DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 19. Jahrgang • EUR 4,–

1/2020
FEBRUAR/MÄRZ

www.flotte.de

Flotten management

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Renault, Volkswagen Pkw

FACHGESPRÄCHE:
Redaktionsbeirat

MANAGEMENT:
Jahreszahlen

Wussten Sie,

dass das A.T.U Flottenmanagement
Ihnen **BUNDESWEIT** einheitliche Konditionen für
Ihre Kalkulationssicherheit in Ihrer Flotte bietet?

Wir sehen uns hier:

- Flotte! Der Branchentreff -

MESSE DÜSSELDORF

18.03. und 19.03.2020 | Halle 8A (F29 - F31)

A.T.U
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

A.T.U – Der professionelle Partner
für Ihr Flottenmanagement

35 JAHRE A.T.U

Mobility-Hub Pro

eMobility

Mehr Infos auf atu.de/flotte oder unter + 49 (0) 961 61386666

#läuft

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement

Lebensadern

Die heutigen Straßen und Verkehrswege stellen die Lebensadern unserer modernen Gesellschaft dar. Menschen, Waren und Dienstleister nutzen diese Verkehrswege; ohne die heutige Mobilität von Personen und Waren gäbe es unsere Zivilisation so nicht.

Nach den von Greta Thunberg ausgehenden Protesten „Fridays For Future“ und den Abmahnungen und Prozessen für Fahrverbote in Innenstädten der Deutschen Umwelthilfe könnte man fast auf den Gedanken kommen, das Auto sei böse, nur schädlich und wir hätten 100 Jahre auf das falsche Pferd gesetzt. Immerhin hat schon der letzte deutsche Kaiser Wilhelm II. gesagt: „Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist eine vorübergehende Erscheinung.“

Ich denke, die Themen Auto und Mobilität sind weit komplexer, als sie in den aktuellen Diskussionen dargestellt werden. Man muss das schon ein bisschen differenzierter betrachten.

Die Industrialisierung inklusive der Mobilität hat unser aller Leben verbessert und auch verlängert. Denn es sterben ja nicht zehntausende Menschen im Jahr in Deutschland an Feinstaub und anderen Umweltbelastungen – sie sterben nur geringfügig früher. Umgekehrt leben sie aber nur durch moderne Technologien, zu denen auch schnelle Rettungswagen gehören, viel länger als in der Zeit vor der Industrialisierung – netto also ein deutlicher Gewinn für jeden von uns.

Nun gilt es, den nächsten Schritt zu tun. Weniger individueller Autoverkehr, mehr Nutzung von S- und U-Bahnen oder der Bundesbahn, Carsharing und E-Pedelecs sind toll in der Großstadt. Da leben in Deutschland aber nur rund ein Drittel der Einwohner, der Rest lebt in kleineren Städten oder auf dem Land – und da geht es ohne Auto meist nicht. Bei der „richtigen“ Mobilität kommt es also auf den Einsatzzweck und die Region an.

Evolution statt Revolution ist aus meiner Sicht wie immer die beste Lösung – und hier steuert die Bundesregierung mit den neuen steuerlichen Förderungen für die Elektromobilität in eine klare Richtung. „Ich weiss nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber es muss anders werden, wenn es besser werden soll, sagte bereits der erste deutsche Professor für Experimentalphysik Georg Christoph Lichtenberg vor über 200 Jahren.

Statt Flugscham, Autoscham oder Dieselscham sollten wir uns auf unsere Ingenieurs-Tugenden besinnen und die Errungenschaften, die unser Leben so viel leichter und angenehmer machen, weiterentwickeln. Sehr gerne immer umweltfreundlicher, aber ohne Vorverurteilung von einzelnen Technologien.

In diesem Sinne zeigt die Leitmesse für Fuhrparklösungen und Mobilität „Flotte! Der Branchentreff“, am 18. + 19. März in Düsseldorf, die neuesten Lösungen zur individuellen und auch geteilten Mobilität in Unternehmen. Die automobile Welt ist im Umbruch, der Informationsbedarf ist derzeit höher denn je. Nur hier trifft man auf so viele Branchenzugehörige zum regen Austausch, auf ein so umfangreiches Fachprogramm und einen so großen Netzwerkabend für entspannte Diskussionen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch

Ralph Wuttke
Chefredakteur

PS: Mehr Infos zum Programm unter:
derbranchentreff.de

Seit 26 Jahren Fahrzeugnachrüstung mit modernstem, technischem Equipment!

- Eigene Monteure
- Bundesweiter, professioneller Vor-Ort-Einbauservice, UVV-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

Geschätztwagen.
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

C-Klasse

INHALT

LEASING

14 **Keine Pauschallösungen –** Nicht nur das E-Auto, auch die passende Ladelösung kann geleast werden. Eine Übersicht

16 **Effizienz steigern! –** Frank Hägele und Sandra Noack zu den Corporate-Carsharing-Plänen der Deutschen Leasing

18 **Attraktiver denn je –** BDL-Präsident Kai Ostermann zur Entwicklung des deutschen Leasingmarktes

MANAGEMENT

20 **Mit der Zeit gehen? –** Die Ergebnisse der Onlineumfrage zum Thema digitale Fuhrparkverwaltung

24 **Marktführerschaft ausweiten –** Ralf Weichselbaum im Interview zur Flottenstrategie von Volkswagen Pkw

28 **Zweitbestes Ergebnis überhaupt**
Die Flottenzulassungszahlen von 2019

32 **Verdammt teuer!**
Mit dem Dienstwagen nach Dänemark fahren kann teuer werden

34 **Alles neu?! –** Bericht des 17. Redaktionsbeiratstreffens

40 **Alles inklusive? –** Sind Auto-Abo-Modelle die Zukunft?

42 **Leichtes Entree in die Flotte –** Flottenmanagement-Interview mit Carsten Schopf (Direktor Flotten bei der Renault Deutschland AG)

46 **Einfach und effizient –** Interview mit Derk Roodhuyzen de Vries (Gründer und CEO von Fixico) und Luca Samorì (CCO)

48 **Ein Meilenstein? –** Neue Sicherheitsanforderungen für Fahrzeuge ab 2022

50 **Full-Service-Remarketing –** Florian F. Stumm erläutert, wie Copart in Deutschland das Remarketing revolutionieren will

52 **Bundesverband Fuhrparkmanagement**
Verbandsnachrichten

54 **6 Themen, die für das Fuhrparkmanagement 2020 auf dem Zettel stehen (sollten)**
Gastbeitrag Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.

56 **Jo-Jo-Effekt –** Gastbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam

58 **Digitale Fahrzeugüberführung –** Björn Glaßmacher von PS-Team im Interview mit Flottenmanagement

60 **Leuchtender Stern**
Wie Polestar den Markt erobern möchte, erläutert Alexander Lutz (Managing Director von Polestar in Deutschland)

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

INNOVATION & TECHNIK

63 **Nachrichten**

64 **Verunsicherung statt Förderung**
Fördergelder für E-Mobilität einzutreiben ist nicht leicht

66 **Ratgeber: Welcher Antrieb passt zu mir? –** Argumente für und gegen alternative sowie konventionelle Antriebe im Fuhrpark

68 **Welches Level denn nun? –** Der Weg zum autonomen Fahren ist weit. Eine Standortbestimmung

70 **Fahrtelegramme Toyota Prius PHEV / BMW X5 xDrive45e**

POLITIK

72 **Wem gehört die Stadt? –** Flottenmanagement war auf dem DVR-Kolloquium zum Thema der Neuverteilung des urbanen Verkehrsraums

34
Was bewegt die Flottenbranche derzeit? Auskunft gab der Flottenmanagement-Redaktionsbeirat

16
Wir haben mit Frank Hägele und Sandra Noack über die Zukunft des gewerblichen Carsharings geredet

24
Volkswagen im Wandel? Ralf Weichselbaum im Schwerpunkt-Interview

42
Beim französischen Importeur Renault geht auch 2020 vieles elektrisch, wie Carsten Schopf berichtet

50
Florian F. Stumm erläutert das Full-Service-Remarketing von Copart

60
Mit Polestar startet ein neuer Hersteller auf dem Elektroauto-Markt durch

RECHT

74 **Kein Einsatz von privaten Dienstleistern zur Überwachung des ruhenden Verkehrs! –** Wer verteilt in Frankfurt a. M. demnächst die Knöllchen?

76 **Aktuelle steuerliche Änderungen bei der Förderung der Elektromobilität –** Stromern wird jetzt günstig

START-UP

79 **Nachrichten**

80 **Akkutausch**
Einfach reinstecken und losfahren: ein System mit Zukunft?

RÄDER & REIFEN

81 **Nachrichten**

82 **Grund zum Wechseln –** Eine Übersicht zu den aktuellen Sommerreifen

MOBILITÄTSMANAGEMENT

84 **Nachrichten**

86 **Das mobile Büro –** Tipps zum mobilen Arbeiten

TRANSPORTER

85 **Nachrichten**

88 **Einfach mitnehmen?**
Was bei der Beförderung von Personen zu beachten ist

KOSTENVERGLEICH

90 **Die Letzten ihrer Art? –** Kostenvergleich der Kleinstwagen

MARKTÜBERSICHT

94 **Es wird (voll-)elektrisch**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo

FAHRTELEGRAMME

96 **Volkswagen Golf 2.0 TDI / Audi S8 quattro**

97 **Mercedes-Benz E 300de T-Modell**

99 **Volkswagen Polo 1.0 TGI**

101 **Ford Puma 1.0 EcoBoost Hybrid**

FAHRBERICHTE

98 **Fescher Franzose –** Renault Clio TCe100

100 **Bunte Sache** – Volkswagen T-Cross 1.6 TDI

TESTS

102 **Benzin und Diesel –** Mazda CX-30 Skyactiv-X 2.0 M Hybrid

104 **Fast schon ein Klassiker –** Mercedes-Benz GLE 350d 4Matic

SPECIAL „FLOTTE! DER BRANCHENTREFF“

106 **Maßstäbe setzen –** Einleitung

109 **Ausstellerporträts**

RUBRIKEN

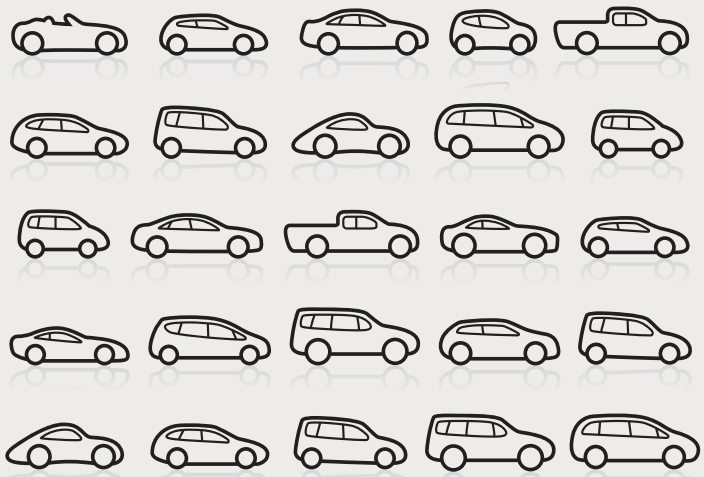
3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
12 **Nachrichten Leasing / Management**
144 **Kolumne**
146 **Gastkommentar / Impressum**

InNuce®
Automotivated Software.

Den Fuhrpark der Zukunft effizient managen

Jetzt die richtigen Entscheidungen treffen

FleetScape® IP



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

Personalien

*Zum 1. Januar 2020 hat **Marcus Hoffmann** die Direktion B2B und Gebrauchtwagen der Peugeot Citroën Deutschland GmbH übernommen. Er folgt damit auf Dr. Wilfried Völsgen, der eine neue Position innerhalb des Unternehmens einnehmen wird. Der 43-jährige Hoffmann ist studierter Diplom-Betriebswirt und verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung im Automobilsektor. Zuletzt war er am SEAT-Hauptsitz in Barcelona als Head of Fleet & Used Car Strategy für den internationalen Ausbau dieses Geschäftsbereichs zuständig.*

***Guido Grewe** ist seit dem 1. Dezember 2019 zurück bei A.T.U. Dort ist er als Key Account Manager Region West für Flottenkunden verantwortlich. Grewe war bereits von 2006 bis 2015 für das Unternehmen in der Großkundenbetreuung tätig. Zu seinen weiteren beruflichen Stationen gehören unter anderem Jaguar Land Rover und Imperial Fleet Management.*

***Sven Wißmann** (39) arbeitet jetzt für die ARI Fleet Germany GmbH. Als New Business Development Manager unterstützt er in einer strategischen Schlüsselfunktion die Wachstumsstrategie des Fuhrparkmanagement-Dienstleisters. Zuvor war der Betriebswirt als Experte in verschiedenen Vertriebsfunktionen für automobile Dienstleistungen tätig, unter anderem bei Wollnikom und Audatex AUTOonline. **Diana Leufkes** (38) verstärkt den Vertrieb von ARI Fleet in der Funktion als New Business Development Manager. Die Diplom-Kauffrau kommt vom Mobilitätsdienstleister Choice, wo sie unter anderem die Neukunden-Akquisition sowie Prozess- und Kostenoptimierungen im Bereich Mobilität verantwortete. In ähnlichen Funktionen war sie zuvor unter anderem beim DAD Deutscher Auto Dienst und der Egerland Automobillogistik tätig.*

***Dr. Steffen Spies** verantwortet seit dem 1. Februar 2020 gemeinsam mit Frank Jürgens die Geschäftsführung von Škoda Auto Deutschland. Dr. Spies übernimmt als zweiter Geschäftsführer die Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Verwaltung. Vorgänger Marek Balon wechselt zur Konzernmarke Volkswagen Nutzfahrzeuge. Dr. Spies hat in den vergangenen Jahren verschiedene Aufgaben im Finanzbereich des Volkswagen Konzerns in Wolfsburg verantwortet, zuletzt als Leiter Neue Geschäftsfelder im Bereich Konzerncontrolling der Volkswagen AG.*

***Ralf Benecke** ist seit Dezember 2019 neuer Vorstand Qualität und Kundenservice der Renault Deutschland AG. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche der zum 1. Oktober 2019 neu geschaffenen Direktion Qualität und Kundenservice. Benecke hatte diese bereits seit dem 1. Oktober als Direktor geleitet. Zuvor führte er als Direktor und Mitglied des Renault Direktionskomitees die Direktion Kunde.*

NEUE EU-WEITE KENNZEICHNUNG

Der Gesetzgeber hat neue Vorschriften zur Kraftstoffkennzeichnung beschlossen. Die Regelung legt insbesondere neue Kraftstoffsymbole für Benzin, Diesel und alternative Kraftstoffe fest. Die Kraftstoffe selbst bleiben bezüglich Zusammensetzung und Motorverträglichkeit unverändert. Grundlage ist die am 29. November 2019 verabschiedete Neufassung der Verordnung über die Beschaffenheit und die Auszeichnung der Qualitäten von Kraftstoffen (10. BImSchV). Eine wichtige Neuerung ist die Verpflichtung aller Autohersteller, die Tankeinfüllklappe und Betriebsanleitungen von Neufahrzeugen mit den neuen Symbolen zu versehen. Die neuen Kraftstoffkennzeichnungen sind ebenfalls an Zapfsäulen und Zapfpistolen anzubringen. Damit erfahren Autofahrer beim Tanken auf den ersten Blick, für welche Kraftstoffarten ihr Fahrzeug zugelassen ist. Nützlich dürfte diese neue Kennzeichnung insbesondere für die Fahrer neuer Autos mit Benzinmotoren sein, da somit Klarheit darüber besteht, ob diese Super E10 vertragen.

KOOPERATION GESTARTET

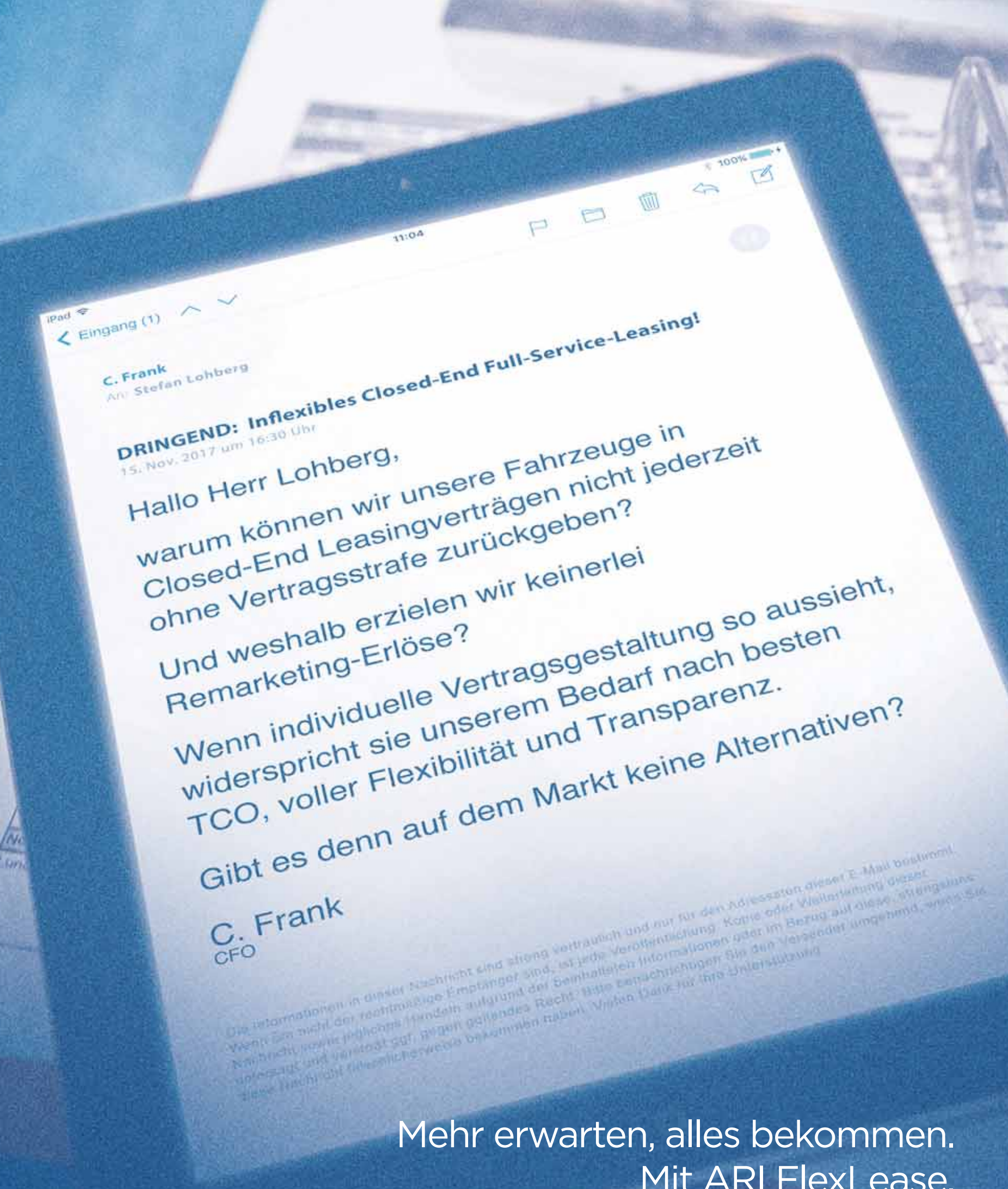
Ab sofort können Kunden der LogPay Card an allen TOTAL-Markentankstellen in Deutschland mit ihrer Karte tanken und bezahlen. Während das französische Mineralölunternehmen durch die Kooperation eine neue Kundengruppe anspricht, profitiert LogPay von der Erweiterung der Kartenakzeptanz im TOTAL-Netz. Es zählt mit knapp 1.200 Stationen zu den größten in Deutschland und zeichnet sich gemäß Unternehmensangaben insbesondere durch eine hohe Dichte an Autohöfen und Lkw-freundlichen Tankstellen entlang der Autobahnen aus. Darüber hinaus baut TOTAL sein Angebot für alternative Kraftstoffe wie CNG, LNG und Wasserstoff konsequent aus. Mit dem Aufbau eines 300 Stationen umfassenden europaweiten Netzes von Schnellladesäulen entlang der Autobahnen will sich TOTAL auch in Bezug auf die wachsende Nachfrage im Bereich der Elektromobilität mit einem leistungsstarken Angebot aufstellen. Die LogPay Transport Services GmbH ist ein Unternehmen der Volkswagen Financial Services AG. Mit der LogPay Card kann europaweit die Bezahlung von Kraftstoffen und Mautservices bargeldlos abgewickelt werden und seit Oktober 2019 können auch Fahrer von Hybrid- und Elektrofahrzeugen mit der Karte über 20.000 Ladestationen in Deutschland nutzen.

NEU KALIBRIEREN

Das Thema Sicherheit ist für drei Viertel der deutschen Autofahrer* das wichtigste Kriterium rund um den fahrbaren Untersatz. Das zeigt eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts respondi im Auftrag von Carglass. Viele kennen sie, aber nur etwa die Hälfte der Befragten weiß, dass Fahrerassistenzsysteme vom Spurhalteassistenten bis zur Schildererkennung über eine Kamera funktionieren, die an der Windschutzscheibe montiert ist. Im Falle eines Scheibentauschs müssen solche Kameras zwingend neu kalibriert werden, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß funktioniert. Mit dem Begriff Kalibrierung können allerdings nur 55 Prozent der Befragten etwas anfangen. Dabei geht es um nicht weniger als die Fahrsicherheit. Bei Carglass erhalten Kunden schon jetzt zusätzlich zu ihrer Rechnung ein schriftliches Protokoll der erfolgreichen Kalibrierung – das branchenweit einzige seiner Art, verspricht das Unternehmen. Es liefere im Falle eines Unfalls ein wertvolles Indiz, um falsch eingestellte Fahrerassistenzsysteme als Ursache auszuschließen. (* Die verwendeten Daten beruhen auf einer Onlineumfrage der respondi AG, an der vom 21. bis 27. Oktober 2019 1.000 Personen teilnahmen.)

ELEKTRISCHES SUV-COUPÉ

„Die Zukunft ist elektrisch“: Audi folgt konsequent seiner strategischen Ausrichtung und präsentiert das zweite Modell seiner e-tron-Baureihe. Der Audi e-tron Sportback ist ein dynamisches SUV-Coupé mit bis zu 300 kW Leistung und fährt mit einer Batterieladung bis zu 446 Kilometer (im WLTP-Zyklus) weit. Seine digitalen Matrix-LED-Scheinwerfer sind eine Neuheit und stehen nun erstmals in der Großserie als Ausstattung zur Verfügung. Ihr Licht ist in winzige Pixel zerlegt und lässt sich hochpräzise steuern. In Engstellen soll es die sichere Spurmittenführung erleichtern und es zeigt die Position des Fahrzeugs im Fahrstreifen an. Der Audi e-tron Sportback ist seit Ende November bestellbar, die Markteinführung für Europa ist im Frühjahr 2020 geplant. In Deutschland wird der e-tron Sportback in zwei Leistungsvarianten erhältlich sein, der Einstiegspreis startet bei rund 60.000 Euro (netto).



Mehr erwarten, alles bekommen.
Mit ARI FlexLease.

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

Flotte! Der Branchentreff – Halle 8A, Stand I27-I29

Personalien

*Der Nürnberger Mobilitätsdienstleister Choice geht den nächsten Schritt in seiner Wachstumsstrategie und erweitert die Geschäftsführung. **Bego Jasenac**, der bereits seit 13 Jahren für das Unternehmen tätig ist, ist künftig Teil der Geschäftsführung von Choice. Zudem tritt auch Antonio Pardo als Vertreter der Gesellschafterin in die Geschäftsführung ein. Weiterhin gehört Peter Heid als Prokurist zur erweiterten Geschäftsleitung des Unternehmens.*

***Dennis Geers** ist seit Anfang des Jahres neuer Director Operations bei LeasePlan Deutschland. Sein Vorgänger Dieter Jacobs ist Ende 2019 nach über 33 Jahren in den Ruhestand gegangen. Geers kam 2016 zu LeasePlan und war zuerst als Bereichsleiter für Mietwagen (bis 2018) und bis jetzt für Repair, Maintenance, Tyres (RMT) zuständig. Zum Geschäftsbereich Operations zählen RMT, Versicherung, Schadenmanagement, Fahrerbetreuung und Procurement sowie Mietwagen und Gebrauchtwagen-Logistik.*

***Haico van der Luyt** ist seit dem 1. Januar neuer Geschäftsführer von Peugeot Deutschland. Bis zuletzt war van der Luyt als Direktor Vertrieb bei Peugeot Deutschland tätig. Diese Position hatte er seit dem Jahr 2017 inne. Weitere Erfahrungen in der Automobilindustrie sammelte er im Vorstand Vertrieb für den japanischen Automobilhersteller Nissan Motor Germany sowie im Vorstand der italienischen Hersteller Alfa Romeo, Lancia und Jeep der Fiat Chrysler Automobiles Germany.*

*Der Vorstand des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) hat einstimmig **Hildegard Müller** zur neuen VDA-Präsidentin gewählt. Sie hat ihr Amt am 1. Februar des Jahres angetreten. Müller war bis Oktober 2019 im Holdingvorstand des Energieversorgers innogy SE für den Bereich Netz und Infrastruktur verantwortlich. Sie folgt auf Bernhard Mattes.*

*Seit dem 1. Dezember 2019 ist **Steffen Schick** neuer CEO der Fleet-Logistics Group. Schick verfügt über langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie. Von 2008 bis 2017 war er in verschiedenen Positionen bei der Autovista Group tätig, unter anderem als Chief Strategy Officer (CSO). Zuletzt leitete der Diplom-Kaufmann als Gründer und Managing Director die Beratungsgesellschaft Polarlys.*

*Hankook Tire Europe hat **Sanghoon Lee** zum Chief Operation Officer (COO) und Präsidenten ernannt. Europa ist einer der wichtigsten Märkte des Reifenherstellers weltweit. Sanghoon Lee lenkte zuvor die Geschäfte im wachsenden chinesischen Markt. Er folgte zum Jahreswechsel auf Han-Jun Kim, der innerhalb der Hankook Tire & Technology Group neue Aufgaben übernehmen wird.*

ADD-ON FÜR FUHRPARKSOFTWARE

Der komplexe Alltag eines Fuhrparkmanagers muss intelligent organisiert werden. Digitale Lösungen sind ein Muss in der Branche. Jetzt verspricht die Carano Software Solutions GmbH mit dem Add-on Fleet+ Web die notwendige Vernetzung aller Beteiligten. Ob Fuhrparkmanager, Fahrer, HR, Dienstleister oder Kunde: Die übersichtlichen und individuellen Zugriffsberechtigungen senken Prozesskosten, indem sowohl die Dateneingabe als auch die Ausgabe dezentral erfolgen kann, so das Berliner Unternehmen. Datenqualität, Transparenz und Schnelligkeit würden merklich gewinnen: So seien Reports auf Knopfdruck verfügbar, Fehler würden durch mehrfache Erfassung vermieden und ein effizienter Austausch sei durch schlanke und passgenau zugeschnittene Ansichten gewährleistet. „Effizientes Fuhrparkmanagement bedarf hoher Vernetzung, sowohl intern als auch extern. Die Verbindung von Beteiligten in der Fuhrparkverwaltung wird immer wichtiger, angesichts heterogener Systemlandschaften und komplexer Anwendungsszenarien im Flottenbereich“, sagt Toni Hoffmann, Produktmanager bei Carano.

SIEBTE STUDIE

Volkswagen hat Ende 2019 den ID. SPACE VIZZION vorgestellt. Wie alle Modelle der ID.-Familie wird auch die siebte Studie der ID.-Familie rein elektrisch angetrieben. Sein Design und seine Form sollen für neue Denkansätze stehen. Besonders prägnant ist die Frontpartie mit neuartigen Durchströmungsöffnungen, die einen cW-Wert von 0,24 ermöglichen. Der ID. SPACE VIZZION verbinde die aerodynamischen Eigenschaften eines Gran Turismo mit den großzügigen Raumverhältnissen eines SUV – und definiere so ein völlig neues Fahrzeugsegment, so die Wolfsburger. „Der neue ID. SPACE VIZZION bringt beispiellose Vielseitigkeit, kompromisslose Qualität und German Design in eine neue Ära der Mobilität“, sagt Klaus Bischoff, Leiter Volkswagen Design. Die Studie basiert auf dem Modularen E-Antriebs-Baukasten (MEB) von Volkswagen. Die 82-kWh-Brutto-Batterie-Kapazität ermöglicht Distanzen von bis zu 590 Kilometern (WLTP) / 300 Meilen (EPA). Dank einer Systemleistung (4MOTION) von bis zu 250 kW beschleunigt der ID. SPACE VIZZION in 5,4 Sekunden auf 100 km/h (5,0 Sekunden bis 60 mph). Eine Serienversion soll Ende 2021 vorgestellt werden und in verschiedenen Versionen in Nordamerika, Europa und China auf den Markt kommen.

WERKSTATTNETZ AUSGEBAUT

Mit zwei Neueröffnungen im November 2019 wächst das Netzwerk der Rameder Fachwerkstätten auf 25 Stützpunkte in Deutschland an, weitere Expansionen sind bereits in Planung. Längerfristig möchte der Anbieter für Anhängerkupplungen und Transportzubehör seinen Einbau-Service auf circa 40 Standorte ausweiten. In den modernen Montagepoints wird nach eigenen Angaben eine fachmännische Installation zu fairen Preisen angeboten. Auch für andere Werkstätten biete sich ein attraktives Zusatzgeschäft an, indem sie die Montageleistungen zu Rameder outsourcen könnten. Die zwei im November eröffneten Fachwerkstätten liegen in Augsburg (Steinerne Furt 40) und nahe Schweinfurt (Richtbergstraße 17 in 97493 Bergrheinfeld). Damit stehen allein in Bayern sieben Stützpunkte zur Auswahl. Für eine noch bessere Versorgung in Deutschland ist es langfristiges Ziel, ein flächendeckendes Angebot zu präsentieren. Für seine Spezialwerkstätten übernimmt Rameder laut eigener Aussage bestehende Gebäude oder mietet diese an. Die Standortwahl erfolgt dabei anhand verschiedener Kriterien, wie beispielsweise verkaufte Kupplungen und Neuzulassungen für Anhänger. Aber auch Einwohnerzahlen und Anfahrtswege würden berücksichtigt.

MOTORENANGEBOT AUSGEBAUT

Mazda erweitert das Motorenangebot des Mazda3 und des Mazda CX-30. Ab sofort ist der 2,0-Liter-Skyactiv-G-Benzinmotor mit Mild-Hybrid-Technik nicht nur mit 90 kW/122 PS verfügbar, sondern zusätzlich in einer höheren Leistungsstufe mit 110 kW/150 PS. Die höhere Motorleistung wird durch eine angepasste Motorsteuerung erreicht, die dafür sorgt, dass ab einer Drehzahl von 4.000/min ein höheres Motordrehmoment anliegt. Die Motorenpalette des Mazda3 und des Mazda CX-30 besteht aus den neuesten Skyactiv-Diesel- und Benzinmotoren, darunter der neue Skyactiv-X-Benzinmotor mit SPCCI-Brennverfahren (Spark Plug Controlled Compression Ignition), der gemäß Mazda die Vorteile eines konventionellen Benzinmotors mit der Effizienz eines Dieselmotors vereint. Alle Motorisierungen lassen sich wahlweise mit dem Sechs-Gang-Schaltgetriebe Skyactiv-MT oder der Sechs-Stufen-Automatik Skyactiv-Drive kombinieren. Der Mazda CX-30 und der Mazda3 mit Skyactiv-X-Motor sind zusätzlich zum Frontantrieb auch mit Allradantrieb verfügbar.

NEU AUF DEM MARKT

Das Unternehmen Dragintra bietet seit Anfang Februar seine Dienstleistungen auf dem deutschen Markt an. Die Unternehmensberatung im Bereich Mobilität hat sich besonders auf das Thema alternative Antriebe (Elektromobilität et cetera) spezialisiert. Neben der Beratung bietet DragIntra auch die Betreuung des Fuhrparks an und übernimmt dabei sämtliche Aufgaben rund um das Flotten- sowie Schadenmanagement. Europaweit (ohne Deutschland) hat der Dienstleister mehr als 40.000 Fahrzeuge im Bestand. DragIntra bietet Fuhrparkverantwortlichen auch separat seine Software und den dementsprechenden Support an. Daneben bildet das Unternehmen auch das Personal seiner Kunden aus und stellt Personal kurzfristig zur Verfügung (zum Beispiel für Projekte). Durch das vielschichtige Leistungsspektrum unterscheide man sich von der klassischen Fuhrparkmanagementgesellschaft.

NEUE MARKENAUSRICHTUNG

„Bereit für Morgen" – mit dieser neuen Markenausrichtung will Ford signalisieren, dass das Unternehmen in Zeiten des Wandels der Automobilindustrie eine Vorreiterrolle anstrebt. Allein bis Ende dieses Jahres wird Ford insgesamt 14 elektrifizierte Fahrzeuge auf den Markt bringen, künftig sollen sogar alle Pkw-Baureihen elektrifiziert werden. „Diese neue Markenausrichtung ist viel mehr als eine Marketingkampagne. Vielmehr handelt es sich um ein neues Leitbild für Ford-Kunden und -Beschäftigte, das den rasanten Wandel in der Automobilindustrie widerspiegelt. Mit ‚Bereit für Morgen' positioniert sich Ford als Vorreiter für echte Veränderungen", sagte Anthony Ireson, Director, Marketing Communications, Ford Europe. „Wir bieten eine beeindruckende Produktpalette mit Innovationen und neuen Technologien, die unsere Kunden lieben werden. Das beste Beispiel hierfür ist unser neues Flaggschiff, der faszinierende, vollelektrische Ford Mustang Mach-E."

VIERTE GENERATION

SEAT präsentierte Ende Januar den neuen Leon. Die vierte Generation verspricht mit ihrem markanten Design, hochmodernen Technologien und einer dynamischeren Persönlichkeit frischen Wind in die wettbewerbsstarke Kompaktklasse zu bringen. Kunden können sich gemäß dem spanischen Automobilhersteller ab dem vierten Quartal 2020 auf ein neues Maß an Konnektivität, Effizienz, Dynamik und Sicherheit freuen. „Wir haben insgesamt über 1,1 Milliarden Euro in die Entwicklung und Fertigung der neuen Generation des SEAT Leon investiert", sagte Carsten Isensee, kommissarischer Vorstandsvorsitzender und Vorstand für Finanzen der SEAT S.A.

DER SPORTLICHSTE

Porsche komplettiert die Macan-Reihe mit einem betont sportlichen Modell. Der neue Macan GTS (Gran Turismo Sport) geht mit leistungsstarkem Motor, performanceorientiertem Fahrwerk, charakteristischem Design und aufgewerteter Ausstattung an den Start. Das 2,9-Liter-V6-Biturbo-Triebwerk leistet 280 kW (380 PS) – ein Plus von 15 kW (20 PS) gegenüber dem Vorgängermodell. Kombiniert mit dem neu abgestimmten Doppelkupplungsgetriebe PDK und dem optionalen Sport Chrono-Paket spurtet der Macan GTS in 4,7 Sekunden von null auf 100 km/h und ist damit drei Zehntel schneller als bisher. Die Höchstgeschwindigkeit ist bei 261 km/h erreicht. Als Option steht die adaptive Luftfederung mit weiteren zehn Millimetern Tieferlegung zur Wahl. In Verbindung mit den serienmäßigen, 20 Zoll großen RS Spyder Design-Rädern und der großzügig dimensionierten Graugussbremse (360 x 36 mm vorne, 330 x 22 mm hinten) besteche der neue Macan GTS durch die Agilität und Spontanität eines echten Sportwagens, so Porsche.

Professionelle Kalibrierung nach Herstellervorgaben.
Damit Sie sich nach einem Scheibentausch wieder voll auf Ihre Fahrerassistenzsysteme verlassen können: Carglass® kalibriert, dokumentiert und begeistert.

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

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

CARGLASS®

STUDIE ZUM THEMA BIG DATA

Das Internet der Dinge, Telematik und Blockchain: Für viele Flottenmanager sind diese Technologien noch weit entfernt, wie der Shell Report „Datengetriebene Flotte: Management der Informationsflut" zeigt. Der Report erklärt, wie wichtig Datensammlung, -management und -analyse für die Zukunft des Logistik- und Transportsektors sind. Außerdem zeigt er, dass die Branche noch am Anfang steht, sich auf die zunehmende Verfügbarkeit von großen Datenmengen vorzubereiten. So verwenden nur 15 Prozent der Befragten Telematik – etwa für Kraftstoffoptimierung oder Fahrzeugmanagement. Schon heute generiert ein durchschnittliches modernes Fahrzeug mit mehr als 200 verbundenen Datenpunkten wertvolle Datenmengen, die aber nicht genutzt werden. Um Flottenmanagern dabei zu helfen, die bevorstehenden Änderungen zu verstehen, analysiert der Shell Report „Datengetriebene Flotte" einige der interessantesten neuen Ideen. „Unsere Kundenberater unterstützen Flottenmanager dabei, die richtige Technologie zu finden, Daten aus mehreren Systemen zu sammeln und zu integrieren. Shell Card Kunden können sich diese zunutze machen, um Bereiche wie Kraftstoffeffizienz, Wartungskosten und Fahrersicherheit messbar zu verbessern", sagt Rainer Klöpfer, Geschäftsführer euroShell Deutschland. Der komplette Report steht zum Download für Interessenten bereit: *www.shell.de/datengetriebene-flotte*.

DIGITALER NACHVERKAUF

Die Sixt Leasing SE, einer der Marktführer im Onlinedirektvertrieb von Neuwagen in Deutschland, erweitert das Serviceangebot für Privat- und Gewerbekunden auf ihrer Onlineplattform sixt-neuwagen.de. Demnach haben Kunden ab sofort die Möglichkeit, das „Sorglos-Paket Wartung und Verschleiß" auch noch nach der Bestellung eines Neuwagens komplett digital zu buchen. Bislang war dies nur zusammen mit dem Abschluss eines Leasingvertrags möglich. Zudem bereitet das Unternehmen den Vertriebsstart von Serviceprodukten an Privat- und Gewerbekunden unabhängig von einem Leasingvertrag vor. Josef Finauer, Senior Director Product Management bei der Sixt Leasing SE: „Mit dem digitalen Nachverkauf des ‚Sorglos-Pakets Wartung und Verschleiß' erweitern wir unser Produktportfolio auf sixt-neuwagen.de um ein hochattraktives Serviceangebot für Bestandskunden. Weitere Serviceprodukte sind sowohl für Neu- als auch für Bestandskunden geplant. Ab 2020 werden wir das ‚Sorglos-Paket' und weitere Serviceprodukte auch unabhängig von einem Leasingvertrag anbieten, zum Beispiel über Kooperationen. Damit können erstmals auch private und gewerbliche Autobesitzer von unseren erstklassigen Serviceleistungen und günstigen Konditionen profitieren."

ÜBER ZWEI MILLIONEN ABONNENTEN

Seit der Einführung seiner SaaS-Lösung (Software as a Service) im Jahr 2006 konnte der Telematikanbieter Geotab ein enormes Wachstum verzeichnen. Allein in den letzten fünf Jahren stieg die Zahl der Abonnenten jährlich um 40 Prozent, gab das Unternehmen jetzt bekannt. Große und kleine Unternehmen sowie öffentliche, private und staatliche Kfz-Flotten aller Größenordnungen weltweit würden auf die offene Plattform von Geotab und sein umfängliches Ökosystem mit Partnern und integrierten Lösungen auf dem Geotab Marketplace vertrauen. „Im Februar 2018 hat Geotab sein Ziel erreicht, das erste Telematikunternehmen mit einer Million vernetzter Fahrzeuge auf einer einzigen, offenen Plattform zu werden. In weniger als zwei Jahren haben wir diese Zahl verdoppelt und einen neuen, beispiellosen Meilenstein gesetzt", sagt Neil Cawse, CEO von Geotab. „Die Abonnentenzahl wächst weltweit weiter. Gemäß unserem Firmenmotto ‚you can't manage what you don't measure' haben wir gezeigt, dass unsere Kunden und die Gesellschaft von einem verbesserten Flottenmanagement und datengesteuerten Erkenntnissen profitieren können, um Herausforderungen in den Bereichen Verkehrssicherheit, Stadtplanung, Klimawandel und mehr zu bewältigen."

TESLA MODEL 3 IM ABO

Seit April 2019 bietet die ALD Automotive den Tesla Model 3 im Leasing an, seit Juni ist das Elektrofahrzeug zusätzlich im Abo verfügbar. Genutzt wird das Abo-Angebot unter anderem von SCHIFFL aus Hamburg, um die Elektromobilität in der Praxis zu testen. Ende 2019 nahm Holger Giesler, Geschäftsführer der GEMA Germany GmbH und der SCHIFFL GmbH & Co. KG, das erste Elektro-Abofahrzeug, einen Tesla Model 3, in Empfang. Sascha Bahrenburg, Account Manager Regional Sales bei der ALD Automotive, übergab das Fahrzeug am Firmensitz des langjährigen Kunden, der einer der führenden mittelständischen IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum ist. Vorausgegangen war eine gemeinsame Testfahrt, bei der Sascha Bahrenburg dem Management von SCHIFFL und GEMA Germany, Klaus Schiffl und Holger Giesler, das Fahrzeug näherbrachte und die Angebotsmöglichkeiten erklärte. „Der Tesla Model 3, der sofort verfügbar ist, kann bei uns nicht nur geleast werden – es besteht auch die Möglichkeit, das E-Fahrzeug zu abonnieren, zum Beispiel für die Überbrückung von Lieferzeiten oder, wie im Falle von SCHIFFL, zu Testzwecken", so Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD AutoLeasing D GmbH. Der große Vorteil des Abonnements sei es, dass das Fahrzeug vorzeitig ohne Zusatzkosten zurückgegeben werden könne.

NEUER PARTNER

Die VCIS Germany GmbH (Volvo Car Insurance Services) ist seit Jahresbeginn 2020 mit einem neuen Versicherungspartner für das „Schwedenleasing" unterwegs: Generali in Deutschland. Im Rahmen des Full-Service-Leasings, das über die deutschen Volvo Partner für jedes Modell der schwedischen Premiummarke erhältlich ist, kooperiert Volvo künftig exklusiv mit dem gemäß eigenen Angaben zweitgrößten Erstversicherer hierzulande. „Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Generali auch künftig unseren Kunden im Bereich Versicherung einen umfangreichen Schutz mit attraktiven Produkten und vielfältigen Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Tarifen anbieten zu können", sagt Thomas Mengelkoch, Geschäftsführer der VCIS Germany GmbH. „Schließlich steht die Marke Volvo wie keine andere für Sicherheit. Darüber hinaus kann der Kunde sich seinen individuellen Schutz nach seinen Bedürfnissen zusammenstellen." Risikoträger bei der Kooperation mit der VCIS Germany GmbH ist die Dialog Versicherung AG, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Generali Deutschland AG.

JOINT VENTURE

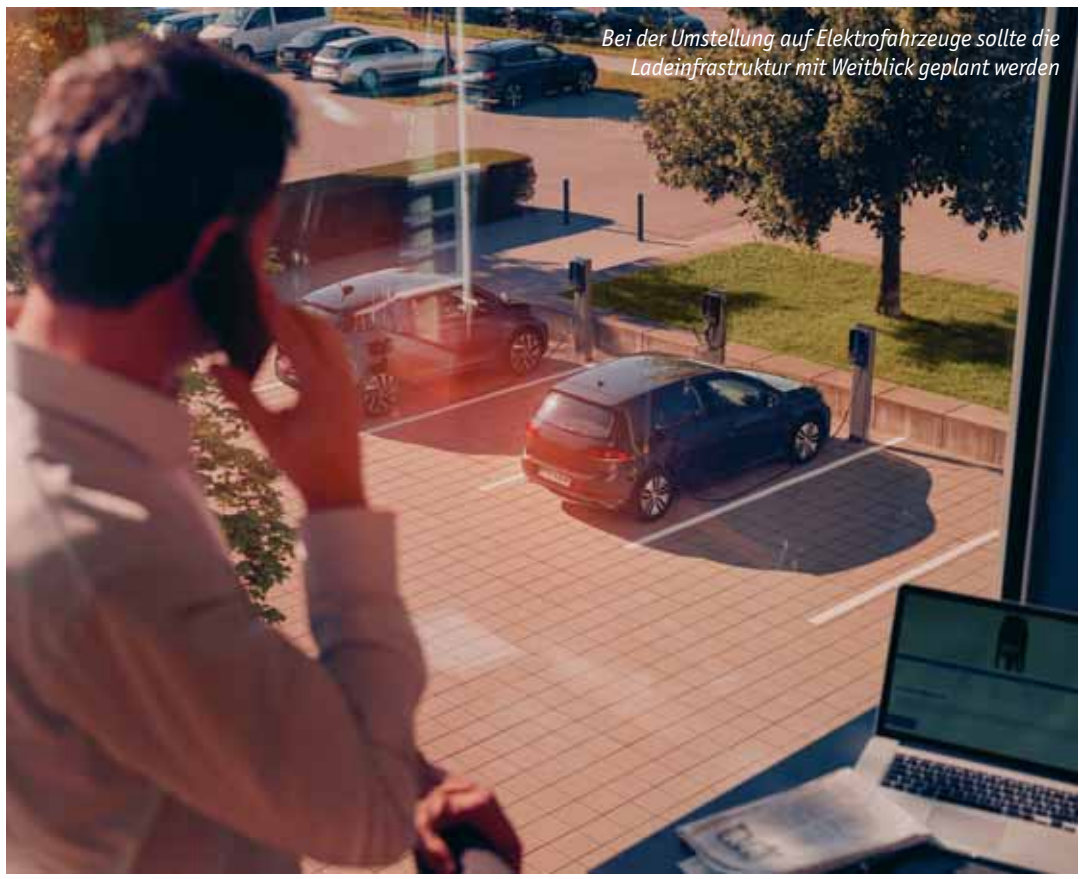
Die Mercedes-Benz AG (Mercedes-Benz) und die Zhejiang Geely Holding Group (Geely Holding) haben Anfang des Jahres die formelle Gründung des global ausgerichteten Joint Ventures smart Automobile Co., Ltd. für die Marke smart nach Erhalt der behördlichen Genehmigungen bekannt gegeben. Das gesamte eingetragene Kapital des Joint Ventures wird 5,4 Milliarden Renminbi (RMB, chinesische Währung – umgerechnet rund 710 Millionen Euro) betragen und soll smart zu einem führenden Anbieter von intelligenten Premium-Elektrofahrzeugen weiterentwickeln. Beide Parteien werden zu gleichen Teilen je 2,7 Milliarden RMB (rund 355 Millionen Euro) einbringen, wobei der Anteil der Mercedes-Benz AG im Wesentlichen daraus besteht, die Marke smart einzubringen. Als globaler Hauptsitz des neuen Joint Ventures wurde Hangzhou Bay, Ningbo, mit operativen Vertriebsfunktionen in China und Deutschland festgelegt. Die neue Generation von smart-Fahrzeugen wird vom weltweiten Mercedes-Benz Design-Netzwerk entworfen und durch das globale Engineering-Netzwerk von Geely entwickelt. Das Joint Venture wird im Rahmen der Fahrzeugentwicklung das smart-Produktportfolio in das wachstumsstarke B-Segment erweitern. Das entspreche der Markenpositionierung von smart mit Fokus auf rein elektrischen und vernetzten Fahrzeugen der Premiumklasse.

DRIVE TOGETHER

mazda

Keine Pauschallösungen

Die Umstellung des Fuhrparks auf Elektromobilität bedeutet nicht nur Umdenken und Veränderung bekannter Strukturen, sondern sie ist zumeist auch mit größeren finanziellen Investitionen verbunden. Diese sollten übrigens keinen Hindernisgrund darstellen: Viele Flotten sind nachweislich binnen weniger Jahre rentabel aufgrund eines geringeren Inspektions- und Wartungsaufwands der E-Autos. Je nach Größe des Elektrofuhrparks, vor allem, wenn mehrere Ladesäulen auf dem Firmengelände unterhalten werden sollen, empfiehlt sich auch hier ein Full-Service-Ansatz, in dem die Ladeinfrastruktur sowie deren Instandhaltung mit planbaren monatlichen Kosten über die Laufzeit enthalten sind.



Bei der Umstellung auf Elektrofahrzeuge sollte die Ladeinfrastruktur mit Weitblick geplant werden

Quelle: Webasto

Effizienz, Langfristigkeit und schnelle, problemlose Umsetzung sind nur einige der Zielsetzungen, die Flottenkunden bei der Beratung zum Thema Elektromobilität vorgeben. Zuerst einmal geht es darum, herauszufinden, wie viele Flottenfahrzeuge sich durch Elektro- oder Hybridfahrzeuge ersetzen lassen. Genaue Laufleistungen, Streckenprofile sowie Einsatzzeiten aus Fuhrparkmanagementprogrammen liefern die nötige Datenbasis, unter anderem auch für die optimale Menge an Ladesäulen beziehungsweise für ein optimales Lademanagement innerhalb und außerhalb des Firmengeländes. Grundsätzlich sollten die Stationen gut erreichbar sein und den gängigen Bau- und Brandschutzverordnungen entsprechen.

So haben sich die namhaften Leasingunternehmen auf die Fahne geschrieben, die Umstellung von Fuhrparks auf Elektromobilität voranzutreiben. LeasePlan beispielsweise will die Emission der Kundenflotte bis 2030 auf null reduzieren. Aber nicht nur fahrzeugseitig, sondern auch in Bezug auf die Ladeinfrastruktur unterstützen die Leasinggesellschaften, indem sie Angebote für sämtliche Produkte und Dienstleistungen in planbaren monatlichen Raten unterbreiten. Hilfe holen sie sich bei spezialisierten Partnern, die sowohl als Energieversorger, Hardwarehersteller als auch im Vertrieb von Ladesäulen und Software tätig sind. Denn gerade im Bereich Lademanagement braucht es Expertise, um ein passendes zukunftsfähiges Konzept zu erarbeiten. Ladesäulen müssen schließlich länger in Betrieb bleiben, als die Laufzeit eines Leasingfahrzeugs dauert. Das bedeutet, die Ladekapazitäten sollten ausbaubar und die Software sollte aktualisierbar sein. Und nicht zuletzt braucht es Experten, die sich mit den Bedingungen für die verschiedenen Förderungen sowohl für Fahrzeuge als auch für die Ladeinfrastruktur auskennen. Frank Hägele, Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing AG, kennt die Hürden bei der Beantragung von Fördermitteln. Wegen dieser hat sich das Unternehmen zur Einrichtung einer Fördermittelberatung entschieden: „Aufgrund des Aufwands und des fehlenden Know-hows wollen die Kunden die Fördermittel in der Regel nicht selbst beantragen und schätzen die Unterstützung der Deutschen Leasing." Bevor das erste Elektrofahrzeug in den Fuhrpark kommt, sollten alle Veränderungen, die für die Mobilitätswende nötig sind, in die Wege geleitet sein. Denn in der Regel müssen Förderanträge in Form von Zuschüssen vor Beginn eines Projektes gestellt sein. Finanzielle Verpflichtungen wie Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge, die man vor der Antragstellung eingegangen ist, werden grundsätzlich nicht gefördert, stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie auf der Internetseite *www.foerderdatenbank.de* klar. Hingegen müssen bei Förderdarlehen die Anträge über die jeweilige Hausbank eingereicht werden, das heißt, sie muss den Kredit bewilligen, für den sie dann den Antrag an die Förderbank weiterleitet.

Da viele Fuhrparks erst seit Kurzem vermehrt in Erwägung ziehen, Elektro- oder Hybridfahrzeuge in ihre Flotte aufzunehmen, fehlt es noch an flächendeckender Erfahrung bei der Umsetzung. Die Volkswagen Financial Services arbeitet bei Beratung und Planung beispielsweise Hand in Hand mit den Kollegen von Elli (Energieversorger) und The Mobility House. „Ziel ist es, den Kunden eine Rundumbetreuung und Beratung aus einer Hand zu bieten. Wir testen aktuell im Rahmen eines Pilotprojekts mit einigen ausgewählten Kunden, wie eine solche idealtypische Beratung und Betreuung konkret aussehen sollte", so Knut Krösche, Geschäftsführer Volkswagen Leasing GmbH. Hier kommen die Kooperationspartner ins Spiel, deren Kernkompetenz genau auf die Verbreitung der Elektromobilität ausgerichtet ist. Welche Vorlieben die Kunden in Bezug auf die Finanzierung von Ladesäulen haben, muss sich noch zeigen. Bei Webasto geht man davon aus, dass sich ein Leasing ab dem Bedarf von zehn Ladesäulen rechnet. Der Ladesäulenhersteller Juice Technology weiß von starker Nachfrage insbesondere bei Lösungen, die für die Kunden totale Sorgenfreiheit und Sicherheit bedeuten. Klassische Finanzierung steht dabei weniger im Vordergrund als ein Gesamtleistungspaket bestehend aus monatlicher fest kalkulierbarer Zahlung für Ladestation, Lastmanagementsystem, Konnektivität, Updates, All-Risk-Versicherung und ewiger Garantie. All das umfasst beispielsweise das von Juice Technology entwickelte Mietsystem. The Mobility House bietet Ladelösungen ab 500 Euro Warenwert zum Leasing in einem Teilamortisationsvertrag an, Laufzeiten von 24 bis 48 Monaten sind dabei möglich. Eine Übernahmepflicht des geleasten Objektes entsteht zum Ende der Vertragslaufzeit zu einem festen Restwert in Höhe von fünf Prozent des Anschaffungspreises. Im Vergleich zu anderen Anbietern bietet The Mobility House die Möglichkeit, neben der Hardware auch den Installationsservice in der Leasingrate zu inkludieren.

E.ON bietet Unternehmen auf dem Gebiet der Elektromobilität in Kooperation mit Europas führenden Leasinganbietern das Produkt „E.ON Drive ElectricFleet“ an. Dieses herstellerübergreifende Produkt besteht aus einem Komplettpaket vom Leasingvertrag bis zur Ladesäule, von der Datenverwaltung bis zur Grünstromlieferung. Dabei geht E.ON individuell auf die Anforderungen und Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens ein, entwickelt passende, zukunftssichere Konzepte zur Elektrifizierung der Flotte und ist auch langfristig ein verlässlicher Servicepartner, so Dr. Christoph Ebert, Head of E.ON Drive Germany. Da es sich bei der Ladeinfrastruktur um eine dauerhafte Zukunftsinvestition in die Standorte handelt, bietet E.ON den Unternehmen diese zum Kauf an. Auf Wunsch können die Kunden auch alternative Finanzierungsarten wie Leasingmodelle wählen.

Full Service aus einer Hand ist von Vorteil im B2B-Geschäft. Als langjähriger Partner nahezu aller Automobilhersteller kann Webasto diese Erfahrung nutzen, um anderen B2B-Kunden ein umfassendes Serviceangebot zu unterbreiten, wie Dr. Karl Kolmsee, Director Product Portfolio Management Energy/Charging, Webasto Customized Solutions, ausführt. Dazu gehören im Bereich Charging beispielsweise die Abrechnung von Ladeereignissen inklusive eines Standardformats zur Abrechnung der Personalabrechnungen, ein IT-Programm für den Betrieb der Ladelösungen (predictive maintenance) und ein Wartungsvertrag. Noch einen Schritt weiter im Full-Service-Angebot geht die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH. „Auch die Stromkosten können mittels intelligenter Ladeprodukte erfasst und über den Leasingvertrag abgerechnet werden. Zudem bieten wir ein Ladeprodukte-Leasing an. Die Abrechnung erfolgt – wie beim Fahrzeug – monatlich“, beschreibt Susan Käppeler, Leiterin Vertrieb und Marketing, das Angebot mit der Digital Energy Solutions GmbH & Co. KG, einem Joint Venture der BMW Group mit der Viessmann Group.

Noch ist ein (Full-Service-)Leasingangebot für Ladesäulen nicht üblich in der Branche. Dies ist sicherlich auch der (noch) zu geringen Nachfrage geschuldet. Aber da sämtliche Leasinggesellschaften bestrebt sind, ihre Kunden mit Elektrofahrzeugen zu versorgen, verfügen sie auch über Partnerschaften im Bereich der Ladeinfrastruktur respektive kooperieren selbstverständlich mit den Wunschpartnern der Flottenbetreiber. Unternehmen, die bereits etabliert im Bereich der Elektroinstallationen sind, gibt es viele. Diese bauen nun Brücken zur Automobil- und Leasingbranche. Hier wird sich in den nächsten Monaten noch einiges tun, insbesondere, weil für 2020 von verschiedenen Seiten Anreize gesetzt werden, auf Elektromobilität umzusteigen.

LADEINFRASTRUKTUR-KOOPERATIONEN AUSGEWÄHLTER LEASINGGESELLSCHAFTEN

Leasing-gesellschaft	Partner	Dienstleistungen	Leasingangebote für Ladeinfrastruktur
AlphaElectric	Digital Energy Solutions	Analyse, Beratung, Auswahl der passenden Ladelösung, Konzepterstellung, Ladeinfrastruktur, Heimladelösungen, Last- und Lademanagement, intelligente Abrechnung, Wartung der Ladelösungen	Ladeprodukte-Leasing mit flexiblen Laufzeiten
ARI Fleet	EnBW	Unterstützung bei Konzeption und Umsetzung	über Kooperationspartner
Arval	New Motion	intelligente Ladelösungen, bargeldloses Laden und Tanken über die Shell Hybrid-Tankkarte	k. A.
Athlon	New Motion	Beratung, Installation, Wartung	aktuell in Arbeit
Deutsche Leasing Fleet	k. A.	E-Mobilitätsberatung, Fördermittelberatung, Realisation von Ladeinfrastruktur, Service, Instandhaltung	k. A.
LeasePlan	Allego	Ladekarten, Lade-App, Home-Charger, Workplace-Charger inkl. Erstattung und Abrechnung von Ladevorgängen	Home-Charger während der Dauer des Leasingvertrags des Elektrofahrzeugs, Workplace-Charger unabhängig vom Fahrzeug
Porsche Financial Services	The Mobility House	individuelle maßgeschneiderte Lösungen für Flottenkunden	exklusive Leasingangebote für Key-Account-Kunden, Ladeinfrastruktur wird mit Fahrzeug konfiguriert
Volkswagen Leasing	The Mobility House	Erst-Infrastrukturberatung, Finanzierung und Leasing von Ladeinfrastruktur, Fuhrparkanalyse, (Fahrverhalten, Nutzungsszenarien etc.); geplant für 2020: Ladekabel für Abrechnung Ladekosten dienstlich vs. privat	Leasing: Laufzeit fristenkongruent entsprechend der AfA-Tabellen, Finanzierung: kundenindividuell (Vollfinanzierung, Teilfinanzierung etc.)
Volvo Car Financial Services	New Motion	E-Mobilitätsberatung etc., Ladeinfrastrukturberatung, Installation, Wartung durch Partner,	Volvo Recharge Leasing-Angebot inklusive Ladestation und Installation

Effizienz steigern!

