der Zusammenfassung der Ergebnisse gilt es, neue Ansätze zur Optimierung des Fuhrparks zu finden. Doch die besten Optimierungsversuche machen keinen Sinn, wenn nicht festgelegt wird, in welche Richtung das Fuhrparkmanagement gehen soll und welche Schwerpunkte künftig wichtig sind. Daher sollte unbedingt die Zielsetzung für den Fuhrpark festgelegt werden. Natürlich sollte daran gedacht werden, auch das Flottenmanagement auf eventuelle Schwachstellen zu prüfen und Verbesserungspotenziale zu nutzen.

Nach der Analyse werden sich unterschiedliche Bereiche aufzeigen, die Verbesserungspotenzial aufweisen. Jedoch sollten immer die eigentlichen Ziele der Analyse im Auge behalten und nur Veränderungen angestoßen werden, die damit vereinbar sind. Wenn Sie beispielsweise Fahrzeuge rein zu Motivationszwecken in Ihrem Fuhrpark haben, macht es wenig Sinn, an dieser Stelle ein „Downsizing“ vorzunehmen. Dies würde den ursprünglichen Zielen des Mobilitätsmanagements widersprechen. Es gilt auch immer abzuwägen, ob es bei gewissen Punkten nicht sinnvoll ist, sich Hilfe von externen Partnern zu holen. Dies kann sich oftmals schnell bezahlt machen.

Zum Schluss ein Praxistipp: Die grundlegende Analyse des Fuhrparks ist eine reine Bestandsaufnahme. Wenn weitere Kolleg*innen in die Analyse einbezogen werden, sollte frühzeitig klargestellt sein, dass es anfangs um die wertfreie Aufnahme der Ist-Daten im Fuhrpark geht. Weisen Sie darauf hin, dass erst im nächsten Schritt sinnvolle Veränderungen diskutiert werden sollen. Sie vermeiden damit verfrühte und zeitraubende Diskussionen bereits im Vorfeld und schonen die Nerven aller Beteiligten.



Wichtig ist, die verschiedenen Prozesse, Strukturen, Services und Versicherungen im Fuhrpark zu betrachten



eBook-Download: E-Mobilität im Fuhrpark



Das kostenlose eBook: Die Besteuerung von E-Fahrzeugen

Erfahren Sie alles zu den Steuererleichterungen, die es seit Anfang 2019 für Elektroautos gibt.

Laden Sie das eBook jetzt kostenlos herunter und finden heraus, ob sich die Anschaffung von E-Autos für Ihren Fuhrpark lohnt.

[VIMCAR.DE/GREEN-FLEET](https://vimcar.de/green-fleet)

Vimcar bringt in Kooperation mit dem Deutschen Steuerberaterverband e. V. regelmäßig umfassende Broschüren rund um das Thema Firmenwagenbesteuerung heraus. Diese können kostenlos unter vimcar.de/pool heruntergeladen werden.



Haben Sie noch Fragen?
vimcar.de | e-auto@vimcar.de

Axel Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverbands Fuhrparkmanagement, begrüßt die Teilnehmer



Intensiver Erfahrungsaustausch

Wer glaubt, bei einem Verbandstreffen des Bundesverbands Fuhrparkmanagement (BVF) ginge es nur um den entspannten Erfahrungsaustausch unter Kollegen, der täuscht sich. Beim 23. Verbandsmeeting in Bad Nauheim waren die rund 100 Teilnehmer aufgefordert aktiv mitzuwirken. In acht Workshops an zwei Tagen bearbeiteten die Flottenexperten Themen von Tankkartenmanagement über Assistenzsysteme bis hin zur Halterhaftung. Mit dabei war auch Flottenmanagement.

In der hessischen Kurstadt beschäftigten sich die Flottenmanager und Fachexperten verschiedener Fördermitglieder des BVF mit speziellen Fuhrparkfragen, zum Beispiel: Welche Vorteile bietet ein Leasingvertrag mit flexibler Laufzeit gegenüber einem klassischen 36 Monatsleasing? Wie können E-Autos in die Car-Policy integriert werden? Für welchen Mobilitätsbedarf lohnt sich Corporate Carsharing? Wie gestaltet man einen möglichst reibungslosen Wechsel beim Tankkartenmanagement? Dabei traten die Dozenten mit höchst unterschiedlichen Konzepten an die Workshop-Teilnehmer heran. Claus Wollnik und Paul Becht von der Wollnik & Gandlau Systems GmbH simulierten in ihrem Workshop unter dem Titel „Anklage Halterhaftung – Freispruch für digitale Lösungen“ eine interaktive Gerichtsverhandlung. Dies fand auch den Zuspruch der Teilnehmer, so berichtet ein Verbandsmitglied: „Spannend war auch die interaktive Gerichtsverhandlung, in der das Thema Halterhaftung mit verschiedenen fiktiven Sze-

narien in Rollenspielen simuliert wurde – von der Unfallbeschreibung des Fahrers bis zur Urteilsverkündung durch den Richter. Das hat das Thema greifbar und erlebbar gemacht und sensibilisiert, worauf es ankommt.“ Auch sehr gut aufgegangen ist das Konzept von Rechtsanwalt Peter Rindsfus. Dieser näherte sich den Rechtsthemen Halterhaftung, Führerscheinkontrolle, Kaufvertrag und Schadensersatz über ein Quiz, bei dem zu den vorgegebenen Antworten die passende Frage formuliert werden musste. Dies war vor dem Hintergrund der sehr exakten Juristensprache nicht immer ganz einfach.

Neben den angesprochenen Rechtsthemen wurde viel über neue Mobilitäts- und Antriebsformen diskutiert. Ein Thema, das nicht nur die Presse derzeit zu beherrschen scheint. So leiteten die im Anschluss an das Verbandsmeeting gewählten Vorstandsmitglieder des BVF, Claudia Westphal und Marc-Oliver Prinzing, einen Workshop mit dem Titel: „Auf der Über-

holspur: Integration alternativer Antriebe in die Car Policy“ und Karl-Theodor Hermann von Carsync referierte über die Möglichkeiten der Effizienzsteigerung durch Corporate Carsharing. Auch in dem Workshop von Ramona Knöpfel von Carglass zum Thema Tankkartenoptimierung kam die Sprache auf alternative Antriebe. Hier stellt die Integration von batterieelektrischen Fahrzeugen in die bestehende Tankkartenstruktur häufig eine große Hürde dar.

Natürlich kam auch das Tagesgeschäft der meisten Fuhrparkmanager nicht zu kurz. Unter dem Titel „Inside Leasing – Einblick und Erklärung des Geschäftsmodells von Leasinggesellschaften“ referierte Sebastian Fruth von der ARI Fleet Germany GmbH über Vor- und Nachteile des weitverbreiteten Leasingmodells in Deutschland. Dabei prognostizierte der Leasingexperte einen „Paradigmenwechsel“ in dieser Branche und gab den Teilnehmern die Frage mit auf den Weg, warum das „Werkzeug Dienstwagen“ oft



In insgesamt acht Workshops wurden aktuelle Fuhrparkthemen behandelt



Sebastian Fruth von ARI Fleet Germany zu aktuellen Entwicklungen im Leasinggeschäft

schon nach 36 Monaten ausgetauscht würde, obwohl eine andere Halte-
dauer vielleicht besser in das Nutzungsprofil der jeweiligen Flotte passt.

Natürlich bot auch das 23. Verbandstreffen abseits der intensiven Workshop-Reihe genügend Raum sich mit den Branchenkollegen auszutauschen. Besonders die Abendveranstaltung in dem Jugendstil-Theater im Kurhaus Bad Nauheim war dafür geeignet. Das Dinner fand dabei auf der rund 250 Quadratmeter großen Bühne des Theaters statt und bot ein einmaliges Ambiente. Zum Abschluss des Verbandstreffens standen am zweiten Tag noch Vorstandswahlen an. Claudia Westphal, Leiterin Corporate Standards, Beiersdorf AG, wurde dabei als neues Vorstandsmitglied des BVF gewählt. Für weitere fünf Jahre bestätigt wurden der Vorstands-

vorsitzende Marc-Oliver Prinzing sowie seine Stellvertreter Dieter Grün und Bernd Kullmann. Beratendes Vorstandsmitglied und Geschäftsführer ist Axel Schäfer. Zur Wahl von Claudia Westphal sagte Vorstandsvorsitzender Marc-Oliver Prinzing: „Sie war bereits in den vergangenen Jahren auch als ‚einfaches Mitglied‘ sehr aktiv und hat unter anderem Anfang des Jahres den neuen Fachkreis mit dem Schwerpunktthema Elektromobilität ins Leben gerufen. Wir sind sehr froh, dass sie unser Gremium verstärken wird.“

Auch im nächsten Jahr wird es wieder mehrere Verbandstreffen geben. Wer wissen will, wann und wo diese stattfinden werden, wird in Kürze auf www.fuhrparkverband.de fündig.

ROLAND ASSISTANCE

Erste Hilfe für maximale Mobilität

Mit ROLAND ASSISTANCE können Sie sich auf einen individuellen Rundumschutz 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 begleitet uns seit vielen Jahren als flexibler Dienstleister. Auch große Vorgangsvolumen werden immer professionell und zuverlässig abgewickelt.

Rüdiger Burg,
Vorstand DEVK Versicherungen



Wer vom Datensammeln in Bezug auf Dienstwagen spricht, meint häufig den Datenhunger moderner Fahrzeuge und die Angst vor dem gläsernen Mitarbeiter durch die Einführung von Telematiksystemen. Doch schon bei der bloßen Verwaltung des Dienstwagens fallen eine Menge Daten und Datenverknüpfungen an. Das Netz an Daten ist so umfangreich, dass vermutlich nicht einmal jeder Fuhrparkleiter immer im Blick hat, wer welche Daten vorliegen hat.

Big Data



Im Kern gibt es drei Datenverursacher bei der Verwaltung eines Dienstwagens: der Fahrzeughalter, der Dienstwagen an sich und natürlich der Fahrer (siehe Grafik). Wie die Grafik deutlich zeigt, haben eine Menge Unternehmen Daten zu dem Fahrzeug gespeichert. Das Schema zeigt wenigstens neun unterschiedliche Unternehmen und Institutionen, die mit einem Dienstwagen zu tun haben. Dabei sind nicht einmal die einzelnen Dienstleister aufgeführt, an die das Unternehmen gewisse Prozesse ausgelagert hat, also beispielsweise an das Schadenmanagement oder den Reifenservice. Auch mehrere Tankkarten können in den Flotten gleichzeitig Verwendung finden oder verschiedene Werkstätten angefahren werden. Die tatsächliche Zahl an Unternehmen, die mit ein und demselben Firmenwagen zu tun haben und Daten über Fahrzeug oder Fahrer abgespeichert haben, dürfte also noch deutlich über neun liegen. Die genaue Zahl ist somit von Flotte zu Flotte verschieden und hängt davon ab, wie viele Prozesse an Dienstleister abgegeben wurden.

Einer der interessantesten Datenverknüpfungspunkte in dem Schema bezieht sich auf die Fahrzeug- beziehungsweise Fahrdaten des Fahrzeugs. Im Diagramm ist dieser Punkt mit

dem Tankkartenservice verknüpft, der zumindest Laufleistung und Verbrauch des Fahrzeugs erfasst. Darüber hinaus werden durch den Bordcomputer des Dienstwagens und die zunehmenden Assistenzsysteme aber noch viel mehr Daten produziert und gespeichert. Derzeit liegt die Datenhoheit bei diesen Informationen bei den Fahrzeugherstellern. Dies sollte sich aber nach Auffassung von Datenschützern ändern und den Nutzern sollte die Kontrolle über ihre Daten zurückgegeben werden. Die Frage ist nur, ob die Hersteller dazu bereit sind. Das meiste Geld lässt sich in Zukunft wohl eher mit den Daten der Nutzer verdienen als mit dem Verkauf der Autos an selbige.

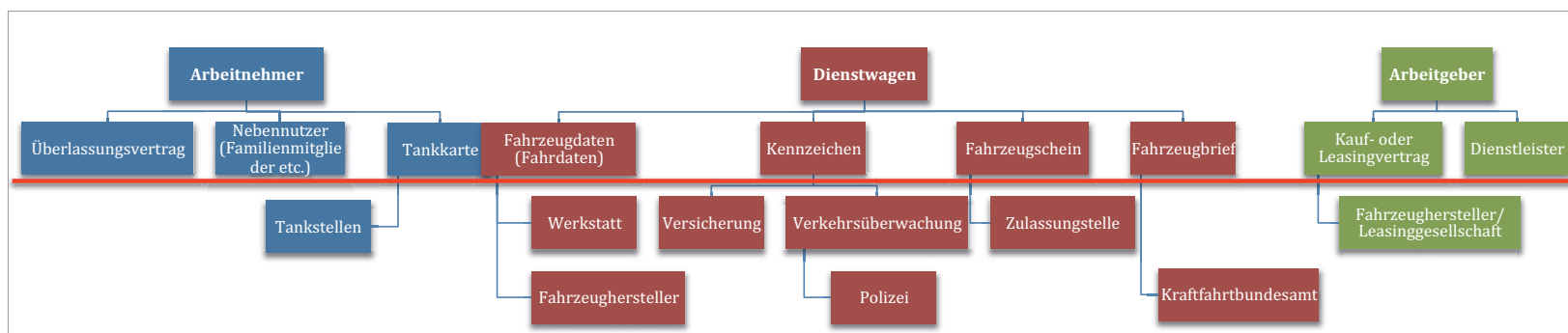
Doch welche Rückschlüsse kann man aus dem wachsenden Netz an Datenverknüpfungen ziehen? Eines schon mal vorweg: Beunruhigend ist diese Entwicklung nicht und auch eine Verweigerungshaltung ist hier nicht angebracht. Man sollte sich vielmehr die Frage stellen, wer die Datenhoheit besitzt und wie Zugriffsrechte auf die eigenen Daten verwaltet werden. Zwischen Dienstleistern, Hersteller, Behörden und dem Fahrer beziehungsweise Halter des Fahrzeugs sollte eine Schnittstelle etabliert werden, die eine geordnete Verwaltung der Daten möglich

macht. In der Grafik ist diese Schnittstelle mit einer roten Linie gekennzeichnet. An dieser Stelle sollten Fahrer und Fahrzeughalter Kontrolle über die Weitergabe von Daten ausüben können. Gerade bei den angesprochenen Fahrdaten ist dies kein leichtes Unterfangen. Es gibt hierfür bereits Ansätze, ein nutzerzentriertes Identitäts- und Rechtemanagement zu etablieren. Der CarPass beispielsweise ist eine Anwendung, mit welcher der Datentransfer zwischen Fahrer beziehungsweise Fahrzeughalter und Dienstleistern administriert werden kann.

Fazit

Es gibt eine Vielzahl an Daten, die gesammelt werden und in den Systemen unterschiedlicher Dienstleister gespeichert sind. Nicht umsonst ist eine professionelle Fuhrparkverwaltungssoftware auch schon in kleineren Flotten eine immense Arbeitserleichterung. So lässt sich die Masse an anfallenden Daten bündeln, verwalten und auswerten. Auf dieser Basis lassen sich dann auch Optimierungen vornehmen. Überhaupt liegt in der Digitalisierung eher eine Chance als, wie von vielen befürchtet, eine Gefahr für die Datensouveränität. Schließlich lässt sich durch ein Rechtevergabesystem, wie dem von CarPass, auch die Kontrolle zurückgewinnen.

DATENVERKNÜPFUNGSPUNKTE RUND UM DEN DIENSTWAGEN



Vielfältiger Nutzen

Interview mit Fabian Seithel, Business Development Manager bei Geotab

Flottenmanagement: Herr Seithel, Geotab ist für viele insbesondere aufgrund der vielfältigen Telematiklösungen ein Begriff. Wie kann das Know-how von Geotab auch im Bereich der Elektromobilität genutzt werden?

Fabian Seithel: Als Datenspezialist und Telematikunternehmen spielen Daten von vornherein eine wichtige Rolle für uns und vor allem für unsere Kunden. Das zeigt sich dann auch im Bereich der Elektromobilität, wofür wir derzeit zwei Lösungen anbieten können. Zum einen bieten wir für Unternehmen an, die heute noch gar kein E-Fahrzeug oder nur einen sehr geringen Anteil an elektrifizierten Fahrzeugen aufweisen, ihre Flotte über einen bestimmten Zeitraum mit unserer Technologie auszustatten und auf dieser Grundlage das Elektrifizierungspotenzial zu analysieren. Grundlegend beobachten wir, dass das Thema Elektromobilität sehr stark emotional behaftet ist, das heißt, man hat entweder eine gewisse Affinität dazu, die auch durch die Unternehmensstrategie bedingt sein kann, oder man ist dagegen. Was beide Seiten eint, ist die Tatsache, dass die meisten Entscheidungen im Fuhrpark kostensensitiv sind, das betrifft im Besonderen Serviceflotten. Durch das analysierte Elektrifizierungspotenzial haben Fuhrparkverantwortliche nun eine rationale Größe zur Hand, die ihnen gerade bei Entscheidungen im Zuge der Fahrzeugneuanschaffungen wichtige Informationen liefern kann, ob neue Fahrzeuge nun mit herkömmlichem Verbrennungsmotor angeschafft werden sollen oder inwieweit (teil-)elektrifizierte Modelle hier auch ökonomisch sinnvoll sind. Die zweite Lösung dreht sich hingegen um das Betreiben von elektrifizierten Flotten: So macht es beispielsweise einen großen Unterschied, ob ich in einem Handwerksbetrieb einen herkömmlichen Fuhrpark betreibe, indem es sicherlich auch einmal vorkommt, dass Fahrzeuge nicht voll betankt sind, oder ob der Fuhrpark elektrifiziert ist und nicht genau darauf geachtet wird, wie die Fahrzeuge geladen werden. Denn der Tankvorgang kostet den Nutzer bei einem Verbrenner vielleicht zehn Minuten; bei einem E-Fahrzeug kann der Ladevorgang schon einmal Stunden in Anspruch nehmen. Daher sind Daten in elektrifizierten Flotten ein hohes Gut und wir unterstützen Kunden dabei, diese Daten so zu nutzen, dass beispielsweise E-Fahrzeuge in der Disposition immer so geladen bereitstehen, dass hierdurch keine Verzögerungen im Betriebsablauf entstehen.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung hat die Vernetzung für die Optimierung von Abläufen im Fuhrpark?

Fabian Seithel: Im Grundsatz vernetzen wir Fahrzeuge mit dem Internet und helfen so Fuhrparkleitern und allgemein Unternehmen dabei, clevere Entscheidungen zu treffen. Hierzu setzen wir heute noch in über 90 Prozent



Im Gespräch mit Steven Bohg (re., Flottenmanagement) erklärt Fabian Seithel (li., Geotab), wie Telematik in Zukunft genutzt werden könnte

aller Fälle auf unsere eigenentwickelte OBD-Hardware. Allerdings sprechen wir auch vermehrt mit Fahrzeugherstellern über Cloud-to-Cloud-Integrationen. Wichtig ist, dass wir Fuhrparks entscheidungsrelevante Daten mit unserer offenen Plattform entweder über unser Portal oder via Schnittstelle zur Verfügung stellen.

Flottenmanagement: In Kooperation mit der RWTH Aachen hat Geotab ein Projekt zur Luftverbesserung gestartet. Worum geht es in diesem Projekt und wie können die daraus erworbenen Daten genutzt werden?

Fabian Seithel: Mit dem Projekt zur Luftverbesserung knüpfen wir quasi an das Thema der offenen Plattform an, denn die Daten aus den angesprochenen After-Sales-Lösungen können über die offenen Schnittstellen vielfältig genutzt werden. Aus diesem Ansatz entstand in Kooperation mit dem Center Smart Services der RWTH Aachen ein Prototyp eines Luftqualitätssensors, der über eine Bluetooth-Verbindung an unsere Hardware gekoppelt ist. Die Daten, die wir so gewinnen, werden innerhalb des Projektes genutzt, um die Informationslage über die Luftqualität zu verbessern. Derzeit wird die Luftqualität oftmals nur über stationäre Luftmesser erfasst, welche die Daten nur lokal erfassen können. In dem „Mobile AirQuality Measurement“-Projekt erweitern wir die derzeitige Informationslage beispielsweise um Daten, die über die Luftqualitätssensoren an Fahrzeugen einer kommunalen Flotte erfasst wurden.

Durch die Kombination der Daten aus den stationären Luftmessern, die über das Umweltbundesamt offen zugänglich sind, und der Daten aus den mobilen Messstationen lässt sich dann eine viel genauere Luftqualitätskarte erstellen. So wäre es beispielsweise möglich, auch die Luftqualität um das sehr prominente Stuttgarter Neckartor so zu veranschaulichen, dass hierüber auch Rückschlüsse über den Erfolg bestimmter Maßnahmen zu ziehen sind. Gleichzeitig können diese Daten aber auch genutzt werden, um Entscheidungen innerhalb der Stadtplanung zu treffen – wo müssen Luftreinigungsmaßnahmen eingeleitet werden und wo sind diese vielleicht nicht notwendig?



Ihr Partner für Mobilität & Service www.maske.de

MASKE®



Axel Zurhausen (Head of Fleet and Retail Sales bei der Volvo Car Germany) begrüßte 80 Teilnehmer zum Volvo Business Forum in Grevenbroich

Auf die schwedische Art

Mit gleich drei Veranstaltungen begründet Volvo Car Germany ein neues Eventformat für Gewerbekunden – das Volvo Business Forum. Elektrifizierung, Sicherheit und moderne Mobilität sind nicht nur Themen, die Automobilhersteller dieser Tage besonders bewegen, sondern sie haben auch einen Einfluss auf die betriebliche Mobilität und auf diejenigen, die sich damit befassen. Flottenmanagement hat sich daher auf den Weg nach Grevenbroich gemacht, um die letzte Station der diesjährigen Volvo-Gewerbekundenveranstaltung zu besuchen.

Sicherheit ist seit jeher ein Synonym für die Marke Volvo. Daher ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass man sich für das ADAC Fahrersicherheitszentrum Grevenbroich als dritten Veranstaltungsort entschied. Denn neben Räumlichkeiten für den theoretischen Teil war auch ein Gelände gefordert, das den Teilnehmern die technischen Grenzen moderner Fahrzeuge aufzeigen sollte. Und das mit einem großen Ziel immer im Blick: „Unsere Vision ist, dass in naher Zukunft niemand mehr in einem neuen Volvo ums Leben kommt oder schwer verletzt wird“, wie der CEO der Volvo Car Group, Håkan Samuelsson, Anfang 2016 bereits betonte. Dafür ist es nicht nur notwendig, dass die Fahrzeuge höchste Sicherheitsstandards erfüllen oder sogar neue Standards aufgestellt werden, sondern auch der Mensch muss hier berücksichtigt werden: So hat man bereits 1927 – bei der Gründung von Volvo –

Sicherheit zu einem Kernwert der Marke gemacht. Das führte zu wichtigen automobilen Meilensteinen wie der Entwicklung und Markteinführung des ersten Dreipunkt-Sicherheitsgurts 1959, des ersten rückwärts gerichteten Kindersitzes oder des Seitenaufprallschutzsystems. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen jedoch, dass auch ein verändertes Verhalten im Straßenverkehr vonnöten ist, um Verkehrsunfälle mit Schwerverletzten oder Toten weiter reduzieren zu können. In Bezug auf das Verhalten hinter dem Steuer sind hierbei drei Aspekte entscheidend: überhöhte Geschwindigkeit, Rauschmittelkonsum und Ablenkung. Axel Zurhausen, Head of Fleet and Retail Sales bei der Volvo Car Germany, erinnerte bei der Begrüßung daran, dass die „freiwillige Selbstbeschränkung“ auf eine Höchstgeschwindigkeit von 180 Stundenkilometern vor allem der Sicherheit aller Verkehrsteilnehmer zugutekommt.

nur mit Samthandschuhen an, um Wähler nicht zu vergraulen. Volvo setzte hingegen kurz vor dem diesjährigen Genfer Autosalon mit der „freiwilligen Selbstbeschränkung“ ein Zeichen für mehr Sicherheit und steuert auch deswegen auf ein neues Rekordjahr zu. Natürlich trägt daneben die Modellpalette zu diesem Wachstum bei, denn auch Design und Technik wissen zu überzeugen. Und diese Mischung kommt gerade bei gewerblichen Kunden sehr gut an: Rund drei Viertel der Volvo-Neuzulassungen in Deutschland kommen aus dem Gewerbekundenbereich.

Doch trotz stetiger Wachstumsraten muss sich auch Volvo neu erfinden: Denn Digitalisierung, Elektromobilität, Share-Economy und das autonome Fahren werden die Automobilwelt nachhaltig verändern. Doch was ist mit dem Kunden? Inwieweit ist er bereit für diesen Wandel? Welchen neuen Herausforderungen sieht er sich gegenübergestellt? Dies sind Fragen, denen Axel Zurhausen und sein Team mit dem Volvo Business Forum nachgehen wollten. In vier Workshops vermittelte man daher nicht nur bloße Theorie, sondern trat ganz bewusst mit den Teilnehmern in den Dialog.

Im Workshop Elektrifizierung ging es beispielsweise nicht darum, jemanden vom Elektrofahrzeug zu überzeugen – zumal erst Mitte nächsten Jahres wieder ein rein elektrischer Volvo vom Band läuft –, sondern man leistete Aufklärungsarbeit: Der Schritt in die Elektromobilität soll nicht als Dauerschraube der Politik verstanden werden, um CO₂-Regularien in Zukunft erfüllen zu können. Vielmehr ist es der logische Schritt, wenn es um effiziente Motoren geht. So besitzen Verbrennungsmotoren einen Wirkungsgrad von maximal 40 Prozent (Benzin) beziehungsweise 43 Prozent (Diesel). Grund hierfür sind Reibung und Verlustwärme. Im Gegensatz dazu haben Elektroantriebe im Fahrbetrieb einen Wirkungsgrad von 98 Prozent, lediglich zwei Prozent gehen hier als Abwärme verloren. Volvo setzt daher auch bei den Plug-in-Hybriden auf die Funktion „Predictive Efficiency“, die es ermög-



In Deutschland ist die Limitierung der Höchstgeschwindigkeit nicht unbedingt das Mittel der Wahl, um neue Absatzrekorde im Automobilbereich zu erzielen. Selbst die Politik fasst das Thema eines generellen Tempolimits auf Autobahnen wenn überhaupt

Im Workshop „Mobilität“ ging man der Frage nach, welche Services für gewerbliche Kunden entscheidend sind

Ein kurzes Briefing und schon ging es auf die Strecke



Rechtsanwalt Dr. jur. Michael Ludovisy wies auf die Feinheiten in der Halterverantwortung hin



Zum Glück nur Wasser: Nicht alle konnten der Wasserwand ausweichen

heitstechnik ging es in diesem Workshop aber auch darum, Verhalten zu hinterfragen: Wieswegen hat man Vorbehalte gegen eine „freiwillige Selbstbeschränkung“ der Höchstgeschwindigkeit? Ist es die vermeintlich verlorene Zeit? Anhand eines Rechenbeispiels für eine 500 Kilometer lange Fahrt von Köln nach

verantwortung hingewiesen wurde und auch einige nützliche Tipps mit auf den Weg bekam, wie sich diese Verantwortung delegieren lässt, ging es im Workshop „Mobilität“ vor allem darum, welche Services sich gewerbliche Kunden wünschen und wo mögliche Ansätze für eine Ausweitung des Portfolios liegen. Gleichmaßen zeigte man hier bereits, dass Unternehmensmobilität nicht mehr so statisch ist wie noch vor einigen Jahren – das Zauberwort heißt „ganzheitliche Mobilität“ und beinhaltet ein umfangreiches Angebot angefangen von Carsharing über Kurz- sowie Langzeitmiete bis zum Leasing beziehungsweise Kauf.

licht, die volle Batteriekapazität bis zum Erreichen des Ziels zu nutzen. Hierzu wird der Zielort in das Navigationssystem eingegeben und auf Basis der Kartendaten der elektrische Energieverbrauch auf der gewählten Strecke optimiert. Dadurch lassen sich CO₂-Emissionen und Kraftstoffverbrauch reduzieren.

Ingolstadt wurden die Unterschiede einmal deutlich gemacht: Während auf 300 Kilometern ohnehin nur eine Durchschnittsgeschwindigkeit von 100 km/h aufgrund von Geschwindigkeitsbegrenzungen möglich ist, holt man auf den übrigen 200 Kilometern mit einer theoretischen Durchschnittsgeschwindigkeit von 250 km/h lediglich 19 Minuten gegenüber einer auf 180 km/h abgeriegelten durchschnittlichen Höchstgeschwindigkeit heraus. Zieht man hierfür die Zeit für den zusätzlichen Tankstopp ab, der in dieser Theorie durch einen Mehrverbrauch von 30 Litern zustande kommt, ist der Zeitgewinn nochmals geringer.

Die Eventreihe Volvo Business Forum sollte aber nicht nur theoretischen Input liefern, sondern auch die Theorie in der Praxis erfahrbar machen. So wurden die 80 Teilnehmer in Grevembroich zu Anfang in zwei Gruppen aufgeteilt: Ein Teil besuchte die Workshops, die jeweils 30 Minuten dauerten, und der andere Teil begab sich auf das Gelände des Fahrsicherheitszentrums, um hier die Grenzen moderner Fahrzeuge zu erfahren. Und die waren sicher für den einen oder anderen sehr überraschend, weil die speziell präparierten Strecken weit weniger Grip boten, als man vermutete. Doch genau diese Erkenntnisse wollte der schwedische Autobauer zutage fördern: Denn trotz immer besserer Sicherheitsausstattung der Fahrzeuge können am Ende nur der Mensch und dessen Handeln dazu führen, dass das große Ziel eines Verkehrs ohne Tote oder Schwerverletzte umgesetzt werden kann.

Wie schon eingangs angesprochen, ist die Sicherheit einer der Kernwerte von Volvo. Der Workshop Sicherheit war daher ein Ausflug in die Geschichte des schwedischen Automobilbauers wie auch ein Einblick in den State of the Art der Sicherheitstechnik. Unter dem Begriff „IntelliSafe“ bündelt Volvo das ganze Know-how in diesem Bereich – so zum Beispiel Technologien, die den Fahrer unterstützen, die Unfälle vermeiden wie auch die Menschen schützen sollen, wenn ein Unfall unvermeidbar ist. Neben dem Input im Bereich Sicher-

Auch die Workshops „Ausgewählte Rechtsfragen rund um den Fuhrpark“ und „Mobilität“ luden zur Mitarbeit ein. Während man bei Ersterem von Rechtsanwalt Dr. jur. Michael Ludovisy noch einmal auf die juristischen Feinheiten in der Halter-

Starttermine:

Berlin	25.03.2020
Frankfurt a. M.	06.05.2020
Dortmund	23.06.2020
Hamburg	28.10.2020
München	25.11.2020

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



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. Die kleinen Gemeinheiten im Verkehrsrecht beleuchten wir regelmäßig in unserer Rubrik.

SIND EIGENTLICH AUCH (OFFENSICHTLICH) RECHTSWIDRIGE VERKEHRSSCHILDER VERBINDLICH?

Die von den Städten (häufig versuchsweise) durchgeführten Maßnahmen zur Verhinderung von Dieselfahrverboten aufgrund von zu hoher Schadstoffbelastung durch Stickstoffdioxid führen auch zur Einführung von Verkehrsschildern, die in der StVO überhaupt nicht vorgesehen sind.

So wurde in Düsseldorf der neue Begriff der „Umweltspur“ eingeführt, die als Umwidmung einer normalen Spur danach nur eine eingeschränkte Benutzung zulässt. Ausgangspunkt ist dabei die Kennzeichnung als „Bussonderfahrstreifen“ mit dem bekannten blauen Verkehrszeichen 245, das Omnibussen des Linienverkehrs, aber auch mit dem Schulbus-Schild zu kennzeichnenden Fahrzeugen des Schüler- und Behindertenverkehrs die Benutzung erlaubt. Einher gehen damit Sonderrechte in Form von Vorrang, insbesondere bei Abbiegevorgängen links wie rechts.

Laut Anlage 2 zu Paragraph 41 Absatz 1 der StVO dürfen auf diesen Sonder Spuren auch Krankentransporte, Taxen, Fahrräder und Busse im Gelegenheitsverkehr fahren, allerdings nur, wenn dies durch Zusatzzeichen angezeigt ist. Dies gilt in gleicher Weise für elektrisch betriebene Fahrzeuge. Diese Zusatzverkehre dürfen aber den Linienverkehr nicht behindern. Rettungsfahrzeuge im Noteinsatz wie auch die Polizei dürfen dort natürlich auch fahren. Taxis ohne Fahrgäste wiederum nicht.

Die Kosten bei unberechtigter Benutzung liegen bei 15 Euro ohne und 35 Euro mit Behinderung des Linienverkehrs. Schlimmer noch sind die unberechtigte Inanspruchnahme der Vorfahrtsregeln und Rotlichtverstöße auf den Spuren, da kann man noch eine Menge an Bußgeld draufzahlen.

Die zugelassenen Zusatzzeichen werden im die StVO ergänzenden Verkehrszeichenkatalog bei der Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) geführt. Und hier kommt jetzt die entscheidende Frage, ob ein dort bisher nicht existierendes Zeichen für die Bevorrechtigung von Fahrgemeinschaften zu beachten ist. Ebenso

verhält es sich mit der neuen Idee der Stadt Düsseldorf für Fahrzeuge mit mindestens drei Insassen („3+“). Es handelt sich dabei um eine künstlerische „Neuschaffung“, die keinen rechtlichen Hintergrund hat.

Aber, und jetzt kommt der Haken: Diese Schilder sind sogar dann zu beachten, wenn sie rechtswidrig, wo und wie auch immer angebracht worden und rein formal anfechtbar sind. Aber solange ein Gericht nicht über ihre Aufhebung entschieden hat und sie per Klage entfernt werden müssen, hat der Verkehrsteilnehmer sie als verbindlich anzusehen. Man traut ihm also nicht zu, selbst über die Rechtmäßigkeit zu entscheiden.

Faktisch werden viele Verkehrsteilnehmer sowieso nicht alle Zusatzzeichen, die zugelassen sind, kennen. Daher ist diese Diskussion am Ende rein theoretisch. Die Auslegung sollte dann aber genau den Vorgaben folgen: Drei Insassen sind dabei beliebig zusammenzustellen, egal ob für die Fahrt zur Arbeit oder mit Kindern ins Schwimmbad. Und das gab in Düsseldorf bereits Probleme.



Neue Verkehrsschilder sorgen für Unsicherheit

WIE SCHNELL DARF MAN EIGENTLICH AN EINER AUSFAHRT FAHREN?

Das Verhalten von Verkehrsteilnehmern an Ausfahrten führt immer wieder zu kritischen Situationen, nicht selten zu Auffahrunfällen, und viele wissen auch nicht, wie man sich eigentlich regelkonform „ausfädelt“. Zuerst mal dürfen die Autobahnen nur über die mit dem Verkehrszeichen 333 für „Ausfahrt“ („Rauschmeißer“) gekennzeichneten Stellen verlassen werden. Also auch zur Vermeidung von Staus darf man nicht über Raststätten, Polizeistationen, Autobahnmeistereien oder sonstige sich anbietende Stellen („querfeldein“) herunterfahren.

Die StVO widmet sich dem Abfahr-Thema ausdrücklich in Paragraph 7a „Abgehende Fahrstreifen, Einfädelungs- und Ausfädelungsstreifen“ in Absatz 3. Während man auf den Einfädelungsstreifen schneller fahren darf als auf den durchgehenden Fahrstreifen, so gilt bei der Ausfädelung ein Verbot, dort schneller zu fahren. Bei Stau oder stockendem Verkehr auf der Hauptfahrbahn darf dann aber doch mit „mäßiger Geschwindigkeit und besonderer Vorsicht überholt werden“.

Die Realität zeigt aber ganz andere Probleme. Der Hintergrund für die Regelung, langsamer in der Ausfahrt zu fahren, ist die Gefahr des Überwechsels von Fahrzeugen im letzten Moment auf den „Verzögerungsstreifen“. Wird da schneller gefahren, droht der erwähnte Auffahrunfall. Man muss in der Ausfahrt rechts fahren und darf nicht links überholen.

Es handelt sich im Übrigen beim Abfahren von der Autobahn nicht um einen Fahrstreifenwechsel, sondern um einen Abbiegevorgang. Damit verbunden ist dann nach Paragraph 9 „Abbiegen, Wenden und Rückwärtsfahren“ die rechtzeitige und deutliche Ankündigung mit dem Fahrtrichtungsanzeiger. Und man hat sein Fahrzeug „möglichst weit rechts einzuordnen, und zwar rechtzeitig“.



Das wiederum heißt, dass man zum Einordnen in die Ausfahrt den Verkehr nicht durch Langsamfahren oder Anhalten behindern darf, notfalls also bis zur nächsten Ausfahrt weiterfährt. Die tägliche Praxis ist da ganz anders geartet. Wilde Platzkämpfe finden dort jeden Morgen und Nachmittag statt. Es scheint bisher keine vernünftige Regelung zu geben, hier Abhilfe zu schaffen. Natürlich ist auch die „Standspur“ nicht als zusätzlicher Fahrstreifen erlaubt.

Fährt man aber nun alleine und unbehelligt von Stau, natürlich unterhalb der erlaubten Höchstgeschwindigkeit, in eine Ausfahrt hinein, so zieht auch hier der fast allumfassende Paragraph 3 der StVO „Geschwindigkeit“: „Wer ein Fahrzeug führt, darf nur so schnell fahren, dass das Fahrzeug ständig beherrscht wird.“ Man darf andererseits aber auch nicht so langsam fahren, dass man den Verkehrsfluss behindert, gerade bei schnell von hinten herannahenden Fahrzeugen in die Ausfahrt.



www.fleetspeed.de

PERFORMANCE FÜR IHRE WERKSTATT.

IDENTICA Werkstattsystem – powered by RepScore.net™

www.identica.de

DIE KAROSSERIE- UND LACKEXPERTEN



Alles im grünen Bereich?

Seit gut 26 Jahren treibe ich nun mein „Unwesen“ im Bereich Flotte und Flottenmanagement. Umweltverschmutzung und der Beitrag des Automobils hierzu waren stets aktuelle Begleiter.



Abschaffung des verbleiten Normalbenzins, Einführung des G-Kats (und der damit verbundenen orangefarbenen Plakette, wer kennt sie nicht), Erhöhung der Kfz-Steuer für Diesel (ja, da war mal was), Einführung diverser Schadstoffklassen, später noch die CO₂-Komponente bei der Kfz-Steuer ... viel hat sich getan und vieles ging auch in die richtige Richtung.

Diesel wurden verteufelt, dann geliebt, jetzt nicht zuletzt wegen des dubiosen Verhaltens der Automobilindustrie wieder verteufelt. Viele übersehen dabei die Entwicklungen, welche sowohl bei Otto- als auch bei Dieselmotoren zu deutlichen Verbrauchssenkungen geführt haben. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen: Ein 1983er Ford Fiesta mit knapp einem Liter Hubraum brachte es auf 40 PS und gut acht Liter Verbrauch – dies bei einem Leergewicht von unter 800 Kilogramm. Heute verbrauchen Mittelklassefahrzeuge mit dreifacher Leistung und mindestens 50 Prozent höherem Gewicht auch nicht mehr. Der Schadstoffausstoß ist dabei parallel erheblich zurückgegangen.

Trotz des schonenden Umgangs mit den Ressourcen wird nun der Diesel wieder verflucht, wengleich das Schadstoffproblem beim Benzin (NO_x) weiterhin existiert. Allerdings gerät nun ein neues Antriebskonzept immer mehr in den Vordergrund: Elektro! Mittlerweile fast schon zum Hype geworden. Genfer Automobilsalon, „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf sowie die IAA in diesem Jahr, TV, Radio ... Elektromobile werden uns als DIE Heilsbringer verkauft. Innenstädte werden endlich abgas- und geräuschfrei. Weil E-Mobile ohne Verbrenner arbeiten, sind wir umweltfreundlich unterwegs. Reichweitenprobleme werden bald kein Thema mehr sein – den immer größer werdenden Akkus sei Dank. Die Zahl der Ladestationen wird drastisch zunehmen und sicher wird man dem neuen Vorstoß der Regierung, die Ladestationen für die Garage daheim finanziell aus Steuermitteln zu unterstützen, zustimmen.

Also alles im buchstäblich „grünen Bereich“? Keineswegs. Bei allen Lobeshymnen werden die zum Teil eklatanten Probleme offensichtlich ganz bewusst ignoriert:

Die gesamte Ökobilanz des E-Mobils ist mehr als fragwürdig. Das beginnt mit den Akkus. Die Her-

stellung, die Gewinnung der für die Akkus benötigten Materialien (Lithium, seltene Erden) ist teilweise menschenunwürdig. Die Lebensdauer der Akkus ist ebenfalls nicht ganz klar und die Entsorgung der nicht mehr ladefähigen Batterien stellt ein unglaubliches Umweltrisiko dar und ist tatsächlich nicht wirklich geklärt.

Der Strom: Sofern nicht durch regenerative Energien gewonnen, verlagern wir das Umweltproblem aufs Land. Dort müssen Kohle- und Atomkraftwerke hochgefahren werden, um die steigenden Bedarfe zu decken. Die Probleme beider Stromerzeuger sind hinlänglich bekannt, werden aber einmal mehr ignoriert. Beiläufig sei mal erwähnt, dass die Ziele bei der Steigerung der Elektromobile nicht mit den Zielen für die Verbesserung der Infrastruktur einhergehen.

Die Infrastruktur: Kürzlich konnte ich einen interessanten Beitrag hierzu lesen. Aussage: „Würde jeder dritte Haushalt in Deutschland ein Elektro-

mobil als Zweitwagen nutzen, würde das Stromnetz zusammenbrechen.“ Das ist nachvollziehbar. Ein Blick in die Unternehmen zeigt, dass dieses Problem „nicht ohne“ ist. Nicht zuletzt wegen der vorübergehend halbierten Steuerlast bei der Versteuerung des geldwerten Vorteils sind immer mehr Dienstwagennutzer an E-Fahrzeugen oder Plug-in-Hybriden interessiert. Kleine und mittlere Betriebe haben jedoch kaum die Möglichkeit, die benötigte Anzahl an Ladestationen mal eben schnell aufzubauen. Aber auch privat ist das „nicht ohne“. Bei angemieteten Objekten muss der Vermieter zustimmen. Dabei stellt sich natürlich die Frage, wer die Kosten übernimmt. Der Mieter? Nun ja, im ersten Moment plausibel, aber was passiert zum Mietvertragsende?

Aber weiter zum E-Mobil: Schon jetzt zeichnet sich ab, dass viele Arbeitsplätze in der Automobilindustrie nicht gehalten werden können. Klar, so benötigt das E-Mobil zum Beispiel kein Getriebe, keine Kupplung, keinen Tank, keine Aus-

AUTOR



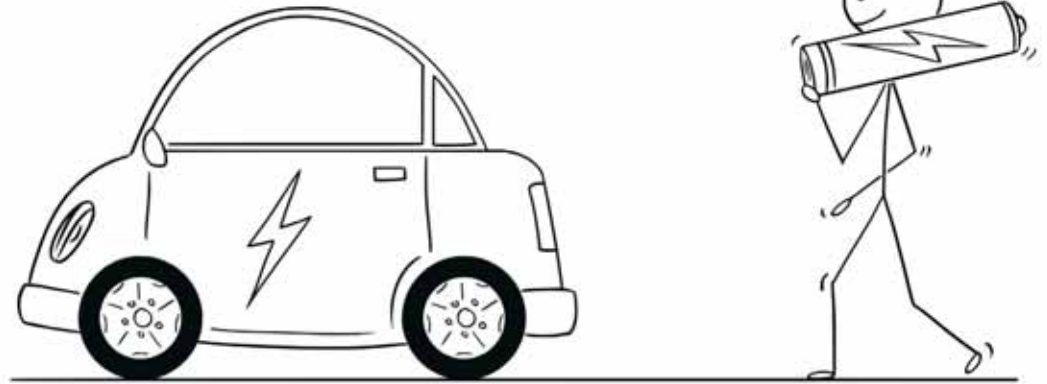
Peter Insam ist seit nunmehr 27 Jahren im Einkauf für Betriebsmittel und Investitionsgüter unterwegs, von denen er seit 25 Jahren die Geschicke verschiedener nationaler und internationaler Fuhrparks gelenkt hat. Seit etwas mehr als einem Jahr ist er als Head of Corporate Procurement und zwischenzeitlich 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.

puffanlage, keine Kraftstoffanlage, kein Motoröl ... Neben der Herstellung wird hier auch die Zubehör-/Zuliefererindustrie betroffen sein.

Und dann die Hersteller selbst. In den Jahren meiner Aktivitäten als Fuhrparkleiter habe ich mit Besorgnis die Auswüchse des PS-Wahnsinns hautnah erlebt. Konnte man in den 90er-Jahren Dienstwagennutzer mit 90-PS-Diesel vollauf zufriedenstellen, so schweben wir heute in Dimensionen, die übrigens im krassen Gegensatz zu den Geschwindigkeitsmöglichkeiten dank der Verkehrsdichte stehen. Sieht man sich nun die von den deutschen Herstellern vorgestellten E-Mobile an, stellt man sich in Zeiten immer kleiner werdender Verkehrsräume durch wachsende Verkehrsdichte zwangsläufig folgende Fragen: Was soll das? Welche Durchschnittsfamilie soll sich so ein Fahrzeug leisten? Benötigen wir Fahrzeuge, die den Null-hundert-Sprint in unter sechs Sekunden absolvieren, wenn schon heute viele Fahrer mit den hohen Drehmomenten ihrer Motoren nicht umgehen können (Stichwort: dosiertes Fahren)? Welchen Umwelteffekt haben Fahrzeuge mit dem c_w -Wert einer Gefriertruhe und einem Leergewicht von fast oder mehr als zwei Tonnen, wenn Bleifußfahrer auf der linken Spur entlangbrettern und dabei die Akkukapazität im Zeitraffer leer saugen?

Statt hier kompakte und vor allem leichtere Fahrzeuge zu bauen, die eine positive Auswirkung auf benötigte Akkukapazität und Reichweite hätten, wird wieder von den Konzernen kräftig geprotzt, denen wir ja eigentlich die Diskussionen zu ver-

Nicht immer transparent: Woher kommt der Strom für E-Autos?



danken haben. Einmal mehr wird der Umweltgedanke hier mit Füßen getreten, weil sich wieder einmal alles um die Profit-/Margengeilheit dreht. Bei allem Respekt: Das ist scheinheilig und nicht wirklich im Sinne der nachfolgenden Generationen.

Übrigens: Echte Lösungen, wie zum Beispiel die Brennstoffzelle, liegen schon seit Jahren in den Schubladen und werden – der starken Lobby sei Dank – wohl auch dort noch ein paar Jahre liegen bleiben. Das gilt auch für die Tempolimit-Diskussion. Ernsthaft: Viele Abschnitte sind schon heute geschwindigkeitsbegrenzt. Hinzu kommen zahllose Baustellen und die immer weiter zunehmende Verkehrsdichte. Ja, in Frankreich darf man nur 130 km/h auf Autobahnen fahren. Aber dort kann man sie fahren. Bei uns? Na ja, da gehen auch 230 km/h, wenngleich nur nachts

oder an Heiligabend oder bei EM-/WM-Finalspielen (wenn unsere Kicker mal wieder so weit kommen sollten). Davon abgesehen: Tempolimits würden die Umwelt maßgeblich positiv entlasten und – ganz beiläufig – das von vielen gewünschte autonome Fahren (damit mehr Zeit fürs Daddeln bleibt) schneller umsetzbar machen.

Was das Thema Umwelt und Elektromobilität angeht: Ich wünsche mir eine Regierung, die mit dem ganz offensichtlichen Lobbyismus aufhört und wieder im Sinne derjenigen handelt, von denen sie gewählt wurde. Hier hat man wohl die Aufgabe bewusst verdrängt: die Interessen der Wähler zu vertreten. Und die wollen Nachhaltigkeit und keine Augenwischereien. Das heutige E-Mobil ist eine solche Augenwischerei und sollte höchstens als Brückentechnologie gesehen werden.

Wir helfen bei der Elektrifizierung Ihres Fuhrparks

testdrive@geotab.com | www.geotab.de

GEOTAB
management by measurement



Der Wandel kommt ...



Für Fuhrparkmanager sind Daten eine wichtige Entscheidungsgrundlage. Künftig werden sie immer umfassender und präziser ...

Die Aufgaben eines Fuhrparkmanagers waren schon immer vielfältig. Doch gerade in den letzten Jahren hat sich das Berufsfeld noch einmal stark gewandelt. Digitalisierung oder Elektromobilität sind nur zwei starke Einflüsse. Entsprechendes Know-how ist hier Grundvoraussetzung. Nach wie vor sind zertifizierte Fuhrparkleiter aber in der Minderheit. Wir haben einmal den Status quo beleuchtet.

Was sind die wohl häufigsten Aufgaben eines Fuhrparkleiters? Neben der Beschaffung von Fahrzeugen zählen auch die Einweisung von Mitarbeitern und die Betreuung von Fahrern dazu. Zudem müssen Verträge mit sämtlichen Dienstleistern ausgehandelt werden (je nachdem, wie viel outgesourct wird) und Angelegenheiten von der Versicherung bis zum Schadenmanagement abgewickelt werden. Diese kleine Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sicherlich wird so mancher Fuhrparkleiter hier noch etwas vermissen. Aber sie soll zumindest andeuten, wie umfangreich die Anforderungen des Berufs sind.

Laut der Dataforce-Studie „Fuhrparkmanagement 2019“, bei der über 600 Fuhrparkverantwortliche telefonisch und online befragt wurden, nehmen vor allem die Themen Fahrzeugbeschaffung/-austausch, Werkstatt, Fahrerbetreuung und Schadenmanagement Zeit in Anspruch.

Umso bedenklicher ist der Umstand, dass das Thema Fuhrpark gerade in etwas kleineren Un-

ternehmen noch sehr stiefmütterlich behandelt wird. Entsprechende Qualifizierungen und Zertifizierungen sind hier eine Seltenheit, meistens werden die Aufgaben nebenbei von einem Einkäufer oder Geschäftsführer mit übernommen. Bei Flotten bis zu neun Fahrzeugen ist das vielleicht noch nachvollziehbar. Aber auch bei Fuhrparks bis zu 49 Fahrzeugen sind weniger als fünf Prozent zertifiziert, ergab die Dataforce-Studie. Und selbst bei 50 und mehr Autos oder Transportern im Fuhrpark hat nur jeder Zehnte eine entsprechende Fortbildung. Rund ein Drittel der Befragten sind hauptberufliche Fuhrparkmanager, bei Unternehmen mit bis zu 49 Fahrzeugen geht der Anteil auf unter fünf Prozent zurück.

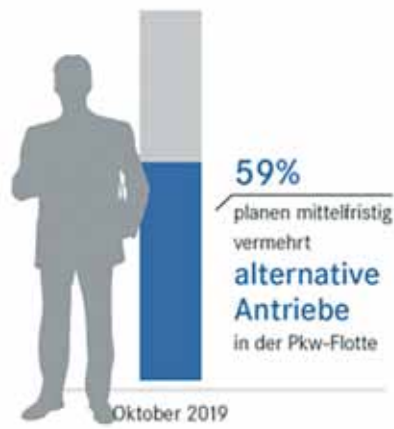
Und das vor dem Hintergrund, dass die Menge der Aufgaben in Zukunft eher zu- als abnehmen wird. So liegt die Entwicklung vom Fuhrparkmanager zum Mobilitäts- und Datenmanager nahe, denn neue Mobilitätslösungen sowie Konzepte wie das Mobilitätsbudget werden künftig wohl immer mehr an Bedeutung gewinnen. Hinzu kommt eine Vielzahl an neuen Daten, die bei der Arbeit

helfen können, sofern sie richtig genutzt werden. Professor Uwe Clausen, Leiter Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) und Leiter des Instituts für Transportlogistik (ITL), Technische Universität Dortmund, beschreibt den Tätigkeitsbereich wie folgt: „Es geht um betriebliche Bedarfe und Lösungen über alle Möglichkeiten der Fortbewegung, um Flug- und Bahnverkehr, um gemietete, geleaste oder gekaufte Fahrzeuge, um öffentlichen Verkehr und neue Angebote der vernetzten Mobilität bis hin zu Radverleihsystemen.“ Wichtig sei ein umfassender Blick auf die Mobilität der Mitarbeiter; dies schließe die berufliche Fortbewegung wie Vertriebsfahrten oder Dienstreisen, aber auch das tägliche Pendeln zur Arbeit sowie den ruhenden Verkehr ein.

Themen wie Elektromobilität, (Car-)Sharing, Digitalisierung, Telematik und mittel- bis langfristig auch das autonome Fahren werden zu einem fundamentalen Wandel führen, das steht wohl außer Frage. Doch inwieweit sind diese Themen in den Fuhrparks schon vorgedrungen?

Geotab, Anbieter von Telematiklösungen, hat in einer Studie zusammen mit Dataforce ermittelt, dass nicht einmal ein Viertel von 275 befragten deutschen Flottenmanagern aktuell Elektrofahrzeuge in seiner Flotte nutzt. Eines der größten Hindernisse wird in der teilweise noch eingeschränkten Reichweite von E-Fahrzeugen gesehen. Zudem würden fehlende öffentliche Ladeinfrastrukturen, die langen Ladezeiten, hohe Fahrzeugkosten und damit verbundene Investitionen sowie die feh-

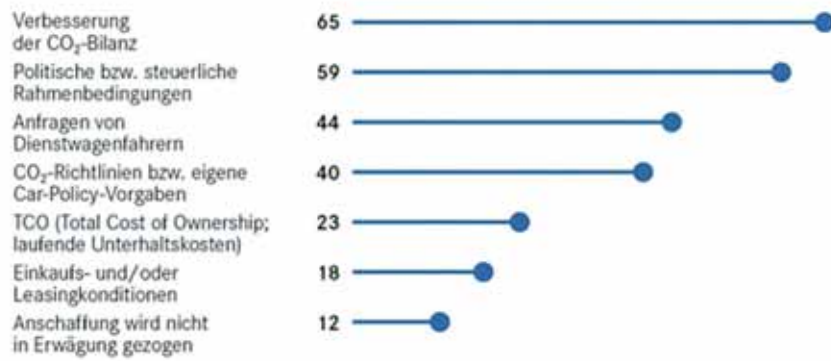
Einkaufsverhalten d. Fuhrparkleiter



Quelle: DAT

Gründe für E-Autos im Fuhrpark

Überlegungen zur Anschaffung alternativer Antriebe im Fuhrpark: Aus welchen Gründen würden Sie speziell Elektro-Pkw in Erwägung ziehen? Stand Oktober 2019; Angaben in Prozent



Quelle: DAT

lende Verfügbarkeit von mittleren bis schweren E-Modellen, wie Transportern und Lkw, den Umstieg auf Elektrofahrzeuge zumindest verzögern. „Unsere Umfrage hat gezeigt, dass Elektromobilität nur langsam in die Flotten kleiner und mittlerer deutscher Unternehmen Einzug hält“, so Klaus Böckers, Director Central & Eastern Europe bei Geotab. „Mithilfe von Telematiklösungen können Unternehmen den Hinderungsgründen einer Umstellung, wie der mangelnden Reichweite, der schlechten Ladeinfrastruktur und dem Ladevorgang begegnen. Denn sie liefern verlässliche Echtzeitdaten zum Ladezustand der Batterie, zur voraussichtlichen Reichweite und zu verfügbaren Lademöglichkeiten auf der Strecke. Nach unserer Erfahrung eignen sich 20 bis 30 Prozent eines Fuhrparks für sofortige Elektrifizierung.“ Immerhin: Beim DAT Diesel-Barometer gaben nur zwölf Prozent der befragten Flottenleiter (gesamt: 102 Telefoninterviews mit Fuhrparkverantwortlichen) die Anschaffung von E-Autos gar nicht in Erwägung zu ziehen (siehe Grafik).

Beim Thema Carsharing scheint man in den Unternehmen indes schon etwas weiter zu sein. So gaben beim internationalen Arval Mobility Observatory (AMO) Fuhrpark-Barometer in diesem Jahr 24 Prozent der deutschen Unternehmen (300 Telefoninterviews mit Flottenmanagern in Deutsch-

land) an, Carsharing zu nutzen. Im Vorjahr waren es lediglich vier Prozent. Außerdem haben 27 Prozent der Unternehmen Fahrgemeinschaften eingeführt oder denken zumindest darüber nach (im Vorjahr 13 Prozent). „Die Entwicklung ist sicher auch durch verzögerte Fahrzeugauslieferungen und das Warten auf passende Modellalternativen wie Plug-in Hybride und E-Fahrzeuge vorangetrieben worden“, mutmaßt Katharina Schmidt, Sprecherin des AMO Fuhrpark-Barometers. Nichtsdestotrotz wird das Corporate Carsharing für viele Unternehmen eine Option bleiben.

Und wie sieht es mit der Digitalisierung aus? Wie und wo kann sie sinnvoll in den Fuhrpark implementiert werden? Hierzu bezog Claus Wollnik, Geschäftsführer Wollnikom/Wollnik & Gandlau Systems/Digital Fleet Solutions, unlängst in einem Gastkommentar bei uns Stellung. „Sinnvoll für alle Beteiligten wäre die Entwicklung hin zu einer gemeinschaftlichen Verwendung der mannigfaltigen Datenpools zum Beispiel aus den Telematiksystemen der Fahrzeuge, aus den Datenbanken der Fuhrparkleiter oder von den Dienstleistern. Wichtig ist, dass diese Daten optimal aufbereitet werden beziehungsweise aufbereitet werden können, um aus den daraus gewonnenen Erkenntnissen neue, sinnvolle Anwendungen zu entwickeln. Ich denke dabei an neue

Möglichkeiten der Arbeiterleichterung, an den Umweltschutz, die Sicherheit, die Steigerung der Effektivität, Zeitersparnis, die Nachhaltigkeit et cetera – und das sowohl für den Fahrer als auch für den Fuhrparkleiter sowie die Dienstleister“, so Wollnik. Nicht umsonst wird schließlich auch immer wieder von Daten als neuem Gold gesprochen. Doch wie vielfältig die Daten sind und welche Nutzungsmöglichkeiten bestehen, wird in vielen Fuhrparks noch nicht erkannt.

Fazit: Künftig wird es in den Flotten immer wichtiger, Mobilität möglichst ökologisch nachhaltig, effektiv und kosteneffizient anzubieten. „Im Unternehmen muss der optimale Modal Split für unterschiedliche Nutzergruppen identifiziert werden“, ergänzt Experte Uwe Clausen. Dazu braucht es in erster Linie Know-how über sämtliche Mobilitätsangebote und Möglichkeiten sowie fundierte Datengrundlagen. Die Aufgaben und Probleme für Fuhrparkmanager werden also vermutlich nicht weniger werden, im Gegenteil. Gerade auch Rechtsfragen und das Thema Datenschutz werden immer komplexer und ohne eine entsprechende Ausbildung kaum noch korrekt abzuwickeln sein. Hier ist durchaus die Frage erlaubt, ob der von einigen Experten und erfahrenen Flottenleitern immer lauter werdende Ruf nach einem staatlich anerkannten Ausbildungsberuf erhört wird ...

DANKE für Ihr Vertrauen!

Wir sind Deutschlands BESTE Leasinggesellschaft und gehören zu Deutschlands bester Empfehlung für Flottenmanager.

www.ril-fuhrpark.de



Wir leben Ideen

Unbedingt vorher beantragen

Auch bei einer kurzen Auslandsdienstreise braucht der Arbeitnehmer eine A1-Bescheinigung



Wer dienstlich im Ausland unterwegs ist, muss nachweisen können, dass für ihn weiterhin die Sozialversicherungspflichten des Entsendestaates gelten. Dafür gibt es seit 2010 die A1-Bescheinigung, die für jeden noch so kurzen Aufenthalt im europäischen Ausland mitgeführt werden muss.

Schon mal von der A1-Bescheinigung gehört? Möglicherweise eher in jüngster Zeit, denn insbesondere in Frankreich, Österreich, Rumänien und der Schweiz finden verstärkt Kontrollen statt im Kampf gegen Schwarzarbeit und Lohndumping. Ohne A1-Bescheinigung können Bußgelder zwischen 1.000 und 10.000 Euro drohen oder Tagessätze an Sozialversicherungsbeiträgen fällig werden. Im EU-Ausland tätige Arbeitnehmer, verbeamtete Personen oder Selbstständige, egal ob für einen Tagetermin oder längerfristig bis maximal 24 Monate, weisen mit der A1-Bescheinigung (früher E101-Bescheinigung) nach, dass sie nach Recht des Entsenderstaates versichert sind, also dort ihre Sozialabgaben, Steuern, Krankenversicherung et cetera zahlen. Für die Entsendung in Staaten, mit denen Deutschland ein bilaterales Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen hat, sind andere Entsendebescheinigungen als das A1-Formular nötig. Für das sogenannte vertragslose Ausland (beispielsweise Mexiko oder Indonesien) gibt es generell keine Entsendebescheinigungen. Im Unterschied zu einer Entsendung liegt eine gewöhnliche Erwerbstätigkeit

in mehreren Mitgliedsstaaten vor, wenn der Arbeitnehmer regelmäßig, also an mindestens einem Beschäftigungstag im Monat oder fünf in einem Quartal, in einem anderen Mitgliedsstaat eingesetzt wird. Dann muss nicht für jeden Einsatz eine A1-Bescheinigung beantragt werden. Die Feststellung eines solchen Sachverhalts erfolgt durch die Deutsche Verbindungsstelle Krankenkasse – Ausland DVKA.

Seit dem 1. Januar 2019 können die Bescheinigungen ausschließlich elektronisch bei den Krankenkassen, der Deutschen Rentenversicherung sowie den Arbeitsgemeinschaften berufsständischer Versorgungseinrichtungen beantragt werden. Haufe berichtet, dass sich seitdem die Antragszahlen im Vergleich zu den Vorjahren verzehnfacht hätten, was wiederum insbesondere bei kurzfristigen Dienstreisen die Ausstellung verzögert. Sollte die Bescheinigung nicht rechtzeitig vor Grenzübertritt eintreffen, reichte bisher eine Kopie des Antrags beziehungsweise ein nachträglicher Nachweis, dass der Antrag vor der

Entsendung gestellt wurde. Ab dem 1. Januar 2020 werden die Entgeltabrechnungsprogramme auf Grundlage der Quittierung des Kommunikationsservers über die technische Annahme des A1-Antrages eine elektronische Antragsbestätigung erstellen. Arbeitgeber erhalten so unmittelbar nach Antragstellung eine Bestätigung, was insbesondere bei kurzfristigen Dienstreisen hilfreich ist.

Folgende weitere Änderungen, die ab 2020 greifen, sind geplant: Angaben zum Wohnstaat werden verpflichtend, die Angaben zum Krankenversicherer beziehungsweise Versorgungswerk fallen weg, Beginn und Ende der Entsendung müssen genannt werden, die Zahl der Beschäftigungsstellen wird analog zum Antrag auch in der Bescheinigung auf elf erhöht und schließlich können unter „Beschäftigungsstaat“ nur noch EWR-Mitgliedsstaaten gewählt werden.

■ KOOPERATION



Porsche und Boeing wollen den Markt für Premium Urban Air Mobility (UAM) gemeinsam erschließen. Dazu haben die beiden Parteien eine Absichtserklärung unterzeichnet. Ziel ist es, die Stärken und das Wissen beider Unternehmen zu bündeln, um die Zukunft urbaner Fluggeräte zu untersuchen. „Porsche entwickelt sich vom Sportwagenhersteller hin zur führenden Marke für Premium-Mobilität – und das kann langfristig

auch die dritte Dimension umfassen“, sagt Detlev von Platen, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Porsche AG. „Wir bringen die Stärken zweier weltweit führender Unternehmen zusammen, um ein potenziell wichtiges Marktsegment der Zukunft anzugehen.“ Im Rahmen der Zusammenarbeit befasst sich ein internationales Team mit den verschiedenen Aspekten von Urban Air Mobility. Dazu gehört es, das Potenzial des Marktes für Premium-Produkte zu analysieren und mögliche Anwendungsbereiche zu ermitteln. Boeing, Porsche und Aurora Flight Sciences, eine Tochtergesellschaft von Boeing, entwickeln zudem ein Konzept für ein vollständig elektrisches Fluggerät, das senkrecht starten und landen kann. Ingenieure beider Unternehmen sowie der Porsche-Töchter Porsche Engineering Services GmbH und Studio F.A. Porsche arbeiten an der Umsetzung und am Test des Prototyps.

■ MOBILITÄTSBUDGET

MOBIKO, Ergebnis aus der Zusammenarbeit zwischen der Audi Business Innovation und dem Company Builder mantro, hat einen siebenstelligen Betrag von der hundertprozentigen Tochter des Autobauers erhalten. Die Idee sowie der erste Prototyp für das Mobilitätsbudget-Angebot entstanden in der hauseigenen Geschäftsmodellschmiede der Audi Business Innovation. Gemeinsam mit dem Münchner Company Builder mantro wurde MOBIKO bis zur Marktreife gebracht und im Februar 2018 als eigenständige GmbH ausgegründet. „Mit dem neuen Kapital wollen wir unser Team ausbauen, die Weiterentwicklung unserer Technologie und die Skalierung weiter vorantreiben“, sagt Andreas Reichert, Co-Founder von MOBIKO. So soll einer Vielzahl von Unternehmen ein völlig neuartiger und bedarfsorientierter Benefit an die Hand gegeben werden, mit dem Mitarbeiter nachhaltig motiviert und die Arbeitgeberattraktivität im Wettbewerb um neue Fachkräfte gesteigert werden soll.

■ PLATTFORM

Mit der Einführung von Carsharing für Unternehmen erweitert der Mietwagenanbieter Enterprise seine Mobilitätservices für Geschäftskunden in Deutschland und bündelt diese in der Mobilitätsplattform „Enterprise Travel Direct“. Unternehmen sollen von Kosteneinsparungen, administrativer Effizienzsteigerung, verbesserter Transparenz sowie reduziertem Risiko bei den Geschäftsreiseprozessen profitieren. Enterprise hat das kostenlose, interaktive Planungs- und Buchungssystem „Enterprise Travel Direct“ (ETD) für Unternehmen entwickelt. Mit der neuen Plattform ist es gemäß Unternehmensangaben erstmals möglich, die Kosten für die klassische Autovermietung auf Tagesbasis, das stundenbasierte Corporate Carsharing und die Kilometergelderstattung für geschäftliche Fahrten mit dem Privatfahrzeug zu vergleichen und ein Fahrzeug direkt zu buchen. Die integrierte Option des geschlossenen Carsharings für Geschäftskunden hat Enterprise dafür neu in Deutschland eingeführt. Bei dem Modell stellt Enterprise den Unternehmen Fahrzeuge mit der entsprechenden Technologie zur Verfügung, die die Mitarbeiter dann nach dem Sharing-Prinzip stundenweise buchen und nutzen 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 220 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

F Bundesverband
Fuhrparkmanagement

BUNDEVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

L

Flottentermine.de
Termine und Möglichkeiten rund um den Fuhrpark

Medienpartner

FIRMENAUTO
GESCHÄFTSWAGEN | FLOTTEN-MANAGEMENT | FINANZEN

DMB DEUTSCHER
MITTELSTANDS-
BUND

**MOBILITÄTS-
PARTNERSCHAFT**
DÜSSELDORF

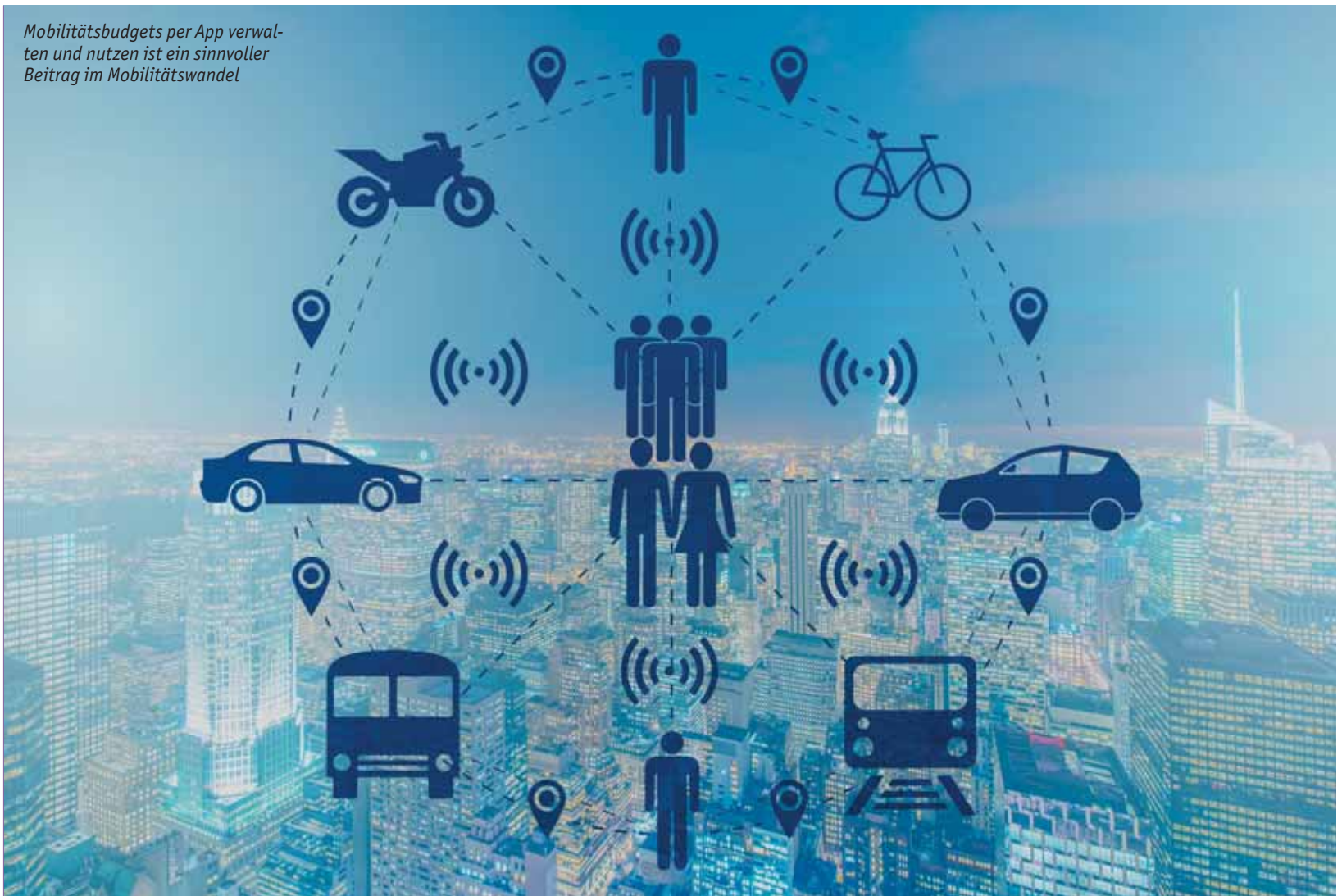
bcs
Bundesverband CarSharing

ITS
GERMANY

BEM
Bundesverband
eMobilität

**MEDIA
PLANET** Edison

Mobilitätsbudgets per App verwalten und nutzen ist ein sinnvoller Beitrag im Mobilitätswandel



Mobilität in der Tasche

Alternativen zum Firmenwagen sind immer gefragter. In der digitalen Welt wollen Geschäftsmodelle, die Mobilitätsbudgets per App oder Karte anbieten, neue Nutzer anwerben, um so denjenigen betriebliche Mobilität zu ermöglichen, die das Auto nicht besser oder schneller zum Ziel bringt. Insbesondere Start-ups bündeln ihre Technikkompetenz in praktikablen Konzepten.

Mitarbeitermotivation und -mobilität sind heute zwei wichtige Aspekte bei der Gewinnung und Erhaltung von qualifizierten Fachkräften. Unternehmen außerhalb von Großstädten ebenso wie Firmen in Großstädten mit Pendlerströmen stehen vor der Herausforderung, Mitarbeiter mit attraktiven Zugaben in ihren Betrieb zu locken. Wo früher gleich mit dem Dienstwagen gewinkt wurde, müssen nun Alternativen her, denn nicht immer ist das Fahrzeug das passende Verkehrsmittel noch das Objekt der Begierde. Was seit einigen Jahren bereits als Dienstleistungsprodukt diverser Leasing- und Fuhrparkmanagementanbieter auf dem Markt ist und bislang aber nur mäßigen Erfolg in Flotten hatte, greifen nun Technologie-Start-ups auf und wollen es mittels Apps oder Prepaid-Kartenkonzepten einfacher und praktikabler machen. Auch die Gesetzesänderung, dank der Arbeitgeberleistungen wie Zuschüsse zum Jobticket nicht mehr mit dem Arbeitslohn versteuert werden müssen, erleichtert den Zugang zum Markt.

Die innovativen Unternehmen sehen sich dabei als Problemlöser, denn dass ein Bedarf an Alternativen zum Dienstwagen da ist, haben sie im eigenen Umfeld oftmals erfahren. Vor knapp zwei Jahren hat MOBIKO angefangen, sich mit der Mobilität von Unternehmen zu befassen, und festgestellt, dass das betriebliche Mobilitätsangebot für Mitarbeiter extrem überholt und starr ist: Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter erhalten oft einen persönlichen Dienstwagen, ein weiterer Teil der Beschäftigten bekommt manchmal ein Jobticket für den öffentlichen Nahverkehr und oftmals wird dem Mitarbeiter gar nichts angeboten. Grund genug, diese Lücke mit einem ganzheitlich durchdachten Produkt zu füllen. Auch movever hat diese Gemengelage als Ansporn genommen, eine effiziente und intelligente Managementsoftware für Unternehmen zu entwickeln, die diese verwenden können, um ein Mobilitätsbudget anzubieten. Dieses kann dann flexibel für sämtliche Mobilitätsarten, ob ÖPNV, Taxi, Carsharing, Mikromobilität und vieles mehr, eingesetzt werden. Bei

MOBIKO gibt es nicht einmal Landesgrenzen, die eingehalten werden müssen.

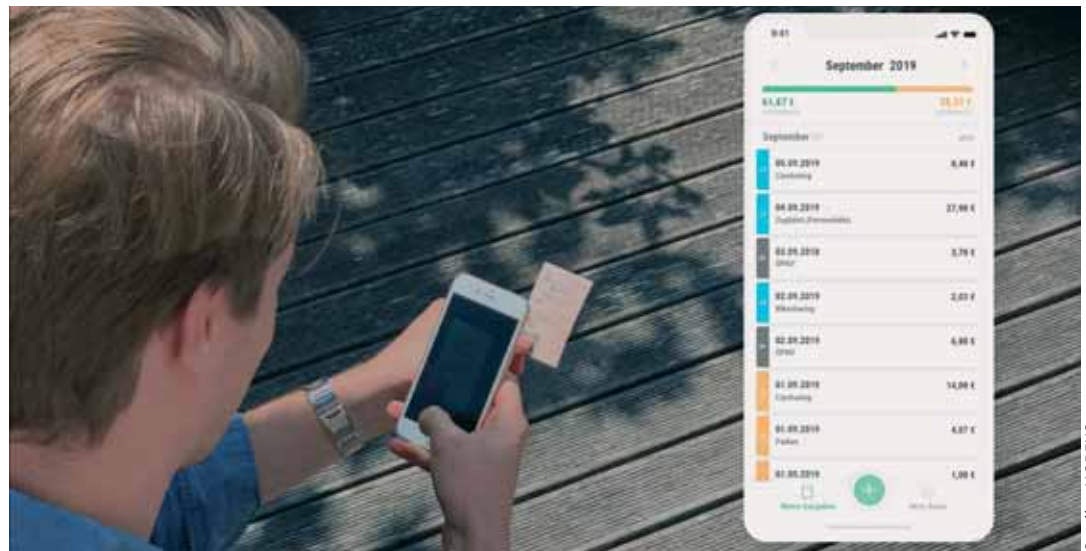
Das digitale Mobilitätsbudget von moovel, einem Joint Venture der BMW Group und der Daimler AG, ermöglicht seit Mai mehr als 3.000 Mitarbeitern der Daimler Financial Services, auf dem täglichen Weg von und zu der Arbeit oder privat auf das eigene Auto zu verzichten. Derzeit steht eine Umstrukturierung sowie die Umbenennung in REACH NOW an. Auch die Ausgründung des Berliner Verkehrskonzerns Transdev, das Unternehmen Everride, das sich auf Mobilitätsbudgets für Arbeitnehmer fokussiert, soll in die Umstrukturierung einbezogen sein. Testnutzer beziehungsweise Unternehmen für einen Testbetrieb sucht derzeit das Konzept Moovster, das ebenfalls auf die digitale Lösung setzt und das Mobilitätsbudget über eine App zur Verfügung stellt.

Allen Anbietern gemein ist, dass sie eine digitale Plattform anbieten, über die Arbeitgeber individuell die Leistungen und Budgets freigeben können, die sie ihren Mitarbeitern zukommen lassen wollen. Darüber haben alle Beteiligten Zugriff auf ihre Aktivitäten und können diese verwalten, sprich Belege hochladen, Daten exportieren et cetera. Die Erstattung der Mobilitätsausgaben erfolgt dann mit der kommenden Gehaltsabrechnung. Auch steuerlichen Fragen haben sich

die Entwickler angenommen und diese rechtskonform in die Anwendung gebracht. Franziska Mayr, Co-Founder und Head of Marketing and Communications bei der MOBIKO GmbH, erklärt: „Anstatt die eingereichten Mobilitätsbelege einfach nur pauschal zu versteuern, kommt an dieser Stelle die Künstliche Intelligenz der Anwendung zum Tragen: Mit dem eigens entwickelten Steueralgorithmus und den dazu vorliegenden Mobilitätsdaten wird eine wirtschaftlich optimierte und steuerkonforme Besteuerung aller Ausgaben sichergestellt.“ Und auch Daniel Dietze, Co-Founder und Geschäftsführer bei der movever GmbH, verkündet, dass in Kürze eine automatisierte steuerliche Bewertung des Mobilitätsbudgets integriert wird. Teilweise können die Apps mit dem jeweiligen Unternehmenslogo gebrandet werden, beispielsweise ist die movever-Software als White-Label-Lösung konzipiert.

Ähnliche Absichten verfolgen die Anbieter belmoto mobility und XXIImo mit ihren mobility cards, die als Prepaid-Karten funktionieren und mit Guthaben geladen werden können. Die Verwaltung erfolgt nach ähnlichen Vorgaben per App oder Software, Guthaben und Mobilitätsoptionen lassen sich individuell einstellen.

Ziel dieses neuartigen Angebots, ob per App oder Karte, soll es sein, Mitarbeiter mit einem Zuschuss zu der Mobilität, die sie benötigen, zu incentivieren und gleichzeitig einen Beitrag zu nachhaltiger Fortbewegung zu leisten. Anreize im Sinne von Gamification bietet die Lösung von Moovster. Sie möchte damit zusätzlich noch zu besonders flexiblem und nachhaltigem Mobilitätsverhalten



Quelle: MOBIKO

anregen und stellt über das Sammeln von Münzen besondere Belohnungen in Aussicht. Sicherlich mit Blick auf die Generationen Y und Z, denen als Digital Natives eine Affinität für spielerische Motivation nachgesagt wird.

Und wo sehen sich die Start-ups in drei Jahren? „Aufbauend auf das heutige Gerüst von movever haben wir schon jetzt eine klare Vision, welche sinnvollen Funktionen und Ergänzungen wir implementieren werden. Immer mit dem Ziel, die Nutzererfahrung zu verbessern, betrachtet movever die Unternehmensmobilität ganzheitlich und bindet die private und urbane Mobilität mit ein. Ein grundsätzlich nachhaltiger Ansatz mit Nutzer-Gamification rundet das Profil ab“, blickt Daniel Dietze von movever in die Zukunft. Nachhaltigkeit haben auch die Entwickler von MOBIKO fest

im Blick: „Perspektivisch wird sich MOBIKO über den initialen Use Case hinaus weiterentwickeln, unserer Mobilitäts-DNA wollen wir aber treu bleiben. Neue Märkte, weitere Anwendungsmöglichkeiten – beispielsweise auch geschäftliche Mobilität. Vor allem wollen wir aber einen stärkeren Fokus auf nachhaltiges Fortbewegen legen. Unser Start-up hat es sich zum Ziel gesetzt, Unternehmen eine Lösung zu bieten, ökologische sowie ökonomische Verantwortung mit den Werten und Bedürfnissen jedes Mitarbeiters in Einklang zu bringen. Wir glauben daran, dass ökologisches Umdenken nur dann schnell genug passiert, wenn wir ökologisches Verhalten an ökonomische Anreize knüpfen“, so Franziska Mayr. Und so erhält auch der betriebliche Mobilitätswandel im urbanen Raum eine digitale Infrastruktur, die diesen gut unterstützen kann.

KLIMASCHUTZ TANKEN

Wie sieht klimaschonendes Fahren, Fliegen und Heizen in Zukunft aus? Für Antworten auf diese Frage hat das Institut für Wärme und Oeltechnik (IWO) zum FutureFuelsCamp nach Karlsruhe eingeladen. Dort wird an treibhausgasneutralen, flüssigen Brenn- und Kraftstoffen geforscht. In zahlreichen Projekten werden derzeit unterschiedliche Verfahren und Rohstoffe zur Herstellung treibhausgasreduzierter Alternativen zum Erdöl getestet. Auch beim Start-up INERATEC aus Karlsbad werden die neuen Fuels bereits in einer Demonstrationsanlage hergestellt. Teilnehmer des FutureFuelsCamps waren live bei der Entstehung der klaren Flüssigkeit im Container dabei. Mit dieser können heutige Autos oder Heizungen betrieben werden – ohne zusätzliches CO₂ in die Umwelt zu emittieren. „Das ist der große Vorteil der neuen Kraft- und Brennstoffe“, weiß INERATEC-Geschäftsführer Dr. Tim Böltken. „Sie sind wie ihre fossilen Vorgänger aufgrund ihrer hohen Energiedichte und einfachen Transport- und Lagereigenschaften für viele Anwendungen von großem Vorteil – egal, ob Fahrzeug oder Heizungsanlage. Dies jedoch treibhausgasneutral und häufig mit deutlich verbesserten Eigenschaften in Bezug auf ihre lokalen Emissionen.“

BATTERY AS A SERVICE



Nach der erfolgreichen Entwicklung des ersten Standard-Akkus GreenPack hat sich das Unternehmen zur Aufgabe gemacht, mit Swobbee die Verfügbarkeit von geladenen Akkus für mobile Anwendungen sicherzustellen. Mit dem Akkuwechselautomat „Swobbee Station“ bringt Swobbee by GreenPack ein „Battery as a Service“- (BaaS-) System auf den Markt: eine Tankstelle/Infrastrukturlösung für die urbane Leichtelektromobilität. Leere Fahrzeugakkus von E-Cargobikes oder E-Scootern werden im Handumdrehen an Akkuwechselstationen gegen vollgeladene Miet-Akkus desselben Typs getauscht. Nach erfolgreicher Einführung des dafür entwickelten, systemisch offenen GreenPack-Akkus (48 V, 1,4 kWh) wird der Service ab sofort erweitert, sodass auch Akkus anderer Hersteller im BaaS-System geladen werden können. Die ersten Swobbee-Stationen sind in Berlin aufgestellt worden. Weitere sollen in Freiburg, Stuttgart, Frankfurt und Bochum folgen.

Inzwischen kooperieren auch Aral, Total und Sprint mit GreenPack, die ersten Stationen sind bereits an Tankstellen im Berliner Stadtgebiet installiert worden. Bis zum Jahresende sollen 30 bis 50 Stationen die Montagehalle in Berlin verlassen haben, für das kommende Jahr peilt GreenPack bis zu 150 Stationen an.

CARPOOLING-APP

RideBee entwickelt eine Carpooling-Plattform für Unternehmen, um Mitarbeiter auf dem Weg zur Arbeit zu Fahrgemeinschaften zu vernetzen. So werden Emissionen, Fahrzeug- und Parkplatzkosten reduziert sowie die Pendelzeit produktiver genutzt. Zielgruppe der Lösung sind Unternehmen, die auch die Kosten für ihre Mitarbeiter übernehmen. Die Plattform soll vorerst auf das tägliche Pendeln zur Arbeit und zwischen Firmenstandorten begrenzt sein, damit bedient die Lösung rund 50 Prozent der gefahrenen Distanz auf Kurzstrecken in Deutschland. Die Unternehmensgründer erwarten durch die Vermittlung von Fahrten, die ohnehin auf täglicher Basis stattfinden, eine Kostensenkung gegenüber Carsharing in etwa um den Faktor vier und gegenüber Ridehailing sogar um den Faktor zehn. Ein weiterer Effekt soll sein, die Anzahl an Personen pro Fahrzeug zu steigern und nicht die Anzahl an Fahrzeugen auf den Straßen zu erhöhen. Das Produkt soll die Belastung durch Emissionen, Staus und Parkplatzprobleme reduzieren und zur nachhaltigen Mobilitätswende beitragen. Die Applikation ist für Web, iOS und Android verfügbar und basiert auf akademischen Vorarbeiten in mathematischer Optimierung, Data Science und Software Engineering.

INVESTITIONEN

Die Hyundai Motor Company hat bekannt gegeben, in drei Unternehmen zu investieren, die sich auf Wasserstofftechnologien spezialisiert haben. Dabei handelt es sich um Impact Coatings, H2Pro und GRZ Technologies. Die Hyundai Motor Company tätigt gemäß eigener Aussage die Investitionen, um ihre Führungsposition im globalen Wasserstoff-Brennstoffzellen-Ökosystem zu stärken. So soll die Zusammenarbeit mit den Unternehmen es den Koreanern ermöglichen, die Wasserstoffinfrastruktur zu erweitern und die Effizienz der Herstellung von Brennstoffzellenfahrzeugen (FCEV) zu verbessern. „Unsere Investition in diese innovativen Unternehmen wird die Produktionskosten von Brennstoffzellenfahrzeugen senken und die Sicherheit und Erschwinglichkeit einer Wasserstoffinfrastruktur verbessern“, sagt Youngcho Chi, President und Chief Innovation Officer der Hyundai Motor Group. „Wir hoffen, die breite Akzeptanz der Wasserstofftechnologie zu beschleunigen, indem wir FCEVs für unsere Kunden zugänglicher machen.“

ELEKTRO-SCHNELLADESTATIONEN



Gemeinsam mit dem Ladeinfrastruktur-Betreiber Allego gestaltet A.T.U. den Ausbau des E-Mobility-Services aktiv mit und betreibt aktuell an 44 Filialen Schnellladestationen. Die Nachfrage ist nach Unternehmensangaben hoch: Seit Januar 2018 wurden bereits 30.000 Ladevorgänge an den A.T.U.-Stromtankstellen durchgeführt. „Wir freuen uns über die starke Nutzung unserer Schnellladestationen. Mit nunmehr 30.000 durchgeführten Ladevorgängen erreichen wir einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg zur Mobilität der Zukunft“, betont

Tobias Hillwig, Leiter Technisches Management von A.T.U. „Wir sind stolz, den Fahrern von Elektro-Autos auch als kompetenter Servicepartner zur Seite stehen zu können.“ Die Ladestationen bei A.T.U. unterstützen die gängigen Standards und funktionieren sowohl mit Gleichstrom als auch mit Wechselstrom. 55 Prozent aller Ladungen werden mit CCS-Steckern durchgeführt, gefolgt von den Standards CHAdeMO (26 Prozent) und Typ 2 (19 Prozent). Die Zusammenarbeit mit Allego ist Teil des umfassenden Serviceangebots, das A.T.U. den Fahrern von Elektro-Autos bietet – von der Wartung und Reparatur über den Verkauf von Zubehör bis hin zur Lademöglichkeit. Alle A.T.U.-Filialen haben mindestens einen Mitarbeiter, der für Standardarbeiten an Hochvoltfahrzeugen ausgebildet ist.

NEUES ANALYSETOOL

Geotab, eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich Telematik, IoT und vernetzter Verkehr, hat sein Tool Electric Vehicle Suitability Assessment (EVSA; dt.: Eignungsbewertung für Elektrofahrzeuge) präsentiert. EVSA ist jetzt als Add-in für Benutzer der Telematikplattform von Geotab erhältlich. Die Lösung wertet die Fahrprofile des Unternehmens aus und bietet gemäß Unternehmensangaben einzigartige Analysemöglichkeiten, um alle wichtigen Fragen bei der Einführung von Elektrofahrzeugen in gewerblichen Fuhrparks zu beantworten. „Soziale Verantwortung spielt für Unternehmen heute eine wichtige Rolle. Sie setzen sich Klimaziele und wollen die Luftverschmutzung in Städten reduzieren. Elektromobilität ist dabei ein ganz wichtiges Thema“, sagt Klaus Boeckers, Director Central & Eastern Europe bei Geotab. „Die Umstellung einer Flotte auf Elektromobilität ist jedoch keine leichte Aufgabe. In einem wachsenden Markt für Elektrofahrzeuge müssen Flottenmanager herausfinden, welche Modelle am besten zu ihren Anforderungen passen. Dabei geht es sowohl um die Reichweite, um lokale Wetter- und Straßenverhältnisse, Änderungen im Fahrverhalten als auch um Budgetfragen.“ Durch die Analyse des Fahrverhaltens identifiziert das EVSA, welche bestehenden Fahrzeuge gewinnbringend durch Elektrofahrzeuge ersetzt werden können. Dabei schlägt die Lösung geeignete Modelle vor, berechnet das Einsparpotenzial und bewertet die mögliche Reduktion des CO₂-Ausstoßes.

RÜCKVERFOLGBARKEIT



Volvo Cars macht gemäß eigenen Angaben als erster Automobilhersteller das in seinen Hochvoltbatterien verwendete Kobalt weltweit rückverfolgbar: Dank der sogenannten Blockchain kann Volvo Cars in Zukunft verfolgen, woher das Material stammt, das beispielsweise im neuen vollelektrischen Volvo XC40 Recharge zum Einsatz kommt. Mit dieser umfassenden Transparenz will der schwedische Premium-Automobilhersteller seine Nachhaltigkeitsbemühungen unterstreichen und übernimmt Verantwortung. Die Beschaffung von seltenen Rohstoffen wie beispielsweise Kobalt, die bei der Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien

verwendet werden, ist eine der größten Herausforderungen für die Automobilhersteller, wenn es um Nachhaltigkeit geht. Volvo Cars verpflichtet sich zur vollständigen Rückverfolgbarkeit und stellt sicher, dass Kunden guten Gewissens elektrifizierte Volvo-Modelle fahren können, da das Material für die Batterien verantwortungsvoll bezogen wurde. Die Blockchain-Technik baut ein zuverlässiges, geteiltes Datennetzwerk auf und erhöht so die Transparenz in der Lieferkette erheblich, da die Informationen über die Herkunft des Materials nicht unbemerkt verändert werden können.

50 BMW i3

In dem jetzt gestarteten Forschungsprojekt „Bidirektionales Lademanagement – BDL“ unter der Konsortialführung der BMW Group entwickeln Unternehmen und Institutionen aus den Bereichen Automobilindustrie, Energiewirtschaft und Wissenschaft gemeinsam technologische Lösungen, mit denen Elektromobilität für die Nutzer noch komfortabler, kostengünstiger und emissionsärmer werden kann. Ziel der interdisziplinären Projektpartner ist es, erstmalig mit einem ganzheitlichen Ansatz Fahrzeuge, Ladeinfrastruktur und Stromnetze so miteinander zu verknüpfen, dass eine möglichst umfassende Nutzung von regenerativ erzeugter Energie gefördert und gleichzeitig die Versorgungssicherheit gesteigert wird. Das Forschungsprojekt unter der Trägerschaft des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert und ist auf drei Jahre angelegt. Bereits ab Anfang 2021 sollen die ersten 50 BMW i3 mit bidirektionaler, also rückspeisefähiger Ladetechnologie unter Realbedingungen im Alltag erprobt werden.

COCKPIT VON MORGEN



Armaturenbretter ohne mechanische Knöpfe, personalisierbare Ambiente-Beleuchtungen, auf Holzfurnier aufgedruckte Displays oder direkt eingegossene Sensoren – Jaguar Land Rover forscht an Systemen, die die Innenräume der Autos radikal verändern können: zum Nutzen ihrer User, die ihr Fahrzeug noch stärker auf persönliche Bedürfnisse maßschneidern können, und zum Vorteil der Konstrukteure und Designer, die sich über Gewichtseinsparungen, Packagevorteile und neue Gestaltungsmöglichkeiten freuen können. Die LESA-Technologie (Lightweight Electronics in Simplified Architecture) orientiert sich an flexiblen „Wearables“ (am Körper tragbare Systeme, die mit Sensoren bestückt, hautnah Messdaten sammeln) oder gebogenen TV-Bildschirmen in OLED-Technik. An einer erstmals für ein automobiles Umfeld getesteten Bedieneinheit hat Jaguar Land Rover dank LESA Gewichtseinsparungen von bis zu 60 Prozent gemessen.

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

Es könnte auch die Szene aus einem James-Bond-Film sein ...
ist aber die Testfahrt eines „schwebenden“ Wassertaxis in Paris



In James-Bond-Manier

Die Straßen werden immer voller, die Blechlawinen immer länger – viele Städte stehen kurz vor einem Verkehrsinfarkt oder leiden schon daran. So auch Frankreichs Hauptstadt Paris. Daher wird hier derzeit ein neues Mobilitätskonzept mit Wassertaxis getestet. Was steckt dahinter und ist die Idee auf andere Metropolen übertragbar? Flottenmanagement hat sich das Ganze näher angeschaut.

Die Oberbürgermeisterin von Paris, Anne Hidalgo, geht das Verkehrsproblem in der Hauptstadt schon seit einiger Zeit an. Kreative Lösungen sind gefragt. Die Wassertaxi-Idee des Start-ups Sea Bubbles stieß bei ihr bereits 2017 auf Begeisterung. Damals stand das Tragflügelboot schon in den Startlöchern, das Unternehmen konnte sich aber mit den französischen Behörden nicht auf die Höchstgeschwindigkeit einigen. So sollte die erlaubte Geschwindigkeit auf den Pariser Schifffahrtswegen von 12 km/h innerhalb und 18 km/h außerhalb Paris' auch für die Wassertaxis gelten. Alain Thébault, der mit Anders Bringdal Sea Bubbles gegründet hat, hatte sich darüber in einer Pressekonferenz echauffiert. So seien die Taxis für deutlich höhere Geschwindigkeiten ausgelegt und es ergebe keinen Sinn, ein Wassertaxi auf die Geschwindigkeit eines Fahrrades einzubremsen, so Thébault. So könne man gleich an Land mit einem Fahrrad unterwegs sein.

Zwei Jahre später hat man sich beim Thema Geschwindigkeit nun aber geeinigt. So dürfen die

Wassertaxis voraussichtlich mit rund 30 km/h unterwegs sein. Das Ganze ist nachvollziehbar. Denn die beschränkten Geschwindigkeiten auf dem Fluss liegen darin begründet, einen zu starken Wellengang und eine zu hohe Lautstärke durch die Motorengeräusche zu vermeiden. Beides trifft auf die „fliegenden“ Boote nicht zu. So wirbt das Start-up mit dem Slogan „Kein Lärm, keine Wellen, keine CO₂-Emissionen“. Warum kein Lärm? Durch die zwei zehn Kilowatt starken Elektromotoren ist die Fahrt geräuschlos, vergleichbar mit einem Elektroauto. Durch die E-Motoren ist auch erklärt, warum die Wassertaxis CO₂-neutral unterwegs sind – sofern Strom aus erneuerbaren Energien genutzt wird. Und warum verursacht das Gefährt keine Wellen? Durch seine besondere Konstruktion „schwebt“ es rund 50 Zentimeter über dem Wasser. Alain Thébault spricht von einer Mischung aus Auto, Flugzeug und Schiff. Im Detail funktioniert es so: Bei einer Geschwindigkeit von über 10 km/h hebt das Gefährt aus dem Wasser ab und fährt auf sogenannten Foils. Vom Prin-

zip her gleichen sie Wasserskiern. Durch die Foils verringert sich der Reibungswiderstand um rund 50 Prozent, so können einfach recht hohe Geschwindigkeiten bei entsprechend geringem Energieaufwand erreicht werden. Und es entsteht folglich kaum Wellengang.

Für besonderen Komfort sorgt ein Computer, der mittels Sensoren die Höhe des Bootes über dem Wasser misst. Dabei steuert der Rechner drei Klappen in den Foils an, das Boot hält somit seine gerade Ausrichtung, auch bei Wellengang. Seekranken oder etwas empfindlicheren Personen bleiben hier also unangenehme Situationen erspart. Anders Bringdal verspricht, dass eine Fahrt mit dem Wassertaxi so bequem wie Autofahren sei.

Derzeit befindet sich Sea Bubbles in Paris in den letzten Zügen der Testphase, bei erfolgreichem Abschluss könnte im Frühjahr 2020 bereits der Regelbetrieb auf der Seine aufgenommen werden. Zum Start ist von 20 bis 40 solcher Ge-

fährte die Rede. Andere Städte wie Amsterdam, Monaco und Zürich haben bereits ebenfalls ihr Interesse an den Wassertaxis bekundet.

Kritik

Es klingt vielversprechend, doch mehren sich mittlerweile auch die kritischen Stimmen. Zu ihnen zählt beispielsweise Dominique Ritz, der für den Schiffsverkehr auf dem Abschnitt in Paris verantwortlich ist. „Die Seine ist ein Fluss, auf dem die Navigation ziemlich schwierig ist“, sagt er. Denn neben der Berufsschiffahrt würden Ausflugsdampfer, Sightseeing-Schiffe und auch private Boote den Fluss in Paris bereits weitgehend auslasten. Schnelle Wassertaxis sind nicht gerade das, was er sich hier bei seiner Arbeit noch wünscht.

Auch ist die Finanzierung des Projekts noch nicht ganz klar. Kauft die Stadt solche Gefährte, deren Preis bei rund 140.000 Euro (pro Stück) liegt? Bei 20 Stück wäre man hier bei einer Millionensumme ... Wie viel wird eine Fahrt für die Nutzer kosten? Müssen Steuerleute für die Wassertaxis entsprechend ausgebildet werden? Antworten sollten schnell gefunden werden, um das Projekt nicht noch weiter zeitlich hinausschieben zu müssen.

Ausblick

Ist die Technik ausgereift – bei einem Testlauf am Genfer See gab es Probleme mit einem Wassertaxi –, kann das Ganze für größere Metropo-



Nicht weniger futuristisch: Das Flugtaxi von Volocopter bei einem Testflug in Singapur

len ein durchaus interessantes Konzept sein. Die Frage ist allerdings, ob die Sea Bubbles nicht ähnlich wie die E-Scooter als „Spielzeug“ und Spaßmacher angesehen werden, anstatt den Verkehr tatsächlich zu entlasten. Oder sind es künftig doch vielmehr Flugtaxis, die hier eine entscheidende Rolle spielen? Immerhin hat der deutsche Hersteller Volocopter in Singapur im Oktober einen Testflug mit einem autonomen

Flugtaxi erfolgreich absolviert. 2021 soll dann der kommerzielle Flugbetrieb in der südostasiatischen Republik aufgenommen werden. Es ist also durchaus wahrscheinlich, dass wir uns schon in wenigen Jahren in bester James-Bond-Manier fortbewegen. Denn ob Wasser- oder Flugtaxi, beide könnten wohl auch als Erfindungen von „Q“ aus „James Bond“ durchgehen.

Ein Plus an Power

Nissan hat seinem Elektromodell Leaf unlängst eine größere Batterie - und mehr Power - verpasst. Flottenmanagement war mit dem 217 PS starken Stromer unterwegs.



Moderne und Tradition treffen im Leaf aufeinander (li.)

Die Vorbehalte gegenüber Elektrofahrzeugen sind derzeit noch recht groß, keine Frage. Dann bitte unbedingt mal den Leaf e+ probefahren – der wuchtet seine Passagiere mittels 217 PS so kräftig auf Tempo, dass die Mundwinkel nur noch in eine Richtung zeigen: nach oben. Je nach Zeitpunkt, wann der Leistungseinsatz erfolgt, kann es



auch mal zu Traktionsmangel an den vorderen Pneu kommen – an Fahrspaß mangelt es hier jedenfalls nicht. Vor allem Überholvorgänge am Berg avancieren zur freudigen Angelegenheit. Nur 6,9 Sekunden reichen dem Japaner übrigens, um auf Landstraßentempo zu preschen. Doch wenn man über das Elektroauto spricht, muss man auch über den Themenkomplex des Ladens sprechen. Mit seiner 62 kW/h-Batterie ist der Leaf per se gut ausgerüstet und darf getrost auch auf die Langstrecke geschickt werden.

Saft für rund 400 Kilometer hält der Akku des Leaf bereit, und aufgeladen wird er beispielsweise per Schnelllade-Port Chademo mit 50 kW. Ansonsten langt der Typ 2-Anschluss, um das Fahrzeug über Nacht kommod vollzuladen. Zum Tarif von net-

phone-integration, LED-Scheinwerfer, Querverkehr-Warner, adaptivem Tempomat sowie Verkehrszeichen-Erkennung um die Ecke. Zwecks effektiverer Klimatisierung besitzt der Leaf außerdem eine Wärmepumpe, was auch im Winter eine gewisse Reichweitenstabilität garantiert. Und die Sitzheizung gibt es bei der kräftigen Ausführung gleich mit frei Haus. Ebenso wie LED-Scheinwerfer und 360 Grad-Rückfahrkamera.

to 37.563 Euro rollt der starke Leaf vom Händlerhof – und kommt bereits mit Features wie autonomer Notbremsung, dem vollen Infotainment-Paket inklusive Bluetooth-Freisprechanlage, eingebautem Navi plus Smart-

Nissan Leaf e+

Motor:	Elektromotor
kw (PS) bei U/min:	160 (217) bei 4.600-5.800
Drehmoment bei U/min:	340 Nm bei 4.000
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	A+/0 g/km
0-100 in Sek/V-max. in km/h:	6,9/157
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	18,5 kWh/bis 385 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	433/435
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	42,9 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 37.563 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Von ihrem Aussehen her lassen sich Elektroautos eher selten von herkömmlich angetriebenen Fahrzeugen unterscheiden. Wirft man hingegen einen Blick auf die Herzstücke des Elektroautos – den Motor und die Batterie – lassen sich sowohl hinsichtlich der Größe als auch der Anordnung der Komponenten wesentliche Unterschiede feststellen. Es fehlen sogar einige Bauteile, die in einem Fahrzeug mit Verbrennungsmotor zwingend benötigt werden. Stattdessen sind andere Bauteile gefragt. Daher ist es an der Zeit, dass Flottenmanagement einmal den Aufbau eines Elektrofahrzeugs sowie seiner Komponenten erklärt und dabei auf die Vor- und Nachteile eingeht.

Höchst variabel

Essenziell, damit sich ein Elektrofahrzeug in Bewegung setzen kann, sind zwei Bestandteile: Das ist zum einen die Batterie als Energielieferant und zum anderen der Elektromotor, der das Antriebselement verkörpert. Bei der im täglichen Sprachgebrauch bezeichneten „Batterie“ eines Elektroautos handelt es sich im eigentlichen Sinne um einen Akkumulator (kurz: Akku), welcher einen wiederaufladbaren Energiespeicher darstellt. In der Praxis werden die Begriffe oft synonym verwendet. Der Akku eines Elektrofahrzeugs macht einen beträchtlichen Anteil des Gesamtfahrzeuggewichts aus: So setzt sich die maximale elektrische Reichweite, also die gespeicherte Energie in der Batterie, als Produkt aus Energiedichte (Wh/kg) und Masse der Batterie (kg) zusammen. Je größer die Energiedichte ist, desto mehr Energie kann bei gleichem Gewicht der Batterie gespeichert werden. Die derzeit oft verbauten Lithium-Ionen-Akkus weisen beispielsweise eine Energiedichte von circa 130 Wh/kg auf, im Vergleich zu einem Blei-Akku also eine vierfach höhere Energiedichte (30 Wh/kg). Die oft kritisch in der Öffentlichkeit diskutierte maximale elektrische Reichweite ist somit auch abhängig vom Gewicht des Lithium-Ionen-Akkus: So ergibt sich bei einem Gewicht von 230 Kilogramm eine maximale elektrische Reichweite der Batterie von 29,9 Kilowattstunden. Möchte man nun die tatsächliche Reichweite berechnen, muss nun auch der Verbrauch des Antriebselements in die Rechnung einbezogen werden. Die tatsächliche Reichweite ist dabei der Quotient aus maximaler elektrischer Reichweite geteilt durch den Verbrauch. Vereinfacht nehme man hier einen Verbrauch von 15 Kilowattstunden je 100 Kilometer an. Dadurch ergibt sich gerundet eine tatsächliche Reichweite von 200 Kilometern.