Interview mit Frank Hägele (Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing) und Sandra Noack (Produktmanagerin) zum Thema Corporate Carsharing

In persönlicher Gesprächsrunde stellte Geschäftsführer Frank Hägele das neue Corporate Carsharing-Konzept der Deutschen Leasing vor

Flottenmanagement: Als Leasinggesellschaft hält die Deutsche Leasing Flotten seit Jahrzehnten mobil, bald auch mit einem Carsharing-Angebot. Wie entwickelt sich der Carsharing-Markt derzeit? Welche Zukunftschancen hat das Teilen von Autos im gewerblichen Bereich?

Frank Hägele: Der Carsharing-Markt insgesamt ist ein wachsender Markt, weil auch das Interesse, ein Auto zu teilen, anstatt es zu besitzen, zunimmt. Diese Entwicklung gilt sowohl für den privaten als auch für den gewerblichen Bereich. Allerdings birgt insbesondere das Corporate-Carsharing-Konzept, also das Autoteilen innerhalb eines geschlossenen Nutzerkreises und Fahrzeugpools, für viele Unternehmen große Potenziale, auch weil es in der letztendlichen Ausführung unzählige Spielarten gibt. In vielen Gesprächen mit unseren Kunden haben wir herausgefunden, dass der Wunsch nach einer geeigneten Carsharing-Lösung derzeit groß ist in den Flotten, jedoch wird die konkrete Art und Weise der Umsetzung noch sehr offen diskutiert. Vor allem möchten die befragten Kunden die schon bestehende Poolfahrzeugflotte effizienter nutzen. Daher haben wir einen Pilotversuch mit der Flotte der Deutschen Leasing hier am Standort Bad Homburg und mit der Flotte unserer Tochtergesellschaft, der DAL Deutsche Anlagen-Leasing, in Mainz gestartet, um zu sehen, wie wir dem Kundenwunsch nach mehr Flexibilität und Flottenauslastung nachkommen können. Die Ergebnisse und Erfahrungen aus diesem Projekt fließen in unser neues Corporate-Carsharing-Produkt ein.

Sandra Noack: Bereits vor dem Start des Pilotprojekts haben wir ein interdisziplinäres Team innerhalb der Deutschen Leasing gegründet, das verschiedene Lösungsansätze entwickelt hat. Dazu wurden alle Möglichkeiten eines Corporate Carsharings durchgespielt und daraus wurde ein Konzept entwickelt. In dem angesprochenen Pilotprojekt wird dieses Konzept nun auf Herz und Nieren geprüft. Die Testphase endet in ein paar Monaten. Im zweiten Halbjahr 2020 bereiten wir dann den Launch unseres neuen Corporate-Carsharing-Produkts vor.

Flottenmanagement: Was beinhaltet diese Corporate-Carsharing-Lösung der Deutschen Leasing?

Frank Hägele: In erster Linie beraten wir unsere Kunden zu diesem Thema und geben Hilfestellung bei Fragen wie: Was kostet eine Flottenumrüstung auf ein Corporate-Carsharing-System, welche Fahrzeuge kommen idealerweise zum Einsatz und was gilt es, bei der Verwaltung dieser Flotte zu beachten? Außerdem stellen wir passende digitale Verwaltungslösungen bereit. Das Betreiben der Flotte bleibt nach wie vor in den Händen des Kunden.

Sandra Noack: Mit diesem übergreifenden Ansatz, dass sowohl bestehende Fahrzeuge integriert als auch neue, über uns geleaste Fahrzeuge umgerüstet werden können und dass wir eine digitale Plattform zur Verfügung stellen, der Kunde sich jedoch ums Daily Business rund um das Fahrzeug kümmert, haben wir nach unserer Ansicht einen sehr stimmigen Ansatz für die meisten Kundenkonstellationen. In unseren Kundeninterviews wurden sehr häufig Fragen nach den Mehrkosten, dem Verwaltungsaufwand, der Flexibilität und nach einer effizienteren Fahrzeugnutzung gestellt. Mit dem beschriebenen Set-up werden diese Fragen positiv beantwortet.

Flottenmanagement: Welche Rolle spielen alternative Antriebe im Zusammenhang mit Corporate Carsharing? Kann die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen ein Katalysator für den Erfolg des Autoteilens sein?

Frank Hägele: Definitiv passen alternative Antriebe und das Carsharing-Konzept hervorragend zusammen, vor allem auch vor dem bereits erwähnten Hintergrund, dass viele Unternehmen ihre Poolfahrzeuge effizienter und damit auch umweltfreundlicher nutzen wollen. Die Nachfrage nach alternativen Antrieben ist zudem in unserem herkömmlichen Leasinggeschäft rasant gestiegen. Im urbanen Bereich und auf Kurzstrecken sind Stromer schon heute eine gute Alternative.

Sandra Noack: Hinzu kommt, dass im Rahmen des Corporate Carsharing ein Einstieg in neue Antriebstechnologien gefunden werden kann. Die Nutzung eines Elektroautos über ein Carsharing-System birgt für den Fahrzeughalter weniger Risiken und Mitarbeiter wie Flottenmanager können erste Erfahrungen mit der Technologie machen. Dabei lassen wir den Flottenleiter auch in Sachen Infrastruktur nicht allein und können innerhalb unserer 360-Grad-Strategie gezielt Beratungen und Leistungen in den Bereichen Förderanträge, Ladekarten und Infrastrukturaufbau anbieten, wie wir es bereits bei unserem herkömmlichen Leasingangebot tun.

Flottenmanagement: Ab welcher Anzahl an Fahrzeugen ist Corporate Carsharing sinnvoll?

Frank Hägele: Corporate Carsharing, wie wir es verstehen, lohnt sich bereits ab einem Fahrzeug.

Frank Hägele: „Wir liefern das Know-how, um die vorhandene Flotte effizienter zu nutzen und Kosten einzusparen“

Sandra Noack: „Die Nutzung eines Elektroautos über ein Carsharing-System birgt für den Fahrzeughalter weniger Risiken und Mitarbeiter wie Flottenmanager können erste Erfahrungen mit der Technologie machen“

In dem bereits angesprochenen internen Pilotprojekt ist die Nutzung der Elektrofahrzeuge konstant hoch. Pro Fahrzeug gibt es zu Spitzenzeiten bis zu fünf Ausleihen durch unsere Mitarbeiter pro Tag. In einer manuell verwalteten Poolfahrzeugflotte mit einer persönlichen Schlüsselübergabe und einer Excel-Tabelle für die Koordination der Ausleihen ist dies eine schwer zu erreichende Auslastung. Genau hier setzen wir mit unserem Produkt an. Wir liefern das Know-how, um die vorhandene Flotte effizienter zu nutzen und Kosten einzusparen. Für die Flotten ist das Einsparpotenzial hoch, vergleicht man beispielsweise die Kilometerkosten eines Carsharing-Fahrzeugs mit den Kosten, die bei der dienstlichen Nutzung eines Privat-Pkw abgerechnet werden, oder mit den Anmietkosten eines Mietwagens.

Flottenmanagement: Welche Vorteile ergeben sich darüber hinaus durch Corporate Carsharing als Poolfahrzeugflottenverwaltung?

Frank Hägele: Neben der Effizienzsteigerung durch eine höhere Flottenauslastung ermöglicht unser Corporate Carsharing die Senkung von Personalkosten und eine Zeitersparnis, da die Verwaltung der zum Sharing freigegebenen Fahrzeuge über die Software abläuft. Durch eine bessere Disposition der Fahrzeuge kann gegebenenfalls auch die Anzahl an Pooleinheiten reduziert werden, was wiederum gut für Geldbeutel und Umwelt ist. Außerdem fördert ein Corporate Carsharing, das die Privatnutzung erlaubt, auch die Mitarbeitermotivation. Ein einheitliches Branding der Fahrzeuge kann zudem für eine positive Unternehmenswahrnehmung sorgen.

Flottenmanagement: Welche Hürden bestehen für den Fuhrpark bei der Implementierung eines Carsharing-Systems? Wie unterstützen Sie den Fuhrparkleiter bei der Umsetzung?

Sandra Noack: Die Implementierung des Systems ist vom technischen Standpunkt aus betrachtet relativ einfach. Ein Hemmschuh, wenn man so will, ist beim Corporate Carsharing eine oftmals vorherrschende Skepsis gegenüber dem Autoteilen seitens der Mitarbeiter. Gerade bei denen die keine Digital-Natives sind, kann es zu Vorbehalten gegenüber den digitalen Verwaltungsprozessen und, wenn vorhanden, gegenüber der Elektromobilität kommen. Wie wir in dem besagten Pilotprojekt jedoch feststellen konnten, sind beide Aspekte sehr gut durch Information und Aufklärung der Mitarbeiter zu entkräften.

Flottenmanagement: Ist das klassische Leasinggeschäft in Zeiten von Auto-Abo, Corporate Carsharing und Mobilitätsmix ein Auslaufmodell? Wie sehen Sie die Anteile der unterschiedlichen Geschäftsmodelle in der Zukunft?

Frank Hägele: Der relevante Flottenmarkt ist in den letzten Jahren immer weiter gewachsen. Das klassische Full-Service-Leasing wird auch in Zukunft nicht an Bedeutung verlieren, insbesondere wenn alternative Antriebe stärker nachgefragt werden. Durch die rasante technologische Entwicklung bei diesen Antrieben, hohe Anschaffungspreise und eine noch unklare Wiedervermarktungslage sind diese Fahrzeuge prädestiniert für ein Leasinggeschäft. Die Miet- und Abo-Modelle werden in Zukunft eine größere Rolle einnehmen, das klassische Leasinggeschäft aber nicht ersetzen können. Für uns als Deutsche Leasing wird es in den folgenden Jahren darum gehen, neue Produkte zu entwickeln, die den Anforderungen der Kunden gerecht werden, sei dies in Sachen E-Mobilität, bei dem angesprochenen Corporate-Carsharing-Produkt oder bei weiteren Mobilitätsthemen.

Copart

a bid above the rest

RESTWERT
IST GOLD WERT

www.copart.de

Attraktiver denn je

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

Im Gespräch mit Flottenmanagement erläutert Kai Ostermann die Entwicklungen der Leasingbranche

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

Kai Ostermann: Das Fahrzeugleasing, das mit Pkw und Nutzfahrzeugen einen Anteil von 78 Prozent am Leasingmarkt hält, wuchs im vergangenen Jahr um rund neun Prozent. Dieses gute Neugeschäft im Fahrzeugsektor ist zum einen auf Nachholeffekte aufgrund des WLTP-bedingten Beschaffungsstaus im zweiten Halbjahr 2018 zurückzuführen. Zum anderen ist Leasing und vor allem das Fahrzeugleasing für Unternehmen attraktiver denn je. Zwei von fünf neu zugelassenen Kraftfahrzeugen sind inzwischen geleast. Neben der Flexibilität, die Leasing bietet, sind für Unternehmen die ergänzenden Services der Leasinggesellschaften wie Wartung, Inspektion, Schadenmanagement et cetera die entscheidenden Kriterien, warum sie ihre Fahrzeuge mittels Leasing anschaffen.

Flottenmanagement: Flexibilität ist ein Merkmal des Leasings, gleichermaßen steigt die Nachfrage nach Angeboten mit Laufzeiten unter zwei Jahren. Ist davon auszugehen, dass der Übergang von Mietkonzepten auf Leasing in Zukunft noch fließender wird? Welche Relevanz hat aus Ihrer Sicht das Auto-Abo als neuestes Finanzierungsmodell?

Kai Ostermann: Die aktuellen Marktzahlen zeigen, dass die Attraktivität des Leasings ungebrochen hoch ist. Darüber hinaus beobachten wir, dass Unternehmen für ihre Flotten situationsbezogen Leasing mit Miete ergänzen, zum Beispiel wenn es um Dienstwagen für neue Mitarbeiter in der Probezeit geht.

Angebote für Abos oder Flatrates wenden sich derzeit vor allem an Privatpersonen, die flexibel mal einen Sportwagen, mal ein geräumiges Familienfahrzeug fahren wollen, weniger an Unternehmen. Wir sehen in Abos daher eher eine Ergänzung für bestimmte Kundenbedürfnisse beziehungsweise bestimmte Situationen.

Flottenmanagement: Seit dem 1. Januar 2019 müssen Arbeitnehmer, die Elektro- und Hybriddienstfahrzeuge auch privat nutzen, nur noch ein Prozent des halben Bruttolistenpreises als geldwerten Vorteil versteuern. Daneben traten weitere Förderungen für die Elektromobilität in Kraft und werden 2020 sukzessive weiter ausgebaut. Welchen Einfluss hatten diese Anreize auf das Fahrzeugleasing? Welche Maßnahmen sehen Sie als Verband als sinnvolle Förderungsmaßnahmen für die Elektromobilität?

Kai Ostermann: Die um die Hälfte reduzierte Besteuerung des privaten Nutzungsanteils von Elektrodienstfahrzeugen hat durchaus zu einer verstärkten Nachfrage nach entsprechenden Leasinglösungen geführt. Jedoch bedarf es auch außerhalb des steuerlichen Bereichs weiterer Maßnahmen, um Elektromobilität zu fördern, vor allem den flächendeckenden Ausbau der Ladeinfrastruktur.

Flottenmanagement: Insbesondere bei neuen Elektrofahrzeugen verweisen Automobilhersteller immer häufiger auf eigene Leasingangebote. Was macht Leasing gerade in diesem Bereich so interessant? Ist dadurch auch eine Verschiebung der Leasingmarktanteile zugunsten von herstellerabhängigen Leasinggebern zu erwarten?

Kai Ostermann: Der Leasinganteil bei Elektrofahrzeugen ist sicher nochmals höher als bei Fahrzeugen mit konventionellen Antrieben. Leasing ist traditionell eine Finanzierungsform, die die Einführung innovativer Technologien in die Märkte unterstützt, dies gilt entsprechend auch für Elektromobilität. Die Kalkulierbarkeit der Kosten, die Rückgabe des gebrauchten Fahrzeugs am Ende des Leasingvertrags, ohne sich um die Vermarktung kümmern zu müssen, ergänzende Serviceangebote zur Nutzung geben für Kunden den Ausschlag, sich für Leasing zu entscheiden – gerade bei neuen, innovativen Technologien, die noch gewisse Unsicherheiten mit sich bringen.

Leasinglösungen für Elektrofahrzeuge bieten sowohl herstellerabhängige als auch herstellerunabhängige Gesellschaften an. Zudem ist die Zahl der neu zugelassenen Elektrofahrzeuge so gering, dass sie keinen Einfluss auf Leasingmarktanteile haben. Im vergangenen Jahr lag der Anteil der Elektrofahrzeuge an den Kfz-Neuzulassungen bei knapp zwei Prozent, in absoluten Zahlen waren dies weniger als 65.000 Fahrzeuge.

Flottenmanagement: Ist das Geschäftsmodell eines reinen Finanzdienstleisters heute noch für ein Leasingunternehmen zeitgemäß?

Kai Ostermann: „Die Digitalisierung wirkt als Treiber für nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing. Durch die Erfassung und den Austausch von Nutzungsdaten werden neue Service- und Finanzierungsmodelle wie Pay-per-Use ermöglicht“

Welche Anforderungen muss ein Leasinggeber heute und zukünftig erfüllen, um am Markt zu bestehen?

Kai Ostermann: Leasing ist längst mehr als reine Finanzierung. Kunden schätzen die ergänzend angebotenen Services zur Nutzung des geleasten Fahrzeugs. Neben den bekannten Servicebausteinen wie Wartung, Reparatur, Reifen, Inspektion et cetera gewinnen auch elektronische Rechnungslegung oder umfangreiches Telematik-Reporting an Bedeutung. Oder nehmen Sie die Elektromobilität. Leasinggesellschaften können Unternehmen auch bei der Einrichtung der Ladeinfrastruktur auf dem Betriebsgelände unterstützen. Wir haben vorhin schon über ergänzende Angebote wie Miete gesprochen. Wir beobachten zudem in den Ballungszentren einen Trend, dass Unternehmen ihren Mobilitätsbedarf ganzheitlich betrachten. Hier geht es um den Einkauf von Kilometern, unabhängig davon, ob mit Bahn, Flugzeug oder mit dem Auto zurückgelegt. Leasinggesellschaften entwickeln hierfür bereits eigene Mobilitätslösungen.

Letztlich gilt heute wie auch in der Vergangenheit: Leasinggesellschaften werden sich auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse einstellen und Lösungen für die Herausforderungen ihrer Kunden entwickeln.

Flottenmanagement: Laut der repräsentativen Telekom-Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand 2019/2020“ ist der Grad der Digitalisierung über alle Branchen und Unternehmensgrößen hinweg weiter angestiegen und liegt nun bei 56 von 100 möglichen Indexpunkten. Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf den Leasingbereich? Inwieweit kann die Digitalisierung genutzt werden, um einen Mehrwert für Kunden zu erzielen?

Kai Ostermann: Leasing unterstützt die Unternehmen zum einen bei ihren Investitionen in den digitalen Wandel. Bei digitalen Projekten ist Leasing sogar die am häufigsten genutzte Finanzierungsform nach dem Cashflow. Zum anderen wirkt die Digitalisierung als Treiber für nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing. Durch die Erfassung und den Austausch von Nutzungsdaten werden neue Service- und Finanzierungsmodelle wie Pay-per-Use ermöglicht.

Darüber hinaus bieten Leasinggesellschaften in digitalen Zeiten ihren Kunden einen besonderen Pluspunkt: den persönlichen Kontakt. Denn qualitative Beratung und persönliche Kundenbeziehung gehören eng zusammen. Digitale Dienste und Onlineangebote können gut ergänzen, aber Leasing ist nach wie vor ein People Business.

Flottenmanagement: Von Jahr zu Jahr steigt das Angebot an unterschiedlichen Mobilitätsdiensten – seien es Carsharing, Ride-Hailing, Diensträder oder der Verleih von E-Bikes, E-Rollern beziehungsweise E-Scootern. Welche Chancen sehen Sie für diese neuen Mobilitätskonzepte im Bereich der betrieblichen Mobilität? Und welche Auswirkungen hat dies auf den Leasingbereich?

Kai Ostermann: Bei diesen neuen Mobilitätsdiensten sollte man bedenken, dass sie fast ausschließlich in Ballungszentren angeboten werden. Und selbst in einer Großstadt wie Berlin sind Carsharing- oder Ride-Sharing-Dienste in vielen Randbezirken nicht verfügbar. Aber natürlich sind diese Angebote ein Trend, den wir im Auge behalten. Vereinzelt haben Flottenbetreiber ihren Fahrzeugpool aus Kostengründen abgebaut, weil sie auf Carsharing-Angebote zurückgreifen konnten. In der Breite sehen wir jedoch keine Ausweitung auf den gewerblichen Bereich. Eine Ausnahme sind Dienstfahrräder, die vor allem als E-Bikes bereits seit einigen Jahren erfolgreich im Leasing angeboten werden. Die Leasinggesellschaften haben sich hier schnell auf die neue Nachfrage eingestellt und Leasinglösungen entwickelt.

Flottenmanagement: Welche Ansatzpunkte sehen Sie für die Ausweitung der Leasingaktivitäten im Jahr 2020?

Kai Ostermann: Für 2020 schätzen wir ein stabiles Neugeschäft. Größere Wachstumsraten sind angesichts der konjunkturellen Aussichten und der sich weiter eintrübenden Investitionsstimmung nicht zu erwarten. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen in diesem Jahr weniger als ein Prozent wachsen. Dennoch sehen wir einen großen Bedarf zum Beispiel bei den IT-Ausstattungen. Öffentliche Hand und Unternehmen haben Investitionen in ihre IT lange zurückgestellt. Der Investitionsbedarf ist daher enorm. Insbesondere die fortschreitende Digitalisierung erfordert moderne und leistungsfähige Hard- und Software, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Hiervon wird die Branche sicherlich auch in diesem Jahr profitieren können.

Ein anderer Bereich sind Investitionen in umweltfreundlichere Technologien. Laut EU-Kommission müssen jährlich europaweit zusätzlich 180 Milliarden Euro investiert werden, um die Energie- und Klimaziele der EU zu erreichen. Die Leasingwirtschaft wird den Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaft in Deutschland aktiv mitgestalten. Mit unserer Expertise realisieren wir einen großen Teil der notwendigen Investitionen in moderne, umweltfreundlichere Technologien. Das bedeutet nicht nur Investitionen in erneuerbare Energieanlagen, sondern auch in emissionsärmere Maschinen oder Produktionsanlagen mit verbesserter Energiebilanz und nicht zuletzt in Elektromobilität.

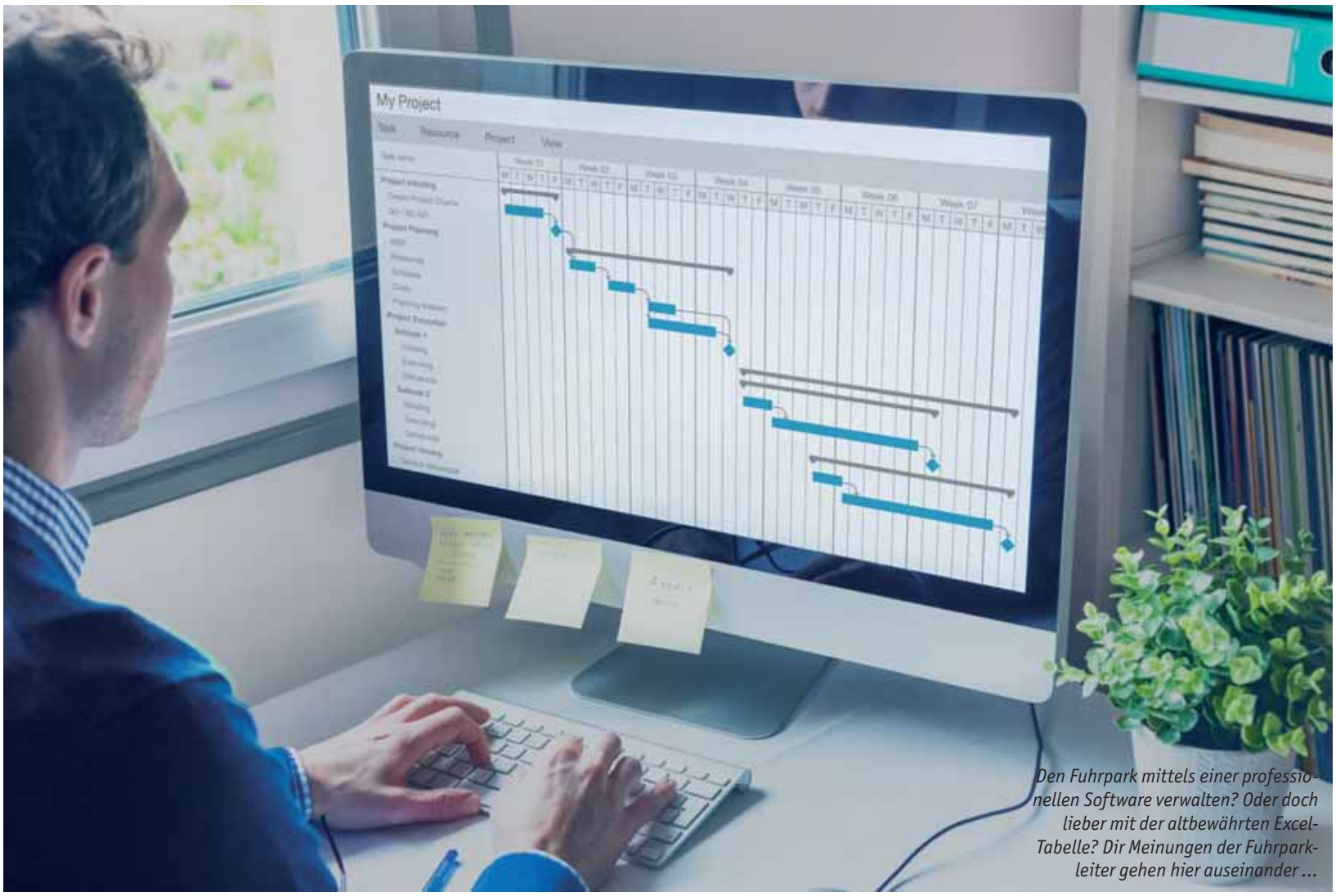
AVIACARD – Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung

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

Bequem tanken an über 2.400 Tankstellen

Wir beraten Sie gerne persönlich:
aviacard@avia.de

AVIA
www.avia.de



Den Fuhrpark mittels einer professionellen Software verwalten? Oder doch lieber mit der altbewährten Excel-Tabelle? Dir Meinungen der Fuhrparkleiter gehen hier auseinander ...

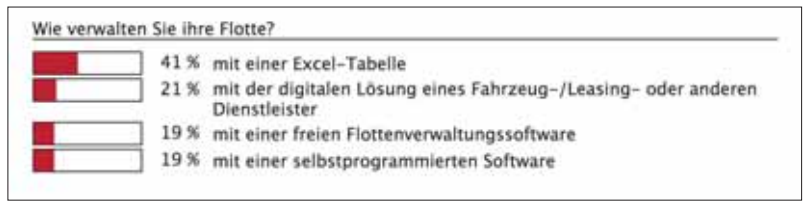
Mit der Zeit gehen?

Wie werden Flotten heutzutage verwaltet? Sind Excel-Listen nach wie vor die Nummer eins? Oder hat ihnen spezielle Verwaltungssoftware mittlerweile den Rang abgelaufen? Wie steht es um die Nutzung von Apps zur Flottenverwaltung? Diesen und weiteren Fragen rund um die digitale Fuhrparkverwaltung haben sich unsere Umfrageteilnehmer gestellt ...

Rund 250 Flottenverantwortliche nahmen dieses Mal an unserer Onlineumfrage teil. Vor allem Fuhrparkleiter von großen Flotten (über 501 Fahrzeuge) zeigten sich interessiert und stellen mit 28 Prozent die größte Teilnehmergruppe dar. Fuhrparks mit 51 bis 250 Fahrzeugen kommen auf 34 Prozent, setzen sich aber aus zwei Gruppen zusammen (51 bis 100 und entsprechend bis 250 Fahrzeuge). Kleinere Fuhrparks sind in der Umfrage kaum vertreten, für sie lohnt sich meist eine komplexe Softwarelösung zur Verwaltung auch einfach nicht. Insgesamt lediglich acht Prozent der Teilnehmer managen Flotten bis 25 Fahrzeuge. Wie in unseren vorherigen Umfragen sind etwas mehr als drei Viertel (79 Prozent) der Flotten mit Pkw ausgestattet, auch die anderen Werte sind entsprechend ähnlich (18 Prozent mit Kleintransportern und Transportern bis 3,5 Tonnen sowie drei Prozent, welche sonstige Fahrzeuge nutzen).

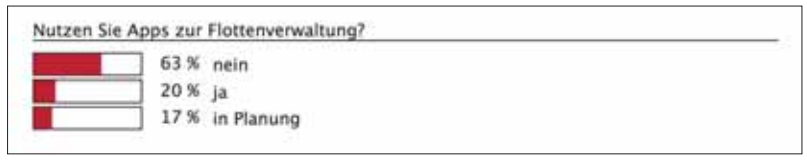
Eine der wesentlichen Erkenntnisse unserer Umfrage: Excel lebt im Fuhrpark nach wie vor. Und wie ... 41 Prozent unserer Teilnehmer nutzen das Kalkulationsprogramm (nach wie vor), um ihre Flotte zu verwalten. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand – mit Excel kommt fast jeder (einigermaßen) zurecht und das Programm ist in der Regel sowieso im Rahmen von Microsoft Office auf den Rechnern. Mit Werten um je 20 Prozent folgen eigene beziehungsweise externe Verwaltungssoftware sowie digitale Lösungen eines Dienstleisters (Grafik 1).

Grafik 1



Auch bei der Frage nach Apps für die Flottenverwaltung ist das Gros der Fuhrparks eher noch konservativ unterwegs, was im Hinblick auf die 41 Prozent Excel-Nutzer auch naheliegt. Bei den Applikationen ist die Zurückhaltung gar noch etwas größer; zwei Drittel nutzen sie nicht. Immerhin bei 17 Prozent ist die Einführung mobiler oder webbasierter Applikationen in Planung (Grafik 2).

Grafik 2



Die Antworten bei der nächsten Frage sind wenig überraschend. Denn bei der Wahl einer Verwaltungssoftware für die Flotte wird auf Kontinuität gesetzt. 14 Prozent der Befragten haben kürzlich (2018) eine Veränderung vorgenommen. Klar ist: Der Aufwand, ein neues System zu implementieren, ist nicht zu unterschätzen, und bedarf einiger Planung. Daher schrecken hier wohl einige Flotten zurück und bleiben beim Altbewährten (Grafik 3).

(Fortsetzung auf S. 22)

CLEVER KOMBINIEREN, DOPPELT PROFITIEREN.

ŠKODA
SIMPLY CLEVER

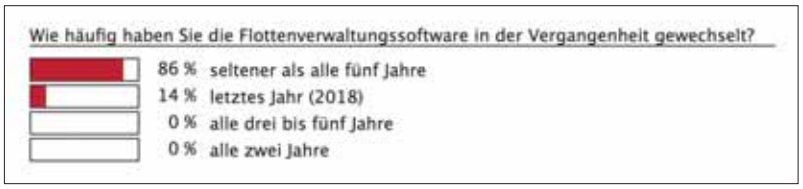
PLUG-IN-HYBRID ALS DIENSTWAGEN: DER NEUE ŠKODA SUPERB iV.

Ein Dienstwagen muss vor allem wirtschaftlich sein. Und dynamisch. Und geräumig. Das geht nicht? Jetzt schon – mit dem Neuen ŠKODA SUPERB iV. Ob als elegante Limousine oder als sportlicher Combi: Unser neuer Plug-in-Hybrid erfüllt die unterschiedlichsten Anforderungen. Seine umfangreiche Ausstattung, bis zu 1.800 l Ladevolumen sowie die intelligente Kombination aus Elektroantrieb und Benzinmotor machen das Reisen zu einem Vergnügen. So profitieren Sie nicht nur von einem geringen Verbrauch, sondern auch von einer Dienstwagen-Versteuerung auf nur 0,5 % des Bruttolistenpreises monatlich.

Mehr Informationen bei Ihrem ŠKODA Partner oder auf skoda.de/fleet-superb

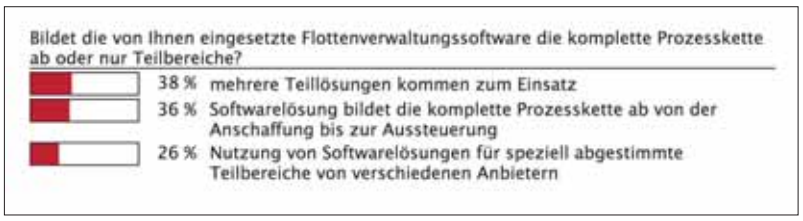
Kraftstoffverbrauch für den ŠKODA SUPERB iV in l/100 km, innerorts: entfällt; außerorts: entfällt; kombiniert: 1,5. CO_2-Emissionen kombiniert: 35–33 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Kraftstoffverbrauch für den ŠKODA SUPERB COMBI iV in l/100 km, innerorts: entfällt; außerorts: entfällt; kombiniert: 1,7–1,6. CO_2-Emissionen kombiniert: 38–37 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV.

Grafik 3



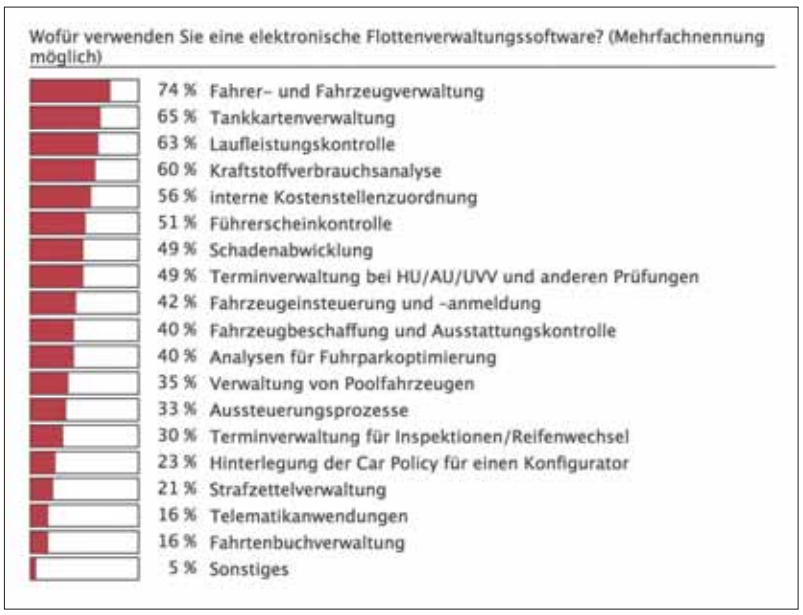
Im Folgenden wollten wir wissen, ob die eingesetzte Software die komplette Prozesskette bei der Flottenverwaltung abbildet. Bei etwas mehr als einem Drittel (36 Prozent) ist dies der Fall, sprich, alle Prozesse von der Anschaffung der Fahrzeuge bis zur Aussteuerung laufen mithilfe der entsprechenden Softwarelösung. Die knappe Mehrheit (38 Prozent) nutzt mehrere Teillösungen und kein komplettes System. Bei weiteren 26 Prozent gibt es Lösungen für verschiedene Teilbereiche, beispielsweise eine Software für die Führerscheinkontrolle und eine andere für die Schadenabwicklung (Grafik 4).

Grafik 4



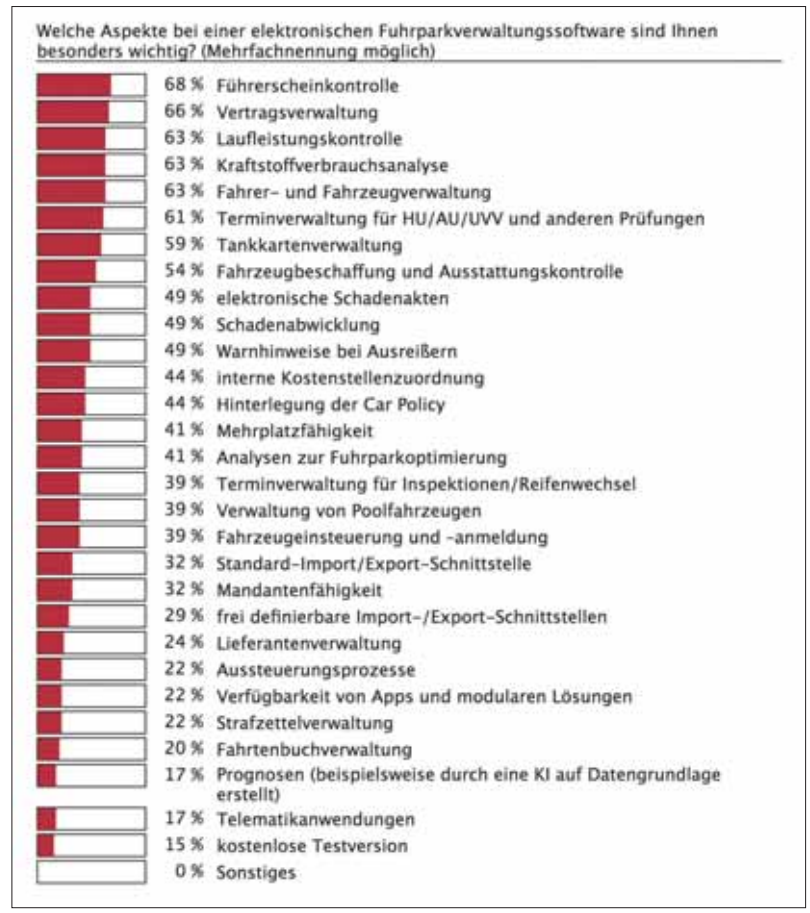
Die Nutzung von Verwaltungssoftware im Fuhrpark dient gemäß unseren Teilnehmern hauptsächlich der Fahrer- und Fahrzeugverwaltung (74 Prozent). Ebenfalls hoch im Kurs: Tankkartenverwaltung, Laufleistungskontrolle sowie Kraftstoffverbrauchsanalyse. Interessant: „Dauerbrenner" wie die Führerscheinkontrolle und die Schadenabwicklung werden nur bei jedem zweiten Befragten mithilfe einer Verwaltungssoftware abgewickelt. Hier scheinen oftmals andere Lösungen zum Einsatz zu kommen. Wenig im Fokus der Teilnehmer stehen mit jeweils 16 Prozent Telematikanwendungen und die Fahrtenbuchverwaltung (Grafik 5).

Grafik 5



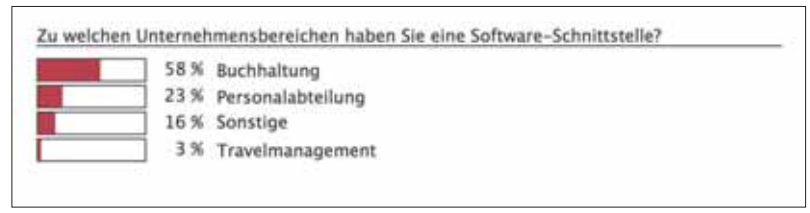
Bei der Nachfrage, welche Verwaltungsbereiche den Teilnehmern besonders wichtig sind, wirken die Ergebnisse mit Blick auf die vorherige(n) Antwort(en) zum Teil etwas widersprüchlich. Denn mehr als zwei Drittel (68 Prozent) geben hier die Führerscheinkontrolle an. Waren es doch bei Frage zuvor „nur" 51 Prozent, die sie im Rahmen der Verwaltungssoftware nutzen. Der vermeintliche Widerspruch kann allerdings aufgelöst werden: Denn die Diskrepanz zwischen den beiden Prozentzahlen liegt wohl vor allem daran, dass die Führerscheinkontrolle nicht bei jeder Softwarelösung integriert oder dazu gebucht ist. Sprich, der Wunsch nach der Führerscheinkontrolle mithilfe einer Flottenverwaltungssoftware ist vielfach da, aber es ist schlicht nicht immer möglich beziehungsweise es wird nicht darauf zugegriffen. Des Weiteren sind den befragten Fuhrparkleitern die Vertragsverwaltung (66 Prozent) und die bereits bei den Antworten zuvor mit hohen Prozentwerten bedachten Punkte Fahrer- und Fahrzeugverwaltung, Laufleistungskontrolle sowie Kraftstoffverbrauchsanalyse (je 63 Prozent) sehr wichtig. Nur eine sehr geringe Bedeutung haben –wie ebenfalls bereits zuvor – Telematikanwendungen und die Fahrtenbuchverwaltung. Auch eine kostenlose Testversion spielt für die Befragten kaum eine Rolle (Grafik 6).

Grafik 6



Abschließend fragten wir nach den Softwareschnittstellen zu anderen Unternehmensbereichen. Mehr als der Hälfte der Teilnehmer gibt einen Schnittpunkt zur Buchhaltung an. Nur bei etwas mehr als einem Fünftel liegen Schnittstellen mit der Personalabteilung vor – ob aus Gründen des mittlerweile deutlich strenger regulierten Datenschutzes sei einmal dahingestellt. Erstaunlich niedrig ist der Wert beim Travelmanagement (drei Prozent). Obwohl man ständig von einem zunehmenden Zusammenwachsen von Flotten- und Travelmanagement hört, scheint es doch – zumindest bei unseren Teilnehmern – noch äußerst selten der Fall zu sein.

Grafik 7



Fazit

Excel ist in Sachen Fuhrparkverwaltung nach wie vor die Nummer eins. In einer ähnlichen Umfrage vor rund einem Jahr kamen wir auf fast identische Werte (42 Prozent gaben damals an, Excel bei der Fuhrparkverwaltung zu nutzen). Spezielle Verwaltungssoftware hat also noch nicht den kompletten Durchbruch in den Fuhrparks geschafft. Ein Hemmschuh ist neben dem finanziellen Aspekt sicherlich auch der meist etwas aufwendige Umstellungsprozess im Unternehmen. Allerdings dürfte klar sein, dass spezielle Softwarelösungen mit ihren einzelnen Features eine Menge Vorteile und Vereinfachungen – gerade für größere Flotten – mit sich bringen. Bei der Frage, ob man dann mit einer Komplettlösung für alle Prozesse oder mit mehreren Teillösungen arbeitet, herrscht bei den Teilnehmern Uneinigkeit; letztlich gibt es hier aber auch wie so oft im (Fuhrpark-)Leben nicht den einen richtigen Weg.

DIE NEUE FIAT 500 UND PANDA HYBRID LAUNCH EDITION.

DRIVEN BY NATURE

HYBRID

LAUNCH EDITION

Zwei Ikonen werden Hybrids: Die neue Fiat 500 und Fiat Panda Hybrid Launch Edition ist da! Ausgestattet mit dem neuen Fiat Hybrid-Motor, können der Fiat 500 und der Fiat Panda jetzt die Emissionen um bis zu 20 % senken. Von der exklusiven Lackierung in Tau-Grün bis hin zum Interieur sind die Fiat Hybrid Launch Edition Sondermodelle inspiriert von der Schönheit der Natur und der Kraft der Ozeane. So besteht z. B. das Interieur aus exklusivem Seaqual™-Garn, einer Faser aus Recycling-Plastik vom Meeresboden. Der Einsatz dieses Materials trägt zum Erhalt natürlicher Ressourcen bei und hilft, die Ozeane sauber zu halten. Auch in dieser Hinsicht bleiben der Fiat 500 und der Fiat Panda als Hybrid-Modelle Ikonen.

* Im Vergleich zum aktuellen 1.2-l-Benzinmotor, gemäß NEFZ-2 (aus der WLTP-Messung mit dem CO_2MPAS-Tool errechnete Werte)

FIAT

fiat.de

Marktführerschaft ausweiten

Interview mit Ralf Weichselbaum (Leiter Vertrieb Groß- und Direktkunden Deutschland bei Volkswagen Pkw) in Wolfsburg

Ralf Weichselbaum neben dem Golf VIII GTE

Flottenmanagement: Herr Weichselbaum, nach mehr als einer Dekade als Leiter Verkauf an Großkunden bei der AUDI AG leiten Sie seit dem 1. Juni 2019 den Verkauf an Groß- und Direktkunden in Deutschland bei Volkswagen Pkw. Von welchen Entwicklungen können Sie berichten? Welche Einflüsse haben auf das Flottengeschäft im vergangenen Jahr eingewirkt?

Ralf Weichselbaum: Das Großkundengeschäft innerhalb des Volkswagen Konzerns ist ein Konzern-Agentur-Geschäft und das gilt für alle Marken. Dadurch sind die Geschäftsmodelle, aber auch Strukturen sowie Prozesse an dieser Stelle vergleichbar. Dennoch gibt es von der einen zur anderen Marke ein paar Besonderheiten: Beispielsweise im Vergleich zu Audi haben wir bei Volkswagen Pkw nicht nur eine andere Volumen-, sondern auch eine andere Modellverteilung. Exemplarisch zeigt sich dies auch in der Penetration der Flotten: Während wir als Volumenmarke sowohl den User-Chooser-Bereich als auch die Pool-/Serviceflotten bedienen, sind im letztgenannten Bereich Premiummarken eher selten vertreten.

Das Flottengeschäft ist nach wie vor der Wachstumsmotor im Gesamtmarkt: Mit einer Steigerung von gut 170.000 Fahrzeugen im Vergleich zum Vorjahr schloss der deutsche Gesamtmarkt bei rund 3,6 Millionen Neuzulassungen ab; der zweithöchste Wert bei den Gesamtneuzulassungen überhaupt. Innerhalb dessen hat der Flottenmarkt mit einem Fuhrparkbestand ab zehn Fahrzeugen im letzten Jahr einen Anteil von rund 535.000 Neuzulassungen beigesteuert, das ist ein neuer Höchstwert.

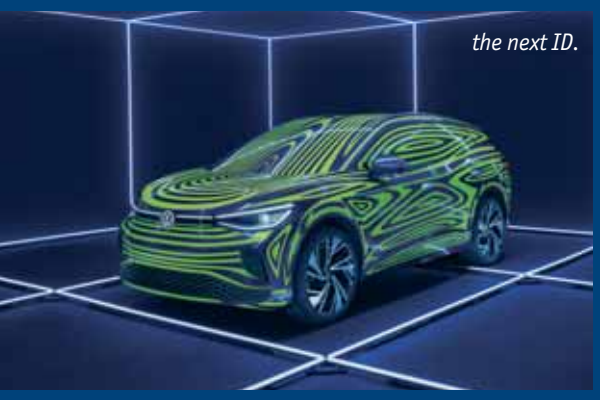
Die großen Themen bei unseren Kunden, die natürlich auch unser Geschäft mit beeinflussen, sind Digitalisierung, Elektromobilität und eine zunehmende Internationalisierung in der Ausschreibung, das heißt die Bündelung der Ausschreibung über verschiedene Märkte. Hinzu kommt bei großen Kunden eine stärkere Steuerung über das Headquarter. Für uns war daneben das Jahr geprägt durch viele wichtige Produktereignisse: Die erfolgreiche Einführung des T-Cross als fünftes SUV-Modell im Frühjahr, das Facelift des Passat und damit die Überarbeitung eines unserer beiden Zugpferde im Flottengeschäft sowie Ende des Jahres die Premiere des Golf in der achten Generation. Das Auto, das wie kein zweites für Volkswagen steht. Nicht zu vergessen seien die Vorbereitung auf den ID.3, welcher nicht erst seit der IAA im vergangenen Jahr seine Schatten vorauswirft, und die Umstellung auf WLTP Second Act, die weitestgehend reibungslos verlaufen ist.

Auch das Leasing steht nach wie vor stark im Fokus: So nimmt die Leasingpenetration im Flottengeschäft weiter zu; auch bei uns. Der Wettbewerb bleibt intensiv und es herrscht im gewissen Sinne ein Verdrängungswettbewerb in einem gesättigten Markt. Für uns als Marktführer ist es wichtig, dass wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern immer sehr nah am Kunden und an dessen Bedürfnissen agieren. Das hieß beispielsweise auch, das SUV-Portfolio nach unten abzurunden, da SUV im Flottenbereich final angekommen sind und dort zweistellige Zuwachsraten verzeichnen.

Flottenmanagement: Betrachtet man einmal die Modellpalette von Volkswagen Pkw im Detail, bleiben eigentlich kaum Wünsche offen. Doch wie haben sich die Bedürfnisse von Großkunden bezüglich der Firmenfahrzeuge in den letzten Jahren verändert?

Ralf Weichselbaum: Grundsätzlich kann man festhalten, dass SUV eine große Rolle spielen. Wenn man den gesamten Flottenmarkt betrach-

ID. 3


the next ID.

Passat GTE Variant

tet, reden wir hier von ungefähr 25 Prozent, was noch nicht ganz auf dem Niveau des Gesamtmarktes ist, dessen Anteil bei rund 30 Prozent liegt. Auch bei uns ist das Geschäft mit den SUV deutlich angestiegen, was bedeutet, dass jeder fünfte neu zugelassene VW ein T-Cross, T-Roc, Tiguan, Tiguan Allspace oder Touareg ist. Mit dem immer größeren Portfolio an kleinen und kompakten SUV-Modellen begann auch der Siegeszug des Segments in den Flotten: Die Fahrzeuge sind sozialverträglich, preislich erreichbar und auch von den Verbrauchs- und Emissionswerten akzeptabel. Nicht zu vergessen ist, dass die Modelle natürlich auch sehr begehrt bei den Dienstwagenberechtigten sind.

Ein weiteres Thema, was immer stärker in den Fokus gerät, ist die Elektromobilität: Aufgrund der Ein-Prozent-Versteuerung mit hälftiger Bemessungsgrundlage hat die Nachfrage nach Plug-in-Hybriden und vollelektrischen Fahrzeugen gerade bei Dienstwagennutzern stark zugenommen. Und ich gehe davon aus, dass auch die Entscheidungen, die Ende letzten Jahres beim Autogipfel im Kanzleramt bezüglich der Kaufprämie und der Dienstwagenbesteuerung getroffen wurden, die Entwicklungen in Richtung Elektromobilität weiter beschleunigen werden.

Daneben setzen Großkunden vermehrt auf Komplettangebote aus einer Hand: Das heißt, sie möchten nicht nur das Produkt, sondern auch die passenden Dienstleistungen dazu. Sei es nun Reifenersatz, Wartungs- und Verschleißangebote, GEZ oder die Versicherung. Und das können wir gemeinsam mit der Volkswagen Financial Services natürlich perfekt anbieten.

Nicht zuletzt übernehmen auch weiterhin die Themen Digitalisierung, die dem Kunden die nötige Transparenz, aber auch die vereinfachte Steuerung in seine Flotte bringen sollen, und Sicherheit wichtige Rollen in den Fuhrparks. Gerade beim Thema Sicherheit ist das Bewusstsein gestiegen, dass Fahrerassistenzsysteme wie Side Assist (Spurwechselassistent) oder Lane Assist (Spurhalteassistent), aber auch LED-Licht einen echten Mehrwert für den Dienstwagennutzer bringen.

Flottenmanagement: Pünktlich zu Ihrem Wechsel nach Wolfsburg kam das Facelift des VW Passat zu den Händlern. Auf welche Neuerungen dürfen sich Kunden bei diesem für den Großkundenbereich so wichtigen Modell freuen?

Ralf Weichselbaum: Der Passat ist eines der wichtigsten Modelle von Volkswagen und zählt zusammen mit dem Golf zu den Kernprodukten der Marke, was auch auf das Flottengeschäft zutrifft. Daher haben wir den Passat in der Mitte des Lebenszyklus noch einmal deutlich verbessert: Während wir sowohl im Exterieur als auch im Interieur vor allem an Details gefeilt haben, hat der Passat auf der technischen Ebene einen Riesenschritt gemacht. So verfügt er beispielsweise über das neue digitale Cockpit, serienmäßiges LED-Licht sowie Lane Assist und Adaptive Cruise Control. Die beiden Letztgenannten lassen sich mit weiteren Fahrerassistenten unter der Funktion Travel Assist bündeln, welche wiederum autonomes Fahren auf Level 2 mit einer Längs- und Querführung ermöglicht. Optional ist zum Beispiel auch das neue Matrix-LED-Licht „IQ.Light" erhältlich, was man sonst nur von Premiummarken kennt. Auf der Antriebsseite wurde der Passat nochmals nachgeschärft: So kommt die GTE-Variante nun mit einer um 31 Prozent größeren Batterie daher, wodurch eine elektrische Reichweite von bis zu 55 Kilometern nach WLTP-Messverfahren erreicht wird. Daneben haben wir den 2.0-Liter-TDI-Evo-Motor mit 110 kW eingeführt, der durch viele technische Verbesserungen dazu beiträgt, die Verbräuche und Emissionswerte nochmals zu senken.

Im Bereich der Digitalisierung verfügt der Passat als erstes Modell von Volkswagen über die neueste Infotainmentgeneration. Diese ermöglicht dem Nutzer beispielsweise erstmalig, über App-Connect Wireless Apple CarPlay oder Android Auto ohne Kabelverbindung zu nutzen. Nicht zuletzt ist im Passat auch eine sogenannte eSIM (embedded SIM) verbaut, worüber neben der Notruf- und Pannenruffunktion auch Dienste wie We Connect, We Connect Plus und We Connect Fleet abgebildet werden können.

Flottenmanagement: Ende Oktober feierte die achte Generation des VW Golf ihre Premiere. Auf der Volkswagen-Website ist zu lesen, dass der Golf VIII neue Maßstäbe bei der Digitalisierung auf der Straße setzen soll. Was ist darunter zu verstehen und welche weiteren Highlights hält der neue Golf bereit?

Ralf Weichselbaum: Wie schon eingangs erwähnt, ist der Golf das Modell, das wie kein anderes für die Marke Volkswagen steht. Gleichzeitig gibt es wohl kein anderes Modell, das ein ganzes Fahrzeugsegment so geprägt hat, dass dieses sogar seinen Namen trägt – die „Golfklasse". Damit sind natürlich auch unsere eigenen Ansprüche an jede neue Golf-Generation enorm: So deckt der Golf als „Multifunktionstool" die komplette Antriebsbandbreite in der Größenordnung von 66 bis über 200 kW ab, ist sowohl mit Frontantrieb und Handschaltung als auch mit Allradantrieb sowie 7-Gang-DSG zu haben. Genau diese Bandbreite und damit auch das Potenzial, eine breite Zielgruppe anzusprechen, ist eines der Geheimnisse des Golf.

Die achte Generation des Golf ist so innovativ wie immer, aber so progressiv wie nie: So bieten wir als Erste in diesem Segment eTSI-Motoren an, also Mild-Hybride mit einem 48-Volt-Bordnetz. Dadurch lassen sich bis zu 0,8 Liter auf 100 Kilometern sparen, was für einen Benziner eine ganze Menge ist. Daneben bieten wir gleich zwei Plug-in-Hybride mit 150 beziehungsweise 180 kW an. Insgesamt kommt der Golf VIII mit acht neuen Antriebsversionen auf den Markt. Und weitere Varianten werden dieses Jahr folgen. Beim Exterieurdesign ist das Auto unverkennbar ein Golf geblieben, aber in der nächsten Evolutionsstufe. Auch liegt wahre Designqualität darin, es so zu gestalten, dass es über Jahre hinweg wenig altert und auch später noch frisch wirkt. Und das sieht man auch an den hervorragenden Verkaufszahlen des Golf VII, der jetzt nochmals einen Zuwachs von über zehn Prozent im Flottengeschäft verzeichnet hat. Im Interieur haben wir aber die Revolution: Das Kombiinstrument ist auf einem 10,25-Zoll-Vollfarb-TFT-Display dargestellt und zusätzlich findet sich in der Mitte des Armaturenbretts ein 8,25-Zoll-Touch-TFT-Display. Diese Kombination erlaubt es uns, das Interieur sehr clean und aufgeräumt wirken zu lassen, bei gleichzeitig intuitiver Bedienbarkeit. Neben dem serienmäßigen Digital Cockpit verfügt der neue Golf auch über alle Features des neuen Passat: Seien es Lane Assist und LED-Leuchten, die eSIM und das breite „We Connect"-Angebot oder eine ausgefeilte Sprachbedienung. Und nicht zu vergessen: Der Golf ist das erste Modell mit Alexa an Bord.

Flottenmanagement: Der Messestand von Volkswagen auf der IAA im vergangenen Jahr stand ganz im Zeichen von ID. Was verbirgt sich hinter „ID." und welche Bedeutung hat die ID.-Familie für Volkswagen als Marke, aber auch als Konzern?

Ralf Weichselbaum: Es ist sicherlich kein Zufall, dass das erste Modell der ID.-Familie und der neue VW-Markenauftritt ihre Weltpremiere gemeinsam feierten. Der neue Markenauftritt läutet eine neue Ära für Volkswagen ein: Wir wollen moderner und authentischer werden, aber auch digitaler. Dazu passt beispielsweise kein dreidimensionales Markenemblem, welches sich auf ei-

Ralf Weichselbaum (Mitte, Volkswagen Pkw) erläutert im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (re., beide Flottenmanagement) wie Volkswagen sich in der automobilen Transformationsphase positionieren will

nem Bildschirm nicht vernünftig abbilden lässt. Auch der ID.3 steht für den Weg der Marke in die Zukunft und wurde daher als erstes Produkt mit dem neuen Markenlogo vorgestellt. Der ID.3 ist Teil einer großen Produktfamilie, die in Zukunft kommen wird und auf die viele Konzeptstudien, aber auch das auf der IAA noch getarnte SUV-Derivat bereits einen Vorgeschmack gegeben haben. So lässt die 3 auch vermuten, dass nach oben und nach unten noch Platz in dieser Produktfamilie ist. Aber ich gehe schon jetzt davon aus, dass der ID.3 seinen Weg im Flottengeschäft machen wird: Wir haben ein Fahrzeug im flottenrelevanten Preis- und Fahrzeugsegment, Topdesign, State-of-the-Art-Technologie und eine herausragende Alltagstauglichkeit. Alles Faktoren, die für den Erfolg eines Produktes sprechen.

Flottenmanagement: Mit dem ID.3 kommt im Sommer das erste Mitglied der ID.-Familie zu den Händlern. Wie stellen Sie sicher, dass der Umstieg in die neue Ära der Elektromobilität für den Kunden so einfach wie nur möglich gelingt?

Ralf Weichselbaum: Insgesamt investiert die Marke Volkswagen bis 2024 rund elf Milliarden Euro in die Elektromobilität. Um den Umstieg für den Kunden dabei so einfach wie nur möglich zu gestalten, haben wir neben den 23 Großkunden-Bezirksleitern, die im Markt vor Kunde und Handel unterwegs sind, bereits vor zwei Jahren sechs sogenannte MEB-Berater eingestellt, die eben nicht ausschließlich eine Produktberatung machen, sondern insbesondere beim Großkunden zum Laden der Fahrzeuge beratend tätig sind. Daneben haben wir im letzten Jahr auch mit dem eigenen Programm „e4fleet“ unsere rund 1.000 spezialisierten Großkundenberater im Handel in den Themen Elektromobilität, ID.3 und Ladeinfrastruktur geschult. Um uns auch für die Zukunft zu wappnen, hat Volkswagen das Energieunternehmen Elli (Electric life) gegründet, das sich speziell um das Thema Laden und Grünstrom kümmert. Gemeinsam mit den Händlern werden hier eigene Ladepunkte aufgebaut mit dem Ziel, europaweit 36.000 Ladepunkte bis 2025 anzubieten. Außerdem errichtet Volkswagen gemeinsam mit anderen Herstellern mit IONITY ein Highpower-Charging-Netz mit 400 Ladestationen entlang der europäischen Autobahnen.

Flottenmanagement: Eine Vielfalt an Modellen und moderne Technologien gehören ebenso wie ein kundenorientierter Service zu den Garanten für ein erfolgreiches Flottengeschäft. Wie stellen Sie sicher, dass sich der Großkunde auch in den Bereichen Kundenbetreuung und Dienstleistungen gut bei Ihnen aufgehoben fühlt?

Ralf Weichselbaum: Es ist für den Kunden enorm wichtig, dass wir eine durchgängige und eng verzahnte Prozesskette haben. Das heißt vom Handel und von unserem Vertriebsaußendienst über die Fachabteilung bis in die Zentrale nach Wolfsburg muss alles funktionieren. Und das geschieht auch sehr erfolgreich. Der Ansprechpartner für den Kunden ist in der Regel der Handelspartner: Dieser arrangiert Probefahrten, führt die Beratung durch, unterbreitet auf Grundlage des Agenturmodells das Angebot, liefert das Fahrzeug aus und macht hinterher den After Sales. Unter den rund 1.000 VW-Partnern sind 220 Großkunden-Leistungszentren, welche bestens mit den Bedürfnissen der Großkunden vertraut sind und über besonders geschultes sowie qualifiziertes Personal verfügen. Hierüber werden auch rund 90 Prozent des Großkundengeschäfts realisiert. Wenn es hingegen um Ausschreibungen geht oder um Konstellationen, bei denen der Hersteller am Tisch sitzen muss, nehmen unsere 23 Großkunden-Bezirksleiter diese Rolle ein. Diese sind als Spezialisten schon sehr lange im Geschäft und können gerade aufgrund der Nähe zu den Handelspartnern und auch Kunden viel schneller wie auch flexibler agieren.