Aufbau eines Akkumulators

Der Akku eines Elektrofahrzeugs setzt sich in der Automobilindustrie aus mehreren Batteriezellmodulen zusammen, die wiederum aus einzelnen Batteriezellen bestehen. Durch diese Beschaffenheit kann der Akku skaliert und damit auch die Reichweite, wie zuvor beschrieben, an die jeweiligen Anforderungen angepasst werden. Eine Lithium-Ionen-Batteriezelle besteht aus der Anode (Kohlenstoff, Kupferfolie), einem



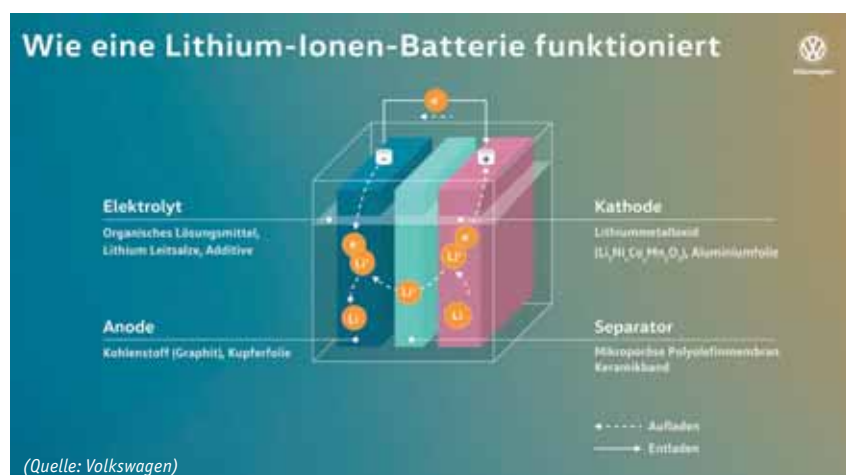
Separator (poröse Polyolefin-Folie, keramikbeschichtet), einer Kathode (Lithium-Metall-Oxid, Aluminiumfolie) und einem Elektrolyt (organische Lösungsmittel, Lithium-Leitsalz, Additive). Beim Laden wandern die Lithium-Ionen von der Kathode zur Anode und werden dort gespeichert. Die elektrische Energie – eingespeist aus dem Stromnetz über das Ladekabel – wird dabei in chemische Energie umgewandelt. Beim Entladevorgang – zum Betrieb des Elektromotors – wandern die Lithium-Ionen zurück zur Kathode. Die chemische Energie wird dabei wieder in elektrische Energie umgewandelt. Grundsätzlich werden für die Herstellung von Lithium-Ionen-Batteriezellen für Elektroautos fünf Hauptrohstoffe benötigt. Auf der Kathodenseite fungiert eine Verbindung der Elemente Kobalt, Nickel und Mangan durch ihre Struktur als Speicherort für die Speicherung des Ladungsträgers Lithium, auf der Anodenseite ist dies Graphit. Des Weiteren ist Lithium im Elektrolyt enthalten. Lithium gilt dabei als derzeit konkurrenzloser, auf absehbare Zeit unersetzlicher Ladungsträger, da kein anderes Element vergleichbare Eigenschaften für automobiler Batterieanwendungen bietet.

Innerhalb des Modularen E-Antriebs-Baukastens (kurz: MEB) von Volkswagen ist der Lithium-Ionen-Akku in ein Aluminium-Batteriegehäuse mit Crashrahmen eingebettet: Die unterste Ebene bildet ein solider Auffahrschutz. Darüber angeordnet ist das Aluminium-Batteriegehäuse mit einem Crashrahmen, der integrierten Batteriekühlung und einer Anschlussbox für das Hochvolt- und Niedervolt-Bordnetz (AC, DC und 12 V). In das Batteriegehäuse eingesetzt werden die neu entwickelten modularen Lithium-Ionen-Batterien. Die Zell-Controller (CMCe) – Steuergeräte für die Überwachung der Zellen (Spannung, Ströme und Temperatur) und das Zell-Balancing (Sicherstellen gleicher Belastung der Zellen im täglichen Betrieb) – sind im Gehäuselängsträger der Batterie eingebaut. Im hinteren Teil des Batteriesystems ist als weiteres Steuergerät die Batterieelektronik (BMCE) integriert. Über sogenannte Zellmodulverbinder werden die Zellmodule miteinander vernetzt; Messleitungen kommunizieren indes mit der Batterieelektronik. Geschlossen wird das Batteriegehäuse nach oben hin mit einem Deckel, der zur eventuellen Wartung einfach entfernt werden kann.

Ein bis vier Antriebselemente

Die im Lithium-Ionen-Akku gespeicherte Energie fließt über die Leistungselektronik zu den Antriebselementen. Im Gegensatz zum Aufbau eines Fahrzeugs mit Verbrennungsmotor können durch das Fehlen einiger Teile des konventionellen Antriebsstrangs – Schwungrad, Kupplung und Schaltgetriebe – beliebig viele Antriebselemente angeschlossen werden. Theoretisch sind auch Antriebswellen und das Differential nicht mehr nötig, dafür müssten die Elektromotoren jedoch direkt die Räder antreiben und der Elektromotor müsste nicht wie oft auf die angetriebene Achse gesetzt werden. Die zuvor angesprochene Leistungselektronik wandelt den in der Batterie gespeicherten Gleichstrom (DC) in Wechselstrom (AC) um. Über einen DC-DC-Wandler wird indes die Bordelektronik mit 12 Volt versorgt. Die Kraftübertragung vom Motor an die Hinterachse erfolgt über ein Ein-Gang-Getriebe. Motor, Leistungselektronik und Getriebe bilden dabei eine kompakte Einheit.

Grundsätzlich teilen sich die Motoren elektrisch angetriebener Fahrzeuge in zwei Kategorien auf: Gleichstrommotoren und Wech-



selbststrommotoren. Ihre Bezeichnung haben Gleichstrommotoren aufgrund des Stromflusses erhalten. Dieser bewegt sich konstant in eine Richtung. Der Motortyp ist durch ein vergleichsweise hohes Gewicht und große Abmessungen gekennzeichnet. Aufgrund dieser Eigenschaften eignen sich Motoren dieses Typs nicht für moderne Elektrofahrzeuge, da einerseits das Gesamtgewicht des Fahrzeugs steigen würde und andererseits die Fahrzeuge weniger kompakt konzipiert werden könnten. Daher werden ausschließlich Wechselstrommotoren als Antriebselemente in E-Autos genutzt: Wie die Bezeichnung zu erkennen gibt, besteht bei diesen Maschinen die Möglichkeit, die Richtung des Stromflusses zu ändern. Die Folge ist, dass sich verschiedene Spannungen ideal umwandeln lassen. Wechselstrommotoren können zudem extrem hohe Drehzahlen bis zu 20.000 Umdrehungen erreichen. Bei den Wechselstrommotoren differenziert man zudem zwischen Asynchronmotoren und Synchronmotoren.

Die Bezeichnung der Asynchronmotoren ist auf die Erzeugung des Magnetfelds zwischen dem Rotor und den Stator zurückzuführen. Sie verläuft mit einer gewissen Zeitverzögerung, weswegen sie als asynchron beschrieben wird. Dieser Motortyp ist durch einen recht simplen Aufbau gekennzeichnet. Der Rotor setzt sich lediglich aus einem Blechpaket sowie einer Kurzschlusswicklung zusammen. Der geringe Verschleiß ist ein Vorteil für den Einsatz von Asynchronmotoren. Außerdem erreicht dieser Motortyp hohe Drehzahlen. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass der Einsatz sogenannter Seltener Erden nicht vonnöten ist. Als Seltene Erden werden teure und rar vorkommende Industriemetalle bezeichnet, zu denen etwa Dysprosium oder Neodym gehören. Diese kommen als Bestandteile in Magneten vor. Dennoch sind Asynchronmotoren für E-Autos nur noch bedingt relevant. Dies liegt vor allem daran, dass Synchronmotoren eine noch höhere Leistungsdichte und einen optimaleren Wirkungsgrad bieten. So sind sie in der Lage, möglichst viel der zugeführten elektrischen Energie in tatsächliche, mechanische Energie umzuwandeln. Bei diesen Maschinen bewegt sich der Rotor synchron zum magnetischen Drehfeld – daher entstammt die Bezeichnung. Beinahe alle Hersteller von E-Autos greifen mittlerweile auf Synchronmotoren zurück.

Erst Ende Juni hatte die BMW Group im Rahmen der #NEXTGen den Versuchsträger „Power BEV“ gezeigt, der das technisch Machbare auslotet. Als Basis diente ein aktuelles Serien-Fahrzeug der BMW 5er-Reihe. Der Versuchsträger verfügt jedoch über drei Elektromotoren der fünften E-Antriebsgeneration, bei denen jeweils eine E-Maschine mit der dazugehörigen Leistungselektronik und dem Antrieb in einem gemeinsamen Gehäuse untergebracht sind. Eine ist an der Vorderachse eingebaut, zwei an der Hinterachse – ausgeführt als Doppel-Antriebseinheit. Neben der Leistung ist bei dieser Generation bemerkenswert, dass sie völlig ohne Seltene Erden auskommt. Gleichermaßen blieb durch die Integration eines solchen Antriebssystems der gesamte Fahrgastraum vollständig ohne Einschränkungen erhalten. Dies erleichtert deutlich die Beurteilung des Antriebskonzepts im Vergleich mit anderen. Die Ingenieure konnten so auch noch besser analysieren, welche Möglichkeiten zwei getrennt ansteuerbare E-Maschinen an der Hinterachse mit E-Torque-Vectoring eröffnen. Erstmals in Serie geht eine solche E-Maschine mit dem BMW iX3 – wohlgemerkt eine pro Fahrzeug.

Viele Möglichkeiten für die Karosserie

Neben den essenziellen Bestandteilen eines Elektrofahrzeugs ist auch der Karosserie ein hohes Maß an Aufmerksamkeit zu schenken. Ohnehin spielt sie bei allen Arten von Fahrzeugen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, die Insassen und alle im Inneren verbauten Komponenten bestmöglich zu schützen. Andererseits trägt sie als Formgeber zur Optik und Ästhetik des Fahrzeugs bei, um einen hohen Wiedererkennungswert zu schaffen und eine Differenzierung gegenüber anderen Modellen zu bieten. Insbesondere in den vergangenen Monaten ist ein sichtlicher Sprung im Design der E-Autos gelungen. So überzeugten viele der ersten E-Autos die Autoliebhaber auch aufgrund des äußeren Erscheinungsbildes nicht. Mittlerweile gibt es von kompakt über sportlich bis luxuriös alle Designvariationen, auch SUV-Modelle sind keine Seltenheit.

Beim Design unterscheidet man grundsätzlich nach Conversion und Purpose Design. Der englische Begriff „conversion“ bedeutet ins Deutsche übersetzt so viel wie eine Umwandlung oder auch einen Umbau. Übertragen auf die Karosserie eines elektrisch angetriebenen Pkws, zielt diese Idee darauf ab, dass schlichtweg das Design eines bereits vorhandenen Fahrzeugs mit Verbrennungsmotor herangezogen wird. Das ursprüngliche Modell verwandelt sich dann gewissermaßen in ein E-Auto, indem es nur zu einer Anpassung der für den Betrieb erforderlichen Bauteile kommt. Für den Hersteller selbst ist dieses Prinzip sinnvoll und kostenoptimierend. Der Aufwand und der Kostenfaktor für eine Neuentwicklung wären wesentlich höher. Auch entstehen bei Reparaturen an der Karosserie weniger Probleme, da die Blaupausen und Ersatzteile adaptiert werden können. Somit ändert sich das Handling in den Werkstätten für die ausführenden Mechaniker nicht sonderlich.

Im Mercedes-Benz EQC finden sich viele Elemente eines Conversion Designs: So erinnern die Proportionen und die gestreckte Dachlinie an den GLC. Die sportliche, langgezogene Silhouette schließt am Heck mit einem tief heruntergezogenen Dachspoiler ab. Dachkontur und Seitenscheibengrafik signalisieren optisch die Zugehörigkeit zum Segment der Crossover-SUV. Der Innenraum wirkt bekannt, viele Bedienelemente sind an bekannter Stelle – auch eine Mittelkonsole, die sich zwischen beiden Sitzen bis in den Fond zieht, ist mit an Bord. Damit zeigt sich auch ein Nachteil am Conversion Design: Da die Grundkonzeption des E-Autos stark an der für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor orientiert ist, kann das volle Potenzial, das durch die Möglichkeit, Elektromotoren und Akkus zu platzieren, gegeben ist, nicht vollends ausgeschöpft werden. Es ist somit ein kompromissbereites Verschmelzen von Alt und Neu. Dementgegen zielt das Purpose Design darauf ab, das Fahrzeug komplett optimiert für die Elektromobilität zu kreieren. Es ist das konsequente Konzipieren eines E-Autos, ohne Kompromisse mit den Gegebenheiten aus der Verbrenner-Technologie eingehen zu müssen. Insbesondere in Konzeptfahrzeugen für das autonome Fahren ist das Purpose Design zu finden, um ein hohes Maß an Flexibilität des Innenraumes zu erzielen. Jedoch birgt dieses Design für Hersteller ein höheres Risiko: Nicht nur die Investitionen für ein komplett neues Concept-Car inklusive der dafür benötigten Zeit und Ressourcen sind aufwendig, sondern auch der komplette Herstellungsprozess bis hin zum Teileeinkauf bei Zulieferern muss neu entstehen.





Plötzlich muss alles ganz schnell gehen. In den Jahren, ja fast Jahrzehnten, zuvor hat man sich in Sachen Verkehrswende hin zu einer klimaneutralen Mobilität sehr viel Zeit gelassen. Alternative Antriebe waren allenfalls etwas für Überzeugungstäter und jetzt sind sie der Heilsbringer für die Rettung des Individualverkehrs, wie wir ihn kennen?! Eines steht fest: Ohne die Fuhrparks wird ein sauberer Straßenverkehr kaum möglich sein.

Der Greta-Effekt

Der spürbare Klimawandel und die Demonstrationen der Klimaaktivisten haben das Umweltthema ganz nach oben auf die politische Agenda gehoben und damit auch zu einem Umdenken in der Marketingstrategie vieler Unternehmen geführt. Die Folge daraus sind eine Menge unklar definierter Begriffe wie „grün“, „bio“, „fair“ oder „nachhaltig“ und in Bezug auf das Flottenthema „Green Fleet“ oder „klimaneutral“. Etymologisch betrachtet, also vom Wortursprung her, werden die Begriffe oft falsch verwendet, ebenso finden sich häufig unterschiedliche Definitionen ein und desselben Begriffs. Ein Beispiel: „Green Fleet“ wird in den englischsprachigen Ländern vor allem im militärischen Sprachgebrauch verwendet und beschreibt Armeefahrzeuge in Abgrenzung zur „White Fleet“, den Fahrzeugen der Zivilisten. In unserem Fall ist „Green Fleet“ aber ein Sammelbegriff für alles, was unter klimaschonende Mobilität in Unternehmen fällt. In der ganzen Klimadiskussion ist es also wichtig, genau zu erklären, was man meint. Daher haben wir uns in unserem Special „Green Fleet“ mit unterschiedlichsten Antrieben und Mobilitätsformen beschäftigt. Den Flotten in Deutschland kommt im Übrigen eine Führungsrolle bei der Einhaltung der politischen Klimaziele zu. Denn der Straßenverkehr, getragen durch Berufspendler, Dienstfahrten und Lieferverkehr, ist einer der großen Bausteine im Klimaplan der Regierung. Außerdem lassen sich durch die häufigen Fahrzeugwechsel sehr schnell saubere Antriebe auf die Straße bringen.

Allerdings sind die meisten Flotten in Deutschland noch nicht so weit. So zumindest das Ergebnis unserer Onlineumfrage (S. 82) zum Thema Green

Fleet. Roland Meyer, Geschäftsführer von LeasePlan Deutschland, kann dafür auch gute Gründe nennen: „Unsere deutschen Kunden interessieren sich mehr und mehr für Elektromobilität. Wir erleben eine stärkere Nachfrage. Aber in der Praxis gibt es neben der Reichweitenangst weitere Hürden, die einem schnellen Umstieg im Wege stehen.“

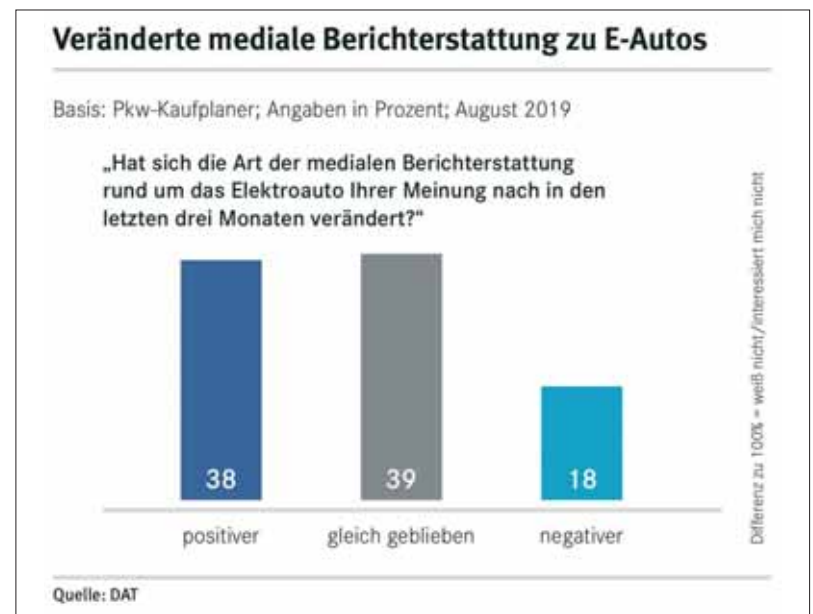
Natürlich gibt es auch noch einen anderen Weg, den Fuhrpark grüner zu gestalten. Einige Flotten setzen beispielsweise bereits auf CO₂-Kompensationen (S. 92). Was zunächst einmal nach Ablasshandel für Klimasünden klingt, wird tatsächlich von vielen bereits erfolgreich praktiziert, beispielsweise auf Flugreisen. Grundlage dafür sind nachhaltige Reiserichtlinien oder eine nachhaltige Fuhrpark-Policy (S. 90). Am besten für das Klima ist natürlich die Vermeidung von Dienstreisen oder Anschaffung von Dienstwagen unabhängig von deren Antriebstechnologie. Um dennoch von A nach B kommen zu können, ist manchmal auch das Dienstrad oder Lastenrad eine Alternative (S. 100).

Ein Verzicht auf Mobilität ist selbstredend nicht in allen Unternehmen möglich, häufig ist diese sogar Teil des Tätigkeitsfelds, man denke beispielsweise an Lieferdienste oder Serviceflotten. Wer auf einen Pkw nicht verzichten kann oder möchte, der kann sich über eine immer größere Auswahl an erschwinglichen Fahrzeugmodellen mit alternativem Antrieb freuen. Insbesondere die Auswahl an batterieelektrischen Modellen nimmt zu (S. 87), da diese auch vom Staat verstärkt gefördert werden (S. 84). Dabei ist vor

allem die 0,5-Prozent-Regelung hervorzuheben, die zu einer verstärkten Nachfrage seitens der firmenwagenberechtigten Mitarbeiter nach Plug-in-Hybriden und Elektrofahrzeugen geführt hat.

Auch wenn der Trend derzeit stark Richtung batterieelektrische Fahrzeuge geht, so ist doch zu erwarten, dass wir lange Jahre mehrere Antriebsarten parallel auf der Straße vorfinden werden. Hier wird auch der Verbrennungsmotor nach wie vor eine gewichtige Rolle spielen. Synthetische und regenerative Kraftstoffe sollen den Verbrennungsmotor klimafreundlicher machen (S. 96). Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Motorentechnologie und ein funktionierendes Tankstellennetz gibt es bereits. Auch die großen Tankkartenbetreiber bieten zunehmend Hybridtankkarten an, die ein Tanken von alternativen Kraftstoffen ermöglichen. Anders sieht dies beim Energieträger Wasserstoff aus. Hier befindet sich die Infrastruktur gerade erst im Aufbau (S. 98). Nichtsdestotrotz wird mit der Brennstoffzelle in Zukunft zu rechnen sein. „Unser Schwerpunkt der Aufmerksamkeit liegt zwar derzeit auf der Elektromobilität (BEV/PHEV), aber wir blenden andere Optionen nicht aus: Wasserstoff- und Brennstoffzelle bleiben ebenso auf der Agenda wie klimaneutrale synthetische Kraftstoffe (E-Fuels). Denn wir brauchen diese mit Blick auf die Klimaziele 2050“, erläuterte der scheidende VDA-Präsident Bernhard Mattes im Oktober 2019.

Dennoch haben in Deutschland derzeit, politisch unterstützt, die Stromer die Nase bei den Zulassungen vorne. Laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) entfielen in der ersten Hälfte des Jahres 2019 knapp acht Prozent der Neuzulassungen auf Fahrzeuge mit alternativen Antrieben (inklusive Mild-Hybrid-Fahrzeugen), davon wiederum waren allein 21,2 Prozent der Fahrzeuge Elektroautos (Quelle: KBA). Daher schießen aktuell auch die Ladekartenanbieter (S. 102) und Ladesysteme (S. 86) wie Pilze aus dem Boden. Wer im urbanen Umfeld lebt, kann schon heute bedenkenlos mit einem Elektroauto den Alltag bestreiten. Die Herausforderung für Flotten besteht nur darin, diese Ladesysteme und Ladekarten in die Fuhrparkver-



waltung zu integrieren. Hier dürfte wohl noch der größte Hinderungsgrund für die Integration von Elektroautos in aktuelle Fuhrparkstrukturen liegen.

Fazit

Man kann nun von den Klimaaktivisten unserer Tage halten, was man will, eines steht jedoch außer Frage: Sie haben frischen Wind in Fragen nach grüner Mobilität gebracht. Dem DAT Diesel-Barometer zufolge hat sich auch die Berichterstattung rund um das Elektroauto verändert, so gaben 38 Prozent der Befragten an, dass seit dem letzten Sommer positiver darüber berichtet würde. 39 Prozent fanden, dass sich die Berichterstattung nicht verändert habe (siehe Grafik). Der Greta-Effekt wird auch die Fuhrparkpolitik in den Unternehmen zunehmend erreichen.

Sichern Sie sich **1.000 € Rabatt** auf das Lastenfahrrad ProCargo CT1.

Sortimo®
Intelligente Mobilität



Wir erstellen Ihnen Ihr individuelles Angebot.

Gleich anfragen unter: www.mySortimo.de/ProCargoCT1/flotte



Wasserstoff tanken geht noch nicht überall, Strom hingegen schon

(Quelle: h2.Live)

Stromtanke

Benzin, Diesel, Erdgas, Autogas, Wasserstoff und Strom, je mehr unterschiedliche Antriebsarten auf der Straße unterwegs sind, desto schwieriger wird es für die etablierten Tankkartenanbieter, alles mit einem Kartensystem abzuwickeln. Flottenmanager wollen aber genau das: eine Karte für alles und am Ende eine einheitliche Abrechnung. Das ist aber nicht die größte Herausforderung, vor der die Tankkartenanbieter stehen.

Wer von alternativen Antrieben spricht, kommt sehr schnell auf die Infrastruktur zu sprechen. Das war bereits bei der Einführung von Erdgas- oder Autogasfahrzeugen so. Ohne Tankstellen bringt einem der sauberste Antrieb nichts. Bei Elektrofahrzeugen, ob mit Brennstoffzelle oder batterieelektrisch betrieben, spitzt sich dieser Konflikt noch zu. So erklärten Fahrzeughersteller bisher gerne ihr Zögern in Sachen alternative Antriebe mit der fehlenden Infrastruktur und Energieversorger oder auch Politiker sahen die Autohersteller in der Pflicht, mehr saubere Fahrzeuge zu entwickeln. Schaut man auf die batterieelektrische Pkw-Mobilität, scheint sich der Konflikt, Stand Ende 2019, jedoch abgeschwächt zu haben. Zum einen, weil die Reichweiten der Elektrofahrzeuge zunehmen, zum anderen, weil die Ladeinfrastruktur besser wird.

Bei der Energieversorgung von Elektroautos haben allerdings nicht mehr wie beim Verbrenner-Pkw die Tankstellen und Mineralölkonzerne die Nase vorn. Dezentrale Energieversorgung, da wo das Fahrzeug parkt, also in der Stadt, auf der Arbeit oder Zuhause, ist hier wohl die Zukunft. Doch deswe-

gen haben die Tankkartenanbieter längst noch nicht ausgedient. Im Gegenteil, die Elektromobilität ist auch für die Anbieter von Multienergiekarten oder Hybridtankkarten ein Gewinn: „Wer Ladepunkte für Elektroautos anbietet, macht seinen Standort attraktiver. Durch die Möglichkeit, vor Ort Strom zu tanken, werden Kunden gebunden. Sie bleiben gerne länger und generieren dabei mehr Umsatz“, verdeutlicht beispielsweise Marc Fasel, Leiter Mobilität der Westfalen Gruppe.

Gerade auf der Langstrecke und bei Reisen wird die Tankstelle als Energielieferant auch für Elektrofahrzeuge nach wie vor interessant bleiben. Der Aufbau einer Schnellladeinfrastruktur ist beispielsweise über das Tankstellennetz vorstellbar. Rainer Klöpfer, Geschäftsführer euroShell Deutschland GmbH & Co. KG, beschreibt daher: „Wir sehen, dass die Bereitschaft wächst, Flotten um batteriebetriebene Fahrzeuge zu ergänzen. Vor dem Hintergrund des Pariser Klimaabkommens ist die Förderung der Diversifizierung von Antrieben im Markt dringend notwendig und wir stehen unseren ‚Shell Card‘-Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Wir haben bereits im

(Fortsetzung auf S. 80)

Elektro. Was sonst?

Die neue Generation smart EQ fortwo, fortwo cabrio und forfour. Jetzt bestellbar in deinem smart center.
» **All electric, now!**

Wir sind 100% elektrisch. Steig ein.

f  www.smart.com

smart EQ fortwo mit 4,6kW- und optionalem 22kW-Bordlader: Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 16,5–14,0.
CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0.

smart EQ fortwo cabrio mit 4,6 kW- und optionalem 22 kW-Bordlader: Stromverbrauch (kombiniert) in

kWh/100 km: 16,8–14,2. CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0.

smart EQ forfour mit 4,6kW- und optionalem 22kW-Bordlader: Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 17,3–14,6. CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0.

Der Stromverbrauch wurde auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Der Stromverbrauch ist abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.

Anbieter: Mercedes-Benz AG,
Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart



Jahr 2017 den Ladesäulenanbieter NewMotion übernommen und können unseren Kunden mit Batteriefahrzeugen 100.000 Ladestationen europaweit anbieten. Damit eine flächendeckende Infrastruktur gewährleistet ist, muss das Ladenetz weiter zügig ausgebaut werden. Aus diesem Grund sind wir als Shell auch Teil des IONITY-Projekts. Dabei geht es darum, bis 2020 europaweit 400 Schnellladestationen an Autobahnen einzurichten. Fast ein Viertel davon an Shell Stationen.“

Natürlich hängt die Entwicklung des Tankstellen- und Tankkartengeschäfts auch stark davon ab, welcher alternative Antrieb sich letztlich flächendeckend durchsetzen wird. Beispielsweise könnte Erdgas in Form von LNG (Liquefied Natural Gas) eine kleine Renaissance an der Zapfsäule erleben.

Das flüssige Erdgas soll verstärkt im Nutzfahrzeug- und Lkw-Bereich als Dieselerersatz zum Einsatz kommen. Derzeit fördert der Staat die Anschaffung solcher LNG-Lkw mit 12.000 Euro pro Fahrzeug. Die Mineralölgesellschaften haben bereits darauf reagiert. So kündigt Maren Schenk, Produkt- und Marketingmanagerin Tankkarten, TOTAL Deutschland GmbH, an: „Auch LNG spielt für TOTAL eine zunehmend wichtige Rolle. Dementsprechend gibt es ein europaweites Programm zum Aufbau eines LNG-Tankstellennetzwerks. In Kürze werden wir in Deutschland unsere erste LNG-Tankstelle eröffnen, weitere sind bereits in Planung.“

Zudem wird sich die Tankstelle der Zukunft weiterentwickeln. Die drei Säulen, auf die sich das Tankstellenkonzept derzeit stützt, also Tanken, Shop

HYBRIDTANKKARTEN (AUSWAHL)

Unternehmen Internetadresse	Aral AG www.aral-card.de	BayWa AG www.baywa-tankkarte.de	Deutsche Tamoil GmbH www.hem-tankstelle.de	DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG www.dkv-euroservice.com	euroShell Deutschland GmbH & Co. KG www.shell.de/shellcard
Name der Tankkarte	Aral Plus	BayWa Tankkarte	mycard HEM	DKV CARD	Shell Card
Akzeptanzstellen Deutschland	4.400	2.500	ca. 405	30.000	4.500
Akzeptanzstellen Europa	22.000	nur Deutschland	nur Deutschland	100.000	21.000 (36 Länder)
Akzeptanzpartner/Kooperationen	u. a. Westfalen, TOTAL, ROUTEX (Aral/BP, Eni, OMV und Circle K)	AVIA, star, ALLGUTH, TND, Hoyer und Raiffeisen Tankstellen sowie smartlab und hubject für Ladestationen	keine	markenunabhängiges Akzeptanznetz	Avia, Esso, OMV, Westfalen
Kraftstoffe					
Benzin	ja	2.500	405	52.500	4.500 (Deutschland)
Diesel	ja	2.500	405	52.500	4.500 (Deutschland)
Erdgas	ja	k. A.	über 15	1.000	4 (Deutschland)
Autogas	ja	k. A.	über 175	11.000	111 (Deutschland)
Strom	ja	80 % aller öffentlichen Ladestationen	19	27.000	60 (Deutschland)
Wasserstoff	k. A.	keine	k. A.	keine	340 (Deutschland)
Zusatzleistungen					
CO₂-Ausgleichsprojekte	ja	nein	nein	ja, über die DKV CARD CLIMATE	ja
Führerscheinkontrolle	ja	nein	nein	ja	ja
Mautabrechnung	ja	nein	nein	ja	ja
Mehrwertsteuerrückerstattung	ja	nein	nein	ja	ja
Pannenservice	ja	nein	nein	ja	ja
Restaurant	ja, teilweise	nein	nein	nein	ja
Schmierstoffe	ja	ja	ja	ja	ja
Shopping	ja, teilweise	nein	ja	nein	20% Rabatt im Deli2Go Shop an teilnehmenden Stationen
Tunnel- und Brückengebühren	ja	nein	nein	ja	ja
Waschanlagenservice	ja	ja	ja	ja	ja
Online-Service					
Apps	ja	ja	nein	ja	ja
Außereißeralarm	ja	nein	nein	ja	ja
Kartenverwaltung	ja	ja	ja	ja	Shell Fleet Hub
Reporting	ja	ja	ja	ja	ja
Kontakt	Aral Service-Team Tel.: 0800/7237115 E-Mail: info@aralcard.de	BayWa Serviceteam Tankkarten Tel.: 0800/5054500 E-Mail: tankstellen@baywa.de	mycard Serviceteam Tel.: 040/5247440 E-Mail: mycard@tamoil.de	DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG Tel.: 0800/3583583 (kostenlose 24h-ServiceLine) E-Mail: info@dkv-euroservice.com	euroShell Deutschland GmbH & Co. KG Tel.: 040/809080500 E-Mail: card-kundenservice-de@shell.com

und Autowäsche, werden um weitere Serviceleistungen ergänzt werden. So schildert Bernard Roodenrijs, European Fleet Director, BP Europa SE: „Aral will der führende B2B-Mobilitätsanbieter der Zukunft werden. Alternative Kraftstoffe werden dabei eine wichtige Rolle spielen, um das gesamte Portfolio an Möglichkeiten in puncto Flexibilität und Komfort für unsere heutigen und zukünftigen Kunden bereitzustellen. Das gilt sowohl vor Ort an unseren Tankstellen, unterwegs mit unseren Tankkarten als auch durch bessere mobile Anwendungen und Lösungen. Im Rahmen der Aral Studie ‚Tankstelle der Zukunft‘ haben wir ein mögliches Szenario für die Zukunft gezeichnet und eine Richtung aufgezeigt, in die wir uns entwickeln könnten.“ Demnach könnte die Tankstelle der Zukunft zu einem Wechselplatz der Mobilität werden. Zugute kommt den rund 15.000 Tankstellen in

Deutschland die verkehrsgünstige Lage, daher finden Mobilitätsdienstleister wie zum Beispiel Carsharing-Unternehmen dort ideale Bedingungen vor.

Das Aufkommen von alternativen Antriebsformen wird die Tankstelle der Zukunft verändern, genauso wie das Tankkartengeschäft. Hybrid-Tankkarten bieten Flotten mit verschiedenen Pkw-Antrieben die Möglichkeit, flexibel auf die Anforderungen zu reagieren. Allerdings ist gerade der Ladesäulenmarkt noch im Aufbau begriffen. Viele andere Player neben den etablierten Tankkartenanbietern tummeln sich mit Ladekartenlösungen derzeit auf einem wachsenden Markt. Ob man daher mit der Tankkarte der etablierten Anbieter auch genügend Ladesäulen in der Nähe vorfindet, sollte man vorher überprüfen.

DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG www.dkv-euroservice.com	OMV Deutschland GmbH www.omv.de/omv-card	ORLEN Deutschland GmbH www.star.de	TOTAL Deutschland GmbH www.totalcards.de	UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG cars.uta.com	Westfalen AG www.westfalen.com
NOVOFLEET Card	OMV Card	star Flottenkarte	TOTAL Card	UTA Card/ UTA eCharge	Westfalen Service Card
17.500	über 3.500	583	4.500	über 17.000	5.500
18.000	über 20.000 (32 Länder)	nur Deutschland	18.000	über 62.000	nur Deutschland
markenunabhängiges Akzeptanznetz	ROUTEX (BP/Aral, Circle K, Eni)	BayWa AG	Aral, AVIA, Westfalen Europa: Aral/BP; AS24; Cepsa; TOTAL Erg; MOL; OMV; Slovnaft	markenübergreifende Akzeptanz	Agip/Eni, Aral, Avia, OMV, TOTAL
5.000	20.000	583	ca. 1.200	über 50.000	257
5.000	20.000	583	ca. 1.200	über 50.000	257
932	24	65	über 1.000	über 1.000	k. A.
3.222	308	520	über 10.600	über 10.600	311
13.000	450	3	über 100.000 (über Kooperationspartner NewMotion)	über 100.000 (über Kooperationspartner NewMotion)	40
keine	5	2	20 Stationen	keine	1
nein	nein	nein	nein	nein	ja
nein	nein	nein	ja	ja	ja
nein	ja	nein	ja, über TOTAL Card oder unsere eigene On-Board-Unit	ja	ja
nein	ja	nein	ja	nein	nein
nein	ja	nein	ja, zusätzlich auch Bußgeldservice	nein	nein
nein	nein	nein	nein	nein	ja
ja	ja, je nach Service-Code/Warenberechtigungsstufe	ja	ja	ja	ja
nein	ja, für fahrzeugbezogene Produkte je nach Service-Code/Warenberechtigungsstufe	ja, für fahrzeugbezogene Produkte	ja, für fahrzeugbezogene Produkte	nein	ja
nein	ja	nein	ja	ja	nein
ja	ja, je nach Service-Code/Warenberechtigungsstufe	Versand der Rechnungen per E-Mail (PDF-Datei)	ja	ja	ja
ja	ja	nein	ja, mobiles Bezahlen möglich	ja	nein
ja	ja	nein	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja, 24/7 über kostenfreies Onlineportal	ja	ja
ja	ja	ja	ja, diverse Analyse- und Reportingfunktionen stehen kostenlos zur Verfügung	ja	ja
DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG Tel.: 0800/3583583 (kostenlose 24h Serviceline) E-Mail: info@dkv-euroservice.com	OMV Deutschland GmbH Tel.: 08677/9603333 E-Mail: info.omvcardsales@omv.com	ORLEN Deutschland GmbH Tel.: 01803/47500010 E-Mail: cards@orlen-deutschland.de	TOTAL Deutschland GmbH Tel.: 030/20278722 E-Mail: card.services@total.de	UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG Tel.: 06027/509230 E-Mail: cars@uta.com	Vertriebssupport Tankstellen Tel.: 0800/335023 E-Mail: cardservice@westfalen.com

Grün in die Zukunft?

Was liegt derzeit näher als eine Onlineumfrage zum Thema „Green Fleet“? Alternative Antriebe, Mobilitätsbudget, neue Mobilitätsformen und Bonus-Malus-Systeme für User-Chooser bei der Fahrzeugwahl sind dabei nur einige interessante Punkte. Wie werden diese und andere „grüne“ Themen in den Flotten angegangen? Höchste Zeit, mehr über die Ansätze und Umsetzungen den hiesigen Fuhrparks zu erfahren ...



Rund 200 Teilnehmer konnten wir bei unserer Umfrage verzeichnen, ein eher niedriger Wert. In den Fuhrparks scheint das Thema „Green Fleet“ also nach wie vor nur einen Teil zu interessieren. Unter den Umfrageteilnehmern sind Flottengrößen bis 50 Fahrzeuge mit 47 Prozent knapp zur Hälfte vertreten, Fuhrparks mit 51 bis 250 Fahrzeugen mit weiteren 30 Prozent. 251 bis 500 Fahrzeuge verwalten lediglich vier Prozent der Teilnehmer, beachtliche 19 Prozent managen über 501 Fahrzeuge. Davon sind 76 Prozent der Flotten mit Pkw ausgestattet, 20 Prozent mit Kleintransportern und Transportern bis 3,5 Tonnen sowie vier Prozent, welche sonstige Fahrzeuge nutzen.

Auch wenn das Thema unserer Umfrage „Green Fleet“ heißt, widmen wir uns anfänglich kurz dem Diesel. So ergab das aktuelle DAT Diesel-Barometer, dass bei der Verteilung der Antriebsarten in den Fuhrparks Dieselfahrzeuge 86 Prozent (Stand: Oktober 2019) ausmachten, im September 2018 waren es 85 Prozent. Diese Konstanz zeigt: Der Diesel wird uns vor allem in den Fuhrparks noch einige Zeit begleiten. Klar ist auch, dass die von Fahrverboten betroffenen Fahrzeuge (Euro 5 und älter) aufgrund der kurzen Haltedauer in den Fuhrparks kaum vorzufinden sind. Bei unserer Umfrage ist das Ergebnis ebenfalls deutlich, alle (!) Fuhrparks (100 Prozent) setzen auf Diesel. 70 Prozent nutzen weiterhin Benziner. Interessant sind auch die weiteren Ergebnisse: In 41 Prozent der Flotten kommen batterieelektrische Fahrzeuge zum Einsatz. Ein erstaunlich hoher Wert, der sicherlich (noch) nicht repräsentativ ist. 30 Prozent Plug-in-Hybride erscheinen ebenso viel. Zu beachten ist bei dieser Frage jedoch, dass bereits ein Fahrzeug mit entsprechendem Antrieb in der Flotte ausreicht, um hier berücksichtigt zu werden (Grafik 1).

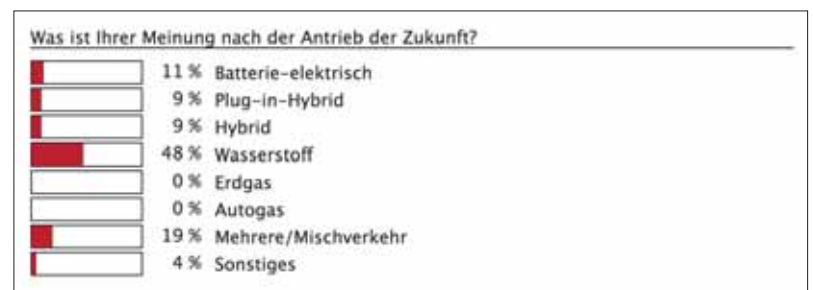
Grafik 1



Bei der Frage nach dem Antrieb der Zukunft gibt es etwas überraschend einen deutlichen Gewinner. So glauben 48 Prozent der Teilnehmer an Was-

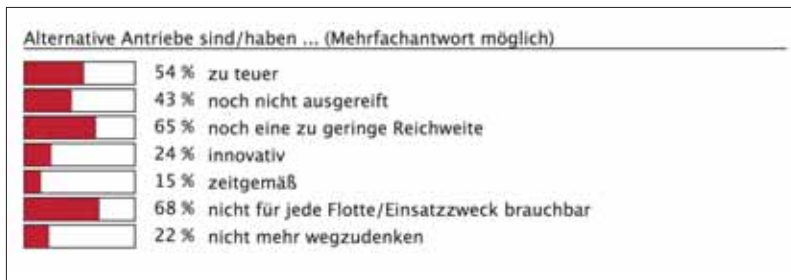
serstoff. Hierfür müsste sich bei der Modellauswahl (sowie den Preisen der Modelle) und der Infrastruktur sicherlich noch einiges tun (lesen Sie hierzu auch unseren Artikel über Wasserstoff auf S. 98). Fördert die Bundesregierung dieser Tage Elektromobilität wie kaum ein zweites Thema (verlängerter Umweltbonus, Steuervergünstigung, Förderung der Ladeinfrastruktur et cetera), scheint es die Befragten unserer Umfrage kaum zu beeindrucken. Gerade einmal ein Neuntel der Teilnehmer glaubt an den rein batterie-elektrischen Antrieb. Immerhin knapp ein Fünftel geht nicht von der einen Lösung bei den Antrieben aus, sondern vermutet, dass es auf mehrere beziehungsweise einen Mischverkehr hinausläuft. Dass sich Auto- und Erdgas hingegen in Zukunft durchsetzen, glaubt keiner der Befragten. (Grafik 2).

Grafik 2



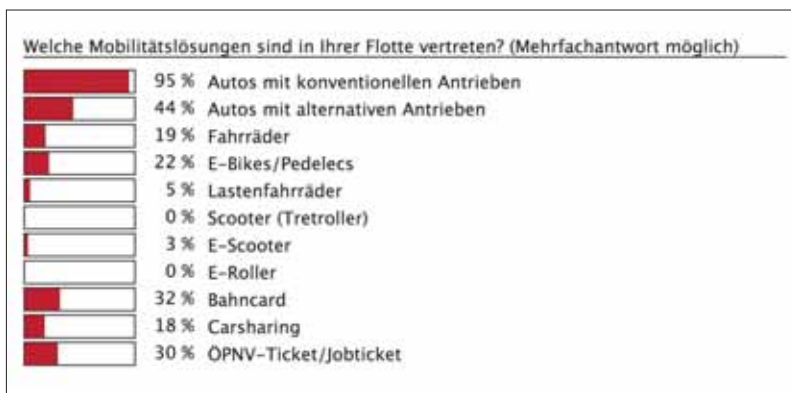
Die steigende Bedeutung der alternativen Antriebe zweifelt wohl kaum jemand an. Doch derzeit erfüllen diese Fahrzeuge noch nicht immer die Bedürfnisse der Firmen. Fast zwei Drittel der Befragten geben die (geringe) Reichweite nach wie vor als Problemfeld an. Rückblick: Bei unserer Befragung vor zwei Jahren waren es gar 84 Prozent. Ob nun Vorurteil oder tatsächliches Problem, es scheint sich hier etwas zu tun. Klar ist: Für einen Vertriebsmitarbeiter, der mehrere Hundert Kilometer am Tag fährt, ist die rein batterieelektrische Lösung vermutlich nicht der richtige Ansatz; für ein Kundendienstfahrzeug in einer Stadt aber womöglich schon. So sieht der Löwenanteil von 68 Prozent hierin auch die wesentliche Schwierigkeit – alternative Antriebe sind ihrer Meinung nach aktuell nicht für jede Flotte oder jeden Einsatzzweck brauchbar. Und mehr als die Hälfte der Teilnehmer hält die Anschaffung alternativer Antriebstechnologien für schlichtweg zu teuer. Die Frage ist: Wie lange noch? Denn die Auswahl an preisgünstigen Modellen wie beispielsweise dem VW ID.3 (er kostet voraussichtlich unter 30.000 Euro) steigt, hinzu kommen zahlreiche Einsparmöglichkeiten (Umweltbonus, halbierte Besteuerung ...). Doch ist die Technik überhaupt schon massentauglich? Immerhin 43 Prozent sehen alternative Antriebe insgesamt als noch nicht ausgereift an (Grafik 3).

Grafik 3



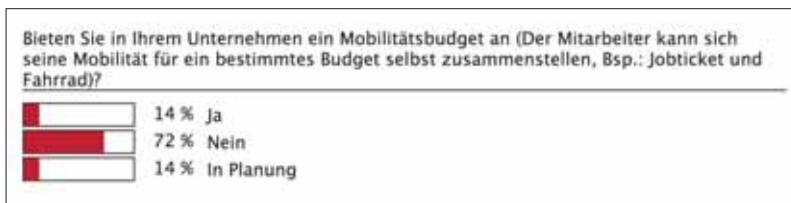
Nach wie vor sind Autos mit konventionellen Antrieben in den Fuhrparks unserer Befragten mit Abstand am meisten vertreten. 44 Prozent haben bereits alternative Antriebe im Einsatz, somit immerhin fast jede zweite Flotte. ÖPNV-/Jobtickets und die Bahncard sind jeweils bei rund einem Drittel der teilnehmenden Unternehmen vertreten. Warum nicht mehr? Haupthindernisse dürften hier der hohe Preis und die fehlende Zuverlässigkeit sein. Ein Vorbild könnte Wien sein; durch günstige Tickets und ein extrem gutes Netz inklusive guter Taktung sind die öffentlichen Verkehrsmittel in Österreichs Hauptstadt sehr hoch frequentiert. Optionen wie Fahrräder, E-Bikes und Carsharing werden in rund jeder fünften Flotte genutzt. Noch wenig Beachtung finden Lastenräder in den Flotten, der Anbietermarkt und auch das Kundeninteresse wachsen aber zunehmend (lesen Sie hierzu auch den Artikel auf S. 100). Die seit Sommer zugelassenen E-Scooter spielen indes kaum eine Rolle (Grafik 4).

Grafik 4



Immer häufiger wird in letzter Zeit das Mobilitätsbudget thematisiert. Denn der Trend geht – gerade bei der jüngeren Generation – weg vom individuellen Dienstwagen hin zu mehr Flexibilität und persönlicher Freiheit in Sachen Mobilität. Allerdings scheint das Mobilitätsbudget bei unseren Befragten bis jetzt kaum eine Rolle zu spielen. Lediglich in 14 Prozent der Fuhrparks gibt es ein solches Budget, bei weiteren 14 Prozent ist es zumindest in Planung. Hier darf man gespannt auf die weitere Entwicklung sein (Grafik 5).

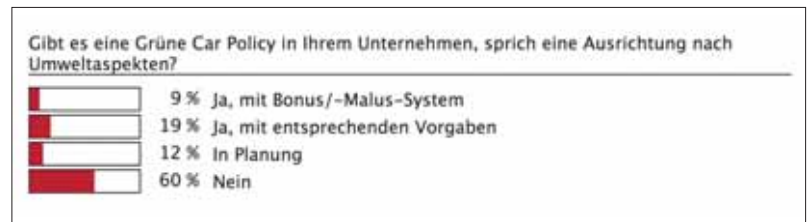
Grafik 5



Nutzen die Fuhrparks so etwas wie eine grüne Car-Policy, sprich wird ein Mitarbeiter bei der Wahl eines Dienstwagens nach ökologischen Gesichtspunkten entsprechend belohnt? Bei neun Prozent ist dies mit einem entsprechenden Bonus-Malus-System der Fall. So kann beispielsweise der Verzicht auf Motorleistung eine teurere Ausstattung ermöglichen. Wer hingegen an Zylindern und Hubraum festhält, muss dazuzahlen. Bei rund einem Fünftel der Befragten gibt es eine Ausrichtung auf Umweltaspekte nach bestimmten Vorgaben. Das können beispielsweise vorgeschriebene Modelle oder Antriebsarten sein. Bei der deutlichen Mehrheit der Befragten (60 Prozent) kommt indes keine grüne Car-Policy zum Einsatz (Grafik 6).

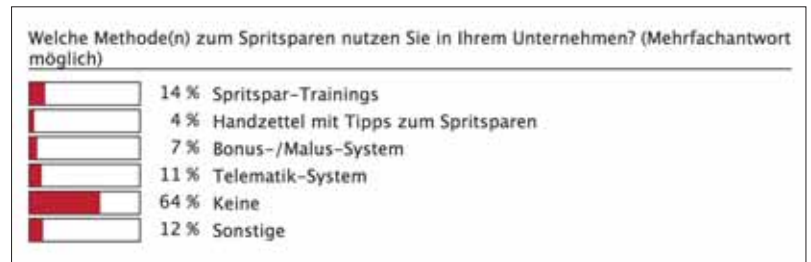
Aus den Umfrageergebnissen wie auch anderen Studien lässt sich herauslesen: Deutschland bleibt Autoland. Gerade in Fuhrparks, in denen es zu meist um maximale Kostenkontrolle und -effizienz geht, stellt sich dann

Grafik 6



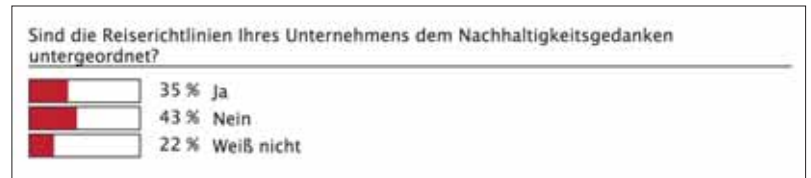
die Frage nach den Ansätzen zum Spritsparen. Bedenklich: Fast zwei Drittel (64 Prozent) unserer Befragten geben an, sich noch nie darüber Gedanken gemacht zu haben. 14 Prozent bejahen immerhin die Frage, ob sie ihren Mitarbeitern Spritspar-Trainings anbieten. Elf Prozent nutzen ein Telematiksystem, mit dessen Auswertung der Mitarbeiter zum Spritsparen motiviert werden kann, und immerhin zwölf Prozent nutzen sonstige Methoden zum Spritsparen (Grafik 7).

Grafik 7



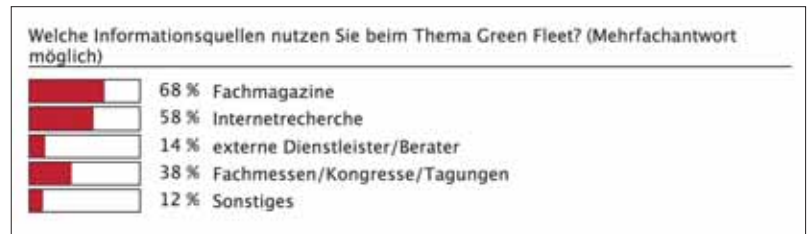
Zwar verschmelzen Fuhrpark- und Travelmanagement immer mehr, trotzdem scheinen nicht alle Flottenverantwortlichen über die Details der Reiserichtlinien ihres Unternehmens Bescheid zu wissen. Das jedenfalls geben 22 Prozent der Befragten an. Bei 35 Prozent sind die Reiserichtlinien dem Nachhaltigkeitsgedanken untergeordnet. Das heißt, es wird beispielsweise auch einmal auf eine Dienstreise zugunsten einer Videokonferenz verzichtet oder bei Kurzstrecken wird die Bahn anstelle des Flugzeugs genutzt (Grafik 8).

Grafik 8



Abschließend wollten wir noch wissen, auf welche Informationsquellen die Fuhrparkleiter beim Thema Green Fleet zurückgreifen. Klar in Front liegen Fachmagazine mit 68 Prozent, gefolgt vom Internet (58 Prozent) und Fachmessen, Tagungen oder Kongressen (38 Prozent). An dieser Stelle eine kurzer Hinweis in eigener Sache: Am 18. und 19. März gibt es bei „Flotte! Der Branchentreff“ wieder unter anderem diverse Vorträge, Diskussionen und Informationen rund um das Thema Green Fleet (Grafik 9).

Grafik 9



Fazit

Die Onlineumfrage zeigt: Der Wille und der Glaube an nachhaltige Mobilität in den Fuhrparks sind derzeit nur bedingt vorhanden. Sicher, unsere Umfrage ist nicht repräsentativ, aber sie zeigt dennoch Tendenzen auf. Eine grüne Car-Policy, Spritspar-Trainings oder nachhaltige Reiserichtlinien sind in den Unternehmen in der Minderheit, auch das Mobilitätsbudget scheint noch lange nicht angekommen zu sein. Abzuwarten bleibt die Entwicklung bei den alternativen Antrieben. Die Bundesregierung und die Automobilbauer setzen jetzt voll auf das Zugpferd Elektromobilität. Die diversen erwähnten Anreize könnten künftig in den Flotten zu einem Umdenken beziehungsweise zu einer verstärkten Nutzung von Stromern führen.

Dass immer mehr Elektroautos in Deutschland unterwegs sind, ist nicht nur der größeren Modellauswahl der Hersteller geschuldet, es ist auch politisch gewollt. Es scheint, als wolle man gegen Ende der Ära Merkel die vollmundige Ankündigung, eine Million Elektrofahrzeuge auf die Straße zu bringen, wenn schon nicht 2020, wie 2009 angekündigt, so dann doch wenigstens 2022 in die Tat umzusetzen. Helfen sollen dabei Förderprogramme, die auch tatsächlich zu greifen scheinen.