Wie bereits erwähnt, wollen Kunden zunehmend alles aus einer Hand. Daher ist es nicht weiter verwunderlich, dass 75 Prozent des Geschäfts heute über die Volkswagen Leasing laufen. Damit haben wir innerhalb des Konzerns natürlich auch einen starken Partner an unserer Seite, mit dem wir in der Lage sind, hochattraktive Leasingangebote zu machen, aber auch interessante Dienstleistungen wie Wartung und Verschleiß, Reifenersatz, das Fuhrparkmanagement-Tool FleetCARS oder Versicherungen über Stückprämien anzubieten. Was für uns ein zusätzlicher Vorteil ist, dass die Dienstleistungen auch für Kaufkunden angeboten werden.

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

Ralf Weichselbaum: Im Vertrieb ist die Antwort darauf relativ einfach. Unser Ziel ist es ganz klar, uns als Marktführer im Flottengeschäft weiter zu positionieren, und zwar in der Form weiter Marktanteile hinzuzugewinnen. Das ist die Herausforderung, die wir nur gemeinsam mit unseren Handelspartnern und Bezirksleitern als Team bewältigen können. Am Ende bedeutet das aber auch, dass die Prozesskette funktionieren muss und wir mit unserem Portfolio ganz nah am Kunden wie auch an dessen Bedürfnissen sein müssen. Gerade diese Nähe wird in der automobilen Transformationsphase von enormer Bedeutung sein.

VOLKSWAGEN PKW FLOTTENGESCHÄFT 2019	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	104.000 (Jan.-Dez.)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 10,9 %
Verteilung des Flottengeschäfts in %	k. A.
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Golf inkl. Variant; 2. Passat; 3. Tiguan
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	ID.3, Golf, Tiguan-/Arteon-Facelift, Arteon Shootingbrake
Händlernetz	923 Volkswagen Partner; davon 220 Großkunden Leistungszentren
Bedingungen für Großkunden	Flotte > 15 Fzg.; Unternehmen > 20 Mitarbeiter; jährliche Anschaffung von 5 Fzg. aus Modellpalette Volkswagen Konzern; nachweisbare Eigennutzung der Fahrzeuge
Anteil Leasing/Kauf in %	85 % Leasing gegenüber 15 % Kauf
Garantiebedingungen	2-jährige Herstellergarantie; optional um bis zu 3 Jahre erweiterbar (Anschlussgarantie)
Inspektionsintervalle	abhängig von Modell, Fahrzeugausstattung, Betriebsbedingungen und Serviceintervall
Kooperationsp./Banken	Volkswagen Financial Services (www.vwfs.de/geschaeftskunden/kontakt.html)
Kontakt Key-Account-Geschäft	www.volkswagen.de/de/angebote-und-produkte/geschaeftskunden/grosskunden.html
Internetseite für Flottenkunden	www.volkswagen.de/de/angebote-und-produkte/geschaeftskunden.html

DER NEUE LAND ROVER DEFENDER

AUSSENDIENST, NEU DEFINIERT.

ABOVE & BEYOND

Der neue Land Rover Defender stellt sich jeder Herausforderung und kennt kein Unmöglich. Dank permanentem Allradantrieb und konfigurierbarer Terrain-Response-Technologie geht er für Sie und Ihr Unternehmen immer die Extrameile und vereint unverwechselbare Antriebsstärke mit zukunftsweisenden Technologien. Der neue Defender. Eine Ikone. Eine Kategorie für sich.

landrover.de

Zweitbestes Ergebnis überhaupt

Getragen von den stark gestiegenen Neuzulassungen im deutschen Flottenmarkt erreicht der Gesamtmarkt 2019 fast das Allzeithoch-Ergebnis aus dem Jahr 2009. Das nochmals verfeinerte Verbrauchsmessverfahren für die Typgenehmigung und seit 1. September 2019 auch für neu zugelassene Fahrzeuge, der sogenannte zweite Akt der Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure (engl.: WLTP 2nd Act), hatte anders als die Einführung des WLTP-Testverfahrens fast gar keine Auswirkungen auf die Neuzulassungen. Wer 2019 besonders von der hohen Nachfrage profitierte und wie sich die einzelnen Hersteller im vergangenen Jahr bei den gewerblichen Kunden geschlagen haben, erläutert Flottenmanagement in seiner Jahresbilanz.

TABELLE 1: PKW-NEUZULASSUNGEN NACH HERSTELLERN (JEWEILS JANUAR BIS DEZEMBER 2018/2019)

	GESAMTSUMME NEUZULASSUNGEN				ECHTE GEWERBLICHE ZULASSUNGEN					
Marke	2019	Marktanteil 2019 in Prozent	2018	Veränderung gegenüber dem Vorjahres-zeitraum in Prozent	2019	Marktanteil gewerbliche Zulassungen 2019 in Prozent	2018	Veränderung gegenüber dem Vorjah-reszeitraum in Prozent	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Stück	Anteil der Gewerbever-käufe
Volkswagen	667.518	18,50 %	643.518	3,7%	195.949	20,9 %	170.808	14,7 %	25.141	29,4 %
Mercedes-Benz	339.185	9,40 %	319.163	6,3%	99.362	10,6 %	87.821	13,1 %	11.541	29,3 %
BMW	279.243	7,74 %	265.051	5,4%	97.390	10,4 %	91.366	6,6 %	6.024	34,9 %
Audi	267.195	7,41 %	255.300	4,7%	94.531	10,1 %	83.013	13,9 %	11.518	35,4 %
Ford	279.719	7,75 %	252.323	10,9%	75.237	8,0 %	64.660	16,4 %	10.577	26,9 %
Opel	215.864	5,98 %	227.967	-5,3%	59.265	6,3 %	45.117	31,4 %	14.148	27,5 %
MINI	50.019	1,39 %	50.494	-0,9%	9.448	1,0 %	9.533	-0,9 %	-85	18,9 %
smart	49.138	1,36 %	41.094	19,6%	8.746	0,9 %	6.770	29,2 %	1.976	17,8 %
Porsche	31.433	0,87 %	28.695	9,5%	8.180	0,9 %	7.500	9,1 %	680	26,0 %
Summe deutsche Marken	2.179.314	60,41 %	2.083.605	4,6%	648.108	69,1 %	566.588	14,4 %	81.520	29,7 %
Škoda	208.171	5,77 %	196.968	5,7%	70.222	7,5 %	62.686	12,0 %	7.536	33,7 %
SEAT	138.670	3,84 %	121.724	13,9%	35.272	3,8 %	25.931	36,0 %	9.341	25,4 %
Renault/Alpine	131.457	3,64 %	131.039	0,3%	34.961	3,7 %	33.443	4,5 %	1.518	26,6 %
Volvo	53.357	1,48 %	45.405	17,5%	21.099	2,2 %	17.754	18,8 %	3.345	39,5 %
Toyota	84.498	2,34 %	83.930	0,7%	18.406	2,0 %	17.690	4,0 %	716	21,8 %
Hyundai	129.508	3,59 %	114.878	12,7%	17.734	1,9 %	10.430	70,0 %	7.304	13,7 %
Peugeot	72.709	2,02 %	68.237	6,6%	14.337	1,5 %	13.571	5,6 %	766	19,7 %
Kia	69.608	1,93 %	65.797	5,8%	10.848	1,2 %	6.917	56,8 %	3.931	15,6 %
Mazda	71.630	1,99 %	67.387	6,3%	9.118	1,0 %	9.018	1,1 %	100	12,7 %
Citroën	58.840	1,63 %	55.223	6,5%	8.921	1,0 %	8.588	3,9 %	333	15,2 %
Fiat	89.005	2,47 %	81.460	9,3%	7.932	0,8 %	7.409	7,1 %	523	8,9 %
Dacia	80.035	2,22 %	71.746	11,6%	6.440	0,7 %	4.896	31,5 %	1.544	8,0 %
Land Rover	17.348	0,48 %	18.141	-4,4%	6.042	0,6 %	6.203	-2,6 %	-161	34,8 %
Mitsubishi	52.148	1,45 %	50.803	2,6%	4.849	0,5 %	3.044	59,3 %	1.805	9,3 %
Nissan	39.500	1,10 %	50.366	-21,6%	3.803	0,4 %	8.921	-57,4 %	-5.118	9,6 %
Jeep	16.563	0,46 %	17.121	-3,3%	3.459	0,4 %	3.038	13,9 %	421	20,9 %
Jaguar	8.703	0,24 %	9.500	-8,4%	2.505	0,3 %	2.250	11,3 %	255	28,8 %
Suzuki	40.616	1,13 %	37.530	8,2%	2.159	0,2 %	2.138	1,0 %	21	5,3 %
Alfa Romeo	4.146	0,11 %	5.436	-23,7%	1.449	0,2 %	1.219	18,9 %	230	34,9 %
Lexus	3.587	0,10 %	2.766	29,7%	1.092	0,1 %	963	13,4 %	129	30,4 %
Honda	15.676	0,43 %	18.710	-16,2%	784	0,1 %	837	-6,3 %	-53	5,0 %
Subaru	5.868	0,16 %	7.285	-19,5%	501	0,1 %	485	3,3 %	16	8,5 %
DS	2.846	0,08 %	3.732	-23,7%	454	0,0 %	495	-8,3 %	-41	16,0 %
Maserati	939	0,03 %	1.536	-38,9%	400	0,0 %	583	-31,4 %	-183	42,6 %
Lada	2.306	0,06 %	2.545	-9,4%	228	0,0 %	189	20,6 %	39	9,9 %
SsangYong	2.870	0,08 %	2.436	17,8%	184	0,0 %	200	-8,0 %	-16	6,4 %
Summe Importmarken	1.400.604	38,83 %	1.331.701	5,2%	283.199	30,2 %	248.898	13,8 %	34.301	20,2 %
Tesla	10.711	**0,30 %**	1.905	**462,3%**	3.867	**0,4 %**	718	**438,6 %**	3.149	**36,1 %**
Sonstige Marken	16.629	0,46 %	18.569	-10,4%	3.141	0,3 %	2.683	17,1 %	458	18,9 %
Gesamtsumme	3.607.258	100,00 %	3.435.780	5,0%	938.315	100,0 %	818.887	14,6 %	119.428	26,0 %

Quelle: KBA

Mit dem e-tron Sportback will Audi 2020 das Management für Elektromobilität begeistern

Die Zahlen für Dezember 2019 bestätigten das starke Wachstum des deutschen Pkw-Marktes in den Vormonaten. So schloss der Gesamtmarkt mit 3.607.258 Neuzulassungen ab und erzielte sein bestes Ergebnis seit 2009, als die Abwrackprämie die Zahl der Neuzulassungen auf 3.807.175 ansteigen ließ. Auch wenn zu diesem Allzeithoch-Ergebnis noch fast 200.000 Neuzulassungen fehlen, hat sich der Gesamtmarkt deutlich von dem etwas schwächelnden Jahr 2018 erholt: Mit einem Plus von fünf Prozent, umgerechnet fast 171.500 Neuzulassungen, sind die etwas weniger als 5.500 Fahrzeuge Unterschied bei den Gesamtneuzulassungen für 2018 (3.435.780) im Vergleich zu 2017 (3.441.261) nicht mal mehr einen Eintrag in die Geschichtsbücher wert.

Ein wesentlicher Treiber für die positive Entwicklung im Jahr 2019 war dabei auch der Bereich der echten gewerblichen Zulassungen. Zum ersten Mal überhaupt übersprang der Flottenmarkt die Marke von 900.000 Neuzulassungen – und das deutlich. Ein bemerkenswertes Wachstum von 14,6 Prozentpunkten gegenüber 2018 ließ die Anzahl der Neuzulassungen in diesem Bereich auf 938.315 steigen. Für das Ranking der beliebtesten Hersteller im deutschen Flottenmarkt ergibt sich folgendes Bild: Volkswagen steht nach wie vor unangefochten auf Platz eins, gefolgt von Mercedes-Benz. Die Stuttgarter konnten ihr Ergebnis bei den gewerblichen Kunden um 13,1 Prozentpunkte gegenüber 2018 verbessern und dadurch wieder an BMW im Ranking vorbeiziehen. Die Münchener müssen sich für 2019 mit Platz drei zufriedengeben, sollten dabei aber auf keinen Fall die Konkurrenz aus Ingolstadt aus den Augen lassen, welche mit einem Plus von 13,9 Prozent (von 83.013 auf 94.531 Neuzulassungen) weniger als 3.000 Einheiten entfernt ist (Tabelle 1).

Deutsche Hersteller

Wenn man allein die Anzahl der positiven Veränderungen bei den echten gewerblichen Zulassungen der deutschen Hersteller im vergangenen Jahr mit denen des Jahres 2018 vergleichen würde, ergäbe sich bereits hier ein überaus positives Ergebnis: So konnten alle Autobauer bis auf MINI ein Wachstum generieren; 2018 waren es nur fünf. Betrachtet man zusätzlich die Veränderungen bei den Stückzahlen, steht das Plus von fast 81.500 Neuzulassungen in der Flotte bei acht der neun deutschen Hersteller einem Minus von 85 Fahrzeugen gegenüber. Gleich fünf der deutschen Wachstumstreiber erzielten bei der Zahl der echten gewerblichen Neuzulassungen ein fünfstelliges Wachstum – Audi, Mercedes-Benz, Porsche und Volkswagen konnten aus dem Minus in der Jahresbilanz für 2018 sogar ein sattes Plus machen. BMW, Ford, Opel und smart knüpfen mit ihrem Ergebnis an das erfolgreiche Vorjahr an, wobei die beiden Letztgenannten mit einem Wachstum um 31,4 (Opel) beziehungsweise 29,2 Prozent (smart) die höchsten Zuwachsraten verzeichnen.

Mit einem deutlichen Plus von 14,4 Prozent haben die deutschen Hersteller einen entscheidenden Beitrag zum Wachstum des gesamten Flottenmarktes geleistet, denn immerhin entstammen zwei Drittel der neu zugelassenen gewerblichen Fahrzeuge aus dem Portfolio der heimischen Marken: Die Bedeutung des Flottengeschäfts für die deutschen Hersteller ist 2019 gestiegen. So liegt der Anteil der gewerblichen Zulassungen an den Gesamtzulassungen nun 2,5 Prozentpunkte über dem Wert für 2018 (27,2 Prozent). Auch für die VDIK-Importmarken sind gewerbliche Zulassungen immer bedeutender, ein Anstieg um 1,5 Prozentpunkte auf nun 20,2 Prozent konnte 2019 hier verzeichnet werden. Wirft man einen genauen Blick auf die Bedeutung des Flottengeschäfts für einzelne Marken, fallen zwei Werte besonders auf: Maserati mit einem gewerblichen Anteil von 42,6 Prozent und Volvo mit 39,5 Prozent. Aber auch bei Alfa Romeo (34,9 Prozent), Audi (35,4 Prozent), BMW (34,9 Prozent), Land Rover (34,8 Prozent), Škoda (33,7 Prozent) und Tesla (36,1 Prozent) machen Neuzulassungen aus dem gewerblichen Bereich mehr als ein Drittel des Geschäfts aus.

Importmarken

Auch wenn das Ranking der deutschen Hersteller im vergangenen Jahr etwas durchmischt wurde, gibt es schon fast traditionell bei den Importmarken mehr Bewegung: Dies beginnt bereits gleich nach dem Platzhirsch Škoda, denn die Konzernschwester SEAT hat sich 2019 mit einem Plus von 36 Prozent bei den gewerblichen Neuzulassungen vor Renault geschoben. Auch wenn die Franzosen selbst ein Plus von 4,5 Prozent erzielten, reichte das nur für 34.961 gewerbliche Neufahrzeuge – SEAT kam auf 35.272 Neuzulassungen seitens der Gewerbekunden. Neu auf Platz sechs bei den Importmarken landet die Marke Hyundai, die sich mit einem Plus von 70 Prozent vor Peugeot schiebt. Auch Kia, ebenso wie Hyundai zur Hyundai Motor Group gehörend, erzielte ein deutliches Wachstum (56,8 Prozent) und zieht vom zwölften Platz auf den achten Platz um. Wenn wir gerade beim Thema Wachstumsrekorde sind: Den größten Sprung überhaupt machte Tesla mit einem sagenhaften Plus von 438,6 Prozent. Natürlich könnte man behaupten, dass eine solche Steigerung bei einem geringen Ausgangswert nichts Besonderes ist, aber mit nun 3.867 Neuzulassungen auf Gewerbekunden zieht der Elektrofahrzeugbauer an etablierten Herstellern wie Alfa Romeo, DS, Honda, Jaguar, Jeep, Lexus, Nissan und Suzuki vorbei.

(Fortsetzung auf S. 30)

Das Gros der Importmarken kann 2019 bei den Absatzzahlen zulegen; lediglich sechs VDIK-Importmarken mussten überhaupt Einbußen hinnehmen. Das führt in Summe dazu, dass die Importeure zusammen ein Plus von 13,8 Prozent auf sich vereinen können. Umgerechnet in Neuzulassungen ist das ein Anstieg um etwas mehr als 34.000 Fahrzeuge auf nun 283.199 Fahrzeuge. Sicherlich erfreulich für die Marken des Volkswagen Konzerns: Die Zuwächse bei SEAT und Škoda sind maßgeblich für diesen Erfolg verantwortlich, fast die Hälfte (49,2 Prozent) oder eben 16.877 Neuzulassungen vereinen allein diese beiden auf sich.

Konzernranking

Auch 2019 bleibt der VW-Konzern der eindeutige Marktführer im deutschen Flottenmarkt: Mehr als 43 Prozent aller verkauften Fahrzeuge entfielen hier auf die Marken Volkswagen, Audi, Porsche, Škoda und SEAT. Mit 404.154 Einheiten wurde das Ergebnis aus dem vergangenen Jahr (349.938 Einheiten) deutlich übertroffen und somit auch der Abstand zu den nächsten Verfolgern vergrößert.

Um Platz zwei des Konzernrankings hat sich ein Schlagabtausch auf Augenhöhe entfacht: Während sich BMW und MINI 2018 mit 100.899 in der Flotte abgesetzten Fahrzeugen den zweiten Platz aus 2016 zurückerobern konnten, hat Mercedes-Benz zusammen mit smart ein starkes Jahr 2019 hingelegt und zieht mit 108.108 Einheiten wieder vorbei; BMW und MINI kommen 2019 gemeinsam auf 106.838 gewerbliche Neuzulassungen. Der geringe Abstand der ewigen Rivalen wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch 2020 wieder zu einem Kopf-an-Kopf-Rennen führen.

TABELLE 3: DIE TOPSELLER DER IMPORTEURE IN DER FLOTTE 2019

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2018
1	Škoda	Octavia	55.210	29.281	53,04 %	1	•
2	Škoda	Kodiaq	26.152	11.758	44,96 %	4	↗
3	Škoda	Superb	22.399	11.616	51,86 %	2	↙
4	Seat	Leon	39.637	10.143	25,59 %	3	↙
5	Škoda	Karoq	30.660	8.018	26,15 %	10	↗
6	Volvo	XC60	17.092	7.637	44,68 %	5	↙
7	Renault	Captur	28.143	7.530	26,76 %	6	↙
8	Seat	Ateca	27.510	7.262	26,40 %	12	↗
9	Renault	Clio	23.392	5.734	24,51 %	9	•
10	Renault	Mégane	15.855	5.432	34,26 %	8	↙
11	Škoda	Fabia	42.099	5.098	12,11 %	7	↙
12	Toyota	Aygo	14.438	4.652	32,22 %	13	↗
13	Hyundai	i30	27.486	4.551	16,56 %	NEU	NEU
14	Renault	Kadjar	14.688	4.377	29,80 %	14	•
15	Volvo	XC40	13.102	4.314	32,93 %	NEU	NEU
16	Seat	Ibiza	21.282	4.118	19,35 %	18	↗
17	Mazda	CX-5	19.135	3.914	20,45 %	11	↙
18	Seat	Alhambra	10.318	3.796	36,79 %	26	↗
19	Seat	Arona	22.604	3.791	16,77 %	29	↗
20	Peugeot	308	13.151	3.286	24,99 %	22	↗
21	Fiat	500	37.503	3.239	8,64 %	25	↗
22	Toyota	Yaris	21.489	3.213	14,95 %	17	↙
23	Volvo	S60, V60	7.421	3.127	42,14 %	NEU	NEU
24	Seat	Mii	6.926	3.085	44,54 %	19	↙
25	Seat	Tarraco	10.256	3.069	29,92 %	NEU	NEU
26	Renault	Scenic	9.341	3.015	32,28 %	23	↙
27	Tesla	Model 3	9.013	3.014	33,44 %	NEU	NEU
28	Kia	Ceed	21.473	2.923	13,61 %	NEU	NEU
29	Toyota	Corolla, Auris	15.171	2.892	19,06 %	30	↗
30	Renault	ZOE	9.431	2.879	30,53 %	NEU	NEU

Quelle: KBA

TABELLE 2: DIE TOPSELLER IN DER FLOTTE 2019

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2018
1	Volkswagen	Golf	204.550	50.182	24,53 %	1	•
2	Volkswagen	Passat	59.322	31.957	53,87 %	2	•
3	Škoda	Octavia	55.210	29.281	53,04 %	3	•
4	Audi	A4, S4, RS4	50.740	28.448	56,07 %	4	•
5	Volkswagen	Tiguan	87.771	24.996	28,48 %	6	↗
6	Mercedes-Benz	C-Klasse	64.403	23.274	36,14 %	7	↗
7	Ford	Focus	58.261	20.917	35,90 %	12	↗
8	BMW	3er	43.327	20.860	48,15 %	8	•
9	Audi	A6, S6, RS6	44.037	20.588	46,75 %	9	•
10	Mercedes-Benz	E-Klasse	43.265	18.639	43,08 %	10	•
11	BMW	5er	35.949	18.193	50,61 %	5	↙
12	Opel	Astra	43.892	17.992	40,99 %	11	↙
13	Volkswagen	Polo	61.287	15.081	24,61 %	15	↗
14	Volkswagen	Touran	39.847	14.858	37,29 %	16	↗
15	Volkswagen	up!	28.982	13.224	45,63 %	13	↙
16	Volkswagen	Caddy	31.107	12.911	41,51 %	20	↗
17	Volkswagen	Transporter	40.316	12.841	31,85 %	17	•
18	Mercedes-Benz	GLK, GLC	38.369	12.325	32,12 %	14	↙
19	Škoda	Kodiaq	26.152	11.758	44,96 %	27	↗
20	Škoda	Superb	22.399	11.616	51,86 %	19	↙
21	BMW	X3	28.688	11.136	38,82 %	25	↗
22	Opel	Corsa	51.708	10.881	21,04 %	NEU	NEU
23	BMW	2er	33.037	10.442	31,61 %	22	↙
24	Audi	A3, S3, RS3	42.609	10.192	23,92 %	18	↙
25	Seat	Leon	39.637	10.143	25,59 %	23	↙
26	Ford	Kuga	49.625	9.847	19,84 %	29	↗
27	Ford	Fiesta	43.316	9.662	22,31 %	28	↗
28	Opel	Insignia	18.095	9.520	52,61 %	21	↙
29	MINI		50.019	9.448	18,89 %	24	↙
30	Audi	Q5	22.210	9.297	41,86 %	26	↙

Quelle: KBA

Die Fusion des deutsch-französischen Konzerns PSA mit den Marken Citroën, DS, Opel und Peugeot und der Fiat Chrysler Automobiles (kurz: FCA) hat das Konzernranking sichtlich aufgemischt. Immerhin vereint der Großkonzern, dessen neuer Name noch nicht bekannt ist, nun gleich acht für den deutschen Markt relevante Marken unter einem Dach. In Summe kommt der Mischkonzern 2019 auf 96.217 gewerbliche Neuzulassungen und setzt sich damit deutlich von Ford (75.237 Einheiten) auf dem fünften Platz ab. Die erste rein aus Importeuren bestehende Allianz – Renault mit Dacia, Nissan sowie Mitsubishi – holt sich aufgrund der Zuwächse bei Dacia, Mitsubishi und Renault den Platz sechs im Konzernranking. In Zahlen: 50.053 Fahrzeuge konnte die französisch-japanische Allianz an Flottenkunden absetzen.

Topseller

Die 30 wichtigsten Modelle im deutschen Flottenmarkt sorgen 2019 für etwas über 54 Prozent der Gesamtverkäufe in diesem Marktsegment. Ein guter Grund, genauer hinzusehen (Tabelle 2). Bemerkenswert: Mit dem Opel Corsa schafft es gerade einmal ein neues Modell in das Ranking – 29 der 30 beliebtesten Flottenmodelle sind im Vergleich zum Vorjahr exakt die gleichen geblieben, auch wenn sich die Reihenfolge etwas geändert hat.

Die ersten Plätze sind in der Hand des VW-Konzerns, auch stellt er insgesamt wieder mehr als die Hälfte (16 Modelle) der 30 beliebtesten Modelle in der Flotte. Ganz vorne bleiben die beiden VW-Bestseller Golf und Passat. Der Škoda Octavia übernimmt den verbliebenen Podiumsplatz von Audi, der A4 muss dem Namen entsprechend mit Platz vier vorliebnehmen. Die meisten Plätze gut macht der Škoda Kodiaq – vom 27. auf den 19. Platz. Aber auch der Ford Focus rückt fünf Plätze vor auf den siebten Rang. Gemessen an

den gewerblichen Zulassungszahlen ist aber der Volkswagen Golf der große Gewinner des Jahres. So stieg die Zahl der Flottenkunden, die auf die Wolfsburger Kompaktklasse setzen, von 39.916 auf 50.182 – ein Anstieg um 10.266 Einheiten. Ob sich dieses Ergebnis auch 2020 halten lässt, wenn die achte Generation als Limousine und der Golf VII Variant gleichzeitig um die Gunst der Kunden buhlen, bleibt abzuwarten. Vielleicht sorgt dieses Szenario aber auch für einen weiteren Schub.

Der Bestseller der Importeure – der Škoda Octavia – geht 2020 in die nächste Generation

Bezieht man die prozentualen Anteile der gewerblichen Zulassungen an den Gesamtzulassungen ein, ergibt sich ein erstaunliches Bild: Modelle aus der Kompakt- und Mittelklasse, die insbesondere bei Dienstwagennutzern aufgrund hoher Laufleistungen Anklang finden und dementsprechend auch in der Konstruktion einen entsprechenden Fokus auf den Flottenbereich haben, prägen die Top Ten der Topseller in der Flotte. Gleich sieben Modelle entstammen diesen beiden Segmenten; lediglich ein SUV hat es unter die zehn beliebtesten Flottenfahrzeuge geschafft. Dennoch: Auch im gewerblichen Segment sind die „Geländewagen für die Straße" im Kommen, bereits jeder fünfte Topseller verfügt über ein Mehr an Bodenfreiheit. Besonders der Audi Q5 (41,9 Prozent) und der Škoda Kodiaq (45 Prozent) finden zu jeweils mehr als 40 Prozent den Weg in die deutschen Flotten.

Topseller der Importeure

Mehr als 60 Prozent aller an Gewerbekunden verkauften Importfahrzeuge entfallen auf die Top-30-Importmodelle aus dem Flottenbereich. Damit ist zwar der Anteil im Vergleich zum Vorjahr (63 Prozent) etwas zurückgegangen, jedoch ist im gleichen Moment die Zahl der gewerblichen Neuzulassungen bei den Importeuren deutlich gestiegen. Stellt man die Zahlen aus den Jahren 2018 und 2019 gegenüber, erkennt man bereits auf den ersten Blick deutliche Zuwächse: So konnten die ersten vier Modelle aus den Top 30 ihre Absatzzahlen steigern und liegen nun oberhalb der 10.000er-Marke; im Vorjahr waren es nur zwei Modelle. Auch würden die gewerblichen Zulassungen des Renault ZOE (Platz 30) bei der Übertragung auf das Top-30-Ranking der Importeure von 2018 für Platz 25 reichen (Tabelle 3).

Die Top 5 der Importeure gehören 2019 dem Volkswagen Konzern: Nachdem 2018 mit Škoda Kodiaq, Octavia und Superb sowie SEAT Leon bereits vier Modelle aus dem Wolfsburger Konzern an der Spitze standen, springt der Škoda Karoq nun von Platz zehn auf Platz fünf und verweist damit den Volvo XC60 auf den sechsten Rang. Anders als bei den Flotten-Topsellern insgesamt zeigt sich bei der Wertung der Importeure, dass hier besonders die SUV-Modelle gefragt sind: Jeder dritte Topseller verfügt über ein Plus an Bodenfreiheit. Bereits in den Top Ten finden sich gleich fünf SUV wieder.

Wer daher glaubt, dass der höchste Neueinsteiger aus diesem Segment kommt, befindet sich damit auf dem Holzweg: Von null auf Platz 13 schafft es der Hyundai i30, noch vor dem Neueinsteiger Volvo XC40. Besonders interessant ist, dass es gleich zwei batterieelektrische Modelle in die Top 30 der Importeure geschafft haben – das Model 3 von Tesla (Platz 27) und der Renault ZOE (Platz 30).

Zwar kommt dem Flottenmarkt seitens der Importeure meist eine etwas geringere Bedeutung zu. Vergleicht man die Topseller der Importeure mit den Gesamt-Topsellern in der Flotte, gibt es aber auch hier Modelle, die überwiegend an Gewerbekunden verkauft werden: Neben dem Škoda Octavia (53,04 Prozent) ist auch der Superb (51,86 Prozent) einer dieser Vertreter. Daneben wird aber auch jedes dritte zugelassene Modell von Renault Mégane, SEAT Alhambra sowie Mii, Škoda Kodiaq, Tesla Model 3 und Volvo XC60 wie auch S60/V60 an Flottenkunden übergeben. Trotzdem wird bei der Hälfte der Topseller der Importeure nur ein Viertel der Produktion in die Flotte verkauft – das sind fast doppelt so viele wie jene Modelle aus dem Gesamtranking.

Verdammt teuer!

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

Strafen und Pflichten

Im Königreich Dänemark werden Verkehrssünder hart bestraft. Wer alkoholisiert am Steuer seines Wagens erwischt wird, zahlt beispielsweise einen ganzen Nettomonatsverdienst Strafe (ADAC Bußgeldrechner). Die Promillegrenze liegt bei 0,5 Promille. Auch andere Vergehen sind vergleichsweise teuer. Bei Rot über die Ampel fahren kostet 270 Euro, für falsches Parken müssen mindestens 70 Euro gezahlt werden und wer mit dem Handy am Steuer erwischt wird, zahlt 200 Euro.

In Zeiten, in denen, mal wieder, das Tempolimit auf deutschen Autobahnen diskutiert wird, ist der Blick über die Grenze besonders interessant. In Dänemark gibt es ein generelles Tempolimit sowohl auf Autobahnen als auch auf Landstraßen. Das maximal erlaubte Tempo auf Land- und Kraftfahrtstraßen liegt in Dänemark bei 80 Kilometern in der Stunde und auf Autobahnen sind höchstens 130 km/h erlaubt. Wer auf den genannten Wegen zu schnell fährt, muss mindestens 135 Euro berappen. Wer mehr als 50 km/h zu schnell unterwegs ist, zahlt als Minimum 300 Euro. Außerdem sollte man darauf achten, das Licht immer angeschaltet zu haben, wenn man im Staate Dänemark unterwegs ist. So gilt auf allen Straßen eine Lichtpflicht, auch tagsüber. Wer diese missachtet und ohne Licht unterwegs ist, zahlt 67 Euro Strafe.

Flottenmarkt

2018 wurden in unserem nördlichen Nachbarland rund 220.000 Fahrzeuge neu angemeldet, darunter befanden sich 106.100 gewerblich genutzte Fahrzeuge (Globalfleet). In dem kleinen Staat mit knapp sechs Millionen Einwohnern machen Dienstwagen also fast 50 Prozent der Neuzulassungen aus. Äußerst beliebt im dänischen Königreich ist das Dienstwagenleasing. Derzeit liegt der Anteil an Leasingfahrzeugen im gesamten Flottenmarkt bei 75 Prozent. Auch im privaten Sektor ist Leasing bei der Fahrzeugbeschaffung durchaus üblich.

Die Prognosen (Stand: Dezember 2019) für das Jahr 2019 gehen allerdings von einem deutlichen Rückgang der Neuzulassungen auch im Flottenbereich aus. Dies bestätigt einen Trend im Flottenmarkt Dänemarks, dem zufolge nach einem starken Wachstum zwischen 2009 und 2016 biszu einem absoluten Hoch von 120.000 Neuzulassungen die Zulassungszahlen in den letzten Jahren zurückgegangen sind. Ein Grund dafür mag in den TCO (Total Cost of Ownership) liegen, also der Gesamtkostenbetrachtung eines Fahrzeugs. Denn Dänemark ist innerhalb der EU das teuerste Land, wenn es um die Anschaffung und Unterhaltung von Fahrzeugen geht. Im Schnitt liegt der TCO-Wert 40,5 Prozent über dem EU-Schnitt und ein Ende der Kostensteigung ist nicht in Sicht. Ausschlaggebend hierfür sind die Steuern auf Benzin und Diesel, die in den nächsten Jahren noch weiter angehoben werden sollen. Neben der Steuererhöhung auf Kraftstoffe ist auch ein komplettes Verkaufsverbot von Benzin- und Dieselfahrzeugen ab 2025 im Gespräch. Allgemein geht der Trend in Dänemark zu alternativen Mobilitätsformen. Nur 33 Prozent der Dänen nutzen täglich ein Auto, um von A nach B zu kommen. Wenn dieser Tage über Verkehrswende und faire Verteilung der Straßennutzung zwischen Fuß-, Rad- und Kfz-Verkehr gesprochen wird, fällt sehr schnell der Name der dänischen Hauptstadt Kopenhagen. Die größte Stadt des Landes gilt als Musterbeispiel für modernen Großstadtverkehr.

VERKEHRSREGELÜBERBLICK (AUSWAHL)

Höchstgeschwindigkeit	Ort: 50 km/h Land: 80 km/h Autobahn: 130 km/h
Lichtpflicht	Ja, Tagfahrlicht oder Abblendlicht
Winterreifenpflicht	Keine generelle Winterreifenpflicht
Mindestprofiltiefe	Sommer: 1,6 mm; Winter: 1,6 mm
Boardausstattung	Warnwesten: Nein Verbandskasten: Ja Warndreieck: Ja Ersatzrad/Reparaturset: Nein
Geschwindigkeitsüberschreitungen	20 km/h: ab 135 Euro; 50 km/h: ab 300 Euro
Handy am Steuer	200 Euro
Promillegrenze/Bußgeld	0,5 Promille/Bis zu einem Monatslohn
Falschparken	Ab 70 Euro
Mautregeln	Öresundbrücke; Storebaeltbrücke
Nutzung des deutschen Firmenwagens im Ausland	Ist der Arbeitnehmer vornehmlich in Dänemark dienstlich mit dem Firmenwagen unterwegs, muss der Pkw in Dänemark zugelassen werden
Besonderheiten	Weiße Dreiecke auf der Fahrbahn (sog. Haifischzähne) bedeuten „Vorfahrt beachten!“

FORD KUGA HYBRID

CHARGING THE FUTURE OF BUSINESS.

Wirtschaftlich, zukunftsorientiert, grenzenlos mobil: Profitieren Sie mit dem neuen Ford Kuga Plug-in-Hybrid als Dienstwagen von nur noch 0,5 % monatlicher Besteuerung des geldwerten Vorteils dank E-Kennzeichen. Zeit, der Zukunft Ihres Business neue Energie zu geben!

Mehr Informationen unter ford.de/geschaeftskunden
Bitte beachten Sie ebenso unser Angebot zum neuen Ford Explorer Plug-in-Hybrid.

Ford | BEREIT FÜR MORGEN

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6 a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): 2,9–1,2 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 66–26 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 20,53–15,8 kWh/100 km (kombiniert).

Altbekannte und neue Gesichter prägten den 17. Flottenmanagement Redaktionsbeirat

Alles neu?!

Aus der Psychologie wissen wir, dass ein Ausbruch aus der Alltagsroutine für Lernfortschritte und neue Erkenntnisse sorgen kann. Die letzten Flottenmanagement-Redaktionsbeiratstreffen fanden immer kurz vor Weihnachten statt. Für den 17. Redaktionsbeirat hatte man sich in der Terminfindung jedoch erstmals auf zwei Tage im Januar geeinigt. Ob diese Verschiebung der Routine auch zu neuen Erkenntnissen geführt hat, lesen Sie im Folgenden ...

Das Jahr 2019 stand sicher im Zeichen der Klimakrise, nicht umsonst wurde erst kürzlich der Begriff „Klimahysterie" zum Unwort des vergangenen Jahres gekürt. Der Kampf gegen die Erderwärmung ließ auch die Flottenbranche nicht kalt und so wurde im Kreise der Branchenexperten viel über alternative Antriebe, neue Mobilitätsformen und Politik diskutiert. Frische Impulse kamen auch von den neuen Beiratsmitgliedern Melanie Gue und Ramona Knöpfel (siehe Kasten S. 36 und S. 38). Natürlich kamen auch klassische Fuhrparkthemen wie Führerscheinkontrolle, Car-Policy oder Tipps für die Reifenwahl auf den Tagungstisch im Holiday Inn Express Cologne in Troisdorf, doch der Reihe nach.

Dienstwagen oder Mobilitätspaket?

Trotz neuer Mobilitätsformen und Sharing-Economy besteht die Kernaufgabe der Flottenmanager immer noch in der Verwaltung der Dienstfahrzeugflotte. Der persönliche Dienstwagen ist nach wie vor noch ein wichtiger Motivationsfaktor für Mitarbeiter egal welchen Alters, gleichwohl vor allem von jüngeren Menschen Alternativen wie Mobilitätsbudgets verstärkt nachgefragt werden. So schildert beispielsweise Ramona Knöpfel, Senior Expert Mobility Management & Sustainable Supply Chain Management bei der Carglass GmbH, ihre Einschätzung: „In Zukunft wird der klassische Dienstwagen vermutlich eine weniger wichtige Rolle spielen als heute und es wird eine Mischform aus Dienstwagennutzern und Mobilitätsbudget entstehen. Derzeit wird aber vor allem der fest zugeordnete Dienstwagen nachgefragt." Bei anderen Fuhrparkleitern sieht die Situation ähnlich aus. Viele gaben zu bedenken, dass die Frage nach einem Dienstwagen oder einem Mobilitätsbudget eine Generationenfrage und zudem von der Branche abhängig sei. So könnte beim Handwerk und im Bauingenieurwesen ohne ein Anrecht auf einen Dienstwagen kaum Nachwuchs aufgebaut werden, wie einer der Beiräte mitteilte. Aus Sicht der dienstwagenberechtigten Mitarbeiter wird der Firmenwagen als Motivationsinstrument also erst einmal erhalten bleiben. Doch wie sieht die unternehmerische Seite aus? Hier müssen Umweltstandards und eigene Klimaziele eingehalten werden und vor allem Kosten reduziert werden. Wenn der Rotstift angesetzt werden muss, ist man immer schnell bei einem der größten Kostenpunkte im Unternehmen: der Mobilität. Einsparungen können zum Beispiel bei der Reduzierung der Poolfahrzeugflotte generiert werden. Möglich ist dies beispielsweise durch ein Corporate-Carsharing-System. So berichtet Klaus Bockius von Böhringer Ingelheim: „Wir nutzen Carsharing seit ein paar Jahren an unseren Standorten und sparen Taxikosten und konnten die Poolfahrzeuge reduzieren. Obwohl wir die Fahrzeuge selbst anschaffen und unterhalten." Anfängliche Bedenken, so Bockius,

Melanie Gue: „Wir haben als eine der ersten Flotten der Johanniter in Niedersachsen alle unsere Nutzfahrzeuge mit den Abbiegeassistenten ausgerüstet"

konnten in der Praxis ausgeräumt werden. So fügt er mit einem Augenzwinkern hinzu: „Interessanterweise sind die Fahrzeuge immer sauber und getankt."

Auch in Flotten, in denen das Firmenfahrzeug nicht als Motivationsinstrument dient, sondern als Service- oder Technikerfahrzeug im Einsatz ist, wird bereits über Alternativen nachgedacht und diese werden zum Teil auch in Projekten umgesetzt. Dabei gibt es neben Umweltaspekten aber auch ganz praktische Beweggründe, andere Fortbewegungsmittel als den Pkw zu nutzen. Melanie Gue, Fachbereichsleiterin Fuhrparkmanagement bei der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V. Landesverband Niedersachsen/Bremen, hat kürzlich E-Bikes für Pflegefahrten in Hannover angeschafft. Aufgrund des hohen Verkehrsaufkommens innerhalb der norddeutschen Großstadt sind diese Fahrräder äußerst beliebt und werden zukünftig weitere Pkw in der Pflege ersetzen. Möglich sei dies natürlich nur im urbanen Umfeld, weil dort die Wege mit dem Rad schneller und bequemer absolviert werden können als mit dem Pkw. „Allein schon weil die Parkplatzsuche entfällt", weiß die Fachbereichsleiterin zu berichten.

Generell wird die Mobilität in den Unternehmen auf den Prüfstand gestellt, vor allem was Dienstreisen angeht. Viele Fuhrparkleiter konnten berichten, dass Mitarbeiter dazu angehalten werden, wenn möglich Dienstreisen durch Telefon- oder Videokonferenzen zu ersetzen und anstelle des Flugzeugs oder des Dienstwagens öfters auch mal die Bahn zu nutzen. In der Praxis seien allerdings persönliche Befindlichkeiten Hindernisgründe dies auch umzusetzen. Dennoch prognostizierten mehrere Beiratsmitglieder, die immer mehr mit dem Travelmanagement zu tun bekommen, dass der Druck in diesem Bereich bald zunehmen wird. Besonders wenn Unternehmen ihren ökologischen Fußabdruck dokumentieren und sich CO_2-zertifizieren lassen, um den eigenen Ansprüchen und den Forderungen der Kunden in Sachen Umweltschutz nachzukommen.

Eine Frage des Antriebs

Bei aller Kritik oder Skepsis an alternativen Antrieben hat das Aufkommen neuer Antriebsformen einen Vorteil, der alle Flotten schon jetzt betrifft: Man beginnt, sich grundsätzlich über den eigenen Mobilitätsbedarf Gedanken zu machen. Bislang haben die meisten Fuhrparkleiter bei Amtsantritt gewachsene Strukturen übernommen, in denen oft nur kleine Änderungen möglich waren. Derzeit bietet der Mobilitätswandel die Chance, generell über den Mobilitätsbedarf nachzudenken und alte Strukturen aufzubrechen. Denn Reichweite, unterschiedliche Fahrprofile und Infrastruktur spielen, anders als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren, eine zentrale Rolle bei der Anschaffung von alternativen Antrieben. Die Förderung einer grüneren Mobilität durch den Staat erhöht zudem auch den Druck auf die Unternehmen, die Mobilität neu zu strukturieren. Insbesondere die vergünstigte Versteuerung des geldwerten Vorteils bei der Privatnutzung von Dienstfahrzeugen hat die

Lutz D. Fischer: „Das Wohnungseigentumsgesetz wird bald eine Änderung erfahren. Dann wird es einen Anspruch der Wohnungseigentümer darauf geben, dass ihnen auf ihre Kosten der Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug gestattet wird"

Nachfrage nach Stromern und Plug-in-Hybriden befeuert, wie die Beiräte fast einstimmig berichten konnten. Es ist zu erwarten, dass die Nachfrage in der nächsten Zeit noch einmal ansteigen wird, da sich die Bemessungsgrundlage für die Besteuerung des geldwerten Vorteils noch einmal zugunsten der Dienstwagennutzer verbessert hat. Lesen Sie dazu auch den Rechtsartikel auf S. 76 in dieser Ausgabe.

Die gestiegene Nachfrage brachte in einigen Unternehmen auch Änderungen in der Car-Policy mit sich. Denn insbesondere im Falle der Plug-in-Hybride muss für einen umwelt- und kostengünstigen Betrieb der Fahrzeuge auch das Fahrprofil des Fahrers zum Antrieb passen. Häufige Langstreckenfahrten und seltenes Aufladen an der Steckdose führen zu hohen Sprit-

(Fortsetzung auf S.36)

junited AUTOGLAS

Auch am zweiten Tag ging der Erfahrungsaustausch angeregt weiter

NEU IM BEIRAT

Ramona Knöpfel
ist seit Januar 2020 Mitglied des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates. Als Senior Expert Mobility Management & Sustainable Supply Chain Management bei der Carglass GmbH beschäftigt sie sich mit allem, was mit Mobilität zu tun hat. Dabei betreut sie unter anderem die Carglass-Flotte mit rund 900 Pkw und Montagefahrzeugen. Seit sie 2016 die Verantwortung für den Fuhrpark übernommen habe, optimiere sie schrittweise die Flottenprozesse und ist auf der Suche nach neuen Impulsen für ihre Arbeit. Daher habe sie sich über die Einladung zum Redaktionsbeirat gefreut: „Mitglied im Redaktionsbeirat zu sein, heißt für mich, ein tolles Netzwerk weiter auszubauen, sich über alle relevanten Themen rund um Fuhrpark und Mobilität in kompetenter Runde austauschen zu können und das Gefühl zu haben, etwas mitzugestalten. Ich freue mich sehr, mit an Bord zu sein."

kosten und großer CO_2-Belastung. Ein radikaler Ansatz, die Fahrer für den richtigen Umgang mit Plug-in-Hybriden zu sensibilisieren, lautete, bei der Anschaffung eines Plug-in-Hybrids den Mitarbeitern kostenlos Strom zur Verfügung zu stellen, die Kosten für Benzin oder Diesel allerdings nicht zu übernehmen. So stelle man immerhin sicher, dass die Hybridfahrzeuge regelmäßig geladen werden. Ein weiterer Vorschlag war, die Ladetätigkeiten mittels der Tankkarte beziehungsweise Ladekarte zu überwachen und entsprechend mit einem Bonus-Malus-System den Mitarbeiter zu erziehen.

Insgesamt greifen alte Parameter in den Dienstwagenrichtlinien, wie beispielsweise eine CO_2-Grenze, bei Elektrofahrzeugen nicht mehr und schon beim Plug-in-Hybrid verschieben sich diese Parameter im Vergleich zu den Verbrennerfahrzeugen. Daher wird derzeit in den Flotten diskutiert, wie man eine sinnvolle und zukunftsorientierte Dienstwagenrichtlinie schafft. Die Orientierung an der Motorleistung beziehungsweise an der Systemleistung im Falle der Hybride und dem Listenpreis für die Definition von Vergleichswerten in der Car-Policy war ein Vorschlag eines Fuhrparkleiters. Ideal wäre allerdings die Total Cost of Ownership als Bemessungsgrundlage innerhalb der Dienstwagenrichtlinie, da waren sich die Teilnehmer einig. Das Problem sei aktuell nur, die TCO von Elektrofahrzeugen zu ermitteln. Derzeit dürfte der TCO-Wert eines Elektrofahrzeugs noch über dem eines Stromers liegen, mit fallenden Batteriekosten und stabileren Restwerten wird sich dies aber in absehbarer Zeit ändern, vor allem wenn man bedenkt, dass Elektroautos haltbarer und wartungsärmer sind als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor.

Bei der Frage nach dem Antrieb der Zukunft in der Flotte sind allerdings nicht nur die Car-Policy und das Fahrprofil zu betrachten; denn anders als beim Tanken von Verbrennern spielt das Laden von Elektrofahrzeugen eine essenzielle Rolle bei der Überlegung, diese in den Fuhrpark einzusteuern. Besondere Herausforderungen bieten dabei nicht nur die Lademöglichkeiten am Unternehmensstandort. Probleme gibt es vor allem bei den dienstwagenberechtigten Mitarbeitern, die zu Hause laden wollen oder sogar müssen. Denn längst nicht überall ist die Anbringung einer Wallbox zu Hause möglich, man denke beispielsweise an Mietwohnungen oder Wohnungseigentumsgemeinschaften. Verkehrsrechtsexperte und Flottenmanagement Gastautor Lutz D. Fischer kann aber die Bedenken zum Teil entkräften: „Das Wohnungseigentumsgesetz wird diesbezüglich bald eine Änderung erfahren. Dann wird es einen Anspruch der Wohnungseigentümer darauf geben, dass ihnen auf ihre Kosten der Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug gestattet wird. Ein solcher Anspruch soll auch jedem Mieter zustehen." Am 14. Januar 2020 hat das BMJV einen entsprechenden Referentenentwurf vorgelegt. Allerdings gaben einige Beiräte zu bedenken, dass die Bereitstellung einer Wallbox für zu Hause einige Probleme mit sich bringe. Kauft das Unternehmen die Wallbox, trägt es auch die Verantwortung dafür. Übereignet der Arbeitgeber dem Mitarbeiter die Wallbox, muss Letzterer den geldwerten Vorteil versteuern.

Eine abschließende Antwort auf die Frage nach dem Antrieb der Zukunft konnte nicht gefunden werden. Vieles deutet im Pkw-Bereich kurzfristig auf Hybridlösungen und langfristig auf rein batterieelektrische Fahrzeuge hin. Im Schwerlastverkehr könnten auch LNG oder Wasserstoffantriebe zukünftig den Ton angeben. In jedem Falle hat die Suche nach der idealen Lösung in allen Flotten begonnen.

Politik

Etwas ruhiger geworden ist es um drohende Fahrverbote in Innenstädten für Dieselfahrzeuge. Dieselmotorisierungen werden nach wie vor gefahren, vor allem bei Langstreckenfahrzeugen und Nutzfahrzeugen. Nachrüstungen, um den Diesel sauberer zu machen, werden – zumindest in den Flotten der Beiräte – nicht vorgenommen. Durch Ausnahmeregelungen und eine regelmä-

Prof. Dr. Michael Schreckenberg: „Die Vorteile, die von Befürwortern eines Tempolimits immer ins Feld geführt werden, sind in weiten Teilen haltlos. Es fehlt nach wie vor eine umfassende wissenschaftliche Arbeit, die dieses Thema behandelt“

ßige Aktualisierung der Fahrzeugflotte sind die Verbote, sollten sie durchgesetzt werden, kaum von Relevanz im gewerblichen Bereich, so der gelassene Tenor der Beiratsmitglieder. Wenn überhaupt träfen die Fahrverbote Privatleute.

Weniger gelassen klangen die Beiträge der Teilnehmer bei der Frage nach einem generellen Tempolimit auf Autobahnen. Viele sprachen sich klar gegen eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf allen Autobahnabschnitten aus. Stauforscher und Flottenmanagement-Kolumnist Professor Dr. Michael Schreckenberg äußerte sich ebenfalls kritisch gegenüber einem generellen Tempolimit. Die Vorteile, die von Befürwortern eines Tempolimits immer ins Feld geführt würden, seien in weiten Teilen haltlos. Es fehle nach wie vor eine umfassende wissenschaftliche Arbeit, die dieses Thema behandelt, und daher mangele es in der Regel den hochemotionalen Diskussionen an Fakten, so Schreckenberg.

Wenn man die diskutierten Politikthemen der letzten Beiratstreffen betrachtet, dann könnte man zu dem Schluss gelangen, dass sich die politischen Debatten in Deutschland im Kreis drehen. Denn wie schon das Tempolimit auf Autobahnen, so wird auch alle Jahre wieder die Pkw-Maut diskutiert, im Übrigen mit einem gleichbleibenden Ergebnis. Wie schon beim 16., 15. und 14. Flottenmanagement-Beiratstreffen lautet das Fazit des Verkehrsexperten Prof. Dr. Michael Schreckenberg zu diesem Thema: „Die Pkw-Maut wird früher oder später kommen.“ Die Frage ist nur, wie sie gestaltet wird. Darauf wird es allerdings in dieser Legislaturperiode keine Antwort mehr geben.

Nutzfahrzeuge

Die Maut für Lkw gibt es ja bereits seit einigen Jahren und den letzten Medienberichten zufolge bringt sie dem Staat mittlerweile sogar Geld ein. Überhaupt scheint sich die Flottenwelt im Nutzfahrzeugbereich ein wenig ruhiger zu drehen als bei den Pkw-Flotten. Vielleicht auch, weil deutlich weniger Emotionen an dem Fortbewegungsmittel hängen, als es bei einem Pkw der Fall ist. Nutzfahrzeuge sind eben dem Namen nach schon zweckgebunden. Das heißt natürlich nicht, dass sie unseren Beiräten nicht auch Arbeit machen. Gerade das Thema Nachrüstungen von Lkw mit Abbiegesystemen, welche die Sicherheit von Fußgängern und Radfahrern im Stadtverkehr erhöhen sollen, wird kontrovers diskutiert. Zwar gibt es eine Empfehlung, die Technik nachzurüsten, und es gibt auch Fördergelder, die den Einbau unterstützen, aber eine Pflicht gibt es nicht. Die Johanniter haben sich bundesweit in allen Verbänden für die Nachrüstung entschieden, alle Fahrzeuge über 7,49 Tonnen bekommen demnach einen Abbiegeassistent, wie Melanie Gue berichtet. „Wir haben als eine der ersten Flotten der Johanniter in Niedersachsen alle unsere Nutzfahrzeuge mit den Abbiegeassistenten ausgerüstet“, sagt die Fachbereichsleiterin der Johanniter in Niedersachsen/Bremen.

Klaus Bockius: „Wir nutzen Carsharing seit ein paar Jahren an unseren Standorten und sparen Taxikosten und konnten die Poolfahrzeuge reduzieren. Obwohl wir die Fahrzeuge selbst anschaffen und unterhalten“

(Fortsetzung auf S.38)

Kürzere Durchlaufzeiten dank digitaler Verknüpfung

Ab dem Tag der Übernahme des Fahrzeugs geht jeder Tag zu Lasten Ihres Ertrags, die Verlustschwelle wird immer früher erreicht.

Vorgegebene IT-Systeme, seien sie vom Hersteller bestimmt oder historisch gewachsen, sind die Ursache dafür, dass viele Ihrer Gebrauchtwagenmanagement-Prozesse nicht digitalisiert sind und durch einzelne, spezialisierte Programme ergänzt werden müssen. Zwischen diesen Einzellösungen fehlen häufig die entscheidenden Schnittstellen, die Ihre relevanten Informationen zentral zusammenführen.

Entlang des gesamten Gebrauchtwagenmanagement-Prozesses benötigen Sie so hohen personellen Aufwand der sich in Form von Rückfragen, E-Mails, Excel-Tabellen und Systempflege äußert, um die fehlenden Programmierungen in und zwischen den einzelnen Systemen zu überbrücken. Die relevanten Informationen befinden sich zwar in diesen Systemen, in den Ablagen Ihrer Mitarbeiter und Kollegen, sind jedoch für Sie nicht auf Knopfdruck zentral verfügbar.

Eine zeitnahe, proaktive und zentrale Steuerung des zeitkritischen und kostenintensiven Prozesses ist so kaum zu realisieren.

Anstatt eine weitere Systemlösung zur Abbildung eines Teilprozesses anzubieten, verknüpft Autorola Solutions Ihre bestehenden Systeme und spezialisierten Lösungen intelligent. Um den gesamten Prozess über alle Systeme digitalisieren zu können, hat Autorola eine Vielzahl von digitalen Bausteinen entwickelt, die überall dort integriert werden können, wo es zu digitalen Brüchen zwischen einzelnen Systemen kommt.

Dabei sind diese Bausteine hoch konfigurierbar: so lassen sich beispielsweise Reihenfolgen, Regeln und Abfragen Ihres Prozesses auch automatisiert abbilden. So können sämtliche von Ihnen angelegten Messpunkte fortan zentral angesteuert werden, je mehr Messpunkte integriert sind, umso mehr einzelne Prozessschritte können Sie gezielt verfolgen und proaktiv steuern. Mehr Informationen erhalten Sie unter https://solutions.autorola.de

Besuchen Sie unseren Stand I14 auf der „Flotte! Der Branchentreff“ am 18.+19. März 2020 in Düsseldorf.

Vor allem das Thema Alternative Antriebe wurde im Tagungsraum des Holiday Inn Troisdorf heiß diskutiert

NEU IM BEIRAT

Melanie Gue
ergänzt seit Januar 2020 den Flottenmanagement-Redaktionsbeirat. Die gelernte Automobilkauffrau ist derzeit Fachbereichsleiterin Fuhrparkmanagement bei der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V. Landesverband Niedersachsen/Bremen. Im Fuhrparkbereich tätig ist sie bereits seit 2008. Die circa 1.100 Fahrzeugeinheiten, die sie betreut, reichen vom kleinen Pflege-Pkw über Rettungsfahrzeuge bis hin zu großen Katastrophenschutz-Lkw. Über ihre neue Funktion im Redaktionsbeirat sagt sie: „Besonders wertvoll finde ich die Mitarbeit an den redaktionellen Themen. Außerdem finde ich die offene und ehrliche Zusammenarbeit mit den anderen Mitgliedern des Redaktionsbeirates und den Austausch zu Themen, die in der Öffentlichkeit noch kein Thema sind, äußerst spannend."

Weniger tagesaktuell, dafür aber immer präsent sind die Fahrerunterweisungen im Bereich Ladungssicherung. Wie dieser Halterpflicht nachgekommen wird, ist bereits im kleinen Kreise unserer Beiräte höchst unterschiedlich. Bei Böhringer Ingelheim werden die Fahrer regelmäßig vor Ort geschult. Bei der Carglass GmbH, berichtet Ramona Knöpfel, wird mittlerweile ein E-Learning durchgeführt. Für dezentrale Fuhrparks ist diese Methode sehr beliebt, über den Lernerfolg dieser Onlineschulungen gab es jedoch unterschiedliche Meinungen. Zwar wird der Lernerfolg am Ende eines E-Learnings in einer Prüfung dokumentiert, Rückfragen oder Unklarheiten könnten auf diesem Wege aber nur schlecht angegangen werden, so die Kritiker.

Wer den Schaden hat ...

Wie bei der Ladungssicherung, so gibt es auch für das Einparken, das Fahren auf Eis und Schnee oder das spritsparende Fahren verschiedene Seminare und Schulungen. Selbstredend finden diese nicht online statt. Auch hier geht Klaus Bockius voran und führt in regelmäßigem Turnus Fahrertrainings für die Mitarbeiter durch. Dadurch seien, so der Fuhrparkmanager, die schweren Schäden deutlich zurückgegangen. „Hinzu kommt, dass wir alle Fahrer, die einen Schaden verursacht haben, anschreiben und ihnen die Schadenhöhe mitteilen, um hier eine Sensibilisierung im Umgang mit dem Dienstwagen zu erreichen", erläutert der Fuhrparkmanager von Böhringer Ingelheim. Auch insgesamt sorgen die immer besser arbeitenden Assistenzsysteme für einen Rückgang der schweren Unfälle.

Die kleinen Kratzer und Dellen scheinen jedoch trotz Rückfahrkamera und Sensoren nicht weniger zu werden und die Kosten für die Reparaturen steigen durch die empfindliche Technik, so die Beiräte. Am Ende läge es doch immer am Nutzer, welcher nicht ordnungsgemäß mit den Systemen umgegangen ist. So sollte der Fahrer auch bei eingeschaltetem Abstandswarnsystem immer bei der Sache sein und jederzeit eingreifen können, so der Einwand eines Beiratsmitglieds gegenüber der Flut an Assistenzsystemen in den Fahrzeugen. Ärgerlich sind die kleinen Einparkschäden und Kratzer vor allem am Ende der Laufzeit bei der Fahrzeugrückgabe oder im Falle des Kauffuhrparks bei der Vermarktung der Fahrzeuge. Vor allem bei Leasingrückgaben käme die (böse) Überraschung immer am Ende der Laufzeit. Hier hänge vieles von dem Gutachten ab und nicht selten lohne es sich, ein eigenes Gutachten in Auftrag zu geben. Dies gelte auch für Schadengutachten.