Vor allem die E-Mobilität profitiert von den Förderprogrammen

Wachstum im dreistelligen Bereich

Neuzulassungen und Bestand

Laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) waren am 1. Januar 2019 83.175 Elektrofahrzeuge zugelassen. Insgesamt haben die alternativen Antriebsarten eine Steigerung von 54,4 Prozent (Elektroantrieb) beziehungsweise 44,2 Prozent (Hybridfahrzeuge) zum Vorjahreswert vorzuweisen. Der Bestand an Hybrid-Pkw wuchs von 236.710 auf 341.411 Fahrzeuge an. Unter dem Begriff „Hybridfahrzeuge“ fasst das KBA allerdings sowohl Mild-Hybrid-Systeme mit einem 48-Volt-Bordnetz als auch Plug-in-Hybride. Betrachtet man nur die Plug-in-Hybride, die für die Förderprogramme relevant sind, relativiert sich die Anzahl deutlich. 66.997 Fahrzeuge waren zum Jahreswechsel 2018/2019 angemeldet. Flüssiggasgetriebene Pkw (395.592/-6,1 Prozent) waren mit einem Anteil von 0,8 Prozent und erdgasangetriebene Pkw (80.776/7,0 Prozent) mit einem Anteil von 0,2 Prozent registriert. Trotz insgesamt beeindruckender Wachstumszahlen nehmen alternative Antriebe im gesamten Fahrzeugbestand noch einen sehr geringen Anteil ein (siehe Grafik 1).

Doch das wird sich bald ändern, denn im Laufe des Jahres sind die Zahlen nochmals ordentlich gestiegen. Im September 2019 wiesen Pkw mit alternativen Antrieben nach wie vor zwei- bis dreistellige Zuwachsraten auf. Elektrisch betriebene Pkw (5.880/2,4 Prozent der Zulassungen insgesamt) konnten ein Plus von 149,5 Prozent verzeichnen. Fahrzeuge mit Hybridantrieb (18.945/7,7 Prozent der Zulassungen insgesamt) legten um 88,5 Prozent zu, darunter Plug-in-Hybride (3.572/1,5 Prozent der Zulassungen insgesamt) um 51,2 Prozent. Erdgasfahrzeuge (514/0,2 Prozent der Zulassungen insgesamt) wiesen gar ein Plus von 213,4 Prozent auf und Flüssiggasfahrzeuge (293/0,1 Prozent der Zulassungen insgesamt) ein Plus von 99,3 Prozent. Ein Ende des Wachstums ist erst einmal nicht zu erwarten, weil die Modellauswahl zunimmt, die Fahrzeuge günstiger werden und die Förderprogramme für Fahrzeuge und Infrastruktur endlich greifen.

Kaufprämie

Trotz aller Euphorie ist ein Umstieg auf Elektromobilität teuer. Zu einem höheren Kaufpreis kommt noch der Einbau von Stromleitung, Steckdose oder Wallbox. Daher haben EU, Bund, Länder und Kommunen einige Förderprogramme gestartet, um die Entscheidung für den Umstieg auf alternative Antriebe, allen voran den Elektroantrieb, leichter zu gestalten. Schon im Koalitionsvertrag hat die Bundesregierung den batterieelektrischen Antrieb in den Mittelpunkt gerückt. Andere alternative Antriebe haben daher derzeit das Nachsehen. Immerhin wurde in der aktuellen Legislaturperiode der Großen Koalition die Fortführung des ermäßigten Steuersatzes für Erdgas bis 2024 beschlossen. Auch Autogas bleibt nach wie vor eine günstige Alternative zu konventionellen Kraftstoffen. Allerdings werden die Steuersätze auch bei Erdgas spätestens ab 2024 stufenweise steigen.

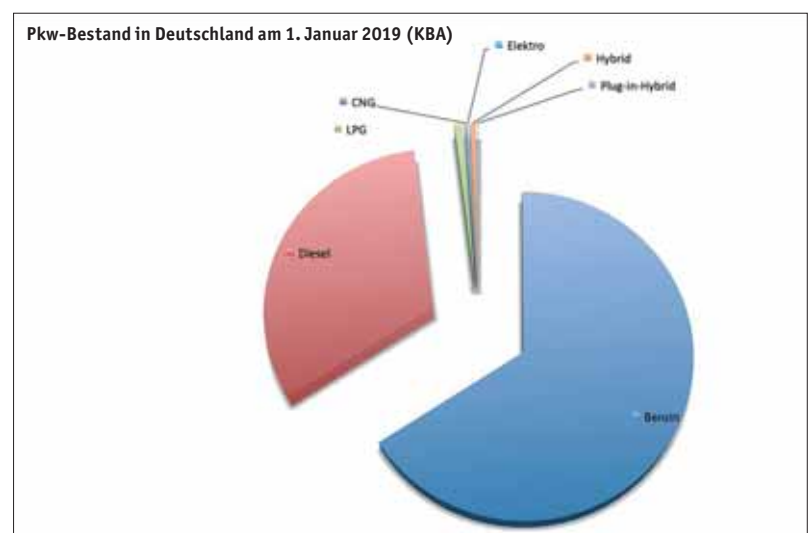
Die Kaufförderung eines vollelektrischen oder teilelektrischen Pkw ist rela-

tiv einheitlich geregelt. So unterstützen seit Juli 2016 Bund und Hersteller den Kauf vieler Elektroautos sowie Pkw mit Brennstoffzelle mit insgesamt 4.000 Euro, Plug-in-Hybride werden mit 3.000 Euro subventioniert. Voraussetzung: Das gewünschte Fahrzeug steht auf der Liste der förderfähigen Elektrofahrzeuge des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Die Kosten tragen dabei Hersteller und Staat zu jeweils gleichen Teilen. Die Prämie, die nicht nur beim Kauf, sondern auch beim Leasing ausgeschüttet wird, soll laut dem letzten Autogipfel im Kanzleramt bis Ende 2025 verlängert und erweitert werden. Fortan soll es für rein elektrische Autos unterhalb eines Listenpreises von 40.000 Euro einen Zuschuss von 6.000 Euro geben. Plug-In-Hybride sollen laut Vorlage künftig in dieser Preisklasse mit 4.500 Euro bezuschusst werden. Für Autos mit einem Listenpreis über 40.000 Euro soll der Zuschuss für reine E-Autos künftig bei 5.000 Euro liegen, für Plug-in-Hybride bei 4000 Euro. Neu ist auch, dass Fahrzeuge mit einem Listenpreis von über 60.000 auch gefördert werden. Wer die Förderung in Anspruch nehmen möchte, muss einen Antrag beim BAFA stellen, zumeist füllen die Autohändler die erforderlichen Formulare für die Kunden aus. Antragsberechtigt sind sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen, Stiftungen und Vereine.

Steuererleichterung

Da Unternehmensflotten in Deutschland mittlerweile einen nicht unerheblichen Anteil an den Neuzulassungen ausmachen und zudem durch häufige Modellwechsel sehr schnell eine große Zahl an umweltfreundlichen Fahrzeugen auf die Straße bringen können, hat man sich dazu entschieden, für Firmenwagenfahrer durch die sogenannte 0,5-Prozent-Regelung weitere Anreize zu schaffen. Dies bedeutet, Dienstwagen mit Elektro- oder

Grafik 1



Plug-in-Hybridantrieb müssen pauschal nur mit 0,5 Prozent des Brutto-Listenpreises versteuert werden und nicht wie die Verbrennerfahrzeuge mit einem Prozent des Listenpreises. Diese Regelung hat jetzt schon großen Erfolg und soll für Fahrzeuge bis 40.000 Euro sogar auf 0,25 Prozent gesenkt werden. Laut dem Diesel-Barometer der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) im Oktober 2019, gaben 63 Prozent der befragten Flottenleiter an, dass es zu einer erhöhten Nachfrage nach Fahrzeugen mit Alternativen Antrieben aufgrund der 0,5 Prozent Regel gegeben hat. Hinzu kommt, dass zurzeit das Laden des Elektroautos beim Arbeitgeber nicht als geldwerter Vorteil versteuert werden muss.

Für alle batterieelektrischen Fahrzeuge, die bis zum 31. Dezember 2020 erstmals zugelassen werden, wird zudem zehn Jahre lang keine Kfz-Steuer fällig. Dieser Steuervorteil wird auch bei Verkauf des Fahrzeugs weitergegeben. Das heißt, nach einem Halterwechsel innerhalb der ersten zehn Jahre wird dem neuen Fahrzeughalter die Steuerbefreiung für den dann noch verbleibenden Zeitraum gewährt. Hybridfahrzeuge sind von diesem steuerlichen Vorteil ausgenommen.

Ladeinfrastruktur

Weniger einheitlich sieht es bei der Förderung der Ladeinfrastruktur aus. Hier sind häufig kommunale Initiatoren oder auch Energieversorger mit Angeboten oder Prämien aktiv. Neben den rein finanziellen Anreizen gibt es auch Städte, die das Fahren auf der Busspur für Elektrofahrzeuge erlauben oder kostenlose Parkplätze schaffen, wieder andere fördern das Stromtanken mit besonders günstigen Pauschalpreisen. Die kommunalen Förderungen und die Anreize von Stadtwerken für den Umstieg auf Elektromobilität sind nicht in der Tabelle der Förderprogramme aufgeführt, da sich diese hauptsächlich an Privatkunden richten. Wer hier gerne eine Übersicht haben möchte, wird beispielsweise auf www.adac.de fündig.

Flotten, die mit dem Gedanken spielen, bei der Anschaffung von Elektroautos auf eine staatliche Förderung zurückzugreifen, sollten sich allerdings beeilen. Viele der Projekte laufen im nächsten Jahr bereits aus (siehe Tabelle). Eine stets aktuelle Übersicht für die Förderungen im jeweiligen Bundesland gibt es unter www.foerderdatenbank.de.

FÖRDERPROJEKTE ELEKTROMOBILITÄT FÜR UNTERNEHMEN

Fördergebiet	Förderprogramm	Frist	Inhalt	Ansprechpartner
Bund	Kraftfahrzeugbesteuerung	12/31/2020	Befreiung von der Kfz-Steuer für Elektrofahrzeuge auf 10 Jahre	Bundesfinanzministerium, Referat für Bürgerangelegenheiten
Bund	Steuerbefreiung für Laden von E-Autos	12/31/2020	Laden beim Arbeitgeber Einkommensteuerbefreit; vom Arbeitgeber (mit-)finanzierte Ladevorrichtung für zu Hause steuerlich begünstigt	Bundesfinanzministerium, Referat für Bürgerangelegenheiten
Bund	Umweltbonus	(voraussichtlich verlängert siehe Text)	(voraussichtlich erweitert siehe Text)	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle Referat 422 – Steinkohleförderung/Anpassungsgeld - Umweltbonus, Elektromobilität, Einfuhr
Bund	Betriebliches Mobilitätsmanagement	12/31/2020	Zuschuss für umweltfreundliche Pendlermobilität	TÜV Rheinland Consulting GmbH
Bund	Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge	12/31/2020	Zuschuss (max. 40 %) für die Errichtung von Ladepunkten	Bundesanstalt für Verwaltungsdienstleistungen (BAV); Nationale Organisation Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie
Bund	KfW-Umweltprogramm 240	-	Zinsgünstige Darlehen für Elektro-Wasserstoff und Plug-in-Hybride	KfW Bankengruppe
Baden-Württemberg	BW-e-Gutschein	-	Zuschuss Ladeinfrastruktur und Unterhaltungskosten	Landesbank Baden-Württemberg
Baden-Württemberg	Betriebliches und behördliches Mobilitätsmanagement (B2MM)	12/31/2019	Zuschuss für umweltfreundliche Pendlermobilität	Ministerium für Verkehr Baden-Württemberg Referat 14 Mobilitätsmanagement und Recht
Bayern	Förderrichtlinie Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge	12/31/2020	Zuschuss bis 60 % für öffentlich zugängliche Ladepunkte	Projektträger Bayern (ITZB - Büro Nürnberg)
Berlin	Wirtschaftsnahe Elektromobilität	12/31/2019	Zuschuss Beratungskosten zu Elektrofahrzeugen	IBB Business Team GmbH
Berlin	Wirtschaftsnahe Elektromobilität	12/31/2019	Zuschuss Elektro- und Brennstoffzellenfahrzeuge	IBB Business Team GmbH
Berlin	Wirtschaftsnahe Elektromobilität	12/31/2019	Zuschuss zur Errichtung öffentlich zugänglicher Ladesäulen	IBB Business Team GmbH
Mecklenburg-Vorpommern	Klimaschutzförderrichtlinie Unternehmen	12/31/2023	Zuschuss Elektro- und Brennstoffzellenfahrzeuge	Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI)
Nordrhein-Westfalen	NRW.Bank Elektromobilität	-	Zinsgünstige Darlehen für Elektro-Wasserstoff	NRW.BANK
Nordrhein-Westfalen	progres.nrw	9/30/2023	Zuschuss Beratungskosten zu E-Mobilität	Bezirksregierung Arnsberg
Nordrhein-Westfalen	Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge	12/31/2020	Zuschuss bis 60 % für öffentlich zugängliche Ladepunkte	Bezirksregierung Arnsberg
Sachsen	Förderung von Stromspeichern	-	Zuschuss für konventionelle Stromspeicher	Sächsische Aufbaubank - Förderbank - (SAB)
Sachsen-Anhalt	Förderung von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge	12/31/2020	Zuschuss bis 60 % für öffentlich zugängliche Ladepunkte	Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt GmbH (NASA GmbH)
Thüringen	Elektromobilität Thüringen	12/31/2020	Zuschuss bis 75 % für öffentlich zugängliche Ladepunkte	Thüringer Aufbaubank (TAB); Thüringer Energie- und Green-Tech-Agentur (ThEGA)
Thüringen	E-Mobil Invest	12/31/2020	Zuschuss bis 50 % für öffentlich zugängliche Ladepunkte	Thüringer Ministerium für Umwelt, Energie und Naturschutz

Quellen: www.foerderdatenbank.de; www.bafa.de

Strom an jeder Ecke

Die Elektromobilität ist in aller Munde: Noch vor ein paar Wochen wurde ein regelrechtes Feuerwerk an neuen Elektrofahrzeugen auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt am Main abgefeuert. Kurz danach gab es auf dem Autogipfel im November neue Impulse, wie die Elektromobilität konkurrenzfähiger gemacht werden soll. Ein wichtiges Element dabei soll die Ladeinfrastruktur sein. Flottenmanagement stellt daher einige Konzepte für das Laden am Arbeitsplatz und zu Hause vor.



(Quelle: Audi)

Wallbox oder Ladesäule? Es kommt darauf an

Die Automobilhersteller haben verstanden, dass Elektromobilität eben nicht nur bedeutet, ein (teil-)elektrisches Fahrzeug anzubieten, sondern die E-Mobilität ein Gesamtangebot aus Fahrzeug, Infrastruktur und Dienstleistung beinhaltet. Für die Infrastruktur halten die Hersteller eine Vielzahl von Produkten bereit: So bietet Mercedes-Benz beispielsweise die Mercedes-Benz Wallbox Home an. Die Lösung für das Laden zu Hause soll bis zu drei Mal schnelleres Laden als an einer Haushaltssteckdose ermöglichen. Dies ist insbesondere dann von Relevanz, wenn batterieelektrische Fahrzeuge mit großen Batterien geladen werden sollen. Der Mercedes-Benz EQC 400 verfügt beispielsweise über eine Batterie mit einer nutzbaren Kapazität von 80 kWh. Eine Haushaltssteckdose bietet jedoch nur einen Einphasenwechselstrom, wodurch überhaupt nur eine Ladeleistung von maximal 3,7 kW realisiert werden kann. Eine Wallbox ist hingegen in der Lage, mit einer Ladeleistung von maximal 12,8 kW (bei 2 Phasen, 400 V Spannung und 16 A Stromstärke) zu laden. Je nach Automobilhersteller werden neben einer Basis-Wallbox weitere Wallbox-Typen angeboten. Zum Start des neuen ID.3 bringt Volkswagen zum Beispiel gleich drei Wallboxen auf den Markt: Die Basisversion ID. Charger mit fest angeschlossenem Typ-2-Ladekabel und einer Ladeleistung von bis zu 11 kW, den ID. Charger Connect, der sich im Gegensatz zur Basisversion per LAN oder W-LAN mit dem Heimnetzwerk verbinden lässt, sowie den ID. Charger Pro, welcher neben den digitalen Funktionen der Connect-Variante auch ein serienmäßiges LTE-Modul und einen integrierten Stromzähler bietet. Welche Wallbox vor Ort realisiert werden kann, sollte von einem qualifizierten Elektriker überprüft werden. BMW bietet beispielsweise einen eigenen Wallbox-Installationservice an, über den neben der Prüfung der Stromanbindung auch die Lieferung, Installation, Inbetriebnahme sowie die Einweisung abgewickelt werden.

Das Thema Elektromobilität haben aber auch die Stromanbieter für sich entdeckt: So bietet nahezu jeder große Energieversorger ein E-Mobilitätsangebot für den Privatkunden an, samt Installationservice, Hardware und Abrechnungsservice. Zum Beispiel umfasst das Angebot „EnBW mobility+ Wallbox“ neben den zuvor angesprochenen Leistungen auch gleich den passenden Ökostrom-Tarif. Aber auch für Gewerbekunden werden neben Ökostrom verschiedenste Stromtankstellen für drinnen wie draußen, für Fahrräder und Autos, als frei stehende Säule oder als Wandladestation angeboten. Über InCharge vermarktet Vattenfall beispielsweise sein Elektromobilitätsportfolio, das bereits beim Gebäudebau ansetzt. Hier fließen die technische Expertise bei der Planung sowie eine Beratung mit ein. E.ON wirbt hingegen damit, dass über einen der größten Energieversorger hierzulande sogar komplette E-Mobilitätslösungen für Kommunen entwickelt werden, vom kommunalen Elektromobilitätskonzept bis zu intelligenten Abrechnungssystemen. Bereits seit einigen Jahren ist innogy im Rahmen der innogy eMobility Solutions GmbH Partner vieler Elektromobilitätskonzepte: So werden hierüber beispielsweise Ladelösungen wie die eStation smart multi QC45 speziell für Tankstellen entwickelt. Die Ladestation, die an eine Tanksäule erinnert, ermöglicht ein schnelles Laden von Gleich- und Wechselstrom an nur einer Ladesäule. Das Portfolio der WAYDO GmbH beinhaltet die Angebote für Gewerbekunden und Kommunen der EWE AG im Bereich Elektromobilität. Neben der Installation und dem Betrieb von Ladeinfrastrukturen umfasst das Leistungsangebot von WAYDO

beispielsweise auch die Fahrtenanalyse, um herauszufinden, ob und wie Elektromobilität in einem Unternehmen wirtschaftlich einsetzbar ist.

Neben den Fahrzeugherstellern und Energieversorgern hat sich aber auch eine Reihe neuer Player am Markt der Elektromobilität gut positioniert. Beispielsweise bietet die eeMobility GmbH aus München ein Komplettangebot für das Laden zu Hause, das von der Wallbox über Ökostrom bis zum Service inklusive App alle Elemente beinhaltet, um den Betrieb einer eigenen Ladestation so einfach wie nur möglich zu gestalten. Die Lösungen der wallbe GmbH setzen bereits bei der Beratung an – egal ob Projektberatung, Strategieberatung, Technologieberatung oder Vorträge und Workshops. wallbe möchte dabei auch ihren Kunden ein Umdenken beibringen, denn die Möglichkeiten der Elektromobilität machen jedes Parken zu einer Lademöglichkeit. Alle Aufgaben zur Verwaltung von Ladeinfrastrukturen soll die Software be.ENERGISED von has-to-be übernehmen und damit zusammen mit den E-Mobilitätsservices des österreichischen Unternehmens für den laufenden Betrieb eine Komplettlösung für die Elektromobilität jeder Größenordnung generieren. ChargeHere befasst sich hingegen vor allem mit der Ladetechnik: Der zur EnBW gehörende Anbieter verfolgt bei seinem Ladesystem einen anderen Ansatz als viele Marktbegleiter und setzt auf eine zentrale ChargeBase, welche die gesamte Technik beinhaltet, die sonst in Wallboxen verbaut ist. An den Parkplätzen selbst werden in den TwinChargern nur noch zwei Spiralladekabel bereitgestellt. Es wird somit weniger Ladetechnik verbaut, als es Ladepunkte gibt. Auch ChargeX möchte über das Konzept von Aqueduct die benötigte Ladetechnik reduzieren: Im Vergleich zu ChargeHere kommt hier aber ein Startmodul zum Einsatz, das über eine Zuleitung am Verteilerkasten angeschlossen ist und an dem sich einfach nach dem Plug-and-play-Prinzip mittels Verbindungskabel Erweiterungsmodule anschließen lassen.

Nicht zuletzt dürfen bei Themen wie Ladeinfrastruktur auch etablierte Dienstleistungsunternehmen nicht fehlen: Unter AlphaElectric fasst Alphabet sein Portfolio für ganzheitliche E-Mobilitätslösungen zusammen. Dies beginnt bereits beim Finanzleasing und bei der Auswahl von Elektrofahrzeugen und reicht über das umfassende Angebot an Ladelösungen und Energiemanagement bis zu individuellen Serviceleistungen. Die BayWa AG setzt hingegen auf ein modulares System, das sich an den Prioritäten der Kunden orientiert. Abgestimmt auf die individuellen Anforderungen der Kunden wurden sogenannte BayWa eMobil Module entwickelt, die ein flexibles Handeln im Rahmen der oft komplexen Elektromobilität ermöglichen sollen. Das reichhaltige Angebot von Ladelösungen bei der The Mobility House GmbH umfasst neben einer Vielzahl von Ladestationen und den Serviceangeboten für Installation, Wartung sowie Abrechnung auch Lösungsansätze für die Nutzung von Photovoltaikanlagen. Unter die Dienstleister hat sich auch die Webasto Gruppe gemischt: Der weltbekannte Automobilzulieferer will mit Webasto Charging eine zukunfts-sichere Basis schaffen, um die Chancen und Vorteile der Elektromobilität in Unternehmen zu nutzen. Beginnend mit der Analyse der Infrastruktur sowie der Planung des Ladebedarfs der Flotte über die Installation der Ladestationen bis zur Inbetriebnahme und Steuerung der Ladeinfrastruktur – Webasto möchte nicht nur bei Heizungen und Kühlungen das Maß aller Dinge sein.

Immer mehr ...

... Auswahl gibt es bei den Elektroautos. Schon in diesem Jahr kam eine Vielzahl neuer Stromer auf den Markt, 2020 wird diese Anzahl aller Voraussicht nach noch einmal übertroffen.

Und das hat nicht nur etwas mit dem „Greta-Effekt“ zu tun. Denn ab dem Jahr 2021 muss jeder Autobauer, der dann den Flottengrenzwert von 95 Gramm CO₂/km nicht einhält, nach einer Übergangsfrist Strafen an die EU zahlen. E-Autos spielen für die Einhaltung des Wertes eine bedeutsame Rolle. Flottenmanagement gibt einen Überblick über die aktuelle Lage auf dem E-Auto-Markt.

Wenig überraschend befindet man sich in Deutschland auf Rekordkurs: Bis September dieses Jahres wurden mit rund 48.000 E-Fahrzeugen so viele Pkw mit reinem Elektroantrieb neu zugelassen wie nie zuvor. Seit dem Jahr 2015 haben sich die Neuzulassungen von Elektroautos sogar fast verdreifacht.



Hoher Besuch: Bundeskanzlerin Angela Merkel vor Ort im VW-Werk in Zwickau, im Hintergrund rollen die ersten ID.3 vom Band

Und auch die Anzahl an öffentlich zugänglichen Ladesäulen wächst. Sie stieg von 13.006 (Q4 2018, Stand 3. Januar 2019) auf rund 16.700 (Stand 1. November 2019) an (Quelle: Statista). Insgesamt gibt es derzeit circa 21.000 Ladepunkte in Deutschland.

(Fortsetzung auf S. 88)

30.000
Ladepunkte
voller Energie.

Im größten Ladenetz in Deutschland,
Österreich und der Schweiz. [enbw.com/emob](https://www.enbw.com/emob)

Wir machen das **E** schon.

— **EnBW**



Der neue Opel Corsa-e



So in etwa dürfte der neue Mercedes-Benz EQA aussehen (hier ein Konzeptbild)

Autogipfel

Viel beachtet war das von den Medien als „Autogipfel“ betitelte Treffen in Berlin am 4. November. Die Bundeskanzlerin hatte dazu die Koalition, Vertreter der Bundesregierung, Ministerpräsidenten aus ausgewählten Bundesländern sowie Vertreter der Automobilwirtschaft, der Arbeitnehmer und der Nationalen Plattform Zukunft der Mobilität eingeladen.

In der zweiten Sitzung der „Konzertierten Aktion Mobilität“, wie das Treffen offiziell heißt, herrschte Einigkeit: Der Aufbau von öffentlicher Ladeinfrastruktur soll massiv verstärkt werden. In den nächsten zwei Jahren ist die Errichtung von 50.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten geplant. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sollen schnell verbessert werden.

Die Automobilwirtschaft wird nach Angaben der Bundesregierung bis zum Jahr 2022 15.000 öffentliche Ladepunkte beisteuern. Die Energiewirtschaft hat auf dem Treffen ebenfalls weitere Anstrengungen angekündigt und wird noch in diesem Jahr mit den zuständigen Ministern zusammenkommen. Die Standorte der Ladepunkte werden mit der Bundesregierung koordiniert.

Und es gab weitere wichtige Beschlüsse: So hat die Bundesregierung den Umweltbonus zum Kauf von Elektrofahrzeugen bereits im November verlängert und nochmals deutlich erhöht – um 50 Prozent bei Fahrzeugen mit einem Nettolistenpreis bis 40.000 Euro und darüber hinaus um 25 Prozent bis zu einem Nettolistenpreis von 65.000 Euro. Damit soll ermöglicht werden, weitere rund 650.000 bis 700.000 Elektrofahrzeuge zu fördern. Die

ÜBERSICHT NEUER E-MODELLE 2020 (AUSWAHL)

Hersteller	Modell	Vsl. Marktstart**	Leistung in kW	Max. Reichweite in km	Höchstgeschwindigkeit in km/h	Einstiegspreis (netto) in Euro
Aiways	U5*	April 2020	140	460	k. A.	29.400 (nur Leasing möglich)
Audi	e-tron Sportback*	Frühjahr 2020	300	400	200	71.500
BMW	iX3*	zweite Jahreshälfte 2020	200	400	k. A.	58.800
Citroën	Ami One	Ende 2020	k. A.	100	45	k. A.
DS	DS3 Crossback E-Tense*	Anfang 2020	100	300	150	k. A.
Ford	Mach E*	Frühjahr 2020	k. A.	600	k. A.	37.000
Mercedes-Benz	EQA	zweite Jahreshälfte 2020	200	400	k. A.	k. A.
	EQV	Frühjahr 2020	150	405	160	k. A.
MINI	Cooper SE*	Anfang März 2020	135	270	150	27.300
Opel	Corsa-e	Anfang 2020	100	330	150	25.130
	Mokka-e X*	Ende 2020	100	330	k. A.	k. A.
Peugeot	e-208	Januar 2020	100	340	150	25.590
	e-2008	Anfang 2020	100	310	k. A.	k. A.
Polestar	2	Mai 2020	300	500	205	50.340
Porsche	Taycan Cross Turismo*	September 2020	440	565	250	126.000
SEAT	el-Born*	Juni 2020	150	420	180	31.500
Škoda	Citigo e iV*	Ende 2020	61	260	130	16.785
Tesla	Model Y*	Mitte-Herbst 2020	300	540	209	35.300
	Roadster*	Ende 2020	1.000	1.000	410	180.000
Volvo	XC40 Recharge*	Herbst 2020	300	400	180	33.600
VW	ID.3	Frühjahr 2020	110	550	160	25.210

Quelle: Herstellerangaben und Eigenrecherche (* Werte zum Teil geschätzt)

** Modelle teilweise aktuell schon vorbestellbar

Der Volvo XC40 Recharge ist das erste vollelektrische Fahrzeug der Schweden



Tesla bringt 2020 das Model Y auf den Markt



Industrie wird sich nach Angaben der Regierung weiterhin paritätisch daran beteiligen.

Neben der Umweltprämie gibt es eine Reihe weiterer Vorteile von E-Autos gegenüber konventionell angetriebenen Fahrzeugen wie der ...

- hohen Energiesteuer auf Benzin und Diesel im Vergleich zur niedrigen Stromsteuer
- steigenden Kfz-Steuer für Neuwagen ab 2021 (entfällt beim E-Auto auf zehn Jahre)
- im Klimaschutzprogramm 2030 festgelegte CO₂-Preiszuschlag auf Benzin und Diesel ab 2021 mit einer Steigerung bis 2025 verbunden mit einer Senkung der EEG-Umlage
- Kosten der CO₂-Regulierung der EU ab 2021 für Pkw mit Verbrennungsmotor
- Anrechnungsmöglichkeit von E-Autos auf die gesetzliche Treibhausgasreduzierungsquote von Kraftstoffen
- von 0,5 auf 0,25 Prozent verminderten Dienstwagenbesteuerung für E-Autos, sofern der Netto-Listenpreis unter 40.000 Euro liegt und das Fahrzeug erst ab 2020 angeschafft wurde

Quelle: In Anlehnung an Hamburger Beratungsbüro Economic Trends Research (ETR)

Die deutschen Autobauer starten durch ...

Doch der 4. November war nicht nur der Tag des Autogipfels. Für VW begann gemäß eigenen Angaben ab dann eine neue Zeitrechnung: Im Beisein von Bundeskanzlerin Angela Merkel und Konzernchef Herbert Diess rollte im Werk Zwickau das erste Fahrzeug der neuen E-Auto-Generation vom Band – ein weißer ID.3. „Die Zukunft gehört dem elektrischen Fahren. Und VW liefert das Auto für diese Zukunft. Mit dem ID.3 holen wir die Elektromobilität aus der Nische. Der ID.3 ist nicht das erste Elektroauto. Aber das erste mit hoher Reichweite, hoher Fertigungsqualität und hohem Nutzwert – und zwar zum Preis eines vergleichbaren Golf Diesel“, sagte Konzernchef Herbert Diess beim Festakt in Zwickau.

Zwar kostet allein der 58-kWh-Akku rund 9.000 Euro (Quelle: Center of Automotive Management), die Verkaufspreise sollen bei VW aber durch Skaleneffekte mit dem Modularen E-Antriebsbaukasten (MEB) aufgefangen werden. Auf ihm basieren neben den ID-Modellen auch sämtliche E-Fahrzeuge von Audi, SEAT und Škoda. Bis 2028 plant Volkswagen konzernweit rund 22 Millionen Elektrofahrzeuge zu verkaufen. Bereits im kommenden Jahr sollen rund 100.000 E-Modelle in Zwickau produziert werden. Ab 2021 sind dann bis zu 330.000 E-Autos pro Jahr geplant.

Und auch Daimler legt nach. So wird der EQV das nächste Mitglied der Mercedes-EQ-Familie. Die elektrisch angetriebene Premium-Großraumlimousine vereint emissionsfreie Mobilität in Kombination mit „überzeugenden Fahrleistungen und hoher Funktionalität“, verspricht der Autobauer. Weitere elektrische Modelle wie der EQA und der EQS stehen ebenfalls bereits in den Startlöchern. Mit ihrem Marktstart darf man Ende 2020 beziehungsweise in der ersten Jahreshälfte 2021 rechnen.

BMW wird voraussichtlich 2021 den mit Spannung erwarteten i4 präsentieren. Bereits im kommenden Jahr startet der iX3, der auf Elektroantrieb

umgerüstete X3, durch. Die bayerischen Kollegen aus Ingolstadt legen mit dem Audi e-tron Sportback ihr zweites E-Fahrzeug auf.

Opel lässt 2021 mit dem Corsa-e und dem Mokka-e X zwei rein elektrische Fahrzeuge zu den Händlern rollen. Die Eingliederung in den PSA-Konzern scheint dabei die Realisierung dieser Fahrzeuge deutlich beschleunigt zu haben. PSA setzt dabei – allerdings in etwas anderer Form als VW – auf eine modulare Plattform. So sagt Frank Jordan, Director Advanced Engineering bei Opel, gegenüber dem Fachportal electrive.net: „Die Konzernplattform CMP (Common Modular Platform) ist eine Multi-Energy-Plattform, die es ermöglicht, auf einer technischen Basis Benzin-, Diesel- und elektrische Antriebe zu realisieren. Das hat unter anderem den Vorteil, dass wir in unserem spanischen Werk in Saragossa sämtliche Antriebsvarianten des neuen Opel Corsa auf einer Produktionslinie bauen und dadurch flexibel auf wechselnde Anforderungen des Marktes reagieren können.“

Importeure

Wo wir direkt bei Citroën, DS und Peugeot wären: Der Peugeot e-208 und der DS 3 Crossback E-Tense basieren auf eben jener Plattform wie der Corsa-e mitsamt ähnlicher Technik. Citroën wird hier aller Voraussicht nach mit dem elektrischen C4 hinzustoßen, zu ihm sind aber bis jetzt noch keine Details bekannt. Vorerst versucht man es mit dem kleinen Ami One. Mit dem Mini-SUV will man Ende 2020 die Innenstädte erobern. In Deutschland könnte er bereits von 16-Jährigen gefahren werden, da er in die L6e-Kategorie der Leichtkraftfahrzeuge bis 45 Kilometer pro Stunde Höchstgeschwindigkeit fällt.

Einer darf in der Auflistung natürlich nicht fehlen. Die Rede ist von Tesla. Der E-Auto-Pionier erweitert 2020 seine Modellpalette um ein SUV namens Model Y. Es basiert auf dem Model 3 und soll bis zu sieben Insassen Platz bieten. Der Preis für das vermutlich ab Mitte des nächsten Jahres erhältliche Modell wird nach einer gewissen Zeit auch noch leicht zurückgehen, da anfänglich nur teurere Varianten verkauft werden.

Die us-amerikanischen Kollegen von Ford werden 2020 den „Mach-E“ auf die Straße bringen. Über das E-SUV ist noch nicht viel bekannt, nähere Informationen gab es Ende November (Redaktionsschluss war der 4. November). Künftig wird Ford in Sachen Elektromobilität eng mit VW zusammenarbeiten und kann dabei auch auf den MEB der Deutschen zugreifen.

Werfen wir abschließend noch einen kurzen Blick nach China. Das dort ansässige Start-up Aiways versucht im kommenden Jahr mit dem U5 den europäischen Markt zu erobern. Bereits vorab bekommt das Mittelklasse-SUV fast ausschließlich gute Pressekritiken. In Deutschland kann es voraussichtlich nur geleast und nicht gekauft werden, die monatliche Rate soll sich auf circa 400 Euro belaufen.

Fazit

Die Modellauswahl wird immer größer, die Preise werden immer massentauglicher und die Ladeinfrastruktur wächst – alle Punkte sind nicht zuletzt auch bedingt durch politische Anstrengungen. Hinzu kommt, dass die Reichweitenangst immer mehr der Vergangenheit angehört. Zudem verfügen zunehmend mehr Modelle über einen Schnelllade-/CSS-Anschluss, sprich der Akku füllt sich innerhalb von 30 bis 45 Minuten wieder auf 80 Prozent. Es scheint also alles „angerichtet“. Jetzt liegt es vor allem an den Kunden.



Gar nicht so schwer ...

Eine grüne Car-Policy? Nachhaltige Reiserichtlinien? Laut unserer Onlineumfrage (S. 82) ist dies in den Flotten noch eher selten der Fall. Dabei kann man hier mit einfachen Regelungen viel CO₂ einsparen. Flottenmanagement zeigt auf, wie das Ganze funktionieren kann.

Nicht jeder Fuhrpark besitzt eine Car-Policy und nicht jeder Flottenleiter ist ein „alter Hase“. Daher hier zu Beginn erst einmal eine präzise Begriffserklärung vom VMF – Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V.:

Car-Policy ist der englische Oberbegriff für die Dienstwagenregelung, Dienstwagenordnung oder auch Fuhrparkrichtlinie. In der Car-Policy wird unter anderem festgelegt, wer welches Recht auf welche Fahrzeugkategorie mit welcher Motorisierung hat. Da das Regelwerk jedem Dienstwagenberechtigten vorliegt, kennt jeder seinen Auswahlrahmen, seine Rechte und Pflichten sowie Verantwortlichkeiten. Geregelt wird auch, wie der Fuhrpark konkret gestaltet ist – Faktoren von der herstellerübergreifenden, vielfältigen Marken- und Modellauswahl, der Motorisierung über die Gesamtfahrleistung, die Sicherheits- und Nachhaltigkeitskriterien bis hin zu den Nutzungsbedingungen für private Zwecke. Bei der effizienten Gestaltung gilt es – weit über die reinen Anschaffungskosten hinaus – alle Kosten zu betrachten, die das Fahrzeug und der Fuhrpark insgesamt im Unternehmen verursachen (Total Cost of Ownership).

Quelle: In Anlehnung an den VMF

Die Überleitung zu einer „grünen“ Car-Policy fällt da nicht schwer, schließlich sind Themen wie CO₂-Reduzierung oder alternative Antriebe derzeit in aller Munde. Da passt es, dass gemäß des Arval Mobility Observatory (AMO) Fuhrpark-Barometers 2019 mehr als die Hälfte (56 Prozent) der befragten Flottenmanager* innerhalb ihrer Beschaffungsstrategie oder Car-Policy bereits Maßnahmen ergriffen haben, um den CO₂-Ausstoß ihres Fuhrparks zu reduzieren. Deutschland liegt damit sechs Punkte über dem europäischen Durchschnitt. Bemerkenswert: Der Anteil bleibt unabhängig von der Unternehmensgröße konstant hoch. „Die Studienergebnisse zeigen über mehrere Kategorien hinweg konstant auf, dass ein klares Umdenken in den Unternehmen stattfindet“, erläutert Katharina Schmidt, Head of Consulting bei Arval und Sprecherin des Arval Mobility Observatory (AMO) Fuhrpark-Barometers. „In den vergangenen Jahren lag Deutschland hinsichtlich des Energiewandels im Fuhrpark bei den Studienergebnissen zumeist im hinteren Mittelfeld Europas. Hier haben wir deutlich aufgeholt. Das hat sicher auch damit zu tun, dass wir in Deutschland von den stattfindenden disruptiven Prozessen in der Automobilindustrie in besonderem Maße betroffen sind und das Thema in den Köpfen deshalb aktuell besonders präsent ist. Beim ‚grünen Fuhrpark‘ sind wir zwar noch nicht angelangt. Doch

die Transformation dorthin wird für Unternehmen mehr und mehr von der Kür zur Pflicht – Stichwort Diesel-Fahrverbote und die Attraktivität der steuerlichen Begünstigung.“

Jetzt mag sich so mancher fragen, wie eine solche ökologische Richtlinie aussehen und sinnvoll in den Fuhrpark implementiert werden kann ...

Die Telekom Mobility Solutions führte beispielsweise bereits 2010 eine Green Car-Policy ein, die sich an den Punkten „right size, economize and substitute“ orientiert. Dabei geht es zum einen um die Verbindung aus bedarfsgerechten und zugleich sparsamen Fahrzeugen für die Mitarbeiter. Zum anderen spielen Spritspar- und Fahrsicherheitstrainings eine entscheidende Rolle. Und nicht zuletzt wird regelmäßig überprüft, ob – zumindest in Teilen der Flotte – schadstoffärmere Antriebe eingesetzt werden können.

Einen Anreiz für den Umstieg auf alternative Antriebe oder zumindest für die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes bietet ein Bonus-Malus-System. Prinzipiell geht es dabei darum, dem Dienstwagenberechtigten für die Wahl eines Fahrzeugs mit geringem CO₂-Ausstoß einen Bonus zuzusprechen, wie beispielsweise eine bessere Fahrzeugausstattung oder Ähnliches; einen Malus bekäme er beispielsweise bei entsprechend hohem Schadstoffausstoß in Form einer persönlichen Zuzahlung.

Eine andere Option: Weg vom persönlichen Dienstwagen hin zu einem Mobilitätsbudget, bei dem sich der Mitarbeiter seine Mobilität selbst zusammenstellt. Noch ist das aber eher in wenigen Unternehmen ein ernsthaftes Thema (siehe Onlineumfrage auf S. 82).

Eine externe Beratung kann für die Umsetzung einer Green Car-Policy in einem Fuhrpark sicherlich eine Hilfe sein. So hat beispielsweise der Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. (BVF) gemeinsam mit zukunft mobil Baden-Württemberg e. V. im vergangenen Jahr einen sogenannten Umweltaudit ins Leben gerufen. „Letztlich geht es darum, eine Balance zwischen Wirtschaftlichkeit, Umweltschutz und Mitarbeitermotivation zu erreichen“, erklärt Uwe Malach, Vorstandsvorsitzender von zukunft mobil. BVF und zukunft mobil versprechen hier eine fachliche Unterstützung zur

Umsetzung geeigneter und praxisnaher Maßnahmen hin zu einer Green-Fleet-Strategie. Die Experten schauen sich dabei jedes Unternehmen individuell an: Ziel sei es, einen praktikablen, gangbaren Weg aufzuzeigen und eine individuelle Handlungsanleitung zu erstellen. „Was in einem Unternehmen problemlos machbar ist, geht aus verschiedensten Gründen in einem anderen nicht oder ergibt dort überhaupt keinen Sinn“, sagt Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des BVF.

Er fügt an: „Wenn sich Unternehmen nachhaltig aufstellen möchten, dann gehen die Maßnahmen meist über den Tätigkeitsbereich des Fuhrparkleiters hinaus. Gerade beim Mobilitätsmanagement ist die Personalabteilung und in großen Betrieben auch das Reisemanagement gefragt. Diese Bereiche müssen sich zusammensetzen und gemeinsam Ideen entwickeln.“

Nachhaltigkeit bei Dienstreisen?

Womit wir direkt bei unserem nächsten Thema wären. Denn das Reise-management kann ebenfalls ökologisch gestaltet werden. Und es gibt in den Unternehmen auch bereits gewisse Tendenzen dazu. So ergab die im Auftrag des Deutschen Reiseverbandes (DRV) durchgeführte Studie „Chefsache Business Travel“, dass die Anzahl eintägiger Geschäftsreisen 2018 insgesamt um 4,4 Prozent abnahm – dies ging insbesondere zulasten des Flugverkehrs (minus 10,7 Prozent). Die Bahn legte hingegen bei den eintägigen Reisen um 2,5 Prozent zu. „Der seit fünf Jahren anhaltende Rückgang der eintägigen Geschäftsreisen ist unter anderem auf die zunehmende Bedeutung von Telefon- und Videokonferenzen zurückzuführen“, so DRV-Präsident Fiebig. „Darüber hinaus zeigt sich eindeutig der Trend, mehrere Termine für eine Geschäftsreise zu bündeln und dafür lieber etwas länger zu bleiben“, sagt Fiebig. Die Studie kommt für 2018 insgesamt aber zu dem Ergebnis, dass für den Großteil der Befragten Nachhaltigkeit auf Geschäftsreisen zwar wichtig ist, aber weniger als die Hälfte der Firmen bei ihren Reiserichtlinien darauf achten.

Wie könnten solche Reiserichtlinien aussehen? Ein gutes Beispiel gibt das Bundesumweltamt (UBA) bei seinen eigenen Richtlinien vor:

Wir verringern den durch Dienstreisen erzeugten Verkehrsaufwand, indem wir ...

- möglichst kritisch prüfen, ob die Dienstreise vermeidbar ist.
- Dienstreisen durch moderne Kommunikationsmittel wie Telefon und Videokonferenzen ersetzen.
- mehrere Dienstgeschäfte zu einer Dienstreise verknüpfen.
- bei der Wahl der Besprechungs- und Veranstaltungsorte den Teilnehmern kurze und umweltverträgliche Anreisen ermöglichen.

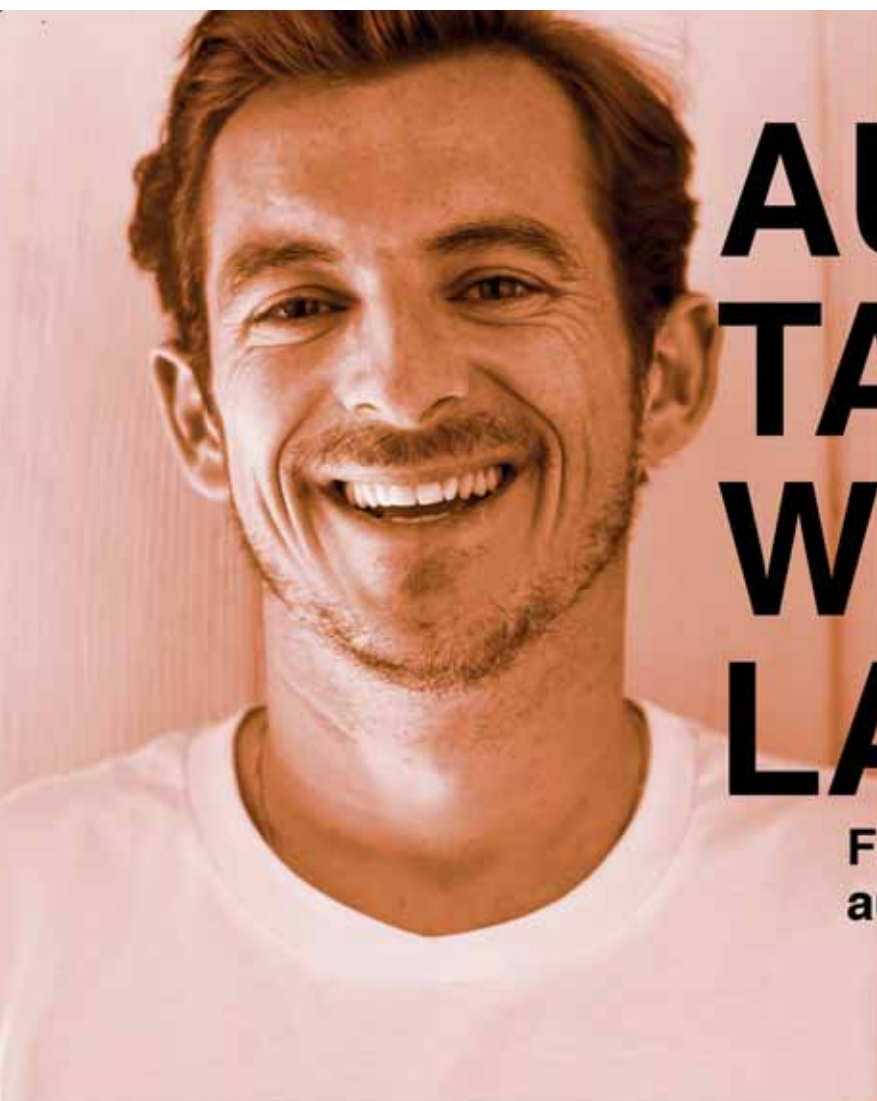
Technische und organisatorische Voraussetzungen

- Für Dienstreisen benutzen wir bevorzugt umweltverträgliche öffentliche Verkehrsmittel und versuchen, Flugreisen zu vermeiden.
- Bei Fernreisen mit dem Flugzeug bevorzugen wir Direktflüge ohne klimaschädliche zusätzliche Starts und Landungen.
- Treibhausgasemissionen, die durch nicht vermeidbare Dienstreisen mit dem Flugzeug und dem Pkw entstanden sind, werden durch anspruchsvolle internationale Klimaschutzprojekte kompensiert.
- Bei Bahnreisezeiten unter vier Stunden oder bei mehrtägigen Dienstreisen geben wir der Bahn den Vorrang.
- Wir führen unsere Bahnreisen CO₂-frei durch, indem wir uns am Umwelt-Plus-Angebot der Deutschen Bahn AG beteiligen.
- Für den Verkehr am Dienort bevorzugen wir Bus und Bahn, das Fahrrad oder gehen zu Fuß.

Fazit

Eine Car-Policy nach gewissen Umweltaspekten in den Fuhrpark zu implementieren, ist gar nicht so schwer. Schließlich kann man hier Schritt für Schritt vorgehen und muss nicht gleich die gesamte Flotte umkrempeln. Langfristig profitieren Unternehmen als auch Nutzer von der Regelung – sowohl finanziell als auch in Form einer Schonung der Luft und der Umwelt insgesamt. Hinzu kommen Faktoren wie ein verbessertes Unternehmensimage und letztlich auch eine verbesserte Mitarbeitermotivation. Bei Dienstreisen ist die Faustregel „vermeiden, verlagern, ausgleichen“ ein guter Ansatz.

* In Deutschland wurden 300 Flottenleiter befragt.



AUS TANKEN WIRD LADEN

Für uns und überall
auf der Welt.

„Natürlich ist es am bequemsten,
einfach zu Hause zu laden, wenn
das Auto in der Garage steht.“

#mutigzukunftdenken

 ee mobility
ee-mobility.com



Unvermeidbares CO₂ kompensieren wird im Wettbewerb immer wichtiger

VERMEIDEN, REDUZIEREN, KOMPENSIEREN

Dekarbonisierung ist nicht erst seit dem Klimaschutzpaket der Bundesregierung in aller Munde. Den eigenen CO₂-Fußabdruck zu reduzieren, der in Deutschland derzeit rund zwölf Tonnen pro Jahr ausmacht, liegt vielen Menschen persönlich am Herzen. Doch wenn es um die Aktivitäten des Arbeitgebers geht, verringert sich der eigene Einflussbereich. Erfreulicherweise steigt branchenübergreifend die Zahl der Unternehmen, die auf Nachhaltigkeit Wert legen und so auch für den Fuhrpark, wo nicht vermeidbar, CO₂-Ausstöße mithilfe von Dienstleistern kompensieren. Wie das funktioniert und wer einen Ausgleich anbietet, fassen wir in diesem Artikel zusammen.

„Klimaneutralität müssen alle Unternehmen herstellen. Wir alle brauchen viel mehr Mut, in Klimaschutzmaßnahmen zu investieren. Diese müssen ein echter zusätzlicher Beitrag sein, der eigene Anstrengungen ergänzt“, sagt NABU-Präsident Olaf Tschimpke anlässlich der Vorstellung der „Blauen Flotte“, dem E-Mobilitätsprogramm der Volkswagen Financial Services GmbH. Hier arbeitet der Finanzdienstleister von Volkswagen mit dem Naturschutzbund zusammen, um CO₂-Emissionen aus dem deutschen Strommix, der nicht immer aus erneuerbaren Quellen stammt, unter anderem durch die Investition in klimarelevante Moorschutzprojekte auszugleichen.

Kompensation als Einstieg

Dass Leasingunternehmen direkt diese Möglichkeit anbieten, ist derzeit noch eher selten. Generell gilt zur Verbesserung der unternehmerischen Klimabilanz, CO₂-Emissionen zu vermeiden beziehungsweise zu reduzieren. Damit tut sich die Branche derzeit noch schwer, obwohl sich gerade im Bereich der Mobilität gute Reduktionsmöglichkeiten bieten beziehungsweise schnell eine positive Wirkung erzielt werden kann. Als Zwischenlösung stehen multiple Möglichkeiten bereit, den unvermeidbaren Ausstoß zu kompensieren. Oftmals dient die Kompensation im Fuhrpark auch als Einstieg, sich mit betrieblich entstandenen CO₂-Emissionen auseinanderzusetzen und die Reduktion und Vermeidung auf das ganze Unternehmen auszudehnen.

Die Berechnung des Flottenausstoßes gestaltet sich relativ einfach anhand der Jahresfahrleistung und der Verbräuche, in der Regel sind das die genau ausgelesenen Informationen über Fahrzeugtyp, Motorleistung, Kraftstoffmengen und gefahrene Kilometer. Ganz einfach funktioniert

das beispielsweise gekoppelt an eine Tankkarte (zum Beispiel Aral Plus Tankkarte, DKV Card Climate, euroShell, novofleet Card Climate) und Teilnahme am Kompensationsprogramm, bei dem anhand des Kraftstoffbedarfs die CO₂-Kompensation berechnet wird. Der Beitrag wird mit der Abrechnung geleistet. Flotten mit weniger als zehn Fahrzeugen können über den Webshop der ARKTIK GmbH Vignetten für ihre Fahrzeuge beziehen und darüber gleich über ein paar technische Angaben zu den Fahrzeugen den CO₂-Ausstoß der Fahrzeuge individuell kompensieren. Andere Dienstleister verfügen über spezielle Software und CO₂-Programme, in die die Daten einfließen und die die Emissionen vorhersagen. Der Anbieter Klimapatenschaft GmbH richtet sich beispielsweise nach dem „Greenhouse Gas Protocol – Corporate Standard“, dem am weitesten verbreiteten internationalen Standard für die Berechnung von CO₂-Emissionen. Als Grundlage dienen verschiedene Treibhausgase, die anhand der vom IPCC definierten Global Warming Potentials in CO₂-Äquivalente umgerechnet werden. Der Projektentwickler South Pole erläutert das weitere Procedere stellvertretend: „Da der Klimawandel ein globales Problem ist, spielt es keine Rolle, wo genau in der Welt eine Emissionsminderung stattfindet. Eine CO₂-Gutschrift ist ein Zertifikat, das der Verringerung oder Vermeidung einer Tonne CO₂-Äquivalent entspricht und das als Nachweis für die Vermeidung verwendet wird. Durch den Kauf von CO₂-Zertifikaten kann eine Organisation die Entwicklung von Projekten, zum Beispiel in den Bereichen erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Forstwirtschaft, unterstützen.“

Pioniere

Das Münchener Unternehmen X-Leasing GmbH gehört zu den wenigen Anbietern mit einer direkten Kompensationsmöglichkeit und wirbt damit,

dass seine Leasingflotte mit Verbrennungsmotor im ersten Vertragsjahr klimaneutral fährt – ohne Mehrkosten für den Kunden. Für die weitere Laufzeit soll der Kunde überzeugt werden, diese Kompensation gegen eine moderate Erhöhung der Leasingrate fortzuführen. Pro Tonne CO₂ pflanzt der Projektpartner Plant-for-the-Planet fünf Bäume auf der mexikanischen Halbinsel Yucatán. Die Kunden des Fuhrparkmanagementanbieters Imperial Fleet Management können über eine Kooperation mit myclimate CO₂-Emissionen kompensieren. Die LeasePlan GmbH vermittelt interessierte Flotten an den Dienstleister CO₂OL, über den mit der Finanzierung globaler Umweltprojekte der Kohlenstoffdioxidausstoß des Fuhrparks neutralisiert werden kann. DieAlphabet Fuhrparkmanagement GmbH arbeitet gemäß eigener Angaben bei der Kompensation mit der First Climate Markets AG zusammen.

Projekte

Grundsätzlich können die Unternehmen aus verschiedenen Projekten wählen, in die die Gelder über die Klimaschutz-Dienstleister fließen, beziehungsweise sie erhalten individuelle Empfehlungen. Die 100 internationalen Klimaschutzprojekte, die über die gemeinnützige Organisation myclimate Deutschland gGmbH betreut werden, befinden sich in 30 Entwicklungs- und Schwellenländern rund um den Erdball und nutzen zehn unterschiedliche Technologien, um Treibhausgasemissionen wirksam zu reduzieren. So ermöglichen die Beiträge, fossile Energiequellen durch erneuerbare Energien zu ersetzen oder energieeffiziente Technologien zu fördern. Die finanziellen Beiträge gelten übrigens nicht als Spenden, sondern als Dienstleistungen, für die Gegenwerte entstehen.

Wichtig für den Entscheider: Bei hochwertigen Klimaschutzprojekten wird die CO₂-Einsparung sehr streng und vor allem rückwirkend kontrolliert: Es gibt eine Reihe von international anerkannten und verlässlichen Standards für Klimaschutzprojekte. Die Projekte werden regelmäßig von unabhängigen Organisationen wie TÜV, SGS oder PwC kontrolliert, die genaue Menge an tatsächlich eingesparten CO₂-Emissionen wird rückwirkend festgestellt. Projekte mit diesen Standards existieren bereits und haben das CO₂ nachweislich in der Vergangenheit eingespart. Dazu gehören folgende Standards: Gold Standard, Verified Carbon Standard, Climate, Community and Biodiversity Standard, Plan Vivo Standard, Social Carbon Standard und Fairtrade-Klima-Standard.

Positiver Nebeneffekt

„Aufgrund einer sich ändernden gesellschaftlichen Wahrnehmung – im Hinblick auf die Auswirkungen des Klimawandels – wird von Unternehmen immer mehr erwartet, dass sie sich Gedanken über Ressourcennutzung und ihr unternehmerisches Handeln machen. Diejenigen, die sich mit einer entsprechenden Strategie darauf vorbereiten, sind im Vorteil“, weiß Michael Sahn, Director Business Development bei der ForestFinest Consulting GmbH mit dem Unternehmenszweig CO₂OL für betrieblichen Umweltschutz. Darüber hinaus gibt es einen wachsenden regulatorischen Druck, wie beispielsweise die Einführung von CO₂-Preisen oder die EU-weite Vorgabe Nachhaltigkeitsberichte zu veröffentlichen. Es wird daher selbstverständlicher, auf klimaneutrales Wirtschaften zu achten, um im Wettbewerb zu bleiben.

Reduktion und Vermeidung

Kompensation sollte gemäß der Klimaschutzorganisationen immer nur eine Möglichkeit darstellen, um unvermeidbare CO₂-Ausstöße zu neutralisieren. Als höhere Unternehmensziele sollten die Reduktion und die Vermeidung von klimaschädlichen Aktionen gesetzt sein. Die Klimaschutzberater empfehlen deshalb eine stete Kontrolle des betrieblichen CO₂-Fußabdrucks und darauf basierend eine Bewertung der veranlassten Maßnahmen. Die gezielte Information zum Thema sowie ein regelmäßiger Austausch über neue Entwicklungen im Bereich Mobilität, mit denen man CO₂ vermeiden und reduzieren kann, gehören zum Portfolio der Project Climate GmbH. Sie berät zudem zur sinnvollen Integration von E-Mobilität im Fuhrpark, zu Möglichkeiten eines Mobilitätsbudget-Ansatzes, CO₂-Emissionen durch Carsharing zu reduzieren, und dazu, wie man richtige Anreize setzt, dass kleinere und effiziente Fahrzeuge zum Einsatz kommen. Konzepte und Lösungen für klimafreundliche Transportstrategien innerhalb der Wertschöpfungskette bietet First Climate an. Außerdem unterstützt der Dienstleister ganzheitlich bei der Umsetzung interner Maßnahmen zur CO₂-Minderung und -Kompensation und erarbeitet im Bereich e-Charging Grünstromversorgungsstrategien für globale Akteure.

Fazit

Klimaneutrales Handeln wird auch in der Wirtschaft immer wichtiger im Wettbewerb. Früher oder später kommt kein Unternehmen mehr drum herum, denn konkretes Handeln setzt Zeichen und lässt sich auch für die Außenwahrnehmung verwenden. Eigene Klimaziele leisten auch einen wichtigen Beitrag zur Minimierung wirtschaftlicher Risiken und zur Steigerung der Profitabilität, sagt auch Jochen Gassner, CEO der First Climate Markets AG. Oftmals decken sich auch die Erfordernisse des Klimaschutzes mit den Zielvorgaben wirtschaftlicher Effizienz. Somit bedeutet CO₂-Kompensation noch nicht einmal höhere Ausgaben. Also wieder einmal eine typische Win-win-Situation.



car.aktiv

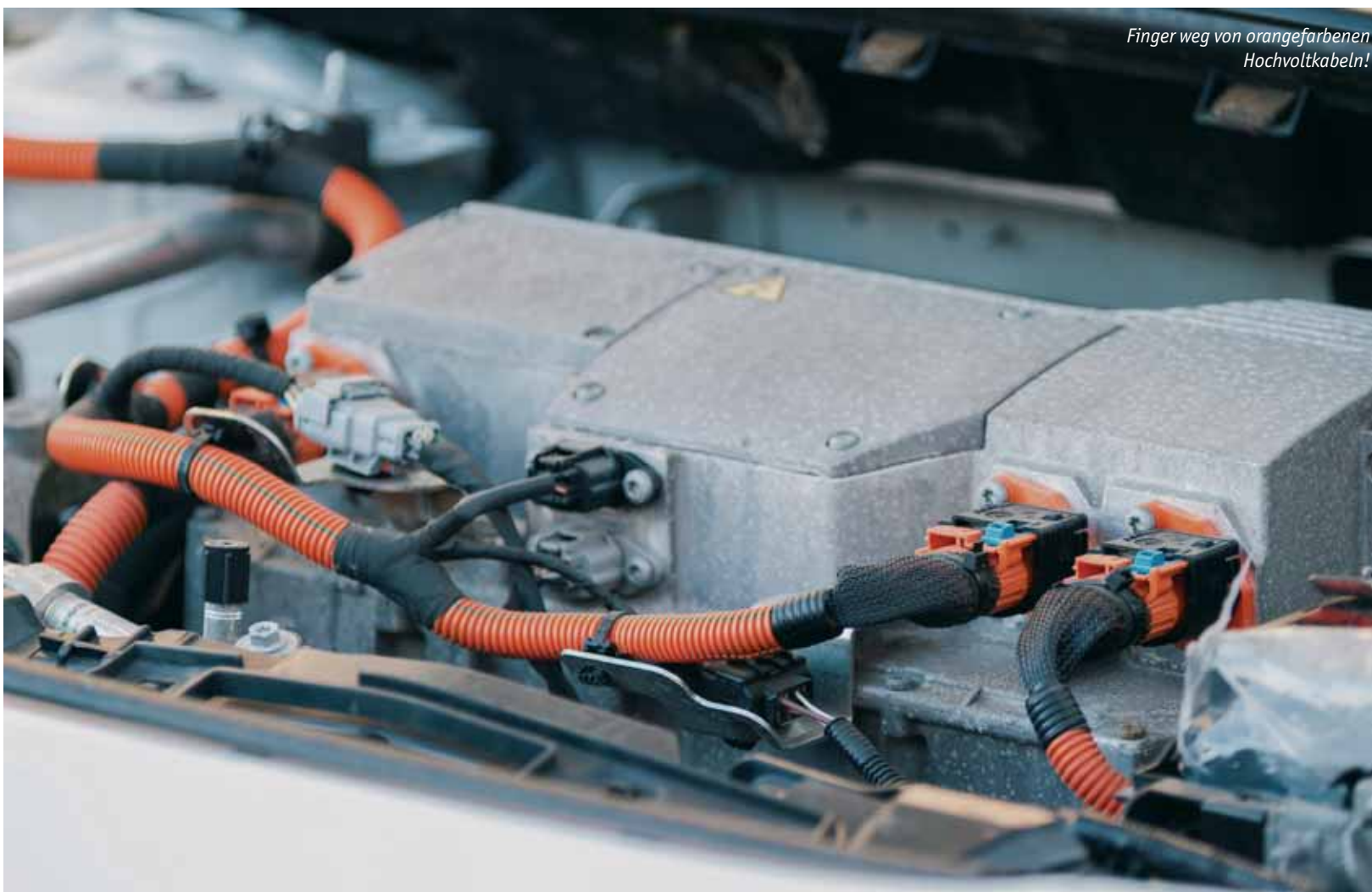


PROFESSIONELLES SCHADEN- UND FLOTTEN- MANAGEMENT

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



www.car-aktiv.de



Finger weg von orangefarbenen Hochvoltkabeln!

Rechtliche Besonderheiten bei Elektrofahrzeugen

Insbesondere die Gefährdungsbeurteilung und Fahrerunterweisung sollte für Elektrofahrzeuge angepasst werden.

Die Einführung von Elektromobilität im Fuhrpark wirft so manche Frage auf. Das Fuhrparkmanagement steht hier zuerst vor der Wahl der richtigen Fahrzeuge entsprechend dem unternehmenseigenen Mobilitätsbedarf. Zu klären sind vor allem Fragen zu Auswahl und Reichweite von geeigneten E-Fahrzeugen. Ferner sind auch Fragen zum Laden von Strom von zentraler Bedeutung. Denn das „Tanken“ von Elektrofahrzeugen spielt nicht zuletzt vor dem Hintergrund längerer Ladezeiten eine ganz entscheidende Rolle für die Reichweite. Daher werfen neben der Fahrzeugauswahl auch die Abklärung von Anforderungen an die Ladeinfrastruktur auf dem eigenen Betriebsgelände sowie die Bereitstellung von Wallboxen zum Laden beim Mitarbeiter daheim zusätzliche Fragen auf.

Gerne werden dabei ganz grundlegende Fragen übersehen: Die Nutzung von Elektrofahrzeugen im Fuhrpark erfordert auch eine Überprüfung der bisherigen Gefährdungsbeurteilung und – darauf aufbauend – auch eine Anpassung der Fahrerunterweisung der Nutzer von E-Fahrzeugen.

Elektrischer Arbeitsschutz für Elektrofahrzeuge?

Ist für Nutzer von Elektrofahrzeugen – in Abgrenzung zu Diesel- oder Benzin-Fahrzeugen – eine spezielle E-Unterweisung nötig? Eigentlich nicht.

Denn zum einen ist E-Mobilität nichts anderes als Autofahren mit einer anderen Antriebsart. Es gibt zudem auch keine Vorschrift, die explizit fordern würde, dass die Nutzer von Elektrofahrzeugen vom Grundsatz her anders zu unterweisen wären als die Nutzer herkömmlicher Fahrzeuge. Anzuwenden sind daher zunächst die allgemein gültigen Bestimmungen des Arbeitsschutzgesetzes und der Betriebssicherheitsverordnung zur Erstellung einer Gefährdungsbeurteilung. Die Ergebnisse der Gefährdungsbeurteilung fließen dann in die Fahrerunterweisung ein.

Fortschreibung der Gefährdungsbeurteilung

Nach § 3 DGUV Vorschrift 1 hat der Unternehmer zu ermitteln, welche Schutzmaßnahmen erforderlich sind bezüglich der mit der Arbeit verbundenen Gefährdungen entsprechend § 5 Abs. 2 und 3 Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG). Das bedeutet, dass Gefährdungsbeurteilungen zu überprüfen und anzupassen sind, wenn sich die betrieblichen Gegebenheiten verändert haben. Insoweit erfolgt also im Prinzip nichts anderes als eine Fortschreibung der Gefährdungsbeurteilung für das neue Risiko „Elektromobilität“. Hierbei wird in einem ersten Schritt festgestellt, ob es bei der Benutzung von Elektrofahrzeugen „neue“ oder spezifische Gefährdungen gibt, die sich von den Gefährdungen bei der Nutzung von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren unterscheiden.

Was sind aber diese neuen Risiken?

- Elektrofahrzeuge sind aufgrund des lautlosen Elektroantriebs für Passanten in der Regel nicht oder nur sehr spät zu hören. Daraus ergibt sich für den Fahrer eines solchen Fahrzeugs die Notwendigkeit, sich

auf überraschende beziehungsweise unerwartete Reaktionen von anderen Verkehrsteilnehmern einzustellen.

- Wegen des lautlosen Elektroantriebs gibt es auch kein warnendes Motorengeräusch, weshalb insbesondere die Höchstgeschwindigkeiten sowie Geschwindigkeitsbegrenzungen mehr im Auge zu behalten sind.
- Das Fahrverhalten kann durch das erhebliche Eigengewicht der regelmäßig im Unterboden verbauten Batterien der Fahrzeuge beeinflusst werden. Daher ist vor allem im Winterbetrieb mit einem überraschenden Verhalten der Fahrzeuge zu rechnen.
- Das Fahrverhalten kann durch die Eigenheiten der direkten Übersetzung des Elektromotors auf die Antriebsachse jedenfalls bei rein batterieelektrisch betriebenen Fahrzeugen beeinflusst werden. So verfügen die meisten Elektrofahrzeuge über einen „Eco“-Knopf, mit dem man deutlich weniger Strom verbraucht. Nach dem Drücken des Knopfes wird das Elektrofahrzeug jedoch sofort langsamer, als habe man gebremst. Jedoch leuchten dabei keine Bremslichter auf, die den Hintermann vorwarnen könnten, dass das Auto langsamer wird. Ein umgekehrter Effekt ergibt sich, wenn man den Eco-Modus wieder abschaltet: Das E-Fahrzeug beschleunigt einen kurzen Moment. Hierbei sollte man genügend Abstand zum Vordermann haben.
- Schutz gegen elektrischen Schlag: Aktuell liegen die Spannungen bei E-Fahrzeugen im Pkw-Bereich bis 800 Volt. Von den verbauten Hochvoltkomponenten geht bei Serienfahrzeugen unter normalen Bedingungen jedoch keine elektrische Gefahr aus. Dennoch sollte der Fahrzeugnutzer wegen der damit verbundenen Gefahr eines Stromschlags die orangefarbenen Leitungen des Hochvoltsystems auf keinen Fall berühren.
- In jedem Fall sollte man auch jeden Kontakt zu ausgelaufenem Elektrolyt vermeiden.
- Es sollten zur Vermeidung von Stromschlägen nur geprüfte Ladekabel verwendet werden. Diese sind vor dem Ladevorgang einer Sichtprüfung zu unterziehen.
- Bei einer Panne besteht in der Regel keine elektrische Gefährdung, da Elektroautos systembedingt und durch Maßnahmen der Hersteller abgesichert sind. Pannenhilfe ist grundsätzlich möglich.
- Bei Unfällen sind Unfallhelfer und Rettungskräfte auf den Elektroantrieb hinzuweisen. Pannenhelfer und Rettungskräfte brauchen eine spezielle Ausbildung.
- Hilfreich können Aufkleber mit Pfeilmarkierungen an den Scheiben sein, die auf das Vorhandensein von Rettungskarten hinweisen.
- Kritischer Punkt beim Unfall ist die mechanische Verformung der Batterie durch extreme äußere Einflüsse. In Lithium-Ionen-Batterien werden zum einen Materialien mit hohen Energiegehalten und zum anderen hochentzündliche Elektrolyte kombiniert. In der Folge können auch Kurzschlüsse und hohe Temperaturen zu entsprechenden sicherheitskritischen Situationen (Ausgasung, Selbstentzündung, Leckage) führen. Ein wesentlicher Aspekt hierbei ist die Reaktion bei einer Überladung von Zellen. Diese kann zu einer unkontrollierbaren Erhitzung und schlimmstenfalls zu einem „thermal runaway“ mit Ausgasen und Brand der Zellen führen. Die Hersteller betreiben jedoch großen technischen Aufwand, um die Batteriepacks im Unterboden der Fahrzeuge vor Deformation zu schützen. Das Batteriepack wird mit einem Rahmen verstärkt und unterhalb des Fahrzeugs verbaut. Das wirkt versteifend, bringt aber auch zusätzliches Gewicht. Die elektrischen Komponenten müssen zudem „eigensicher“ ausgelegt sein: Der Stromfluss der Batterie wird unterbunden, wenn im System ein Defekt auftritt. Kommt es zum Unfall, wird die Batterie sofort automatisch von den anderen Hochvoltkomponenten und den Hochvoltkabeln getrennt, sodass dort keine Spannung mehr anliegt. Bei den Euro NCAP-Crashtests ist bislang keines der aktuellen Elektroautos negativ aufgefallen. Die Sicherheit ist wegen der optimierten Crashstruktur sogar oft besser.
- Das Risiko eines Fahrzeugbrands ist auch bei einer unfallbedingten Kollision vergleichsweise gering, da aktuelle Elektroautos bei einem Unfall genauso sicher sind wie herkömmliche Autos und das Hochvoltsystem nach einem Unfall mit Auslösung des Airbags abgeschaltet wird.
- Die elektrischen Gefährdungen des Hochvoltsystems können zu Körperdurchströmung und Lichtbogeneinwirkung am menschlichen Körper führen. Daher ist der Zustand verunfallter Fahrzeuge durch Fachkundige festzustellen und die weitere Vorgehensweise entsprechend dem Ergebnis festzulegen.

- Beschädigte Energiespeicher sind gemäß den Vorgaben der Herstellerfirmen zu behandeln. Es sollte ein Verfahren für den (unwahrscheinlichen) Fall des Ausgasens des Energiespeichers festgelegt werden.
- Für Fahrzeuge mit beschädigten HV-Batterien sollte man wegen der damit verbundenen Brandgefahren einen geeigneten Abstellort wählen.
- Lithium-Ionen-Energiespeicher sollten im Brandfall nur unter Atemschutz mit viel Wasser beziehungsweise mit Spezialschaum gelöscht werden, wenn dies seitens der Herstellerfirmen nicht anders vorgegeben ist.
- Auch Ladeeinrichtungen für Plug-in-Fahrzeuge müssen entweder mit einem FI-Schutzschalter (RCD) Typ B oder einem FI-Schutzschalter Typ A mit zusätzlicher Maßnahme zur Abschaltung bei DC-Gleichfehlerströmen geschützt sein.

Entsprechend § 6 Abs. 1 ArbSchG werden das Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung, die festgelegten Maßnahmen und das Ergebnis ihrer Überprüfung dokumentiert. Weiterführende Informationen bieten die DGUV Information 200-005 „Qualifizierung für Arbeiten an Fahrzeugen mit Hochvoltssystemen“ sowie die FAQ-Liste der AG „Handlungsrahmen Elektromobilität“.

Anpassung der Fahrerunterweisung an die Gefährdungsbeurteilung

Die eigentliche Fahrerunterweisung hat dann nach den folgenden Regeln zu erfolgen:

- § 12 Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG), »Unterweisung«
- § 29 Jugendarbeitsschutzgesetz (JArbSchG), »Unterweisung über Gefahren«, (mindestens halbjährliche Unterweisung)
- § 12 Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV), »Unterweisung und besondere Beauftragung von Beschäftigten«
- § 4 DGUV Vorschrift 1 »Grundsätze der Prävention«, »Unterweisung der Versicherten«
- DGUV Vorschrift »70 Fahrzeuge«
- Broschüre »Sicherheitsbeurteilung Verkehrssicherheit« 230.17 DP
- BG-Infoblatt »Verkehrssicherheitsarbeit im Betrieb« 375

Es sollte sichergestellt werden, dass jeder Dienstwagenberechtigte nur nach einer zusätzlichen Unterweisung auf den Elektroantrieb umsteigen darf. Es dürfen im Ergebnis also nur „nur e-unterwiesene“ Personen auch mit den Elektrofahrzeugen fahren.

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

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, unter anderem 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.



Verfolgt man die Politik-Nachrichten der letzten Wochen, ist ein Thema omnipräsent – die Elektromobilität. Es werden Pläne geschmiedet und es wird diskutiert, wie man am liebsten – so scheint es – den kompletten Verkehr in Deutschland auf E-Fahrzeuge umstellen kann. Doch ist dieser Ansatz nicht viel zu kurz gedacht? Was ist mit den vielen anderen alternativen Kraftstoffen, die teils in bestehenden Infrastrukturen genutzt werden könnten oder gar CO₂-Emissionen für die Produktion nutzen? Grund genug für Flottenmanagement, einmal den Bereich der synthetischen und regenerativen Kraftstoffe genauer zu beleuchten.

Synthetische Kraftstoffe können herkömmlichem Kraftstoff beigemischt werden und tragen so direkt zur CO₂-Senkung in der bestehenden Fahrzeugflotte bei



Alternative für die Alternative

Bereits seit der IAA 2019 wird in Berlin die Anzahl der Ladesäulen diskutiert: Sei es der Vorstoß von Vizekanzler Olaf Scholz (SPD), der in einem Interview bereits für 2025 eine Million zusätzliche Ladestationen an Straßen und öffentlichen Parkplätzen forderte, oder die Aussage von Kanzlerin Angela Merkel (CDU) in ihrem Video-Podcast kurz vor dem Auto-Gipfel Anfang November: „Hierfür (Anmerkung der Redaktion: deutlicher Ausbau der Ladeinfrastruktur) wollen wir eine Million Ladepunkte bis zum Jahr 2030 schaffen, und hieran wird sich auch die Industrie beteiligen.“ Die Absichten der Regierung sind durchaus positiv zu sehen, aber verschließt man sich hier nicht gegenüber anderen Optionen? So bewertete der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (ZDK) kurz nach dem Gipfel die Tatsache kritisch, dass die Fokussierung auf die E-Mobilität andere alternative Antriebsarten, wie gasbetriebene Fahrzeuge, CO₂-neutrale synthetische Kraftstoffe sowie den mittels Wasserstoff und Brennstoffzelle angetriebenen Elektromotor, in den Hintergrund dränge. Um sie wettbewerbsfähig zu machen, bedürfe es der intensiven Förderung, wie dies jetzt bei der E-Mobilität geschehe, so die Forderung des ZDK.

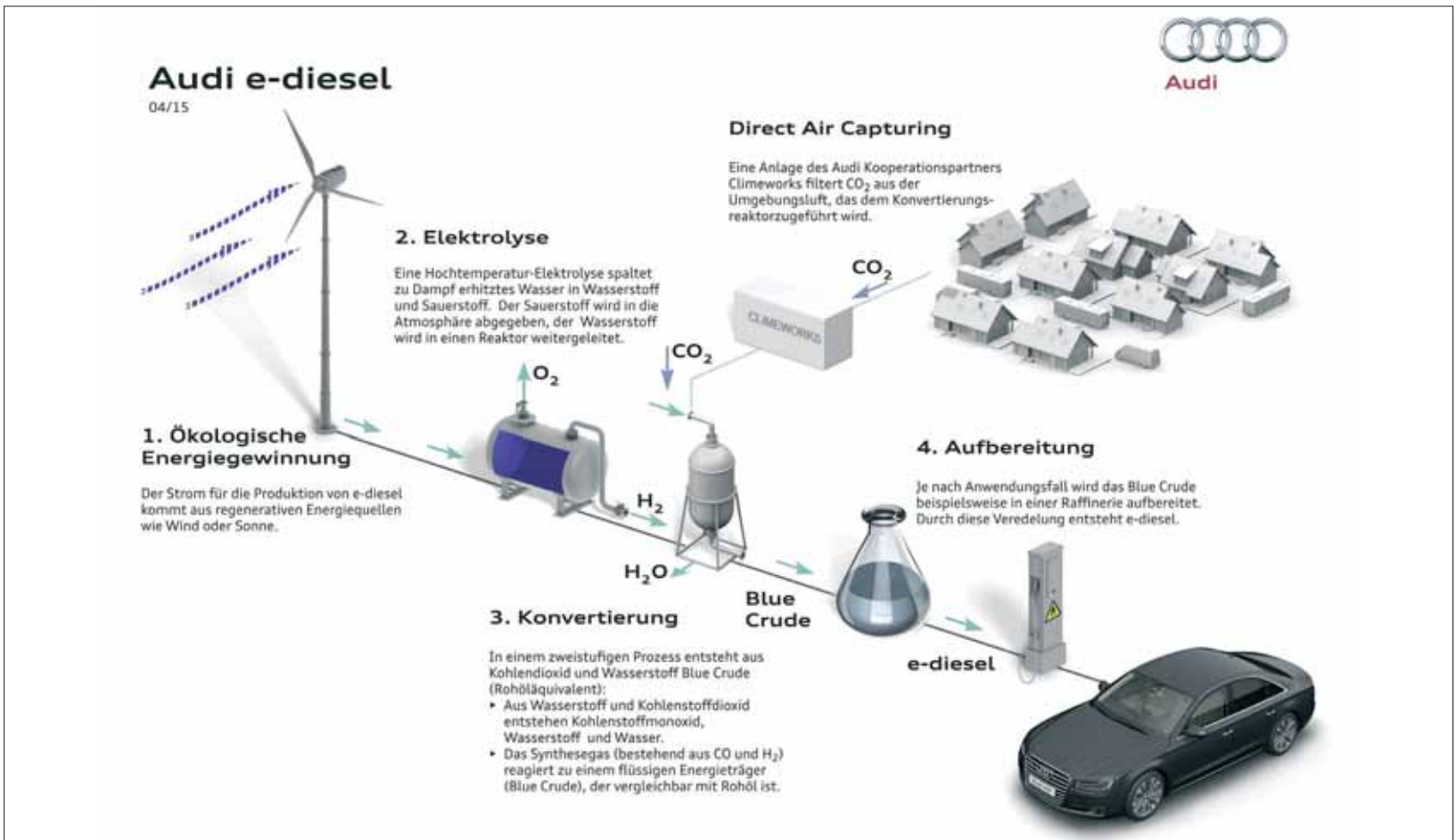
Ende Juni luden beispielsweise der Volkswagen Konzern und Industriepartner aus den Bereichen Gasversorgung, Netz- und Tankstellenbetrieb zu den dritten CNG Mobility Days nach Berlin (Anmerkung der Redaktion: Einen Bericht hierzu finden Sie in der Flottenmanagement-Ausgabe 4/2019, S. 48 f.). Auch hier stellte man sich die Frage, wieso von politischer Seite Erdgas wenig Beachtung findet, obwohl dieses synthetisch oder aus Reststoffen, beispielsweise als Biogas aus Abwasser oder landwirtschaftlicher Produktion, gewonnen werden kann. Dadurch würde sich die Umweltbilanz des eigentlich fossilen Brennstoffes noch einmal deutlich verbessern, wenngleich diese aufgrund des höheren Energiegehaltes und der saubereren Verbrennung gegenüber Benzin oder Diesel generell schon besser ist. Nochmals sauberer wäre dieser alternative Kraftstoff, wenn bei der Gasgewinnung regenerativ erzeugter Strom zum Einsatz käme. Damit schlägt Erdgas eine Brücke zwischen fossilen Kraftstoffen und Elektromobilität, wobei im Vergleich zum Elektrofahrzeug viele Hemmnisse wie die fehlende Infrastruktur oder die fehlende Verfügbarkeit dieser Fahrzeuge nicht gegeben sind.

Doch wie wird aus Erdgas ein regenerativer beziehungsweise synthetischer Kraftstoff? Im Grunde genommen gar nicht, denn Erdgas ist und bleibt ein fossiler Brennstoff, der in unterirdischen Lagerstätten vorkommt und hauptsächlich aus hochentzündlichem Methan besteht. Das Erdgas, was wiederum beispielsweise in CNG-Fahrzeugen zum Einsatz kommt, muss vorher aufbereitet werden. Hierbei werden giftige, korrosive und/oder chemische Bestandteile abgesondert sowie das sogenannte Rohgas mit

Methan angereichert. Lagerung, Transport und Betankung des Erdgases erfolgen entweder als Compressed Natural Gas (CNG, komprimiertes Erdgas) das heißt stark verdichtetes, aber nach wie vor gasförmiges Erdgas, oder als Liquefied Natural Gas (LNG, verflüssigtes Erdgas), das heißt durch starke Abkühlung verflüssigtes und durch Lagerung in speziellen Kryotanks kühl und flüssig gehaltenes Erdgas.

Das regenerative beziehungsweise synthetische Gas ist hingegen formal kein Erdgas, sondern ähnelt diesem nur hinsichtlich seiner chemischen Zusammensetzung und dessen Eigenschaften: So wird das regenerative Substitut von Erdgas auch als Biomethan beziehungsweise Bioerdgas bezeichnet. Für die Erzeugung des dafür nötigen Vorproduktes, des sogenannten Biogases, kommen in der Regel Energiepflanzen, Gülle und/oder organische Reststoffe als Gärsubstrate zum Einsatz. Bei der nachgeschalteten Aufbereitung zu Biomethan werden unter anderem die störenden Bestandteile Kohlendioxid und Schwefelwasserstoff aus dem Biogas entfernt und das verbleibende Produkt wird verdichtet (Biogasaufbereitung). Analog der Herstellung von CNG und LNG wird dieses Produkt mit Methan angereichert, welches auch mittels der Power-to-Gas-Methode durch erneuerbaren Überschussstrom geschehen kann. Vereinfacht beschreibt die Power-to-Gas-Methode die Umwandlung regenerativ erzeugter elektrischer Energie in chemische Energie. Hierfür wird Wasser zunächst mit Elektrolyseuren in Wasserstoff und Sauerstoff gespalten und anschließend unter Zugabe von Kohlenstoffdioxid methanisiert. Das Produkt dieser Methode kann dann wie zuvor beschrieben zur Gewinnung von Biomethan verwendet oder einfach in das Erdgasnetz eingespeist werden.

Im Vergleich zu Bioerdgas ist die Gewinnung des synthetischen Substituts von Erdgas, des Synthetic Natural Gas (SNG), bereits altbekannt und kann sowohl über fossile als auch regenerative Energieträger erfolgen. So wurde das erste Verfahren zur Herstellung von SNG bereits 1902 entwickelt und während der Ölkrise in den 1970er Jahren zur Industriereife gebracht. Diese Anstrengung entstammte der Angst, dass erreichbare Quellen für Erdgas nicht für eine dauerhafte Versorgung der Industrienationen ausreichen könnten. Das aus dem zu dieser Zeit günstigeren Rohstoff Kohle synthetisierte SNG sollte hier Abhilfe schaffen. Synthetic Natural Gas auf der Basis von Braunkohle wird über eine Kohlevergasung und auf der Basis von Biomasse über eine Biomassevergasung zu Synthesegas produziert. Unter der sogenannten Vergasung versteht man vereinfacht die Umwandlung eines Festbrennstoffes in einen Sekundärbrennstoff, der in verschiedenen Nutzungsbereichen wie beispielsweise der Stromerzeugung oder als Kraft- und Treibstoff (Brenngas) beziehungsweise wie bei der Gewinnung von SNG als Synthesegas für die chemische Synthese effizienter eingesetzt



Für die Herstellung von Audi e-diesel sind verschiedene chemische Reaktionsprozesse nötig

werden kann. Das entstehende Synthesegas wird nach einer Reinigung von Partikeln, Kohlendioxidanteilen und Schwefel- und Chlorverbindungen einer anschließenden Methanisierung zugeführt. Diese erfolgt exotherm und findet bei Temperaturen von 300 bis 450 Grad Celsius und einem Druck zwischen einem und fünf Bar unter Einsatz eines geeigneten Katalysators statt. Bei Synthetic Natural Gas, welches auf Basis von Biomasse produziert wird, spricht man auch von Bio-SNG.

Im Jahr 2010 veröffentlichte das Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik in Kassel (IWES) die Theorie, die unregelmäßig anfallende Wind- und Sonnenenergie im Erdgasnetz mithilfe von SNG zu speichern. Über die Power-to-Gas-Methode sollte der überschüssige Strom dazu verwendet werden, per Wasserelektrolyse Wasserstoff zu produzieren und bei Bedarf in einem zweiten Schritt unter Verwendung von Kohlendioxid diesen in synthetisches Methan umzuwandeln. Als Speicher für dieses Methan und bis zu einem gewissen Volumenanteil auch des elementaren Wasserstoffs war die bestehende Erdgasinfrastruktur gedacht, also das Gasnetz mit den angeschlossenen Untertagespeichern. Laut IWES benötigt Deutschland im Jahr 2025 – wenn laut Erneuerbare-Energien-Gesetz (kurz: EEG) 40 bis 45 Prozent des elektrischen Stroms aus erneuerbaren Quellen stammen sollen – zum Ausgleich saisonaler Schwankungen bei Wind und Sonne Speicherkapazitäten von 15 Terawattstunden (TWh). Demgegenüber wurde die Speicherkapazität der Erdgasspeicher im deutschen Erdgasnetz im September 2018 vom Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V. (BDEW) mit 234 TWh angegeben, was einem mehrere Monate umfassenden Verbrauch entspricht. Der Erdgasverbrauch lag laut BDEW 2017 bei etwas mehr als 994 TWh. Somit ließe sich allein mit der gespeicherten Energiemenge im heutigen Energiesystem die Stromversorgung in Deutschland über etwa zwei Monate sicherstellen. Jedoch konnte 2016 das Gasversorgungsnetz nur 9,4 TWh Biomethan sowie Wasserstoff aus Power-to-Gas in Höhe von bis zu zehn Volumenprozent aufnehmen.

Mit Verfahren, die sich an die Biomethan- und SNG-Herstellung anlehnen, können auch regenerative beziehungsweise synthetische Substitute von anderen Kraftstoffen wie Benzin oder Diesel erzeugt werden. Im Vergleich zu diesen haben gasförmige Substitute jedoch einen entscheidenden Vorteil – die Verbrennung ist sauberer. Dies liegt im Fall des CNG-Substituts einerseits daran, dass der Kraftstoff im Verbrennungsraum bereits homogen gasförmig vorliegt und nicht in zerstäubter Form wie im Fall von Benzin und

Diesel, andererseits daran, dass die Molekülketten nur circa halb so viel Kohlenstoffatome im Verhältnis zu den Wasserstoffatomen enthalten wie in Benzin und Diesel, also bei der Verbrennung mit Sauerstoff mehr Wasser und weniger Kohlendioxid und Ruß entsteht. Jedoch, wie Bosch-Chef Volkmar Denner auf dem diesjährigen Wiener Motorensymposium betonte, werde bis zum Jahr 2030 nur jedes vierte Neufahrzeug rein elektrisch fahren, wodurch Verbrennungsmotoren auch dann noch wichtige Teile des Antriebsmixes wären und deren Kraftstoffe müssten zunehmend nicht aus Erdöl hergestellt werden. Schon heute sind Produktionsverfahren für diese Kraftstoffe etabliert; müssten aber ausgebaut werden, um den Bedarf zu decken. Investitionsanreize ließen sich durch Kraftstoffquoten, die Anrechnung von CO₂-Einsparungen durch synthetische Kraftstoffe auf den Flottenverbrauch und langfristige Planungssicherheit schaffen. Zugleich können die bei Bosch als E-Fuels bezeichneten synthetischen Kraftstoffe, die durch das Prinzip der Vergasung hergestellt wurden, in bestehenden Infrastrukturen und aktuellen Motoren genutzt werden. Damit wirkten sie unmittelbar im Bestand und somit schneller als es bei einer Erneuerung von Infrastruktur und Fahrzeugen möglich wäre. Sie könnten auch herkömmlichem Kraftstoff beigemischt werden und damit bereits zur CO₂-Senkung in der bestehenden Fahrzeugflotte beitragen, wenn sie noch nicht flächendeckend hergestellt werden könnten.

Jedoch ist die Herstellung von strombasierten Kraftstoffen sehr energieintensiv. In einem Positionspapier der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag vom 25. Juni 2019 heißt es hierzu: „Ein Fahrzeug mit Verbrennungsmotor und E-Fuels benötigt im Vergleich zum rein elektrisch angetriebenen Fahrzeug je nach Betrachtungsweise die drei- bis fünffache Energiemenge.“ Dennoch spricht man sich hier für eine Technologieoffenheit aus: „Die geringere Effizienz von E-Fuels spielt vor dem Hintergrund der sehr geringen Stromkosten durch globale Herstellungsmöglichkeiten und unter Betrachtung der vollständigen CO₂-Vermeidung jedoch keine entscheidende Rolle. An vielen geeigneten – und entwicklungspolitisch interessanten – Standorten lassen sich E-Fuels günstig herstellen und gut transportieren“, so heißt es im Positionspapier weiter. Doch von einer Technologieoffenheit war auf dem Auto-Gipfel Anfang November keine Rede mehr – die Elektromobilität soll es richten. Es bleibt also abzuwarten, ob und wenn ja wie, regenerative beziehungsweise synthetische Kraftstoffe in Zukunft Teil der Verkehrswende werden.



Pro und Contra

Ist Wasserstoff der Energieträger der Zukunft? In der Automobilindustrie scheiden sich hier die Geister, Expertenmeinungen gehen zum Teil stark auseinander, auch bei den Autobauern selbst ist man sich uneins. Flottenmanagement hat den Status quo beleuchtet und sich neben der Technik auch die Fahrzeugauswahl und die Tankstelleninfrastruktur näher angeschaut.

Schauen wir zu Beginn mal ein paar Monate zurück auf die IAA nach Frankfurt. Wasserstoffautos waren hier eine Seltenheit. Vielmehr standen zu meist batterieelektrische Fahrzeuge im Fokus. Warum tut sich Wasserstoff als Energieträger in der Autoindustrie (noch) so schwer?

Zum einen liegt dies sicherlich an der noch schwach ausgebauten Wasserstoff-Tankstelleninfrastruktur hierzulande. In Mönchengladbach wurde im Oktober eine weitere Wasserstoffstation eröffnet – es ist die erste in der Stadt und die insgesamt 75. Station in der Bundesrepublik. Aktuell sind weitere 13 in der Planungs-, drei in der Genehmigungs- und vier in der Ausführungsphase. Zudem werden acht Stationen derzeit in Betrieb genommen beziehungsweise befinden sich im Probebetrieb. Ursprüngliches Ziel der Organisation H2 Mobility*, ein Zusammenschluss von Air Liquide, Daimler, Linde, OMV, Shell und Total, waren 100 Wasserstoffstationen in sieben deutschen Ballungszentren (Hamburg, Berlin, Rhein-Ruhr, Frankfurt, Nürnberg, Stuttgart und München) sowie entlang der verbindenden Fernstraßen und Autobahnen bis Anfang 2019. Immerhin: Dieses Ziel bis Ende des Jahres zu erreichen, scheint realistisch. Das Beratungsunternehmen Ernst & Young geht davon aus, dass für einen Durchbruch der Technologie bundesweit mindestens 1.000 Tankstellen nötig sind.

Für 2025 hatte man gar die Vision von 1,2 Millionen Brennstoffzellenfahrzeugen auf der Straße. Von konkreten Zahlen hat man sich mittlerweile je-

doch verabschiedet, zu stockend kommen neue Fahrzeugmodelle auf den Markt – dementsprechend bleibt auch der Infrastrukturausbau etwas hinter den Zielen zurück.

Die Brennstoffzellen-Bundesförderung im Rahmen des Nationalen Innovationsprogramms Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie (NIP) von über 20.000 Euro für gewerbliche Nutzer macht die Fahrzeuge zwar attraktiver, die Modelle sind aber nach wie vor teuer und die Energiekosten für Wasserstoff aktuell ebenfalls noch recht hoch. So kostet rund ein Kilogramm Wasserstoff, der beispielsweise bei einem Toyota Mirai für 100 Kilometer benötigt wird, circa zehn Euro. Das ist nicht übermäßig viel, bei einem vergleichbaren Dieselfahrzeug liegt der Wert ähnlich, bei einem vergleichbaren batterieelektrischen Fahrzeug ist es rund die Hälfte.

Ist die Herstellung von Wasserstoff klimaneutral?

Sagen wir einmal so – es ist auf jeden Fall möglich. In der Praxis sieht es dann aber doch zum Teil anders aus. So ist beispielsweise der von Linde und Siemens errichtete Energiepark Mainz eigentlich darauf ausgelegt, regenerativen Wasserstoff zu erzeugen. So errichtete man neben der Anlage unter anderem vier Windkraftträder, die für die Stromversorgung beim Elektrolyseverfahren (vereinfacht: Wasser wird mithilfe von Strom in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff gespalten) sorgen sollen. Allerdings gab Linde-Betriebsingenieur Martin Neuberger unlängst zu, dass für

dieses „Power-to-Gas“-Verfahren möglichst günstiger Strom aus dem Netz eingesetzt wird. Der von den Windkraftträdern produzierte Strom wird hingegen direkt ins Netz eingespeist, da er durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz entsprechend hoch vergütet wird.

Hinzu kommt: Auch der Transport zu den Tankstellen ist nicht besonders umweltfreundlich. So kann beispielsweise ein 20-Tonner gerade einmal 350 Kilogramm Wasserstoff in seinem Tank transportieren.

Angebot der Hersteller

Zugegeben, das Angebot der Autobauer ist noch ziemlich überschaubar. Zwar hat Toyota mit dem Mirai bereits länger ein Wasserstoffauto auf dem Markt, 2020 kommt bereits die zweite Generation. Und auch Hyundai ist hier schon länger aktiv. Ansonsten halten sich die meisten Hersteller aber vornehm zurück. Etwas überraschend zeigte BMW auf der diesjährigen IAA mit der Studie i Hydrogen Next ein Brennstoffzellenfahrzeug, das 2022 auf die Straße kommen soll. Technische Details sind indes noch kaum bekannt, nur so viel: Die Tankzeit soll unter vier Minuten liegen und das Auto über eine „große Reichweite“ verfügen. Zunächst ist die Produktion des Modells allerdings wohl stark limitiert, erst 2025 ist die Serienproduktion eines Brennstoffzellenautos geplant.

BMW-Konkurrent Daimler ist schon einen Schritt weiter. Seit 2018 lassen die Schwaben in ihrem Werk in Bremen den GLC F-Cell bauen. Das Modell fährt fast ausschließlich mithilfe der Brennstoffzelle, dazu gibt es noch eine Lithium-Ionen-Batterie als weitere Energiequelle. So manch einer fragt sich jetzt, warum das Fahrzeug bislang noch nicht der Öffentlichkeit präsentiert wurde. Die Antwort lieferte eine Daimler-Sprecherin auf Nachfrage des Weser-Kuriers: So sei der GLC F-Cell bisher lediglich an Behörden und Partnerunternehmen ausgeliefert worden, die sich auch im weitesten Sinne mit Wasserstoff beschäftigen oder diese Antriebsart als eine Alternative ansehen.

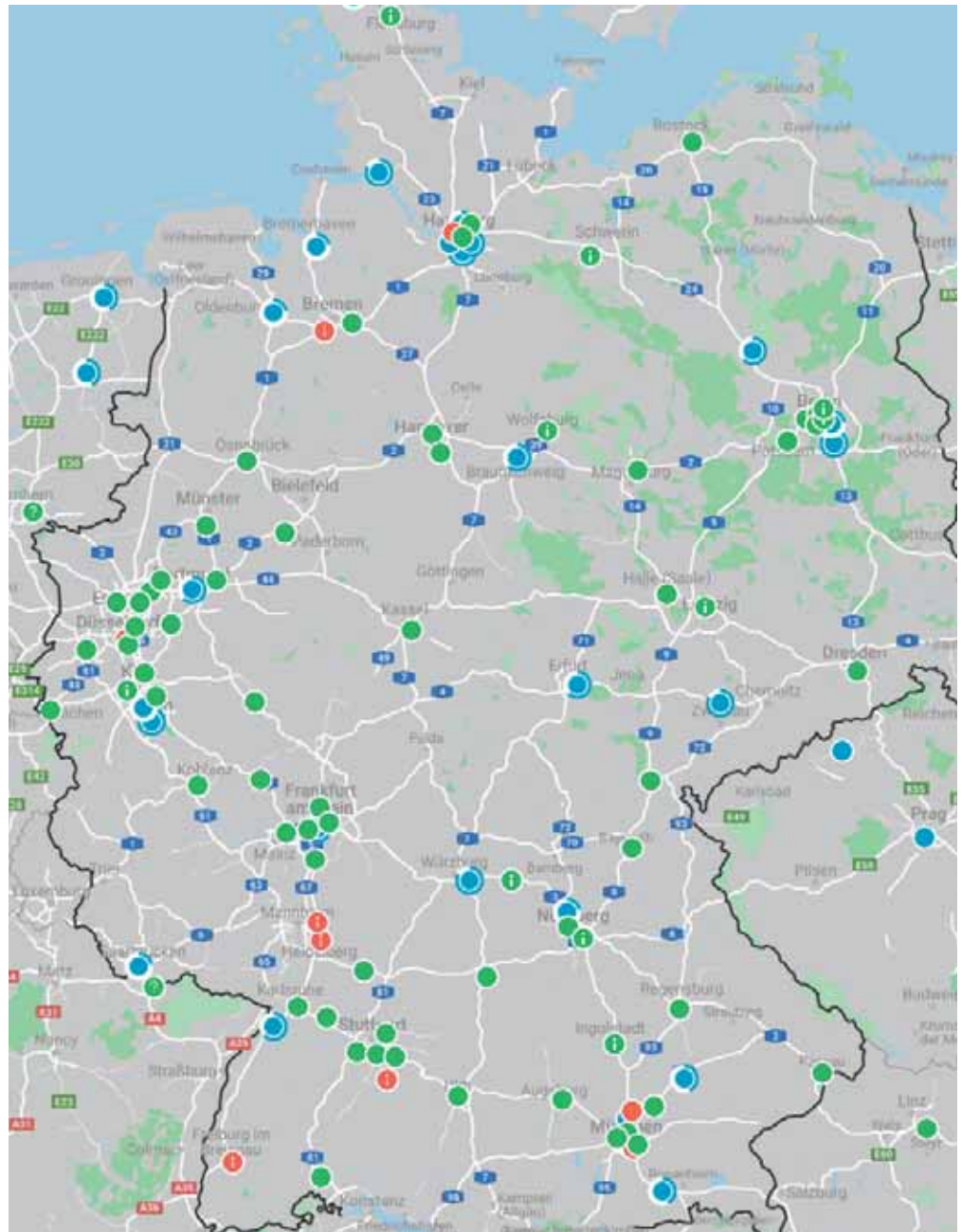
Kritik aus Wolfsburg

Volkswagen-Chef Herbert Diess kritisierte zuletzt die Wasserstofftechnik. In einer Gesprächsrunde auf der zurückliegenden IAA sagte er, angesprochen auf die oben erwähnte Studie von BMW: „Das machen die?“ Er sei sich „sehr sicher“, dass das Wasserstoffauto in den kommenden zehn Jahren keine relevante Option für den Antrieb von Autos sei. Der Grund dafür sei der benötigte Wasserstoff: „Haben Sie die (Anmerkung: BMW, Daimler) mal gefragt, wo der Wasserstoff herkommt? Das müssen Sie sie mal fragen.“

Diess holte weiter aus. Wasserstoff, der aus Produktionsprozessen als chemisches Abfallprodukt entstünde, sei „nicht CO₂-frei“ und habe „zum Teil eine höhere CO₂-Last als konventionelle Kraftstoffe“ wie Benzin oder Diesel. Bei regenerativ produziertem Wasserstoff müsse man eine „sehr ineffiziente“ Herstellungsmethode anwenden, die viel Strom verbrauche. Für die gleiche gefahrene Strecke brauche man deshalb „drei Mal so viele Windmühlen“, also drei Mal so viel regenerativ erzeugten Strom. Die Folge: „Wenn 100 Kilometer mit dem Elektroauto zehn Euro kosten, kosten sie mit Wasserstoff 30 Euro“, so Diess. Weitere Argumente gegen Wasserstofffahrzeuge sind laut Diess der hohe Anschaffungspreis und der höhere Platzbedarf: „Deshalb sehen Sie das bislang nur in riesigen Autos, in SUVs.“

So glaubt Diess, dass einige Autohersteller die Technik nur deshalb als aussichtsreich darstellen würden, weil sehr viel Geld in die Entwicklung geflossen sei. „Es gibt halt Firmen, die haben da Milliarden investiert“, so der VW-Chef.

WASSERSTOFF-TANKSTELLEN IN DEUTSCHLAND



Grün: In Betrieb, Rot: Vorübergehend außer Betrieb (technische Störung), Blau: In Realisierung; Stand: November 2019

Quelle: Screenshot: h2.live/tankstellen

Fazit

Vieles spricht dafür, dass die nahe Zukunft den rein batterieelektrischen Fahrzeugen gehört. Wasserstoffautos kosten im Schnitt zwischen 70.000 und 80.000 Euro, die Modellauswahl ist noch recht gering, zudem ist das Tankstellennetz nach wie vor dünn und der Ausbau läuft nur schleppend. Hinzu kommt: Die Herstellung von Wasserstoff ist derzeit oftmals alles andere als grün, das notwendige Komprimieren entsprechend aufwendig. Und auch die Politik scheint – zumindest kurzfristig – nicht allzu sehr auf das Pferd „Wasserstoff-Pkw“ zu setzen. Vielmehr werden im kürzlich von der Bundesregierung veröffentlichten Klimaschutzprogramm 2030 der ÖPNV (Busse) und der Güterverkehr (Lkw) als Anwendungsfelder für die Brennstoffzelle genannt.

Oder dienen Brennstoffzellen künftig vermehrt als sogenannte Range Extender bei batterieelektrischen Fahrzeugen? So setzt beispielsweise Renault künftig bei seinen Elektrotransportern Kangoo Z.E. und Master Z.E. auf den Einbau von Brennstoffzellen. Die Reichweite soll so um bis zu 230 Kilometer steigen.

* Beraten und begleitet wird die Unternehmung von den assoziierten Partnern BMW, Honda, Hyundai, Toyota und Volkswagen sowie von der NOW GmbH Nationale Organisation Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie. Die Organisation übernimmt dabei alle operativen Aufgaben, darunter Netzplanung, Genehmigung, Beschaffung, Errichtung und Betrieb.



Cargobikes eignen sich nicht nur als Familientransporter

(Quelle: Jobrad)

(K)ein Platzproblem

40.000 verkaufte E-Cargobikes 2018, Wachstumsraten von 80 Prozent gegenüber dem Vorjahr (Zweirad-Industrie-Verband e. V., ZIV) und vier Prozent Marktanteil am gesamten E-Bikeverkauf in Deutschland (siehe Grafik) - das sind beeindruckende Zahlen und sie zeigen, das Lastenrad ist wieder im Kommen. Dabei sind die Räder längst nicht nur als Familienkutsche in der Großstadt geeignet, das Portfolio der europaweit mehr als 160 Lastenradhersteller ist auch für Gewerbetreibende interessant.