Ohne Schaden sollen autonome Fahrzeuge den Menschen in Zukunft durch den Verkehr bewegen können. Doch bis dies so weit sei, so Professor Dr. Michael Schreckenberg gehe noch einige Zeit ins Land. Frühestens in 15 Jahren könne es so weit sein, dass der Fahrer vollständig durch einen Computer ersetzt werde, wenn es überhaupt jemals so weit komme. Denn infrastrukturell, ethisch und rechtlich gibt es noch einige Hürden zu nehmen. Bis dahin wird es vermutlich eigene Abschnitte geben, auf denen Fahrzeuge automatisiert fahren dürfen. Die Frage für den Gesetzgeber ist, ob auf diesen Fahrspuren automatisiert gefahren werden muss und ob automatisierte Fahrzeuge zu jedem Zeitpunkt alle Gesetzesregeln zu 100 Prozent einhalten müssen.

Datenschutz

Bereits zuvor wurde das Unwort des Jahres 2019 genannt, die „Klimahysterie". Der Begriff „Datenschutz" hätte in den vergangenen Jahren sicher auch gute Chancen auf diese zweifelhafte Auszeichnung gehabt. Spätestens seit der Einführung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Mai 2018 ist der Datenschutz ein Dauerthema in den Unternehmen und auch besonders in den Flotten. Rechtsanwalt Lutz D. Fischer warnte ausdrücklich davor, das Thema

auf die leichte Schulter zu nehmen, erste Verurteilungen wiesen bereits darauf hin, dass die Behörden die DSGVO durchaus ernst nähmen. Dabei ist es nicht allein damit getan, die eigene Datenverarbeitung auf den Prüfstand zu stellen, sondern auch die der Dienstleister. Zudem sammeln auch immer mehr Fahrzeuge Daten ihrer Nutzer. Wer Zugriff auf diese Daten haben möchte, muss sich mit den Herstellern auseinandersetzen. Auch dies ist bereits ein Thema für die Beiräte. So schildert ein Beiratsmitglied, dass derzeit der Abruf dieser vom Fahrzeug gesammelten Daten eine Sache zwischen dem Fahrer und dem Hersteller ist und selbstständig angefragt werden muss. Zukünftig plant das Unternehmen mithilfe eines Dienstleisters jedoch den Abruf der fuhrparkrelevanten Daten durch das Flottenmanagement. Dies betreffe erst einmal nur die Werkselektrofahrzeuge, bei denen so die Ladekapazität und Reichweite abgefragt werden könnten. Doch auch hier warnt der Rechtsanwalt. Laut DSGVO muss die Datenerhebung nicht nur dokumentiert werden, sondern auch begründet werden können. Als Begründung „Fuhrparkverwaltung" einzutragen, könne in manchen Fällen nicht ausreichend sein.

Spannende Themen prägten das Beiratstreffen im Januar

Fazit

Dass der 17. Flottenmanagement-Redaktionsbeirat im Januar stattfand und nicht wie in den Jahren zuvor im Dezember, hatte vor allem für eine entspannte Atmosphäre gesorgt, da niemand im vorweihnachtlichen Stress steckte. Für die meisten dürfte es der erste Fuhrpark-Termin im neuen Jahr gewesen sein und so konnte man, während der Diskussionsrunden oder abends auf der Bowling-Bahn entspannt die aktuellen Themen des Flottenalltags besprechen. Die beiden neuen Beiratsmitglieder Melanie Gue und Ramona Knöpfel konnten sich schnell mit frischen Impulsen in die Runde einbringen.

Alles inklusive?

Abonnements sind längst kein Fremdwort mehr. Seien es Mobilfunkverträge, Software-Abonnements, Streamingdienste oder Zeitungs-Abonnements, überall erhält man regelmäßig eine Leistung, fast ausschließlich gegen ein Entgelt. Seit Kurzem gelten sogenannte Auto-Abos als letzter Schrei in der Automobilbranche und sollen hier als Alternative zu Finanzierung, Kauf oder Leasing den Markt bereichern. Doch wir funktioniert das Ganze? Und wie unterscheidet es sich von anderen Geschäftsmodellen? Flottenmanagement hat die wichtigsten Informationen zu Auto-Abos zusammengetragen.

Auto im Abo gefällig?

Beim Auto-Abo erhält der Kunde gegen eine monatliche Gebühr ein Fahrzeug seiner Wahl aus einem vorher definierten Pool, welches er in einer vorgegebenen Häufigkeit wechseln kann. Nebenkosten in Form von GEZ-Gebühren, Kfz-Steuer, Reifenwechsel, Versicherung, Verwaltung oder Wartung und Verschleißreparaturen sind in die monatliche Gebühr bereits einberechnet; ausschließlich Treibstoffkosten und Gebühren für die Überschreitung der inkludierten Freikilometer müssen zusätzlich zum Abo-Preis beglichen werden. Auch wenn das Auto-Abo damit viele Parallelen zu Carsharing oder einer klassischen Automiete aufweist, hat das Konzept nur wenig mit den Angeboten für die schnelle und vor allem kurzfristige Fahrzeugnutzung zu tun. Ebenso handelt es sich nicht um ein Leasing- oder Kaufangebot, da diese beiden in der Regel auf mehrere Jahre ausgelegt sind. Vielmehr schließt ein Auto-Abo die Lücke zwischen den kurzfristigen und den auf mehrere Jahre ausgelegten Fahrzeugnutzungskonzepten. Dabei variieren je nach Anbieter die Vertragslaufzeiten, die Austauschmodalitäten und die Preise der monatlichen Flatrate.

Dass dieses recht neue Geschäftsmodell auf steigendes Interesse stößt, bestätigen auch die Zahlen des Nürnberger Marktforschungsinstituts puls, welches sich im Januar 2019 mit der Frage nach den Marktpotenzialen für Auto-Abos auseinandergesetzt hat. Hier zeigte sich, dass die positiven Erfahrungen insbesondere jüngerer Menschen mit Streamingdiensten das Interesse an Abo-Angeboten auch in weiteren Branchen beflügeln. So bekundeten laut der Studie „Abo statt Eigentum – Die Netflix Generation honoriert die Flexibilität von Auto-Abos“ bei 1.026 Autokäufern insgesamt 22 Prozent Interesse an Auto-Abos. Unter der sogenannten Netflix-Generation (Jüngere bis 30 Jahre) zeigen laut puls-Studie sogar 26 Prozent Interesse an diesem innovativen Zugangsangebot zum Auto. Mit jeweils 31, 29 und 28 Prozent bekunden auch Interessenten der deutschen Premiummarken Audi, Mercedes-Benz und BMW überdurchschnittliches Interesse an Auto-Abos. Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer der puls Marktforschung GmbH, kommentiert die Ergebnisse folgendermaßen: „Offensichtlich ist es für Auto-Interessenten von besonderem Reiz, via unverbindlichem Auto-Abo mal bei Premiummarken reinzuschnuppern.“ Als Hauptvorteil von Auto-Abos ist der flexible Wechsel verschiedener Fahrzeuge stattlichen 45 Prozent der Interessenten sogar einen Aufpreis wert. Für die weiteren Vorteile „flexible Laufzeit“ und „Einfachheit des Abschlusses“ sind 38 beziehungsweise 24 Prozent bereit, das Portemonnaie etwas weiter zu öffnen. Die Antwort auf die Frage, für welche der bisherigen Möglichkeiten zur Fahrzeuganschaffung Auto-Abos am ehesten eine Alternative sind, zeigt das „Disruptionspotenzial“ dieses neuen Zugangsangebots zum Auto: 44 Prozent sehen in Auto-Abos eine Alternative zum Leasing, 31 Prozent zur Finanzierung eines Autos und 22 Prozent zum Autokauf mit Barzahlung. „Automarken und Autohändler sollten sich von daher im Rahmen einer Test- und Lernphase intensiv mit Auto-Abos beschäftigen, um die jungen und häufig gut verdienenden Vertreter der Netflix-Generation zu gewinnen“, fasst puls-Chef Weßner die Ergebnisse der Studie zu den Marktpotenzialen von Auto-Abos zusammen.

Bereits Anfang des vergangenen Jahrzehnts stellte die Kölner Fleetpool GmbH ein Konzept für temporär nutzbare Fahrzeuge mit All-Inklusive-Rate bereit und leistete damit Pionierleistung im Bereich Auto-Abo. Im geschlossenen B2B-Segment gestartet, entwickelte die Unternehmensgruppe die erste Auto-Abo-Marke „eazycars“ für die Zurich Group bereits im Jahre 2012. Das Konzept war ursprünglich als Überbrückungslösung gedacht, hat sich dabei im Laufe der Zeit begünstigt durch die bevorzugte Flatrate-Order im heutigen Konsumverhalten in einen Use case für den Auto-Besitz der Zukunft entwickelt. Und so startete man 2018 mit like2drive, dem Auto-Abo für jedermann und spricht damit Privat- wie auch Geschäftskunden gleichermaßen an. Bei Like2drive business car-abo handelt es sich um eine Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, die nicht über einen professionellen Fuhrparkmanager verfügen, da die Fuhrparkbetreuung komplett outgesourct ist. Fleetpool stellt dies auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2020 vor. Trotz der Vorteile und den bereits lange existierenden Angeboten scheint das Auto-Abo erst jetzt wirklich Fahrt aufzunehmen. Joachim Deinlein, Partner bei Oliver Wyman, einer der international führenden Strategieberatungen, erklärt sogar: „Die Kunden sind erst dabei, sich an diesen Gedanken (Anmerkung der Redaktion: Abo für Autos) zu gewöhnen.“ So wirken die Zahlen, welche die Strategieberatung Anfang des vergangenen Jahres in einer Umfrage unter 500 deutschen und 500 amerikanischen Teilnehmern erhoben hat, auf den ersten Blick ernüchternd: Demnach äußern nur 26 Prozent in Deutschland und 14 Prozent in den USA ein grundsätzliches Interesse an dieser neuen Form der flexiblen Autonutzung. Doch könnten sich drei von zehn Interessenten in Deutschland vorstellen, ihr Auto zugunsten eines Abo-Modells abzuschaffen. „Der Markt steckt noch in den Kinderschuhen. Doch bei immer mehr Fahrzeughaltern kommt verstärkt der Gedanke auf, lieber monatlich eine Rate für ein Abo zu bezahlen und je nach Tätigkeit ein anderes Modell zu wählen, anstatt pauschal ein Auto zu unterhalten, das den Bedürfnissen der Kunden nicht immer gerecht wird,“ sagt Deinlein.

Für etwas Verblüffung sorgte die Tatsache, dass das Abo-Modell auffällig viele Kunden mit hoher Zahlungsbereitschaft anspricht: So gaben 31 Prozent an, eine Monatsrate von über 1.000 Euro für akzeptabel zu halten, 23 Prozent davon zeigten sich mit über 1.250 Euro einverstanden. Demgegenüber stehen 55 Prozent aller in Deutschland befragten Konsumenten, die maximal 500 Euro für das Auto-Abo monatlich investieren würden. Vor allem die Werte für das Premiumsegment sollten laut Deinlein ein Ansporn für die Hersteller sein, einen Weg zu finden, die Zahlungsbereitschaft auszuschöpfen. Dies kann jedoch nur bei genauer Kenntnis der Kundenbedürfnisse gelingen und hier steht laut der „Oliver Wyman“-Studie ganz oben die Verfügbarkeit des Wunschfahrzeugs:

Für 35 Prozent der in Deutschland und 50 Prozent der in den USA befragten Verbraucher ist das der wichtigste Aspekt in der Wahl eines Auto-Abonnements. Doch der Haupt-Kundenwunsch trifft einen wunden Punkt: „Hersteller stehen vor großen Herausforderungen, Spitzenbedarfe nach gewissen Fahrzeugen vorzuhalten, zum Beispiel im Sommer genügend Cabrios und im Winter ausreichend SUVs, die dann in anderen Jahreszeiten weniger gefragt sind," sagt Deinlein. „Je spezifischer die Fahrzeuge im Pool definiert sind, desto teurer wird der Balanceakt."

Wenn man sich einmal das Umfeld der Auto-Abo-Anbieter näher anschaut, ist dies vor allem von Start-ups und Mietwagenbetreibern geprägt: So bietet beispielsweise Hertz mit „My Hertz Weekend" ein Auto-Abo-Modell speziell für das Wochenende an. Der Kunde hat bei Zahlung einer monatlichen Pauschale das ganze Wochenende an allen Wochenenden je Monat Zugang zu einem Mietwagen; ohne Vorreservierung und inklusive einer unbegrenzten Kilometerleistung sowie eines Zweitfahrers. Sixt bietet unter „Sixt Flat" gleich zwei unterschiedliche Auto-Abos an: Bei „Sixt Flat Nonstop" hat der Kunde zu Beginn die Auswahl aus dem Portfolio eines wechselnden Fahrzeug-Specials oder den Fahrzeug-Paketen. Nach einer Mindestlaufzeit von drei Monaten kann das Auto-Abo monatlich gekündigt werden. Bei Buchung der Fahrzeug-Pakete erhält der Sixt-Kunde alle sechs Monate ein neues Auto. Alle zwölf Wochen ein neues Fahrzeug aus bis zu fünf unterschiedlichen Fahrzeugkategorien wie Cabrio, Kombi oder SUV bekommt der Kunde hingegen mit „Sixt Flat Seasons". Im Vergleich zu den etablierten Mietwagenbetreibern haben Start-ups wie Carminga, Cluno, CONQAR, FAAREN, finn, like2drive oder ViveLaCar ihr Geschäftsmodell nicht um einen weiteren Mobilitätsdienst erweitert, sondern das Unternehmen auf den Bereich Auto-Abo ausgerichtet. Auf dieses geballte Know-how greifen schlussendlich auch die Autohersteller zurück, indem sie ihr Auto-Abo-Angebot über die Start-ups realisieren lassen. Beispiele hierfür wären Cluno mit Porsche inFlow, CONQAR als SEAT Auto-Abo oder ViveLaCar, die auch auf das Angebot junger Gebrauchtwagen von Händlern zurückgreifen. Gert Schaub, Gründer der Fleetpool Unternehmensgruppe, ist überzeugt, dass in wenigen Jahren 20 Prozent aller Neuwagen über Abo-Modelle abgewickelt werden: „Unser Wachstum betrug in 2019 über 100 Prozent und für 2020 planen wir 16.000 Neuwagen. Im Vergleich zum klassischen Automobil-Handel gehört man damit zu den größten Mobilitätsanbietern in Deutschland." So startete man beispielsweise im Februar diesen Jahres ein eigens für einen Kooperationspartner maßgeschneidertes und unter dessen Marke geführtes Mobilitätsangebot nur für Elektrofahrzeuge, für das weitere 1.000 E-Neuwagen angeschafft werden. Kooperationen scheinen ohnehin gerade in diesem neuen Geschäftsmodell auf Gegenliebe zu stoßen: So gaben erst im Dezember 2019 der europaweit größte Online-Automarkt AutoScout24 und der Nürnberger Mobilitätsdienstleister Choice den Start des Pilotprojektes Carcharter bekannt. Dabei soll die Kundenakzeptanz für ein digital buchbares Auto-Abo analysiert werden, um dies als Grundlage zu nutzen, weitere digitale Auto-Abo-Angebote mit großer Reichweite für Autovermieter und den Autohandel zu realisieren.

AUSGEWÄHLTE ANBIETER VON AUTO-ABOS

Anbieter	Produkt	Webseite
allinonecars GmbH	allinonecars	www.allinonecars.de/
Alpiq Energie Deutschland GmbH	Juicar	juicar.com/de-DE/
Autohaus Hofmann & Wittmann GmbH	carship	www.carship.online/home
belmoto GmbH	belmoto car solution	www.belmoto.de/de/car-solution/
Cadillac Europe GmbH	BOOK by Cadillac	bookbycadillac.eu/de/
Carminga GmbH	Carminga	www.carminga.com/
Choice GmbH	Carcharter	www.as24.carcharter.de/
Cluno GmbH	Cluno	www.cluno.com/de/
Daimler Mobility AG	Mercedes me Flexperience	www.daimler-mobility.com/de/solutions/mieten/mercedes-me-flexperience/
EURO-Leasing GmbH / VWFS	Abo-a-Car	www.abo-a-car.de/
FAAREN GmbH	FAAREN	www.faaren.com/
finn GmbH	finn	www.finn.auto/
Fleetpool GmbH	CONQAR	www.conqar.de/
Hertz	My Hertz Weekend	www.hertz.de/p/myhertzweekend
like2drive GmbH	like2drive	www.like2drive.de/home.html
Polestar	Polestar Subscription	www.polestar.com/de/
Porsche	Porsche inFlow	www.inflow.porsche.de/
SIXT	SIXT Flat	www.sixtflat.com/
ViveLaCar GmbH	ViveLaCar	www.vivelacar.com/
Volvo Car Germany	Care by Volvo	www.volvocars.com/de/carebyvolvo/

Fazit

Was man bereits aus den Studien lesen kann: Es geht vielen Kunden nicht mehr um den Besitz eines Fahrzeugs. Für diese zählen Kosten, Einfachheit der Buchung und eine schnell verfügbare Individualmobilität. Das Auto, was über Jahrzehnte so etwas wie Besitzerstolz und Verbundenheit verkörperte, avanciert zunehmend zu einem bloßen Objekt der Individualmobilität.

Carsten Schopf vor den neuen Modellen Captur (li.) und ZOE

Leichtes Entree in die Flotte

Schwerpunkt-Interview mit Carsten Schopf, Direktor Flotten bei der Renault Deutschland AG

Flottenmanagement: Seit etwas mehr als zweieinhalb Jahren leiten Sie die Flottenabteilung von Renault Deutschland. Welche Entwicklungen haben Sie in dieser Zeit angestoßen, mitverantwortet beziehungsweise auf welche Veränderungen werden Sie im Flottengeschäft zeitnah reagieren müssen?

Carsten Schopf: Die Aufgabe der Flottenabteilung besteht darin, die Flottenverkäufe zu steigern. Und das haben wir in 2019 im Pkw- und Nutzfahrzeugbereich eindrucksvoll geschafft. Was wir immer wieder auf der Tagesordnung haben ist, die Programme für die Verkäufer wie für die Kunden zu vereinfachen. Im letzten Jahr haben wir den Fokus auf die Zielgruppe Kleinflotten gelegt und mit einem attraktiven, sehr einfachen Leasingprodukt großen Erfolg verzeichnen können. Flotte heißt bei uns grundsätzlich ab Abnahme von einem Fahrzeug und mit Gewerbeschein, das ist das Entrée in die Flotte und dadurch erhöhen wir die Flexibilität für den Händler in dieser Zielgruppe. Darüber hinaus haben wir die Zielgruppe mittlere Flotten im Blick und wollen die guten Verkaufszahlen in dieser Fuhrparkgröße weiter ausbauen. In Großflotten sind wir historisch bedingt schon gut aufgestellt, wir bedienen heute schon viele DAX-Unternehmen mit unseren Fahrzeugen und konnten Volumen ausbauen. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung der letzten zwei Jahre sehr zufrieden. Für die Zukunft steht bei uns weiterhin die Elektromobilität auf der Agenda. Nicht zuletzt, weil ja nun das neue Gesetz zur Erhöhung des Umweltbonus verabschiedet wurde. Die Nachfrage nach und das Interesse an Elektrofahrzeugen von Renault ist ungebrochen hoch, beim ZOE ist die Hälfte aller Zulassungen gewerblich, sodass wir uns personell entsprechend aufgestellt haben. Ein Kollege betreut das Thema Elektromobilität und steht beratend zur Verfügung, wenn Unternehmen den CO_2-Ausstoß ihrer Flotte reduzieren beziehungsweise den Einstieg in die Elektromobilität angehen wollen. Ein weiterer Kollege kümmert sich ausschließlich um Förderungen, in Bezug auf Fahrzeuge ebenso wie auf Ladeinfrastruktur.

Flottenmanagement: Auf welche Themen müssen Sie aus Sicht eines Flottenmanagers in Bezug auf das Produkt Fahrzeug eingehen? Welche Eigenschaften müssen die Fahrzeuge von Renault aufweisen, um im deutschen Flottengeschäft erfolgreich zu sein?

Carsten Schopf: Da es im Flottengeschäft sowohl Funktionsfahrzeuge als auch User-Chooser-Fahrzeuge gibt, kommen unterschiedliche Ansprüche zum Tragen. Während Servicefahrzeuge eher nach TCO-Aspekten ausgewählt werden, entscheiden User-Chooser häufig wie Privatkunden und legen Wert auf Komfort, Sicherheit und Design, aber auch auf Ökologie und Ökonomie. Als weiteren wesentlichen Punkt, der häufig auch unterschätzt wird, sehen wir die Betreuung. Am Ende beläuft es sich nicht nur auf die reinen Betriebskosten, sondern es zählen auch die Situationen, in denen der Händler unbürokratisch und schnell Problemlösungen bieten kann, was letztlich auch wieder zu einem TCO-Effekt wird. Unsere 82 Pro+-Händler setzen deshalb auf spezialisierte Verkäufer, mit denen sie sowohl im Pkw- als auch im Nutzfahrzeugbereich gute Beratung und Betreuung sicherstellen können.

Flottenmanagement: Mit vier neuen Modellgenerationen (Clio, Captur, Mégane, ZOE) sowie drei Modellpflegen (Kadjar, Koleos, Twingo) haben Sie 2019 bei den Pkw eine sehr moderne Fahrzeugpalette. Wie wichtig sind diese Aktualisierungen im Wettbewerb?

Captur

Koleos

Trafic

Mégane

Espace

Master Z.E.

Carsten Schopf: Aktualität hat heutzutage einen sehr hohen Stellenwert. Neue Fahrzeuge werden anders wahrgenommen in der Öffentlichkeit, sie haben natürlich Vorzüge durch modernere Ausstattungen oder Technik, beispielsweise größere Displays, Vernetzung, Assistenzsysteme. Ganz zu schweigen davon, dass die neueste Generation optisch immer am schicksten ist und damit den Nerv des Kunden trifft. Eine moderne Modellpalette gepaart mit optimalen TCO gilt somit als Schlüssel zum Erfolg.

Flottenmanagement: Auf der einen Seite geht der Trend in Fuhrparks hin zum SUV, auch aus Motivationsgründen, auf der anderen Seite steht die Umweltpolitik von Unternehmen im Fokus. Wie schaffen Sie mit Ihren Modellen einen Konsens zwischen diesen Aspekten?

Carsten Schopf: Der Trend hin zum SUV ist nach wie vor ungebrochen und seine Beliebtheit hat durchaus berechtigte Gründe: die bessere Verkehrsübersicht, der komfortablere Ein- und Ausstieg, die gefällige, sportliche Optik. Aus unserer Sicht schließt sich das Thema sparsame, verbrauchsarme Motoren und SUV nicht aus. Unsere Vertreter im deutschen Markt Captur, Kadjar, Koleos sind dafür gute Beispiele. Aber unsere Modellpolitik verfolgt vielmehr, unabhängig vom Chassis den Fokus auf die Antriebsstränge zu legen und bis 2022 acht vollelektrische Fahrzeuge anzubieten, dazu Plug-in-Hybrid- und Hybrid-Versionen.

Flottenmanagement: Die Transporter stellen eine wichtig Säule im Flottengeschäft dar. Auch hier fanden in 2019 wichtige Modellpflegen bei Master und Trafic statt, der Kangoo kommt in 2020 in neuer Generation. Welche Alleinstellungsmerkmale verschaffen Ihnen diesen Erfolg bei den Gewerbekunden? Welche Besonderheiten fordern diese ein und wie stellen Sie sich darauf ein?

Carsten Schopf: Tatsächlich spielt die Optik auch bei Nutzfahrzeugen eine Rolle beim Erfolg. Dazu verfügen sie über die neueste Technik, beim Master und Kangoo ist darüber hinaus ein vollelektrischer Antrieb erhältlich, was nochmals unsere Vorreiterrolle unterstreicht. Wichtig für Nutzfahrzeugkunden ist hierbei aber auch die Vielzahl von Varianten in verschiedenen Höhen, Längen, Breiten und Ausbauten. Und hier kommen wir wieder zur Schnittstelle Händler, der dem Kunden aus diesem vielfältigen Angebot mithilfe praktischer Tools schnell und transparent die richtige Konfiguration zu attraktiven Konditionen zusammenstellen kann. Hierüber lassen sich sowohl gängige Branchenmodelle und Einbauten als auch individuelle Konfektionierungen gemäß der genauen Kundenanforderungen vornehmen. Bei der Detailtiefe, die wir anbieten, ist es quasi zwingend notwendig, dass der Händler ein einfach nutzbares Programm an die Hand bekommt, um den Kunden zügig und gut bedienen zu können.

Wie oben schon erwähnt, arbeiten wir ständig daran, die Vertriebsprogramme zu vereinfachen, das heißt, sowohl über Software die Prozesse zu beschleunigen, indem per Knopfdruck die passenden Konditionen bereitstehen, als auch sie transparent und übersichtlich zu gestalten. Für den Händler muss unsere Vertriebspolitik einfach lesbar sein. Beispielsweise indem er unkompliziert mehrere Vertriebsprogramme kombinieren und damit Kundenbedarfe decken kann. Als Teil des Vertriebs müssen die Händler auch entsprechende Finanzierungsmodelle zur Verfügung haben, auch im Nutzfahrzeuggeschäft wird das Full-Service-Leasing mit sämtlichen Modulen wie Reifenservice, Inspektion und Wartung, Tankkarten immer wichtiger. Diese Services müssen dann vor Ort auf die jeweiligen Gewerbekunden abgestimmt sein, damit eine hohe Zufriedenheit gewährleistet ist. Die Wege vom Händler zu uns in der Zentrale sind kurz, ebenfalls dank eines starken Außendiensts, der die engmaschige Betreuung übernimmt, Kundengespräche führt, Analysen durchführt und unbürokratisch Hilfe leisten kann.

Flottenmanagement: Seit Anfang 2019 ist die Umgestaltung des Händlerauftritts mit einer moderneren Corporate Identity im Gange. Wie wirkt sich diese etwa ein Jahr nach Start aus? Welche weiteren strukturellen Änderungen stehen an, beispielsweise im Kundendialog? Wo sehen Sie den Online-Vertrieb?

Carsten Schopf: „Wir glauben an das Thema Elektromobilität seit vielen Jahren. Wir sind Pionier und heute Marktführer in Deutschland. Der Erfolg der Fahrzeuge mit rund 10.000 Verkäufen allein im Jahr 2019 gibt uns dabei recht““

Carsten Schopf: Unsere hochmoderne Produktpalette wollen wir natürlich auch optisch beim Händler widerspiegeln. Das bedingt einen modernen Auftritt beim Händler innen wie außen. Das Feedback, das wir von Kunden und Händlern erhalten ist mehr als begeistert. Die Marke erhält damit einen komplett neuen Anstrich. Im Jahr 2022 soll die Umgestaltung abgeschlossen sein. Wir bieten diese den Händlern in Paketen an und können aus Erfahrung sagen, dass in der Regel größere Händler diese vor den kleineren abrufen. Darüber hinaus arbeiten wir an weiteren strukturellen Innovationen. Eine Neuerung ist der Dacia-Onlineshop, der in Kooperation mit den Händlern entstanden ist. Sie können darüber Lagerwagen anbieten und damit die Lücke zwischen Interessent und Autohaus schließen. Wir stellen allerdings fest, dass die absolute Bereitschaft ein Fahrzeug im Internet zu kaufen, noch nicht vorhanden ist. Der letzte Schritt des Kaufs findet dann doch eher im Autohaus statt. Dennoch, den Weg mit den Händlern zu gehen, ist richtig, denn es bringt Verkäufe und so können wir mit ihnen zusammen Erfahrungen sammeln, um das Ganze sukzessive zu

Austausch im neugestalteten Bereich der Flottenabteilung in Brühl: Carsten Schopf (Mitte) im Zwiegespräch mit Julia Scheurell und Bernd Franke (beide Flottenmanagement)

verbessern und auszubauen. Kommunikationsseitig bieten wir diverse digitale und Online-Kanäle, wie den digitalen Werkstattplaner an. Wir wissen aber, dass im gewerblichen Bereich noch sehr viel Kommunikation auf klassischem Wege abläuft, am Telefon lassen sich oft noch direkter und persönlicher Lösungen finden. Keiner von uns zweifelt daran, dass die Digitalisierung weiter voranschreitet und auch Prozesse beschleunigt, aber es gibt nach wie vor manuelle Vorgänge, die nicht langsamer sein müssen.

RENAULT FLOTTENGESCHÄFT 2019	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	Jan.-Dez. 2019: 34.910 (relevanter Flottenmarkt Pkw)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 4,5 %
Verteilung des Flottengeschäfts in %	26,6% Anteil an Gesamtgeschäft Pkw
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	Captur / Clio (Grandtour) / Mégane / Kadjar
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	neuer Clio und neuer ZOE (Launch Ende 2019), neuer Captur (Launch Januar 2020), neuer Captur E-TECH Plug-In, Mégane E-TECH Plug-In, Clio E-TECH (alle Mitte/Ende 2020), Twingo Z.E. (Ende 2020)
Anteil Leasing/Kauf in %	Anteil Leasing/Finanzierung bei RCI Banque (Renault Bank) > 50%; den Anteil von Leasing/ Finanzierung bei anderen Banken können wir nicht ermitteln
Garantiebedingungen	A- und B-Segment: 2 Jahre; C-Segment: 2 Jahre plus 3 Jahre Anschlussgarantie (60 Monate bzw. 100.000 km ab Erstzulassung; D- und E-Segment: 3 Jahre plus 2 Jahre Anschlussgarantie (60 Monate bzw. 100.000 km ab EZ)
Inspektionsintervalle	Abhängig von Modell, Motorisierung und Nutzerverhalten
Kooperationsp./Banken	RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Christian Dietsch, Vertriebsdirektor Firmenkunden und Flotten
Kontakt Key-Account-Geschäft	Agnès Ruch, Leiterin Key Account / Direct Sales
Internetseite für Flottenkunden	https://www.renault.de/geschaeftskunden.html

Flottenmanagement: Wie begegnen Sie dem zunehmendem Angebot an Elektrofahrzeugen anderer Marken und mit welchen Argumenten können Sie die Renault-Elektromobile insbesondere in Flotten unterbringen? Wie sind Sie vertriebsseitig auf das Thema Elektromobilität in Fuhrparks eingestellt?

Carsten Schopf: Wir glauben an das Thema Elektromobilität seit vielen Jahren. Der Erfolg der Fahrzeuge mit rund 10.000 Verkäufen in 2019 gibt uns dabei Recht. Jeder, der in den Markt dazustößt, fördert das Interesse, die Verbreitung und die Akzeptanz in der Öffentlichkeit, insofern können wir uns entspannt auf unsere Erfahrung berufen. Unsere Händler sind es gewohnt, seit sechs Jahren, Elektrofahrzeuge zu verkaufen, zu warten und zu reparieren, sie kennen sich sehr gut aus mit Elektrofahrzeugen im Alltag, in Bezug auf Lademanagement und die -infrastruktur, das verschafft uns einen Vorsprung. Andere Marken dürfen in diesem Bereich erst noch Erfahrungen sammeln. Wie schon erwähnt, hat Renault sich in Deutschland personell aufgestellt, um dem nicht ganz einfachen Bereich der Förderung gerecht zu werden und Händler wie Flotten entsprechend beraten zu können. Daraus entsteht gleichzeitig ein Dialog mit den jeweiligen Behörden auf nationaler wie kommunaler Ebene, die dankbar für Rückmeldung aus dem operativen Bereich sind und was idealerweise auch zur Optimierung der Prozessen führen soll.

Flottenmanagement: Wie nehmen Sie die propagierte Veränderungen weg vom Besitz hin zur Sharing-Economy im Flottenalltag wahr? Mit welchen Dienstleistungen stellt sich Renault darauf ein?

Carsten Schopf: Die neueste Generation des ZOE kommt Carsharing-ready auf den Markt, das heißt seine Hardware hat bereits alle Schnittstellen und Vorbereitungen für den Einsatz im Carsharing-Betrieb. Das spart Umrüstkosten und auch Zeit, denn der ZOE ist sofort einsatzbereit. In vielen Städten haben wir Projekte gestartet, bei denen wir Fahrzeuge zusteuern, aber wir arbeiten auch an eigenen Lösungen, die wir zu gegebener Zeit präsentieren. Letzten Oktober ist die Unit Renault M.A.I. (Mobility as an industry) gegründet worden, die den Fokus auf moderne Mobilität im städtischen und ländlichen Bereich legt.

Flottenmanagement: Das Thema Nachhaltigkeit nimmt eine immer wichtigere Position in der betrieblichen Mobilität ein. Wie und wo können Sie die passenden Modelle auf der letzten Meile einbringen? Welche weiteren Mobilitätslösungen für den urbanen Raum sind von Renault in näherer Zukunft zu erwarten?

Carsten Schopf: Die letzte Meile bietet sich optimal für den Einsatz von Elektromobilität an. Unsere Auswahl reicht von kleinen Fahrzeugen wie dem Twizy für Lieferdienste mit kleinvolumigem Bedarf über den ZOE beziehungsweise ZOE Cargo mit Ladungssicherungssystem bis hin zu den Transportern Kangoo und Master Z.E. Wir gehen davon aus, dass es bald ausschließlich emissionsfreien Fahrzeugen gestattet sein wird, in Innenstädte zu fahren. Unsere Entwicklungen im Bereich autonomes Fahren sind weit fortgeschritten und werden mit hoher Intensität vorangetrieben, nicht zuletzt sämtliche aktuellen Fahrassistenzsysteme fußen darauf. Die Gesetzgebung muss hier noch nachziehen, hier herrscht sehr viel Ungewissheit. Sobald der Gesetzgeber Klarheit schafft, können wir marktreife Produkte präsentieren.

BUSINESS CASUAL.

DER NEUE VOLVO XC90 MIT EINZIGARTIGEM SKANDINAVISCHEN DESIGN.

BUSINESS AUF SCHWEDISCH.

VOLVOCARS.DE/**BUSINESS**

INNOVATION MADE BY SWEDEN.

Einfach und effizient

Interview mit Derk Roodhuyzen de Vries (Gründer und CEO von Fixico) und Luca Samorì (CCO von Fixico)

Derk Roodhuyzen de Vries (2. v. li.), und Luca Samorì, (li., beide Fixico) erklären Bernd Franke (2. v. re.) und Simon Pfost (re., beide Flottenmanagement) ihr spannendes Geschäftsmodell

Flottenmanagement: Fixico ist noch recht neu auf dem deutschen B2B-Markt. Können Sie einen kurzen Überblick über Ihre Leistungen geben?

Derk Roodhuyzen de Vries: Wir haben den gesamten Reparaturprozess von Fahrzeugschäden digitalisiert. Nachdem wir im B2C-Markt gestartet sind, hat sich zunehmend auch der Bedarf dieses Geschäftsmodells für den B2B-Markt entwickelt. So zählen mittlerweile Fuhrpark-, Versicherungs- und Leasingunternehmen sowie Autovermietungen zu unseren Kunden.

Im Rahmen eines Fahrzeugschadens stellen sich oft viele Fragen: Was kostet mich die Reparatur? Welche Werkstatt wähle ich aus? Wo bekomme ich die beste Qualität und den besten Service für meine Reparatur? Wir haben uns gefragt, warum es möglich ist, dass so viele Produkte und Dienstleistungen online durchgeführt werden können, wie beispielsweise die Buchung eines Hotels oder der Kauf eines Autos, aber nicht die Abwicklung eines Fahrzeugschadens. Hier haben wir angesetzt. Vereinfacht gesagt bieten wir eine innovative und digitale Möglichkeit, um Reparaturen zu managen. Der gesamte Prozess setzt sich aus drei einzelnen Elementen zusammen:

Die Fahrer können die Schadensberichte online in unserer Web-App hochladen und Fotos von den beschädigten Stellen am Fahrzeug hinzufügen. Ebenso können Werkstatttermine geplant und zu guter Letzt sogar Bewertungen für die Werkstätten abgegeben werden. All dies funktioniert mit nur einem Tastendruck auf dem Smartphone und ist somit sehr einfach zu bedienen. Denn wir sehen das Melden von Fahrzeugschäden und die Planung eines Werkstattbesuchs über zum Teil mehrere Telefonate oder E-Mails hinweg als veraltet und mühsam für den Fahrer an.

Der Flottenmanager kann jeden Prozessschritt der Reparatur von Anfang bis Ende in einem benutzerfreundlichen Dashboard begleiten. So ist es möglich, die optimale Reparaturlösung für jedes einzelne beschädigte Fahrzeug zu finden. Abhängig von der Komplexität des Fahrzeugschadens und den spezifischen Kundenanforderungen können Reparaturen entweder im Fixico Werkstatt-Netzwerk ausgeschrieben oder auf Grundlage verschiedener Kriterien wie beispielsweise OEM-Zertifizierungen, freie Kapazitäten der Werkstatt, Reparaturdauer et cetera zu der am besten geeigneten Reparaturwerkstatt gesteuert werden.

Auf dem Fixico Marktplatz kooperieren wir inzwischen vertrauensvoll mit über 2.000 Werkstattbetrieben, davon mehr als 400 in Deutschland. Hier bringen wir die spezifischen Kundenanforderungen mit dem Know-how der Werkstätten zusammen. Wir verwalten eines der größten und am schnellsten wachsenden Netze von unabhängigen Werkstätten in Europa. Selbstverständlich können unsere Kunden auch weiter mit ihren bevorzugten oder vertraglich festgelegten Werkstätten zusammenarbeiten oder ein kombiniertes Netzwerk aus bestehenden und neuen Werkstätten/Werkstattketten zusammenstellen lassen.

Flottenmanagement: Was sind die Hauptvorteile Ihrer Dienstleistungen?

Derk Roodhuyzen de Vries: Wir sorgen dafür, dass jeder Fahrzeugschaden am richtigen Ort, auf dem richtigen Qualitätsniveau, zum besten Zeitpunkt und zum günstigsten Preis behoben wird. Mit uns wird die Reparaturabwicklung von Anfang bis Ende verbessert und ist nicht mehr von aufwendigen und angebotsorientierten Verfahren abhängig.

Werkstätten können die Reparaturaufträge annehmen, die sie wollen und die zu ihrer Expertise passen. Flottenmanager können ihre Reparaturkosten senken und Durchlaufzeiten in den Werkstätten verkürzen. Flottenmanager profitieren ebenfalls von den Echtzeitdaten und haben die volle Kontrolle über jeden einzelnen Schritt im gesamten Bearbeitungsprozess. Unser Netzwerk ist dynamisch und kann an die spezifischen Bedürfnisse der einzelnen Flotten angepasst werden.

Wir arbeiten nur mit zertifizierten Qualitätswerkstätten zusammen und folgen den strengen Richtlinien, um ein hohes Qualitätsniveau zu gewährleisten und somit Branchenstandards zu übertreffen. Wir prüfen jede Werkstatt sorgfältig, bevor wir sie in unser Netzwerk aufnehmen. Mit der Unterstützung moderner Software überwachen unsere Experten jeden Schadensbericht und jeden einzelnen Reparaturschritt. Wir arbeiten sehr eng mit den Werkstätten zusammen und überprüfen regelmäßig die Leistungsindikatoren vor Ort. Nur dadurch können wir eine erstklassige Qualität gewährleisten.

Durch unsere ständig optimierten Prozesse übertreffen wir die Erwartungen der Fahrer und steigern dadurch ihre Zufriedenheit. So profitieren alle drei beteiligten Parteien und es ergibt sich eine Win-win-win-Situation.

Flottenmanagement: Welche Arten von Reparaturen werden durchgeführt? Und wie viele Angebote erhält der Kunde?

Luca Samorì: Flottenmanager können über unsere Plattform alle Arten von Schadensreparaturen abwickeln. Egal, ob es ein kleiner Kratzer ist oder ein Fahrzeug, das aufgrund des Schadensumfangs abgeschleppt werden muss – wir finden die jeweils optimale Reparaturlösung. Jeder Fahrzeugschaden wird individuell bewertet, bevor er einem bestimmten Reparaturbetrieb zugewiesen wird. Basierend auf der Schadensbewertung wird der Reparaturauftrag entweder in

Fixico in Kürze:

Gegründet:	2014
Netzwerkgröße:	mehr als 2.000 Werkstätten (davon mehr als 400 in Deutschland)
Anzahl bearbeiteter Schadensmeldungen:	250.000
Kooperationen:	mit über 50 Partnern aus Flotten, Leasing, Autovermietung, Kfz-Versicherung etc.
Länder:	Deutschland, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Frankreich und Südafrika
Website:	*www.fixico-business.com*

unserem Netzwerk ausgeschrieben oder direkt an eine spezielle Werkstatt geleitet. Im Falle einer Ausschreibung garantieren wir, dass innerhalb von 24 Stunden drei bis vier Reparaturangebote von nahe liegenden Werkstätten abgegeben werden, die der Flottenmanager schnell vergleichen kann.

Flottenmanagement: Wie sind Sie mit Ihrem Werkstattnetzwerk in Deutschland aufgestellt?

Derk Roodhuyzen de Vries: Wir haben in den meisten Bundesländern in Westdeutschland sowie in den wichtigsten Ballungszentren ein Netzwerk zertifizierter Werkstätten aufgebaut. Zudem arbeiten wir – wie schon gesagt – auch mit den Netzwerken unserer Partner und Kunden zusammen. Beispielsweise kooperieren wir mit mehreren renommierten Unternehmen in den Bereichen Autovermietung, Flottenmanagement sowie Leasing und nutzen deren etablierte Netzwerke in Deutschland. Unsere Kunden können sich so für unser Netzwerk, ihre bevorzugten Werkstätten oder eine Kombination aus beidem entscheiden.

Flottenmanagement: Wie setzt sich die gewerbliche Klientel von Fixico zusammen?

Luca Samorì: Wir arbeiten schon mit mehreren großen und kleinen Autovermietern zusammen. Zudem unterstützen wir auch schon viele Fuhrparkentscheider, mit denen wir entweder direkt in Kontakt stehen und/oder zusammen mit ihren Versicherungsmaklern und/oder

Derk Roodhuyzen de Vries: „Wir arbeiten nur mit zertifizierten Qualitätswerkstätten zusammen und folgen den strengen Richtlinien, um ein hohes Qualitätsniveau zu gewährleisten und somit Branchenstandards zu übertreffen“

Schadenmanagern arbeiten. Ebenfalls sind wir im Kfz-Versicherungsbereich tätig und bringen gegenseitig unsere Kompetenzen und Erfahrungen zur Effizienzsteigerung ein.

Flottenmanagement: Was sind die wichtigsten Entwicklungen und Trends in der Reparaturbranche, die Sie erwarten?

Luca Samorì: Die Automobilindustrie verändert sich rasant und Werkstätten als auch Flottenmanager müssen sich auf diese Veränderungen einstellen, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Es gibt drei wichtige Trends, die wir bereits in den Fokus unserer Lösung aufgenommen haben.

Erstens sind neue Fahrzeuge intelligenter und sicherer geworden und folglich komplexer zu reparieren. Infolgedessen müssen sich die Werkstätten entsprechend spezialisieren und in neue Werkzeuge, Reparaturmethoden und Schulungen investieren.

Zweitens nimmt – und das ist kein Widerspruch zum ersten Punkt – die Prozessautomatisierung zu und reduziert den Bedarf an menschlichem Fachwissen und physischen Inspektionen drastisch.

Und drittens erwarten die Kunden mit wenigen Klicks einen möglichst einfachen und reibungslosen Ablauf – wie wenn sie andere Onlinemarktplätze für Bestellungen nutzen, sei es bei Lebensmitteln, Tickets oder Taxis.

Flottenmanagement: Was sind Ihre Ambitionen in nächster Zeit – insbesondere auch auf dem deutschen Markt?

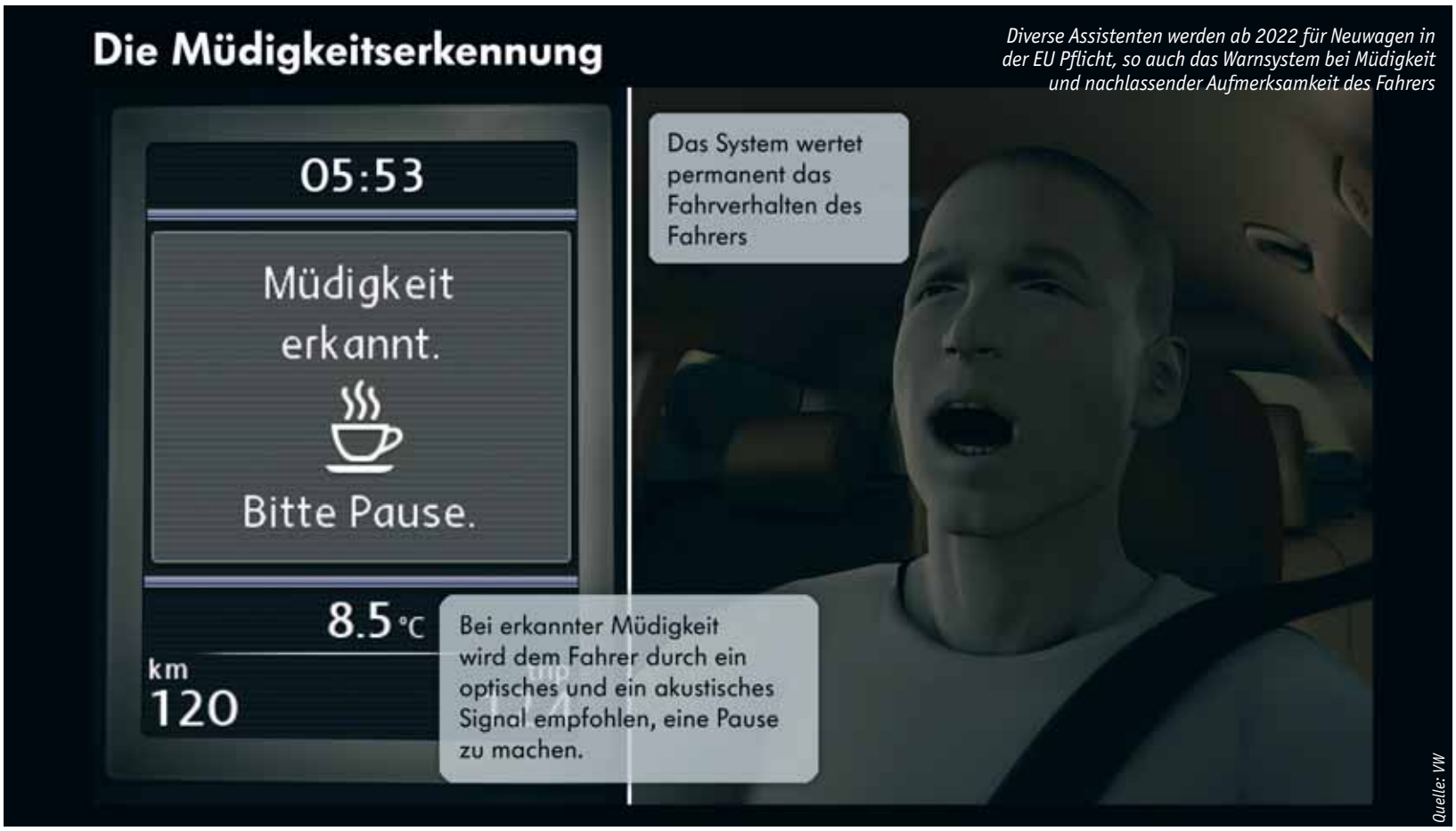
Derk Roodhuyzen de Vries: Aktuell sind wir in sechs Ländern aktiv und expandieren weiter in Europa. Wir wollen den eingeschlagenen Weg weitergehen und in den nächsten drei Jahren die Nummer eins der Onlineplattformen für das Autoreparatur-Management in Europa werden. Durch die jüngste Finanzierungsrunde, die von einem Investor aus dem Silicon Valley angeführt wird und die Mittelbereitstellung auf über 14 Millionen Euro erhöht hat, sind wir für dieses ambitionierte Ziel gut gerüstet. Für den deutschen Markt heißt das erst einmal: Wir wollen unsere Präsenz im B2B-Markt schnell ausbauen. Dabei helfen neben unseren Partnerschaften auch Investitionen in zusätzliche Mitarbeiter und moderne Technologien.

Das **business car-abo** bringt **Geschäftskunden** zum Strahlen.

like2drive
business car-abo

Firmenwagen neu gedacht:
Mit dem **like2drive business car-abo** fährt Ihr Unternehmen "auto all-inclusive" – dank Fuhrpark-Outsourcing mit maximaler Flexibilität, voller Kostenkontrolle und unkomplizierter Abwicklung.

www.like2drive.de



Diverse Assistenten werden ab 2022 für Neuwagen in der EU Pflicht, so auch das Warnsystem bei Müdigkeit und nachlassender Aufmerksamkeit des Fahrers

Quelle: VW

Ein Meilenstein?

Die finale Bestätigung gab es im Rahmen eines Treffens der EU-Finanzminister im November 2019 in Brüssel. Dabei wurden die Maßnahmen zur Verbesserung der Straßenverkehrssicherheit von den europäischen Mitgliedstaaten im EU-Rat verabschiedet. Eine vorläufige Vereinbarung hatten die EU-Minister bereits im Frühjahr des letzten Jahres getroffen.

„Diese neuen Vorschriften werden uns dabei helfen, die Zahl der Verkehrstoten und Schwerverletzten auf den Straßen der EU erheblich zu verringern", sagte der finnische Arbeitsminister Timo Harakka. (Finnland hat aktuell den Vorsitz unter den EU-Staaten inne.)

Die neuen Vorschriften

Ab Mai 2022 sind dann unter anderem folgende Sicherheitsfeatures in Neufahrzeugen in der EU Pflicht:

- intelligenter Geschwindigkeitsassistent
- Vorrichtung zum Einbau einer alkoholempfindlichen Wegfahrsperre
- Warnsystem bei Müdigkeit und nachlassender Aufmerksamkeit des Fahrers
- Warnsystem bei nachlassender Konzentration des Fahrers
- Notbremslicht
- Rückfahrassistent und ereignisbezogene Datenerfassung („Black Box")
- präzise Reifendrucküberwachung

Des Weiteren wird für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge der Einbau eines Notbrems-Assistenzsystems (derzeit ist dies bereits für Lkw und Busse vorgeschrieben) sowie eines Notfall-Spurhalteassistenten Pflicht. Hinzu kommt ein erweiterter Kopfaufprallschutzbereich, durch den die bei einem Aufprall möglichen Verletzungen von ungeschützten Verkehrsteilnehmern wie Fußgängern und Radfahrern gemindert werden sollen.

Die Technologien und Systeme gelten ab Mai 2022 für neue Modelle und ab Mai 2024 für bestehende Modelle verbindlich.

„Dieses Gesetz ebnet den Weg, um in den kommenden Jahren Tausende von Leben zu retten. Unser Hauptaugenmerk lag stets auf der Sicherheit der Verkehrsteilnehmer, insbesondere der besonders gefährdeten. Die zusätzliche verpflichtende Ausrüstung von Pkw, Lkw und Bussen wird dazu beitragen, Menschenleben zu retten", sagt Róza Thun, Mitglied des Europäischen Parlaments.

Geschätzt wird, dass die intelligente Geschwindigkeitsunterstützung die Zahl der Verkehrstoten auf den Straßen der EU um bis zu 20 Prozent senken könnte. „Der intelligente Geschwindigkeitsassistent gibt dem Fahrer auf Grundlage von Karten und Verkehrszeichen eine Rückmeldung bei Überschreitung der Höchstgeschwindigkeit. Wir führen keinen Geschwindigkeitsbegrenzer ein, sondern ein intelligentes System, das den Fahrer aufmerksam macht, wenn er sehr schnell fährt. Dies wird uns alle nicht nur sicherer machen, sondern auch den Fahrern helfen, Strafzettel zu vermeiden", so Thun weiter. Der sogenannte Intelligent Speed Assistance (ISA) funktioniert dabei wie folgt: Wenn der Fahrer die erlaubte Höchstgeschwindigkeit überschreitet, wird die Motorleistung automatisch heruntergeregelt. Verhindert beziehungsweise aufgehoben wird der Eingriff durch einen Tritt auf das Gaspedal.

Radfahrer und Fußgänger im Fokus

Vor allem in den letzten Monaten gab es vermehrt Unfälle von Lkw mit Fahrrädern – oftmals aufgrund des toten Winkels, sprich eines nicht einsehbaren Bereichs aus dem Lkw heraus. Auch hier hat die EU angesetzt. So sollen Lkw und Busse künftig so konstruiert und gebaut werden, dass die Direktsicht auf ungeschützte Verkehrsteilnehmer vom Fahrersitz aus verbessert wird. Technologien wie der Toter-Winkel-Assistent sollen ebenfalls ab Mitte 2022 in neue und ab Mitte 2024 in bestehende Lkw-Modelle eingebaut werden, genaue Details sind aktuell aber

noch nicht öffentlich bekannt. Lkw mit Anhänger müssen hierzulande bereits ab dem 1. Juli 2020 mit einem Abbiegeassistenten ausgestattet sein. Darüber hinaus sind blinkende Seitenspiegel vorgeschrieben. Die Pflicht gilt ab Juli 2022 auch für Bestandsfahrzeuge.

Blick auf die Statistik

Aus Sicht der EU-Kommission ist es durch die neuen Vorschriften möglich, bis zum Jahr 2038 die Anzahl an Verkehrstoten um rund 25.000 und die Zahl an Schwerverletzten um rund 140.000 zu verringern. Über dem stehe das Ziel der „Vision Zero" – sprich null Verkehrstote bis zum Jahr 2050.

Im Jahr 2018 kamen in den 28 EU-Mitgliedstaaten 25.100 Menschen bei Verkehrsunfällen ums Leben. Das sind umgerechnet 49 Straßenverkehrstote je eine Million Einwohner – damit zählen die europäischen Straßen zwar zu den sichersten der Welt, im Vergleich zum Vorjahr (2017) ist die Zahl der Todesopfer aber nur geringfügig (ein Prozent) gesunken. Violeta Bulc, bis Ende 2019 EU-Kommissarin für Verkehr, erklärt: „Natürlich begrüße ich es, dass die Zahl der Toten im Straßenverkehr rückläufig ist, doch ist jeder einzelne Verkehrstote einer zu viel. Eben deswegen sind wir mit Entschlossenheit und Ehrgeiz an das Thema der Straßenverkehrssicherheit herangegangen."

Unterschiedliche Ansichten

Doch nicht alle sehen die neuen Maßnahmen durchweg positiv. So gab beispielsweise der ADAC folgende Stellungnahme ab: Zwar begrüße man den weit überwiegenden Teil der Maßnahmen, da sie die Verkehrssicherheit deutlich verbessern würden, so ein Sprecher des Automobilclubs. Die Systeme müssten aber ein positives Kosten-Nutzen-Verhältnis aufweisen, vertretbare Mehrkosten für die Autofahrer bedeuten und technisch ausgereift sein. „Systeme zur Müdigkeitserkennung zum Beispiel würden voraussichtlich Fahrverhalten dokumentieren und damit Datenschutzfragen berühren", sagte der Sprecher weiter.

Die Sicherheit von Fahrradfahrern und Fußgängern soll ebenfalls erhöht werden

Insgesamt war das Feedback zu den neuen Maßnahmen aber überwiegend positiv. So begrüßte beispielsweise der Europäische Verkehrssicherheitsrat (ETSC) die Entscheidung. „Es gab nur eine Handvoll Momente in den vergangenen 50 Jahren, die als Meilensteine für die Verkehrssicherheit in Europa bezeichnet werden können", so ETSC-Direktor Antonio Avenoso. Die geplanten Änderungen seien nun einer davon und ähnlich einschneidend wie einst die Einführung der ersten Anschnallgurte.

In lockerer Runde erklärte Florian F. Stumm (li.) Bernd Franke (Mitte) und Sebastian Heuft (re.) das Copart Remarketing-Konzept

Full-Service-Remarketing

Interview mit Florian F. Stumm, Sales Director und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Copart Deutschland GmbH

Flottenmanagement: Herr Stumm, Sie sind seit Juli 2019 bei Copart tätig. Mit welchen Zielen haben Sie Ihre Arbeit bei dem Wiedervermarkter begonnen? Mit welchen Ambitionen ist Copart 2016 in Deutschland gestartet?

Florian F. Stumm: Bereits 2012 hat die Copart Inc. durch den Ankauf von WOM (WreckOnline-Market GmbH) Zutritt zum deutschen Remarketing-Markt gefunden und erste Erfahrungen sammeln können. Als Copart Deutschland GmbH wollen wir nun eine der führenden Onlineplattformen für Unfall- und Gebrauchtwagen in Deutschland werden. Hier Fuß fassen zu wollen, liegt in der Bedeutung des deutschen Fahrzeugmarktes und Gebrauchtwagenmarktes für Europa begründet. International sind die qualitativ hochwertigen deutschen Autos und darunter insbesondere Firmenwagen sehr gefragt. Die Aufgabe von Kai Siersleben, der als neuer Geschäftsführer von Copart agiert, und mir ist es nun, in einem ersten Schritt ein qualifiziertes Sales-Team auf die Beine zu stellen, die Brand-Awareness von Copart in Deutschland zu erhöhen und unser revolutionäres Wiedervermarktungskonzept insbesondere bei Versicherungen, Schadenmanagern, Leasinggesellschaften, Banken, Autovermietern und großen Flotten zu etablieren.

Flottenmanagement: Was ist das Besondere an dem Copart-Remarketing-Prozess?

Florian F. Stumm: Es gibt aus unserer Sicht mehrere Alleinstellungsmerkmale in unserem Vermarktungsprozess. Ein wichtiger Game-Changer ist beispielsweise, dass alle Prozesse durch Copart selbst ausgeführt werden. Dadurch können wir für die Werthaltigkeit der Fahrzeuge garantieren. Die Abholung der Fahrzeuge beim Kunden, der weitere Transport und die Zwischenlagerung auf unseren videoüberwachten Vermarktungsplätzen geschehen durch uns. Dabei setzen wir hervorragend geschultes Personal und modernste Verladetechnik in unserer eigenen Lkw-Flotte ein. Die Lagerung findet auf bundesweit verteilten Yards von circa 100.000 Quadratmetern Größe statt. Auch bei dem Vermarktungsprozess setzen wir eigene Standards.