Das Geheimnis des Erfolgs der Lastenräder liegt in ihren flexiblen Einsatzmöglichkeiten begründet. So kommen Lastenräder in Serviceflotten, auf dem Werksgelände, im Lieferverkehr, als Werbeträger oder auch im Sozialdienst zum Einsatz. Seit Jahrzehnten setzt beispielsweise die Post bei der Briefzustellung auf Lastenräder, und das aus gutem Grund. In überfüllten Großstädten kennen die Lastenradler keine Parkplatznot, Umweltzonen, Fahrverbote oder Verkehrsstaus. Einfach am Stau vorbei lautet hier das Motto. Hinzu kommt, dass auch das Fahrradleasing in der Unternehmensmobilität immer mehr an Bedeutung gewinnt. Für Annette Treu, Teamleiterin Kommunikation bei JobRad, liegen daher Lastenräder voll im Zeitgeist: „Dienstleistungsboom – auch die Zahl geleaster Lastendiensträder wächst rasant und stetig weiter. Der Grund: Lastenräder bieten innovative Lösungen für ganz unterschiedliche Mobilitäts Herausforderungen – sei es für den Vater, der sein Kind während des Berufsverkehrs vom Kindergarten abholen muss, oder für Freiberufler, deren Kunden am anderen Ende der Stadt auf ihre Waren warten. Insbesondere im innerstädtischen Liefer- und Transportverkehr stellen Lastenräder eine attraktive, umweltfreundliche und zeitgemäße Mobilitätsalternative dar. Diese Vielseitigkeit in Verbindung mit der zunehmenden Modellvielfalt fördert das Wachstum dieses Segments enorm.“

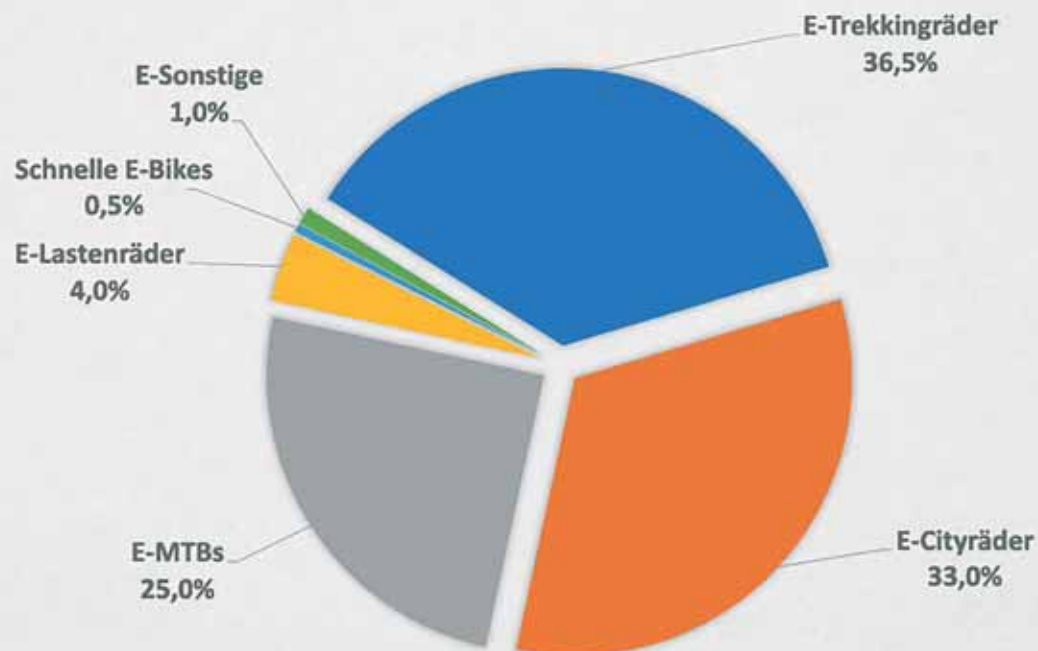
Neben den flexiblen Einsatzmöglichkeiten ist auch die technische Weiterentwicklung des Elektroantriebs für Fahrräder ein Erfolgsfaktor für das Lastenrad. Die Antriebe werden immer leistungsfähiger und kompakter und ermöglichen auch ein komfortables Vorankommen mit einem beladenen Lastenrad. Daher verwundert es auch nicht, dass bei Bikeleasing-Service

Das Lastenrad von Sortimo gibt es jetzt sogar mit Anhängerlösung



(Quelle: Sortimo)

Anteile der Modellgruppen am Verkauf von E-Bikes 2018



(Quelle: ZIV)

vor allem Lastenräder mit Elektrounterstützung geleast werden, wie der Marketingleiter Axel Hillebrandt darlegt: „Ganz klar steht hier der E-Antrieb vorn. Gerade die E-Variante ermöglicht eine Kontinuität der doch zum Teil hohen zu transportierenden Gewichte in Sachen Geschwindigkeit und Ausdauer.“

Oftmals sind Lastenräder individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens angepasste Nutzfahrzeuge. Dabei sind neben der Beklebung mit Firmenlogos und Werbebotschaften auch Aufbau- und Sonderlösungen an der Tagesordnung. Grenzen werden hier laut Axel Hillebrandt nur durch die Fachwerkstatt gesetzt: „Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, sowohl das zum Fahrrad gehörende Zubehör als auch Umbauten, die sich im Fahrradpreis widerspiegeln, zu leasen. Bedingung dafür ist natürlich, dass der Fachhandel diese Umbauten auch durchführen kann.“

Eine besonders interessante Lösung hat der Fahrzeugeinrichter Sortimo mit dem ProCargo CT1 (Bild) entwickelt. Auf Basis eines Lastenrads mit Elektromotor bietet das bayerische Unternehmen unterschiedliche Aufbau- und Sonderlösungen an. Darunter auch spezialisierte Lösungen für Straßen- und Stadtreinigung sowie den Werkverkehr. „Das ProCargo CT1 ist die perfekte Ergänzung zur bestehenden Fahrzeugflotte für Handwerker aller Branchen, Servicetechniker, Logistikunternehmen (Paket- und Lieferdienste) oder Städte und Kommunen, deren Tätigkeitsbereich im urbanen Raum liegt. Es verbraucht keinen Kraftstoff, ist emissionsfrei und erfordert keine Fahrerlaubnis oder Zulassung“, fasst der Sales Manager der Sortimo International GmbH, Sascha Auer, die Vorteile zusammen. Ebenfalls besonders ist, dass das Rad zusätzlich zu den Sortimo Service Stationen auch über ein Onlineportal zum Verkauf angeboten wird. In der Regel laufen Beratung, Kauf und Wartung des Lastendienstrads über regionale Händlerstrukturen. Dem ZIV zur Folge werden insgesamt 67 Prozent aller Fahrräder über den Fachhandel vertrieben, gleichwohl auch in der Radbranche die Digitalisierung Einzug gehalten hat. So kann man bei JobRad seit Neuestem über ein Onlineportal sein Wunschrad bestellen. Abgewickelt wird die Radübergabe aber nach wie vor über die 5.000 Fachhändler im JobRad-Netzwerk.

Aufbau- und Sonderlösungen wie die von Sortimo bilden den Anfang einer Entwicklung, die sich durch zunehmende Spezialisierung auszeichnen wird. „Es wird zum Beispiel an Schwerlast-Dreirädern gearbeitet, mit denen, auch durch die entsprechende E-Motorisierung, in den urbanen Zentren die Kurierdienste

effektiver, kostensparender und ganz besonders CO₂-reduzierter ihre Dienste anbieten können“, schildert Burkhardt Budde, Senior Produktmanager der Hercules GmbH.

Wer jedoch schon mal mit einem Lastenrad in einer durchschnittlichen deutschen Großstadt unterwegs gewesen ist, erkennt hier vielleicht schon ein erstes Problem. Wer mit einem Schwerlastrad mehr als die bisher möglichen 250 Kilogramm transportieren möchte, wird sehr schnell an die Grenzen der lokalen Radinfrastruktur stoßen. So gibt Sven Kindervater, Marketing und Strategie (CMO) bei citkar, zu bedenken: „Letztlich ist der Lastenradmarkt von einer verhältnismäßig großen Dynamik in der Gesetzgebung und Förderpolitik geprägt. Nicht nur die Technologie macht regelmäßig große Sprünge, auch der rechtliche Rahmen und die finanziellen Unterstützungen sind kontroversen Prozessen ausgesetzt. Sobald sich etwas ändert, wirkt sich das auch immer sofort auf die Produkte aus. Wenn es beispielsweise gewollt ist, dass auch größere Lasten jenseits der viertel Tonne bewegt werden sollen, dann muss dafür noch einiges passieren.“

Politik und Infrastruktur hängen, da sind sich die Experten einig, der Nachfrage an flexiblen Transportlösungen im urbanen Umfeld massiv hinterher. Die Forderungen lauten: größere Abstellplätze, breitere Radwege und bessere Verkehrsführung. Kindervater schildert die Situation in den Städten mit klaren Worten: „Grundsätzlich ist festzuhalten, dass kein Autofahrer den derzeitigen Zustand auf Radwegen akzeptieren würde. Bisher aber fehlt dem Rad die ausreichende Lobby, um sich hier Gehör zu verschaffen.“ Zumindest das ändert sich aber derzeit. So gibt es mittlerweile den Bundesverband Zukunft Fahrrad (BVZF) und den Radlogistik Verband Deutschland (RLVD), um die Lobbyinteressen der Radbranche auch in der Politik geltend zu machen.

Ausblick

„Die Lastenräder nehmen einen sehr hohen Stellenwert in unserem Leasinggeschäft ein. Die Nachfrage ist extrem gestiegen und die Räder nehmen immer mehr an Beliebtheit zu“ - so wie es Lutz Dahlhues, Geschäftsführer Radelnde Mitarbeiter, formuliert, hat die Erfolgsgeschichte der Lastenräder gerade erst begonnen. Oder besser gesagt, die Erfolgsgeschichte hat gerade erneut begonnen. Denn wenn man an das sogenannte Bäckerrad, die Posträder oder Ähnliches denkt, war das Fahrrad schon vor Jahrzehnten ein beliebtes Transportmittel.

Eine für alles?

Schon seit Jahren versuchen Automobilhersteller sowie Energieunternehmen zu verdeutlichen, dass für den Durchbruch der Elektromobilität auch ein Umdenken erforderlich ist. Dennoch hält sich die Reichweitenangst bei vielen Menschen hartnäckig. Nicht zuletzt zeigt auch die Politik mit Vorstößen zu einem überdimensionierten Ausbau der E-Ladeinfrastruktur, dass diese Angst wohl erst ein Ende hat, wenn an jeder Ecke eine freie Ladestation zu finden ist. Doch wie ist die Situation zurzeit? Flottenmanagement zeigt Ihnen, wie das Laden eines Elektro-Dienstwagens unterwegs funktioniert.

Die Automobilbranche steckt in einem schwierigen Umbruch, der Erfolg der E-Mobilität ist für sie von entscheidender Bedeutung: „Damit Deutschland auch weiterhin führende Automobilnation bleibt, müssen Politik und Industrie Hand in Hand an der schnellen Verbreitung von Elektrofahrzeugen arbeiten“, heißt es im „Masterplan Ladeinfrastruktur“ der Bundesregierung, welcher Anfang November bei einem Spitzentreffen im Kanzleramt von Politik und Automobilindustrie erarbeitet wurde. Für alle scheint klar, dass ein flächendeckendes Netz von Ladepunkten eine wichtige Voraussetzung für den Durchbruch der E-Autos auf dem Massenmarkt ist. Doch wie viele öffentliche Ladepunkte sind nötig? Volkswagen geht von 80.000 bis 100.000 öffentlichen Ladepunkten bis Ende 2021 aus. Dafür müsse auch die Bearbeitung der Anträge, neue Ladepunkte einzurichten, deutlich beschleunigt werden – derzeit dauere dies im Schnitt acht Monate. Nach Angaben des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft e. V. (BDEW) gab es Ende Juli deutschlandweit mehr als 20.500 (teil-)öffentlich zugängliche Stationen – das waren knapp 52 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Für diejenigen, die bereits ein Elektrofahrzeug ihr Eigen nennen oder sich mit dem Gedanken anfreunden könnten, gibt es ein reichhaltiges Portfolio an Ladeinfrastruktur für Zuhause und am Arbeitsplatz (S. 86). Laut BDEW finden etwa 85 Prozent der Ladevorgänge dort statt. Doch auch unterwegs lässt sich schon heute bequem laden, dafür sorgt vor allem die Energiewirtschaft, welche drei Viertel aller öffentlichen Ladepunkte betreibt. Die Bezahlung ist in den letzten Jahren deutlich einfacher geworden, denn seit November 2017 gilt für jede neue Ladesäule in der Öffentlichkeit, dass das Fahrzeug einfach und spontan aufzuladen sein muss (Ladesäulenverordnung und ihre Ergänzung im Jahr 2017). Dieses einfache Laden und Bezahlen ist so auch ohne längerfristigen Fahrstromvertrag an allen neuen Ladesäulen spontan und unabhängig vom Betreiber möglich („diskriminierungsfreies Laden“). Die Bezahlung ist immer mindestens über eine der folgenden vier Varianten direkt vor Ort möglich: entweder ohne Authentifizierung und dann 1. kostenlos oder 2. bargeldbasiert oder aber mit einer Authentifizierung an der Ladesäule bargeldlos über 3. ein kartenbasiertes (beispielsweise EC- oder Kreditkarte) oder 4. ein webbasiertes Zahlungsverfahren wie eine App. Die Möglichkeit, vertragsbasiert zu laden und zu zahlen, besteht auch weiterhin.

Energieversorger

E.ON bietet beispielsweise mit E.ON Drive Easy die Möglichkeit, über eine Ladekarte oder die E.ON Drive App an über 6.000 Ladepunkten in Deutschland zu einem Festpreis-Tarif zu laden. Die EWE Stromtankkarte ermöglicht laut eigenen Angaben den Zugang zum flächendeckendsten Ladesäulennetz im Nordwesten Deutschlands. Gleichzeitig kann die Stromtankkarte auch in der App Punktladung von EWE registriert und der Ladevorgang per App gestartet werden. Mithilfe der EnBW mobility+ App soll nicht nur ganz bequem die nächste freie E-Tankstelle in der Nähe gefunden werden, sondern auch ganz einfach der Ladevorgang gestartet und damit bezahlt werden können – und das laut EnBW im dichtesten Ladenetz in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Zugang zu über 30.000 Ladepunkten. Vattenfall bewirbt bei der InCharge Ladekarte neben dem Zugang zu allen öffentlichen Ladestationen des InCharge-Ladenetzwerks auch die Abrechnung der Ladevorgänge bei den Kooperationspartnern ladenetz.de und Stromnetz Hamburg GmbH zu Konditionen der InCharge Ladekarte.

Roaming-Plattformen

Viele Fahrzeughersteller, Ladeinfrastruktur- und Energieanbieter vernetzen sich zudem untereinander auf sogenannten Roaming-Plattformen. Sie tauschen miteinander Daten aus und schaffen auf diese Weise flächende-

ckende Ladenetzwerke über die Landesgrenzen hinweg. Für den Fahrer wird dadurch einfaches und anbieterübergreifendes Laden und Bezahlen möglich (eRoaming): So ermöglicht beispielsweise Plugsurfing über einen Ladeschlüssel (oder eine Ladekarte) und die kostenlose App den Zugang zu mehr als 130.000 Ladepunkten in ganz Europa. Ein ähnlich dichtes Netzwerk bietet NewMotion über Ladekarte und App an – mehr als 125.000 öffentliche Ladestationen sind auch hier eine Ansage. Das Ladenetzwerk von Hubeject ist in 28 Länder aktiv. – Durch ein Netz von 600 B2B-Partnern sind über diese eRoaming-Plattform mehr als 200.000 Ladestationen zugänglich. Aber auch rein deutsche Netzwerke gibt es: Eines ist ladenetz.de von der smartlab Innovationsgesellschaft mbH, worüber beispielsweise der Zugang zu den Ladestationen von über 200 kommunalen Energieversorgern, den ladenetz.de-Businesspartnern und externen Roaming-Partnern ermöglicht wird. Über die TankE-App beziehungsweise die TankE-RFID-Karte ist ein weiteres deutsches Netzwerk zugänglich – über 920 Ladepunkte bundesweit (Stand: November 2019).

Mobilitätsdienstleister

Wie bereits in unserer Tankkarten-Übersicht (S. 78) aufgezeigt, lassen sich über die meisten Tankkarten auch Ladevorgänge abrechnen. So ermöglicht die Shell Card beispielsweise den Zugriff auf das Ladenetzwerk von NewMotion, welches übrigens zur Shell Group gehört. Das gleiche Netzwerk nutzt auch die Total Card. Volkswagen Financial Services setzt bei der Charge&Fuel Card auf ein Ladenetzwerk mit rund 19.000 Ladepunkten in ganz Deutschland. Deutschlandweit etwa 13.000 öffentliche Ladestationen sowie über 14.000 weitere E-Tankstellen im europäischen Ausland stehen mittels RFID-Chip auf der DKV Card +Charge zur Verfügung. Neben den Tankkartenanbietern bietet eine Vielzahl weiterer Mobilitätsdienstleister einen Zugang zu Ladenetzwerken an: Die DB Strom-Ladekarte kann beispielsweise auch an anderen Ladestationen des Ladeverbands DB Energie genutzt werden. ADAC e-Charge setzt hingegen auf das Ladenetzwerk der EnBW und deren Roaming-Partner. An mehr als 56.000 Ladepunkten in ganz Europa kann mit GET CHARGE der Telekom zu einheitlichen Tarifen geladen werden. Die Kosten der Kilowattstunde unterscheiden sich lediglich hinsichtlich bevorzugter und sonstiger Ladestellen; für das Laden im Ausland gilt ein Preis pro Land. sunhill technologies ermöglicht über den Service Charge, der in der E-Charging App und in dem SMS-Bezahlssystem von chargeIT integriert ist, die registrierungsfreie Bezahlung an mehr als 2.000 Ladepunkten von Stromnetz Hamburg, chargeIT und weiteren Partnern.

Fazit

Die Reichweitenangst bei der Elektromobilität ist unbegründet. Hierzulande muss kein Dienstwagnutzer fürchten, mit seinem Stromer auf halber Strecke liegen zu bleiben, allein die Umstellung auf diese Antriebsform muss auch im Kopf geschehen. Das Angebot an Elektrofahrzeugen wie auch der nötigen Ladeinfrastruktur hält für nahezu jeden Bedarf das passende Produkt bereit: Seien es die zuvor beschriebenen Ladenetzwerke oder das Angebot der Automobilhersteller für das Laden unterwegs. Selbst ein Joint Venture verschiedener Automobilhersteller für den Aufbau und den Betrieb eines leistungsfähigen Schnellladestation-Netzwerks ist seit dem Start von IONITY keine Fiktion mehr. Dennoch darf der Ausbau öffentlicher Ladeinfrastruktur nicht stoppen, denn mehr E-Fahrzeuge benötigen auch mehr Ladepunkte.



(Quelle: EnBW)

PREMIUM



Reifenhersteller Hankook und die Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG haben die Erstausrüstung mit Hankook-Reifen auf neue Sportwagen-Modelle des Automobilherstellers erweitert. Seit Sommer dieses Jahres wird der Porsche Cayenne ab Werk unter anderem mit Hankooks Ultra-High-Performance-Reifen Ventus S1 evo 3 SUV in der 21-Zoll-Dimension ausgerüstet. Der UHP-Reifen basiert auf DTM-erprobter Technologie und soll neben hoher Nasshaftung und niedrigem Rollwiderstand auch ausgezeichnetes Fahrverhalten und Lenkpräzision aufweisen. „Porsche steht für besonders leistungsfähige Sportwagen mit gleichzeitig hohem Nutzwert. Das macht die Reifenentwicklung allerdings auch sehr komplex“, sagt Han-Jun Kim, Präsident von Hankook Tire Europe. „Wir freuen uns daher sehr über diese Erstausrüstung, da sie die Leistungsfähigkeit unserer Produkte eindrucksvoll unter Beweis stellt.“ Der Einsatz von Hochleistungs-Naturharzen in der Laufflächenmischung soll zudem das Grip-Level bei maximaler Leistungsabgabe erhöhen und den Reifen über einen deutlich breiteren Temperaturbereich hinweg auf diesem Grip-Niveau halten.

Die Reifen- und Werkstattkette Euromaster intensiviert die lokale Betreuung kleiner und mittlerer Pkw-Flottenkunden. Dafür stellt die Michelin-Tochter nach einer Optimierung der Prozesse in ihren Werkstattfilialen bundesweit neue Key-Account-Manager ein, die den Kunden bei allen Services zur Seite stehen. Den Anfang haben die Ballungsräume im Ruhrgebiet und die Großräume Hamburg und München bereits gemacht. Dr. David Gabrysch, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich: „Unser Ziel ist eine bundesweite Vor-Ort-Serviceoffensive für unsere Pkw-Flottenkunden. Gerade lokale Unternehmen, die zu groß sind, um alles selbst zu machen, brauchen in der Regel eine gute umfassende Betreuung, wenn es um ihre Fahrzeuge geht. Das fängt bei der Inspektion an, führt über einen umfassenden Reifenservice und hört bei UVV und der Führerscheinkontrolle auf.“ Euromaster ist im B2B-Bereich in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen und hat in die Entwicklung digitaler Prozesse investiert, um den Aufwand des Fuhrparkmanagements für seine Kunden so gering wie möglich zu halten.

RUNDUMBETREUUNG

Die Reifen- und Werkstattkette Euromaster intensiviert die lokale Betreuung kleiner und mittlerer Pkw-Flottenkunden. Dafür stellt die Michelin-Tochter nach einer Optimierung der Prozesse in ihren Werkstattfilialen bundesweit neue Key-Account-Manager ein, die den Kunden bei allen Services zur Seite stehen. Den Anfang haben die Ballungsräume im Ruhrgebiet und die Großräume Hamburg und München bereits gemacht. Dr. David Gabrysch, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich: „Unser Ziel ist eine bundesweite Vor-Ort-Serviceoffensive für unsere Pkw-Flottenkunden. Gerade lokale Unternehmen, die zu groß sind, um alles selbst zu machen, brauchen in der Regel eine gute umfassende Betreuung, wenn es um ihre Fahrzeuge geht. Das fängt bei der Inspektion an, führt über einen umfassenden Reifenservice und hört bei UVV und der Führerscheinkontrolle auf.“ Euromaster ist im B2B-Bereich in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen und hat in die Entwicklung digitaler Prozesse investiert, um den Aufwand des Fuhrparkmanagements für seine Kunden so gering wie möglich zu halten.

C.A.R.E.

Continental stellte auf der diesjährigen IAA das umfassende Technologiesystem Conti C.A.R.E. vor. Conti C.A.R.E. („Connected. Autonomous. Reliable. Electrified.“) steht für ein fein justiertes Zusammenspiel von Rad- und Reifentechnologie sowie die Steuerbarkeit ihrer erwünschten Leistungseigenschaften. Conti C.A.R.E.-Reifen verfügen über Sensoren in der Reifenstruktur. Sie generieren und interpretieren kontinuierlich Daten über Profiltiefe, mögliche Beschädigungen, Reifentemperatur sowie den Fülldruck. Dieses ContiSense genannte Kontrollsystem übermittelt Informationen über den Reifenzustand an ContiConnect Live und ermöglicht Flottenbetreibern ein effizientes Mobilitätsmanagement. Ebenso innovativ ist der Ansatz, den Reifendruck über im Rad integrierte Zentrifugalpumpen aktiv anzupassen. Bei Beschleunigung des Fahrzeugs wirkt die Zentrifugalkraft im Rad auf die Pumpe und erzeugt Druckluft. Die PressureProof-Technologie hält damit den Reifendruck konstant im Idealbereich und hilft dauerhaft CO₂ einzusparen. Überschüssige Druckluft wird in einem integrierten Tank gesammelt. Die PressureBoost-Technologie nutzt sie, um kurzfristig den Fülldruck an unterschiedliche Fahrsituationen anzugleichen.

**37%
ERSPARNIS***
gegenüber Barkauf!

Gleich online
Vorteil ausrechnen!
www.bikeleasing.de/leasingrechner

Clever leasen
statt teuer kaufen.
Dein Wunschbike
für Arbeit
und Freizeit!

BIKELEASING.de

im Durchschnitt

QR-Code scannen und entdecken.

Der Continental Fuhrpark Convent bot für alle Beteiligten interessante Erkenntnisse



IM GRENZBEREICH

Mit dem Traditionsunternehmen Continental verbindet man vor allem die Entwicklung und Produktion von Premiumreifen. Dabei kann Conti mehr: Als Automobilzulieferer und Tech-Unternehmen arbeiten die Hannoveraner an der Mobilität der Zukunft und entwickeln unter anderem Sicherheitssysteme für Fahrzeuge und forschen am autonomen Fahren. So fuhr beispielsweise Kanzlerin Angela Merkel im September in einem Robo-Taxi von Continental über die IAA in Frankfurt. Auf dem Continental Fuhrpark Convent widmete man sich jedoch dem traditionellen Thema: den Reifen. Flottenmanagement war exklusiv dabei!

Vor der Praxis kommt meist die Theorie und so war es auch bei dem Fuhrpark Convent im ADAC Fahrsicherheitszentrum Rhein-Main in Gründau. Bevor es auf die Strecke des Fahrsicherheitszentrums ging, gab es verschiedene Fachvorträge zu aktuellen Themen. In Zusammenarbeit mit der Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH bot der erste Veranstaltungstag eine Plattform, um aktuelle Themen aus der Branche mit Experten und Kollegen zu diskutieren. Gespräche, die dann beim gemeinsamen Abendessen und Ausklang am Abend vertieft werden konnten.

Reifenwahl

Am zweiten Tag ging es dann rund – und das im wortwörtlichen Sinn. Das Wetter am zweiten Event-Tag war wechselhaft und somit perfekt, um Sommer- gegen Winterbereifung antreten

zu lassen. Die Trainer des ADAC hatten unterschiedliche Testmodule für den Tag vorbereitet, neben den üblichen Fahrsicherheitsübungen, wie Gefahrenbremsung auf unterschiedlichen Untergründen oder Slalomfahrten, standen auch mehrere Fahrzeuge mit spezieller Bereifung bereit. So gab es Fahrzeuge mit Sommer- oder Winterbereifung und Pkw mit Reifen, die eine Profiltiefe von nur noch 1,6 Millimetern aufwiesen. Die Teilnehmer hatten also die Möglichkeit, im direkten Vergleich Brems- und Ausweichverhalten der Reifen zu testen. Es war sich im Vorfeld wohl jeder bewusst, dass Pneus einen Einfluss auf das Fahrverhalten haben. Doch dass dieser so eklatant ist, war sicher nicht allen klar. Im Ernstfall könnten selbst die 1,6 Millimeter, immerhin die gesetzlich vorgeschriebene Mindestprofiltiefe, zu wenig sein, um noch vor dem

Hindernis zum Stehen zu kommen. Wer auf neuen Continental Winter Contact unterwegs war, konnte die Wasserhindernisse relativ problemlos umfahren oder rechtzeitig davor anhalten. In Kombination mit der Antriebsschlupfregelung der Testfahrzeuge vermittelten die Reifen einen souveränen Eindruck. Auf abgefahrenen Sommerreifen „erwischte“ es aber jeden der Teilnehmer und das Testfahrzeug bekam eine unfreiwillige Dusche beim Wasserhindernis. Zum Glück wurde regelmäßig getauscht und jeder konnte mal die Grenzen der Reifen austesten.

Elektronische Helfer

Um Grenzerfahrung ging es auch bei dem Modul „Kurvenfahren in der Kreisbahn“. Dabei war es das Ziel, bei ausgeschaltetem elektronischen Stabilitätsprogramm (ESP) während einer Kur-



Besonders auf Sommerreifen war es schwer, dem Wasserhindernis auszuweichen



Die Fahrsicherheitstrainer des ADAC konnten auch erfahrenen Autofahrern noch Tipps und Tricks mit auf den Weg geben

venfahrt innerhalb der aufgemalten Markierungen zu bleiben. Fahrer und Reifen kamen hier schnell an ihr Limit. Unabhängig von der Bereifung war auch beeindruckend zu sehen, wie unterschiedlich das ESP die Motorleistung im Grenzbereich steuert, um ein allzu starkes Untersteuern des Fahrzeugs zu verhindern. So fuhren einige Teilnehmer während ihrer Runden kontinuierlich mit durchgedrücktem Gaspedal und kamen dennoch nicht schneller vorwärts, während andere sich mit quietschenden Reifen der äußeren Markierung näherten.

Fazit

Jedem der Teilnehmer war spätestens nach dem Continental Fuhrpark Convent klar, dass Reifen nicht gleich Reifen ist. In vielen Flotten spielt die gesetzliche Mindestprofiltiefe, zum Glück, keine Rolle, da Leasinggesellschaften oder auch interne Car-Policies oftmals einen Reifenwechsel bei drei oder mehr Millimetern vorschreiben. An die „Grenze“ gehen sollte demnach im Flottenalltag niemand. Für Fahrer ist es dennoch lehrreich, auf sicherem Trai-

ningsgelände mit dem Dienstwagen mal im Grenzbereich unterwegs zu sein. Nur so ist man für den Ernstfall gewappnet. Darüber hinaus ist es im Sinne des Fuhrparks, wenn die Fahrer ihren Dienstwagen auf diese Art und Weise richtig kennen lernen, so lässt sich zudem die Schadenquote senken. Wem die Kosten für ein firmeninternes Fahrsicherheitstraining zu hoch sind, kann sich auch an die Berufsgenossenschaften wenden, oftmals gibt es hier einen Zuschuss für Fahrertrainings.

Jetzt elektrisch starten!

Ihr Partner für die E-Flotte:

- ◉ Ob kleiner Einstieg oder komplette Umstellung
- ◉ Entwicklung eines individuellen Mobilitätskonzepts
- ◉ Auf Ihren Bedarf zugeschnittene Ladelösungen
- ◉ Abrechnungslösungen und Mobility Card für die Mitarbeiter

Lassen Sie sich jetzt beraten – einfach anfragen:

mobility@way.do

www.way.do

Analyse,
Beratung &
Umsetzung

WAYDO

Ein Unternehmen der EWE AG.

WAYDO

We drive
progress

Im Dienst der Sicherheit

Die Einhaltung der Unfallverhütungsvorschriften (UVV) ist ein Dauerthema, mit dem jeder Fuhrparkleiter schon einmal in Berührung gekommen sein sollte. Es gehört nämlich zu den Halterpflichten, den betriebssicheren Zustand der Fahrzeuge zu überwachen und die Fahrer in dem sachgerechten Umgang mit selbigen zu unterweisen. Wer dem nicht nachkommt, riskiert ein Bußgeld oder unter Umständen die Verweigerung der Versicherungsleistung durch die Berufsgenossenschaft. Die Vorschriften gelten selbstverständlich auch für Transporter und Nutzfahrzeuge.



Für die Ladungssicherung im Transporter gibt es diverse Hilfssysteme

Halterpflichten

Die DGUV 70 regelt die Durchführung der UVV im Sinne des Arbeitsschutzes (§ 3 Abs. 1 Arbeitsschutzgesetz) und betrifft „alle maschinell angetriebenen, nicht schienengebundenen Landfahrzeuge und deren Anhänger“ (§ 2 Abs. 1 DGUV 70). Weiter heißt es in der Durchführungsanweisung zu § 1 der DGUV 70 „in Abhängigkeit von Fahrzeugart, -aufbau, -einrichtungen, Ausrüstung, Verwendungszweck und Einsatzbereich sind noch weitere Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften, Richtlinien und Sicherheitsregeln zu beachten“. Hieraus wird ersichtlich, dass Transporter und Nutzfahrzeuge im Sinne der UVV nochmals gesondert betrachtet werden müssen. Beispielsweise wenn das Fahrzeug über eine Hebebühne oder Ähnliches verfügt.

Auch wenn die UVV im Allgemeinen für alle Fahrzeuge gelten, wird die Einhaltung der Vorschriften vor allem bei den Handwerkerfahrzeugen und Kleintransportern immer relevanter. Denn die Kontrollen durch das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) und die Polizei nehmen gerade bei den Kleintransportern zu. Daher gilt es besonders in Transporterflotten, auf die Einhaltung der UVV zu achten und die regelmäßige Erfüllung der Vorschriften auch schriftlich zu dokumentieren. Eine lückenlose Dokumentation der Erfüllung der Halterpflichten dient der rechtlichen Absicherung und kann dem Fuhrparkleiter im schlimmsten Fall viel Ärger ersparen.

Ladungssicherung

Besonders auf das Thema Ladungssicherung sollte bei Transportern geachtet werden. Zurrgurte, Ösen, Netze und Einbauten müssen intakt sein und den Regularien entsprechen. Dafür ist im Übrigen nicht nur der Flottenleiter oder das Unternehmen verantwortlich. Denn die Pflicht zur Ladungssicherung eines Kraftfahrzeugs nach § 22 StVO trifft neben dem Halter auch jede andere für die Ladung des Fahrzeugs verantwortliche Person, insbesondere den Fahrer (OLG Celle, Beschluss vom 28.02.2007, Az. 322 Ss 39/07). Dieser sollte daher vor jedem Fahrtantritt die Funktionsweise der Sicherheitsausrüstung und das Fahrzeug insgesamt auf Mängel überprüfen. Schäden oder andere Auffälligkeiten müssen sofort gemeldet werden. Damit der Fahrer dies aber auch kann, muss er wissen, wie Hebebühne oder Ladegurte funktionieren. Eine Einweisung in den Umgang mit jedem Fahrzeug, das der Mitarbeiter bewegen soll, ist daher unerlässlich. Notfalls mit spezifischen Betriebsanweisungen „in verständlicher Form und Sprache“ (DGUV 70 § 34 Abs. 2). Ebenfalls bei Transportern relevant sind die Vorschriften zum Thema Be- und Entladen (DGUV 70 § 37). Gesamtgewicht, Achslasten, Stützlast und Sattelast müssen dem Fahrer bekannt sein und die Ladung muss so verstaut werden, dass ein Umkippen oder Fortrollen und somit eine Gefährdung durch die Transportgüter ausgeschlossen werden kann.

Eine Überprüfung des Fahrzeugs im Sinne der UVV ist jährlich durchzuführen ebenso wie die Unter-

weisung des Fahrers. Sollte sich etwas an dem Gefährdungspotenzial des Fahrzeugs im Laufe des Jahres verändert haben, beispielsweise wenn eine Anhängerkupplung nachträglich angebracht wurde, ist eine Unterweisung auch häufiger notwendig. Gerade in großen Flotten ist dies ein gewaltiger Aufwand, der kaum vom Fuhrparkleiter persönlich bewältigt werden kann. Daher können beziehungsweise sollten sich Flottenleiter bei der Einhaltung der Vorschriften von einem Dienstleister unterstützen lassen. Besonders die Fahrerunterweisung kann mittlerweile durch E-Learning-Tools vorgenommen werden. Die Überprüfung der Fahrzeuge auf einen verkehrs- und arbeitssicheren Zustand muss ohnehin laut § 57 der DGUV 70 durch einen „Sachkundigen“ erfolgen. Doch Vorsicht: Für Pkw „gilt eine Sachkundigenprüfung als durchgeführt, wenn über eine vom Hersteller vorgeschriebene und ordnungsgemäß durchgeführte Inspektion ein mängelfreies Ergebnis einer autorisierten Fachwerkstatt vorliegt“. Für Transporter kann jedoch zusätzlich zur fahrzeugtechnischen Prüfung die Prüfung von Aufbauten und Einrichtungen erforderlich sein, zum Beispiel wenn der Kofferaufbau des Transporters über eine Hebebühne verfügt (Durchführungsanweisung zu § 57 Abs. 1).

Fazit

Die UVV gelten unabhängig von Typ und Modell für alle Fahrzeuge gleich und doch muss der Fuhrparkleiter gerade bei Transportern genauer hinschauen. So aufwendig dies ist, am Ende dienen die Vorschriften der Sicherheit.

AUGELADEN

Volkswagen Nutzfahrzeuge nahm kürzlich in Hannover 100 Ladepunkte in Betrieb. Die Hälfte davon auf dem Unternehmensgelände, weitere 50 auf den öffentlichen Parkplätzen rund um den Standort. „Jeder spricht von fehlender Ladeinfrastruktur, wir tun etwas dagegen“, erklärt Dr. Josef Baumert, Markenvorstand für Produktion und Logistik bei Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN). In den kommenden drei Jahren soll die Anzahl an Ladestationen für E-Fahrzeuge sukzessive erweitert werden. „Wir werden bis 2023 die Anzahl an Ladepunkten auf insgesamt 450 ausbauen“, sagt Baumert. Dann würden 150 Ladepunkte auf dem Werksge- lände stehen und 300 auf den öffentlichen Parkplätzen. Baumert weiter: „Als Automobilhersteller leisten wir somit einen wichtigen Beitrag zum Aufbau der Ladeinfrastruktur am Standort Hannover.“ Gespeist werden die Ladesäulen mit Strom, der zu 100 Prozent aus regenerativen Quellen kommt. Die Parkplätze an den Ladesäulen sind grün markiert und ausschließlich für Fahrzeuge mit Elektroantrieb reserviert.



MEHR REICHWEITE

Bei seinen Transportermodellen Kangoo Z.E. und Master Z.E. will Renault die Reichweite durch den Einbau von Brennstoffzellen um bis zu 230 Kilometer erhöhen. Noch in diesem Jahr wollen die Franzosen ihr erstes Hydrogen-Modell offiziell in Deutschland auf den Markt bringen. Bei dem Kangoo Z.E. Hydrogen kombiniert Renault eine 33 kWh leistende Batterie mit einer 10-kW-/14-PS-Brennstoffzelle, die dank zweier Wasserstofftanks bis zu 29,7 kWh zusätzlicher Energie zur Verfügung stellen kann. Im WLTP-Prüfzyklus steigt damit die Reichweite von 230 auf 370 Kilometer. Die Brennstoffzelle hat vor allem unterstützenden Charakter. Sobald der Strom der Batterie um 80 Prozent sinkt, wird sie aktiv, um den Akku zu laden beziehungsweise das Ladeniveau zu halten. Das Nachtanken von Wasserstoff dauert nur wenige Minuten. Beim Master Z.E. Hydrogen sind die Tanks größer dimensioniert, weshalb die Brennstoffzelle hier 56 kWh an Extra-Energie zu den ebenfalls 33 kWh aus der Batterie beisteuern kann. Damit erhöht sich die Reichweite von 120 auf 350 Kilometer.

NACHFOLGER

Die Sortimo International GmbH hat für das Regalsystem FlexRack einen Nachfolger präsentiert. Das FR5-System bietet Mobilitätslösungen für die KEP-Branche wie auch für Handwerker und Serviceflotten. Man habe sich bei der Entwicklung der mittlerweile fünften Regalgeneration vor allem an den Bedürfnissen der Paketdienste orientiert. Im Ergebnis sollen eine bessere Stauraumnutzung und eine schnelle Be- und Entladung der Regale möglich sein. Sowohl die Fachböden als auch die Seitenprofile lassen sich individuell auf das Fahrzeug einstellen. Zudem können die Fachböden mit nur einer Hand hochgeklappt und arretiert werden. Die Stahl-Aluminium-Konstruktion der Böden erlaubt eine Beladung von 100 Kilogramm pro Fach. Der speziell für das neue Regalsystem entwickelte, randlose Fachboden GrippMaxx verfügt über eine integrierte Anti-Rutsch-Kante, die einen sicheren Transport der Ware ermöglichen soll. Sortimo möchte mit FR5 neben Kunden der KEP-Branche auch Handwerker und Servicetechniker ansprechen, die regelmäßig ein hohes Ladevolumen im Fahrzeug für großes Transportgut benötigen.

Elektrisch nützlich

Ford elektrifiziert so langsam auch die ersten Nutzfahrzeuge. Flottenmanagement war mit dem Transit Custom Plug-in-Hybrid unterwegs.

Elektrofahrzeuge werden bereits in naher Zukunft keine Seltenheit mehr sein – und sogar vor Nutzfahrzeugen macht die Elektrifizierung keinen Halt mehr. So spendiert Ford inzwischen auch der Custom-Reihe auf Wunsch eine E-Maschine, die gar als alleiniger Antrieber fungiert. Der Einliter-Benziner mit drei Zylindern arbeitet lediglich als Generator, wenn die 13,6 kW/h Energie, die von außen zugeführt werden, zur Neige gehen. Ist die Batterie gefüllt, setzt sich der 126 PS starke Kasten bissig in Bewegung. Ford hat den Custom indes so ausgelegt, dass er vor allem im unteren Tempobereich nachdrücklich beschleunigt. Die Höchstgeschwindigkeit ist auf 120 km/h begrenzt, was für den Einsatzzweck auch langt.

Nach etwas mehr als 50 Kilometer, wenn der Saft langsam ausgeht, springt der Dreizylinder an und produziert Strom, sodass der Transit über 500 Kilometer mit einer Tankfüllung zurücklegen kann. In der Realität reicht aber eine ausgedehnte Pause, um den Ladestand wieder auf 80 Prozent zu bringen – ein Typ 2-Ladeanschluss macht es möglich, von entsprechenden Ladesäulen entstehen ja auch kontinuierlich immer mehr. Das Fa-



Das Kombiinstrument des Custom ist informativ (li.)

hren auf Generator ist aber in keiner Weise unkomfortabel, zumal der Verbrenner recht konstant läuft und keine großen Drehzahlsprünge macht. Verlangt man dem Custom

die volle Leistung ab, dreht der Dreizylinder natürlich etwas höher. Zur Serienausstattung des netto ab netto 47.995 Euro teuren Lademeisters gehören übrigens Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage sowie eine umfangreiche Audioanlage. Das Navigationssystem kostet netto 1.755 Euro Aufpreis. Und mit einer Nutzlast von 1,1 Tonnen ist der Transit Custom auch für Gewerbetreibende mit schweren Ladegütern wahrlich kein Verzichtsmodell.

Ford Transit Custom PHEV

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/999
E-Motor	Permanenterregt, synchron
(nur Antrieb):	flüssigkeitsgekühlt
kW (PS) bei U/min:	93 (126) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	355 Nm bei k. A.
Getriebe:	kein Getriebe
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6/60 g/km
0-100 in Sek/V-max. in km/h:	k. A./120
EU-Verbrauch/Reichweite:	2,7 l/über 500 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	1.130/bis zu 6.000
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	47.995 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Der Sieger bei den Oberklasse-Limousinen mit Dieselmotor:
Audi A7 Sportback 50 TDI quattro tiptronic

Der Sieger bei den Oberklasse-Limousinen mit Benzin-Hybridantrieb:
Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD



Power satt und trotzdem sparsam

Fast zwei Jahre ist es her, dass wir das Segment der Oberklasse zuletzt betrachtet haben. Und das obwohl dieses Segment wie kein anderes die Speerspitze so manchen Herstellers bildet – sofern es um Komfort und Luxus geht. Doch warum? Das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) bescheinigt der Oberklasse für das Jahr 2018 lediglich einen Anteil von 0,9 Prozent an den Gesamt-Neuzulassungen. Die Bedeutung dieses Segments sollte jedoch nicht an den Verkaufszahlen festgemacht werden, denn genau diese Exklusivität macht die Oberklasse so bedeutend, wenn es um die Repräsentation geht. Um eine bessere Vergleichbarkeit der Modelle zu gewährleisten, haben wir die Limousinen nach ihrem Antrieb unterteilt. Nach Abwägung aller Faktoren setzten sich am Ende der 104. Folge unseres Kostenvergleichs der **Audi A7 Sportback 50 TDI quattro tiptronic** bei den Dieselmanipulationen und der **Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD** bei den Benzin-Hybriden durch.

Wenn wir in der letzten Folge des großen Flottenmanagement-Kostenvergleichs noch davon sprechen konnten, dass die Fahrzeuge dieses Segments zu den Volumenstärksten zählen, ist dies bei den Oberklasse-Limousinen nicht der Fall. Vielmehr sind die 32.392 Neuzulassungen laut KBA in der Oberklasse für das Jahr 2018 beispielsweise nur ein Siebtel der Neuzulassungen (211.512), die allein der VW Golf im letzten Jahr auf sich vereinen konnte. Allerdings sind uns die Modelle, um die es hier geht, sehr bekannt und stets präsent, wenn Politikerinnen und Politiker damit chauffiert werden oder ihnen Stars und Sternchen bei gesellschaftlichen Ereignissen entsteigen. Sprich: Oberklasse-Modelle sind äußerst repräsentativ und wahre Aushängeschilder ihrer Hersteller. Auch gesellten sich zur klassischen Stufenheck-Limousine mittlerweile das Coupé sowie das Gran Coupé, welche einmal mehr Ausdruck individuellen Geschmacks auf hohem Niveau sind.

Die Oberklasse bildet die Speerspitze deutscher Ingenieurskunst in Bezug auf die neuesten Technologien, Komfortausstattungen und Design-trends. Gerade wenn es um das autonome Fahren geht, können in vielen Oberklassenmodellen schon sämtliche marktreifen Technologien verbaut werden, teils sind sie bereits serienmäßig an Bord, teils können sie gegen Aufpreis bestellt werden. Dies zeigt sich nicht zuletzt auch bei der Bewertung der Ausstattung: Obwohl wir im Vergleich zu anderen Segmenten den Umfang der dienstwagenrelevanten Ausstattung stark erhöht haben, gab es hier keine Negativbewertung aufgrund der fehlenden Verfügbarkeit. In puncto Komfort lässt sich eine Oberklasse nicht nur für längere Reisen, teils auch in einer Langversion, in eine bequeme Lounge umfunktionieren – Stichwort Medien- und Soundausstattung, Sitzkomfort mit Massagefeatures, Klimatisie-

rung und Belüftung. Auch zum Arbeiten können sämtliche Accessoires zur mobilen und diskreten Kommunikation bereitgestellt werden.

In den zwei Teilen des Kostenvergleichs treten sieben Modelle bei den Dieselmanipulationen und sechs bei den Hybriden mit Benzinmotor gegeneinander an. Selbst diese Fülle an Modellen bildet noch nicht den vollen Umfang des Oberklasse-Segments ab, denn aufgrund der fehlenden Kalkulierbarkeit über den frei zugänglichen Kalkulator von SIXT Leasing fehlten im Vergleich zu der KBA-Auflistung die Modelle von Bentley, Cadillac, Maserati und Rolls Royce. Auch das Tesla Model S wurde bei diesem Vergleich außen vor gelassen, da es bislang das einzige rein elektrische Fahrzeug ist. Mit dem Porsche Taycan, dessen Bestellbücher nun geöffnet wurden, könnte es abseits der Rekordjagd der beiden Hersteller auf dem Nürburgring auch im nächsten Kostenvergleich der Oberklasse ein Duell der beiden geben.

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 das Sorglos-Paket Wartung und Verschleiß inkludiert, was dem Full-Service-Gedanken zuträglich ist.

Doch zurück zum eigentlichen Kostenvergleich: Obwohl das Segment hinsichtlich seines Volumens fast keine Bedeutung zu haben scheint, hat es eine enorme Relevanz für die betriebliche

Mobilität. Immerhin entfallen 85,7 Prozent der Neuzulassungen für 2018 bei der KBA-Kategorie „Oberklasse“ auf gewerbliche Halter. Damit übertrifft die Oberklasse selbst die sehr starken 80,1 Prozent der oberen Mittelklasse und könnte fast als rein gewerbliches Fahrzeugsegment bewertet werden. Das liegt nicht zuletzt auch an den vielen Facetten der Oberklasse: Egal ob Allradler, spritsparende oder sogar Hochleistungsmotoren mit bis zu 761 PS, Hybrid- beziehungsweise Elektroantrieb sowie Automatikgetriebe – der Kunde kann hier aus dem Vollen schöpfen. Wir haben uns in puncto Antrieb an einer Leistung von etwa 210 kW (286 PS) bei den Dieselvarianten und 290 kW (394 PS) bei den Benzin-Hybriden orientiert. Daneben fiel unsere Vorgabe hinsichtlich des Getriebes auf das Automatikgetriebe.

Oberklasse-Limousinen mit Dieselmotor

Mit den rund 210 kW erreicht eine so motorisierte Oberklasse-Limousine in unter sechs Sekunden die Marke von 100 Stundenkilometern und eine Höchstgeschwindigkeit von rund 250 Kilometern pro Stunde (Anmerkung der Redaktion: In den meisten Fällen auf 250 km/h elektronisch abgeregelt). Bei den Werksangaben zum kombinier-

ten Verbrauch liegen die ausgewählten Modelle im Bereich von 5,4 bis 6,2 Liter Diesel pro 100 Kilometer, was im Durchschnitt einen Verbrauch von 5,7 Liter pro 100 Kilometer ergibt. Den ersten Platz in der Sonderwertung „Kraftstoffverbrauch“ holen sich der Audi A7 Sportback 50 TDI und der Volvo S90 D5 mit jeweils 5,4 Liter Diesel auf dieser Distanz. Das Podium in diesem Bereich komplettiert der BMW 740d mit nur 0,2 Litern mehr bei der kombinierten Verbrauchsangabe.

Ein großvolumiger Tank mit einem Fassungsvermögen von 78 Litern bescheren dem BMW 740d in der Kategorie „Reichweite“ mit 1.393 Kilometern den begehrten ersten Platz. Wenn man jedoch das kostenlose Upgrade auf einen 82 Liter fassenden Tank beim Audi A8 50 TDI in Anspruch nimmt, zieht der Ingolstädter mit einer Reichweite von 1.439 Kilometern am Münchner vorbei. Ein weiterer Bayer komplettiert das Podest – der Audi A7 Sportback 50 TDI. Bei den Ladungsdaten, die sich in diesem Segment aus zwei gewerteten Bestandteilen zusammensetzen – Kofferraumvolumen sowie Zuladung – darf man jedoch nicht die Modelle aus Stuttgart vergessen: Beim Kofferraumvolumen holt sich der Mercedes-Benz

CLS 350 d mit 520 Litern den zweiten Platz. Bei der Zuladung schaffen es sogar die beiden Oberklasse-Modelle aus Stuttgart auf das Podest – mit 700 Kilogramm landet der Mercedes-Benz S 350 d hier auf dem ersten Platz. Im Schnitt verfügen die Modelle der Oberklasse über ein Kofferraumvolumen von 503,6 Litern und eine maximale Zuladung von 579,4 Kilogramm.

Kommen wir zu den Kosten ... Mit einem Nettolistenpreis von 47.100,84 Euro holt sich der Volvo S90 D5 in der Ausstattungslinie „Momentum Pro“ hier die Goldmedaille. Auch die Zuzahlung von knapp 1.300 Euro, um die geforderte dienstwagenrelevante Ausstattung zu erfüllen, ändert an dieser Platzierung nichts. Durchschnittlich liegt der Nettolistenpreis für ein Oberklasse-Modell mit Dieselmotor bei rund 69.000 Euro; Modelle, die alle unsere Vorgaben bei der dienstwagenrelevanten Ausstattung erfüllen, kosten im Schnitt rund 71.750 Euro netto. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass sowohl Audi A8 als auch die beiden BMW-Modelle bereits in der Basisversion über 14 der 15 geforderten Ausstat-

(Fortsetzung auf S. 113)

Sonderwertung Restwert in Prozent**



Diesel-Fahrzeuge

1. Mercedes-Benz CLS 350 d	47,85
2. Audi A7 Sportback 50 TDI	47,51
3. Audi A8 50 TDI	45,74
4. BMW 840d Gran Coupé	44,18
5. Mercedes-Benz S 350 d	42,85
6. BMW 740d	39,47
7. Volvo S90 D5	37,56

Sonderwertung Kraftstoffverbrauch in l/100 km



Diesel-Fahrzeuge

1. Audi A7 Sportback 50 TDI	5,4
Volvo S90 D5	5,4
3. BMW 740d5,6	
4. Audi A8 50 TDI	5,7
Mercedes-Benz CLS 350 d	5,7
6. BMW 840d Gran Coupé	6,2
Mercedes-Benz S 350 d	6,2

Sonderwertung Kofferraumvolumen in l



Diesel-Fahrzeuge

1. Audi A7 Sportback 50 TDI	535
2. Mercedes-Benz CLS 350 d	520
3. BMW 740d	515
4. Mercedes-Benz S 350 d	510
5. Audi A8 50 TDI	505
6. Volvo S90 D5	500
7. BMW 840d Gran Coupé	440



Benzin/Elektro-Hybridfahrzeuge

1. Porsche Panamera 4 E-Hybrid	47,12
2. Mercedes-Benz S 560 e	43,51
3. Audi A7 Sportback 55 TFSI e	41,43
4. Lexus LS 500h	39,99
5. Volvo S90 T8 TWIN ENGINE	39,11
6. BMW 745e	36,34



Benzin/Elektro-Hybridfahrzeuge

	Kraftstoff/Strom	
1. Volvo S90 T8 TWIN ENGINE	1,8/15,2	
2. Audi A7 Sportback 55 TFSI e	1,9/17,5	
3. BMW 745e	2,1/15,1	
4. Mercedes-Benz S 560 e	2,5/20,0	
5. Porsche Panamera 4 E-Hybrid	2,6/16,0	
6. Lexus LS 500h	6,7/–	



Benzin/Elektro-Hybridfahrzeuge

1. Volvo S90 T8 TWIN ENGINE	500
2. Lexus LS 500h	430
3. BMW 745e	420
4. Porsche Panamera 4 E-Hybrid	405
(max. Laderaum bis zu 1.245)	
5. Mercedes-Benz S 560 e	395
6. Audi A7 Sportback 55 TFSI e	380

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 40.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: Schwacke

** Restwert-Kalkulation erfolgt auf Grundlage der Limited Modelle

KOSTENVERGLEICH OBERKLASSE-LIMOUSINEN MIT DIESELMOTOR (Hybridfahrzeuge auf S. 112)

Ein Service von



Kosten netto in Euro	Audi	Mercedes-Benz	Volvo	Audi
Hersteller	A7 Sportback 50 TDI quattro tiptronic	CLS 350 d 4Matic	S90 D5 AWD	A8 50 TDI quattro tiptronic
Modell + Motorisierung				
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.969 x 1.908 x 1.422	4.988 x 1.890 x 1.435	4.963 x 1.879 x 1.443	5.172 x 1.945 x 1.473
Antrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
Getriebe	8-Gang-Automatik	9-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Motorleistung in kW (PS)	210 (286)	210 (286)	173 (235)	210 (286)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	5,7	5,7	7,0	5,9
Höchstgeschwindigkeit in km/h	250	250	240	250
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	5,4	5,7	5,4	5,7
CO ₂ -Ausstoß in g/km	143	152	142	151
Energieeffizienzklasse	A	B	A	A
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC
Tankgröße in l	63	50	60	72
Reichweite in km	1.167	877	1.111	1.263
Kofferraumvolumen in l	535	520	500	505
Zuladung in kg	580	610	496	495
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg	2.000 / 750	1.900 / 750	2.200 / 750	2.300 / 750
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	1.376	1.000	332	1.376
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Restwert in Prozent**	47,51	47,85	37,56	45,74
Fahrzeugkosten				
Ausstattungsline	Basis	Basis	Momentum Pro	Basis
Nettolistenpreis in €	56.428,57	57.250,00	47.100,84	78.991,60
Nettogesamtpreis in €***	60.092,44	64.115,00	48.394,96	79.369,75
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	8	4	11	14
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	3	0	3	3
Full-Service-Leasingrate mtl. in €****				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	493,07	701,00	462,09	833,81
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	670,10	851,34	614,57	1.004,29
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	854,75	1.019,04	775,51	1.192,87
Betriebskosten mtl. in €****				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	540,87	751,45	509,89	884,26
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	813,49	1.002,70	757,96	1.155,65
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.093,74	1.271,31	1.014,50	1.445,14
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	2.243,70 €	900,00 €	Serie	Serie
Aktiver Bremsassistent	Serie	2.450,00 € (Fahrassistentz)	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	1.800,00 € (Comand Online)	Serie	Serie
Einparkhilfe vorn u. hinten	655,46 €	730,00 €	588,24 €	Serie
Elektrische Heckklappe	Serie	525,00 €	Serie	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	302,52 €	Serie	Serie	378,15 €
Navigationssystem	Serie	1.800,00 € (Comand Online)	Serie	Serie
Nebelscheinwerfer	Serie	Serie	201,68 €	Serie
Rückfahrkamera	1.050,42 €	1.080,00 €	428,57 €	Serie
Sitzheizung vorn	319,33 €	360,00 €	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	2.450,00 € (Fahrassistentz)	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	798,32 €	1.000,00 €	504,20 €	Serie
Verkehrszeichenerkennung	168,07 €	1.800,00 € (Comand Online)	Serie	Serie
Mehrwertausstattung				
Anhängerkupplung	831,93 €	960,00 €	932,77 €	1.092,44 €
E-Call / Notrufsystem	Serie	-	Serie	Serie
Größerer Kraftstofftank	92,44 €	50,00 €	-	0,00 €
Keyless-Go	Serie	531,40 €	Serie	Serie
WLAN-Hotspot	Serie	1.800,00 € (Comand Onlin	Serie	Serie



BMW 740d xDrive	Mercedes-Benz S 350 d 4Matic	BMW 840d xDrive Gran Coupé
5.120 x 1.902 x 1.467 Allradantrieb 8-Gang-Automatik 235 (320) 5,3 250 5,6 148 A Euro 6d-TEMP 78 1.393 515 615 2.300 / 750	5.125 x 1.899 x 1.496 Allradantrieb 9-Gang-Automatik 210 (286) 5,8 250 6,2 163 B Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC 70 1.129 510 700 2.100 / 750	5.074 x 1.932 x 1.401 Allradantrieb 8-Gang-Automatik 235 (320) 5,1 250 6,2 162 B Euro 6d-TEMP 66 1.065 440 560 -
733 2 + 1 Jahre nach Serviceintervallanzeige 39,47	1.000 2 Jahre nach Serviceintervallanzeige 42,85	733 2 + 1 Jahre nach Serviceintervallanzeige 44,18
Basis 84.201,68 85.840,34 14 3	Basis 79.235,00 81.535,00 12 3	Basis 81.512,61 82.857,15 14 3
1.004,06 1.186,25 1.388,17	993,70 1.173,04 1.372,28	994,56 1.107,43 1.303,71
1.053,63 1.334,96 1.636,01	1.048,58 1.337,68 1.646,68	1.049,44 1.272,07 1.578,11
Serie 1.638,66 € Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie	Serie 2.300,00 € (Fahrassistenz) Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie 2.300,00 € (Fahrassistenz) 2.300,00 € (Fahrassistenz) Serie	Serie 1.344,54 € Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie Serie
1.092,44 € Serie - Serie Serie	1.140,00 € Serie - Serie Serie	- Serie - Serie Serie

**Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: Schwacke
 ***Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen
 ****Kalkulation erfolgte über den SIXT Neuwagenkonfigurator als neuer Flottenkunde bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Sorglos-Paket Wartung & Verschleiß
 *****monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten

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 CO₂-Ausstoßes in g/km, der Reichweite in km sowie der Ladungsdaten – Kofferraumvolumen 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 stark unterschreiten, oder zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht die Abgasnorm Euro 6d-TEMP erfüllen eine Negativbewertung. Eine positive Bewertung erfolgt dementsprechend bei einer deutlich höheren Motorleistung.

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 der Oberklasse-Limousinen:

- Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)
- adaptiver Tempomat
- aktiver Bremsassistent
- Bluetooth-Freisprechanlage
- Einparkhilfe mit Sensoren beziehungsweise über die Rückfahrkamera
- elektrische Heckklappe
- Klimaautomatik
- Licht- und Regensensor
- Navigationssystem
- Nebelscheinwerfer
- Sitzheizung vorn
- Spurhalteassistent
- Totwinkel-Assistent
- Verkehrszeichenerkennung

Mehrwertausstattung im Segment der Oberklasse-Limousinen:

- Anhängerkupplung
- E-Call/Notrufsystem
- größerer Kraftstofftank
- Totwinkel-Assistent
- Verkehrszeichenerkennung

KOSTENVERGLEICH OBERKLASSE-LIMOUSINEN MIT BENZIN-HYBRIDANTRIEB

Ein Service von



Kosten netto in Euro	Volvo	Audi	BMW	Lexus
Hersteller	S90 T8 TWIN ENGINE AWD	A7 Sportback 55 TFSI e quattro	745e	LS 500h AWD
Modell + Motorisierung				
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.963 x 1.879 x 1.443	4.969 x 1.908 x 1.422	5.120 x 1.902 x 1.467	5.235 x 1.900 x 1.460
Antrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Hinterradantrieb	Allradantrieb
Getriebe	8-Gang-Automatik	7-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	10-Gang-Automatik
Systemleistung in kW (PS)	340 (462)	185 (252)	290 (394)	264 (359)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	5,1	5,7	5,2	5,5
Höchstgeschwindigkeit in km/h	250	250	250	250
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	1,8	1,9	2,1	6,7
Durchschnittstromverbrauch in kWh/100 km	15,2	17,5	15,1	-
CO ₂ -Ausstoß in g/km	40	44	48	152
Energieeffizienzklasse	A+	A+	A+	A
Abgasnorm	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro 6d-TEMP	Euro 6d-TEMP
Tankgröße in l	60	52	46	82
Reichweite in km	3.333	2.737	2.190	1.224
Kofferraumvolumen in l	500	380	420	430
Zuladung in kg	516	510	585	550
Anhängelast geb. (12 %) / ungebr. in kg	2.100 / 750	2.000 / 750	-	-
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	332	1.376	733	40
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 + 1 Jahre	3 Jahre / 100.000 km
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	12 Monate / 15.000 km
Restwert in Prozent**	39,11	41,43	36,34	39,99
Fahrzeugkosten				
Ausstattungsline	R-Design	Basis	Basis	Basis
Nettolistenpreis in €	61.134,45	65.420,17	84.873,95	81.428,57
Nettogesamtpreis in €***	62.226,89	69.084,04	86.512,61	84.915,97
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	12	8	14	14
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	3	3	3	1
Full-Service-Leasingrate mtl. in €****				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	601,82	557,99	1.080,23	1.021,07
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	775,85	756,48	1.265,62	1.329,85
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	987,74	963,29	1.470,73	1.647,83
Betriebskosten mtl. in €****				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	619,27	576,40	1.100,58	1.086,01
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	828,19	811,72	1.326,68	1.524,66
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.074,97	1.055,36	1.572,49	1.972,51
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	Serie	2.243,70 €	1.638,66 €	Serie
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe vorn u. hinten	588,24 €	655,46 €	Serie	Serie
Elektrische Heckklappe	Serie	Serie	Serie	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	Serie	302,52 €	Serie	Serie
Navigationssystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Nebelscheinwerfer	Serie	Serie	Serie	Serie
Rückfahrkamera	428,57 €	1.050,42 €	Serie	Serie
Sitzheizung vorn	Serie	319,38 €	Serie	3.487,40 €
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	504,20 €	798,32 €	Serie	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie	168,07 €	Serie	Serie
Mehrwertausstattung				
Anhängerkupplung	932,77 €	831,93 €	-	-
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie	-
Größerer Kraftstofftank	-	-	-	-
Keyless-Go	Serie	Serie	Serie	Serie
WLAN-Hotspot	Serie	Serie	Serie	-



Mercedes-Benz S 560 e L	Porsche Panamera 4 E-Hybrid
5.255 x 1.899 x 1.494	5.049 x 1.937 x 1.423
Hinterradantrieb	Allradantrieb
9-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
350 (476)	340 (462)
5,0	4,6
250	278
2,5	2,6
20,0	16,0
57	60
A+	A+
Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC
63	80
2.520	3.077
395	405 (bis zu 1.245)
600	465
-	-
1.000	90
2 Jahre	2 Jahre
nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
43,51	47,12
Basis	Basis
99.275,00	95.145,38
101.575,00	99.135,38
12	8
3	3
1.194,11	1.345,75
1.364,84	1.512,38
1.548,71	1.692,24
1.218,34	1.370,95
1.437,53	1.587,98
1.669,86	1.818,23
Serie	Serie
2.300,00 € (Fahrassistenz)	2.000,00 € (Paket)
Serie	2.000,00 € (Paket)
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	Serie
Serie	570,00 €
Serie	410,00 €
2.300,00 € (Fahrassistenz)	890,00 € (Spurhalteassist.)
2.300,00 € (Fahrassistenz)	690,00 €
Serie	890,00 € (Spurhalteassist.)
-	-
Serie	Serie
-	-
Serie	Serie
Serie	Serie

**Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: Schwacke

***Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen

****Kalkulation erfolgte über den SIXT Neuwagenkonfigurator als neuer Flottenkunde bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Sorglos-Paket Wartung & Verschleiß

*****monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten

tungsmerkmale verfügen. Dennoch erreicht der Audi nach dem Volvo S90 den zweiten Podestplatz, danach folgt der Mercedes-Benz.

Auch hinsichtlich der Kosten für ein Full-Service-Leasing bleibt es bei dieser Konstellation – Volvo S90 vor Audi S7 Sportback und Mercedes-Benz CLS. Sollte man sich für den Schweden im Leasing entscheiden, spart man bereits bei einer jährlichen Laufleistung von 10.000 Kilometern mehr als 300 Euro gegenüber der durchschnittlichen Leasingrate für eine solch motorisierte Oberklasse-Limousine (783,20 Euro netto); beim Ingolstädter sind es etwas weniger als 300 Euro und beim Stuttgarter immerhin noch mehr als 80 Euro.

Nach Abwägung sämtlicher Wertungen läuft es aber auf einen wohlverdienten Sieg des Audi A7 Sportback 50 TDI quattro tiptronic hinaus, der sich weder bei den technischen Daten noch den Betriebskosten die Blöße geben muss. Auf Platz zwei landet der Mercedes-Benz CLS 350 d 4Matic, der gerade hinsichtlich Kosten und Ladungsdaten ein echter Geheimtipp ist. Das Podium komplettiert der Volvo S90 D5 AWD, der aufgrund des schwächeren Motors und der nicht überzeugenden Ladungsdaten etwas ins Hintertreffen gerät.

Oberklasse-Limousinen mit Benzin-Hybridantrieb

Zwar gehören Modelle der Oberklasse mit modernen Dieselmotoren nicht unbedingt zu den Spritfressern, jedoch können sie in Bezug auf Verbrauchsdaten den Varianten mit Benzin-Hybrid nicht das Wasser reichen: Obwohl die Hybride meist über ein deutliches Leistungsplus verfügen, sinkt der Durchschnittsverbrauch über die sechs Vergleichskandidaten hinweg auf nur 2,9 Liter Super je 100 Kilometer; hinzu kommen im Schnitt 16,8 kWh Energiebedarf auf dieser Streckenlänge. Jedoch hat die zusätzliche Batterie einen Einfluss auf die Ladungsdaten: So verfügen die Oberklasse-Modelle mit Benzin-Hybridantrieb durchschnittlich über einen 421,7 Liter fassenden Kofferraum sowie eine Zuladung von 537,7 Kilogramm.

Im Detail beschleunigt die Systemleistung von rund 290 kW eine Oberklasse-Limousine in nur 5,2 Sekunden auf 100 Stundenkilometer; der Porsche Panamera 4 E-Hybrid erreicht diese Geschwindigkeit bereits nach 4,6 Sekunden. Der Zuffenhäuser ist auch bei der Höchst-

geschwindigkeit mit 278 km/h das Maß aller Dinge. Diese Leistungsdaten haben natürlich auch einen Einfluss auf die Verbrauchsdaten: So verbraucht der Panamera 2,6 Liter Super zuzüglich 16 kWh Strom pro 100 Kilometer. Mit 1,8 Litern und 15,2 Kilowattstunden holt sich der Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD die Goldmedaille in der Sonderwertung „Verbrauch“. Beim Thema Verbrauch ist auch ein Hinweis auf den Lexus LS 500h AWD angebracht: Als einziges Modell in unserem Vergleich verfügt der Japaner über keinen zusätzlichen Stromanschluss und die 6,7 Liter Super pro 100 Kilometer lassen sich durch ständige Rekuperation auch auf längeren Strecken erzielen.

König der Sonderwertungen ist in diesem Vergleichsszenario der Volvo S90 T8: Neben dem ersten Platz in der Verbrauchswertung siegt der Schwede auch bei der Reichweite und beim Kofferraumvolumen. Bei der Zuladung können jedoch 84 Kilogramm mehr in den Mercedes-Benz S 560 e L (Anmerkung der Redaktion: „L“ steht hier für die lange Karosserievariante) geladen werden; die 516 Kilogramm des Volvo reichen hier nur für Platz vier (durchschnittliche Zuladung: 537,7 Kilogramm). Wertstabilität ist und bleibt das Revier eines Porsches: Mit 47,12 Prozent liegt der Restwert des Panamera 4 E-Hybrid mehr als 3,5 Prozentpunkte über denen des zweitplatzierten Mercedes-Benz S 560 e.

Was muss man für einen Benzin-Hybrid der Oberklasse investieren? Für das günstigste Modell, den Volvo S90 T8 TWIN ENGINE AWD in der „R-Design“-Ausführung, werden 61.134,45 Euro netto fällig; soll der Schwede alle Vorgaben hinsichtlich der dienstwagenrelevanten Ausstattung erfüllen, steigt der Einstiegspreis auf 62.226,89 Euro netto. Bei den Full-Service-Leasingraten kann sich jedoch der Audi A7 Sportback 55 TFSI e quattro noch vor den Volvo setzen. Auf Platz drei folgt der Lexus LS 500h AWD bei einer jährlichen Laufleistung von 10.000 Kilometern beziehungsweise der BMW 745e bei jährlichen Laufleistungen von 30.000 und 50.000 Kilometern.

Unterm Strich kann sich aber der Volvo S90 T8 gegen seine Kontrahenten durchsetzen. Geringe Kosten, ein sparsamer Motor und der erste Platz in der Sonderwertung „Kofferraumvolumen“ bringen dem Schweden den Sieg. Auf Platz zwei folgt der Audi A7 Sportback 55 TFSI e quattro gefolgt vom BMW 745e.



Ziele sind gesteckt

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Land Rover

Bei Jaguar Land Rover (JLR) will man das „Ziel null“ erreichen. Was steckt dahinter? „Wir wollen in Richtung null Unfälle gehen, was die Sicherheit und Assistenzsysteme betrifft, dann null Emissionen sowohl von der Produkt- als auch von der Produktionsseite“, sagte Ralf Speth, CEO von JLR, zuletzt in einem Interview. Das klingt ambitioniert, Speth gibt sich hier aber selbstbewusst. Und das hat Gründe.

So setzt der Autobauer neben dem vollelektrischen I-Pace vor allem auf Mildhybrid- und Plug-in-Hybridtechnik, um die von der EU eingeforderten CO₂-Grenzen einzuhalten. Ein Highlight wird der neue Jaguar XJ. Die Produktion des Flaggschiffs wurde in diesem Sommer einge-

stellt, 2020 soll er dann aller Voraussicht nach als reines Elektrofahrzeug für Furore sorgen.

Und noch einer wird wohl künftig für Furore sorgen. Der neue Land Rover Defender. Die Geländewagen-Ikone feierte auf der IAA im September ihr Comeback. Denn 2016 hatte man die Produktion nach 68 Jahren vorerst eingestellt, da die Sicherheitsanforderungen am Fahrzeug nicht mehr ausreichend erfüllt werden konnten. Jetzt kommt der Defender also neu aufgelegt: Gerry McGovern, Land Rover Design Direktor, sagt: „Der neue Defender erweist der Vergangenheit Respekt, aber er lässt sich nicht von ihr fesseln. Er ist ein neuer Defender für ein neues Zeitalter.“ Komfort und modernes Infotainment sollen hier in keinem Widerspruch zum weiterhin robusten Kraxler stehen. Und einige Details des neuen Modells lassen die Herzen von Defender-Fans höher schlagen: Neben der charakteristischen Silhouette gibt es beispielsweise Alpine-Fenster im Dach oder die seitlich angeschlagene Hecktür samt außen angebrachtem Reserverad. Derzeit stehen für den neuen Defender effiziente und leistungsstarke Benzin- und Dieselmotoren zur Auswahl, ergänzt durch Mild-Hybrid-Antriebsalternativen. Im kommenden Jahr erweitert Land Rover dann das Triebwerksprogramm um eine Plug-in-Hybrid-Lösung. Der Kreis schließt sich.

Bei dieser Ausrichtung wird aber auch die Alternative Wasserstoff nicht außen vor gelassen. So sagt Ralf Speth zwar, dass die Umsetzung mit allen Transformationen der Energie zu aufwendig und umständlich sei. Er fügt aber an: „Wasserstoff könnte aber unter gewissen Voraussetzungen eine Lösung sein.“ Derzeit sieht er es aber als „interessanter und relevanter“ an, „wie schnell die Batterieentwicklung in Richtung kleiner, leistungsstärker und billiger weitergehen wird“.

Jaguar Land Rover hat jedenfalls seine Ziele fest im Blick – und zeigt sich unabhängig von den weiteren Entwicklungen im Bereich der alternativen Antriebe bereits gut aufgestellt.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl: Vertragshändler: 100 / Großkundenzentren: 25

Bedingungen für Großkunden: Jaguar Land Rover Deutschland bietet für alle gewerblichen Kunden attraktive Verkaufsprogramme an. Ab einer Abnahmemenge von 3 Fahrzeugen p. a. können zentrale Rahmenabkommen abgeschlossen werden.

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten: 6.800 gewerbliche Zulassungen inkl. Sonderfahrzeugen (ohne Rentals)

Prozentuale Veränderung: +2 %

Garantiebedingungen: Für alle Fahrzeuge 3 Jahre oder 100.000 km (je nachdem, was zuerst eintrifft) volle Hersteller- bzw. Mobilitätsgarantie. Für alle Jaguar-Modelle besteht zudem mit Jaguar Care ein attraktives kostenloses Servicepaket, das den Service der ersten 3 Jahre umfasst (max. 100.000 km).

Inspektionsintervalle: abhängig von der gewählten Motorisierung 34.000 km bzw. 2 Jahre oder 26.000 km bzw. 1 Jahr

Kontakt Großkundenbetreuung:

Telefon: 0800/1199160

E-Mail: kontakt@jlr-firmenkunden.de

Internet: www.landrover.de/fleet-and-business/international-and-national-sales.html

KURZINTERVIEW



THOMAS SCHMIDT

Senior Manager Fleet & Business, Jaguar Land Rover Deutschland GmbH

E-Mail: tschmi17@jaguarlandrover.com

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

Thomas Schmidt: Bei Land Rover bieten wir für alle gewerblichen Kunden Business-Pakete mit attraktiven Preisvorteilen für Land Rover Discovery Sport, Land Rover Discovery, Range Rover Evoque und Range Rover Velar an. Bei Jaguar stehen diese exklusiv für den Jaguar XE zur Verfügung. Alle Business-Pakete beinhalten Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?

Thomas Schmidt: Grundsätzlich bieten wir allen Jaguar-Kunden mit Jaguar Care ein attraktives kostenloses Servicepaket für alle Jaguar-Modelle, das den Service der ersten drei Jahre beziehungsweise 100.000 Kilometer umfasst. Darüber hinaus bieten wir mit Jaguar beziehungsweise Land Rover Fleet & Business Leasing ein modulares Full-Service-Leasing, das zum Beispiel Versicherung, Steuern, GEZ-Gebühren und Reifenersatz umfasst. Dadurch erhalten die Fuhrparkleiter Planungssicherheit hinsichtlich der Unterhaltskosten, beachtliche Einsparpotenziale und weniger administrativen Aufwand. Alle unsere Services werden aus einer Hand angeboten, denn der Jaguar Land Rover Partner vor Ort koordiniert als persönlicher Ansprechpartner alle Belange des Kunden. Weiterhin verfügen alle Fleet Business Center über speziell geschultes Personal.

Flottenmanagement: Wie ist Jaguar Land Rover in den Bereichen alternative Antriebe und automatisiertes Fahren aufgestellt?

Thomas Schmidt: Aktuell können wir Kunden bereits mit dem vielfach ausgezeichneten, vollelektrischen Jaguar I-Pace sowie den Plug-in-Hybridmodellen von Range Rover und Range Rover Sport von unseren alternativen Antrieben überzeugen. Zudem werden wir ab 2020 in allen neuen Jaguar- und Land-Rover-Fahrzeugen eine elektrifizierte Version anbieten können. Den Anfang werden Plug-in-Hybridmodelle unserer Bestseller Range Rover Evoque und Land Rover Discovery Sport machen, zudem steht ein weiteres vollelektrisches Jaguar-Modell in den Startlöchern.

Flottenmanagement: Was können Gewerkekunden von Jaguar Land Rover in nächster Zeit erwarten?

Thomas Schmidt: Künftig werden wir unser Konzept der Fleet Business Center weiter ausbauen und den gesamten Handel in Bezug auf das Firmenkunden-Geschäft qualifizieren. Über unsere händlereigene Autovermietung Jaguar beziehungsweise Land Rover Rent (bisher InMotion Rent) werden wir in Zukunft zusätzliche Mobilitätslösungen wie zum Beispiel Carsharing oder Abo-Modelle anbieten können.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE JAGUAR (Auswahl) Fortsetzung S. 116

	<p>Jaguar XE s D180</p> <p>Motorleistung kW/PS: 132/180 Zuladung in kg: 550 max. Kofferraumvolumen in l: 439 Verbrauch je 100 km Ø in l: 4,9 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 130 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 36.714,29 € Restwert in Prozent*: 38,3</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen</p>
	<p>Jaguar XF Sportbrake E-Performance Pure</p> <p>Motorleistung kW/PS: 120/163 Zuladung in kg: 533 max. Kofferraumvolumen in l: 1.700 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,1 (Diesel) Abgasnorm: A (CO₂: 130 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 39.193,28 € Restwert in Prozent*: 38,4</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Jaguar E-Pace D150</p> <p>Motorleistung kW/PS: 110/150 Zuladung in kg: 545 max. Kofferraumvolumen in l: 1.234 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,4 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 143 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 31.016,81 € Restwert in Prozent*: 49,4</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Jaguar F-Pace E-Performance Pure</p> <p>Motorleistung kW/PS: 120/163 Zuladung in kg: 620 max. Kofferraumvolumen in l: 650 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,3 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 140 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 39.117,65 € Restwert in Prozent*: 52,0</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Jaguar I-Pace s EV400</p> <p>Motorleistung kW/PS: 294/400 Zuladung in kg: 462 max. Kofferraumvolumen in l: 1.453 Verbrauch je 100 km Ø in l: 22 kWh Abgasnorm: A+ (CO₂: 0 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 66.764,71 € Restwert in Prozent*: 46,4</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Jaguar F-Type Coupé P300</p> <p>Motorleistung kW/PS: 221/300 Zuladung in kg: 400 max. Kofferraumvolumen in l: 207 Verbrauch je 100 km Ø in l: 7,9 (Benzin) Abgasnorm: D (CO₂: 179 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 52.100,84 € Restwert in Prozent*: 39,9</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. (netto) bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: EurotaxSchwacke **Schwacke** Part of Autovista Group

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE LAND ROVER (Auswahl)

	<p>Range Rover Sport s 3.0i</p> <p>Motorleistung kW/PS: 183/249 Zuladung in kg: 805 max. Kofferraumvolumen in l: 780 Verbrauch je 100 km Ø in l: 7,5 (Diesel) Abgasnorm: C (CO₂: 199 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 60.000,00 € Restwert in Prozent*: 50,4</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): P400e Plug-in-Hybrid (75.714,29 €) businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Range Rover Velar D180</p> <p>Motorleistung kW/PS: 132/180 Zuladung in kg: 591 max. Kofferraumvolumen in l: 834 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,8 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 152 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 48.277,31 € Restwert in Prozent*: 52,8</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen</p>
	<p>Range Rover Evoque D150</p> <p>Motorleistung kW/PS: 110/150 Zuladung in kg: 583 max. Kofferraumvolumen in l: 1.383 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,4 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 143 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 32.016,81 € Restwert in Prozent*: 56,7</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen</p>
	<p>Discovery s 2.0i</p> <p>Motorleistung kW/PS: 177/240 Zuladung in kg: 756 max. Kofferraumvolumen in l: 2.500 Verbrauch je 100 km Ø in l: 7,2 (Diesel) Abgasnorm: C (CO₂: 191 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 50.000,00 € Restwert in Prozent*: 49,9</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen</p>
	<p>Discovery Sport D150</p> <p>Motorleistung kW/PS: 110/150 Zuladung in kg: 596 max. Kofferraumvolumen in l: 1.574 Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,3 (Diesel) Abgasnorm: B (CO₂: 140 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 31.134,45 € Restwert in Prozent*: 49,0</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Navigation Pro sowie weitere Konnektivitäts- und Komfortoptionen</p>
	<p>Defender D200</p> <p>Motorleistung kW/PS: 147/200 Zuladung in kg: 827 max. Kofferraumvolumen in l: 1.946 Verbrauch je 100 km Ø in l: 7,6 (Diesel) Abgasnorm: C (CO₂: 199 g/km)</p> <p>Netto-Einstiegspreis: 46.722,69 € Restwert in Prozent*: noch nicht ermittelbar</p>	<p>technische Unterschiede zum Basismodell: - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. (netto) bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: EurotaxSchwacke **Schwacke** Part of Autovista Group

Ein bisschen Coupé

SUV ja, aber bitte in Coupéform – da zeichnet sich ein neuer Trend ab. Audi kann ihn jedenfalls bedienen – beispielsweise mit dem Q3 Sportback. Flottenmanagement war mit Diesel, Automatik und Allrad unterwegs.

Coupés gibt es nur noch wenige am Markt, also kommen jetzt die SUV-Coupé. Warum auch nicht, wenn die Kunden es gerne möchten. Audi gibt mit dem Q3 Sportback seine Antwort auf dieses Verlangen – und mit dem von Flottenmanagement getesteten 40 TDI Quattro steht da eine kräftige und ökonomische Lösung auf Rädern. Na gut, sofern man bei 38.067 Euro netto von ökonomisch sprechen kann, das ist ja relativ. Doch wer sich (selbst als Langstrecken-Nutzer) diszipliniert und es beim „kleinen“ Navi (693 Euro netto) sowie dem zu netto 579 Euro bestellbaren adaptiven Tempomat belässt, hält den Preis immerhin unter der 40.000er-Grenze. So viel Assistenz muss jedoch sein, und autonome Notbremsung plus Spurhalte-Verlassens- und Wechselwarnung sind frei Haus dabei. Auch die für Außendienstler wichtige Bluetooth-Freisprechanlage weilt bereits serienmäßig an Bord.

Was gibt es darüber hinaus zu erzählen? Der im sportlichen Look vorfahrende Audi löst ein, worauf seine Optik Appetit macht – mit 190 Pferchen ja auch kein Wunder. Und man kann bei schlechtem Wetter ebenfalls getrost mal das Gaspedal



Das Q3 Sportback-Cockpit verwöhnt mit viel Infotainment (li.)

niederdrücken, denn die bürigen 400 Nm verteilt der Audi obligatorisch auf beide Achsen, falls Schlupf auftritt. Demnach geht es stets druckvoll auf Tempo – 8,3 Sekunden genügen dem Ingolstädter für den Spurt auf 100 km/h. Drahtig in den Schaltvorgängen und immer den richtigen Gang parat hat das siebenstufige Doppelkupplungsgetriebe – und liefert den für weite Reisen gebotenen Komfort, anders ist der 40 TDI Quattro nicht zu bekommen. Freilich hat der Audi Q3 Sportback auch in Sachen Infotainment die richtigen Antworten am Start und verwöhnt mit Displayfläche, wohin das Auge reicht, mit integrierten Online-Diensten sowie einer Smartphone-Anbindung.

Audi Q3 Sportback 40 TDI quattro

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	140 (190) bei 3.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.900-3.300
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/145 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,3/217
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,5 l/1.091 km (60 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	510/530 bis 1.400
Typklasse HP/VK/TK:	17/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	13,5 %
Dieselanteil:	24,3 %
Basispreis (netto):	ab 38.067 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

GÜNSTIGER ALLROUNDER

Peugeot stellt sich im Kleinwagen-Segment neu auf und bringt den 208 der zweiten Generation auf den Markt – mit einem ganzen Strauß verschiedener Antriebskonzepte. Für die erste Ausfahrt war Flottenmanagement mit der 100 PS starken Dieselsversion unterwegs.

Man muss es klar sagen – der Diesel wird zu Unrecht gescholten, da er inzwischen sauber wie nie ist und dabei hilft, das CO₂-Level herunterzubringen. Und zum Glück hat Peugeot diese Antriebsart auch aus dem neuen 208 noch nicht verbannt. Also auf zur ersten Probefahrt – Motor per Knopfdruck starten, der 1,5-Liter-Vierzylinder läuft wie gewohnt kultiviert, präsentiert sich hier betont gedämpft. Überhaupt geht es leise zu in diesem Kleinwagen, der mit einer Außenlänge von 4,06 Metern gar nicht mehr wirklich klein ist. So kommt zum Geräuschkomfort auch der Raumkomfort, und im Gesamtbild ist der stylisch wie

nie anrollende Franzose plötzlich ein veritabler Allrounder, mit dem Langstrecke prima funktioniert.

Fährt der 208 auch noch im peppigen „Faro Gelb“ unter die Leute, wird er prompt zum Publikumsmagneten. Innen besticht er insbesondere Infotainment-Fans mit seiner neuartigen 3D-Ansicht im Kombiinstrument, das außerdem vielfältig konfigurierbar ist. Und die Verarbeitung macht einen soliden Eindruck. Ab netto 16.680 Euro gibt es den Peugeot 208 BlueHDI, und da er bereits mit der besser ausgestatteten „Active“-Line startet, dürfen sich die Interessenten auf Features wie das markante LED-Tagfahrlicht freuen, das an prähistorische Säbelzähne erinnert und definitiv Hingucker ist. Außerdem ist der sieben Zoll große Touchscreen am Start. Um in den Genuss des dreidimensionalen Cockpits zu kommen, bedarf es der 2.058 Euro teureren „Allure“-Ausstattungsline.



Infotainment-Fans kommen im neuen 208 auf ihre Kosten

Empfehlenswert gerade im Bereich Flottenmanagement sind die netto 672 Euro teuren LED-Scheinwerfer sowie der ab 336 Euro netto startende Tempomat mit adaptiver Steuerung.

Peugeot 208 BlueHDI 100

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.499
kW (PS):	75 (102) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.700
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/85 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,2/188
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,2 l/1.281 km (41 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	480/265 bis 1.106
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	23,1 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	16.680 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	337,73/0,14 Euro

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



Stark-Stromer

Sie zögern noch mit dem Kauf eines Elektroautos, weil sie denken, der fehlende Sound vermiest Ihnen den Fahrspaß? Flottenmanagements Empfehlung: unbedingt den neuen Porsche Taycan probefahren.



Die Bildschirm- und Tastenlandschaft im Taycan ist ein echtes Erlebnis (li.)

Okay, zugegeben – das Preislevel des Taycan ist nicht für jeden Neuwagen-Interessenten verdaulich. Dennoch wagt Flottenmanagement den Versuch und lässt sich auf eine erste Testfahrt ein – freilich mit der Fragestellung, ob Elektromobilität so fad ist, wie sie viele reden. Was jetzt folgt, lässt sich nur schwer beschreiben. Den Taycan Turbo S (schwächere Varianten folgen) zu bewegen gleicht so ein bisschen dem Ritt auf der Kanonenkugel. Und weil der Schwerpunkt dieser Elektrolimousine noch niedriger liegt als jener des 911, kann man ahnen, wie der Allradler durch die Kurve feigt. Nein, ahnen kann man es nicht wirklich, man muss es schon probieren. Wie am überdimensionalen Gummiband gezogen zerran zwei Permanentmagnet-Synchronmaschinen mit 761 PS Systemleistung und 1.050 Nm Drehmoment – gesplittet in Form von zwei Übersetzungen, die automatisch geschaltet werden – an den vier Pneu – und hämmern den Viertürer binnen 2,8 Sekunden auf Landstraßentempo.

Nach nur 9,8 Sekunden soll sich die Tachonadel bei 200 km/h einpendeln – das sind reine Supersportwagen-Werte. Ach, ap-



ropos Tachonadel: Natürlich nur virtuell, denn das Taycan-Interieur ist geprägt von schier nicht enden wollenden Display-Weiten. Bis zu vier Monitore haben viel zu erzählen – es dauert in der Tat einen Moment, ehe man sich mit allen Funktionen vertraut gemacht hat – wenn man überhaupt jemals alles ausschöpft.

Auch beim Thema Laden – immer ein kritischer Punkt – lässt sich Porsche nicht lumpen und installiert ein 800 Volt-System, das Ladeleistungen von bis zu 270 kW erlaubt und den 93 kWh großen Akku unter optimalen Bedingungen innerhalb von weniger als 30 Minuten wieder auf 80 Prozent Ladestand bringen kann. Ab netto 155.845 Euro muss man für einen Porsche Taycan Turbo S überweisen.

Porsche Taycan Turbo S

Motor:	zwei Permanentmagnet-Synchronmaschinen
kW (PS) bei U/min:	560 (761) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	1.050 Nm bei k. A.
Getriebe:	Zweiganal-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	A+/0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	2,8/260
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	26,9 kWh/412 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	500/447
Typklasse HP/VK/TK:	20/29/30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 155.845 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Bezahlbare Designer-Mobilität

Flottenmanagement hat Mazdas neuen Kompakten erstmals auf Herz und Nieren geprüft – als sparsamen Diesel und mit Frontantrieb.

Grazile Front und starker, breiter Rücken – klingt nach adrettem Sportwagen. Weit gefehlt, ist der neue Mazda3, seines Zeichens schlichter Kompaktklässler. Designer-Kompakter trifft es ganz gut, und damit das Schmuckstück auch flottentauglich motorisiert wird, hat die Redaktion für ausgiebige Testrunden den Diesel geordert. Mit 116 PS ist der Frontriebler ganz funktional unter der Haube, aber man hat zu keiner Zeit den Eindruck, schwerfällig unterwegs zu sein. Die so geschätzte Souveränität des Selbstzünders entspringt der Tatsache, bereits bei niedriger Drehzahl aus den Vollen schöpfen

zu können, wie 270 Nm ab 1.600 Umdrehungen bekunden. Schön auch, dass die Techniker den neuen Mazda3 ziemlich gut gedämmt haben – mehr als ein zurückhaltendes Grummeln dringt selbst unter fleißiger Nutzung des Drehzahlbandes kaum in den Innenraum.

Innenraum ist ein gutes Stichwort: Mit der neuen Generation ist der Japaner ein Stückchen moderner geworden. Die Architektur ist geprägt von feiner Dezent, das Infotainment haben die Techniker verbessert – dafür steht beispielsweise das „Advanced“ Head-up-Display, das sämtliche Informationen gleich in die Windschutzscheibe projiziert. Ebenso erfreulich für Vielfahrer ist, dass der Kompakte innen luftig geschnitten ist und ordentliche Sitze bereithält. Für das Package mit dem Selbstzünder werden mindestens netto 21.504 Euro fällig, wobei bereits Features wie autonome Notbremsung inklusive Fußgänger- und Radfahrererkennung, Head-up-Display, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Tempo-



Die Mazda-Architektur glänzt mit Schlichtheit

mat mit adaptiver Steuerung und Verkehrszeichen-Erkennung serienmäßig sind. Ein Automatikgetriebe ist übrigens zum Tarif von 1.680 Euro netto zu haben – vielleicht eine überlegenswerte Wahl für Langstrecken-User.

Mazda3 Skyactiv-D 1.8

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.759
kW (PS) bei U/min:	85 (116) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	270 Nm bei 1.600-2.600
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro-6c/107 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,3/194
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,1 l/1.244 km (51 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	524/351-1.563
Typklasse HP/VK/TK:	17/24/27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	9,1 %
Dieselanteil:	5,4 %
Basispreis (netto):	ab 21.504 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	436,18/0,17 Euro

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



Dickes Ding

Mercedes hybridisiert seine Flotte massiv und bringt jetzt Plug-in-Lösungen mit wahrlich brauchbarer Reichweite. Flottenmanagement war im 320 PS starken GLE 350de 4Matic unterwegs.

Plug-in-Hybride sind ja immer so ein bisschen den Vorwürfen des Greenwashings ausgesetzt, weil ihr nutzbarer Bereich doch häufig gering ist. Dem setzt Mercedes jetzt PHEV-Lösungen entgegen, bei denen das keineswegs mehr so ist. Demnach steckt unter dem Blech des GLE ein 31,4 kW/h großer Akku, mit dem man über einhundert Kilometer rein elektrisch zurücklegen kann – wahrlich eine Ansage. Und als Verbrenner fungiert auch noch ein sparsamer wie leistungsstarker Diesel – es handelt sich um den lauffähigen OM654, der immerhin 194 PS in den Antriebsstrang einbringt. Die 136 PS starke E-Maschine ist ebenfalls kein Kind von Traurigkeit, was zusammen eine satte Systemleistung von 320 PS ergibt. Damit ist der ausladende Brocken behände unterwegs, lässt sich binnen 6,8 Sekunden auf Landstraßentempo wuchten – und rangiert damit auf Sportwagen-Level.

Schon wenige Kilometer Praxis zeigen, wie souverän sich das große Schiff in Bewegung setzt. Mühelose Fortbewegung und himmlische Ruhe innen lassen den Mercedes zum überlegenen Komfort-Gleiter avancieren. Einer, der nicht nur maximal luxuriös, sondern auch noch über Gebühr praktisch ist



Das luftige GLE-Interieur besticht durch exzellente Verarbeitung und Ruhe (li.)

mit einem Laderaumvolumen von über 1.900 Litern. Und freilich darf der mit physischem

Allrad ausgestattete GLE auch mit Elektro-Komponenten 3,5 Tonnen an den Haken nehmen. Wie viel solch geballte Performance kostet, bleibt noch einige Zeit geheim. Mit Features wie autonomer Notbremsfunktion, elektrischer Heckklappe, LED-Scheinwerfer, das umfangreiche Navigationssystem sowie Rückfahrkamera sind als Serienausstattung zu rechnen. Auf weitere umfangreiche autonome Bremsfunktionen (beispielsweise an Kreuzungen) und den aktiven Tempomat muss natürlich nicht verzichtet werden.

Mercedes-Benz GLE 350de 4Matic

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
E-Motor	
kW (PS) bei U/min:	100 (136)
Drehmoment:	440 Nm
Systemleistung kW (PS):	235 (320)
Systemdrehmoment:	700 Nm
kW (PS) bei U/min:	143(194) bei 3.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.600-2.800
Getriebe:	9-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/29 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,8/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	1,1 l/nicht ermittelbar
Zuladung kg/Ladevolumen l:	k. A./bis zu 1.915
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	42 %
Dieselanteil:	73,4 %
Basispreis (netto):	k. A.
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Darfs ein bisschen höher sein?

Mit dem Kamiq präsentiert Škoda eine smart-distinguerte Option, SUV im kompakten Segment zu fahren. Vor allem die Innenarchitektur präsentiert sich vornehm. Flottenmanagement hat den Kleinen bereits gefahren.

Man kann es nicht oft genug sagen: Der Diesel ist noch lange nicht tot. So kommt es, dass natürlich auch der neue Škoda Kamiq wieder als Selbstzünder verfügbar ist – namentlich geführt unter 1,6 TDI mit properen 115 PS. Der erste äußerliche Eindruck – der Kamiq verbindet Futurismus mit athletischen Zügen, erhält seinen Chic vor allem durch den qua Dreidimensionalität hervorgehobenen Kühlergrill und den markanten LED-Tagfahrlichtern. Viele Sicken und Kanten verleihen

ihm außerdem etwas Maskulines. Beim von Flottenmanagement ausgewählten Triebwerk geht es freilich in erster Linie um Effizienz. Okay, zögern wir nicht und fahren los.

Zwar bringt der Tscheche mittlerweile 1,4 Tonnen auf die Waage, aber dennoch hat der drehmomentstarke Selbstzünder recht leichtes Spiel mit ihm. Jedenfalls fühlt sich der Kamiq mit 115 Pferdchen keineswegs untermotorisiert an, sondern kommt recht munter von Fleck. Fein auch das perfekt mit der Maschine korrespondierende Doppelkupplungsgetriebe, das flink und ruckfrei schaltet. Doch einen richtigen Überraschungstreffer landet der Kamiq mit seiner fein-distinguierten Innenarchitektur. Vor allem, wenn man die Holzoptik „Tabora-Brushed“ ordert, erhält der Alleskönner einen Hauch von Noblesse – auch und gerade in Verbindung mit dem freistehenden Monitor oben auf der Mittelkonsole als schmückendes Designobjekt. Sein Grundpreis beträgt 20.084 Euro netto, serienmäßig sind Features wie autonome Notbremsung und Spurhalte-Assistent. Wer häufiger auf Langstrecke geht, sollte zur netto 2.352 Euro teure-



Der Škoda Kamiq glänzt innen mit gehobener Architektur

ren „Ambition“-Line greifen mit Bluetooth-Freisprechanlage sowie Tempomat. Außerdem gibt es dann als „Simply Clever“-Detail die LED-Taschenlampe im Kofferraum.

Škoda Kamiq 1.6 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.598
kW (PS):	85 (115) bei 3.250-4.000
Drehmoment bei U/min:	250 Nm bei 1.500-3.250
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/111 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,4/192
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,2 l/1.190 km (60 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	493/400 bis 1.395
Typklasse HP/VK/TK:	15/18/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	20.084 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	388,35/0,16 Euro

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



Gang rauf, Zylinder runter

Opel meint es richtig ernst mit dem Downsizing und geht selbst beim Diesel auf drei Zylinder. Dafür bietet die optionale Wandlerautomatik jetzt neun Stufen. Flottenmanagement hat den Kompakten gefahren.

Es ist ja nicht so, als seien Dreizylinder-Diesels völlig neu – aber exotisch sind sie. Opel sized jedenfalls wieder down, aber an der Leistung merkt man das nicht: Immerhin 122 PS leistet der frisch entwickelte 1,5-Liter, der den rund 1,4 Tonnen schweren Astra recht flink voranschleibt. Dafür gibt es ja auch mehr Übersetzungen als früher – neun Stufen stellt die Wandlerautomatik bereit. Damit ist der Rüsselsheimer so gut abgestuft, dass er mit dem Budget-Diesel denkbar souverän unterwegs ist. Zudem schaltet das Getriebe auch noch butterweich, mehr geht wirklich nicht. Klar ist der Kompaktklässler kein Sportwagen, aber untermotorisiert geht anders. Und sogar die Laufkultur überzeugt. Zwar hören geschulte Ohren das Motörchen anhand des Klangbildes heraus, aber der genügsame Ölverkoster bleibt zurückhaltend – übrigens auch in der CO₂-Bilanz, so dass er mit der Effizienzklasse A belohnt wird.

Belohnt werden Astra-Kunden außerdem durch die günstige Möglichkeit, jede Menge Fahrassistenz zu buchen. So gibt es gegen 672 Euro netto gleich ein ganzes Bündel an Maßnahmen, um die aktive Sicherheit und den Komfort zu steigern. Neben dem



des Astra inklusive großzügigem Platzangebot im Fond. Mindestens 24.491 Euro netto müssen für die hier besprochene Selbstzünderversion mit Automatikgetriebe berappt werden, und Zusatzfeatures wie LED-Matrixlicht (1.218 Euro netto) sowie Standheizung (1.500 Euro netto) erhöhen den Komfort. Interessant auch das netto 668 Euro teure Paket mit Navigationssystem und Rückfahrkamera.



Opels Kompaktklässler Astra bietet im Fond richtig viel Platz (li.)

autonomen Brems- plus Spurhalte-System und Verkehrsschild-Erkennung bietet der Fronttriebler auch einen aktiven Tempomat, der bis zum Stillstand herunterbremst. Gänzlich serienmäßig dagegen sind die guten Allround-Eigenschaften

Opel Astra 1.5 Diesel

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Diesel/1.496
kW (PS) bei U/min:	90 (122) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	285 Nm bei 1.500-2.750
Getriebe:	9-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/109 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,9/205
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,2 l/1.143 km (48 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	525/370 bis 1.210
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	29,3 %
Dieselanteil:	30,3 %
Basispreis (netto):	24.491 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	478,51/0,19 Euro

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

Goldwerter Vorteil

Der Kia XCeed ist mehr als nur ein simples SUV-Derivat. Andere Abmessungen, die betont eigenständige Optik, aber vor allem Kias Fertigkeit, die Trekking-Variante derart sportlich zu positionieren, verdient Applaus.

Kann ein SUV wirklich sportlich sein? Kia beweist, dass es geht: Eine eindeutige optische Melange aus erhöhter Bodenfreiheit (insgesamt 184 Millimeter) sowie schwarzer Radlauf- und Schwellerverkleidungen triggert die SUV-Sinne, doch da wären ja noch Dinge wie die coupéartig abfallende Dachlinie plus verlängerte Überhänge. Peppige Außenlackierungen verleihen dem Koreaner einen modernen Anstrich – und ein bisschen Exklusivität, denn das leuchtende „Quantumgelb“ bleibt dieser Version vorbehalten. In puncto Antrieb hält natürlich auch der XCeed eine breite Palette bereit, so dass für Flottenbetreiber und Lang-

strecken-Nutzer etwas dabei ist: beispielsweise sparsame Dieselmotoren.

Mit einem solchen war Flottenmanagement unterwegs – 1,6 Liter Hubraum und 136 PS müssen genügen. Und das tun sie auch, der Kompakte setzt sich dank des Drehmoment-Brockens recht behände in Bewegung; und weil zum sportlichen Naturell ein Schalter recht gut passt, hat die erste Testfahrt in einem Exemplar mit Sechsgang-Getriebe stattgefunden. Die Box passt gut zu dem Fronttriebler, besticht mit leichtgängiger Bedienung und hinreichend kurzen Wegen. Das XCeed-Fahrwerk bildet währenddessen einen feinen Kompromiss und kann sowohl drahtig als auch komfortbetont. Mindestens 22.512 Euro netto rufen die Koreaner für ihren geschmeidig werkelnden Selbstzünder in der 136 PS-Stufe auf – serienmäßig sind beispielsweise autonomes Bremssystem, LED-Scheinwerfer, Parksensoren sowie eine Smartphone-Integration per Apple CarPlay oder Andro-



Der XCeed ist topfit in Sachen Infotainment

id Auto. Gegen 243 Euro (netto) Aufpreis erkennt die Sensorik übrigens auch Fußgänger und Radfahrer. Der XCeed ist übrigens der erste Markenvertreter, bei dem das Kombiinstrument aus 12,3 Zoll HD-Display besteht (ab Launch Edition).

Kia XCeed 1.6 CRDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.598
kW (PS) bei U/min:	100 (136) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	280 Nm bei 1.500-3.000
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d TEMP/112 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,6/196
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,3 l/1.163 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	485/426 bis 1.378
Typklasse HP/VK/TK:	15/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	9 %
Dieselanteil:	13,69 %
Basispreis (netto):	22.512 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	437,16/0,18 Euro

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



Luxus im Verborgenen

Mit dem Renault Talisman Grandtour fährt man dezent luxuriös – vor allem im Falle des großen Benziners, der zumindest im Hubraum so groß gar nicht ist. Flottenmanagement war mit dem üppigen Kombi unterwegs.

Der Renault Talisman ist wirklich automobil gewordene Zurückhaltung – ausdrucksstarken Lichtdesigns zum Trotz. Und je nach Option steckt unter der Motorhaube ein potentes Kerlchen, das Flottenmanagement prompt ausprobiert hat. So leistet der stärkste Benzin (ab netto 31.554 Euro), der seinerseits aus Effizienzgründen lediglich 1,8 Liter Hubraum aufweist, satte 225 PS. Siebeneinhalb Sekunden bis Landstraßentempo würde dem dezenten Funktions-Kombi vermutlich niemand zutrauen – und man benötigt in der Tat keine Stoppuhr, um zu merken, dass der Franzose mehr als bloß souverän motorisiert ist, sondern auf Gaspedalbefehl ordentlich Druck macht. Je nach Line (beim Testwagen der Fall) lenken auch die Hinterräder zwecks besserer Kurven-Performance. So gelingt der generell eher schwierige Spagat zwischen ausgeprägter Dynamik und komfortablem Federungsverhalten mit Bravour – auch bei Bestellung der optisch attraktiven Neunzehnzöller.

Komfort übrigens ist auch ein Thema, das die Sitze des Talisman spielen – insbesondere die mit feinem Napaleder gepolsterten Fauteuils der Version „Initiale Paris“. Außerdem wird



TFT-Anzeigefläche ausgestattetes Kombiinstrument sowie der knapp neun Zoll messende Touchscreen in der Mittelkonsole – quasi das Herz der Fahrzeugsteuerung. Ganz im Sinne geschundener Vielfahrer-Rücken kann man sich außerdem massieren lassen, den Stuhl belüften und natürlich vielfach elektrisch verstellen. Elektrisch öffnet auch die Heckklappe. Darüber hinaus gibt es LED-Scheinwerfer und Navigationssystem. Rund 5.000 Euro netto Aufpreis werden für die Top-Line fällig.



Nobles Ambiente im Talisman „Initiale Paris“ (li.)

der Talisman in dieser Ausführung seinem Auftrag gerecht, den modernen Autofahrer mit dem heutzutage korrekten Maß an Infotainment zu versorgen: Dazu gehört das hier serienmäßige Head-up-Display, ein teils mit

Renault Talisman Grandtour TCE 225

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.798
kW (PS) bei U/min:	165 (225) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 2.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/164 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,5/240
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,2 l/652 km (47 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	505/576 bis 1.681
Typklasse HP/VK/TK:	18/24/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	18,2 %
Dieselanteil:	37 %
Basispreis (netto):	31.554 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Sparen auf einer Achse

Volvos nobles Mittelklasse-SUV geht auch in äußerst sparsam. Flottenmanagement hat den D4 mit Vorderradantrieb genauer unter die Lupe genommen.

SUV müssen nicht zwingend Spritschlucker sein – als Kunde kann man darauf natürlich auch Einfluss nehmen, indem man bei der Motorisierung clever wählt. Auch der Allradantrieb gehört demnach auf den Prüfstand. Daher wird der mit 190 PS alles andere als spärlich motorisierte Volvo XC60 in der Basis mit nur einer angetriebenen Achse ausgeliefert, womit man im Alltag auch gut zurechtkommt. Zusammen mit der achtstufigen Wandlerautomatik wird der praktische Lifestyler zum attraktiven Langstrecken-Gefährt. Sämig schiebt der 400 Nm zugkräftige Zweiliter-Diesel den 1,8-Tonner an, ohne seine Stimme großartig

zu heben. Mehr als 2.500 Touren braucht man im Alltag nicht, alleine schon wegen des vielstufigen Getriebes – somit bewegt man sich stets im Bereich des Drehmoment-Hochs.