Florian F. Stumm: „Es gibt aus unserer Sicht mehrere Alleinstellungsmerkmale in unserem Vermarktungsprozess. Ein wichtiger Game-Changer ist beispielsweise, dass alle Prozesse durch Copart selbst ausgeführt werden“

So reinigen wir die Fahrzeuge innen und außen nach der Anlieferung und dokumentieren den Zustand mithilfe von 11 bis 25 Fotos (auf Wunsch auch mehr). Hierzu nutzen wir Aufnahmetools mit hochauflösenden Kamerasystemen, um das Fahrzeug bestmöglich in Szene zu setzen. Dabei wird der Fokus – neben dem etwaigen Schaden – auf die Ausstattung gelegt. Wir haben die Werte und nicht den Schaden des Fahrzeugs im Blick, um die Restwerte zu optimieren und die Aufkäufer zu befriedigen. Die Fahrzeuge können zudem vor Ort bis ins Detail besichtigt werden, bevor es zum Kaufvertrag kommt. Alle Prozesse werden durch uns ausgeführt und garantieren geringe additive Kosten für den Geschädigten, die durch lange Standzeiten und Ersatzwagenbeschaffung entstehen könnten. Zudem entsteht eine überdurchschnittlich positive User-Experience. So wird auch die Wahrnehmung des Versicherers oder des Leasinggebers durch ein gutes Net Promoter Score (NPS-Score) positiv eingestuft.

Ein weiterer Game-Changer ist die Erlangung der Verfügungsgewalt über die Fahrzeuge. Dies ist im Regulierungsbereich ein völlig neuer Ansatz. Dadurch erhält der Höchstbietende am Ende der Auktion auch tatsächlich den Zuschlag. Wir haben somit nicht nur den Verkäufer, sondern auch den Aufkäufer im Blick. Gerade bei der Realisierungsquote von Unfallfahrzeugen ist dies ein wichtiger Aspekt. Mit unseren volldigitalen und patentierten Systemen öffnen wir Grenzen für

internationale Aufkäufer. Über unsere App hat der potenzielle Käufer zu jeder Zeit Zugriff auf die Angebote und kann mitbieten. Digitalisierung und Globalisierung greifen bei unseren Vermarktungsprozessen Hand in Hand. Unsere App und Webpräsenz sind zudem gamified, das heißt, wir haben spielerische Elemente zur Verbesserung des Ersteigerungsprozesses implementiert. Dies äußert sich in visuellen und auditiven Elementen. Darüber hinaus etablieren wir unsere sogenannten Copart-Lounges. Diese sprechen alle unsere Zielmärkte von Osteuropa bis Nordafrika an. Über ein Franchise-System unterstützen wir vor Ort bei dem Import unserer Gebrauchtwagen in den dortigen Markt.

Flottenmanagement: Die amerikanische Copart Inc. ist bereits seit Jahrzehnten im Remarketing-Geschäft tätig. Welche Vorteile bietet es Ihnen, eine große Muttergesellschaft im Rücken zu haben?

Florian F. Stumm: Wir sind seit 38 Jahren im Bereich Remarketing tätig. Dabei hat unser Firmengründer Willis J. Johnson Copart von einem Kleinstunternehmen zu einem multinationalen Konzern entwickelt, welcher seit 1994 an der NASDAQ gelistet ist (CPRT). Johnsons Schwiegersohn, Jay Adair, ist der heutige CEO und führt die familiengeprägte Unternehmergeschichte in nächster Generation. Gerade in Sachen IT profitieren wir enorm von unserer amerikanischen Mutter. Etwa zehn Prozent der rund 7.000 Mitarbeiter weltweit arbeiten im IT-Bereich von Copart. Hierin liegt auch einer der Erfolgsgründe für das Unternehmen. Außerdem profitieren wir von einer enormen Erfahrung und einem guten internationalen Aufkäufernetzwerk – unsere Aufkäufer sind in mehr als 170 Ländern registriert.

Flottenmanagement: Gibt es bei der Wiedervermarktung Einschränkungen hinsichtlich der Fahrzeugart? Welche Erfahrungswerte haben Sie bereits bei der Vermarktung von Elektrofahrzeugen? Welche Hürden stellt ein verunfallter Stromer für den Wiedervermarkter?

Florian F. Stumm: Wir haben weltweit im letzten Jahr deutlich über drei Millionen Fahrzeuge vermarktet. Darunter waren fast alle Fahrzeugarten und auch bereits einige vollelektrische Modelle. Wir haben geschultes Personal, um eine Schadenaufnahme an einem batterieelektrischen Fahrzeug durchzuführen sowie die Möglichkeit des Transports. Es ist derzeit eher eine Frage der Absatzchancen von solchen Modellen auf den Märkten, auf denen wir uns bewegen. Spezialisiert sind wir generell auf verunfallte oder beschädigte Pkw und leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen mit Verbrennungsmotor. Für jüngere Gebrauchtwagen und unfallfreie Fahrzeuge bauen wir gerade erst eine Einkäuferstruktur auf. Die genannten Vorteile des Copart-Systems bleiben natürlich auch hier bestehen.

Flottenmanagement: Wie bereits eingangs angeklungen ist, wollen Sie mit Copart weiter wachsen. Unterstrichen wird dieses Vorhaben durch den Einzug in die neuen Büros in Düsseldorf. Welche Vorteile bietet die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt als Firmenstandort? Welche Projekte stehen in den nächsten Monaten an?

Florian F. Stumm: Der Bezug der Räumlichkeiten hier in Düsseldorf war eine bewusste Standortentscheidung und ist auch ein Signal in Richtung Wachstum. Die Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen bietet uns hierzu die besten Möglichkeiten, sowohl infrastrukturell als auch aus Human-Resources-Sicht. Perspektivisch wird Düsseldorf unser Hauptsitz sein, von wo aus wir unsere Deutschlandgeschäfte leiten werden.

Darüber hinaus wollen wir auch die Anzahl unserer Yards in Deutschland erweitern. Derzeit unterhalten wir im Bundesgebiet zwölf Vermarktungsplätze. Künftig wollen wir eine noch dichtere Abdeckung erreichen, sodass eine schnellere Vermarktung von Fahrzeugen möglich ist. Wir suchen weitere Vermarktungsflächen, die wir käuflich erwerben wollen, um hier unseren qualitativ hochwertigen Copart-Standard weiter auszurollen.

Fahrräder unkompliziert in den Fuhrpark integrieren – und Mitarbeiter begeistern!

- Parkplatzmangel ade – auf einen Stellplatz passen sieben Fahrräder
- Schneller unterwegs – das Rad ist der Sieger auf der Kurzstrecke
- Bye bye, CO_2 – emissionsfrei zur Arbeit
- Immer pünktlich – nie wieder im Stau stehen

JobRad-Vortrag am 19.03.2020 um 11.35 Uhr, Bühne 2:
„Alles was recht und sicher ist: Versteuerung von Diensträdern nach der neuen 0,25 %-Regel."
Oder besuchen Sie uns an unserem Stand in Halle 8a, Nr. K1!

www.jobrad.org

JOBRAD®

FOTO: PIXABAY

28./29. APRIL 2020 IN NÜRNBERG

24. Verbandsmeeting

Aktuellste Themen, Workshops und Erfahrungsaustausch aus der Praxis für die Praxis stehen im Mittelpunkt, wenn sich Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland treffen. Teilnahmeberechtigt sind Mitglieder und Nicht-Mitglieder des Verbandes. Melden Sie sich über www.fuhrparkverband.de rasch an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Unsere Themen (Auszug):

- UVV bei Mietwagen und Carsharing – Pflichten und Lösungsmöglichkeiten
- Halterpflichten und Haftung bei Fahrrädern im Unternehmen
- Aktuelles zu Elektromobilität und Ladeinfrastruktur
- Fuhrparksoftware – Auswahl, Anschaffung, Einsatz
- Rechtliche Neuerungen und aktuelle Urteile kompakt

FUHRPARKVERBAND AKTUELL

Klausurtagung des Vorstands

Der Fuhrparkverband feiert im Oktober 2020 sein 10jähriges Jubiläum. Für den Vorstand ist dies Anlass genug die **strategische und inhaltliche Entwicklung und Positionierung des Verbandes** gründlich zu prüfen und voranzubringen. Aus diesem Grund treffen sich die Vorstände im Februar 2020 zu einer Klausurtagung in Stuttgart.

Elektromobilität in Unternehmen

Eine zentrale Aufgabe des Verbandes ist es, seine Mitglieder mit Know-how für die tägliche Praxis zu unterstützen. Zum Thema Elektromobilität werden wir in Kürze hier **etwas sehr Interessantes und Spannendes** anbieten. Sie möchten informiert bleiben? Werden Sie Mitglied im Verband oder fordern Sie auf der Homepage unseren **Newsletter** an.

10 Jahre Fuhrparkverband

Save the date:
06.–07. Oktober 2020 in Berlin!

Zertifizierte/r Mobilitätsmanager/in (BVF)

ZERTIFIKATS LEHRGÄNGE

Nach einem sehr erfolgreichen Start bieten wir auch in diesem Jahr die Weiterbildung zum/zur zerifizierten Mobilitätsmanager/in (BVF) an. Der Lehrgang gliedert sich in sechs fachliche Lernmodule, die jeweils aus Präsenzveranstaltungen und E-Learning-Einheiten bestehen. Für die E-Learning-Phase sind in jedem Modul etwa vier Wochen vorgesehen, der Lernaufwand beträgt etwa zwei bis fünf Tage. Die Präsenzseminare finden in Mannheim statt.

Der nächste Kurs startet mit einer E-Learning-Phase Anfang April. Anmeldungen sind noch möglich. Weitere Infos auf der Verbands-Homepage.

TERMINÜBERSICHT 2020

Modul 1 Grundlagen I – Fleetmanagement

E-Learning	ab 07.04.2020
Präsenzseminar	05.–06.05.2020

Modul 2 Grundlagen II – Travelmanagement*

E-Learning	ab 07.05.2020
Präsenzseminar	17.–18.06.2020

Modul 3 BWL I – Change Management*

E-Learning	ab 19.06.2020
Präsenzseminar	08.–09.07.2020

Modul 4 BWL II – Projektmanagement*

E-Learning	ab 10.07.2020
Präsenzseminar	16.–17.09.2020

Modul 5 Rechtliche Aspekte*

E-Learning	ab 18.09.2020
Präsenzseminar	13.–15.10.2020

Modul 6 Mobilitätsmanagement in der Praxis*

E-Learning	ab 18.10.2020
Präsenzseminar	01.–03.12.2020

Zertifizierung

(bei Buchung des gesamten Lehrgangs) Januar 2021

*** Die Module 2–6 sind auch einzeln buchbar!**

Termine und Veranstaltungen

März–April 2020

SEMINARE FÜR DIE PRAXIS

05.03. Schadenmanagement im Firmenfuhrpark
20.03. Zertifizierte/r Fuhrparkmanager/in (DEKRA) Berlin
02.04. E-Fahrzeuge im Firmenfuhrpark – rechtliche Aspekte von A–Z
28.04. 3. BVF Großflotten-Dialog
28.04. Fachkreis „Kommunales Fuhrparkmanagement“

REGIO TREFF

04.03. Regiotreff Ost
01.04 Stuttgart
02.04. Nürnberg

FLEET LEARNING

31.03. Das können wir unseren Mitarbeitern nicht zumuten
Car-Policy und Nutzungsüberlassungsvertrag – eine Gradwanderung zwischen wirtschaftlichem Wahnsinn und Mitarbeiterdemotivation.

Müssen Mitarbeiter zwangsläufig bis zu 40 Arbeitsstunden mit der Konfiguration ihres neuen Autos verbringen? Lassen sich Themen wie mangelhafte Fahrzeugpflege, falsche Kilometerstände oder nichtgemeldete Schäden abstellen?

Das Webinar zeigt die Zusammenhänge zwischen einer vernünftigen Regelung, Mitarbeitermotivation und Kostenwirkungen.

21.04. Der Kaufvertrag im Fuhrparkrecht
Im Rahmen des kurzen Webinars erhalten Sie kompakte und aktuelle Informationen zum Abschluss und zur Handhabung von Kaufverträgen im Fuhrparkmanagent.

Unser Verbandsjurist RA Peter Rindsfus informiert aus erster Hand und steht den Teilnehmern auch für Fragen zur Verfügung.

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

VERBUND DER VERBÄNDE

Aus EUFMA wurde FMFE

Die vom Bundesverband Fuhrparkmanagement gegründete europäische Föderation (bisher EUFMA) hat im Rahmen eines Meetings im November letzten Jahres in Madrid umfassende Maßnahmen und Aktivitäten beschlossen, von denen Mitglieder in den jeweiligen Ländern profitieren können.

Es wurde auch die Änderung des Namens beschlossen: Der Verbund der Verbände heißt nun **Fleet and Mobility Management Federation Europe** und besteht aus den Ländern Frankreich, Großbritannien (auch nach dem Brexit dabei), Italien, Österreich, Schweiz, Spanien und Deutschland.

Aktuell arbeiten die Verbände an einer **europäischen Zertifizierung für Fuhrparks, der Entwicklung gemeinsamer Studien, dem Aufbau einer kontinuierlichen Pressearbeit und einer Webinarreihe in englischer Sprache mit Informationen zu den Besonderheiten der jeweiligen Länder.** Hiermit können alle interessierten Mitglieder der Länder, die in der Föderation sind, ihr Know-how erweitern. Bereits jetzt ist es Mitgliedern möglich, spezifische Fragen an die Kollegen im Verbund zu stellen.

FMFE
FLEET AND MOBILITY MANAGEMENT FEDERATION EUROPE

Die Verbände der Länder treffen sich zu weiteren Besprechungen im April und Oktober 2020.

Versäumen Sie nicht den Branchentreff des Jahres

Flotte! Der Branchentreff

Die Flotte in Düsseldorf (18./19. März) ist längst ein Pflichttermin für alle, die das Thema Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement bewegt. Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortliche erhalten auf Wunsch über den Fuhrparkverband einen Gutschein für einen kostenfreien Eintritt. Nutzen Sie die Möglichkeit der Compliance-neutralen Teilnahme. **Besuchen Sie uns auf unserem Messestand Nr. G11-G15 in Halle 8a.**

Online-Unterweisung nach UVV mit neuem Preismodell

Der kompakte Onlinekurs unterstützt Fuhrparkverantwortliche bei der Aufgabe, Fahrzeugnutzerinnen und -nutzer regelmäßig nach UVV zu unterweisen. **Und das für unsere Mitglieder schon ab 3 Euro pro Person.** Der Kurs ist auch in englischer Sprache verfügbar! Infos zum neuen Preismodell auf der Verbands-Homepage.

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

6 Themen, die für das Fuhrparkmanagement 2020 auf dem Zettel stehen (sollten)

Zum Anfang eines Jahres liegt es nahe, einen Blick auf die wichtigen Zukunftsthemen des Fuhrparkmanagements zu werfen. Gibt es etwas grundlegend Neues? Eher nicht. Doch es gibt viele Entwicklungen, die in ein neues Stadium eintreten. Welche Aspekte werden das Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement in diesem Jahr besonders betreffen? Welche Trends werden die Branche durch das Jahr begleiten, worauf sollte speziell geachtet werden?

So viel vorab: Das neue Jahr liegt ganz im Zeichen des nachhaltigen Mobilitätsmanagements und (digitaler) Veränderung. Die Weiterentwicklung von Alternativen für die klassischen Antriebsarten ist in vollem Gange. Und die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Industrie und Verbraucher durch staatliche Unterstützung – über Subventionen und Prioritätensetzungen kann man natürlich trefflich streiten – sowie der überfällige Ausbau der Infrastruktur gehen in eine Konkretisierungsphase. Mobilität muss sich flexibel ausgestalten. Elektromobilität allein ist keine Lösung für Probleme des Individualverkehrs. Die Frage, ob jede Person ein individuelles Fahrzeug benötigt, wird mehr und mehr diskutiert werden. Und auch die Fuhrparkverantwortlichen sehen sich in diesem Zusammenhang mit immer komplexer werdenden Aufgaben konfrontiert. Gleichzeitig ergeben sich durch die Digitalisierung einzigartige Chancen. Der Beitrag analysiert die sechs wichtigsten Punkte, die 2020 im Fokus stehen. Obwohl die Themen alle miteinander verknüpft sind, bildet unabhängig davon jedes Thema für sich einen einzelnen Schwerpunkt:

1. Antriebe - Charme statt Scham

Die klassischen Antriebsarten stehen angesichts der Klimadiskussionen zwar teilweise unberechtigt am Pranger, doch die Klimadebatte und damit der gesellschaftliche und politische Druck auf die Industrie und die Öffentlichkeit hat ein gewisses Tempo in die Forschung und Entwicklung der Autokonzerne gebracht. Aufkommende Diskussionen zum Beispiel zur „Flugscham" zeigen, dass die Menschen zumindest mehr über die Auswirkungen ihrer Handlungen auf das Klima nachdenken. Immerhin fliegt man dann mit schlechtem Gewissen.

Was bedeutet das für die Fuhrparks? Mehr und mehr alternative Antriebe werden auch in den gewerblichen Fuhrpark Einzug halten. Natürlich nur, wenn es zum Unternehmen passt, eine gute Kosten-Nutzen-Relation ausweist, lieferbare Modelle vorhanden sind und mit Reichweite, Leistung et cetera die Profile der Nutzer sinnvoll umsetzbar sind.

Dass die mobile Zukunft ohne Erdöl auskommen muss, scheint klar. Weniger eindeutig ist, wie das genau aussehen soll. Den Schalter einfach umlegen geht aus heutiger Sicht nicht, denn den einen alternativen passenden und bereits mit bester Öko-Bilanz glänzenden Antrieb gibt es derzeit noch nicht. Bei der Elektromobilität sind wir mitten in der Entwicklung und die sinnvolle Übergangstechnologie CNG-Antriebe fliegt nach wie vor unverständlicherweise unter dem Radar. Deswegen werden auch die Klassiker Benzin und Diesel so schnell nicht von den Zapfsäulen wegzudenken sein. Es wird vielmehr einen schleichenden, eher sehr langsamen Übergang geben. Ohne den Diesel-Skandal hätte sich allerdings noch lange nichts bewegt.

Zumindest in den nächsten zehn Jahren werden die klassischen Verbrennungsmotoren nicht verschwinden, aber immer sparsamer. Gleichzeitig werden Leistungsfähigkeit und Marktdominanz von Hybridfahrzeugen und rein batterieelektrisch betriebenen Fahrzeugen und sicher auch Brennstoffzellenautos im Fuhrpark zunehmen. Alternative Antriebe erweisen sich aber nur dann als langfristig wirkungsvoll, wenn an den Stellschrauben der Stromzufuhr gearbeitet wird. Die politischen Entscheidungsträger müssen Sorge tragen, dass der deutsche Strommix an die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts angepasst wird. Die Energiewende muss endlich umgesetzt werden, sodass der Strom für Produktion und Antrieb von Fahrzeugen einerseits aus erneuerbaren Energien stammt und andererseits preislich wettbewerbsfähig ist. Dazu müssen die Belange der gewerblichen Mobilitätsentscheider ausreichend Beachtung finden. Schließlich sind es gerade die betrieblichen Fuhrparks, denen eine Schlüsselfunktion bei der Verbreitung neuer Antriebsarten zukommt.

2. Nachhaltiges Mobilitätsmanagement - ökologisch und ökonomisch effizient

Nur ein nachhaltiges Mobilitätsmanagement wird auf Dauer effizient und kostengünstig sein. Viele Unternehmen machen sich Gedanken, wie wirtschaftliches mit nachhaltigem Handeln verbunden werden kann. Neben der Ressourcenknappheit von Erdöl bringen auch veränderte politische Rahmenbedingungen zusätzliche Herausforderungen mit sich. Sich einzig und allein auf das Einsparen von CO_2 zu konzentrieren, reicht allerdings nicht aus. Grundsätzlich gilt: Nachhaltig ist nur die Mobilität, die vermieden werden kann, ohne dass es für das betroffene Unternehmen nachteilige Wirkungen hat. Gerade betrieblichen Fuhrparks kommt bei der Verbreitung neuer Antriebsarten eine Schlüsselfunktion zu.

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.

Vor diesem Hintergrund sollten alle Unternehmen die Daten und Fakten rund um ihre Mobilität kennen und regelmäßig die Entwicklung ihres Fuhrparks unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten überprüfen. Unterstützung dazu bieten beispielsweise der Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. (BVF) und zukunft mobil Baden-Württemberg e. V. an: ein Umweltaudit „Nachhaltiges Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement". Dabei wird nicht nur der Fuhrpark selbst, sondern die gesamte betriebsnotwendige Mobilität des Unternehmens bewertet. Beides muss sinnvoll miteinander kombiniert werden, damit nachhaltige Mobilität optimiert werden kann. Und gemeinsam unter dem Dach der FMFE Fleet And Mobility Management Federation Europe entwickeln wir ein europäisches Zertifikat für nachhaltiges Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement. Dieses hilft Unternehmen, die Ausrichtung der Mobilität konsequent nachhaltig zu gestalten. Letztendlich ist es auch Aufgabe der Politik, Fuhrparks bei diesem Prozess zu unterstützen. So ist beispielsweise der angekündigte Ausbau der Ladeinfrastruktur ein zu begrüßender Ansatz. Die Verkehrswende muss klimaneutral ausgestaltet werden, allerdings nicht auf Kosten der Mobilität.

3. Mobility-as-a-Service - Flexibilität ist Trumpf

Unternehmen müssen sich mehr und mehr Gedanken um die Mobilität ihrer Mitarbeiter*innen machen. Das gilt für jeden im Betrieb und fängt bereits bei der Frage an, wie insbesondere die pendelnden Angestellten (möglichst störungsfrei) zur Arbeit kommen, und zieht sich über Dienstfahrten im Arbeitsalltag hinweg. Neben einem eigenen Auto bestehen unzählige weitere, flexible Fortbewegungsmöglichkeiten, die mittlerweile auch in den Blick der Unternehmensverantwortlichen gerückt sind. Diese Angebote können zu einem echten Wettbewerbsfaktor werden. Pkw-Bestand und -Nutzung sollen auf diese Weise reduziert, Umweltschutz erhöht werden.

Mobility-as-a-Service (MaaS) ist das Schlagwort, das sich hinter diesem Konzept verbirgt: Die Nutzung eigener Fahrzeuge wird durch ein breit gefächertes Angebot diverser Mobilitätsdienstleistungen ausgetauscht. Öffentliche und private Optionen wie Nahverkehr, Carsharing, Ridesharing, E-Scooter und Taxiservice werden in einem digitalen Mobilitätspool miteinander vernetzt. Autonome Fahrzeuge könnten das Angebot optimal ergänzen, sind aber so schnell nicht verfügbar und vor allem nicht in urbanen Räumen einsetzbar. Die Nutzung verschiedener Verkehrsmittel für eine Strecke muss vereinfacht werden, der empfundene Mobilitätskomfort darf nicht ganz verloren gehen. Durch eine Steigerung der Effizienz und automatisch vorgeschlagene Mobilitätslösungen basierend auf individuellen Bedürfnissen soll das Angebot Interesse wecken. Planung, Buchung, Bezahlung und Echtzeit-Informationen sind integriert. Das bietet eine echte Chance für die Verkehrswende.

Allerdings steckt MaaS noch im Anfangsstadium und sieht sich entsprechend mit diversen Herausforderungen konfrontiert. Der Kontakt besteht nicht mehr zwischen Kunde und Unternehmen, sondern läuft über einen dritten Anbieter, den Betreiber der MaaS-App. Damit das funktioniert, müssen die Grenzen zwischen Unternehmen überwunden und gleichzeitig sensible Unternehmensdaten geschützt werden. Des Weiteren müssen Nutzungsfrequenzen erhöht und die Neukundenakquise muss gestärkt werden.

4. Shared Mobility - Teile und herrsche

Das private Auto hat in den letzten Jahren einen guten Teil des Rufs als Statussymbol verloren. Und auch der klassische Dienstwagen, der in vielen Firmen sogar zur privaten Nutzung mit pauschaler Abrechnung zur Verfügung steht, gerät in der Gesellschaft zunehmend in Verruf. Der über viele Jahrzehnte in den Köpfen der Deutschen fest verankerte Eigentumsgedanke scheint langsam, aber sicher Platz zu machen für eine Kultur des Teilens. Es wird Zeit, dass diese Tendenz auch auf die Unternehmen überschwappt. Keine zehn Prozent aller Autos sind zeitgleich in Bewegung. Prof. Dr. Stephan A. Jansen führte in einem kürzlich gehaltenen Vortrag aus, dass Fahrzeuge im Schnitt pro Tag nur eine Stunde in Bewegung sind.

Gerade in betrieblichen Fuhrparks ist es vor diesem Hintergrund eine sinnvolle Überlegung, die Nutzung von Pkw zu flexibilisieren. In diesem Zuge wird mehr auf On-Demand-Lösungen und Mobilitätsbudgets gesetzt werden. Ebenso wird das Konzept des Carsharings ausgebaut werden. Das Konzept der Shared Mobility ist entsprechend eng mit Mobility-as-a-Service verknüpft. Damit dieses Vorhaben erfolgreich umgesetzt werden kann, bedarf es jedoch eines Umdenkens. Es braucht das Verständnis der Fahrzeugnutzer*innen und (technisch) optimierte Steuerungsinstrumente für einen variablen Fahrzeugbedarf. Nicht nur Start-ups beeindrucken bereits mit Lösungen oder arbeiten mit Hochdruck daran.

Zu teilende Pkws müssen zum Beispiel komplett schlüssellos nutzbar sein. Und es bedarf eines flexiblen Reservierungssystems, damit im Bedarfsfall auch ein Wagen zur Verfügung steht. Ein weiterer Knackpunkt ist, dass der Aspekt der erforderlichen Einweisung und Unterweisung in die verschiedenen Fahrzeugtypen noch nicht beleuchtet ist. Auch die Frage, ob alle Fahrzeuge mit den Unfallverhütungsvorschriften konform sind, ist noch nicht transparent nachvollziehbar. Die erforderlichen Umstrukturierungen können zum einen durch die Veränderung eigener Prozesse im Fuhrparkmanagement gelingen. Zum anderen müssen sich aber auch Carsharing-Anbieter selbst mit ganz praktischen Erfordernissen betrieblicher Fuhrparks befassen.

5. Rollentausch - Qualifikationen und Management ändern sich massiv

Um dem Fuhrparkmanagement angemessen gerecht zu werden, bedarf es umfangreichem Wissens. Neben klassischen Aspekten wie der Umsetzung der Unfallverhütungsvorschriften haben sich in den letzten Jahren neue Tätigkeitsfelder aufgetan. Im Zuge von Digitalisierung, technischem Fortschritt, gesellschaftlichem Wandel, neuen Gesetzen und Klimakrise wird die Leitung eines Fuhrparks immer komplexer. Der klassische Fuhrparkmanager wird sich zum Mobilitätsmanager wandeln, der sich um Logistik, Transport, Mitarbeitermotivation und betriebswirtschaftliche Fragen kümmert. Auch die Aspekte Flotte und Reisen sollten langfristig ganzheitlich betrachtet werden, da so Effizienz, Nachhaltigkeit und Transparenz gesteigert werden können. Die Integration von Lösungen für die letzten Kilometer, wie zum Beispiel Car-Pooling oder Verträge mit Taxifirmen, muss vereinfacht werden.

Das macht deutlich: Die Denke und Aufgabenstellung inklusive der Stellenbeschreibung müssen und werden sich radikal ändern. Denn es geht um Verkehrsmittel und Mobilitätslösungen. Ein Weiter-so ist ausgeschlossen. Ohne Weiterbildung oder – um Psychologen zu zitieren – ein manchmal radikales Reframing wird das nicht gelingen. Darüber hinaus müssen die Verantwortlichen zu Influencer*innen und Innovator*innen werden. Das wird auch ihre eigene Rolle im Unternehmen stärken und das Unternehmen voranbringen.

Um den modernen Anforderungen an die betriebliche Mobilität gerecht zu werden, hat sich der BVF ein intensives Training auf die Fahne geschrieben. Der neue Zertifikatslehrgang „Zertifizierte/-r Mobilitätsmanager/-in (BVF)" bereitet die Teilnehmer*innen praxisnah auf die veränderte, verantwortungsreiche Rolle vor. Sie lernen, die integrierten Mobilitätsanforderungen eines Unternehmens strategisch zu planen und flexibel zu steuern. Es wird vermittelt, wie Prozesse optimiert und der ganzheitliche Blick geschärft werden kann. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein umfassenderes Mobilitätsmanagement sind schließlich die unternehmensinterne, aber auch die unternehmensübergreifende Vernetzung.

6. Digitalisierung - Möglichkeiten richtig nutzen, Daten nicht ausnutzen

Durch rasante und disruptive Veränderungen der Technologien, der Computertechnik und digitaler Möglichkeiten wird auch das Verständnis von Mobilität beeinflusst. Die Branche wird umgekrempelt. Das bringt Herausforderungen und Potenzial gleichermaßen mit sich. Die Prozesse werden transparenter und vereinfacht. Und mit Fahrzeugen, die „connected" sind, ergeben sich zum Beispiel ungeahnte Möglichkeiten, was Auswertungen, Effizienzsteigerungs- und Kostensenkungspotenzial angeht. Es ist zuallererst wichtig, sich intensiv damit zu beschäftigen und auf der Höhe der Zeit, also am Ball zu bleiben. Dieses Wissen um die Einsatzmöglichkeiten muss dann zunächst auf Gesetzes- und Regelungskonformität und Praxistauglichkeit geprüft werden. Denn das Management von vernetzten Fahrzeugen bietet ganz eigene Herausforderungen, beispielsweise in Bezug auf Datenschutz und Datenhoheit.

Wirklich mobil ist heutzutage, wer für jede Aufgabe die perfekt abgestimmte Herangehensweise bieten kann. Fuhrparkmanager*innen müssen bereit sein für Neues, damit ihr Handwerk auch in der Zukunft Bestand haben wird. Die digitalen Möglichkeiten sollten genutzt werden, um den Arbeitsalltag effizienter zu gestalten. Festgefahrene Geschäftsmodelle müssen überarbeitet werden, damit sie fit sind für das 21. Jahrhundert. Es gilt, Trends und technologische Entwicklungen zu erfassen, Optionen zu erkennen und zu nutzen.
Weitere Informationen: *www.fuhrparkverband.de*

Wer kennt es nicht: Alle Jahre wieder erleben viele von uns ein Auf und Ab beim Gewicht – übrigens ein Problem, mit dem sich nicht nur die Damenwelt auseinandersetzt. Nach dem Sommerurlaub nimmt man heimlich, still und leise zu und toppt das mit der alljährlichen Völlerei an den Weihnachtsfeiertagen. Spätestens mit Beginn der Fastenzeit beginnt dann auch die Hochsaison für Fitness-Studios. Zum Sommerurlaub muss die Figur ja wieder stimmen. Wir kennen das Hoch und Runter als Jo-Jo-Effekt.

Jo-Jo-Effekt

Den gibt es schon seit einiger Zeit und in wesentlich kürzeren Zeitabständen an den Zapfsäulen. Kaum ein Autofahrer, der sich bei seiner abendlichen Vorbeifahrt an der Tankstelle nicht verwundert die Augen reibt. War der Preis pro Liter heute Vormittag nicht zwölf Cent höher? Tatsächlich sind die Schwankungen enorm. Als Teil der Vor-Euro-Generation rechne ich ja bisweilen noch in „richtiger Währung“: Zwölf Cent, das waren mal in etwa 23,5 Pfennig. Spontan erinnere ich mich bei Betrachtung dieser Zahl an eine kürzlich ausgestrahlte Sendung der Tagesschau aus den Achtzigern. Dort war die Erhöhung des Benzinpreises um vier Pfennig (nach festgelegtem Umrechnungskurs etwas mehr als zwei Cent) eine Meldung in der Tagesschau wert. Zur besten Sendezeit. 20:00 Uhr. Unvorstellbar.

Heute werden die im Vergleich hierzu eklatanten Preissprünge stillschweigend akzeptiert. Den günstigsten Spritpreis zu ergattern ist zum Lotteriespiel geworden. Vier bis sechs Preisänderungen am Tag sind keine Seltenheit. Als Berufstätiger hat man aber nicht die Zeit und auch oftmals nicht die Gelegenheit, um mal eben schnell an die Tanke zu fahren, nur weil es gerade am billigsten ist. Vermutlich hätte hierfür auch nicht jeder Chef Verständnis.

Mich stören bei den „flexiblen Spritpreisen“ gleich mehrere Dinge. Warum schwanken die Preise heute so stark? Die Mineralölgesellschaften schieben hier gerne den Wettbewerb als Hauptgrund vor. Gab es den Wettbewerb früher etwa nicht? Damals regten sich die großen Mineralölkonzerne über die Freien Tankstellen auf. Sie erinnern sich? Diese waren immer so ein bis drei Pfennig pro Liter günstiger. Klar, Schwankungen gab es auch dort. Wenn es dann mal Änderungen gab, dann sicher nicht in der Frequenz, wie wir sie heute sehen. Die Preise waren schlichtweg stabiler. Fakt ist beim täglichen Auf und Ab jedoch, dass sich die Mineralölkonzerne irgendwie immer einig sind. Nachts teuer, zwischendurch billiger, wieder teurer, wieder billiger … und in den allermeisten (aber eben nicht in allen) Fällen immer innerhalb der gleichen Tageszeiten. Unerheblich, ob man an Marke A oder B vorbeifährt: An den Preistafeln stehen praktisch identische Preise. Schmunzeln muss ich übrigens dann, wenn mir dabei die Aussage von den Kartellbehörden einfällt: „Preisabsprachen sind nicht erkennbar.“ Aha.

Ein Tankstellenpächter teilte mir übrigens mit, dass er selbst hier wenig bis keinen Einfluss hat. Die Einstellungen an den Preistafeln werden

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.

überwiegend ferngesteuert. Möchte der Pächter einen anderen Preis, weil zum Beispiel die Supermarkttankstelle nebenan nicht mitzieht, muss er dies erst einer zentralen Stelle melden. Diese prüft dann den Korrekturwunsch des Pächters und gibt gewünschte Änderungen frei (oder auch nicht).

Ärgerlich finde ich auch, dass es diese täglichen Preissprünge in den Nachbarländern so nicht gibt. Ich wohne in Grenznähe und bin immer wieder mal bei unserem Nachbarn Frankreich. Hier sind die Preise stabiler und unterliegen nicht den täglichen starken Schwankungen. Hat man dort weniger Wettbewerb? Eine Pflicht zur verbindlichen Voranmeldung eines Spritpreises mit entsprechender Bindepflicht, wie sie zum Beispiel in Österreich existiert, gibt es dort auch nicht. Warum also hierzulande diese Spielereien?

Weiterhin bin ich von unseren Automobilclubs maßlos enttäuscht. Allen Ernstes empfiehlt man uns das Herunterladen einer App, die uns dann bei der Suche nach dem günstigsten Spritpreis helfen soll. Nun, wenn ich Kopfschmerzen habe, nehme ich eine Tablette. Ich behandle damit das Symptom, nicht aber die Ursache. Wenn ich eine dauerhafte Lösung haben will, dann muss ich aber an die Ursache herangehen. Genau das tun die Automobilclubs im Falle der Spritpreise aber nicht. Warum? Ich bin sicher nicht der Einzige, der hierzu gerne eine Antwort hören möchte.
Bleibt noch der wirtschaftliche Schaden. Hierzu ein kleines Rechenexempel: Angenommen, Ihre Firma hat eine Flotte von 50 Pkw. Jedes Fahrzeug wird im Schnitt 35.000 Kilometer pro Jahr bewegt und verbraucht dabei im Schnitt realistische 8,5 Liter Diesel pro 100 Kilometer. Das entspricht pro Fahrzeug 2.975 Liter Diesel oder auf die Flotte bezogen 148.750 Liter pro Jahr. Nehmen wir als Mittelwert durchschnittlich fünf Cent netto Mehrkosten pro Liter, weil manche Kollegen vielleicht zur richtigen und manche eben zur falschen Zeit tanken. Mehrkosten für Ihre Flotte nach oben genanntem Rechenbeispiel: 7.437,50 Euro netto. Mal eben so. Für Unternehmen mit größeren Flotten gilt natürlich ein Vielfaches. So sprechen wir bei gleicher Berechnungsgrundlage bei einer Flotte von 700 Fahrzeugen schon von 104.125 Euro. Mehrkosten, die in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation und drohenden Rückgängen erst einmal wieder reingeholt werden müssen. Mehrkosten, welche den Gewinn Ihres Unternehmens 1:1 schmälern.

Klar, es gibt Großkundennachlässe, die Sie hoffentlich schon mit Ihren Versorgern abgeschlossen haben.

Es gibt auch Modelle, die Ihnen Durchschnittspreise garantieren. Auch hier aus der Praxis: Wann gilt welcher Durchschnittspreis? Hierzu benötigt der Dienstwagennutzer wieder eine App, um dann den Durchschnittspreis zu finden. Wie dieser entsteht, ist zwar in der Theorie, nicht aber in der Praxis nachvollziehbar. Überdies bedeutet das: noch mehr Aufwand an der Zapfsäule. Als Fuhrparkverantwortliche wissen wir doch, dass sich die wenigsten Dienstwagennutzer mit dem Spritpreis auseinandersetzen. Sicher kann man hier an wirtschaftliches Denken und Vernunft appellieren, aber auch das bekämpft die Ursache nicht.

Fazit: Wir stehen hier ziemlich machtlos da. Von den Automobilclubs, die sich eigentlich stark machen müssten, ist hier nichts zu erwarten. Auch von der Politik nicht, da diese durch höhere Preise von daraus resultierenden höheren Steuereinnahmen profitiert.

Im Gegenteil: Das Modell der „flexiblen Preisgestaltung“ ist bereits auf andere Bereiche abgefärbt. So arbeiten immer mehr Hotelketten nach diesem Prinzip, was den Abschluss entsprechender Rahmenvereinbarungen schwierig gestaltet. Auch bei diversen Online-Anbietern zeigt sich ein Trend zu entsprechenden Modellen. Intransparente Preisgestaltung hat mit Fairness nichts zu tun und dient nur der Gewinnmaximierung zulasten von Kunden/Verbrauchern. Kurzfristig mag das funktionieren. Langfristig wird Vertrauen zerstört. Vertrauen ist jedoch die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit.

Nichts gegen Flexibilität: Wenn der Jo-Jo-Effekt bei den Preisen zeitlich irgendwo wieder etwas planbarer würde, wäre man nicht so machtlos. Beim Zu- und Abnehmen sind wir das ja auch nicht.

Wenn es drauf ankommt.

Santander Transporterleasing

Profis müssen sich auf ihre Werkzeuge verlassen können. Mit dem Transporterleasing der Santander Consumer Leasing bleiben Sie immer flexibel und einsatzbereit – finanziell wie operativ. Wir bieten Ihnen für Ihre Flotte herstellerunabhängig attraktive Leasing-Konditionen. Egal ob Verbrennungsmotor, Hybrid- oder Elektroantrieb, im Kilometer- oder Restwertleasing. Santander Consumer Leasing – Mobilitätslösungen von Profis für Profis.

Besuchen Sie uns auf unserem Messestand F34B.
Wir freuen uns auf Sie!

Santander Consumer Leasing

Digitale Fahrzeugüberführung

Interview mit Björn Glaßmacher (International Fleet Manager bei PS-Team)

Björn Glaßmacher (Mitte, PS-Team) erläutert im Interview mit Bernd Franke (re.) und Steven Bohg (li., beide Flottenmanagement) die Vorzüge eines Marktplatzes für die Fahrzeugüberführung

Flottenmanagement: Herr Glaßmacher, seit August 2018 bekleiden Sie die Position des International Fleet Managers bei PS-Team und haben an der Entwicklung von „driviva" mitgewirkt. Was verbirgt sich hinter der Marke „driviva" und inwieweit konnten Sie bei der Entwicklung auf Ihre Erfahrungen als International Fleet Manager zurückgreifen?

Björn Glaßmacher: Wie der Name „driviva" schon sagt, der das Fahren, den „drive", und das Leben (viva) zusammenführt, ist eine Fahrzeugüberführung für uns viel mehr als ein nüchterner Prozess: Ein Auto zu bewegen, bedeutet Freiheit und macht Spaß. Die Idee für „driviva" wurde bereits vor meiner Zeit bei PS-Team geboren. Ich selbst stieß vor anderthalb Jahren dazu. Ich bündelte die Ideen und erhielt die Gelegenheit, mit einem starken Team die Marke „driviva" zu entwickeln. Eingestiegen in die Flottenwelt bin ich im Jahr 2005 als Referent Fleet bei Europcar in Hamburg und lernte über die Jahre viele verschiedene Bereiche der Autovermietung kennen. Ab 2010 war ich als Leiter Logistik zuständig für die Überführungen sowie Ein- und Aussteuerung der Fahrzeuge. In dieser Zeit knüpfte ich auch erste Kontakte zu PS-Team. Damals ging es um die Bereiche Zulassung und Dokumentenmanagement. Schon während dieser Zeit stellte sich mir die Frage, wie sich Prozesse digitalisieren und optimieren lassen. Dies auch im internationalen Umfeld umzusetzen, treibt mich voran.

Flottenmanagement: Wie unterscheidet sich „driviva" von traditionellen Vergabeverfahren von Aufträgen für die Fahrzeugüberführung?

Björn Glaßmacher: „driviva" ist ein webbasierter Multiuser-Marktplatz, auf dem passende Auftragnehmer zu den Vorgaben der Auftraggeber und den gewünschten Leistungen ermittelt werden. Im Rahmen eines automatisierten Prozesses schließen die Auftraggeber und Auftragnehmer Einzelverträge miteinander ab. Damit ermöglichen wir Fuhrparkbetreibern wie auch Auftragnehmern den Einstieg in die Plattformökonomie. Die Reichweite wächst auf beiden Seiten: Fuhrparkbetreiber greifen über diesen Vergabekanal auf einen sehr viel größeren Kreis an Auftragnehmern zu, wodurch sich ihre Transportkapazitäten spürbar erweitern. Selbstständige Fahrer wie auch Transportunternehmer haben hingegen durch die Qualifizierung Zugang zu großen Unternehmen, die zuvor aufgrund der Vertragskonstrukte für sie nicht erreichbar waren. Hierfür werden innerhalb des sogenannten Onboardings alle notwendigen Informationen und Dokumente geprüft.

Neben der Reichweitenerhöhung spielen aber auch Nachhaltigkeit und Ökonomie eine wichtige Rolle bei „driviva": Über die digitale Plattform kann ich jederzeit schauen, ob in meiner Nähe gerade ein Fahrzeug zu überführen ist. Die Dienstleister lasten ihre Transportkapazitäten besser aus und vermeiden Leerfahrten. Auch dem Auftraggeber bietet „driviva" Optimierungspotenziale: Nehmen wir einmal an, dass der gewohnte Spediteur das Fahrzeug erst in einer Woche überführen kann. Die Chancen stehen gut, diesen Auftrag über die Plattform in einer Art Rückwärtsauktion mit Sofortkaufoption frühzeitig zum besten Preis zu vergeben.

Wichtig ist dabei, dass „driviva" nicht vermittelt, sondern die Auftraggeber und selbstständige, gewerbetreibende Auftragnehmer für Fahrzeugüberführungen und -transporte zusammenbringt. Bei gewonnener Rückwärtsauktion wird lediglich eine Nutzungsgebühr beim Auftragnehmer fällig. Daneben koordinieren wir online den Einzelvertragsabschluss für optional hinzubuchbare Leistungen etwa von Versicherungspartnern für den Fahrer oder Transportunternehmer. Das kann beispielsweise eine Selbstbeteiligung von null Euro im Schadenfall sein. Wir erbringen und vermitteln diese Leistungen nicht, sondern ermöglichen den Vertragspartnern, die Aufträge komfortabel mit wenigen Klicks nach ihren Vorstellungen auszugestalten.

Björn Glaßmacher: „Fuhrparkbetreiber grei fen über diesen Ver- gabekanal auf einen sehr viel größeren Kreis an Auf- tragnehmern zu, wodurch sich ihre Transport- kapazitäten spürbar erweitern"

Flottenmanagement: Gerade bei Unternehmen mit einem großen Fuhrpark ist die Fahrzeugüberführung ein eigener logistischer Prozess. Wie können Sie diese Kundenklientel hierbei unterstützen und gleichzeitig sicherstellen, dass der Prozess reibungslos abläuft?

Björn Glaßmacher: Entscheidend bei der Entwicklung von „driviva" war, dass die Auftraggeber die komplette Kontrolle über die Touren haben. Einerseits umfasst das den Pool der Fahrer: Nur qualifizierte Fahrer, die hinsichtlich der Auftragsparameter geeignet sind, können die Aufträge sehen. Daneben erhält der Auftraggeber über ein Bewertungssystem Informationen über den Fahrer, der sich gerade bewirbt. Hinzu kommen Tools wie die Direktvergabe, womit der Auftraggeber den Zuschlag bereits bekannten Fahrern geben kann, oder der Sofortkaufpreis, wodurch der Auftrag bei Zuschlag auf einen vorher definierten Preis von der Plattform verschwindet. Nicht zuletzt kann „driviva" aber auch die Auslastung des Fahrerpools des Unternehmens steigern. So könnten eigene Fahrer, die gerade nicht eingesetzt werden, ihre Dienste über die Plattform einer breiten Klientel anbieten. In die Plattform sind unsere jahrzehntelangen Erfahrungen als Marktführer für Fahrzeugüberführungen eingeflossen. Mit mehr als 430.000 Fahrzeugtransaktionen im

Björn Glaßmacher: „Das Wissen um die Fallstricke in der Vergabe und Erbringung von Fahrzeugüberführungen kombinieren wir mit unserer auf Plattformen spezialisierten Softwarekompetenz“

Jahr stehen wir für Prozesssicherheit und hohe Qualität.

Flottenmanagement: Auch bei einigen Mobilitätskonzepten wie Carsharing ist eine Fahrzeugüberführung unabdingbar. Welche Herausforderungen stellen diese neuen Mobilitätskonzepte an die Fahrzeugüberführung und welche Lösung bietet „driviva“ hierfür?

Björn Glaßmacher: Eine der größten Herausforderungen beim Carsharing ist, die Fahrzeuge zu dem Ort zu bringen, wo sie gerade benötigt werden und sich Geld verdienen lässt. Dies kann im Tagesverlauf ganz unterschiedlich sein. Unser Ansatz mit „driviva“ ist es, die Fahrzeuge dahin zu bringen, wo sie gerade benötigt werden. Statt sich ein Fahrzeug zu mieten, könnte man sich beispielsweise die Fahrt in Form einer Fahrzeugüberführung erarbeiten. Wir werden hierfür nach und nach Zusatzoptionen anbieten, etwa um Ringtouren zu planen.

Flottenmanagement: Betrachtet man einmal den Autohandel genauer, stellt sich sogleich die Frage, ob Autohäuser auch ein Modell für die Zukunft sind oder ob der Hersteller nicht zukünftig die direkte Partnerschaft zum Endkunden sucht. Wie stehen Sie diesem Zukunftsszenario gegenüber?

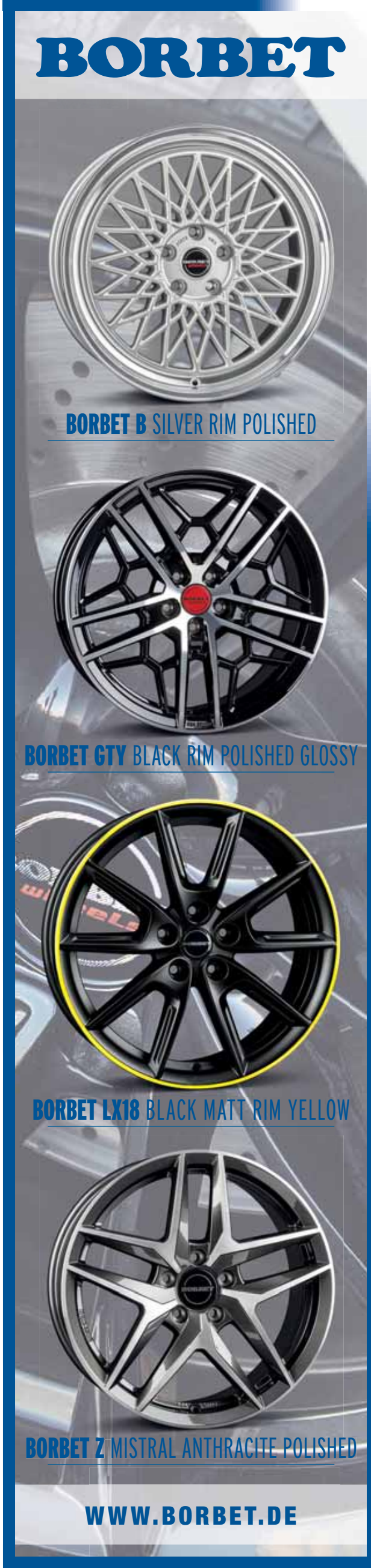
Björn Glaßmacher: Dieses Thema wird bei uns sehr kontrovers diskutiert. Vergleicht man den Autohandel mit einem Reisebüro, kann man diesen in einer Plattformökonomie einfach durch einen Marktplatz für das Wunschmodell und die für die Einsteuerung benötigten Services ersetzen, analog den Hotel- und Flugportalen. Jedoch wird es auch hier immer die Kunden geben, die ausschließlich über das Autohaus gehen. Daher versteht „driviva“ sich als Partner des Herstellers wie auch des Autohandels. Wir wollen sowohl die Hersteller unterstützen, die den Ansatz des Direktkontaktes zum Kunden verfolgen und bei denen das Autohaus zu einem Showroom mit Zusatzleistungen avanciert, als auch den Autohandel, der beispielsweise einen Hol- und Bringdienst für Services im After-Sales-Bereich anbieten will. Gerade Letzteres könnte für Autohäuser mit eigener Werkstatt sehr interessant sein, da sich durch einen Hol- und Bringservice auch die Werkstattauslastung steuern lässt. Ist diese zu gering, kann das Autohaus die Werkstattleistungen zu einem günstigeren Preis anbieten – Fahrzeugüberführung inklusive. Die Werkstatt würde so zusätzlich Geld verdienen und der Kunde könnte weiter seiner Arbeit nachgehen.

Flottenmanagement: „driviva“ ist bekanntermaßen eine Marke der PS-Team Gruppe. Inwiefern ist „driviva“ in das Portfolio von PS-Team eingebunden? Lässt sich die Onlineplattform nahtlos mit weiteren Prozessdienstleistungen kombinieren?

Björn Glaßmacher: „driviva“ ist als Software as a Service ein Zusatzangebot von PS-Team und verfügt als eigenständige Einheit über eine eigene Kostenstelle. Das Wissen um die Fallstricke in der Vergabe und Erbringung von Fahrzeugüberführungen kombinieren wir mit unserer auf Plattformen spezialisierten Softwarekompetenz. Dadurch wollen wir nicht nur uns selbst zukunftssicher aufstellen, sondern ebnen unseren Geschäftspartnern den Weg in ein ausbaufähiges digitales Ökosystem. Im Vergleich zu den produktspezifischen Leistungen, die meist aufeinander aufbauen, kann „driviva“ völlig autark arbeiten, aber auch über Schnittstellen mit anderen Systemen verknüpft werden. Nicht zuletzt eröffnen sich durch die eigenständige Marke auch viele Möglichkeiten für Unternehmenskooperationen und Partnerschaften.

Flottenmanagement: Gerade der Anfang eines Jahres eignet sich für einen Ausblick: Welche weiteren Neuerungen können Fuhrparkkunden seitens PS-Team 2020 erwarten? Welche Trends spielen hierbei eine Rolle?

Björn Glaßmacher: Analog zu „driviva“ wird PS-Team zukünftig für viele Bereiche Software as a Service anbieten. Digitale Speziallösungen, die Fuhrparkmitarbeitern ihren Alltag erleichtern und dazu beitragen, die Effizienz zu erhöhen, rollen wir weiter aus und entwickeln sie ständig weiter. Mit PS Ticket, dem digitalen Strafzettelmanagement und der neuen Generation des OWi-Verfahrens in Deutschland, senken Autovermieter und Fuhrparks ihre Prozesskosten. Über PS Tracking können sie transportierte Fahrzeuge wie Pakete verfolgen. Das gibt Sicherheit. Daneben führen wir viele Produkte in verschiedene internationale Märkte ein. Beispielsweise konnten wir mit dem ebenfalls autark arbeitenden Auftrags- und Transportmanagementtool PS Spe(e)dLog bereits viele Kunden im Ausland überzeugen, die vorher nicht auf so eine Systematik zugreifen konnten. Die strukturellen Veränderungen und die Expansion in Europa machen uns wiederum interessant für neue Kundengruppen. Nicht zuletzt wird es auch Veränderungen bei PS-Team geben: In Kürze stellen wir einen neuen Geschäftsführer vor, der mit seiner europäischen Expertise die Zukunft des Unternehmens positiv weiter gestalten wird und PS-Team in die gerade begonnenen goldenen Zwanziger führen wird.



Leuchtender **Stern**

Interview mit Alexander Lutz, Managing Director von Polestar in Deutschland

Alexander Lutz neben dem Polestar 2

Flottenmanagement: Herr Lutz, seit August 2019 leiten Sie die deutsche Geschäftseinheit von Polestar. Mit welchen Zielen sowie Vorstellungen sind Sie an die neue Position herangetreten und auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

Alexander Lutz: Die Geschichte von Polestar ist für mich eine sehr persönliche. Bereits 2018 habe ich den Polestar 1 in Genf zum ersten Mal gesehen. Damals war ich noch für das weltweite Marketing von Maserati verantwortlich. Gegenüber stand nun dieses unglaublich schöne Grand Tourer Coupé, für mich eines der schönsten Autos, das ich je gesehen hatte, und ich musste einfach rüber laufen, um es mir genauer anzuschauen. Genau diese Faszination will ich nun als Managing Director für Polestar in Deutschland zu den Konsumenten bringen. Für den deutschen Markt ist das Ziel zunächst die Eröffnung des Marktes: Das heißt, wir müssen einerseits operative Strukturen in allen Businessunits schaffen, andererseits den Leuten vor allem die Marke Polestar und deren Werte vermitteln und die Menschen mit Polestar in Kontakt bringen. Wir wollen den Markt erobern.

Flottenmanagement: Nicht jedem wird die Marke Polestar bereits ein Begriff sein. Können Sie daher kurz umreißen, wofür Polestar steht und wie sich diese Markenwerte in den Fahrzeugen, aber auch den Dienstleistungen widerspiegeln?

Alexander Lutz: Polestar ist die Elektro-Performance-Marke von Volvo und Geely, agiert dabei aber komplett eigenständig. Für uns als Marke bedeutet das einen Riesenvorteil: Wir fangen bei null an und können so neue Wege gehen. Gleichzeitig können wir aber auf die Erfahrung von Volvo zurückgreifen. Produkte und Dienstleistungen stehen in direkter Verbindung zur Marke. Pure, Progressive, Performance. Diese Werte spiegeln sich in allem, was wir tun, wider, angefangen bei unseren Fahrzeugen, unserem Design bis zu unserem Kundenerlebnis. Polestar steht dafür, anders zu sein, dies nicht nur um sich von den Wettbewerbern zu unterscheiden, sondern wir sind mit unseren Innovationen angetreten, um die Automobilwelt zu revolutionieren.

Flottenmanagement: Im Oktober 2017 wurde in Schanghai bereits ein Vorserienmodell des Polestar 1 präsentiert und dabei wurden die ersten Leistungsdaten enthüllt; Mitte 2019 startete die Serienproduktion. Was macht den Polestar 1 im Umfeld der Plug-in-Hybride so besonders?

Alexander Lutz: Ein wunderschönes Design, ein unverwechselbares Fahrerlebnis, Dynamik und Langstreckentauglichkeit – all das sind Attribute eines Grand Tourers. Aber wir wollten nicht einfach einen weiteren GT auf die Straße bringen. Und ich glaube, das ist uns mit dem Polestar 1 vollends gelungen: Ein zeitloses Design, das eine unglaubliche Anziehung ausübt, ohne dabei zu polarisieren. Performance in jeder Situation durch vier Motoren und eine Systemleistung von 609 PS und mit einem maximalen Drehmoment von 1.000 Nm. Der eigentliche Clou ist aber die einzigartige Verbindung zweier Welten: So ist der Polestar 1 nicht nur auf der Langstrecke zu Hause, sondern bietet mit einer elektrischen Reichweite von 124 Kilometern (WLTP) den höchsten Wert eines Plug-in-Hybrids weltweit, auch alle Vorteile eines rein elektrischen Fahrzeugs im urbanen Raum. Wir zeigen mit diesem Fahrzeug, was technisch möglich ist. Die Kombination aus Design, Dynamik und dieser einzigartigen Antriebskombination – dieses Auto muss man einfach erleben.

Flottenmanagement: Im Rahmen einer weltweit live gestreamten Online-Weltpremiere wurde im Februar 2019 auch das zweite Modell enthüllt. Welche Highlights hält das zweite Polestar-Modell bereit? Inwieweit könnte der Polestar 2 auch für Gewerbekunden und Flotten interessant sein?

Alexander Lutz: „Polestar steht dafür, anders zu sein, dies nicht nur um sich von den Wettbewerbern zu unterscheiden, sondern wir sind mit unseren Innovationen angetreten, um die Automobilwelt zu revolutionieren“

Alexander Lutz: Der Polestar 2 markiert für uns den Beginn des reinen Elektrozeitalters für unsere Marke. Und ich denke, er ist dafür perfekt geeignet: So ist sein Design extravagant und dennoch schlicht. Ein Fahrzeug für ein volumenstarkes Segment. Er bietet mit seinen 408 PS ein einzigartiges Fahrerlebnis und eine extrem hohe Reichweite. Gleichwohl verfügt er über ein unglaublich gutes Retail-/After-Sales-Konzept, was man gerade bei neuen Marken oft vermisst. Somit ist der Polestar 2 ein absolut vollwertiges Auto, bei dem man keine Kompromisse eingehen muss – weder beim Innovationscharakter, beim Fahrerlebnis, bei der Zuverlässigkeit noch beim Service.

Flottenmanagement: Wenn man über Elektromobilität spricht, drängt sich auch immer die Frage nach Ladeinfrastruktur und angeschlossenen Serviceleistungen auf. Wie ist Polestar hier aufgestellt?

Alexander Lutz: Wir wollten uns bewusst nicht über einen Provider definieren und dadurch eine gewisse Abhängigkeit schaffen, sondern es war uns wichtig, das Netz allen offenzulassen. Beim Thema Ladeinfrastruktur vertrauen wir auf das Wissen und die Datenlage von Google und rücken somit den Nutzer in den Mittelpunkt. Alle für den Kunden relevanten Informationen sind gebündelt und einfach zugänglich. Für den Fahrer bedeutet es, einfach das Ziel einzugeben, und unser Infotainmentsystem errechnet die bestmögliche Route anhand vieler Faktoren wie Verkehrssituation, möglichen Ladestopps sowie deren Dauer. Genau das ist aus meiner Sicht auch wichtig für Businesskunden: Man muss sich nur noch auf das eigentliche Fahren konzentrieren, das System regelt den Rest für einen. Es geht letztendlich doch darum, die Fahrt so sorgenfrei wie möglich für den Konsumenten zu gestalten.

Flottenmanagement: Der Polestar 2 kommt mit einem Android-basierten Infotainmentsys-

Alexander Lutz (Mitte, Polestar) erläutert Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (re., beide Flottenmanagement) in entspannter Atmosphäre, wie Polestar den deutschen Markt erobern möchte

tem daher. Welche Bedeutung haben State-of-the-Art-Infotainmentsysteme für die Automobilindustrie?