Auch sonst ist der XC60 ein feiner Begleiter, vor allem für Langstrecken-Nutzer. Es gibt viel Platz in dem 4,69 Meter-Tourer und vor allem ziemlich bequeme Sitze. Beim Thema Infotainment ist der Mittelklasse-Schwede natürlich State of the Art – Head-up-Display gibt es optional, und der große Touchscreen (neun Zoll) wird serienmäßig geliefert. Serienmäßig sind beim Volvo XC60 insbesondere viele Sicherheitsfeatures wie autonome Notbremsung, aber in diesem Kontext auch die Erkennung von Fußgängern, Radfahrern und großen Tieren. Außerdem bremst der Skandinavier bei verschiedenen Szenarien drohender Kollisionen – beispielsweise an Kreuzungen. Und steht ein Ausweichmanöver an, unterstützt der Volvo mit Hilfe seiner aktiven Lenkung. Wer nach dem Grundpreis von netto 40.168 Euro noch etwas Budget übrig hat, kann sich an einer langen Sonderausstattungsliste abarbeiten.



Im Volvo XC60 geht es bekanntermaßen nobel zu

Eine charmante Option ist zweifelsohne das 1.915 Euro teure Luftfahrwerk mit adaptiver Steuerung für hohen Federungskomfort.

Volvo XC60 D4

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.969
kW (PS):	140 (190) bei 4.250
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/129 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,4/205
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,9 l/1.449 km (71 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	599/483 bis 1.410
Typklasse HP/VK/TK:	19/25/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	51,2 %
Dieselanteil:	65 %
Basispreis (netto):	40.168 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	522,78/0,21 Euro

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



Der Mitsubishi Outlander verbindet das Beste aus zwei Welten – als Plug-in-Hybrid erlaubt er etwas über 50 Kilometer reine E-Reichweite und ist dank eingebautem Benziner jederzeit wieder schnell einsatzbereit, falls der elektrische Energievorrat zur Neige geht.



Im Outlander trifft man auf ein elegant-schlichtes Cockpit

Ein großer Kofferraum macht den ausladenden Japaner zum Praktiker



Der Mitsubishi Outlander Plug-in-Hybrid könnte Technik-Fans jede Menge Freude bereiten – schließlich handelt es sich um einen recht unkonventionellen Hybriden. Doch der Reihe nach. Ist sein 13,8 kWh großer Akku gefüllt, wird rein elektrisch gefahren. Dazu haben ihm die Techniker zwei kräftige E-Maschinen eingebaut, an den Vorderrädern zerrn 82 PS – hinten sind es deren 95. Damit ist der Japaner souverän unterwegs. Bei höheren Tempi schaltet sich auch noch der 135 PS starke Ottomotor mit 2,4 Litern Hubraum dazu, klingt nach einem launigen Aggregate-Trio. Der Verbrenner kann unter 80 km/h jedoch wenig ausrichten, er ist nämlich mit einer festen Übersetzung an die Achse angedockt (per Kupplung), und zwar mit einer langen Übersetzung.

Das schicke Braun steht dem Outlander gut



Ganz schön geladen



Per Typ 2-Ladekabel ist der Akku schnell wieder in Form gebracht, und wenn die Ladeinfrastruktur kräftig ausgebaut wird, was ja geschieht, kann man traditionelle Tankstellen eigentlich immer häufiger links (oder auch rechts) liegen lassen. Doch so weit sind wir anno 2019 natürlich noch nicht, ist aber auch kein Problem. Unsere Batterie ist jetzt leer, der Benzintank aber prall gefüllt. Los geht es auf eine fernere Tour. Nanu, da surrt aber jetzt auch im unteren Geschwindigkeitsbereich der kräftige Vierzylinder-Benziner. Richtig, er macht auf Generator und sorgt für den Energie-Nachschub.

Das Fahren mit diesem Outlander ist eine recht geschmeidige Angelegenheit, denn wo kein Getriebe, da auch keine Schaltrücke. Dennoch erlebt man den Otto auch in verschiedenen Drehzahlagen, denn je nach Strombedarf ändert sich die Last. Der Allradantrieb kommt übrigens ohne schweres Differenzial aus, da jede Achse mit einem E-Motor bestückt ist – und jeder davon ist stets einsatzbereit, so dass man sich auch vor einem Wintereinsatz nicht fürchten muss. Wer möchte, kann die Energieflüsse auf dem Monitor beobachten und auf diese Weise verfolgen, was unter dem Blech geschieht.

Der Outlander ist übrigens ein veritabler Komfortgleiter mit viel Platz im Innenraum – klar, ist er mit einer Außenlänge von 4,70 Metern auch ein recht erwachsenes Fahrzeug. Bequeme Sitze sowie zahlreiche Anschlussbuchsen wie USB und sogar 230V machen den Mitsubishi zum Praktiker, zumal er ja auch bis zu 1.602 Liter Gepäck mitnehmen kann.

Reden wir über Geld: Die Basis startet mit netto 31.924 Euro und verfügt bereits über

Bluetooth-Freisprechanlage, Digitalradio, einer Smartphone-Integration per Apple CarPlay oder Android Auto, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung und Tempomat. Wer netto 10.588 Euro in die sogenannte Top-Ausstattung investiert, bekommt ein umfangreiches Assistenzpaket mit autonomer Notbremsung plus Fußgänger-Erkennung, integriertes Navigationssystem (wichtig zum bequemen Auffinden von Ladestationen), Spurhalte-Alarm plus adaptivem Tempomat. Außerdem glänzt der „Top“ mit elektrischer Heckklappe, elektrischem Glasschiebedach, Lenkradheizung und Soundsystem. Die Sinne werden mit wertig aussehenden, rautenförmig abgesteppten Ledersitzen verwöhnt, die hohen Sitzkomfort spenden. Finanziell interessant ist der Aspekt, dass die Versteuerung des Dienstwagens für die private Nutzung lediglich hälftig anfällt beim PHEV mit über 40 Kilometern elektrischer Reichweite.

Mitsubishi Outlander PHEV

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/2.360
E-Motoren:	
kW (PS):	60 (82) (vorn)
Drehmoment bei U/min:	137 Nm bei k. A. (vorn)
kW (PS):	70 (95) (hinten)
Drehmoment bei U/min:	195 Nm bei k. A. (hinten)
Systemleistung kW (PS)	165 (224)
kW (PS) bei U/min:	99 (135) bei 4.500
Drehmoment bei U/min:	211 Nm bei 4.500
Getriebe:	eine feste Übersetzungsstufe
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/40 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,5/170
EU-Verbrauch/Reichweite:	1,8 l/k. A. (43 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	494/463-1.602
Typklasse HP/VK/TK:	17/23/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	8,5 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	31.924 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Der große Laderaum macht den RAV4 praktisch (o.)

Strukturiert und gut verarbeitet zeigt sich der RAV4 innen (u.)



Europäisch und gut

Toyota lässt seinen neuen RAV4 optisch erwachsener und gediegener auftreten. Flottenmanagement war mit der 4x4-Hybridversion unterwegs.

Toyota möchte in Europa und vor allem Deutschland wieder kräftig Autos verkaufen, ist ja klar. Daher haben die Japaner offenbar beschlossen, es in puncto Design künftig etwas gediegener angehen zu lassen, um weniger verspielt zu wirken. Die Pläne werden gut umgesetzt, der neue RAV4 beispielsweise ist ein rundum gelungener Wurf. Das Auto wirkt sehr europäisch, glatt geschliffen und gefällig – so ist fein. Ein Blick auf die Abmessungen beweist zudem, dass der Toyota nicht nur erwachsen wirkt, sondern es auch ist mit seiner Außenlänge von 4,60 Metern. Damit ist er in der Länge nicht gewachsen zum Vorgänger, legt allerdings immerhin rund drei Zentimeter im Radstand zu, wovon die Fondpassagiere profitieren. So avanciert der Japaner zum veritablen Langstrecken-Instrument – und hier spielt auch das sanft abgestimmte Fahrwerk mit. Toyota hat bekanntermaßen nicht unbedingt den Drang, seine Produkte überzeichnet sportlich zu gestalten, sondern es handelt sich um solide und ehrliche Funktionsware, die mit Emotionalität aber keineswegs geizt.

Flottenmanagement hat den RAV4-Testwagen als Hybrid-Version angefragt, mit der schonmal ganz appetitliche Papierwerte verbunden sind. Satte 222 PS soll der komplexe Antriebsstrang aus zwei Elektromaschinen (88 kW/120 vorn und 40 kW/54 PS hinten) sowie einem 131 kW/178 PS starken Vierzylinder-Benziner mit 2,5 Litern Hubraum auf die Straße bringen, das ist beachtlich. Da wird die Redaktion natürlich neugierig – und ab geht es auf Probefahrt. Man hat beim Hybriden, der ja an der Ampel rein elektrisch loskriecht und in der City auch sonst häufig verbrennerlos fährt, immer ein ungutes Gefühl, bereits nach fünf oder sechs Kilometern das rechte Pedal durchzudrücken, weil man das Öl noch nicht betriebswarm wäht. Aber nachdem die Wassertemperaturanzeige ausschlägt, bekommt der 1,8-Tonner moderat Zunder. Und ordentlich schieben die drei Maschinen mit vereinter Kraft, während man in einer Ansicht auf dem Display schön verfolgen kann, welche Räder mit Moment beaufschlagt werden. Jedenfalls nimmt man dem RAV die angegebenen 8,1 Sekunden bis 100 km/h ab, und was richtig begeistert, ist, wie spontan der Hybrid Gaspedalbefehle in Vortrieb umsetzt, hier zahlt sich Toyotas stufenloses, leistungsverzweigtes System aus.

Ach ja, auch beim Thema Infotainment haben die konservativen Japaner nachgelegt, so gibt es neben dem großen, schnell reagierenden Touchscreen in der Mittelkonsole auch

eine ausladende Anzeigefläche im Kombiinstrument, während man auf die mechanischen Zeiger nicht verzichtet – so eine Mischung aus dem Klassischen und der Moderne hat schließlich etwas. Hinsichtlich seiner Funktionalität ist das Bedienerische jedenfalls ganz erfrischend. Ab netto 32.344 Euro startet der Hybrid-Allradler und bietet viel Sicherheit in Form von autonomer Notbremsung inklusive Fußgänger-Erkennung sowie LED-Scheinwerfern und Komfort in Form eines adaptiven Tempomaten. Darüber hinaus weilen zahlreiche Assistenten wie Rückfahrkamera, Spurhalte-Kontrolle, Parkpiepser und Verkehrszeichen-Erkennung an Bord. Das Navi kostet 747 Euro (netto) extra.

Toyota RAV4 2.5 4x4 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/2.487
E-Motoren:	
kW (PS):	88 (120) (vorn)
Drehmoment bei U/min:	202 Nm bei k. A. (vorn)
kW (PS):	40 (54) (hinten)
Drehmoment bei U/min:	121 Nm bei k. A. (hinten)
Systemleistung kW (PS)	163 (222)
kW (PS) bei U/min:	131 (178) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	211 Nm bei 4.500
Getriebe:	Stufenloses Automatik-Getriebe
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-TEMP/100 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,1/180
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,4 l/1.250 (55 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	390/580-1.690
Typklasse HP/VK/TK:	19/29/32
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25,9 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	32.344 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Zwei Auspuffrohre für den Hybriden – Feuer hat er ja



Das „Passat“-Emblem mit den großen Lettern wirkt stylisch

Fast 1.800 Liter Laderaumvolumen machen den Passat überaus praktisch



Die R-Line präsentiert sich sportlich angehaucht

Blaue Eminenz

Der Volkswagen Passat Variant ist der Klassiker unter den Flottenfahrzeugen. Da versteht es sich von selbst, dass Flottenmanagement die überarbeitete Variante auf Herz und Nieren prüft. Im folgenden Test geht es um die starke Benziner-Version.

Mancher Mensch genießt seinen Luxus lieber im Verborgenen, und so ist es auch ein bisschen bei der Topversion des Passat. Klar, das Downsizing-Thema spielt hier eine große Rolle, also kommt ein Zweiliter-Vierzylinder zum Einsatz. Was zunächst bescheiden klingt, ist es bei genauem Hinsehen aber nicht ganz. Nach der Überarbeitung des Aggregats und dem Einsatz eines Otto-Partikelfilters bleiben am Ende noch immer 272 ausgewachsene Pferde, die sinnbildlich an beiden Achsen zerren – also Traktionsprobleme kommen hier nicht auf, so viel kann man bereits zu Beginn sagen. Dass der Passat auch in der stärksten Leistungsklasse bescheiden bleibt, ist auch den verantwortlichen Produktspezialisten aus Wolfsburg geschuldet, die dem klassischen Kombi als Modellschriftzug lediglich das „4Motion“-Badge gönnen – und das „R-Line“-Signet, aber das ist ja bloß eine Ausstattungslinie. Also Sportwagenfahrer auf der Autobahn ahnen nichts von der Performance, die unter dem eleganten blauen Blech des Testwagens steckt.

Man hört sie auch nicht, denn der Vierzylinder ist so gar nicht auf Krawall aus. Unspektakulär erwacht der Zweiliter nach dem Betätigen des Startknopfes, unspektakulär klingt es, sollte man die Maschine nach dem Warmfahren mal auf Touren bringen. Aber Spaß macht der unscheinbare Mittelklasse-Laster, vor allem, wenn knifflige Überholvorgänge anstehen. Denn wenn man die Kurbelwelle ein wenig rotieren lässt, entwickelt der leise TSI schon ambitionierten Schub und lässt unbedarft Passagiere staunen, die sich ihrerseits fest angeschniegelt an den rückenfreundlichen Sitzlehnen wiederfinden. Eine prompte Kickdown-Aktion macht dann doch neugierig und führt dazu, dass man – frapportiert – einen Blick ins Datenblatt wirft. Das weist 5,8 Sekunden für den Standard-Sprint aus, alle Achtung. Damit kann es der bescheidene Wolfsburger ohne Probleme auch mit den starken Autos dieser Welt

aufnehmen, was ein Gefühl von hoher Souveränität erzeugt. Schließlich sind ordentliche Fahrleistungen ja auch ein Beitrag zur aktiven Sicherheit.

Als Kraftübertragung kommt ausschließlich das siebenstufige Doppelkupplungsgetriebe zum Einsatz, welches das sportive Naturell des Passat unterstreicht, ohne es andererseits an Komfort fehlen zu lassen. Das Lamellenpaket als Anfahrkupplung weist weniger Schlupf auf als ein hydraulischer Drehmomentwandler, was wiederum eine hohe Effizienz zur Folge hat und sich einen Tick bissiger anfühlt. So schießt der Kombi auf Gaspedalbefehl zackig aus den Startlöchern, verwöhnt aber dennoch mit weitgehend ruckfreier Schaltarbeit. Auch das noch so flinke Herunter- oder Heraufschalten unter voller Last bewerkstelligt der Automat hinreichend geschmeidig. Das muss er auch, denn der praktische Kombi soll seine Passagiere als Langstrecken-Profi so angenehm wie möglich bewegen, dazu gehört ein harmonischer Antriebsstrang unbedingt. Das gilt auch im Kontext mit der drahtiger angehauchten R-Line und den hier gerne verbauten 19-Zoll-Rädern der Dimension 235/40 mit betont niedrigem Querschnitt – der Trend unterstützt solche Formate nun einmal.

Und das Fahrwerk hat jede Menge zu tun, denn häufig anzutreffende Querfugen wollen ordentlich weggedämpft werden. Bei der starken Option wird diese Funktion zur Selbstverständlichkeit. Auf Knopfdruck kann der Fahrer bestimmen, ob es etwas weicher oder getrost ein bisschen trockener über Verwerfungen gehen darf. In letzterem Falle mausert sich der brave, familiautaugliche Kombi zum strammen Kurvenfresser, der manch ausgewiesenen Sportler an den Rückleuchten klebt. Die Lenkung entpuppt sich als frapportierend präzise und lässt den Wolfsburger ums Eck wetzen; der bleibt



Der Volkswagen Passat Variant ist immer eine schicke Wahl

Volkswagen Passat Variant 2.0 TSI 4Motion

Motor	Vierzylinder-Otto
Hubraum in ccm	1.984
kW (PS) bei U/min	200 (272) bei k. A.
Nm bei U/min	350 bei 2.000-5.400
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	7-Gang-Doppelkupplung
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	5,8 s
EU-Verbrauch	6,1 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.082 km
Testverbrauch	7,6 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	163 g/km
Effizienzklasse	C
Tankinhalt	66 l
Zuladung	625 kg
Laderaumvolumen (VDA)	650-1.780 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	176 Euro
Typklassen HP/VK/TK	17/23/25

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat (aktiv)	Serie
schlüsselloser Zugang	403 Euro
Einparkautomatik	533 Euro
Spurhalteassistent	533 Euro (Paket)
LED-Scheinwerfer	Serie
Sitze vorn elektr.	1.147 Euro
Adaptives Fahrwerk	Serie
Standheizung	1.378 Euro
Panorama-Dach	1.117 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	390 Euro
Bildschirm-Navigation	ab 945 Euro

Basispreis:

Volkswagen Passat	43.474 Euro
Variant TSI 4Motion	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km -

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km 658,97/795,09/1.060,95

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km -

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km 139,28/208,92/348,20

Firmenfahrzeuganteil: 58,1 %

Dieselanteil: 85 %

Bewertung:

- + • agiles und zugleich komfortables Fahrverhalten
- modernes Infotainment
- großes Raumangebot

- • hohe Preise

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



Ein über alle Maßen wertig verarbeitetes Interieur bringt dem Passat Pluspunkte



Im Fond des Passat geht es ausgesprochen luftig zu (o.)

Eine 12V-Buchse im Kofferraum sorgt für Flexibilität (li.)

Mit den zackigen Scheinwerfern wirkt der Wolfsburger modern (u.)



lange neutral und dank Allrad immer schön auf hohem Grip-Niveau. Ein bisschen angasen in der Kehre macht richtig Laune, vor allem fühlt sich der 1,7-Tonner leichtfüßig an. Freilich profitiert der Benziner auch von seiner weniger ausgeprägten Kopflastigkeit, weil ein Diesel beispielsweise deutlich schwerer auf die Vorderachse drückt. Als Kontrast geht es im Komfortmodus sanft zu, dann spielt der Niedersachse seine Reisefähigkeit voll aus.

Apropos Reisefähigkeit – dazu gehört ja immer auch das Thema Raum. Und da kann der fast 4,90 Meter lange Kombi natürlich punkten sowohl beim Platzangebot für seine Mitreisenden als auch bei der Gepäckmitnahme: Fast 1.800 Liter Laderaumvolumen sind ein Wort und im Segment Benchmark. Im höchsten Maße großzügig zeigt sich der Passat insbesondere nach der Überarbeitung im gebotenen Infotainment. Das aus Displayfläche bestehende Kombiinstrument ist ja fast schon selbstverständlich – es ist vielseitig konfigurierbar und entsprechend informativ. Ins Auge jedoch fallen der große Touchscreen mit über 23 Zentimetern Bildschirmdiagonale und ein überarbeitetes Navigationssystem mit vielen neuen Funktionen. So werden die letzten Ziele zum Beispiel grafisch hübsch aufbereitet angezeigt mit einem Faden und Nennung der Fahrzeit vom aktuellen Standort aus. Interessant für Flottenbetreiber ist das „We Connect“, mit dessen Hilfe viele Funktionalitäten rund um das Thema Mobilität abgedeckt werden – hier lässt sich unter anderem online-basiertes Fahrtenbuch- und Tankkartenmanagement durchführen neben vielen weiteren Features wie GPS-Ortung oder das Abfragen von Fahrzeug-Status oder -Füllständen.

Zum guten Schluss darf natürlich das Kapitel Geld nicht fehlen – in der starken Ausführung schlägt der Passat Variant 2,0 TSI mit netto 43.747 Euro zu Buche. Allerdings ist die Ausstattung schon von Hause aus recht üppig mit autonomer Notbremsfunktion, LED-Scheinwerfer (mit vollvariabler, kamerabasierter Lichtverteilung) und einem Tempomat, der das Tempo adaptiv regelt und bis zum Stand herunterbremst – ein Ausstattungsmerkmal, das nicht nur die Sicherheit erhöht, sondern ein dickes Plus an Komfort bedeutet. Innen besticht der Top-Passat mit edel anmutendem, gebürstetem Alu-Dekor. Vielfahrer sollten auf das netto 1.323 Euro teure Paket „Business Premium“ nicht verzichten – es enthält neben zahlreichen Fahrerassistenten und dem umfangreichen Navigationssystem auch eine Lendenwirbelstütze sowie eine Massagefunktion für den Fahrersitz, die sich auf großen Entfernungen wirklich empfiehlt.

Alles, nur nicht alltäglich

Wer auf unkonventionelle Art ein Designer-SUV mit sportiven Fahrleistungen und sparsamem Verbrauch erleben will, greife getrost zum Lexus UX 250h. Flottenmanagement hat den Lifestyler in der Allradversion getestet.



Ein schöner Rücken kann entzücken

Viel Platz auch in der zweiten Reihe



Hier werkeln zwei Herzen unter dem Blech

Lexus, gestartet einst als hochwertige Alternative zu Benz & Co., hat längst die gleiche Wandlung durchgemacht wie hiesiger Premium: Der Konzern ist im bezahlbaren Bereich angekommen und kredenzt seiner Kundschaft freilich auch lupenreine SUV-Ware. Bei Design und Antrieb ist man weiterhin auf progressivem Kurs, verfolgt selbstbewusst die eigene Linie und pfeift im Gegensatz zu manchem asiatischen Wettbewerber auf europäische Stil-Bräuche. Herausgekommen ist im Falle des Lexus UX ein mit optionalem Allradantrieb (beim Testwagen der Fall) mindestens 32.941 Euro netto teures Kompakt-SUV in einem extrovertierten Blechkleid. Die konservativen Ost-Asiaten haben sich gewandelt, schneiden heute auf Hingucker-Faktor. Dazu nutzen sie die üblichen Stilelemente – großer, einprägsamer Kühlergrill, viele Sicken und natürlich markante Scheinwerfer mit dem „L“ als Tagfahrlicht. Hinten präsentieren die Gestalter ein durchgehendes Leuchtband, das dezentes Rot in die Nacht glimmt. Kantige Radhäuser mischen eine Note Trekking in den Crossover – Trend ist schließlich Trend.

Und freilich rückt Lexus keinen Deut von seinem Antriebs-Konzept ab. Leistungsverzweigtes System nennen die Fachleute den geschmeidigen Strang oder schlicht „E-CVT“, bei dem Verbrenner, E-Maschine und Generator gemeinsam an den Planetenrädern zerrn und durch die jeweiligen Widerstände den Übersetzungsgrad bestimmen. Dies alles geschieht unmerklich für den Fahrer, nur, dass der neuerdings per integriertem Head-up-Display simpler schauen kann, wann beispielsweise rekuperiert wird. Doch der Reihe nach. Als Verbrenner fungiert ein sportiv klingender Zweiliter-Vierzylinder mit 152 Pferdchen. Deren 109 steuert eine zugkräftige E-Maschine dazu, die aber so gut wie nie alleine werkelt. In Tateinheit müssen die Pneus 184 PS verarbeiten. Den „E-Four“-Varianten – ein leichter Allradantrieb ohne Kardanwelle – spendieren die Ingenieure zusätzlich sieben PS für die Hinterachse, allerdings ändert das an der Systemleistung nichts. Zeit, um den – übrigens konventionellen – Wählhebel auf „D“ rasten zu lassen, und ab dafür.

Kriechmoment gibt es von der E-Seite, bei etwas „Gas“ gesellt sich der Verbrenner dazu. Ruckelei? Mitnichten. Kräftiges Durchbeschleunigen lässt den

Vierzylinder indes akustisch moduliert (F-Sport) auf den Plan treten und ordentlich rotieren. Parallel dazu geht es im Galopp nach vorn – nicht brachial zwar, aber doch souverän erreicht der UX Landstraßen-Tempo. In Zahlen sind es 8,7 Sekunden, das ist funktional-sportlich. In der Teillast bleibt der Verbrenner

meist akustisch verborgen, so dass der Antriebsstrang unter dem Strich als ausgesprochener Leisetreter durchgehen darf. Frappierend ist, dass der Automat sofort auf Zug geht – ohne auch nur eine Gedenk-Hundertstelsekunde zu brauchen, giftet der Lexus aus jeder Situation heraus los, sofern es das rechte Pedal befiehlt. Wer die letzten Meter besonders sanft agiert, kann bei entsprechend gefülltem Akku rein elektrisch in die Garage rollen. Das macht insbesondere Sinn, wenn man in einem hellhörigen Wohngebiet zu Hause ist und die Nachbarn zu vorgerückter Stunde keinesfalls aufwecken möchte.



Das vielseitige Kombiinstrument überzeugt

Doch zurück zum Fahrbetrieb, der ja keineswegs nur aus Motor besteht. Man fragt sich schon, wie der mit 18-Zoll-Rädern bestückte Testwagen auf diese Kanaldeckel reagiert. Jedenfalls nicht polterig, so viel kann man sagen. Zwar kann der Crossover eine sportliche Note nicht verleugnen (der F-Sport ist straffer ausgelegt), aber es gibt eben auch eine ausgeprägte komfortable Seite. Zumal die an der Linie F-Sport aufgehängten Sportsitze mit den Seitenwangen dem bequemen Sitzen durchaus zuträglich sind. Und ganz so drahtig fallen sie ohnehin nicht aus, da haben die Produktexperten eine gewisse Milde walten lassen, wissen sie doch um die Skills ihres UX. Der nämlich ist keinesfalls giftig, aber fährt sich betont leichtfüßig – gefühlt sitzt man in einem noch handlicheren Auto, als die erwachsene Außenlänge von rund 4,50 Metern vermuten lässt. Cleveres Package seitens der Techniker führt denn auch zu einem angemessenen Raumangebot, das



Aufgeräumt und sauber verarbeitet präsentiert sich das UX-Cockpit



Ein Ladeprofi ist der UX obendrein



Der große Lexus-Kühlergrill zieht Blicke auf sich

den erfrischenden Allrounder zum Kilometerfresser avancieren lässt und auch die Hinterbänker glücklich macht.

Vorn werden insbesondere verspielte Naturen glücklich. Alleine das Kombiinstrument – anno 2019 selbstredend ohne jegliche mechanische Zeiger – beweist technische Finesse, indem beispielsweise die Skala je nach Anzeige-Konfiguration elektromotorisch auf Seite gefahren wird. Und hier gibt es eine Menge anzuzeigen von der simplen Fahrgeschwindigkeit über die klassischen Bordcomputer-Daten bis hin zum so genannten Energiemonitor, der dem Fahrer zeigt, welches Aggregat gerade den Antrieb bestellt. Wem das nicht reicht: Es gibt ja noch den großen Zentralbildschirm auf der Mittelkonsole. Dieser hält unzählige Menüs bereit, die – passend zum Auto – auf unkonventionelle Weise per Touchpad erkundet werden dürfen. Ob das schneller geht, sei dahingestellt, aber an einer präzisen haptischen Rückmeldung mangelt es jedenfalls nicht, und die Curser-Führung funktioniert ebenfalls tadellos genau. Ein paar physische Tasten auf Mittelkonsole und Lenkrad bleiben zumindest erhalten, um die alltäglichen

Features wie Klimasteuerung und dergleichen schnell abhandeln zu können.

Zum Schluss noch ein dickes Lob an die Assistenten, die das Ingenieurteam noch einmal erfolgreich feintunen konnte. Wer vom adaptiven Tempomat Gebrauch macht, erlebt einen nahezu perfekt abgestimmten Regler – der UX wird feinfühlig abgebremst und erreicht den Stillstand im zähflüssigen Verkehr sanft wie nie. Auch das automatisierte Anfahren gelingt denkbar harmonisch. Schön, dass der intelligente Tempomat bei allen Versionen serienmäßig am Start ist. Das gilt auch für die umfangreiche Sicherheitsausstattung sowie bestimmte Assistenten – zum Beispiel Spurwarner und Verkehrszeichen-Erkennung. Auch eine Bluetooth-Freisprechanlage gibt es frei Haus. Der preisliche Abstand zur „Luxury-Line“ beträgt übrigens netto 9.784 Euro – dann bleiben wirklich keine Wünsche offen: Head-up-Display, LED-Matrixlicht mit adaptiver Steuerung, Navigationssystem, beheizte Ledersitze und schlüsselloses Schließsystem sind hier an Bord. Alleine Glas-Schiebedach (798 Euro netto) und Sonderlacke (630 Euro netto) kosten noch Aufpreis.

Vor allem die markant gestylten Radhäuser fallen ins Auge



Lexus UX 250h E-Four

Benzin-Motor	Vierzylinder-Otto
Hubraum in ccm	1.987
kW (PS) bei U/min	112 (152) bei 6.000
Nm bei U/min	190 bei 4.400-5.200
E-Motor (v) kW (PS) bei U/min	80 (109) bei k. A.
Nm bei U/min	202 bei k. A.
E-Motor (h) kW (PS) bei U/min	5 (7) bei k. A.
Nm bei U/min	55 bei k. A.
System kW (PS) bei U/min	35 (184) bei k. A.
System max. Drehmoment	k. A.
Schadstoffklasse	Euro 6d-TEMP
Antrieb/Getriebe	Automatik, stufenlos
Höchstgeschw. km/h	177
Beschleunigung 0-100/h	8,7 s
EU-Verbrauch	4,4 l auf 100 km
EU-Reichweite	977 km
Testverbrauch	6,1 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	101 g/km
Effizienzklasse	A
Tankinhalt	43 l
Zuladung	510 kg
Laderaumvolumen (VDA)	283 l bis k. A.

Kosten:

Steuer pro Jahr	52 Euro
Typklassen HP/VK/TK	19/27/26

Garantie:

Fahrzeug	3 Jahre
Hybridkomponenten	5 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Spurhalteassistent	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie
schlüsselloser Zugang	Serie (Launch-Edition)
Parkensensoren	Serie (Launch-Edition)
elektr. Heckklappe	Serie (Luxury-Line)
kabelloses Laden	Serie (Luxury-Line)
E-Sitze	Serie (ab F-Sport)
Tempomat, adaptiv	Serie
Totwinkel-Warner	Serie (Business-Edition)
elektr. verstellb. Lenksäule	Serie (Luxury-Line)

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie (ab Launch-Edition)

Basispreis:

Lexus UX	ab 32.941 Euro
250h E-Four	(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:

- +**
 - agiles Fahrverhalten
 - niedriger Verbrauch
 - ausgeprägter Komfort
- - wenig individuelle Sonderausstattung bestellbar

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

Die Verkehrswände

Wer hätte vor einigen Jahren ernsthaft daran gedacht, dass sich Mobilität und Verkehr insgesamt zu einem der spannendsten Themen überhaupt entwickeln würde? Und dabei geht es nicht (nur) um die Fahrzeugtechnologie, sondern praktisch um alle Themen aus dem näheren und weiteren Umfeld. Der Fantasie scheinen dabei keine Grenzen gesetzt zu sein, immer neue Aspekte tauchen aus dem Nichts auf und sorgen für (mittel-)große Verunsicherung. Dagegen hilft keine noch so gute Versicherung!



Das Schöne daran ist, dass praktisch ohne Not immer neue Ideen und Projekte in den Ring geworfen werden, in den meisten Fällen tatsächlich, ohne vorher (nicht mal lange) über die möglichen Folgen und Konsequenzen nachgedacht zu haben. Spannend ist auch zu beobachten, wie dann krampfhaft versucht wird, nachzubessern und einmal gefällte Entscheidungen zu verteidigen, ja sogar in einem rosaroten Licht erscheinen zu lassen.

An einschlägigen Beispielen mangelt es tatsächlich nicht. Ob E-Scooter, Umweltpuren, Pfortner-Ampeln oder City-Maut, an allen Schrauben wird nahezu gleichzeitig gedreht. Und das mit einer atemberaubenden Geschwindigkeit, so dass einem geradezu schwindelig werden kann. Es scheint auch untereinander keine Absprachen zu geben, teilweise sind die Maßnahmen ideal „kontraproduktiv“. Häufig geht es bei der Durchsetzung auch nur einfach um das politische Überleben.

Aber auch die Autofahrer selbst handeln nach nicht unmittelbar nachvollziehbaren Vorstellungen. Längst sind Psychologen aller Couleur auf der Suche nach dem SUV-Gen, das vielen Menschen anscheinend innewohnt und sie zu dem allseits bekannten Kaufverhalten veranlasst. So

waren im ersten Halbjahr 2019 immerhin 20,3 Prozent aller Neuzulassungen SUV, dagegen hatte die Kompaktwagensparte mit 20,8 Prozent nur unwesentlich mehr auf die Straße gebracht.

Die menschliche Wahrnehmung ähnelt manchmal dann doch irgendwie eher einem „Teufelswerk“. Die Fakten sprechen am Ende eine ganz andere Sprache als die Handlungen. Dachte man lange, dass Menschen aufgrund fehlender belastbarer Informationen falsche Entscheidungen treffen, so ist man da heute einen bedeutenden Schritt in der Erkenntnis weiter. So wären eigentlich die hohen Spritkosten, die schwierige Parkplatzsuche oder die eingeschränkte Bewegungsfreiheit einschlägige Argumente dagegen.

Außerdem bieten die am Markt befindlichen Kombis sowieso in vielen Fällen mehr Stauraum und lassen sich gerade in der Stadt besser fahren (kleinerer Wendekreis) und parken. Und in den Cross-Ausführungen sitzt man zudem auch höher. Also wo bleibt das Argument dann am Ende für einen SUV?

Hier kommt dann wieder die Psychologie ins Spiel. Das Gegenargument lautet dann (leider) häufig: „Das stimmt doch alles nicht.“ Überhaupt neigen Menschen, zumal mit den dickeren Brieftaschen,

dazu, nicht nach rein ökonomischen Gesichtspunkten („homo oeconomicus“) zu entscheiden, sondern einfach das Nächste und Bequemste zu wählen. Und die Kampagnen drohen dann letztendlich das Gegenteil zu bewirken. „Jetzt erst recht“ könnte man das Kapitel überschreiben. Und wenn sowieso so viele sich für diese Fahrzeugklasse entscheiden, kann das ja kein Fehler sein, es ist vielmehr ein zusätzlicher Anreiz.

Übrigens ist das Thema gar nicht so neu. Schon 1948 schickte Land Rover geländegängige vier- oder fünf- oder sechsräderangetriebene Fahrzeuge für jedermann auf die Reise, und zwar als „the go anywhere vehicle“. Land Rover ist über die Jahrzehnte seinem Motto treu geblieben, wie man am neuen Defender ablesen kann.

Die E-Welt erlebt (neben der Apple’schen „i-Welt“) nahezu eine Reinkarnation. So neu ist das mit der Elektrizität ja nun wahrlich nicht. Aber wer weiß denn schon überhaupt etwas Genaueres (aus der Schule?) darüber zu sagen, obwohl alle darüber reden? Denn schon 1672 baute der bekannte Otto von Guericke die erste „Elektriermaschine“. Allerdings war man sich damals noch nicht so ganz im Klaren darüber, was das eigentlich für Kräfte sind, die da wirken, jedenfalls nicht die, von denen wir heute sprechen.

Aber eigentlich bekannt wurde er ja schon 1657 durch das Experiment mit den kupfernen „Magdeburger Halbkugeln“, die mit einer Dichtung verbunden im Inneren (fast) luftleer gepumpt wurden. Selbst acht Pferde auf jeder Seite konnten die Halbkugeln nicht auseinanderziehen. Erst als wieder Luft eingelassen wurde, lösten sie sich wie von selbst voneinander. Ein historisch beeindruckendes Experiment zur Begründung der Vakuumtechnik.

Achtzig Jahre nach Ottos E-Maschine erbrachte Benjamin Franklin mit seinem Drachen-Experiment den Nachweis, dass Blitze eigentlich nur natürliche Elektrizität bedeuten. Spannend wurde es aber wirklich erst 20 Jahre später mit Alessandro Volta, der Strom durch eine chemische Reaktion erzeugen konnte, die elektrische Spannung trägt daher nicht umsonst seinen Namen.

Werner von Siemens legte dann 1866 den eigentlichen Grundstein für die heutige Elektromobilität, indem er ein Patent auf seine Dynamomaschine erhielt. In der Folge entstanden dann Stromnetze, wobei es 1888 bei einem Schneesturm in New York zu einem tödlichen Unfall durch Beschädigung der Hochspannungsleitungen kam. Makabererweise führte dann im selben Jahr New York die Todesstrafe durch den elektrischen Stuhl ein.

Die ersten elektrischen Straßenlaternen standen übrigens ab 1882 in Berlin am Potsdamer Platz (wo auch die erste Ampel 1924 stand!) und an der Leipziger Straße (insgesamt 36). Elektrische Straßenbahnen gab es ab 1890 und die Privathaushalte wurden ab 1920 in großem Stil mit Strom versorgt.

Die gesamte Computertechnologie basiert auf elektrischem Strom. Aber da gibt es natürliche Grenzen. Die für den Stromfluss zuständigen Elektronen stoßen sich aufgrund ihrer (negativen) Ladung gegenseitig ab. Es lassen sich aber relativ einfach logische Schaltungen auf der Basis realisieren. Lichtwellen wären besser (keine Abstoßung), aber bei der Logik hapert's.

Wie hochgradig aktuell das Thema der Stromspeicherung ist, hat man gerade bei der Vergabe des Chemie-Nobelpreises gesehen. Für die Entwicklung der Lithium-Ionen-Batterie, die ja, zumindest momentan bis zu einem neuen praktisch verwertbaren Fortschritt, das Maß und Fundament aller elektrisch wiederaufladbaren Dinge ist, bekommen John B. Goodenough (USA), M. Stanley Whittingham (UK) und Akira Yoshino (Japan) den so begehrten und für sie verdienten Preis. Wie würden wir heute ohne diese Technik dastehen?

Und jetzt kommen die Quantencomputer. Google hat kürzlich mit seinem Sycamore-Prozessor auf der Grundlage dieser schwer vermittelbaren Quantenprozesse angeblich einen bedeutenden Durchbruch erzielt. Für eine Rechnung von dreieinhalb Minuten Dauer würden heutige IBM-Supercomputer 10.000 Jahre benötigen. IBM kontert allerdings prompt und behauptet, es seien nur zweieinhalb Tage. Da tun sich bei der Interpretation der Ergebnisse also noch erhebliche Lücken auf. Die Zukunft lässt sich allerdings trotzdem schon ein wenig in die Karten schauen. Für

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.

das Verkehrsmanagement überforderter Städte eine echte Hoffnung.

Denn dort scheint sich eine Art „freestyle“-Strategie durchzusetzen, die allerdings in vielen Fällen eher Verschwörungsstrategien ähnelt. Mit allen Mitteln und Argumenten versuchen die Städte, das wie ein Damoklesschwert über ihnen hängene drohende Diesel-Fahrverbot und Strafen zu verhindern. Über Damokles hing übrigens ein Schwert an einem Rosshaar und darum hatte er als Höfling (untere Charge) keine Lust, den ihm angebotenen Luxus zu genießen. Die Übertragung auf die heutigen Verkehrsverhältnisse in den Städten sei jedem selbst überlassen.

Da gehen die Ideen natürlich mal in Richtung City-Maut. Aber so richtig ernst hat das eigentlich niemand gemeint. Das ganze Prozedere wäre viel zu aufwendig und am Ende käme ein Flickwerk in der Fläche heraus, jeder für sich und wen auch immer. Die Autobahnmaut hat ja auch erst mal Pause, Bundesverkehrsminister Scheuer aufgrund seiner „verborgenen“ Absprachen vielleicht auch bald. Da tun wir uns schwer und sollten es nicht noch schwerer machen.

Vielleicht ist ja auch eine Pflöcker-Ampel wie in Köln angedacht und eingeführt die Lösung. Auf der Aachener Straße stadteinwärts sollen künstlich Staus produziert werden, indem zwischen sieben und neun Uhr morgens der Durchsatz von 1.200 auf 700 Fahrzeuge herabgesetzt wird (durch längere Rotphasen). Wie meistens bei diesen Projekten soll ein Umstieg auf den ÖPNV getriggert werden, hier sogar durch zusätzliche Buslinien. Alles nicht neu, hatte ich schon bei meinem Studium in Köln vor 40 Jahren anschauen können. Aber das wurde schon damals schnell wieder eingestellt.

Düsseldorf hat da noch gehörig einen draufgesetzt. Das magische Schlüsselwort heißt dabei „Umweltspur“. Es wird also bei einer Einfallstraße kurzerhand eine Spur weggenommen und zur Umweltspur deklariert. Das ist wiederum auch nicht so neu, hatte man das vor vielen Jahren schon mit Fahrradspuren probiert, die der dann neu gewählte Oberbürgermeister Joachim Erwin als erste Amtshandlung beseitigte.

Nun soll aber alles anders werden. Speziell zu diesem Zweck entwickelte Verkehrsschilder sollen den Verkehrsteilnehmer wissen lassen, dass nur Fahrräder (natürlich auch E-Bikes), Elektroautos, Busse, Taxis und, man höre und staune, Autos mit mindestens drei Insassen dort fahren dürfen. Da wird man natürlich hellhörig. Was sind das denn, neben Fahrer(in), für Personen? Da schwang dann so der Grundgedanke einer verkehrsreduzierenden Fahrgemeinschaft mit, um natürlich Fahrzeuge einzusparen.

Es kam, wie es kommen musste, eine Mutter mit zwei Kindern im Auto wurde angehalten und ermahnt, dass das ja wohl keine Fahrgemeinschaft wäre. Die Schilder wiesen aber nur 3+ Personen im Auto aus. Das erfüllt den kompletten Tatbestand der Diskriminierung, denn dann wären die Kinder ja keine Personen! Daraufhin wurde dies dann auch von der Polizei als Versehen eingestuft, zu Ende gedacht ist jedenfalls anders.

Jetzt wird versucht, mit der letzten Pille Besserung zu erzielen, nämlich dem Ein-Euro-ÖPNV pro Tag. In Wien funktioniert das blendend, Experimente in Deutschland sind ganz durchgewachsen. Zum Teil traut man dem Ganzen nicht wirklich, und an der Stadtgrenze ist dann doch wieder Schluss. Ich hatte den komplett kostenfreien öffentlichen Nahverkehr gefordert, aber dazu fehlen uns jede Menge Ressourcen und Kapazitäten.

Die Bahn hat sowieso andere Probleme, und Bahnchef Richard Lutz muss ständig zum Rapport nach Berlin. Interessant ist jedenfalls die Erkenntnis, dass ausgefallene Züge nicht als verspätet gelten und somit in der Statistik gar nicht auftauchen, die auch ohne diese mit etwas über 75 Prozent schlecht genug aussieht.

Bleibt dann eigentlich nur der E-Scooter als Ausweg für die Verkehrswende. Doch da tun sich neue Abgründe der Mobilität auf (in denen die Roller häufig selbst landen). Und die Menschen scheinen lieber vor Wände zu fahren, als eine Wende einzuläuten. Es ist schon lange bekannt, dass Menschen lieber die Default-Werte beibehalten, als sich daran zu versuchen. Aber auch Wände erfahren mitunter eine Wende.

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de
Stellv. Chefredakteur: Sebastian Heuft
E-Mail: seh@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Klaus Bockius, Stephan Faut, Thomas Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt Langen, Jörg Martini, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Sven Schulze

Redaktion: Steven Bohg, Simon 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: Steven Bohg, Patrick Broich, Julia Chodkowska, Sebastian Heuft, Simon Pfost, Julia Scheurell, ANGHI, Elnur, Etaphop photo, Fokussiert, j-mel, Jenny Sturm, malp, Mikko Lemola, nmann77, photoschmidt, Rawpixel.com, tynyuk/stock.adobe.com; kebox, melpomen, Pat Lamom, rawpixel, Zdenek Sasek/123rf.com

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11, E-Mail: bf@flotte.de
Sven Thielmann
Telefon: 0228/28 62 94-12, E-Mail: st@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:

Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de



Druckauflage: 32.700 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2019: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

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.

Mikromobilität: Chancen für die Letzte-Meile-Logistik



MAX REJEK,

Produktentwickler bei der DEKRA Qualification GmbH

Fahrverbote, Fachkräftemangel, steigende Paketzahlen, Zeitdruck – all das sind Signalwörter, die bei Logistikern, die im Zustellungsbereich tätig sind, für Verzweiflung sorgen können. Doch es gibt Hoffnung. Im Zuge der Digitalisierung und der Elektromobilität ergeben sich völlig neue Möglichkeiten, sich diesen Herausforderungen zu stellen.

Fuhrparkmanager und Logistiker von Liefer- und Zustellerdiensten können nun auf eine Reihe von Fahrzeugen der Mikromobilität zurückgreifen. Es handelt sich hierbei um Kleinstfahrzeuge, die deutlich kompakter als herkömmliche Autos sind und meist elektrisch angetrieben werden.

Bekanntere Fahrzeugtypen aus diesem Segment sind E-Scooter und Segways, die sich für die Zustellung von Paketen aber weniger eignen. Hierfür eignen sich eher Lastenräder, E-Bikes und Kabinenroller.

Vorteile der Kleinstfahrzeuge sind ihre Größe, die geringeren Anschaffungskosten und die Reduzierung der CO₂-Emissionen im Zusammenhang mit der Elektrifizierung. Vor allem in Stadtbereichen können schneller Parkmöglichkeiten gefunden, Staus über Radwege umfahren und die letzten Meter zu Fuß bewältigt werden. All das spart Zeit, schont die Umwelt und kann den Stress bei Mitarbeitern verringern. Des Weiteren sind die infrastrukturellen Änderungen nicht so kompliziert und aufwendig, wie bei der Anschaffung von Personenkraftwagen mit Elektroantrieb. Aufgrund der viel kleineren Batterien ist eine Lademöglichkeit an jeder Haushaltssteckdose möglich und führt zu keiner großen Belastung des Stromnetzes.

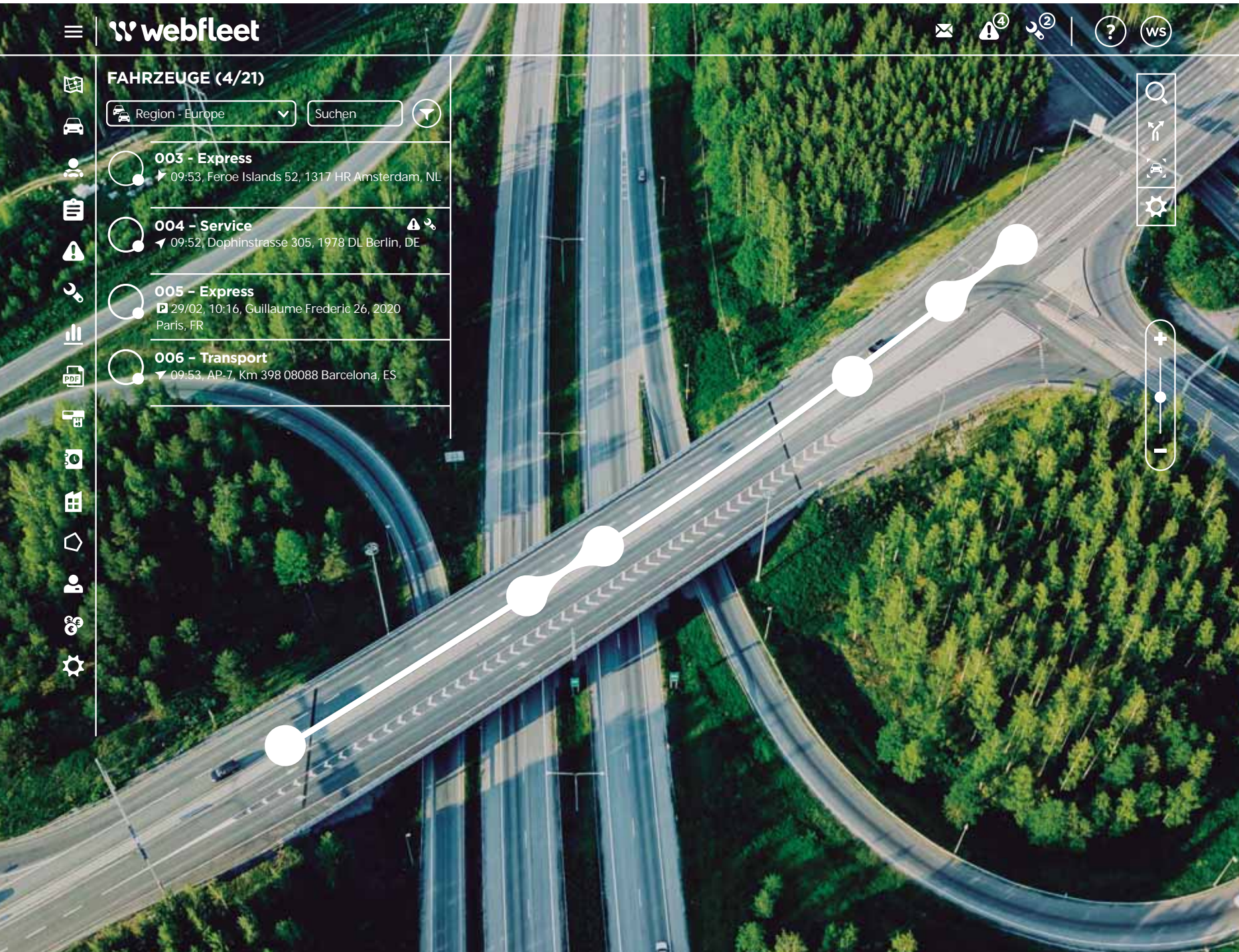
Wie die Integration der Mikromobilität aussehen kann, zeigt das Bremer Joint Venture Rytle. Neben einem Lastenrad bietet das Unternehmen eine dazu passende und standardisierte Transportbox, ein mobiles Hub und eine Software-Plattform für die Vernetzung aller Teilnehmer an. So werden die mobilen Hubs mit den zuvor bestückten Boxen mithilfe elektrifizierter Transportfahrzeuge in die jeweiligen Stadtbereiche gefahren und dann die Waren durch die Lastenräder zum Kunden transportiert. Die Abwicklung und Steuerung der Prozesse findet auf der Software-Plattform statt, die auch eine App auf dem Smartphone beinhaltet. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, völlig neue Arbeitsverhältnisse entstehen zu lassen. Beispielsweise können Hilfskräfte eingestellt werden, die auf Abruf reagieren. Kommt es zu personellen Engpässen, werden alle Hilfskräfte per App kontaktiert. Nimmt keiner die Aufträge an, so bekommt der Koordinator diese zurück.

Die Erprobung dieser Fahrzeugtypen als Nutzung für Brief- und Paketzustellungen ist in vollem Gange. Auch für die Personenförderung bieten sie Möglichkeiten im geschäftlichen Umfeld. Über Sharing-Angebote können eigene Fahrzeuge für die Fortbewegung der Mitarbeiter im innerstädtischen Bereich genutzt werden und ermöglichen eine zusätzliche Einnahmequelle für die Vermietung an Dritte. Des Weiteren können neue Kooperationen unterschiedlicher Unternehmen entstehen, was zusätzlich zu einem Kostenvorteil führen kann.

Nichtsdestotrotz wird die Mikromobilität größere Fahrzeuge nicht aus dem städtischen Raum verdrängen. Vielmehr ist sie als Ergänzung zu sehen, um auf die Bedürfnisse von Kunden und Mitarbeitern und die Marktgegebenheiten angemessen reagieren zu können. Sie zeigt das Potenzial, dass die Elektromobilität und die Digitalisierung in der Arbeitswelt haben.

Von der Datenerfassung zur Steigerung Ihrer Unternehmensleistung

Von TomTom Telematics zu Webfleet Solutions



The image shows a screenshot of the webfleet dashboard. The top left corner features the webfleet logo and a navigation menu. The main content area is divided into a sidebar on the left and a main panel on the right. The sidebar contains various icons for navigation. The main panel displays a list of vehicles under the heading "FAHRZEUGE (4/21)". The list includes:

- 003 - Express: 09:53, Feroe Islands 52, 1317 HR Amsterdam, NL
- 004 - Service: 09:52, Dophinstrasse 305, 1978 DL Berlin, DE
- 005 - Express: 29/02, 10:16, Guillaume Frederic 26, 2020 Paris, FR
- 006 - Transport: 09:53, AP-7, Km 398 08088 Barcelona, ES

The right side of the dashboard shows a map with a white line and circular markers overlaid on it, indicating vehicle locations or routes. The background of the dashboard is an aerial view of a highway interchange.

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.

Businessoutfit auf vier Rädern.



Mit dem neuen Audi A4 steht Ihr Business im Fokus. Informieren Sie sich jetzt über Businesspakete und Dienstleistungen für Großkunden bei Ihrem Audi Partner oder auf [audi.de/grosskunden](https://www.audi.de/grosskunden)