Alexander Lutz: Polestar ist der erste Autohersteller, dessen Infotainmentsystem auf Google Android basiert. Wir setzen anders als Mitbewerber bewusst auf State-of-the-Art-Technologie von dem führenden Unternehmen in diesen Gebieten, anstatt eine eigene Lösung zu kreieren. Ich bin überzeugt davon, dass wir eine Revolution einläuten, da das Smartphone nicht erst an das System gekoppelt werden muss, sondern es ein integraler Bestandteil des Infotainmentsystems ist. Gleichwohl ist auch die Integration von Apple über CarPlay problemlos möglich.

Flottenmanagement: Sie haben für den Polestar 2 ein Abo-Modell in Aussicht gestellt; auch die monatliche Leasingrate des Polestar 2 für Privatkunden ist bereits bekannt. Welche Vertriebskanäle forcieren Sie im Umfeld von Gewerbe- sowie Flottenkunden und warum? Was verbirgt sich hinter Polestar Space?

Alexander Lutz: Wir werden in Deutschland sehr aktiv im Bereich Leasing sein, das gibt der Markt derzeit einfach vor. Dennoch heißt dies nicht, dass wir uns an einen Leasinggeber binden werden, sondern wir wollen auch hier offen agieren. Zudem dürfen wir nicht vergessen, dass der Gewerbe- und Flottenkundenbereich ein absolutes People Business ist. Daher sind wir derzeit auf der Suche nach einem Key-Account-Manager, der hier den Unterschied macht und genau wie wir die Marke Polestar lebt.

Polestar setzt komplett auf einen digitalen Vertriebsweg. Die Polestar Spaces sind daher Experience Center in Innenstadtlage. Die Polestar Spaces sind Orte, an denen die Kunden auf einem einfachen Weg mit der Marke, den Fahrzeugen und unserer Philosophie in Kontakt treten. Zudem bieten wir von dort aus auch Testfahrten an. All das ohne den Verkaufsdruck, dem man bei Händlern normalerweise ausgesetzt ist. Die Spaces sind die Verbindung zwischen der digitalen Marke Polestar und den physischen Modellen. Denn auch bei einem digitalen Vertriebskonzept möchte der Kunde zuvor die Fahrzeuge erleben.

Flottenmanagement: Als Bestandteil des digitalen Vertriebsmodells wurde auch die App Polestar Explore entwickelt. Welche Möglichkeiten bietet die App den Kunden? Inwieweit ist die Digitalisierung ein Kernwert von Polestar?

Alexander Lutz: Polestar versteht sich als digitale Marke. Wir haben uns hierbei von den besten Retailern der Welt inspirieren lassen. Das Kundenerlebnis steht für uns absolut im Mittelpunkt. Unsere Technologien müssen sich dem modernen Lebensstil und den Bedürfnissen des Konsumenten anpassen und sich nahtlos integrieren lassen. Nicht andersrum. Über unsere App kreieren wir nicht nur eine Verbindung zum Fahrzeug, wir schaffen eine Tür zur Marke, von der aus der Kunde wirklich alle Bereiche steuern kann. So lassen sich zum Beispiel viele Fahrzeugfunktionen über die App kontrollieren, Fahrten lassen sich wie in einem Fahrtenbuch protokollieren und abrufen. Das sind Funktionen, die man bereits aus anderen Applikationen kennt. Aber wir machen dort nicht halt: So fungiert das Smartphone dank der App auch als Schlüssel. Daneben ist es die Verbindung zum Service sowie Customer Care, womit sich der Werkstattaufenthalt in Zukunft ganz einfach vom Büro aus über einen Hol- und Bringservice abwickeln lässt.

Flottenmanagement: Gerade Anfang des Jahres sei auch ein Ausblick gewährt: Worauf dürfen wir uns 2020 freuen? Was steht bei Polestar mittel- und langfristig auf der Agenda?

Alexander Lutz: 2020 ist das Jahr für Polestar. Endlich bringen wir unsere Autos auf die Straßen! Mit dem Startschuss für Polestar 1 sowie Polestar 2 werden wir auch alle Aktivitäten hierzulande starten. Es ist für uns als Team absolut aufregend, aber natürlich auch eine Herausforderung. Denn Deutschland ist aufgrund des sehr starken Wettbewerbsumfeldes und der Professionalität im Automobilbereich einer der Top-3-Märkte der Welt. Mit Blick auf die Elektromobilität bietet Deutschland enormes Potenzial. Gerade dies bietet uns viele Möglichkeiten, die wir mit aller Kraft nutzen wollen. Wenn wir dann etwas weiter in die Zukunft schauen, werden wir mit dem Polestar 3 auch ein SUV-Modell anbieten, das so bisher noch keiner gesehen hat. Dies natürlich mit dem Anspruch, in einem stetig wachsenden Segment ein vollelektrisches Fahrzeug anzubieten, bei dem man keine Kompromisse eingehen muss und das von der Innovationskraft wie auch der Ausführung die Messlatte für die Automobilindustrie ist. Wir werden die Eigenständigkeit von Polestar als Marke nochmals besser herausstellen und sie weiter etablieren. Ab jetzt startet Polestar erst richtig, so viel kann ich versprechen!

bott

bott vario3

.work .smart .bott

Besuchen Sie uns auf der „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf.
Halle 8A, Stand H30.

bott.de

Hätten Sie's gewusst?

Eigentlich kennen wir uns alle gut aus im Straßenverkehr. 90 Prozent der Autofahrer geben in Umfragen regelmäßig an, dass sie sich selbst zu den zehn Prozent der besten Fahrzeuglenker zählen. Die kleinen Gemeinheiten im Verkehrsrecht beleuchten wir regelmäßig in unserer Rubrik.

DARF MAN EIGENTLICH SELBST EINEN VERKEHRSSPIEGEL ANBRINGEN?

Dieses Thema wird immer wieder heiß diskutiert. An einer unübersichtlichen Ausfahrt möchte jemand auf der gegenüberliegenden Fahrbahnseite einen Spiegel anbringen, um beim Einfahren bessere Einsicht in den Verkehr zu bekommen. Auch an unübersichtlichen Knotenpunkten oder Kurven werden Verkehrsspiegel eingesetzt. Es handelt sich dabei üblicherweise um Konvexspiegel, die an Masten in einer gewissen Höhe (zwei Meter) angebracht werden. Allerdings ist die Abwägung von Vor- und Nachteilen in Bezug auf die Verkehrssicherheit in der Fachwelt durchaus umstritten.

Zuständig ist in jedem Fall der Träger der Straßenbaulast, also die entsprechende Straßenverkehrsbehörde. Diese müsste die Genehmigung erteilen, die Kosten würde der Antragsteller selbst tragen. Zudem handelt es sich bei einem Verkehrsspiegel nicht um ein Verkehrszeichen, sondern lediglich um ein Hilfsmittel.

Allerdings gehen mit einer Installation Pflichten und auch Nachteile einher. Dabei geht es weniger um die Substanz des Spiegels an sich, sondern mehr um die Funktionalität. Die Funktion kann durch Witterungsbedingungen stark eingeschränkt sein: Schmutz, Beschlagen, Vereisen oder Verschneien sind die Hauptgründe. Aber auch Graffitis oder Aufkleber kommen vor. In diesen Fällen muss also für die Reinigung gesorgt werden. So gibt es Spiegel mit Heizung, allerdings muss dafür ein Stromanschluss vorhanden sein.

Von Kritikern werden weitere wesentliche Nachteile aufgeführt. Zum einen ist das Bild aufgrund der Konvexität des Spiegels verkleinert und verzerrt. Zudem kann der Spiegel leicht verdreht sein, ob mit Absicht oder ohne. Des Weiteren, und das wird häufig angeführt, kann der Spiegel blenden, durch Scheinwerfer oder Sonnenlicht. Und schließlich gibt es dabei auch einen toten Winkel, sodass man eventuell Fußgänger und Fahrradfahrer übersieht. Ein Hauptargument in der Diskussion ist, dass die Verkehrsspiegel eine Sicherheit vortäuschen, die gar nicht gegeben ist. Und da die Verkehrssicherheit ganz oben steht, ist das Anbringen sehr kritisch zu bewerten.

In Deutschland sind auch Verkehrsspiegel streng reguliert

Nach Gerichtsentscheid ist „ein Verkehrsspiegel kein Verkehrszeichen. Er soll dem Wartepflichtigen das Hineintasten in eine Kreuzung oder einen Einmündungsbereich erleichtern, befreit ihn jedoch nicht davon, sich unmittelbar vor der Einfahrt in die Vorfahrtsstraße über die Verkehrslage zu orientieren."

Das selber Aufhängen ist daher ohne Genehmigung kein Thema. Auf dem eigenen Grundstück an der Straße aufgestellt, muss man auch auf die Blendfreiheit achten, auch wenn man dort aufhängen kann, was man will.

WO SIND EIGENTLICH VERKEHRSZEICHEN ANZUBRINGEN UND WO GELTEN SIE?

Das leidige Thema der vielen, genauer gesagt 20 Millionen, Verkehrszeichen in Deutschland kocht immer wieder hoch. 85 Prozent der Verkehrsteilnehmer wünschen sich weniger davon. Auch die Aufstellung sorgt immer wieder für Unmut. Aber eigentlich sollte alles doch ganz einfach sein. Denn in § 39 Verkehrszeichen der StVO steht in Absatz (1): „Angesichts der allen Verkehrsteilnehmern obliegenden Verpflichtung, die allgemeinen und besonderen Verhaltensvorschriften dieser Verordnung eigenverantwortlich zu beachten, werden örtliche Anordnungen durch Verkehrszeichen nur dort getroffen, wo dies aufgrund der besonderen Umstände zwingend geboten ist."

Man sieht an der Formulierung schon, was das Ziel ist, nämlich so wenig Verkehrszeichen wie möglich anzuordnen. Zudem soll angestrebt werden, durch verkehrstechnische oder bauliche Maßnahmen anstelle von Verkehrszeichen eine Verbesserung der Situation zu erreichen.

Ein Grundsatz wird in Absatz (2) dargelegt: „Als Schilder stehen sie regelmäßig rechts. Gelten sie nur für einzelne markierte Fahrstreifen, sind sie in der Regel über diesen angebracht." Da haben wir wieder diese lauwarme Formulierung „in der Regel", was Tür und Tor für alles Mögliche öffnet, wie man in der Praxis einfach sehen kann. Interessant ist auch Absatz (6): „Verkehrszeichen können an einem Fahrzeug angebracht sein. Sie gelten auch während das Fahrzeug sich bewegt. Sie gehen den Anordnungen der ortsfest angebrachten Verkehrszeichen vor."

Gewisse Widersprüche ergeben sich aus der Tatsache, dass eigentlich nur in der StVO abgebildete Verkehrszeichen oder solche, die das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur nach Anhörung der zuständigen obersten Landesbehörden durch Verlautbarung im Verkehrsblatt zulässt, verwendet werden dürfen. Die jüngsten Beispiele der Umweltspuren in Düsseldorf mit eigenen Zeichen (siehe FM 6/2019) scheinen dies dann doch aufzuweichen.

In Deutschland gibt es oft zu viele Verkehrsschilder

Wann man Verkehrszeichen einfach ignorieren kann, ist eigentlich ständig eine wichtige Frage. Die (offensichtliche) Rechtswidrigkeit eines Zeichens reicht dafür nicht aus. Bis zur Beseitigung muss es beachtet werden. Allerdings sind Verkehrszeichen dann nichtig und unbeachtlich für jedermann (tolle Formulierung) bei offensichtlicher Willkür, Sinnwidrigkeit oder objektiver Unklarheit, die sich auch bei einigem Nachdenken nicht ausräumen lässt.

Allerdings ist das jetzt nicht der Willkür des Verkehrsteilnehmers überlassen, die Interpretation in seinem Sinne vorzunehmen, sondern es muss tatsächlich ein schwerwiegender Mangel vorliegen, dessen Unsinn sich auch bei positiver Auslegung einfach aufdrängt. Hier ist natürlich damit zu rechnen, dass die Verkehrsteilnehmer aufgrund des Interpretationsspielraums unterschiedlich reagieren und damit müssen dann auch alle rechnen. Private Schilder sind sowieso nichtig, aber das muss man erst mal erkennen. Natürlich kann man gegen die Aufstellung von Schildern klagen, aber erst, wenn sie stehen. Man sollte daher immer die Augen offen halten und aufmerksam den Schilderwald betrachten.

SOUND OF ...

Seit Juli 2019 müssen alle neu zugelassenen Elektrofahrzeuge ein künstliches Fahrgeräusch von sich geben. Im Rahmen der Veranstaltung „Future Sounds“ im Drive Forum in Berlin wurde das Sounddesign des ID.3 vorgestellt. Der nahezu geräuschlose elektrische Antrieb bietet großes Potenzial für ein markenspezifisches Sounddesign, das nicht nur auf das Auto, sondern auch auf die Marke aufmerksam macht. Elektroautos der Marke Volkswagen könnten damit demnächst schon an ihrem Klang zu erkennen sein. Da Elektroautos bei niedrigen Geschwindigkeiten kaum zu hören sind, steigt besonders im Stadtverkehr für Fußgänger und Radfahrer das Unfallrisiko. Deshalb werden Modelle der ID.-Familie künftig mithilfe des Acoustic Vehicle Alerting Systems (AVAS) ein künstliches Fahrgeräusch erzeugen – sowohl beim Anfahren, bei Geschwindigkeiten bis zu 30 km/h als auch beim Rückwärtsfahren. Das AVAS des ID.3 ist bis 30 km/h nach außen und innen hörbar. Im Innenraum ist der Fahrsound in unterschiedlichen Stufen abhängig von Geschwindigkeit und Fahrpedalstellung immer präsent. Oberhalb dieser Geschwindigkeit treten Abroll- und Fahrgeräusche in den Vordergrund. Der neue Fahrsound der Marke Volkswagen entstand in Zusammenarbeit mit dem Komponisten und Musikproduzenten Leslie Mandoki.

PLUG-IN-KOMBI

Als erster Hersteller auf dem deutschen Markt bietet Kia nach eigenen Angaben in der Kompaktklasse einen Hybrid-Kombi mit Stecker an: Der Ceed Sportswagon Plug-in Hybrid, dessen Vorverkauf jetzt startet, kann im Elektrobetrieb bis zu 60 Kilometer weit und bis zu 120 Stundenkilometer schnell fahren. Er bietet im Innenraum genauso viel Platz wie das Modell mit reinem Verbrennungsantrieb und verfügt über ein Gepäckraumvolumen von 437 Litern, das sich je nach Bedarf auf bis zu 1.506 Liter erweitern lässt. Der Teilzeit-Stromer bietet serienmäßig unter anderem LED-Scheinwerfer, Audiosystem mit 8-Zoll-Touchscreen, Smartphone-Schnittstelle mit Sprachsteuerung, Zwei-Zonen-Klimaautomatik, Smart-Key, Rückfahrkamera, Regen- und Dämmerungssensoren und Parksensoren hinten. Das moderne Parallelhybridsystem mit 104 kW (141 PS) Gesamtleistung kombiniert einen 1,6-Liter-Benzindirekteinspritzer (77,2 kW/105 PS) mit einem Elektromotor (44,5 kW/60,5 PS) und treibt über ein 6-Stufen-Doppelkupplungsgetriebe die Vorderräder an. Die Ausführungen mit 16-Zoll-Rädern begnügen sich im kombinierten Verbrauch mit 1,1 Liter Benzin und 9,3 Kilowattstunden Strom pro 100 Kilometer (28 g/km CO_2). Über den serienmäßigen Typ-2-Ladeanschluss mit einer maximalen Leistungsaufnahme von 3,3 kWh lässt sich der 8,9-kW-Akku an einer entsprechend leistungsfähigen 240-Volt-Ladestation in 135 Minuten von null auf 100 Prozent aufladen.

FLEXIBLE SITZE

Jaguar Land Rover arbeitet am Autositz der Zukunft: ein Sitz mit Verformungstechnologie, der das Wohlbefinden der Passagiere steigern und Gesundheitsrisiken sowie Ermüdung der Muskulatur durch lange Autofahrten mindern soll. Die flexiblen Sitze werden derzeit von der Abteilung für Innenraumentwicklung bei Jaguar Land Rover erprobt. Diverse kleine Aktoren im Sitzschaum erzeugen ständig Minimalverstellungen. Diese wiederum geben dem Gehirn das Gefühl, als ob der Sitzende gerade geht. Die neuen Sitze lassen sich dabei an alle Körperformen individuell anpassen. Untersuchungen der Weltgesundheitsorganisation WHO haben ergeben, dass rund 1,4 Milliarden Menschen, also ein Viertel der Weltbevölkerung, eine zunehmend sitzende Lebensweise pflegt. Dies führt zu Muskelverkürzungen in Beinen, Hüfte und Gesäß sowie in der Folge zu Rückenschmerzen. Die durch diese Lebensweise geschwächten Muskeln erhöhen außerdem das Verletzungsrisiko bei Stürzen oder führen schneller zu Zerrungen. Mit der neuen Sitztechnologie will Jaguar Land Rover diesen Gesundheitsgefahren entgegenwirken. Denn mit der Simulation des Geh-Rhythmus, dem sogenannten Beckenpendeln, kann die Technologie die Risiken mindern, die dem Körper durch zu langes Sitzen auf ausgedehnten Autofahrten drohen.

Laden lohnt sich mit den EnBW mobility+ Ladelösungen »

Ob im Unternehmen, zu Hause oder unterwegs – an über 30.000 öffentlichen Ladepunkten im größten Ladenetz in DACH zum einheitlichen Tarif laden.

Das Komplettpaket für Ihr Unternehmen »

Wir kümmern uns um den Aufbau Ihrer firmeneigene Ladeinfrastruktur und um alles, was Sie für den reibungslosen Betrieb Ihrer E-Flotte benötigen:

Von intelligenten Ladelösungen über Lademöglichkeiten für unterwegs bis hin zu unserem Smart Mobility Portal. Mit Hilfe unserer preisgekrönten EnBW mobility+ App ist das Laden und Bezahlen zum einheitlichen Tarif zudem ganz einfach.

Managen Sie Ihre E-Flotte einfach & effizient. Mit unserem Smart Mobility Portal:

- Transparente Auswertung und Verwaltung aller Ladepunkte Ihres Unternehmens.
- Detaillierter Überblick zu Verbrauch, Kosten und allen Ladevorgängen Ihrer Flotte.
- Exportieren von Ladevorgängen zur Weiterbearbeitung in Ihren Systemen.
- Zuordnung der Flottenmitglieder und Medien zu den Fahrzeugen Ihrer Flotte.

EnBW

Verunsicherung statt Förderung

Anfang November 2019 kam es im Kanzleramt zum Spitzentreffen zwischen Bundesregierung und Autoindustrie – dem sogenannten Autogipfel. Im Ergebnis wurde ein Maßnahmenpaket geschnürt, um der Elektromobilität hierzulande mehr Schub zu verleihen. Ein wichtiger Teil dieses Maßnahmenpaketes betrifft den Umweltbonus, der eigentlich mit dem neuen Jahr erhöht werden sollte. Doch auch Ende Januar lässt die Umsetzung auf sich warten. Ein Kommentar von Flottenmanagement.

Im April 2016 verständigten sich Bundesregierung und Automobilindustrie auf eine Förderung des Absatzes neuer Elektrofahrzeuge mithilfe eines Umweltbonus, bei dem der deutsche Staat und die Automobilindustrie zu gleichen Teilen unterstützen. Das große Ziel sollten eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen bis 2020 sein. Dass wir mit Ende 2019 von diesem Ziel noch weit entfernt sind, bleibt unbestritten. Laut Zwischenbilanz zum Antragstand bis zum 31. Dezember 2019 des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (kurz: BAFA), welche Anfang Januar 2020 präsentiert wurde, sind lediglich 164.579 Anträge gestellt worden – 109.386 für reine Batterieelektrofahrzeuge, 55.084 für Plug-in-Hybride und 109 für Brennstoffzellenfahrzeuge. Bei dieser Zahl muss jedoch berücksichtigt werden, dass nicht alle Käufer elektrifizierter Fahrzeuge in den Genuss des Umweltbonus kommen: So muss sich das Fahrzeugmodell einerseits auf der Liste der förderfähigen Fahrzeuge befinden. Das heißt, laut der noch aktuellen Bestimmungen von Mai 2019 darf das Basismodell einen Netto-Listenpreis von 60.000 Euro nicht überschreiten. Bei dem Modell muss es sich entweder um ein Batterieelektrofahrzeug, ein von außen aufladbares Hybridelektrofahrzeug (Plug-in-Hybrid) oder ein Brennstoffzellenfahrzeug handeln. Es muss den Fahrzeugklassen M1 oder N1 (beziehungsweise N2, soweit es mit einer Fahrerlaubnis der Klasse B im Inland geführt werden darf) zugeordnet sein. Und zusätzlich dürfen von außen aufladbare Hybridelektrofahrzeuge nicht mehr als 50 Gramm CO_2-Emission pro Kilometer verursachen. Andererseits müssen der Erwerb (Kauf oder Leasing) sowie die Erstzulassung ab dem 18. Mai 2016 erfolgt sein und das Fahrzeug muss im Inland auf den Antragsteller zugelassen werden (Erstzulassung) sowie mindestens sechs Monate zugelassen bleiben.

Flottenverantwortliche, die ihren Fuhrpark mit förderfähigen elektrifizierten Fahrzeugen ausstatten wollen, sollten sich vor allem die Liste der förderfähigen Fahrzeuge anschauen, die in regelmäßigen Abständen in aktualisierter Form auf der BAFA-Website zu finden ist. Auf dieser Liste sind mit Stand 3. Dezember 2019 191 rein batterieelektrische Modelle, zwei Modelle mit Brennstoffzellenantrieb sowie 104 Plug-in-Hybridmodelle zu finden. Bei den Letztgenannten sind aber noch ein paar Einschränkungen zu beachten, die auf der einen Seite etwas mit den CO_2-Emissionen zu tun haben und dem verwendeten Messverfahren sowie auf der anderen Seite den Zulassungszeitpunkt betreffen. Wichtig zu wissen beim Umweltbonus: Die Antragstellung kann erst nach dem Erwerb erfolgen (Abschluss des Kauf- oder Leasingvertrages beziehungsweise verbindliche Bestellung). Eine Auslieferung des Fahrzeugs oder die Erstzulassung können später durchgeführt werden. Meist gekoppelt an den Umweltbonus wird auch der Erwerb einer akustischen Zusatzeinrichtung (Acoustic Vehicle Alerting System – kurz: AVAS) bezuschusst. Der sogenannte Förderbaustein AVAS wird pauschal mit 100 Euro gefördert. Voraussetzung hierfür ist, dass aus den Antragsunterlagen hervorgeht, dass das Fahrzeug vor der Übergabe an den Antragsteller mit einem sogenannten AVAS ausgestattet wurde beziehungsweise wird.

Derzeit herrscht sowohl auf Kundenseite als auch bei Herstellern und Händlern Ratlosigkeit. So übte beispielsweise der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (ZDK) scharfe Kritik an der massiven Verzögerung der im vergangenen Herbst angekündigten Erhöhung des Umweltbonus für Elektrofahrzeuge. In Erwartung des höheren Bonus kaufe im Moment kaum jemand ein Elektroauto zu den alten Konditionen, heißt es in der Pressemitteilung des ZDK. Diese Erfahrung machten derzeit viele Händler in Kundengesprächen, so ZDK-Hauptgeschäftsführer Axel Koblitz. „Die Bundesregierung hat ein Versprechen in die Welt gesetzt und löst es jetzt nicht ein“, stellt Koblitz fest. Der Elektromobilität, die der Staat ja eigentlich fördern wolle, werde damit ein Bärendienst erwiesen. Niemand wisse, wie es weitergehe. In der öffentlichen Berichterstattung werde über verschiedene Ursachen für die Verzögerung gemutmaßt. Weder von der Bundesregierung noch von der für die Umsetzung zuständigen BAFA gebe es eine klare Aussage, wann mit der versprochenen Bonuserhöhung gerechnet werden könne. Den Handel, der den Unmut der Kunden als Erster zu spüren bekomme, lasse man damit im Regen stehen. Dieser Hängepartie, die auch das Vertrauen in staatliche Zusagen erschüttere, müsse laut Koblitz so schnell wie möglich ein Ende bereitet werden.

Doch worum geht es im Detail? Die Beschlüsse beim „Autogipfel“ in Berlin waren ein Aufbruchssignal, viele Kunden kamen danach zu den Händlern, wollten E-Autos oder Plug-in-Hybride bestellen, am liebsten gleich mitnehmen. Jedoch sei laut vielen Händlern die Kauflaune mittlerweile in Ernüchterung umgeschlagen. Noch gibt es die neuen Fördergelder nämlich nicht. Wann die Förderung kommt und wie hoch sie sein soll, weiß niemand so recht. Kurz nach dem Treffen

im Kanzleramt wurden vorläufige Fördersummen bekannt:

- für E-Autos unter 40.000 Euro soll der Umweltbonus 6.570 Euro betragen (3.000 Euro Staat/3.000 Euro Hersteller + 570 Euro Mehrwertsteuer)
- für E-Autos über 40.000 Euro und solche mit Brennstoffzelle 5.475 Euro (2.500 Euro Staat/2.500 Euro Hersteller + 475 Euro Mehrwertsteuer)
- für Plug-in-Hybride unter 40.000 Euro beträgt er 4.927,50 Euro (2.250 Euro Staat/2.250 Euro Hersteller + 427,50 Euro Mehrwertsteuer) und für Plug-in-Hybride über 40.000 Euro noch 4.380 Euro (2.000 Euro Staat/2.000 Euro Hersteller + 380 Euro Mehrwertsteuer)

Vergleicht man diese Summen mit der vorherigen und noch immer aktuellen Förderung über die BAFA von 4.000 Euro für reine Elektrofahrzeuge sowie Brennstoffzellenfahrzeuge und 3.000 Euro für Plug-in-Hybride, ist eine Zurückhaltung der Käuferschaft gut nachvollziehbar. Und auch vollkommen zu Recht wird nachgefragt, wie es zu dieser Verzögerung kommt und ab wann mit dem neuen Umweltbonus gerechnet werden kann. So hakte BILD vor ein paar Wochen bei Wirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) nach und bekam die Antwort, dass Brüssel die Regelung noch „beihilferechtlich" prüfen müsse. Ein paar Tage später berichtete „Die Zeit", dass bei der EU die Prüfung noch nicht mal begonnen habe. Und man sich in der Bundesregierung uneinig darüber wäre, welche Fahrzeuge überhaupt gefördert werden sollten, und es neue Wünsche hinsichtlich neuer Modelle gäbe.

Die Lösung? Als einer der ersten Hersteller erhöht Renault den Elektrobonus für seine Elektromodelle auf 6.000 Euro. „Als Elektro-Marktführer in Deutschland schaffen wir jetzt Klarheit für unsere Kunden – bei Renault gibt es 6.000 Euro Elektrobonus ab sofort", sagt Uwe Hochgeschurtz, Renault-Deutschland-Chef. „Die Verzögerung der erhöhten staatlichen Prämie ist für uns nicht mehr akzeptabel. Renault handelt schneller als die Politik", so Hochgeschurtz. Der 6.000-Euro-Elektrobonus von Renault setzt sich zusammen aus dem aktuell gültigen Umweltbonus des BAFA in Höhe von 2.000 Euro (unverändert) und der auf jetzt 4.000 Euro erhöhten Renault-Förderung. Die Erhöhung der Renault-Förderung gilt so lange, bis die erhöhte BAFA-Prämie in Kraft tritt.

Als wäre die Verunsicherung in Bezug auf die Erhöhung des Umweltbonus nicht schon genug, hat die Höhe der Förderung auch Auswirkungen auf weitere Elektromobilitätsförderprogramme. Deren Höhe ist indirekt an den Umweltbonus gekoppelt. Bereits im Dezember hat Flottenmanagement unterschiedliche Förderszenarien untersucht: Dabei stellte sich heraus, dass sich fast alle Förderprogramme miteinander kombinieren lassen, aber nur sehr wenige auch bundesweit beantragt werden können. Dadurch ist der maximale Fördersatz nicht nur von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich, sondern bereits auf Kommunalebene. Beispielsweise gibt es in Berlin das Förderprogramm „Wirtschaftsnahe Elektromobilität" (kurz: WELMO), über das Unternehmen neben einer Förderung für den Erwerb eines reinen Elektrofahrzeugs, eines Fahrzeugs mit Brennstoffzellenantrieb oder eines Plug-in-Hybrids auch die Inanspruchnahme einer „Potenzialberatung" (zum Thema Fahrzeuge und benötigte Ladeinfrastruktur) sowie eine „Realisierungsberatung" (zum Thema Fuhrparkintegration, Mobilitätsbedarfe, Netzanschluss, Sektorenkopplung, Versorgungssicherheit) und auch den Aufbau der Ladeinfrastruktur gefördert bekommen. Dadurch ist es möglich (Stand: 17. Dezember 2019), einen Renault ZOE Limited Z.E. 41 kWh inklusive Batteriemiete Z.E. Flex zum Nulltarif zu leasen (Beispielrechnung: Leasingangebot für Gewerbetreibende aus Berlin).

Leasingangebot für Gewerbetreibende aus Berlin (Autohaus König)

Renault ZOE Limited Z.E. 41 kWh, Batteriemiete Z.E. Flex 33/40	
Fahrzeugkosten:	
monatl. Leasingrate (24 Monate, 7.000 km p. a.):	29,00 €
monatl. Batteriemiete (Z.E. Flex 33/40):	57,98 €
Leasinganzahlung:	4.000,00 €
Förderung in Berlin:	
Anschaffung Elektrofahrzeug (Wirtschaftsnahe Elektromobilität):	4.000,00 €
Anschaffung Elektrofahrzeug (Umweltbonus mit AVAS):	2.100,00 €
Leasingkalkulation:	
Leasinganzahlung:	4.000,00 €
WELMO-Förderung:	– 4.000,00 €
Leasing-/Mietkosten [(29,00 € + 57,98 €) x 24 Monate]:	2.087,52 €
Umweltbonus:	– 2.100,00 €
Gesamtkosten nach 2 Jahren	**– 12,48 €**
Zusätzliche Förderungen E-Mobilität in Berlin:	
Potenzialberatung:	100 % der Beratungskosten, max. 800 € Netto-Tagessatz
Realisierungsberatung:	80 % der Netto-Beratungskosten, max. 1.000 € Netto-Tagessatz
Abwrackbonus:	1.000 € für Pkw und 1.500 € für leichte Nutzfahrzeuge, für Altfahrzeuge der Euro-Norm 4 oder niedriger
Ladeinfrastruktur:	50 % der Anschaffungs- und Installationskosten (pro Normalladepunkt max. 2.500 €, pro Schnellladepunkt max. 30.000 €)
Netzanschluss:	50 % der Kosten für die Anpassung des Netzanschlusses (für Niederspannungsnetz max. 5.500 €, für Mittelspannungsnetz max. 55.000 €)

Derzeit stellt sich diese Frage in den Flotten wohl vermehrt. Sind es klassischerweise Diesel und Benziner oder kommt doch eine Alternative infrage? Gerade bei E-Fahrzeugen sind die finanziellen Anreize groß ... Wir zeigen Ihnen auf, wann welcher Antrieb sinnvoll ist.

Ratgeber: Welcher Antrieb passt zu mir?

Werfen wir zu Beginn einmal einen Blick auf die verschiedenen Antriebsarten:
„Ottomotor“
„Dieselmotor“
„Mild-Hybrid“
„Erdgasmotor“
„Plug-in-Hybrid“
„Elektromotor“ (rein batterieelektrisch)
„Wasserstoff“

Es zeigt sich, die Auswahl ist mittlerweile recht groß und der Entscheidungsprozess folglich auch komplex. Genau dabei will Volkswagen mit einem Whitepaper unterstützen. Unter dem Titel „Der passende Antrieb für den Fuhrpark“ werden hier Tipps für die Entscheidungsfindung beim passenden Antrieb (oder Antriebsmix) der Flotte gegeben. In der Tabelle sind Stärken und Einschränkungen der einzelnen Antriebe aufgelistet.

Neben den „objektiven“ Stärken und Schwächen gilt es zudem, interne Faktoren herauszuarbeiten. Passt das entsprechende Fahrzeug zur Car-Policy des Unternehmens? Sind User-Chooser bereit für eine Alternative? Welche Kosten und weiteren Prozesse müssen berücksichtigt werden?

Die Car-Policy, der englische Oberbegriff für die Dienstwagenregelung, Dienstwagenordnung oder auch Fuhrparkrichtlinie, spielt bei der Wahl des Antriebs eine entscheidende Rolle. Denn in ihr ist unter anderem festgelegt, wer welches Recht auf welche Fahrzeugkategorie mit welcher Motorisierung hat. 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, kurz TCO).*

Daneben sind mittlerweile auch mancherorts kommunale und städtische Fahreinschränkungen zu berücksichtigen, da auch der CO_2- und Feinstaubausstoß der Fahrzeuge von Bedeutung ist.

Die eben erwähnten TCO nehmen bei der Frage nach dem „richtigen“ Antrieb wohl die Schlüsselrolle ein. Denn sie zeigen auf, wo der entsprechende Antrieb bei der Gesamtkostenrechnung steht. Dabei sollten für die Berechnung der TCO sowohl bei konventionellen als auch bei alternativen Antrieben die relevanten Variablen individuell betrachtet werden. Hier wird zwischen Anschaffungskosten (unter anderem Abschreibung, Finanzierung sowie Erwerbssteuer) und Unterhaltskosten (unter anderem Versicherungen, Kraftstoffkosten und Service) unterteilt. Daraus lässt sich bereits eine Tendenz erkennen, ob ein Fahrzeug zur Fahrbilanz und in das Budget eines Dienstwagenberechtigten passt.

Auf dem Weg zur Entscheidungsfindung gibt es nun noch den Parameter „User-Chooser“, sprich Mitarbeiter, die sich ihr Dienstfahrzeug – zumindest mit gewisser Wahlfreiheit – selbst aussuchen können. Ein neuer Antrieb könnte hier tägliche Routinen durchkreuzen oder das Fahrverhalten beeinflussen. Ist der Nutzer dazu bereit? Oder stellt er andere Anforderungen? Oder versteht er sich wiederum gar als „First Mover“? Diese Fragen sollten vorher in jedem Fall abgeklärt werden. Einen detaillierten Weg zur Entscheidungsfindung zeigt der Fleetfunnel (siehe online im Whitepaper) auf.

Ausblick

Welche Antriebsform im Fuhrpark am besten passt, ist abhängig von den Nutzergruppen und deren Mobilitätsprofilen. So ist beispielsweise ein Servicemitarbeiter meist auf kurzen Strecken in der Stadt unterwegs, ein Dieselfahrzeug macht hier, zumindest im Pkw-Bereich, wenig Sinn. Naheliegender sind Benziner, Mild- oder Plug-in-Hybride und nicht zuletzt auch batterieelektrische Fahrzeuge durch ihre ökonomischen und ökologischen (zumindest mittel- bis langfristig) Vorteile gegenüber anderen Antrieben. Weiterhin sei ein moderner Dieselmotor aber „die beste Lösung gerade für diejenigen, die vor allem lange Überlandstrecken fahren“, sagt Prof. Dr. Thomas Koch vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT). Für Prof. Dr.-Ing Michael Bargende, Experte für Fahrzeugantriebe an der Universität Stuttgart, gibt es noch keine eindeutige Präferenz, welchen Antrieb das Auto der Zukunft haben soll. „Wir haben so viele Dinge, die wir jetzt entwickeln müssen, die wir uns anschauen müssen, die wir zum großen Teil im Forschungsstadium haben. Und Forschungsstadium heißt ja noch nicht, dass wir das in Serie bringen können, auch wenn man das gerne so hätte.“ In eben jenen Forschungsstadien seien beispielsweise flüssige synthetische Kraftstoffe. Für die Zukunft hofft sein Kollege Thomas Koch auf einen „vernünftigen Mix an Antrieben, in dem auch der Diesel weiterhin eine wichtige Rolle spielen wird“.

** Quelle: in Anlehnung an den VMF*

RELEVANTE ANTRIEBE IM ÜBERBLICK

	Stärken	Einschränkungen
Ottomotor	• moderate Anschaffungskosten • geringes Leistungsgewicht • weniger Stickoxid-Emissionen als Dieselmotor • agiles Fahrverhalten	• Ottopartikelfilter nötig für Feinstaubreduzierung • hohe Krafstoffkosten (im Verhältnis)
Dieselmotor	• hohes Drehmoment in einem breiten Drehzahlbereich • geringere CO_2-Emissionen als der Ottomotor unter Einhaltung der strengen Abgasnormen	• umfangreiche Abgasreinigung erhöht die Anschaffungskosten • mögliche Fahrverbote für ältere Dieselgenerationen
Mild-Hybrid	• Kraftstoffeinsparungen im Vergleich zum Verbrennungsmotor ohne Mild-Hybrid-Technologie • Batterieaufladung durch Bremsenergierückgewinnung • Riemen-Starter-Generator unterstützt Motor • bei Otto- und Dieselmotor einsetzbar	• höhere Anschaffungskosten als bei konventionellen Motoren • rein elektrischer Betrieb nicht möglich
Erdgasmotor	• günstiger Kraftstoff • sparsam im Verbrauch • bessere CO_2-Bilanz und geringere Emissionen als Otto- und Dieselmotor	• hohe Anschaffungskosten • aktuell (noch) lückenhafte Tankinfrastruktur
Plug-in-Hybrid	• Kraftstoffeinsparungen durch rein elektrischen Teilbetrieb und Hybridfunktion • lokal rein elektrischer Fahrbetrieb möglich • hohe Systemleistung durch zwei Teilantriebe • geringerer Steuersatz bei privater Nutzung (bei Erfüllung von elekt. Mindestreichweite oder CO_2-Ausstoß von weniger als 50 g/km)	• höhere Anschaffungskosten als bei konventionellen Motoren • Ladeinfrastruktur nötig • für mehr Speicherkapazität sind größere Batterien nötig – diese führen zu einem höheren Gesamtgewicht
Elektromotor	• maximales Drehmoment bereits beim Anfahren • geringe Betriebskosten (lange Lebensdauer, geringe Wartungskosten) • temporäre Befreiung von der Kfz-Steuer in Deutschland • geringerer Steuersatz bei privater Nutzung • keine CO_2-Emissionen	• Reichweite für Langstrecke meist nicht ausreichend • Ladeinfrastruktur nicht überall optimal ausgebaut • noch eingeschränkte Verfügbarkeit (lange Ladezeiten) • eventuell Kosten für eigene Ladeinfrastruktur • geladener Strom womöglich nicht immer „grün“, E-Auto startet durch Batterieherstellung mit negativer CO_2-Bilanz
Brennstoffzelle	• maximales Drehmoment bereits beim Anfahren • geringe Betriebskosten (lange Lebensdauer, geringe Wartungskosten) • geringerer Steuersatz bei privater Nutzung • keine CO_2-Emissionen • schnelles Nachtanken möglich	• geringe Modellauswahl • derzeit noch hohe Anschaffungskosten • geringe Anzahl an Tankstellen • Herstellung von Wasserstoff energieaufwendig und zum Teil mit nicht grünem Strom

Quelle: in Anlehnung an „Der passende Antrieb für den Fuhrpark“ von der Volkswagen Group Fleet International

auto fleet control | Valentinskamp 70 | 20355 Hamburg | kam@autofleetcontrol.de | Telefon: 040 - 79 68 60 350 | www.autofleetcontrol.de

Welches **Level** denn nun?

Das Stufen- oder Levelmodell für das automatisierte Fahren hat die internationale Organisation Society of Automotive Engineers (SAE) im Jahr 2014 vorgelegt. Es hat einen hohen Bekanntheitsgrad und galt in der Branche als anerkannt. Derzeit bewegt sich die Automobilbranche mit ihren Fahrzeugen zwischen Level 2 und Level 3. Was bedeutet das genau? Sind die einzelnen Stufen überhaupt so klar zu trennen und ist das Level 5 zumindest mittelfristig absehbar? Einige Experten bezweifeln dies mittlerweile. Flottenmanagement bringt Sie auf den neuesten Stand rund um das Thema automatisiertes Fahren.

Status quo

Wo stehen wir heute? Inzwischen ist nahezu jedes Neufahrzeug auf Level-1-Niveau – zumindest mit gewissen Features. Viele neue Modelle erreichen auch schon Level 2. Für das erste Level ist es auskömmlich, einen Spurhalteassistenten oder ein Notbremssystem an Bord zu haben, die im Notfall auch ohne menschlichen Befehl arbeiten. Ab 2022 werden auf EU-Ebene zahlreiche dieser Systeme Pflicht, lesen Sie hierzu auch den Artikel auf S. 48f.

Level 2 gilt beispielsweise bei einem Autobahnassistenten als erreicht. So kann das Fahrzeug dann automatisch der Spur folgen und den Abstand zum Vorausfahrenden konstant halten. Hier muss der Fahrer allerdings jederzeit für einen Eingriff bereit sein und darf das Lenkrad maximal für wenige Sekunden aus der Hand lassen, ehe ein Warnton erscheint. Das tatsächliche automatisierte Fahren beginnt hier also noch nicht, sondern erst wenn die Hauptverantwortung vom Menschen zur Maschine wechselt – womit wir bei Stufe drei angelangt wären.

Diese Stufe meiden derzeit noch viele Hersteller. Dieser Tage führen viele Autobauer mit dem Level 2+ eine Art Zwischenstufe ein. Vor etwas mehr als einem Jahr machte der Begriff erstmals in der Branche die Runde – gemeint ist damit eine etwas verbesserte Level-2-Technik. Denn die aktuelle Level-2-Technik hat noch durchaus ihre Tücken, beispielsweise wenn die Fahrbahnbegrenzung durch die Kameras nicht erkannt oder das Anfahren des Vordermanns nicht schnell genug wahrgenommen wird.

Level 3

Bis zu Level 3 ist es aktuell noch ein gutes Stück weit. Beim „hochautomatisierten Fahren“, so wie das Level bezeichnet wird, muss der Fahrer das Fahrzeug nicht permanent überwachen. So wären Tätigkeiten wie beispielsweise Lesen oder Filme schauen hinter dem Steuer erlaubt. Der Fahrer muss aber in schwierigen Situationen innerhalb kürzester Zeit das Steuer wieder übernehmen können. Derzeit ist diese Technik hierzulande noch gar nicht erlaubt – auch wenn einige Fahrzeuge, wie beispielsweise der Audi A8 oder die bald erscheinende neue Mercedes-Benz S-Klasse, theoretisch bereits auf Level 3 fahren könnten.

Doch noch sind nicht alle technischen Fragen abschließend geklärt – vor allem ist derzeit unklar, wie der Mensch in bestimmten Situationen sicher die Steuerung von der Maschine übernimmt.

Blick in die Zukunft

Wiederum eine Stufe weiter, sprich bei Level 4, bewegen sich die Fahrzeuge bereits gänzlich ohne menschlichen Eingriff. Also in der Theorie jedenfalls (oder bereits in manchen Praxistests, siehe Extrakasten). Die Bedingungen müssen dabei klar abgesteckt sein, dazu würden beispielsweise Fahrten ausschließlich bei gutem Wetter und in einem exakt definierten Gebiet zählen. Das klingt vielleicht zunächst etwas abwegig, ist es aber nur bedingt. Denn für Robotaxis oder Shuttlebusse sind die genannten Bedingungen nicht allzu schwer zu erfüllen. Bei der Frage nach dem Wetter kommt es indes ein wenig auf die Region an.

PSA-Entwicklungschef Gilles Le Borgne hatte im Rahmen des Genfer Automobilsalons 2019 bereits angekündigt, dass es über dem Level 3 schwierig sei, die Extrakosten abzubilden. Zu diesem Ergebnis wäre man durch eigene Studien gekommen. Daher plane der Konzern nicht, die Level 4 und 5 einzuführen. Ausnahmen würden hier die eben erwähnten Robotaxis und Shuttles bilden – aufgrund ihrer höheren Auslastung. „Für solche Fahrzeuge gibt es einen Business Case“, so Le Borgne. Daran glauben auch andere Unternehmen wie Waymo oder Uber, die künftig auf dieses „Business“ setzen wollen und es derzeit vor allem in den USA testen.

Geld spielt, wie schon von Le Borgne erwähnt, bei den Leveln 4 und 5 eine nicht unbedeutende Rolle. Denn die Technik ist hochkomplex und dementsprechend teuer. Daher kooperieren viele Unternehmen, um Kosten zu sparen. Daimler arbeitet beispielsweise unter anderem mit Bosch und BMW zusammen, Volkswagen mit Ford und dem Robotaxi-Start-up Argo AI. Die Wolfsburger gründeten zudem erst kürzlich die Volkswagen Autonomy (VWAT) GmbH. Sie soll als Kompetenzzentrum für autonomes Fahren ab Level 4 dem zentralen Know-how-Aufbau im Konzern dienen und ein selbstfahrendes System zur Marktreife bringen. „Weiterhin werden wir die Synergien über alle Konzernmarken hinweg nutzen, um die Kosten für selbstfahrende Fahrzeuge, Hochleistungscomputer und Sensoren zu reduzieren. Etwa Mitte des kommenden Jahrzehnts wollen wir mit der Kommerzialisierung des Autonomen Fahrens in großem Maßstab beginnen“, sagte Alexander Hitzinger, Senior Vice President für Autonomes Fahren des Volkswagen Konzerns und Markenvorstand für Technische Entwicklung bei Volkswagen Nutzfahrzeuge, Ende 2019.

Geht man noch eine Stufe höher, erreicht man Level 5. Dies wirkt nicht nur futuristisch, es ist es schlicht auch noch. Denn ein Level-5-Fahrzeug müsste dauerhaft ohne menschlichen Eingriff fahren können, bei jeder Wetterlage und an jedem Ort sowie Untergrund. Zwar ist das technisch vorstellbar, aber die Entwicklung eines solchen Fahrzeugs wäre immens teuer. Allein für Radar, Kameras, Ultraschall und Laserscanner sind Stand heute rund 100.000 Euro fällig. VW-Nutzfahrzeugchef Thomas Sedran hält das Ganze unabhängig vom Preis für unrealistisch: „Level 5 wird niemals global sein: Sie benötigen überall mobile Infrastruktur der neuesten Generation sowie ständig aktualisierte, hochauflösende digitale Karten. Und Sie benötigen immer noch nahezu perfekte Straßenmarkierungen. Dies ist in sehr wenigen Städten der Fall. Und selbst dann funktioniert die Technologie nur bei idealen Wetterbedingungen. Wenn auf der Straße bei starkem Regen große Pfützen entstehen, zwingt dies bereits dazu, dass ein Fahrer eingreift.“

Ob Level 4 oder Level 5, beides liegt in Deutschland noch weit entfernt. So schreibt der FDP-Politiker Oliver Luksic in einem Blogbeitrag, woran es seiner Meinung nach liegt: „Der bisherige Rechtsrahmen reicht nicht mehr aus. So muss heute jede Kommune und jedes Regierungspräsidium einzeln Teststrecken freigeben. Eine einheitliche Regelung fehlt. Solch ein Flickenteppich wirft Deutschland im Wettbewerb mit China und den USA zurück. Die aktuelle Regelung lässt zudem Fragen zur Zulassung, zum Datenschutz und zur Haftung unbeantwortet. Hier sind neben den USA und China auch kleinere Länder wie die Niederlande, Singapur und Israel flexibler und damit wettbewerbsfähiger als Deutschland.“

So sieht Luksic ein enormes Potenzial im automatisierten und autonomen Fahren. Verbesserungen bei der Verkehrssicherheit, der individuellen Fortbewegungsgeschwindigkeit, dem Verkehrsfluss und der Sparsamkeit der Fahrzeuge, aber auch bei der Nutzung des vorhandenen Raums und des Erhalts der Infrastruktur seien denkbar, so der FDP-Politiker.

Aktuelle Testprojekte in Deutschland (Auswahl)

Neben zahlreichen Erprobungen mit vollautomatisierten und fahrerlosen Fahrzeugen in den USA gibt es auch hierzulande einige Modellversuche. So zum Beispiel in Hamburg. Dort startete im August 2019 ein elektrobetriebener und autonom fahrender Shuttlebus in seine erste Testphase. Das Projekt der Hamburger Hochbahn hört auf den Namen HEAT („Hamburg Electric Autonomous Transportation“, zu Deutsch: Autonom fahrende elektrische Busse in Hamburg) und wird vom Bundesumweltministerium mit 3,7 Millionen Euro gefördert. Daneben sind auch namhafte Partner aus der Industrie wie die Ingenieursgesellschaft Auto und Verkehr (IAV) und Siemens Mobility beteiligt. Der Bus ist dabei für zehn Personen konzipiert, ein Lenkrad gibt es nicht. Zur Überwachung und für den Notfall fährt vorerst noch ein Fahrzeugbegleiter mit. Der Test findet im öffentlichen Straßenverkehr statt, der fünf Meter lange Bus wird dabei mit maximal 50 km/h unterwegs sein. Fünf Haltestellen werden angefahren. Zum World Congress on Intelligent Transport Systems (ITS) in Hamburg im Oktober 2021 soll der Bus autonom gemäß Level 4 und ohne Begleiter unterwegs sein.

Auf Level 4 bewegt sich eine VW e-Golf-Flotte von fünf Fahrzeugen, die ebenfalls in der Hamburger Hafencity auf einer drei Kilometer langen Teststrecke unterwegs ist. Die Ergebnisse der Fahrten sollen für die zahlreichen Forschungsprojekte des Konzerns zum autonomen Fahren, zur Erprobung kundenorientierter Serviceleistungen sowie zur Optimierung des Individualverkehrs genutzt werden. Wie beim autonom fahrenden Shuttlebus sitzt auch in den e-Golfs aus Sicherheitsgründen durchgehend ein Testfahrer am Lenkrad, der alle Fahrfunktionen fortwährend überprüft und im Notfall eingreifen kann.

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

Fast ein Jubilar

Die Einführung des ersten Toyota Prius liegt fast 25 Jahre zurück, der Kultstatus ist der Baureihe also sicher. Recht neu hingegen ist die Version mit extern aufladbarem Akku, die Flottenmanagement ausprobiert hat.

Viele Anzeigen und Tasten, aber auch die gute Verarbeitung machen Spaß (li.)

Eines muss man Toyota lassen: Die Japaner verfügen über genug Selbstbewusstsein, den Hybrid-Pionier Prius extravagant zu stylen und die PHEV-Version noch einmal deutlich optisch abzusetzen. Kleiner Blick unter das Blech gefällig? Neben dem 1,8 Liter großen, kultiviert laufenden Ottomotor mit 98 PS werkeln zwei E-Maschinen mit 72 respektive 31 PS, um den 1,6 Tonnen schweren Japaner mit einer Systemleistung von 122 PS voranzutreiben. Und die Batterie – hier wird es spannend – verfügt über knapp neun kWh Kapazität, genug Saft, um bis zu 50 Kilometer ohne Verbrenner zurücklegen zu können. Dass der Prius auf Effizienz ausgelegt ist, lässt sich schon an seinem Output ablesen – doch unsouverän ist man mit ihm nicht unterwegs, zumal man mit dem so genannten „e-CVT“ niemals in ein Zugkraft-Loch fällt – aus welcher Lage heraus man auch immer beschleunigt, es geht verzögerungsfrei voran. Im Prius sitzt man übrigens ganz schön großzügig, was nicht zuletzt mit seinem ausladenden Radstand von 2,70 Metern zu tun hat. Vor allem die Fondpassagiere weilen großzügig; mit dem Prius lange Strecken absolvieren ist überhaupt nicht problematisch und sogar ziemlich komfortabel, weil Fahrwerk und Sitze eher für die sanfte Gangart stehen. Ein umfassendes Sicherheitskonzept schon für die Basis zeigt, dass der Prius PHEV ein vollwertiges Angebot darstellen soll. Sogar der adaptive Tempomat ist bereits an Bord – ebenso Matrix-LED-Scheinwerfer und Navigationssystem, so dass zum Grundtarif von netto 31.260 Euro nicht zwingend nachgelegt werden muss, zumal auch Digitalradio und schlüsselloses Schließsystem frei Haus geliefert werden. Alleine das integrierte Head-up-Display für Infotainment-Freunde ist Bestandteil der netto 798 Euro teureren „Comfort“-Variante.

Toyota Prius PHEV

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.798**
E-Motor:	
kW (PS):	**53 (72) + 23 (31)**
Drehmoment:	**163 Nm + 40 Nm**
Systemleistung kW (PS):	**90 (122)**
kW (PS):	**72 (98)**
Drehmoment bei U/min:	**142 Nm bei 3.600**
Getriebe:	**Automatik (leistungsverzweigt)**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/29 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**11,1/162**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**1,4 l/nicht ermittelb.**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**250/354 bis 1.360**
Typklasse HP/VK/TK:	**18/24/26**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**13,8 %**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**31.260 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Six-Appeal

Sechs Zylinder, E-Motor und mächtig Leistung: Der BMW X5 xDrive45e verbindet Performance und Luxus mit ökologischen Belangen. Flottenmanagement hat das große SUV ausprobiert.

Die gute Nachricht für Autofans: Es wird auch weiterhin Fahrzeuge mit mehr als sechs Zylindern geben – da kann die EU ruhig strenge Grenzwert-Gesetzgebung gestalten, mit Elektrifizierung ist das halb so wild. Und selbst der schwere X5 eignet sich für ökologisch angehauchte Interessenten ebenso wie für Enthusiasten. Mit einem CO_2-Ausstoß von 39 g je km sowie einer Leistung von 394 PS kann sich der schwere Allrounder sehen lassen. Sein 24 kWh großer Akku ist gut für mehr als 80 km rein elektrische Fahrt – und wer die Möglichkeit hat, an vielen Orten in der Umgebung Strom zu nehmen, kann auch ganz real meist elektrisch und damit emissionsfrei unterwegs sein. Andererseits avanciert der X5 zum Genussvehikel, sobald man auch den Reihensechszylinder einbindet – sowohl in puncto Performance wie auch Sound, und der gesamte Antriebskomfort ist ohnehin über jeden Zweifel erhaben.

Sämig dreht der Dreiliter-Reihensechszylinder hoch und wuchtet den 2,5-Tonner bei Bedarf mit vereinten Kräften (E-Maschine leistet 113 PS) binnen 5,6 Sekunden auf 100 km/h. Schön an dem Antriebsstrang mit Achtgang-Automatik ist, dass das Miteinander der beiden Aggregate völlig harmonisch und für die Passagiere unmerklich vonstatten geht. Apropos Passagiere – die sind in dem 4,92 Meter-Gefährt natürlich König – und zwar vorn wie hinten. Auch in Sachen Gepäckmitnahme spielt ein X5 in der gehobenen Liga und bewältigt selbst als Hybrid mit großer Batterie bis zu 1.720 Liter, was ihm neben den Komfortpunkten ebenso Praktikabilität einheimst. Klar muss aber auch sein, dass der Power-4x4 ein gut ausstaffiertes Budget erfordert mit einem Grundpreis von netto 65.210 Euro. Immerhin kann sich die Serienausstattung sehen lassen mit umfangreicher Assistenz, Infotainment, LED-Scheinwerfern, Luftfederung und Navi.

Typisch BMW: Gute Verarbeitung und viel Infotainment

BMW X5 xDrive45e

Motor/Hubraum in ccm:	**Sechszyl.-Otto/2.998**
E-Motor:	
kW (PS):	**83(113)**
Drehmoment:	**k. A.**
Systemleistung kW (PS):	**290 (394)**
Systemdrehmoment:	**600 Nm**
kW (PS) bei U/min:	**210 (286) bei 5.000-6.000**
Drehmoment bei U/min:	**450 Nm bei 1.500-3.500**
Getriebe:	**8-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/39 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**5,6/235**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**1,7 l/nicht ermittelb.**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**715/500 bis 1.720**
Typklasse HP/VK/TK:	**19/28/32**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**57,7 %**
Dieselanteil:	**83,9 %**
Basispreis (netto):	**ab 65.210 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

MITSUBISHI MOTORS

greenmobility

MARKTFÜHRER

BEI PLUG-IN HYBRIDEN IN EUROPA[1]

Bei Dienstwagen:

Nur noch 0,5 %

~~1,0 %~~

monatliche Besteuerung des geldwerten Vorteils dank E-Kennzeichen

Sofort verfügbar: Der Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid

Ein neuer Outlander Plug-in Hybrid als Dienstwagen rechnet sich jetzt ganz besonders:
Bei Neuanschaffung seit dem 01.01.2019 wird der Brutto-Listenpreis als Bemessungsgrundlage für die Besteuerung der privaten Nutzung halbiert, sowohl für die 1%-Versteuerung als auch für die Versteuerung der Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte bzw. der Wochenendheimfahrten. Damit liegt das ab 37.990 EUR[2] erhältliche Technologie-Flaggschiff auf dem gleichen Steuer-Niveau wie ein konventionell angetriebener Klein- oder Kompaktwagen. Und sein Verbrauch? Auch der rechnet sich, u.a. dank bis zu 54 km rein elektrischer, pendlertauglicher Reichweite bei bis zu 800 km insgesamt[3].

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

---

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

NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R 101 Outlander Plug-in Hybrid Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO_2-Emission (g/km) kombiniert 40. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageneinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren.
Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

Abb. zeigt Outlander Plug-in Hybrid TOP 2.0 Benziner 89 kW (121 PS) 4WD.

1 | Quelle: European Alternative Fuels Observatory, www.eafo.eu vom 29.08.2019 2 | Unverbindliche Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, ab Importlager, zzgl. Überführungskosten, Metallic-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis 3 | Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie

5 JAHRE HERSTELLER GARANTIE*

8 JAHRE FAHRBATTERIE GARANTIE*

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

Prof. Dr. Walter Eichendorf eröffnet das DVR-Kolloquium in Bonn

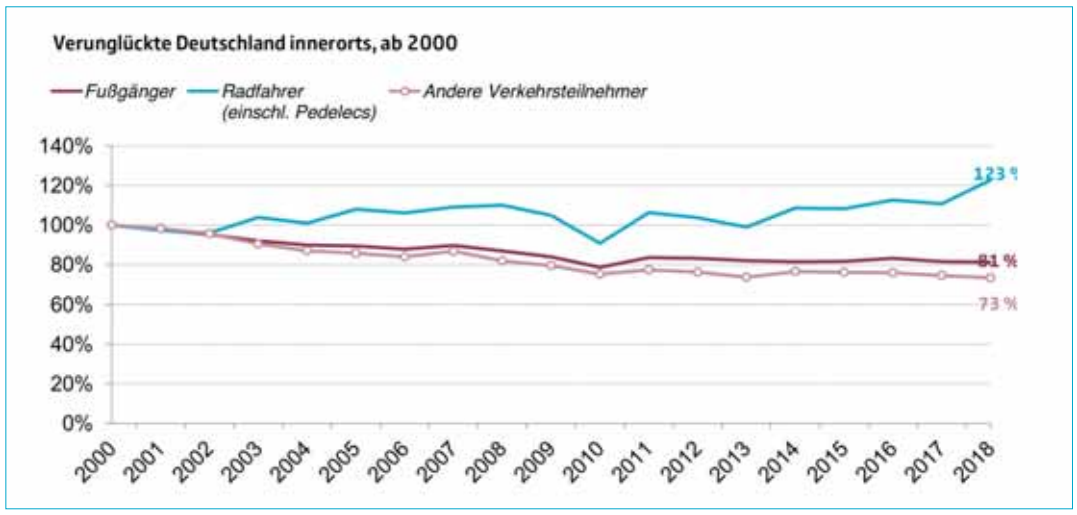
Wem gehört **die Stadt?**

Wie kann die Neuverteilung des Verkehrsraums im Sinne einer sicheren und gerechten Verkehrswende gelingen? Wie muss eine Innenstadt gestaltet sein, in der sich Fußgänger und Radfahrer sicher bewegen können? Wie kann der ÖPNV ausgebaut werden? Das waren einige der Fragen, mit denen sich der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) im Rahmen eines Kolloquiums in Bonn im Dezember 2019 beschäftigte. Um aufzuzeigen, welche Mittel und Wege es gibt, den Verkehrsraum sicher und gerecht neu zu verteilen, kamen Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen der Verkehrssicherheit zu Wort. Sie stellten aktuelle Forschungsergebnisse sowie Projekte und Umsetzungen vor.

Um die Deutungshoheit bei der Leitfrage „Wem gehört die Stadt" wird tagtäglich in den Innenstädten gefochten. Autofahrer, Fahrradfahrer und Fußgänger treffen auf dem Konfliktfeld Straße aufeinander und nicht selten kommt dabei jemand zu Schaden. Die Zahl der getöteten Radfahrer stieg 2018 um 16,5 Prozent (Statistisches Bundesamt) und die Tendenz ist steigend (siehe Grafik). Auch die Zahl der Unfälle mit verletzten Radfahrern stieg in den letzten Jahren an. Das muss sich in Zukunft ändern, da waren sich die rund 150 Teilnehmer einig. Denn das Verkehrsaufkommen wird in den nächsten Jahren noch weiter ansteigen und der zur Verfügung stehende Platz nicht größer werden. Auch Prof. Dr. Walter Eichendorf, Präsident des DVR, sprach in seiner Begrüßungsrede von einem „Kampf" im Straßenverkehr, der nur durch eine Neuverteilung des Verkehrsraums beendet werden könne. Antworten auf die Frage, wie eine solche Neuverteilung aussehen könnte, lieferten im Folgenden die Referenten.

Der Mobilitätswandel ist nicht mehr aufzuhalten, das sagte auch Gerhard Hillebrand, Vizepräsident Verkehr beim ADAC und Mitglied im Vorstand des DVR, bei seinem Grußwort gleich zu Anfang des Kolloquiums. Gleichwohl für ihn der Pkw auch in Zukunft eine wichtige Rolle übernehmen wird. Dennoch sprachen die meisten von einem Modal Split, bei dem das Fahrrad im-

Grafik:



(Quelle: GDV)

mer mehr Anteile gegenüber dem Pkw im Stadtverkehr gewinnt. So peile man beispielsweise in Bozen in den nächsten Jahren einen Fahrradverkehrsanteil zwischen 30 und 40 Prozent an. Derzeit liege dieser bei etwa 27 Prozent und der Pkw-Anteil bei 25 Prozent, wie Irene Senfter vom Ökoinstitut Südtirol mitteilte. Dies wäre für die allermeisten deutschen Großstädte ein Traumwert, der in der Regel aber bereits aufgrund der fehlenden Infrastruktur für den Radverkehr unerreicht bleibt. In diesem Zusammenhang wird häufig von der Ausrichtung der Infrastruktur auf den Autoverkehr gesprochen, was andere Verkehrsarten im wahrsten Sinne des Wortes an den (Straßen-)Rand dränge. Dabei sollte die Straßenplanung umgekehrt denken, nämlich von außen (Fußgänger) nach innen (Auto). Dass dieser Fakt nicht unbekannt ist, weiß auch Prof. Dr.-Ing. Jürgen Follmann von der Hochschule Darmstadt: „Die Probleme sind bekannt, die Lösungen lassen seit Jahrzehnten auf sich warten." Dabei gäbe es dringend Handlungsbedarf, wie vermutlich Millionen von Pendlern, egal ob sie mit Pkw, ÖPNV oder Fahrrad unterwegs sind, nachvollziehen können.

Doch was kann man tun? Die Infrastruktur sicherer und radfreundlicher gestalten, wie es Dr. Martin Schreiner von der Stadt München oder auch Jörg Ortlepp, Unfallforscher der Versicherer, fordern, ist sicher einer der wichtigsten Schritte. Dazu müsse man dem Radverkehr mehr Raum einräumen und diesen an einigen Stellen dem Autoverkehr gegenüber priorisieren. Zudem müssten Kreuzungen übersichtlicher gestaltet werden. Außerdem sollten zukünftige Radwegeplanungen in Netzen gedacht werden.

Kerstin Haarmann, Bundesvorsitzende des Verkehrsclubs Deutschland (VCD), machte darüber hinaus konkrete Vorschläge, wie die Verkehrswende insgesamt gelingen könne. So habe der VCD Kernforderungen ausgearbeitet, die eine neue Alltagsmobilität ermöglichen sollen. Darunter fällt der Ausbau der Fuß- und Radwege in Städten, eine Verdopplung des ÖPNV und mehr Kostengerechtigkeit im Verkehr. Zudem müsse „Falschparken" konsequent sanktioniert, die Gebühren für Parken und Anwohnerparken angehoben und die Geschwindigkeit in der Stadt stärker begrenzt werden. Außerdem rief sie dazu auf, aktiv zu werden und sich Bürgerbewegungen oder Demonstrationen anzuschließen. In einer Demokratie trage die gesamte Gesellschaft eine gewisse Gestaltungsverantwortung. Durch diverse Fahrradbewegungen, das Engagement des ADFC und den Fahrradboom der letzten Jahre insgesamt ist dabei ein gewisses Ungleichgewicht zwischen dieser und einer weiteren Gruppe von Verkehrsteilnehmern entstanden: den Fußgängern. Dass diese Fortbewegungsart weniger öffentlichen (Diskussions-)Raum bekommt, mag eben auch an deren Banalität liegen. Zu Fuß gehen wird von vielen eben als eine Selbstverständlichkeit angesehen, wie auch Friedemann Goerl, zuständig für die kommunale Fußverkehrsförderung in Leipzig, in seinem Vortrag vermutete. Um den öffentlichen Raum gerechter aufzuteilen, müsse auch dem Fußverkehr, der bis zu 40 Prozent des Modal Splits in Anspruch nehme, politisch und medial größere Beachtung geschenkt werden. Ähnlich wie im Radverkehr so müssen auch Fußwege in Netzen gedacht werden. Leipzig entwickle das bestehende Fußverkehrsnetz mithilfe eines Fußverkehrsentwicklungsplans permanent weiter. Bestandteile des Plans seien: Zebrastreifenprogramme, ein Stadtplatzprogramm, ein Gehwegsanierungsprogramm, ein Lückenschlussprogramm und weitere Maßnahmen. Zudem würden Modell- und Pilotprojekte durchgeführt, um auch hier für zukünftige Stadtplanungen Erkenntnisse zu gewinnen. Die Fußverkehrsförderung ist nicht nur für sicherere Gehwege und mehr Lebensqualität in Städten relevant. Laut Goerl lässt sich ein Ausbau des ÖPNV ohne eine Verbesserung des Gehwegenetzes überhaupt nicht bewältigen.

Fazit

Die Vorträge und Beispiele aus vielen Städten zeigten an diesem Nachmittag vor allem, dass die Verkehrsplanung einen Wandel durchlebt und Alternativen zum Pkw im urbanen Umfeld immer relevanter werden. Und das Geld für Veränderungen stehe bereit, wie Burkhard Stork, Bundesgeschäftsführer des ADFC, in Bezug auf die Radverkehrsförderung des Bundes versicherte. Jetzt müsse man, um es mit den Schlussworten von Prof. Dr. Walter Eichendorf zu sagen, „Remmidemmi" machen und aktiv Politiker und Bürgermeister in die Pflicht nehmen.

Kein Einsatz von privaten Dienstleistern zur Überwachung des ruhenden Verkehrs!

Das OLG Frankfurt a. M. hat mit einem Aufsehen erregenden Beschluss vom 03.01.2020 (Az. 2 Ss-OWi 963/18) den Einsatz von privaten Dienstleistern zur Überwachung des ruhenden Verkehrs für gesetzeswidrig erklärt. Die Stadt Frankfurt a. M. hatte seit 2018 zur Kontrolle von Parkverstößen Leiharbeitnehmer in Uniform der Stadtpolizei eingesetzt, die auch „Knöllchen" verteilten. In einem Falle setzte sich ein Verkehrsteilnehmer gegen ein solches Knöllchen in Höhe von 15 Euro zur Wehr – mit Erfolg. Denn nach dem OLG Frankfurt a. M. sind alle Knöllchen, die der private Dienstleister verteilt hat, unwirksam.

Adieu Politesse. Zumindest in Frankfurt darf künftig nur die Polizei Strafen für Falschparken ausstellen. Das wird spannend.

Das OLG entschied, dass die den kommunalen Polizeibehörden gesetzlich zugewiesene Verpflichtung der Überwachung des ruhenden Verkehrs und die Ahndung von Verstößen hoheitliche Aufgaben sind. Mangels Ermächtigungsgrundlage dürfen sie nicht durch private Dienstleister durchgeführt werden. Allein im Jahr 2018 soll dies auf 700.000 Parkverstöße zutreffen. Die ungültigen Buß- und Verwarngelder sollen sich auf rund 10 Millionen Euro belaufen. Zahlen für 2019 lagen nicht vor, dürften sich aber in einer ähnlichen Größenordnung bewegen.

Der Senat des OLG hatte zuvor auch schon in Grundsatzentscheidungen vom 26.04.2017 (Az. 2 Ss-Owi 295/179) und vom 06.11.2019 (Az. 2 Ss-OWi 942/19) schon den Einsatz „privater Dienstleister" bei der Überwachung des fließenden Verkehrs grundsätzlich für gesetzeswidrig erklärt. Nun hatten sich die Richter mit der Situation bei der Überwachung des ruhenden Verkehrs zu befassen.

Das Gericht stellte klar, dass gerade die Form der Durchführung hoheitlicher Aufgaben entscheidend sei. Die Organisation und Überwachung des ruhenden Verkehrs ist eine hoheitliche Aufgabe. Maßnahmen der Verkehrsüberwachung – auch im ruhenden Verkehr – gehören unbestreitbar zum hoheitlichen Funktionsbereich des Staates. Das System des Straßenverkehrsrechts steht nach Maßgabe von StVG und StVO unter einem hoheitlichen Regelungs- und Überwachungsvorbehalt. Nur der Staat als Hoheitsträger hat das Recht den gemeindlichen Verkehrsraum zu organisieren, in seiner Funktion zu bestimmen und den einzelnen Verkehrsteilnehmern im Rahmen dieser Funktionsbestimmung zur Benutzung zuzuweisen. Dazu gehört unter anderem auch die Regelung, ob Verkehrsraum für das Parken von Fahrzeugen zur Verfügung gestellt wird, wie diese Bereitstellung erfolgen soll, ob diese entgeltlich oder unentgeltlich erfolgt und in der Folge auch, ob und wie diese Regelung rechtlich organisiert (zivilrechtlich oder hoheitlich) und kontrolliert wird (zivilrechtlich oder über Verwarn- und Bußgelder).

Die Verletzung von Verhaltensgeboten wie der Verstoß gegen Parkvorschriften können gemäß §§ 6 Abs. 1, 24, 26 StVG, 13 StVO als Ordnungswidrigkeiten i. S. d. §§ 35 ff. OWiG nach den §§ 27 StVG, 56, 58 Abs. 2 OWiG mit dem Sanktionssystem von Verwarnung und Verwarnungsgeld bedacht werden. Die Ahndung und Durchsetzung von solchen Regelverstößen durch Verwarn- und Bußgelder folgt aus dem Gewaltmonopol des Staates. Das Recht derartige Verstöße zu ahnden ist daher ausschließlich dem Staat und vorliegend konkret der Polizei zugewiesen.

Daher war die Überlassung privater Mitarbeiter nach dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) bei der Durchführung hoheitlicher Aufgaben unzulässig. Auch die Bestellung privater Personen zu Hilfspolizeibeamten der Ortspolizeibehörden nach § 99 HSOG sei gesetzeswidrig. Der von einer Stadt bewusst durch „private Dienstleister in Uniform der Polizei" erzeugte täuschende Schein der Rechtsstaatlichkeit, um den Bürgern und den Gerichten gegenüber den Eindruck polizeilicher Handlungen zu vermitteln, sei sogar strafbar.

Aus diesem Grunde stellte das OLG Frankfurt a. M. das Verfahren ein, weil die den Parkverstoß belegenden Beweismittel einem Beweisverwertungsverbot unterliegen. Das Verwertungsverbot greife ein, weil der Nachweis des vorliegenden Parkverstoßes nicht durch einen im staatlichen Auftrag handelnden, alleine im Interesse der Allgemeinheit und ohne eigene finanzielle Interessen agierenden Polizisten, sondern durch einen mit eigenen finanziellen Interesse versehenen „privaten Dienstleister" in Uniform der Stadtpolizei erfolgt sei.

Was folgt aus der Entscheidung?

Zunächst sind alle noch nicht rechtskräftig abgeschlossenen Bußgeldverfahren in Frankfurt am Main wegen Parkverstößen hiervon betroffen. Bußgelder wegen Parkverstößen – in Frankfurt a. M. rund 700.000 Knöllchen pro Jahr – sollten zunächst nicht gezahlt werden. Voraussetzung ist jedoch, dass ein in Frankfurt erwischter Falschparker nachweisen kann, dass er sein Knöllchen von einem „falsch uniformierten" Leiharbeiter als Stadtpolizisten erhalten hat. Mit der oben genannten Argumentation bestehen gute Chancen für Parksünder, wegen des Beweisverwertungsverbots trotz Parkverstoßes ungeschoren davon zu kommen. Wer schon sein Knöllchen bezahlt hat, wird das Geld wohl nicht mit Erfolg zurückfordern können. Für Wiederaufnahmeverfahren liegt die Wertgrenze mit 250 Euro über den üblichen Knöllchen-Beträgen. Die meisten Fälle werden unter dieser Grenze liegen.

Wer darf künftig Knöllchen wegen Parkverstößen schreiben? Nicht nur Frankfurt, sondern auch viele andere Städte und Kommunen beauftragen aus Kostengründen private Dienstleister beim Kampf gegen Falschparker. Welche Signalwirkung die Entscheidung des OLG Frankfurt a. M. – immerhin die erste ihrer Art in Deutschland – für andere Verfahren auch außerhalb von Hessen haben wird, ist schwer einzuschätzen. Zunächst werden sicherlich andere Gerichte in Hessen sich dem OLG Frankfurt am Main anschließen. Welche bundesweiten Auswirkungen folgen, bleibt abzuwarten. Es dürfte jedoch auf der Hand liegen, dass zumindest rechtsschutzversicherte Falschparker bei ihren „Tickets" künftig etwas genauer hinsehen werden, vermutlich mit anwaltlicher Hilfe.

RECHTSPRECHUNG

STRAFRECHT / BUSSGELD / ORDNUNGSWIDRIGKEITEN

Keine Verkehrsüberwachung durch private Dienstleister
Die Überwachung des fließenden Verkehrs ist Kernaufgabe des Staates. Sie dient dem Schutz des Lebens und der Gesundheit der am Verkehr teilnehmenden Bürger. Sie ist eine hoheitliche Aufgabe, die unmittelbar aus dem Gewaltmonopol folgt und deswegen bei Verstößen berechtigt, mit Strafen und/oder Bußgeldern zu reagieren. Sie ist ausschließlich Hoheitsträgern, die in einem Treueverhältnis zum Staat stehen, übertragen. In der Folge kann der Staat nicht die Regelungs- und Sanktionsmacht an „private Dienstleister" abgeben, damit diese für ihn als „Subunternehmer" ohne Legitimation hoheitliche Aufgaben wahrnehmen. Zuständig für die kommunale Verkehrsüberwachung ist der Bürgermeister als Ortspolizeibehörde. In dieser Funktion ist er kein kommunales Selbstverwaltungsorgan, sondern Teil der Polizei und unmittelbar der Dienst- und Fachaufsicht des Innenministeriums unterworfen. Bei der Verkehrsüberwachung des fließenden Verkehrs sowie beim Einsatz technischer Verkehrsüberwachungsanlagen ist die Hinzuziehung und Übertragung von Aufgaben an private Dienstleister beziehungsweise Personen, die nicht in einem Dienst- und Treueverhältnis zum Staat stehen, ausgeschlossen. Das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) regelt ausdrücklich nicht die Übertragung hoheitlicher Aufgaben. OLG Frankfurt a. M., Beschluss vom 06.11.2019, Az. 2 Ss-OWi 942/19

Fahrverbot wegen wiederholter verbotener Nutzung elektronischer Geräte
Der Verstoß gegen § 23 Abs. 1a StVO steht wegen seiner regelmäßig durch Blickabwendung bedingten gravierenden Beeinträchtigung der Fahrleistung bei gleichzeitig massiver Steigerung des Gefährdungspotenzials für Leib und Leben Dritter wertungsmäßig anderen typischen Massenverstößen wie Geschwindigkeitsüberschreitungen und Abstandsunterschreitungen auch dann gleich, wenn die Voraussetzungen eines Regelfahrverbots nach § 4 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 BKatV (i. V. m. lfd. Nrn. 246.2 und 246.3 BKat) nicht gegeben sind. Bei Vorliegen entsprechender Vorahndungen wird deshalb die Anordnung eines Fahrverbots wegen eines (unbenannten) beharrlichen Pflichtenverstoßes vielfach naheliegen. Dies gilt erst recht, wenn der Betroffene bereits wegen eines Verstoßes nach § 23 Abs. 1a StVO einschlägig vorgeahndet ist. BayObLG, Beschluss vom 29.10.2019, Az. 202 ObOWi 1997/19

Nutzung eines elektronischen Geräts im Straßenverkehr
Ein Verstoß gegen § 23 Abs. 1a StVO liegt vor, wenn ein Zusammenhang des Aufnehmens oder Haltens mit einer der Bedienfunktionen des Gerätes, also mit seiner Bestimmung zur Kommunikation, Information oder Organisation, vorliegt.

Ein Zusammenhang zwischen dem Halten des Geräts und seiner Bedienfunktion ist gegeben, wenn der Betroffene während der Fahrt ein Mobiltelefon in der Hand hält und mehrere Sekunden auf das Display schaut. Ferner können aus der Art und Weise, in der das Gerät gehalten wird, Rückschlüsse auf dessen Nutzung gezogen werden. Der Betroffene hat das Mobiltelefon während einer Fahrstrecke mit der rechten Hand vor seinem Oberkörper gehalten, wobei ihm das leuchtende Display, welches einen roten Punkt zeigte, zugewandt war. Dieser Geschehensablauf schließt bereits aufgrund des langen Zeitraumes des Haltens des Mobiltelefons ein bloßes Aufnehmen, etwa um es umzulagern, aus. Die Displayanzeige eines roten Punktes lässt den Schluss darauf zu, dass der Betroffene einen Anrufversuch unternommen hat. Eine solche Anwahl eines potenziellen Gesprächspartners ist von der Regelung des § 23 Abs. 1a StVO erfasst.

Weder bedarf es im Bußgeldurteil der ausdrücklichen Feststellung, welche Bedienfunktion konkret genutzt worden ist, noch ist die Wahrnehmung von Sprechbewegungen für die Annahme einer Nutzung des Gerätes erforderlich. KG Berlin, Beschluss vom 14.08.2019, Az. 3 Ws (B) 273/19

FAHRTENBUCHAUFLAGE

Anordnung zur Führung eines Fahrtenbuches
Geeichte Geschwindigkeitsmessgeräte mit Bauartzulassung der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt erbringen bei Fehlen konkreter Anhaltspunkte für eine Fehlfunktion oder unsachgemäße Bedienung für die Anordnung zur Führung eines Fahrtenbuchs hinreichend verlässlich Beweis für eine Geschwindigkeitsüberschreitung. VG des Saarlandes, Beschluss vom 23.12.2019, Az. 5 L 1926/19

Fahrtenbuchauflage für gewerbliche Autovermietung
Einer gewerblichen Autovermietung kann die Führung eines Fahrtenbuchs für ein von ihr zu Vermietungszwecken gehaltenes Kfz aufgegeben werden.

Selbst wenn dadurch die Mieteinnahmen aus diesem Kfz sinken, belastet das Fahrtenbuch nicht unverhältnismäßig. Die mit ihr verbundenen Nachteile für die Vermietbarkeit berühren zwar die Berufsfreiheit und gegebenenfalls das Eigentumsrecht der Klägerin. Diese Nachteile wiegen aber weniger schwer als der Gewinn an Verkehrssicherheit, den die Fahrtenbuchauflage im öffentlichen Interesse verspricht. Denn eine Autovermietung hat Fahrtenbücher und damit einhergehende Vermietbarkeitseinschränkungen als typisches Risiko ihrer Gewerbeart ihre unternehmerische Kalkulation (Mietpreise) einzustellen.

Das Gericht unterstellt dabei, dass die Vermietbarkeit des Fahrzeugs während der Dauer der Fahrtenbuchauflage gemindert ist. Allerdings macht die Fahrtenbuchauflage, die an den Mieter weiterzugeben ist (vgl. § 31a Abs. 2 StVZO), das Fahrzeug nicht gänzlich unvermietbar, sondern es ist lediglich nicht der volle Mietpreis zu erzielen. Eine gewerbliche Autovermietung muss Fahrtenbücher und die damit einhergehende zeitweise Minderung der Mieteinnahmen in die Gesamtkalkulation ihrer gewerblichen Autovermietung aufnehmen, wenn sie nicht privatrechtlich dafür Vorsorge trifft, dass sie den jeweiligen Fahrer des vermieteten Fahrzeugs stets benennen kann. Das Geschäftsmodell einer gewerblichen Autovermietung besteht darin, von ihr gehaltene Fahrzeuge entgeltlich für einen gewissen Zeitraum aus der Hand zu geben. Damit ist untrennbar das Risiko verbunden, dass der Vermieter seinen Halterobliegenheiten in OWi-Verfahren nicht immer vollständig nachkommen kann. Realisiert sich wegen einer nicht aufklärbaren Verkehrsordnungswidrigkeit mit einem der vermieteten Fahrzeuge dieses latente Risiko, zeitigt die Fahrtenbuchauflage keine unvorhersehbare Folge, sondern verwirklicht ein kaufmännisch typischerweise einzukalkulierendes Wagnis der Geschäftstätigkeit einer gewerblichen Autovermietung. Da die Fahrtenbuchauflagen zeitlich begrenzt sind – hier auf sechs Monate –, handelt es sich nicht um unbegrenzte Ertragsminderungen. VG Düsseldorf, Urteil vom 08.10.2019, Az. 6 K 3553/18

FAHRERLAUBNIS / FAHRVERBOT

Mindestdauer des bußgeldrechtlichen Fahrverbots: sukzessive Anordnung unzulässig
Das gesetzliche Mindestmaß des bußgeldrechtlichen Fahrverbots beträgt einen Monat. Wird es angeordnet, darf die Mindestdauer weder aus Gründen des Übermaßverbotes oder des Zeitablaufs noch wegen des Vorliegens einer privilegierenden Fallkonstellation, aufgrund derer von einem Fahrverbot gänzlich abgesehen oder ein an sich über der Mindestdauer von einem Monat festgesetztes Regelfahrverbot auf dieses abgekürzt werden dürfte, unterschritten werden. Aus der gesetzlichen Mindestdauer für das bußgeldrechtliche Fahrverbot folgt weiterhin, dass dieses auch nicht sukzessive, das heißt unterteilt in Etappen, angeordnet werden darf. BayObLG, Beschluss vom 20.05.2019, Az. 201 ObOWi 569/19

Fehlende Inlandsfahrberechtigung bei Führerscheinumtausch trotz Verstoß gegen Wohnsitzerfordernis
Hat ein Mitgliedstaat einen EU-Führerschein unter offensichtlichem Verstoß gegen die Voraussetzung eines ordentlichen Wohnsitzes ausgestellt und tauscht ein anderer Mitgliedstaat diesen Führerschein um, wirkt der Wohnsitzmangel in dem umgetauschten Führerschein fort.

Gemäß § 28 Abs. 1 Satz 1 FeV dürfen Inhaber einer gültigen EU- oder EWR-Fahrerlaubnis, die ihren ordentlichen Wohnsitz im Sinne des § 7 Abs. 1 oder 2 FeV in der Bundesrepublik Deutschland haben, vorbehaltlich der Einschränkungen nach den Absätzen 2 bis 4 im Umfang ihrer Berechtigung Kraftfahrzeuge im Inland führen. Die Berechtigung gilt nicht für Inhaber einer EU- oder EWR-Fahrerlaubnis, die ausweislich des Führerscheins oder vom Ausstellungsmitgliedstaat herrührender unbestreitbarer Informationen zum Zeitpunkt der Erteilung ihren ordentlichen Wohnsitz im Inland hatten. Ausweislich ihres tschechischen Führerscheins hatte die Führerscheininhaberin ihren ordentlichen Wohnsitz zum Zeitpunkt der Erteilung der Fahrerlaubnis der Klasse B und der Ausstellung des entsprechenden Führerscheins am 31. Mai 2005 nicht im Ausstellungsmitgliedstaat Tschechien, sondern in der Bundesrepublik Deutschland. Dagegen ist in dem am 22. Februar 2009 durch Umtausch erworbenen britischen Führerschein, der außer der Klasse B auch die Klasse B1 ausweist, ein Wohnsitz in London eingetragen, sodass sich aus diesem Führerschein selbst kein – weiterer – Verstoß gegen das unionsrechtliche Wohnsitzerfordernis ergibt.

Grundsätzlich löst nur ein unter Einhaltung der Wohnsitzvoraussetzung vom zuständigen Ausstellungsmitgliedstaat ausgestellter Führerschein die Verpflichtung zur gegenseitigen Anerkennung aus. Hat ein Mitgliedstaat einen Führerschein ausgestellt, den die übrigen Mitgliedstaaten wegen eines offensichtlichen Verstoßes gegen das Wohnsitzerfordernis nicht anerkennen müssen, und tauscht ein anderer Mitgliedstaat diesen Führerschein gegen einen gleichwertigen Führerschein um, sind die übrigen Mitgliedstaaten unionsrechtlich nicht verpflichtet, den im Wege des Umtauschs ausgestellten Führerschein anzuerkennen. Der offensichtliche Verstoß gegen das Wohnsitzerfordernis wirkt in diesem Führerschein fort. BVerwG, Urteil vom 12.09.2019, Az.3 C 26/17

Aktuelle steuerliche Änderungen bei der Förderung der Elektromobilität

Die steuerliche Förderung der Elektromobilität wird erhöht und bis 2030 verlängert

Die Gesetzgebung des Bundes fokussiert sich zurzeit auf die Förderung der Elektromobilität. Nach Ansicht der Bundesregierung muss sich eine zeitgemäße Mobilität an dem Ziel orientieren, die Umweltbelastung nachhaltig zu reduzieren sowie den enormen Herausforderungen der Energiewende gerecht zu werden. Daher will die Bundesregierung eine nachhaltige, bezahlbare und klimafreundliche Mobilität fördern. Hierbei bildet die Elektromobilität einen zentralen Baustein einer zukunftsgerechten Fortbewegung.

Zum Jahresende 2019 wurde daher das Gesetz zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften vom 12. Dezember 2019 in Bundestag und Bundesrat verabschiedet und am 17. Dezember 2019 im Bundesgesetzblatt verkündet. Hierbei handelt es sich im Prinzip um das „Jahressteuergesetz 2019“. Darüber hinaus hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) am 14. Januar 2020 nunmehr auch den schon länger erwarteten Referentenentwurf für das Gesetz zur Förderung der Elektromobilität und zur Modernisierung des Wohnungseigentumsgesetzes veröffentlicht. Beide Regelungen sollen die Rahmenbedingungen für die Elektromobilität in Deutschland nachhaltig verbessern.

Verlängerung der halbierten Bemessungsgrundlage für E-Fahrzeuge

Das Gesetz zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften vom 12. Dezember 2019 soll mehr Elektroautos auf Deutschlands Straßen bringen. Deutschland soll damit zum Leitmarkt für Elektromobilität werden. Um diese Ziele zu erreichen, sollen über die bereits bestehenden Vorteile für Elektroautos hinaus die steuerlichen Anreize verstärkt werden.

Zusätzliche Maßnahmen im Steuerrecht zur Förderung der Elektromobilität sind:
die Verlängerung der Befristung der Halbierung der Bemessungsgrundlage bei der Dienstwagenbesteuerung bei privater Nutzung eines betrieblichen Elektrofahrzeugs oder eines betrieblichen extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugs. Aufgrund des inzwischen von der Bundesregierung beschlossenen Klimapakets 2030 wurde neben einer Verlängerung der Regelung zugleich sogar die Herabsetzung der Bemessungsgrundlage auf ein Viertel für bestimmte Fahrzeuge geregelt. Dazu gehören zwischen dem 1. Januar 2019 und dem 31. Dezember 2030 angeschaffte Kraftfahrzeuge, die keine Kohlendioxidemission haben und deren Bruttolistenpreis unter 40.000 Euro liegt (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 Nr. 3–5 EStG); die Verlängerung der Steuerbefreiung für vom Arbeitgeber gewährte Vorteile für das elektrische Aufladen eines Elektrofahrzeugs oder Hybridelektrofahrzeugs im Betrieb des Arbeitgebers oder eines verbundenen Unternehmens und für die zeitweise zur privaten Nutzung überlassene betriebliche Ladevorrichtung; eine Sonderabschreibung für rein elektrische Lieferfahrzeuge.

Für extern aufladbare Elektro- und Hybridelektrofahrzeuge, die die oben genannten Voraussetzungen (keine Kohlendioxidemission, BLP unter 40.000 Euro) nicht erfüllen, gelten seit dem 1. Januar 2020 folgende Regelungen:

- Halbierte Bemessungsgrundlage bei der Pauschalbesteuerungbei Anschaffung zwischen 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2021, wenn die CO_2-Emission maximal 50 Gramm CO_2 pro Kilometer oder die Reichweite des Fahrzeugs mindestens 40 Kilometer beträgt unter ausschließlicher Nutzung des elektrischen Antriebs.

- Bei Anschaffung zwischen 1. Janaur 2022 bis 31. Dezember 2024, wenn die CO_2-Emission maximal 50 Gramm CO_2 pro Kilometer oder die Reichweite des Fahrzeugs mindestens 60 Kilometer beträgt unter ausschließlicher Nutzung des elektrischen Antriebs.

- Bei Anschaffung zwischen 1. Januar 2025 bis 31. Dezember 2030, wenn die CO_2-Emission maximal 50 Gramm CO_2 pro Kilometer oder die Reichweite des Fahrzeugs mindestens 80 Kilometer beträgt unter ausschließlicher Nutzung des elektrischen Antriebs.

- Bei Anwendung der Fahrtenbuchmethode sind bei der Ermittlung der insgesamt entstandenen Aufwendungen (Gesamtkosten) die Anschaffungskosten oder diesen vergleichbare Kosten (beispielsweise Miete oder Leasingraten) für be-

troffene Fahrzeuge ebenfalls nur zu einem Viertel beziehungsweise zur Hälfte anzusetzen.

Elektronutzfahrzeuge und elektrisch betriebene Lastenfahrräder

Für Elektronutzfahrzeuge und elektrisch betriebene Lastenfahrräder (also nicht nur Elektrolieferfahrzeuge wie im Entwurf noch vorgesehen), die ab dem 1. Januar 2020 angeschafft werden, kann im Jahr der Anschaffung neben der Absetzung für Abnutzung (AfA) nach § 7 Abs. 1 EStG auch eine Sonderabschreibung (§ 7c EStG) in Höhe von 50 Prozent der Anschaffungskosten in Anspruch genommen werden. Unter Elektronutzfahrzeuge fallen Fahrzeuge der EG-Fahrzeugklassen N1, N2 und N3, die ausschließlich durch Elektromotoren angetrieben werden, die ganz oder überwiegend aus mechanischen oder elektrochemischen Energiespeichern oder aus emissionsfrei betriebenen Energiewandlern gespeist werden. Elektrisch betriebene Lastenfahrräder sind Schwerlastfahrräder mit einem Mindest-Transportvolumen von einem Kubikmeter und einer Nutzlast von mindestens 150 Kilogramm, die mit einem elektromotorischen Hilfsantrieb angetrieben werden.

Steuerbefreiung für den geldwerten Vorteil bei betrieblichem (Elektro-)Fahrrad

Die Steuerbefreiung für den geldwerten Vorteil aus der Überlassung eines betrieblichen (Elektro-)Fahrrads durch den Arbeitgeber nach § 3 Nr. 37 EStG wird ab dem 1. Januar 2020 bis zum Ablauf des Jahres 2030 verlängert. Dies ist in §§ 52 Abs. 4 Satz 7, 52 Abs. 12 Satz 2 EstG geregelt. Vorgesehen ist ferner eine Verlängerung der parallelen Nichtberücksichtigung einer Entnahme für die private Nutzung eines betrieblichen (Elektro-) Fahrrads.

Daneben ist ab dem 1. Januar 2020 eine Pauschalierung der Lohnsteuer möglich, wenn einem Arbeitnehmer ein betriebliches Fahrrad zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn unentgeltlich oder verbilligt übereignet wird (§ 40 Abs. 2 Satz 1 EStG).

Jobticket: Anreize zur verstärkten Nutzung des ÖPNV

Weitere Bausteine zur Förderung einer umweltverträglichen Mobilität bilden Anreize zur verstärkten Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln. Hier gibt es eine neue Pauschalbesteuerung ohne Anrechnung auf die Entfernungspauschale insbesondere bei Jobtickets. Bekommt der Arbeitnehmer ein Jobticket für Wegefahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln, ist dies nach § 3 Nr. 15 EStG steuerfrei, wenn es zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn überlassen wird. Wenn das Jobticket im Rahmen einer Gehaltsumwandlung, also nicht zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn, ausgegeben wird, wird dieser Sachbezug vom Arbeitgeber pauschal mit 25 Prozent versteuert (§ 40 Abs. 2 EStG). Die pauschal besteuerten Zuschüsse werden auf die Entfernungspauschale nach § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 Satz 2 und Abs. 2 EStG nicht angerechnet.

Weitere begünstigende/entlastende Maßnahmen sind unter anderem steuerliche Entlastungen für Arbeitnehmer:

Einführung eines neuen Pauschbetrags für Berufskraftfahrer: Für Arbeitnehmer, die ihrer beruflichen Tätigkeit überwiegend in Kraftwagen nachgehen, wird ein neuer Pauschbetrag in Höhe von 8 Euro pro Kalendertag eingeführt (§ 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 5b EStG). Dieser Pauschbetrag kann künftig in Anspruch genommen werden anstelle der tatsächlichen Aufwendungen, die dem Arbeitnehmer innerhalb einer mehrtägigen beruflichen Tätigkeit in Verbindung mit einer Übernachtung im Kraftfahrzeug des Arbeitgebers entstehen. Sind die tatsächlichen Aufwendungen höher als der Pauschbetrag, können diese höheren Kosten angesetzt werden.

Anhebung der Pauschalen für Verpflegungsmehraufwendungen: Die Pauschalen für Verpflegungsmehraufwendungen im Rahmen einer beruflichen Auswärtstätigkeit oder doppelten Haushaltsführung werden erhöht (§ 9 Abs. 4a Satz 3 EStG). Bei Abwesenheiten von 24 Stunden ist eine Erhöhung von 24 auf 28 Euro sowie für An- und Abreisetage und für Abwesenheitstage ohne Übernachtung und mehr als acht Stunden ist eine Erhöhung von 12 auf 14 Euro vorgesehen. Grundvoraussetzung ist, dass der Arbeitnehmer beruflich außerhalb seiner Wohnung und ersten Tätigkeitsstätte tätig ist.

Was ändert sich sonst noch?

Die Nutzung der Elektromobilität im Verkehr funktioniert nur, wenn auch die Ladeinfrastruktur entsprechend gut ausgebaut ist. Mit dem Referentenentwurf des BMJV vom 14. Januar 2020 sollen

(Fortsetzung auf S. 78)

RECHTSPRECHUNG

ARBEITSRECHT

Kein Schadenersatz wegen Nichtrückgabe des Dienstwagens bei unwirksamer Kündigung
Die erstinstanzlich geltend gemachten Kündigungsgründe vermögen die außerordentliche Kündigung des Dienstnehmers nicht zu rechtfertigen. Auch die gebotene Gesamtschau der geltend gemachten Kündigungsgründe rechtfertigt bei Abwägung aller Umstände des Einzelfalls nicht die Annahme, dass es dem Unternehmen unzumutbar gewesen wäre, den Dienstnehmer bis zum ordentlichen Ablauf des befristeten Dienstverhältnisses am 30.9.2019 weiter zu beschäftigen. Da der Dienstvertrag (hier: Vorstandsdienstvertrag) zwischen den Parteien über den 30.9.2016 hinaus fortbestand, hatte der Dienstnehmer weiterhin Anspruch auf die vertraglich vorgesehene Nutzung seines Dienstwagens. Die Nichtrückgabe des Dienstwagens vermag daher Schadensersatzansprüche des Unternehmens als Dienstherrn nicht zu begründen. OLG München, Urteil vom 04.12.2019, Az. 7 U 2464/18

Arbeitsvergütung für Wegezeiten bei der Personenbeförderung
Bei Tätigkeiten, die ein Arbeitnehmer außerhalb des Betriebs zu erfüllen hat, gehören die Fahrten zu auswärtigen Arbeitsstellen zu den vertraglichen Hauptleistungspflichten, weil das wirtschaftliche Ziel der Gesamttätigkeit darauf ausgerichtet ist, dort die Personenbeförderung als Dienstleistung zu erbringen. Damit gehört auch die Fahrt zu den jeweiligen Auftragnehmern des Arbeitgebers und wieder zurück für den damit betrauten Arbeitnehmer zu seiner arbeitsvertraglich geschuldeten Dienstleistung, und zwar unabhängig davon, ob Fahrtantritt und Fahrtende am Betriebssitz des Arbeitgebers sind oder aber an der Wohnung des Arbeitnehmers, was insbesondere dann gilt, wenn der Arbeitnehmer das Fahrzeug mit sich führen muss, um Arbeitsmittel vor Ort zu haben. Das gilt erst recht, wenn das Fahrzeug für sich gesehen das Arbeitsmittel ist, das benötigt wird, um die Arbeiten – hier die Personenbeförderung – auszuführen. LAG Hamm (Westfalen), Urteil vom 06.09.2019, Az. 1 Sa 922/19

Kündigung wegen Steuerhinterziehung durch Falschangaben zu Wegefahrten
Der Fremdgeschäftsführer einer GmbH, der gegenüber der ihm unterstellten Lohnbuchhaltung angibt, dass für die Fahrten zwischen seiner Wohnung und der Betriebsstätte der GmbH eine Entfernung von fünf Kilometern für die Versteuerung des Sachbezugs nach § 8 Abs. 2 EStG anzusetzen ist, obschon er tatsächlich seinen Wohnsitz in einem 72 Kilometer entfernten Ort hat, verschafft sich in Bezug auf das von ihm privat genutzte Dienstfahrzeug einen rechtswidrigen Vermögensvorteil, verstößt zudem gegen seine Pflicht als Geschäftsführer, die steuerlichen Belange der Gesellschaft ordnungsgemäß wahrzunehmen, und verwirklicht den Straftatbestand der Steuerhinterziehung gemäß § 370 Abs. 1 Abgabenordnung. Die darauf gestützte fristlose Kündigung ist gemäß § 626 BGB rechtswirksam. LG Gera, Urteil vom 28.03.2019, Az. 11 HK O 55/18, 11 HKO 55/18

Keine Arbeitszeiterfassung durch Zeiterfassungssystem mittels Fingerprints
Die Arbeitszeiterfassung durch ein Zeiterfassungssystem mittels Fingerprints ist nicht erforderlich im Sinne von § 26 Abs. 1 BDSG und damit ohne Einwilligung der betroffenen Person nicht zulässig. Der Arbeitnehmer ist nur dann verpflichtet, sich der ärztlichen Untersuchung gemäß Anhang 1 Teil 2 Abs. 1 Nr. 3 Buchst beb ArbMedVV zu unterziehen, wenn er Tätigkeiten ausführt, bei denen es regelmäßig und in größerem Umfang zu Kontakt mit Körperflüssigkeiten, Körperausscheidungen oder Körpergewebe kommen kann (hier verneint). ArbG Berlin, Urteil vom 16.10.2019, Az. 29 Ca 5451/19 (Berufung eingelegt beim LAG Berlin-Brandenburg, Az. 10 Sa 2130/19)

diesbezügliche Hemmschwellen im Rechtssystem abgebaut werden. Künftig soll jeder Wohnungseigentümer im Grundsatz einen Rechtsanspruch darauf haben, dass ihm auf seine eigenen Kosten der Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug gestattet wird. Ein solcher Anspruch soll dann auch jedem Mieter zustehen.

Diese Änderungen sind überaus bedeutend. Bislang war es in der Praxis problematisch, Ladestationen für E-Fahrzeuge in Wohnungseigentumsanlagen zu installieren. Bislang konnten solche baulichen Veränderungen am gemeinschaftlichen Eigentum nach dem geltenden Wohnungseigentumsgesetz (WEG) nur mit Zustimmung aller Wohnungseigentümer vorgenommen werden. Ein Wohnungseigentümer konnte daher seine Zustimmung bislang auch ohne ernsthaften Grund verweigern, soweit und solange seine Rechte zumindest in formaler Hinsicht rechtlich beeinträchtigt werden. Die Zustimmung aller Wohnungseigentümer ist besonders in größeren WEG-Gemeinschaften in der Praxis kaum erreichbar. Selbst bei Einordnung als Maßnahme zur Modernisierung im Sinne von § 22 Abs. 2 WEG musste eine E-Ladestation mit einer Mehrheit von drei Vierteln aller stimmberechtigten Wohnungseigentümer und mehr als der Hälfte aller Miteigentumsanteile beschlossen werden. In der Praxis war das nur selten zu erreichen. Und genau hier setzt die Neuregelung an.

Künftig soll jeder Wohnungseigentümer grundsätzlich einen Rechtsanspruch darauf haben (§ 20 Abs. 2 WEG-E). Die Eigentümerversammlung darf die Baumaßnahmen in der Regel nicht verwehren. Die Kosten der Maßnahme soll der begünstigte Wohnungseigentümer selbst tragen. Die Eigentümerversammlung darf aber beschließen, dass die Gemeinschaft die Baumaßnahme organisiert, damit diese den Überblick über den baulichen Zustand der Wohnanlage behält. Damit kann die Eigentümergemeinschaft auf die Art der Durchführung der Maßnahme Einfluss nehmen. Das bedeutet letztlich, dass ein Arbeitgeber die Kosten für die Ladestation beim Mitarbeiter zu Hause für ein dienstliches Elektrofahrzeug übernehmen kann. Der Arbeitgeber kann darüber hinaus auch anbieten, die Installation der Ladestation durch Fachbetriebe oder Dienstleister organisatorisch zu übernehmen. Zwingen kann man die Eigentümergemeinschaft aber nicht dazu, hier das Heft aus der Hand zu geben. Damit bleibt dem Arbeitgeber nur, die Kosten für die Ladestation zu tragen, während er auf den Einbau wenig bis gar keinen Einfluss hat. Dennoch werden Eigentümerversammlungen konkreten Fachinformationen von Arbeitgeberseite offen gegenüberstehen, soweit für die Wahl und Leistung der für den Elektro-Dienstwagen benötigten E-Ladestation konkrete Vorschläge gemacht werden.

Entsprechende Vorteile sollen künftig auch Mietern zukommen, wenn es um die E-Ladestation zur Mietwohnung geht. Grundsätzlich soll künftig auch jeder Mieter einen Anspruch gegen den jeweiligen Vermieter erhalten, dass ihm bauliche Maßnahmen zur Errichtung einer Lademöglichkeit für elektrisch betriebene Fahrzeuge auf seine Kosten erlaubt werden (§ 554 BGB-E). Handelt es sich bei der Mietwohnung um eine Eigentumswohnung, wird das Szenario noch erweitert, wenn der Vermieter seinerseits als Wohnungseigentümer dann die Ansprüche seines Mieters an die Eigentümergemeinschaft „durchreicht".

Diese Neuerungen müssen natürlich noch das Gesetzgebungsverfahren durchlaufen. Die Änderungen kommen aber ziemlich sicher. Perspektivisch bedeuten diese Änderungen, dass dort, wo sich zurzeit aufseiten von Wohnungseigentümern oder Vermietern noch Widerstand regt bezüglich der Gestattung einer Wallbox, es nur noch eine Frage der Zeit ist, bis man nach Inkrafttreten der neuen gesetzlichen Regelungen die (anstehenden) Änderungen der Rechtslage für sich nutzen und umsetzen kann. Da es sich um Rechtsansprüche handelt, können diese notfalls eingeklagt werden. Dienstwagennutzer kommen daher künftig des Öfteren in den Genuss eines Elektrofahrzeugs, da die fehlende Wallbox zu Hause kein K.-o.-Kriterium mehr sein wird. Ein gut informiertes und kommunikationsstarkes Fuhrparkmanagement kann daher künftig die Wünsche der Dienstwagennutzer in Bezug auf die neue elektrische Mobilität besser unterstützen.

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, u. a. in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement" sowie im Ratgeber „Dienstwagen- und Mobilitätsmanagement 2018" (Kapitel Datenschutz). Als Referent hält er bundesweit offene Seminare und Inhouse-Veranstaltungen zur Dienstwagenüberlassung mit thematischen Bezügen zu Arbeitsrecht/Entgeltabrechnung/Professionellem Schadenmanagement/Datenschutz. Zudem hält er Vorträge unter anderem für FleetSpeakers und das „Dialogforum für Fuhrpark- & Flottenmanagement" von Management Circle.

FAHRRADSERVICE

Wer auf eine Fahrradflotte mit E-Bikes, Cargo- oder Lastenrädern im Unternehmen als ökologische Alternative zu Firmenwagen und Co. setzt, tut gut daran, diese professionell managen und warten zu lassen. So bleiben die Räder über die Laufzeit kosteneffizient und eine platzsparende Alternative, was sie zu einer sinnvollen wirtschaftlichen Investition für Unternehmen macht. Von der Analyse der Mobilitätsbedürfnisse über Konzept und Sourcing der relevanten Fahrräder bis hin zur Zustandsaufnahme der vorhandenen Flotte begleitet LiveCycle das Vorhaben von Anfang an. Eigene Fahrradexperten kümmern sich um die Wartung, Instandhaltung und Reparatur als auch um Ersatzteile und die Garantieabwicklung der Fahrräder. Dank mobiler Werkstätten können alle Aufgaben direkt vor Ort erledigt werden. So kann sichergestellt werden, dass die Fahrradflotte fortlaufend rollt. LiveCycle ist mittlerweile in sieben Großstädten mit insgesamt 40 fest angestellten „Cycle Artists“ an eigenen Standorten vertreten.

WICHTIGE PARTNER

Das deutsche IoT/Fintech-Start-up ryd schließt für den europäischen Rollout eine Finanzierungsrunde in zweistelliger Millionenhöhe ab. Als strategische Investoren steigen das internationale Technologieunternehmen im Zahlungsverkehr Mastercard und ein süddeutscher Premium-Automobilhersteller ein. Neben Kapital gewinnt das Münchner Unternehmen vor allem wichtige strategische Partner für das mobile Bezahlen an der Tankstelle mit ryd pay. Die Kombination aus Technologieunternehmen im internationalen Zahlungsverkehr und Automobilhersteller bringt die optimalen Voraussetzungen für ein starkes Wachstum von ryd pay. In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist ryd bereits aktiv. Im nächsten Schritt folgen BeNeLux sowie Spanien und Portugal. Bis 2024 wird ryd pay EU-weit mobiles Bezahlen direkt an der Zapfsäule möglich machen. Digital Fueling soll ein wichtiger Eckpfeiler der Mobility-Services-Strategie von Automobilherstellern werden. Als erster markenübergreifender Anbieter bietet ryd pay seit dem 20. Januar 2020 ebenfalls mobiles Bezahlen direkt an der Tankstelle mit PayPal an.

PILOTPROGRAMM

Die Goodyear Tire & Rubber Company hat ein neues Pilotprogramm mit der europaweit agierenden und auf den On-Demand-Transport-Bereich ausgerichteten Unternehmensgruppe Redspher gestartet. Das Projekt sieht vor, dass Goodyear seine intelligenten Reifen – ausgestattet mit eingebetteten Sensoren – über Redspher an eine Vielzahl von Transportunternehmer liefert, die mit der Redspher-Plattform Rubiwin verbunden sind. Rubiwin wiederum hat sich zum Ziel gesetzt, Einzel- und Kleinunternehmer in der Kurierbranche durch Partnerschaften, Rabattsysteme und Digitalwerkzeuge bei der Reduktion ihrer Kosten und der Prozessoptimierung zu unterstützen. Die Reifensensoren ermitteln die Temperatur und den Luftdruck der Transporterreifen in Echtzeit, sodass beispielsweise ein schleichender Druckverlust erkannt und behoben werden kann, bevor das Fahrzeug ausfällt. Der internationale Reifenhersteller hat leistungsstarke Algorithmen entwickelt, die das Risiko eines Reifens mit zu niedrigem Luftdruck, Luftverlust und anderen Beschädigungen analysieren und eine entsprechende Warnmeldung an den Flottenmanager schicken, der so proaktiv reagieren kann.

WÜRTH

SICHER. FLEXIBEL. INNOVATIV.
Fahrzeugeinrichtungen von Würth.

Adolf Würth GmbH & Co. KG · Fahrzeugeinrichtungen · Dimbacher Straße 42 · 74182 Obersulm–Willsbach · T +49 7134 9834-0
F +49 7134 9834-22 · fahrzeugeinrichtungen@wuerth.com · www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen

Seit mehr als 30 Jahren werden die Fahrzeugeinrichtungen von Würth im eigenen Unternehmen in Deutschland entwickelt und produziert. Dank der hohen Flexibilität und der Möglichkeit zur individuellen Planung, bieten sie für jedes Fahrzeug und Gewerk die optimale Lösung. Auch Sonderwünsche lassen sich so problemlos realisieren. TÜV/GS-Prüfung und Crash-Tests garantieren darüber hinaus höchste Sicherheit. Mittlerweile werden die Würth Fahrzeugeinrichtungen in 10. Generation hergestellt. Diese punktet unter anderem mit einem Mix aus hochwertigem Aluminium und Stahl für ein optimiertes Gewicht und maximale Flexibilität.

Weitere Infos finden Sie unter
www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen

GMV-die3 01/20

Akkutausch

Im Kleinen geht das schon lange: Akkumulatoren mit gängigerweise Lithium-Ionen-, Nickel-Metallhydrid- oder Nickel-Cadmium-Speicher, auch kurz Akkus genannt, lassen sich in Form von Batterien tauschen und mit Steckdosenstrom wieder aufladen. Elektrokleingeräte ohne Netzbetrieb beziehen so den Strom für mobile Anwendungen. Mittlerweile verfügen auch größere Geräte wie Fahrzeuge über Stromspeicher in Form von Akkus, die entsprechend mehr Leistung bringen. Doch wie man das Ladesystem neu konzipiert, stellen zwei Start-ups vor.

Quelle: GreenPack

Tauschakkus haben einige Vorteile gegenüber festverbauten Akkus

Vor Jahren schon machte ein israelisches Start-up namens Better Place von sich reden, das ein Tauschsystem bei Fahrzeugakkus etablieren wollte. Doch es scheiterte unter anderem daran, dass nur ein Autobauer sich auf dieses System einlassen wollte. Kompatible Batteriesysteme verschiedener Hersteller wären aber notwendig gewesen. Zudem fehlte eine ausreichende Menge an Akkus über die Mindestmenge hinaus, sodass die vorhandenen schnell ans Ende ihrer Kapazitäten gelangten. Das war vor mehr als zwölf Jahren. Im letzten Jahr nahm sich das chinesische Start-up NIO dem Thema wieder an und stellte Batteriewechselstationen vor, die beim ES8 vollautomatisch innerhalb von drei Minuten den Akku tauschen und die Fahrzeugfunktionen währenddessen prüfen. Ob dieses Konzept sich durchsetzen wird, ist derzeit die Frage, denn das bevorstehende Ende der Elektroförderung durch die chinesische Regierung sorgt für sinkende Absatzzahlen und drohende Verluste bei den Herstellern.

Derweil glauben einige deutsche Start-ups an den Erfolg dieses Tauschprinzips. Sie haben die Akkus von Mikromobilen wie E-Bikes, Lastenrädern, E-Scootern, aber auch von Pkw bis zu Transportern im Visier. Ein Vorteil liegt auf der Hand: schnelle Wiederherstellung der Mobilität durch kurze Tauschzeit statt eines langen Ladeintervalls. Das Prozedere drum herum ist entsprechend konsequent durchdacht: Akkuwechselstationen im Stadtgebiet, Reservierungsmöglichkeit von Akkus, Laden und Monitoring per App et cetera.

Das Unternehmen GreenPack ist 2017 mit seinem Akku an verschiedene Unternehmen aus der Leichtmobilität herangetreten und vertreibt diesen Akku seitdem erfolgreich. Im Jahr 2018 folgte ein Pilotprojekt mit zehn Akku-Wechselstationen für diese GreenPack-Akkus. Als nächster logischer Schritt erfolgte die Öffnung des Systems für Batterien anderer Hersteller, das heißt die Integration ausgewählter und weitverbreiteter Standard-Akkusysteme. „Mit der Einführung der neutralen Marke Swobbee für die neuen Akku-Wechselstationen und der Integration der ersten Batterien anderer Hersteller kam für uns jetzt der Durchbruch. Unser Ansatz, eine Infrastruktur mit Ladestationen aufzubauen und unseren Flottenkunden das Laden und Monitoring der Akkus als Dienstleistung (Battery-as-a-Service) anzubieten, kam zum richtigen Zeitpunkt und trifft genau den Bedarf des Marktes“, beschreibt Tobias Breyer, Business Development bei der GreenPack mobile energy solutions GmbH, die Entwicklung. Partner aus verschiedenen Branchen wie Mineralölkonzerne, Energieversorger und Fahrzeughersteller treiben die Mobilitätswende mit GreenPack voran, namhafte Nutzer aus der KEP-Branche tragen ebenfalls zur Verbreitung des Akkutausches bei. GreenPack will in den kommenden zwei Jahren in über 50 Großstädten, vor allem in Deutschland, aber auch in ausgewählten europäischen Städten, erste Stationen aufbauen. Für das kommende Jahr sind mehrere Projekte mit den Anbietern von Kickscootern geplant, die aktuell in allen Großstädten zum Stadtbild gehören. Neben der Integration von weiteren Akkumarken wird auch das Thema Rückspeisefähigkeit der Stationen als Weiterentwicklung auf der Tagesordnung stehen.

Auf Automobile überträgt das Start-up Rentenergy dieses Prinzip, das sich noch in der Entwicklungsphase befindet, und setzt auf mobile Akkus und Wechselstationen. Dirk Kieslich, Gründer und CEO des Unternehmens, ist davon überzeugt, dass nicht festverbaute Akkueinheiten gegenüber dem jetzigen Prinzip der verbauten Batterien große Vorteile hätten: geringeres Gewicht durch wenige Akkueinheiten (eine Akkueinheit wiegt circa 10 Kilogramm und hat zu Beginn wenigstens 2,5 Kilowattstunden Leistung). Mit dem Rentenergy-Konzept wären 100 Kilometer mit nur 10 kWh realisierbar, das heißt, bei sechs bis acht Einheiten in einem Fahrzeug der Klein- oder Mittelklasse kann durch das geringere Fahrzeuggewicht eine Reichweite zwischen 150 und 200 Kilometer erreicht werden. Auf alle Innovationssprünge in der Batterietechnik kann schneller reagiert werden. Insgesamt könnte das Fahrzeug in der Anschaffung günstiger werden, da die Akkueinheiten der Rentenergy gehören und durch die Ladeprozesse refinanziert werden. Über die Rentenergy-App werden alle Vorgänge gesteuert und organisiert, darüber laufen auch sämtliche Informationen von „Refiller“ (hat Bedarf an geladenen Akkus) und „Reloader“ (stellt geladene Akkus zur Verfügung) sowie die Abrechnung und Reservierung. Das Konzept finanziert sich durch das Bereitstellen der RentEnergy-App, den Verleih/Verkauf der Ladestationen sowie der Akkueinheiten, für die ein niedriger prozentualer Anteil jeder Transaktion zwischen „Refiller“ und „Reloader“ einbehalten wird. Auch der Austausch leistungsreduzierter Akkus mittels eines Lade-/Entladezykluszählers soll über Rentenergy sichergestellt sein. Das Unternehmen hat bereits Gespräche mit Systemlieferanten und OEMs geführt, eine vertiefende Zusammenarbeit mit einem Start-up der Elektromobilität wird angestrebt.

Die vorgestellten Konzepte beziehungsweise Umsetzungen versprechen eine spannende Entwicklung zugunsten der Reichweiten und letztlich auch zugunsten des Vertrauens der Nutzer/-innen in die Elektromobilität. Ein Aufbrechen alter Denkweisen und die Einführung innovativer Ideen wiederum erfordert viel Kraft, Idealismus, Mitstreiter und nicht zuletzt finanzielle Stärke und Durchhaltevermögen. Der – wünschenswerte – Erfolg wird den Unternehmen hoffentlich recht geben.

ULTRA-HIGH-PERFORMANCE

Nach der erfolgreichen Erstausrüstung der Q8-Baureihe von Audi bereift Hankook jetzt ein weiteres, sportliches Modell der Ingolstädter, den SQ8 TDI. Das sportliche SUV mit dem 435 PS starken Dieselmotor verfügt neben einem maximalen Drehmoment von 900 Nm auch über den permanenten quattro-Allradantrieb. So beschleunigt die Kombination von Coupé, Sportwagen und SUV mit den Q8-typischen Designelementen innerhalb von 4,8 Sekunden auf 100 Stundenkilometer. Um diese Leistungsdaten auch optimal auf die Straße zu bringen, kommen gleich zwei Hankook-Reifenlinien in den Dimensionen 21 sowie 22 Zoll zum Einsatz: die Ultra-High-Performance-Sommer- beziehungsweise Winterprofile Ventus S1 evo^3 SUV und Winter i*cept evo^2 SUV jeweils in 285/45 R21 113 Y XL sowie V XL. Künftig wird darüber hinaus noch ein Sommerreifen in 22-Zoll-Dimension (Hankook Ventus S1 evo^3 SUV in 285/40 R22) erwartet. „Als langjähriger Partner rüsten wir viele besonders sportliche Audi-Modelle aus. Wie schon beim Audi Q8 werden wir unsere modernen Ultra-High-Performance-Bereifungen natürlich auch für den Audi SQ8 TDI liefern“, erklärte Han-Jun Kim, Präsident von Hankook Tire Europe.

ANALYSE

Die B2B-Plattform Tyre24 hat die Ergebnisse zum Bestellverhalten in Bezug auf Winterreifen im Zeitraum vom 1. September bis 31. November 2019 veröffentlicht. Dabei zeigte sich, dass beim Einkauf von Reifen in der bisherigen Wintersaison vor allem die Marken Continental, Hankook und Nexen für Winterreifen aus dem Premium- und Markenbereich nachgefragt wurden. Zu den am häufigsten nachgefragten Reifengrößen auf der Plattform zählten in den ersten Monaten der Wintersaison unter anderem die Größen 195/65 R15, 205/55 R16 und 205/60 R16. Die Analyse der verkauften Pkw-Reifen ergab zudem, dass Ganzjahresreifen im Vergleich zu Winterreifen in der bisherigen Saison nochmals mehr nachgefragt wurden als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten Geschäftskunden gegen eine geringe Monatsgebühr vorbehalten, wodurch die B2B-Plattform mit täglich bis zu 100.000 Bestellungen ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager bietet.

SERVICEPLATTFORM

Auf der Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas präsentierte Goodyear die Serviceplattform „AndGo“ für Flotten. Durch die Kombination von vorausschauender Software und einem zuverlässigen nationalen Servicenetz soll die Plattform für Fahrzeugwartung dazu beitragen, Ausfallzeiten von Flottenfahrzeugen zu minimieren, und damit deren Einsatzbereitschaft erhöhen. Der Fokus bei der Entwicklung von „AndGo“ lag dabei nicht nur auf dem Reifenservice, sondern umfasst die volle Fahrzeugbereitschaft. Dadurch sollen Flotten, welche die Serviceplattform nutzen, gleichzeitig unterstützt werden bei der Einhaltung der Routineinspektionen wie auch bei der Reifenüberwachung, wenn sie intelligente Goodyear-Pneus nutzen. Richard J. Kramer, Chairman, CEO und President von Goodyear: „Mit unserem Servicenetz, den intelligenten Reifenlösungen und vorausschauender Software ist niemand besser aufgestellt als Goodyear, um erstklassige Einsatzbereitschaft von Flotten zu gewährleisten.“ AndGo ist derzeit in ausgewählten US-amerikanischen Märkten erhältlich, soll aber ab Mitte 2020 auch in anderen Märkten erhältlich sein.

SICHER, EINFACH, EFFIZIENT.
Führerscheinkontrolle mit fleet innovation.

Größtes Flächennetz
Nutzen Sie das größte Flächennetz zur Führerscheinkontrolle Deutschlands: 2.500 Aral Tankstellen.

Flexible Alternativen
Standortunabhängige Kontrolle via Smartphone-App oder USB-Scanner bieten zusätzliche Optionen zur komfortablen Kontrolle.

Unsere Erfahrung
2.000 zufriedene Kunden vertrauen auf unsere 10 Jahre Markterfahrung mit jährlich mehr als 200.000 Führerscheinkontrollen.

Komplett-Lösungen für Sicherheit in der Halterhaftung
Die elektronische Führerscheinkontrolle und e-UVV-Kontrolle werden durch unsere E-Learning-Angebote zur Fahrerunterweisung komplettiert.

www.fleet-id.de | service@fleet-id.de

GRUND ZUM WECHSELN

Zwar keimen bei diesen Temperaturen nur in seltenen Fällen erste Gedanken zum bald anstehenden Reifenwechsel auf, jedoch sollte die Terminabsprache mit dem Reifenservice bereits in den nächsten Wochen erfolgen, um möglichst lange Wartezeiten zu verhindern. Doch warum sollten zweimal jährlich die Pneus getauscht werden? Was hat dies mit der Beschaffenheit von Sommer- beziehungsweise Winterreifen zu tun? Und welche Details sollten bei der Anschaffung neuer Pneus beachtet werden? Antworten auf diese und weitere Fragen fasst Flottenmanagement in diesem Artikel zusammen.

Jedes Jahr von Ende November bis Anfang Dezember findet in den Messehallen der Messe Essen eines der wichtigsten After-Sales-Events hierzulande statt – die Essen Motor Show. Doch was hat die über Landesgrenzen hinweg bekannte Tuningmesse mit dem Thema Reifen zu tun? Zum einen ist die Essen Motor Show nach der Internationalen Automobil Ausstellung (IAA) die zweitgrößte Fahrzeug-Messe in Deutschland und zum anderen nutzen Reifenhersteller sowie deren angeschlossene Handelsorganisationen die Plattform gern, um neben Performance-Aspekten ihrer Produkte auch deren Sicherheits- und Komfortaspekte herauszustellen und diese Fülle an Eigenschaften einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. So gehört das „TUNE IT! SAFE!"-Kampagnenfahrzeug mit der Hankook-Bereifung beispielsweise zum festen Bestandteil der Essener Messe. Doch Köln widmet der Reifenbranche in diesem Jahr – vom 9. bis 12. Juni 2020 – sogar eine ganze Messe: Zum zweiten Mal findet THE TIRE COLOGNE statt. Während man in Essen versucht, Tuningfans die Bedeutung von Reifen als Sicherheitselement näherzubringen, richtet sich das Kölner Veranstaltungskonzept vor allem an Fachbesucher, die sich in den Hallen der Koelnmesse über Innovationen und Trends informieren wollen.

Doch zurück zur eigentlichen Frage: Warum sollten zweimal jährlich die Reifen getauscht werden? Seit Dezember 2010 gibt es in Deutschland eine „situative Winterreifenpflicht", das bedeutet, dass nach § 2 Punkt 3a der Straßenverkehrsordnung (StVO) „bei Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eisglätte oder Reifglätte [ein Kraftfahrzeug nur geführt werden darf], wenn alle Räder mit Reifen ausgerüstet sind, die unbeschadet der allgemeinen Anforderungen an die Bereifung den Anforderungen des § 36 Absatz 4 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung genügen". Dabei handelt es sich um eine Verhaltens- nicht um eine Ausrüstungsvorschrift und sie gibt damit auch keinen bestimmten Zeitraum für einen Reifenwechsel vor. Kommt es jedoch zu einem Unfall oder einem Kaskoschadenfall, drohen Vermögensnachteile, wenn die Bereifung den gesetzlichen Erfordernissen nicht entsprochen hat. Nun könnte man glauben, dass es von Vorteil ist, Winterreifen bis zur gesetzlich vorgeschriebenen Mindestprofiltiefe von 1,6 Millimetern abzufahren, um einem Wechsel auf Sommerreifen möglicherweise ganz zu entgehen. Zwar besteht in Deutschland keine Sommerreifenpflicht, jedoch kann die Verwendung von Winterreifen ab bestimmten Temperaturen zur Erhöhung des Unfallrisikos führen. Winterreifen verfügen über eine wesentlich weichere Gummimischung als ihre Sommer-Pendants. Diese ist speziell auf kältere Temperaturen abgestimmt. Hinzu kommt die Lamellenprofilierung, welche dem Pneu insbesondere bei Schnee wesentlich mehr Grip verleiht.

Bei zweistelligen Plustemperaturen haben Winterreifen jedoch gravierende Nachteile gegenüber Sommerreifen: So erhöhen sich durch die weichere Mischung nicht nur der Reifenverschleiß und der Spritverbrauch, sondern durch das Walken der Reifen – also die Verformung beziehungsweise Instabilität des Materials bei hohen Temperaturen – verändert sich auch das Fahrverhalten des Fahrzeugs. Das kann dazu führen, dass sich das Lenkverhalten in Kurven eher als schwammig bezeichnen lässt, was in brenzligen Situationen – bei denen es auf präzise Lenkbewegungen ankommt – zum Unfallrisiko wird. Gleichzeitig führt die auf winterliche Temperaturen abgestimmte Gummimischung auch zu einem längeren Bremsweg. So kann sich dieser bei einer Vollbremsung aus 100 Stundenkilometern zum Stillstand fast verdoppeln. Ohnehin ist es nicht ratsam, Reifen „bis zur letzten Rille" – also nicht bis zur gesetzlich vorgeschriebenen Mindestprofiltiefe – abzufahren, da sich Traktion und Bremsverhalten mit sinkender Profiltiefe verschlechtern. Für Fahrer, die grenzüberschreitend tätig sind gelten zusätzlich dann die Regelungen des Ziellandes. In Österreich beispielsweise sind 4 Millimeter Mindestprofil bei Winterreifen vorgeschrieben.

Wechselzeitpunkt

Aufgrund der Jahreszeit und der anhaltenden Temperaturen unterhalb der 7-Grad-Grenze, welche vielerorts neben der Faustregel von O(ktober) bis O(stern) als Indiz für den richtigen Wechselzeitpunkt genutzt wird, fällt die Wahl dieser Tage noch auf die Winterpneus. Doch sind beide Regeln nicht längst überholt? Moderne Sommerreifen können auf Nässe und bei trockenen Bedingungen auch noch knapp über dem Gefrierpunkt Vorteile gegenüber den Winterspezialisten hinsichtlich Traktion und Bremsverhalten aufweisen. Insbesondere durch innovative Reifenmischungen, verbesserte Profilierungen und breitere Reifen haben Sommerpneus auch bei niedrigen Temperaturen ein ähnliches Gripniveau wie Winterreifen. Vielmehr hat die witterungsbedingte Straßenbe-

AUSWAHL AN SOMMERREIFEN

Reifenhersteller	Modell	EU-Reifenlabelwerte	Rollwider-stand	Nasshaftung	Geräuschemission in dB	Eigenschaften
Apollo	Alnac 4 G		C	B	70	FSL, TL
Bridgestone	Turanza T005		B	A	71	TL
Continental	EcoContact 6		A	A	71	TL
Dunlop	SP Sport Blu Response		B	A	68	TL
Falken	ZIEX ZE-310 EC		C	A	67	TL
Goodyear	EfficientGrip Performance		B	A	68	TL
Hankook	Kinergy ECO K425		B	B	70	TL
Kumho	Wattrunn VS31		A	B	70	TL
Maxxis	Premitra HP5		C	A	70	FSL, TL
Michelin	Energy Saver +		B	A	70	TL
Nexen	N'blue HD Plus		B	B	70	TL
Nokian	Wetproof		C	A	68	TL
Pirelli	Cinturato P7 Blue		B	A	71	TL
Toyo Tires	Proxes CF 2		C	B	70	TL
Vredestein	Sportrac 5 FSL		C	A	70	FSL, TL
Yokohama	BluEarth-A AE-50 RPB		C	A	71	RPB, TL

Abkürzung für Reifeneigenschaften (Auswahl): *Schlauchloser Reifen: TL (engl.: Tubeless), Felgenschutzleiste: FP, FR, FSL, MFS, ML, RPB*
*Runflatreifen: EMT, EXT, HRS, r-f, RFT, ROF, SSR, XRP, ZR; Optimierte Reifen: * (BMW), ALF/AR (Alfa Romeo), AO (Audi), FIA (Fiat), MO (Mercedes-Benz), MOE (Mercedes-Benz mit Runflat-Technologie), NX (X = Zahl von 1 bis 6, Porsche), TOYY (Toyota), VOL (Volvo), VW (Volkswagen); Erhöhte Tragfähigkeit: RF, XL; Gestaltung: BSW (schwarze Reifenflanke), SBL (schraffierte, schwarze Buchstaben)*

schaffenheit, also ob schneebedeckte, reifüberzogene oder vereiste Fahrbahnverhältnisse vorherrschen, den entscheidenderen Einfluss auf den Reifengrip als nur die reine Außentemperatur. Einen Anhaltspunkt für die Straßenbeschaffenheit liefern die meisten Fahrzeuge heute bereits in Serie – einen Warnton beziehungsweise eine Warnleuchte, die bei einer Außentemperatur von drei bis vier Grad aktiv werden und den Fahrzeugführer auf möglicherweise glatte Straßen hinweisen. Auch die Faustregel von O(ktober) bis O(stern) soll vor allem als Orientierungshilfe für den richtigen Wechselzeitpunkt verstanden werden und nicht als unumstößliche Regel. Denn Ostern kann zwischen dem 22. März und dem 25. April liegen. Das bedeutet, wenn wir beispielsweise den Ostermontag – den 13. April 2020 – zugrunde legen, ist selbst mit Beendigung der Osterfeierlichkeiten noch nicht gesagt, dass danach die Gefahren von Temperaturen um den Gefrierpunkt oder die des Schneefalls gebannt sind. So musste der Winterdienst im Mai letzten Jahres ausrücken, um die Autobahnen 4, 9, 71 und 72 von Schnee und Glätte zu befreien.

Ein paar Hinweise für die Nutzung von Winterreifen: Unter bestimmten Umständen ist ein Geschwindigkeitssticker am Armaturenbrett Pflicht. So muss der Aufkleber im Fahrzeug vorhanden sein, wenn die zugelassene Maximalgeschwindigkeit der Winterreifen unter der im Fahrzeugschein eingetragenen Geschwindigkeit liegt. Konkret heißt das: Wenn die Höchstgeschwindigkeit eines Autos mit 210 Stundenkilometern aufgeführt ist und die Maximalgeschwindigkeit der montierten Reifen liegt bei 190 Stundenkilometern, ist der Aufkleber im Sichtfeld des Fahrzeugführers gemäß § 36 Absatz 4 und Absatz 5 StVZO erforderlich. Folglich darf man mit den Reifen auch nur höchstens Tempo 190 fahren. Andernfalls droht ein Bußgeld von 20 Euro. Auch moderne Fahrzeuge, die eine elektronische Warnmeldung im Display anzeigen, sobald die zulässige Höchstgeschwindigkeit der Reifen erreicht ist, benötigen einen solchen Aufkleber. Zugleich müssen Winterreifen, die nach dem 31. Dezember 2017 hergestellt wurden, das Alpine-Symbol (auch Schneeflockensymbol genannt) aufweisen, um den Vorschriften der StVO für Winterbereifung zu entsprechen. Für Reifen, die bis zu diesem Stichtag produziert wurden, gibt es aber noch eine lange Übergangsfrist: Selbst wenn sie nur das M+S-Zeichen tragen, dürfen sie noch bis zum 30. September 2024 auch bei winterlichen Straßenverhältnissen gefahren werden.

Produktionszeitraum

Der Produktionszeitraum eines Reifens ist an der sogenannten DOT-Nummer auf der Reifenflanke zu erkennen: Die ersten beiden Ziffern geben die Produktionswoche an, die letzten beiden das Produktionsjahr. Die DOT-Nummer 0118 bedeutet also, dass der Reifen im Januar 2018 produziert wurde. Bei Nichtbeachtung und damit falscher Bereifung nach der Richtlinie 92/23/EWG drohen ein Bußgeld in Höhe von 60 oder 80 Euro, je nach Behinderung des Straßenverkehrs, und zudem ein Punkt in Flensburg. Kommt es zu einem Unfall, drohen zusätzlich spürbare Auswirkungen auf die Kasko- und Haftpflichtversicherung. Auch Fahrzeughalter müssen mit einer Geldbuße und einem Punkt rechnen, wenn diese bei winterlichen Straßenverhältnissen eine Fahrt ohne Winterreifen zulassen.

KOOPERATION

Wirecard und UZE Mobility sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. Die Unternehmen verbinden ihre Zahlungs- und Geolokalisierungstechnologien, um Dienstleistungen im Bereich der Elektromobilität auf den Markt zu bringen. Seit 2019 versorgt UZE Mobility Städte mit einer Flotte von Fahrzeugen für Carsharing-Zwecke. 2020 erweitert das Unternehmen sein Angebot mit sogenannten Digital Kits. Dabei handelt es sich um digitale Werbedisplays, die an jedem Fahrzeugtyp platziert und über die UZE Mobility-Plattform verwaltet werden. Mit dieser Form der digitalen Werbung können Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen in bestimmten demografischen Gebieten bewerben, um einen gewünschten Zielmarkt zu erreichen. Die Fahrzeuge erfassen Geolokalisierungsdaten, die zudem von öffentlichen und privaten Einrichtungen unter anderem bei der Erstellung von elektronischen Stadtplänen sowie Geotagging genutzt werden können. Im Rahmen der Zusammenarbeit wird Wirecard der bevorzugte Zahlungspartner für Transaktionen auf dem UZE-Marktplatz sein.

MOBILITÄTSDIENSTLEISTUNGEN

Unter dem Namen „KINTO“ startet Toyota in Europa eine neue Marke für Mobilitätsdienstleistungen. Der Name der neuen Marke leitet sich von dem japanischen Wort „Kintoun“ oder „Flying Nimbus“ ab – einer Wolke, die in Japan eine berühmte Zeichentrickfigur auf Abruf transportiert. Genau wie Kintoun möchte KINTO immer dann zur Verfügung stehen, wenn ein Kunde nach einfachen und cleveren Möglichkeiten sucht, sich zu bewegen. Die KINTO-Dienstleistungen variieren je nach Markt, in einigen europäischen Märkten sollen KINTO One (Full-Service-Leasingangebot), KINTO Share (Carsharing-Angebot), KINTO Join (Plattform für Mitfahrgelegenheiten) und KINTO Flex (Autoleasing im Abonnement) eingeführt werden. Weitere Dienste wie Ride-Hailing oder eine multimodale App werden derzeit evaluiert. Die Dienste sollen über mobile Apps, die digitale Bezahlmöglichkeiten integrieren, angesteuert werden. „KINTO ist Teil unserer Strategie, unser gesamtes europäisches Geschäft auszubauen“, erklärt Johan van Zyl, Präsident und CEO von Toyota Motor Europe (TME). „In Märkten, in denen dies tragfähig und nachhaltig sein kann, werden wir durch die Ergänzung unseres traditionellen Geschäftsmodells um Mobilitätsdienstleistungen auf neue Kundenbedürfnisse reagieren und aufkommende Mobilitätsanforderungen von Städten und Regionen unterstützen.“

PARKSERVICE

Mit ihrer Kooperation ermöglichen Parkopedia und EasyPark es Fahrern, ihre Parkgebühren automatisiert mit ihrem MercedesPay-Account zu bezahlen. Dieser neue On-Demand-Parkservice bietet Autofahrern eine einfache und bequeme Lösung zum Bezahlen ihrer Parkgebühren direkt aus dem Auto mittels des Single-Sign-On-Accounts beim Autohersteller. Nach dem Einparken am Straßenrand innerhalb einer kostenpflichtigen Parkzone löst das Fahrzeug den Bezahlvorgang automatisiert anhand der von Parkopedia und EasyPark bereitgestellten Daten aus. Der Fahrer bestätigt den Start des Zahlvorgangs und steigt aus dem Auto aus. Sobald der Fahrer zurückkehrt und das Auto anlässt, fordert es ihn auf, die Zahlung abzuschließen. Das MercedesPay-Konto des Fahrers wird belastet und eine elektronische Quittung ausgestellt. So wird sichergestellt, dass der Fahrer nur für die tatsächlich an diesem Ort geparkte Zeit bezahlt und eine Über- oder Unterzahlung effektiv ausgeschlossen sind. Johan Birgersson, CEO der EasyPark Group, erklärt: „Die Marke Mercedes-Benz ist ein Synonym für erstklassiges Design und höchste Fahrqualität. Indem wir neueste Technologie ins Auto bringen, adressieren wir die wichtigsten Pain Points beim Parken – die Zeit, die die Autofahrer für das Finden und Bezahlen des Parkplatzes aufwenden müssen. Diese innovative neue Funktion ermöglicht eine reibungslose und einfache Benutzererfahrung, die dem Benutzer Zeit und Mühe spart.“

STEUERSENKUNG

Zum 1. Januar 2019 wurde die Versteuerung des geldwerten Vorteils von E-Autos und nachträglich auch Dienstfahrrädern auf 0,5 Prozent des UVPs gesenkt. Im neuen, zum 1. Januar 2020 in Kraft getretenen Jahressteuergesetz wird die Elektromobilität weiter gefördert. In diesem Rahmen wurde die Bemessungsgrundlage, nach der sich die Höhe des zu versteuernden geldwerten Vorteils bei privater Nutzung berechnet, für E-Autos nochmals halbiert – auf 0,25 Prozent des UVPs (bei Fahrzeugen bis 40.000 Euro Bruttolistenpreis). Zudem wurde die Maßnahme bis 2030 verlängert. Obwohl die Dienstfahrräder, wie schon bei der 0,5-Prozent-Regelung, in der Bundesgesetzgebung nicht direkt berücksichtigt wurden, haben die obersten Finanzbehörden der Bundesländer den Steuererlass jetzt ebenfalls angepasst. Wie erwartet wird die 0,25-Prozent-Regelung rückwirkend zum 1. Januar 2020 auch für das Dienstfahrrad übernommen. „Die Reduzierung des zu versteuernden geldwerten Vorteils für Dienstfahrräder auf 0,25 Prozent des UVPs ist ein wichtiger Schritt für mehr Klimaschutz im Verkehr. In einem nächsten Schritt muss jetzt der Ausbau der Fahrrad-Infrastruktur nachziehen – Städte wie Amsterdam und Kopenhagen machen uns bereits vor, wie eine zukunftsorientierte Mobilität funktioniert,“ sagt Markus Maus, Geschäftsführer des Leasinganbieters Company Bike (Bild).

AUTO-ABO

Das Mobility- und FinTech-Unternehmen Cluno bietet Autos im Abo zum monatlichen Paketpreis und startet 2020 eine herstellerübergreifende E-Offensive. Sieben Neuzugänge, darunter fünf rein elektrische und zwei Hybridmodelle, erweitern den Portfolioanteil an alternativen Antrieben auf 20 Prozent der zur Buchung bereitstehenden Fahrzeuge. Das Angebot deckt vollelektrische, Plug-in-Hybrid- und Hybridmodelle ab. Neu im Portfolio des bereits zwei Jahre alten Auto-Abo-Anbieters ist unter anderem Teslas Model 3 in der Variante Long Range 4WD. Die Buchung erfolgt über die Website oder die App. Die Auslieferung wird ab März 2020 über das Tesla-Netz abgewickelt. Bei der Verbreitung von E-Mobilität kann das Auto-Abo eine relevante Rolle spielen: Die flexible Laufzeit und der feste monatliche Paketpreis können Skepsis abbauen und machen alternative Antriebstechnologien für Interessenten attraktiv, die vor einer mehrjährigen Bindung wie bei Kauf, Leasing oder Finanzierung zurückschrecken.

DURCH DIE LUFT

Hyundai Motor hat auf der CES 2020 in Las Vegas seine Vision für die Mobilität der Zukunft in urbanen Zentren vorgestellt. Ein Kernelement dieser Vision ist die Urban Air Mobility, mit der Menschen und Waren in der Stadt zu bestimmten Knotenpunkten geflogen werden. Dazu hat Hyundai gemeinsam mit Uber ein neues Konzeptmodell eines Lufttaxis auf der CES vorgestellt: das S-A1. Es kann elektrisch vertikal starten und landen (eVTOL – electric vertical takeoff and landing). Das Luftfahrzeug verfügt über mehrere Rotoren und ist für bis zu fünf Personen ausgelegt. Die Höchstgeschwindigkeit ist bei 290 km/h erreicht, die Flughöhe wird zwischen 300 und 600 Metern liegen. Bis zu 100 Kilometer Reichweite bietet das S-A1, das in der Anfangsphase von einem Piloten gesteuert wird. Nach der Entwicklung der entsprechenden Technologien wird ein autonomer Betrieb möglich sein. Für das gemeinsam mit Uber Elevate entwickelte Luftfahrzeugkonzept wird Hyundai die Flugzeuge produzieren und einsetzen.

MIT ANHÄNGER

Die Sortimo International GmbH bietet das ProCargo CT1 ab sofort auch im Set mit einem Anhänger des Herstellers „hinterher.com“ an. Handwerker können so von erweiterten Einsatzmöglichkeiten des Lastenfahrrads sowie von zusätzlichen Ladekapazitäten im beruflichen Alltag profitieren. In Kombination mit einem Anhänger erfüllt das Lastenfahrrad von Sortimo die Richtlinien des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und ist damit förderfähig. Interessenten werden von Sortimo bei der Antragsstellung unterstützt. Die Auflagefläche des Anhängers bietet die Möglichkeit zur Beförderung von größeren Transportgütern (Wannenmaß 85 × 62 × 8 Zentimeter) mit einem Ladevolumen von 775 Litern. Der Anhänger ist mit nur 80 Zentimeter Fahrbreite, inklusive Laufrädern, schmaler als die meisten Kinderanhänger. Er wiegt 11,9 Kilogramm, verfügt über eine durchgängige Edelstahlachse sowie einen Edelstahlständer für ein sicheres Be- und Entladen und erlaubt eine Beladung bis 45 Kilogramm. Über Sortimo ist der Anhänger nur in Verbindung mit dem Kauf des Lastenfahrrads erhältlich.

ANGEBOT ERWEITERT

LeasePlan Deutschland hat sein Online-Leasingangebot Click & Drive jetzt um Transporter ergänzt und bietet Selbstständigen und Gewerbetreibenden ab sofort auch kommerzielle Fahrzeuge an. Dabei müssen Unternehmen mit einem kleineren Fuhrpark nicht auf Serviceleistungen verzichten, sondern profitieren vom umfangreichen Rundum-sorglos-Angebot eines der größten Anbieter für Autoleasing und Fuhrparkmanagement, so das Unternehmen. Martin Moritz, Bereichsleiter SME bei LeasePlan Deutschland: „Wir haben für Unternehmen jeder Größe das passende Fahrzeug im Angebot. Jetzt bieten wir neben Pkw auch Transporter für den vielfältigen Einsatz im Dienstleistungsbereich sowie im anspruchsvollen Handwerkeralltag an.“ Click & Drive richtet sich insbesondere an Selbstständige und Gewerbetreibende, die Fahrzeug und Services aus einer Hand wollen. Günstige Leasingraten ohne Anzahlung und eine TÜV-zertifizierte Fahrzeugbewertung bei Vertragsende zählen gemäß LeasePlan zu den Vorteilen. „Außerdem übernimmt LeasePlan den Verkauf des Fahrzeugs am Leasingende – einfacher und sicherer geht’s nicht!“, fügt Moritz an. Ins Online-Leasingangebot wurden verschiedene Pritschen- und Kastenwagen der Marke Renault aufgenommen, die den speziellen Bedürfnissen von Selbstständigen und Unternehmern an ein alltagstaugliches Transportfahrzeug entsprechen.

VERMIETUNG

Volkswagen Nutzfahrzeuge bietet mit ProShare ein neues, flexibles Transporter-Sharing an. Gewerbe- und Privatkunden in Dresden und Erfurt erhalten ab sofort per App schlüssellosen Zugriff auf den passenden Transporter. Fahrzeuge der Modelle Caddy, Transporter und Crafter stehen zur Verfügung.. Voraussetzung ist eine Registrierung der Kunden unter *https://proshare.de/registration* oder per App. Die jeweils verfügbaren Nutzfahrzeuge sind nun jederzeit in der App sichtbar und können flexibel von einer Minute bis zu 28 Tagen gebucht werden. Gestartet wird mit dem Basistarif ab 0,15 Euro/Minute. Wenn der Kunde länger unterwegs ist, wird automatisch der günstigste Festpreis ermittelt. Alle Preise verstehen sich inklusive Haftpflicht- und Vollkaskoschutz sowie Kraftstoff. Neben den Angeboten für Einzelkunden ist ProShare auch für Mieter von Flotten interessant: Hier kann zusätzlich auf das Backoffice des Unternehmens zugegriffen werden, um per Telematiksystem Touren oder Reinigungseinsätze besser planen, die Performance live verfolgen, Tankstände abzufragen und kilometergenaue Laufleistungen dokumentieren zu können. ProShare plant zeitnah auch in weiteren Städten Deutschlands verfügbar zu sein.

Viele Jobs lassen sich von überall erledigen – zumindest theoretisch …

Das mobile Büro

Arbeiten von jedem Platz der Welt klingt verlockend und nie war es so einfach wie dieser Tage. Unzählige Blogger und Backpacker leben vor, wie man Weltreise und Arbeit unter einen Hut bekommt. Doch keine Angst, dieser Artikel ist keine Anleitung, den Job zu kündigen und als digitaler Nomade durch die Welt zu tingeln. Auch im modernen Berufsleben, auf dem Weg zum Termin, im Homeoffice oder auf der Dienstreise sind die Möglichkeiten des mobilen Arbeitens vielfältig. Flottenmanagement gibt ein paar Tipps für das Büro unterwegs.

Eines gleich vorweg: Unter den Begriff mobiles Arbeiten fallen alle Arbeitsformen, die nicht an einer festen Tätigkeitsstätte ausgeübt werden. Daher ist im Folgenden, wenn es nicht explizit anders formuliert ist, mit dem Ausdruck mobiles Arbeiten sowohl das Arbeiten im Homeoffice als auch auf der Dienstreise gemeint. Das Arbeiten unterwegs oder von zu Hause aus ist ein Trend der letzten Jahre und wird vor allem in größeren Betrieben immer beliebter. So ergab eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Zusammenarbeit mit dem Leibnitz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsförderung (ZEW), dass 26 Prozent der Beschäftigten in Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern mobil arbeiten. Vor sechs Jahren waren es sieben Prozent weniger. Allerdings arbeitet nur ein Fünftel davon vollständig im Homeoffice oder unterwegs. Trotz der Zunahme der flexiblen Arbeitsformen gibt es auch eine andere Seite der Medaille, erklären die Autoren der genannten Studie: „In der öffentlichen Diskussion wird häufig unterstellt, dass ein Großteil der Beschäftigten zumindest ab und an gerne von zu Hause arbeiten würde. Dabei wird regelmäßig übersehen, dass dies gar nicht zutrifft." Nur jeder neunte Beschäftigte, dessen Tätigkeit für mobiles Arbeiten geeignet wäre, gibt demnach an, einen unerfüllten Homeoffice-Wunsch zu haben. Es ist dennoch zu erwarten, dass immer mehr Menschen in Zukunft mobil arbeiten werden. Schuld daran tragen verschiedene andere Entwicklungen wie die Digitalisierung der Arbeitswelt, zunehmender Pendlerstress oder moderne Familienmodelle. Flexibilität wird somit nicht nur vom Mitarbeiter, sondern auch vom Arbeitgeber gefordert. Clean-Desk-Konzepte oder Co-Working-Spaces werden in Unternehmen zunehmen. Grund genug also mal hinzuschauen, wie die mobile Arbeitswelt aussieht oder besser aussehen könnte …

Eine Grundvoraussetzung für das mobile Arbeiten ist die Erreichbarkeit. Im Smartphone-Zeitalter eigentlich kein Problem, zumindest was die Hardware betrifft. Scheitern könnte das Vorhaben jedoch an der Netzabdeckung, denn die ist in Deutschland bekanntlich nicht die beste. In Sachen 4G-Netz ist Deutschland im internationalen Vergleich weit abgeschlagen und liegt noch hinter Ländern wie Albanien oder Polen. Von 5G-Verbindungen ganz zu schweigen. Das hat eine Studie des Aachener Beratungsunternehmens P3 im Auftrag der Grünen-Bundestagsfraktion ergeben. Die Netzabdeckung der jeweiligen Mobilfunk-Anbieter variiert ebenfalls. Auch der heimische Internetanschluss ist sehr stark vom Wohnort abhängig. So sind Glasfaseranschlüsse eher die Ausnahme als die Regel. Wer auf eine Internetverbindung angewiesen ist, sollte also vorher prüfen, ob das mobile Arbeiten technisch überhaupt zu realisieren ist.

In vielen Fällen ist eine permanente Internetverbindung jedoch nicht zwingend erforderlich und ein asynchrones Arbeiten ist daher möglich. Dies bedeutet, man füllt offline Formulare aus, schreibt E-Mails oder arbeitet an Dokumenten, die bei der nächsten konstanten Internetver-

bindung online aktualisiert werden. Auf Dienstreise gibt es, neben den mobilen Daten, auch häufig die Möglichkeit, sich mit WLAN-Hotspots über Wasser zu halten. Viele Züge, Flugzeuge, Cafés oder Hotels sind mit kostenfreien Internetzugängen ausgestattet.

Egal wie gut die Erreichbarkeit auch sein mag, man sollte den Status immer seinen Kollegen und Mitarbeitern mitteilen. Diese müssen schließlich wissen, wann und wie man während der eigenen Abwesenheit im Büro erreichbar ist. Abwesenheitsnotizen wie „nur in Notfällen", „eingeschränkte Erreichbarkeit" oder „bitte nur per E-Mail" erleichtern das Arbeiten unterwegs. Dabei sollte man auch daran denken, eine Anrufweiterleitung vom Bürofestnetz auf das Mobiltelefon einzurichten. Derzeit ist dies durchaus noch nützlich, auch wenn im Sinne der Konvergenz von Mobilfunk und Festnetz diese Technologien in Zukunft ohnehin verschmelzen werden.

Unterwegs arbeiten bedeutet immer auch, dass man Firmendaten außerhalb des Unternehmens mit sich herumträgt. Der aufgeklappte Laptop im Zug, das Telefonat am Flughafengate, der offene Aktenordner im Café: Immer sind sensible Informationen für Dritte sichtbar, dessen sollte man sich besonders auf Dienstreisen bewusst sein. Die Einsehbarkeit durch Dritte im öffentlichen Raum kann beispielsweise durch spezielle Sichtschutzfolien auf dem Display des jeweiligen Device erschwert werden. So kann der Inhalt des Displays nur in einem bestimmten Winkel gesehen werden. Auch die Datensicherheit durch ungesicherte Netzwerke ist auf der Dienstreise häufig kritisch. Daher sollte auf das Firmennetzwerk nur über eine gesicherte VPN-Verbindung zugegriffen werden. Ebenfalls hilfreich ist eine Sensibilisierung der Mitarbeiter, dass auch auf Dienstreisen Datenschutzrichtlinien eingehalten werden müssen.

Über den Erfolg von mobilem Arbeiten lässt sich trefflich streiten, aber weder die Sicht vieler Arbeitgeber, die eine Leistungsabnahme durch den Kontrollentzug befürchten, stimmt, noch die der Befürworter, dass eine Leistungssteigerung durch die gewonnene Flexibilität eintritt. Das Arbeiten zu Hause oder unterwegs ist schlicht anders als im Büro und hat sowohl Vor- als auch Nachteile. Dies hat auch Auswirkungen auf die Motivation und das Arbeitspensum. So kann man nicht erwarten, auf einer mehrstündigen Bahnfahrt ebenso produktiv zu sein, wie wenn man die gleiche Zeit in seinem Büro verbracht hätte. Äußere Faktoren, wie Lärm oder Reisebelastung, mindern unterwegs oft die Produktivität. Dennoch ist es besser auf einer langen Reise überhaupt etwas zu arbeiten, als die Zeit nur abzusitzen. Nur die Erwartungen sollte man nicht allzu hoch hängen. Auch im Homeoffice kann man der Versuchung erliegen, sich von seinem gewohnten Umfeld ablenken zu lassen. Daher ist es wichtig, hier Regeln zu etablieren.

Tipps zum mobilen Arbeiten:

- technische Voraussetzung prüfen (Laptop, Smartphone et cetera)
- Erreichbarkeit prüfen (Mobilfunk, WLAN et cetera)
- Abwesenheitsnotiz
- Anrufumleitung
- Datensicherheit beachten
- ausgewogenes Verhältnis zur Bürozeit
- Arbeitspensum richtig einschätzen

So könnte man mit den Familienmitgliedern beispielsweise feste Arbeitszeiten vereinbaren. Eine geschlossene Bürotür könnte signalisieren, dass man ungestört sein möchte. Auch Nachbarn und Freunde müssen wissen, dass man zwar zu Hause ist, aber nicht für einen Kaffee zur Verfügung steht.

Damit die Produktivität insgesamt und das Verhältnis zu den Kollegen nicht leiden, sollte man auf ein ausgewogenes Verhältnis von mobilem Arbeiten und Bürozeit sorgen.

Besuchen Sie uns auf der „Flotte! Der Branchentreff"
Halle 8a, Stand K24-L29

Innovative Konzepte für eine Welt voller Dynamik

Wir erleben aufregende Zeiten in einer Welt, die sich rasant verändert und weiterentwickelt. Der technologische Fortschritt ist eine Herausforderung, die viele Chancen zur Veränderung bietet.

Als einer der führenden Anbieter von gewerblichem Fuhrpark-Leasing und -Management – unter anderem für den Bereich der E-Mobilität – entwickelt Athlon innovative, nachhaltige und wirtschaftliche Lösungen für Ihren Fuhrpark.

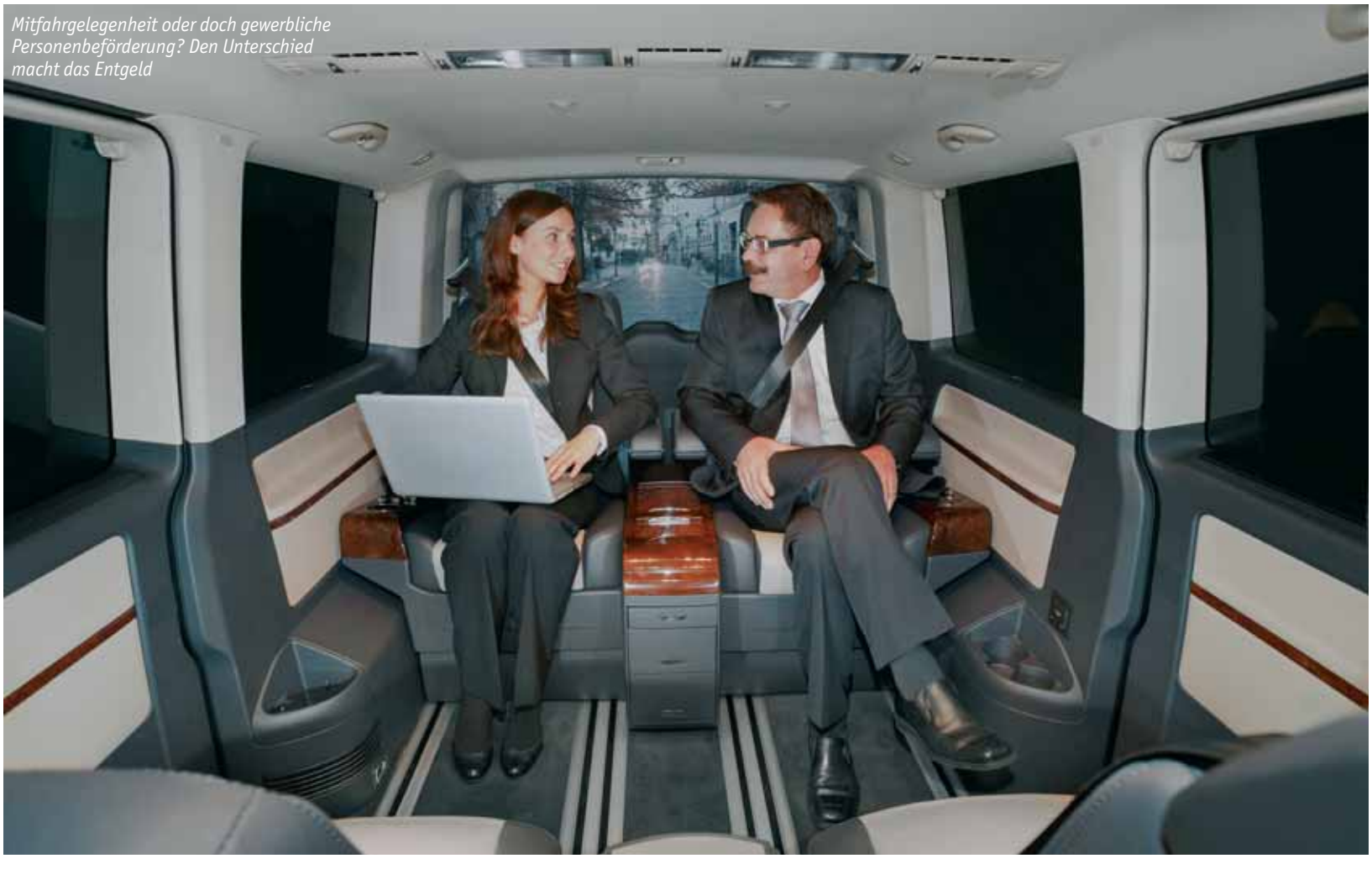
Unsere Mission lautet: Kunden maßgeschneiderte Lösungen für Fahrzeug-Leasing und Mobilität für sich ständig ändernde Bedürfnisse anzubieten.

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

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

ATHLON

getting you there



Mitfahrgelegenheit oder doch gewerbliche Personenbeförderung? Den Unterschied macht das Entgeld

Einfach mitnehmen?

Wer im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit oder Selbstständigkeit zusätzliche Fahrgäste mitnimmt, sprich eine Beförderung im Fahrgastbetrieb durchführt, muss über einen Personenbeförderungsschein verfügen. Dabei handelt es sich nicht um eine eigene Führerscheinklasse, sondern der umgangssprachlich auch als P-Schein bezeichnete Personenbeförderungsschein stellt eine Ergänzung zur eigentlichen Fahrerlaubnis dar und befähigt den Inhaber dazu, im Bereich der Fahrgastbeförderung zu arbeiten. Welche Voraussetzungen hierfür erfüllt werden müssen und was beachtet werden muss, erläutert Ihnen Flottenmanagement in diesem Artikel.

In vielen Unternehmn sind Mitfahrgelegenheiten heutzutage gang und gäbe. Doch wie unterscheiden sich Mitfahrgelegenheiten von der Fahrgastbeförderung? In beiden Fällen nimmt ein Fahrer streckenweise oder auf der kompletten Tour Personen in seinem Fahrzeug mit. Den Unterschied macht die Vergütung: Während sich bei einer Mitfahrgelegenheit die zugestiegenen Personen an den laufenden Kosten wie Kraftstoff und der Fahrzeughaltung beteiligen, kommt bei der Fahrgastbeförderung ein „Entgelt" für die erbrachte Leistung des Fahrers hinzu. Dadurch hat die Fahrgastbeförderung immer einen gewerblichen Charakter, da hier rein rechtlich eine Dienstleistung erfolgt. Für den Fahrer bei einer Mitfahrgelegenheit bedeutet dies, dass er lediglich die laufenden Kosten beispielsweise für Kraftstoff und die Fahrzeughaltung (§ 1 Absatz 2 Personenbeförderungsgesetz) den Mitfahrern anteilig berechnen darf, andernfalls benötigt der Fahrer einen Personenbeförderungsschein und handelt als Unternehmer im Sinne des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG).

Auch Portale für Mitfahrgelegenheiten wie BlaBlaCar, Fahrgemeinschaft.de (Kooperation mit ADAC) oder MiFaZ achten bei Vergabe der Touren darauf, dass diese Fahrten auch rechtlich als Mitfahrgelegenheit gelten. So schreibt beispielsweise BlaBlaCar in seinen FAQ (Fahrer -> Eine Fahrt anbieten -> Der Preis für meine Fahrt): „Wir schlagen dir für deine Fahrten jeweils Kostenbeiträge pro Mitfahrer vor. Diese Vorschläge helfen dir dabei, faire Kostenbeiträge festzulegen, mit denen du gute Chancen hast, deine freien Sitzplätze im Auto zu füllen. Du kannst die Vorschläge innerhalb einer gewissen Spanne aber auch individuell anpassen. Wir bieten dir diese Hilfestellung, damit du einerseits einfach deine Kosten teilen kannst und um andererseits zu verhindern, dass beim Mitfahren Gewinne erzielt werden. Der angezeigte Betrag wird so berechnet, dass du deine Reisekosten für eine bestimmte Fahrt (Treibstoff, Verschleiß, usw.) bestmöglich abdecken kannst. Es wird auch berücksichtigt, wie lang die Strecke ist, indem ein fixer Betrag pro gefahrenen Kilometer veranschlagt wird: 0,045 € per km." Im Gegensatz zu BlaBlaCar muss bei Fahrgemeinschaft.de, das mit ADAC-Mitfahrclub.de und Pendlernetz.de kooperiert, kein kostenpflichtiges Nutzungspaket abgeschlossen werden. Aber auch hier steht in den Nutzungsbedingungen unter Punkt 5.6: „Das kommerzielle Anbieten von Fahrten im Mitfahrportal ist nur unter Berücksichtigung des jeweils geltenden Rechts und nur mit vorheriger ausdrücklicher Einwilligung durch den Betreiber des Mitfahrportals gestattet." Um auch hier den Charakter einer privaten Mitfahrgelegenheit aufrechtzuerhalten, stellt der Anbieter einen Fahrpreisrechner zur Verfügung, über den sich der empfohlene Fahrpreis ermitteln lässt. Uber bot mit „UberPop" in Deutschland zunächst eine

Art Mitfahrgelegenheit an, deren Fahrpreis sich aber nicht nur nach den laufenden Kosten des Fahrzeugs des Fahrers richtete, sondern bei der in der Kalkulation auch Sonderereignisse wie hohes Fahrtenaufkommen oder die Verknappung von Beförderungsmöglichkeiten einbezogen wurden. Uber verstieß damit laut Oberlandesgericht und Europäischem Gerichtshof gegen das PBefG, da private Fahrer ohne P-Schein durch dieses Angebot Gewinn erzielen konnten. Mittlerweile werden über das US-amerikanische Dienstleistungsunternehmen ausschließlich Fahrten mit Fahrer, die einen Personenbeförderungsschein besitzen, in unterschiedlichen Angebotsstrukturen vermittelt.

Allgemein ist festzuhalten, dass die Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (FzF) und der dazugehörige Personenbeförderungsschein immer dann benötigt werden, wenn bis zu acht Personen auf einmal gewerblich befördert werden sollen. Entscheidend ist hier die gewerbliche Nutzung. Dies ist klar in § 48 der Fahrerlaubnis-Verordnung (FeV) geregelt: „Einer zusätzlichen Erlaubnis (Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung) bedarf, wer einen Krankenkraftwagen führt, wenn in dem Fahrzeug entgeltlich oder geschäftsmäßig Fahrgäste befördert werden, oder wer ein Kraftfahrzeug führt, wenn in dem Fahrzeug Fahrgäste befördert werden und für diese Beförderung eine Genehmigung nach dem Personenbeförderungsgesetz erforderlich ist.“ Auf dieser Regelung aufbauend ist bereits in den 1960er Jahren das bundeseinheitliche Personenbeförderungsgesetz erlassen worden, in dem unter anderem präzisiert wird, welche Personen den entsprechenden Führerschein für Fahrgastbeförderung benötigen. Dazu zählen Taxifahrer, Mietwagen- und Limousinenfahrer gegen Entgelt, Pkw-Fahrer im Linienverkehr, Krankenwagenfahrer sowie Fahrer im Schülerverkehr beziehungsweise Fahrer, die Behinderte transportieren oder im Rahmen ihres Freiwilligendienstes Personen befördern. Personen, die im Besitz der Führerscheinklasse D oder D1 (auch Busführerschein genannt) sind, benötigen in der Regel keinen zusätzlichen Beförderungsschein. Auch beispielsweise Krankenkraftwagen der Bundeswehr oder des Katastrophenschutzes sind von dem Personenbeförderungsschein ausgenommen. Zudem sind natürlich auch die Vorgaben bezüglich der Anzahl der Mitfahrer zu berücksichtigen. Laut § 21 StVO gilt: „In Kraftfahrzeugen dürfen nicht mehr Personen befördert werden, als mit Sicherheitsgurten ausgerüstete Sitzplätze vorhanden sind.“ Voraussetzungen sind dann die Führerscheinklasse B (bei bis zu acht Mitfahrern plus Fahrer) oder die Führerscheinklassen D beziehungsweise D1 (mehr als acht Personen).

Doch welche Voraussetzungen müssen für die gewerbliche Personenbeförderung erfüllt sein? Nach § 48 Absatz 4 der Fahrerlaubnis-Verordnung wird die Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung erteilt, wenn der Antragsteller

1. die nach § 6 für das Führen des Fahrzeugs erforderliche EU- oder EWR-Fahrerlaubnis besitzt,

2. das 21. Lebensjahr – bei Beschränkung der Fahrerlaubnis auf Krankenkraftwagen das 19. Lebensjahr – vollendet hat,
   a. durch Vorlage eines nach Maßgabe des § 30 Absatz 5 Satz 1 des Bundeszentralregistergesetzes ausgestellten Führungszeugnisses und durch eine auf Kosten des Antragstellers eingeholte aktuelle Auskunft aus dem Fahreignungsregister nachweist, dass er die Gewähr dafür bietet, dass er der besonderen Verantwortung bei der Beförderung von Fahrgästen gerecht wird,

3. seine geistige und körperliche Eignung gemäß § 11 Absatz 9 in Verbindung mit Anlage 5 nachweist,

4. nachweist, dass er die Anforderungen an das Sehvermögen gemäß § 12 Absatz 6 in Verbindung mit Anlage 6 Nummer 2 erfüllt,

5. nachweist, dass er eine EU- oder EWR-Fahrerlaubnis der Klasse B oder eine entsprechende Fahrerlaubnis aus einem in Anlage 11 aufgeführten Staat seit mindestens zwei Jahren – bei Beschränkung der Fahrerlaubnis auf Krankenkraftwagen seit mindestens einem Jahr – besitzt oder innerhalb der letzten fünf Jahre besessen hat,

6. falls die Erlaubnis für Krankenkraftwagen gelten soll – einen Nachweis über die Teilnahme an einer Schulung in Erster Hilfe nach § 19 beibringt und

7. falls die Erlaubnis für Taxen gelten soll – in einer Prüfung nachweist, dass er die erforderlichen Ortskenntnisse in dem Gebiet besitzt, in dem Beförderungspflicht besteht. Der Nachweis kann durch eine Bescheinigung einer geeigneten Stelle geführt werden, die die zuständige oberste Landesbehörde, die von ihr bestimmte Stelle oder die nach Landesrecht zuständige Stelle bestimmt. Die Fahrerlaubnisbehörde kann die Ortskundeprüfung auch selbst durchführen.

Der § 48 Absatz 5 der FeV enthält auch die Regelungen bezüglich der Dauer der FzF: So wird die Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung für eine Dauer von nicht mehr als fünf Jahren erteilt und kann auf Antrag des Inhabers jeweils bis zu fünf Jahre verlängert werden. Für eine Verlängerung müssen wiederum Nachweise erbracht werden, dass die Anforderungen, die sich aus den Punkten 2a, 3 und 4 von § 48 Absatz 4 ergeben, noch erfüllt sind.

Zuletzt noch ein paar Anmerkungen bezüglich möglicher Strafen: Jeder Fahrer, der gewerblich ohne Personenbeförderungsschein Fahrgäste befördert, verstößt gegen das Gesetz. Das Fahren ohne die erforderliche Erlaubnis stellt dabei eine Ordnungswidrigkeit dar. Das bedeutet, dass dem Fahrer ein Bußgeld von 75 Euro sowie ein Punkt droht. Die gleiche Strafe droht aber auch dem Unternehmen, dass die Fahrgastbeförderung durch einen Fahrer ohne entsprechende Fahrerlaubnis zugelassen hat.

carano
Software Solutions GmbH

Daten-Sharing im Fuhrpark

Ob Manager, Fahrer oder Dienstleister:
Teilen Sie Informationen dezentral,
zielgerichtet und DSGVO-konform.

Jetzt unverbindlich anfragen:
www.carano.de/fleet

Sieger bei den Kleinstwagen:
Der Toyota Aygo 1,0-l-VVT-i

Die Letzten ihrer Art?

Exakt zwei Jahre ist es her, dass wir einen Kostenvergleich zu den Kleinstwagen aufgestellt haben. Seitdem hat sich unser Teilnehmerfeld von 14 Fahrzeugen auf fünf Benzinermodelle und derzeit zwei Elektrofahrzeuge verringert. Der Sieger von 2018, der Seat Mii, befindet sich gar nicht mehr unter den Vergleichskandidaten. In der 105. Auflage des Flottenmanagement-Kostenvergleichs blicken wir auf ein Segment im Wandel. Den diesjährigen Vergleich der Kleinstwagen mit Ottomotor konnte der **Toyota Aygo 1,0-l-VVT-i** in der Ausstattungslinie x-play für sich entscheiden.

Das Segment der Kleinstwagen ist ohne Zweifel im Umbruch, und dies vor allem aus zwei Gründen: die zunehmende Elektrifizierung der Fahrzeugflotten und die Sicherheitsoffensive der EU. Einige Modelle, wie zum Beispiel der letzte Sieger des Kleinstwagen-Kostenvergleichs, der Seat Mii, waren nicht mehr als Benziner und noch nicht mit Elektroantrieb kalkulierbar. Ähnlich erging es dem Škoda Citigo. Immerhin war das Schwestermodell der beiden Konzernmodelle, der VW up!, sowohl in der elektrischen als auch in der Benzinervariante kalkulierbar. Bis auf Weiteres verabschieden mussten wir uns vom Ford Ka, Opel Karl und Opel Adam, die allesamt eingestellt wurden, ebenso der smart forfour, der aber ab sofort rein elektrisch unterwegs ist. Wenn wir einen Blick in die Glaskugel werfen wollen, dann ist es gar nicht unwahrscheinlich, dass der nächste Kleinstwagen-Kostenvergleich Elektromotorisierungen mit in die Wertung aufnehmen wird. Derzeit sind die beiden kalkulierbaren Modelle, der smart forfour und der VW e-up!, ohne Wertung mit in unserer Übersicht aufgeführt.

Der zweite Grund, der den Engpass bei den Stadtflitzern noch verschärfen wird, sind die Neuerungen des EU-Rechts bezüglich der verpflichtenden Sicherheitsausstattungen für Pkw. Diese sehen umfangreiche Assistenzsysteme ab 2022 in allen Neuwagen vor, was im preissensiblen Segment der Kleinstwagen die Fahrzeuge schlicht verteuern würde. Gleiches gilt auch für die immer strenger werdenden Abgasregeln, denn um den CO_2-Ausstoß möglichst gering zu halten, sind teure Filtersysteme nötig. Daher gibt es derzeit nur wenige Neuankündigungen der Hersteller. Eine Ausnahme bildet der Hyundai i10, dessen dritte Generation Anfang Februar neu auf den deutschen Markt gekommen ist. Die beschriebenen Probleme treffen am Ende vor allem die Flotten. Denn bei den Topsellern 2019 gehören VW up! und Co. zu den Top 20, und das mit einem gewerblichen Anteil von fast 50 Prozent (siehe S. 28 f.). Insbesondere Pflegedienstflotten und Lieferdienste sind von den beschriebenen Problemen betroffen.

Doch kommen wir zum eigentlichen Kostenvergleich. Das Segment der Kleinstwagen wird wohl wie kaum ein anderes durch die Fahrzeuggröße definiert. Klein, kompakt und wendig sollen sie sein, Stadtflitzer eben. Um sich von Kleinwagen, wie einem VW Polo, Ford Fiesta oder Audi A1, abzugrenzen, sind die im Vergleich aufgenommenen Fahrzeuge deutlich kürzer als vier Meter und verfügen maximal über 62 kW Motorleistung. Schon diese Parameter machen deutlich, dass diese Art Fahrzeuge eher nicht für lange Autobahnfahrten konzipiert wurde. Darauf weisen auch die eher bescheidenen Beschleunigungswerte und Höchstgeschwindigkeiten hin. In Sachen Topspeed schafft es der Mitsubishi Space Star immerhin auf 180 Kilometer in der Stunde. Bei den anderen Kleinstwagen liegt die maximale Geschwindigkeit irgendwo zwischen 160 und 170 km/h. Diese Werte werden auch mit der Einführung von Elektroantrieben nicht besser. Um mehr Reichweite aus der Batterie zu holen, ist hier sogar bei 130 km/h Schluss. Immerhin ist die Beschleunigung dank sofort anliegendem Drehmoment bei den Stromern besser. Allerdings sind diese Werte auch nicht wirklich verkaufsrelevant im Kleinstwagensegment. Die Ci-

Sonderwertung Kraftstoffverbrauch in l/100 km

1.	Toyota Aygo	4,1
2.	VW up!	4,4
3.	Mitsubishi Space Star	4,7
4.	Kia Picanto	5,0
5.	Fiat Panda	5,7

Sonderwertung Kofferraumvolumen in Litern

1.	Kia Picanto	1.010
2.	VW up!	959
3.	Mitsubishi Space Star	912
4.	Fiat Panda	870
5.	Toyota Aygo	812

Sonderwertung Restwert in Prozent**

1.	Kia Picanto	42,66
2.	Toyota Aygo	40,65
3.	Mitsubishi Space Star	39,61
4.	Fiat Panda	39,45
5.	VW up!	k. A.

tyflitzer werden vor allem auf kurzen Wegen durch den Großstadtdschungel eingesetzt und sollen bei wachsender Parkplatznot auch noch in die schmalste Lücke passen. Doch trotz der äußerst kompakten Maße verfügen die Kleinst-Pkw über fünf Türen und ein Ladevolumen von bis zu 1.010 Litern (Kia Picanto). Praktikabilität steht eben im Vordergrund bei den Minis. Das gilt im Übrigen auch für die Ausstattung.

Interessant in diesem Kostenvergleich ist der Blick auf die beiden Stromermodelle, die zwar außerhalb der Wertung geführt werden, aber dennoch zeigen können, dass sie in manchen Bereichen schon heute den Verbrenner-Kollegen das Wasser reichen können. Erhalten bleiben selbstverständlich die kompakten Maße der Elektro-Kleinstwagen, der smart wie auch der e-up! basieren schließlich auf den Benzinermodellen. Auch bei der Zuladung und beim Kofferraumvolumen liegt zumindest der smart im Bereich der herkömmlichen Kleinstwagen. Die Achillesferse der Elektromobilität ist seit jeher die Reichweite. So holen die Benziner dank sparsamer Motoren aus einem 35-Liter-Tank bis zu 854 Kilometer Reichweite (Toyota Aygo). Im Vergleich dazu kommen einem die 153 Kilometer Reichweite des Elektro-smarts doch recht wenig vor. Natürlich hinkt der Vergleich an dieser Stelle ein wenig, denn wer will schon 850 Kilometer am Stück mit einem Kleinstwagen unterwegs sein? Wer auf Elektromobilität setzt, der weiß, dass Laden und Tanken zwei unterschiedliche Dinge sind.

Leicht die Nase vorn haben die E-Modelle allerdings in Sachen Fahrkomfort und Ausstattung. So hat nur der smart forfour EQ bereits in der Basisausstattung alle von uns vorgegebenen dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmale an Bord und auch bei der Zusatzausstattung lassen die beiden Stromer fast keine Wünsche offen. Zudem sind Elektroautos immer auch mit einer Automatik ausgestattet, was vor allem in der besprochenen Kleinstwagen-Klasse ein Novum darstellt.

Allerdings hat das hohe Ausstattungsniveau auch seinen Preis. So sind die monatlichen Betriebskosten im Vergleich zu den im Grundpreis wesentlich günstigeren Benzinern rund 100 Euro teurer. Hinzu kommen ein derzeit noch etwas schlechterer Restwert und etwaige Anschaffungskosten für eine Ladeinfrastruktur am Unternehmen oder beim dienstwagenberechtigten Mitarbeiter. Dabei darf allerdings nicht außer Acht gelassen werden, dass die errechnete Leasingrate ohne etwaige staatliche Förderansprüche kalkuliert ist und somit nur einen ersten Ansatzpunkt bieten kann.

Unterm Strich setzt sich in der 105. Auflage des Flottenmanagement-Kostenvergleichs der Toyota Aygo 1,0-l-VVT-i in der Ausstattungslinie x-play durch. Der niedrigste Verbrauchswert und die besten Leasingkonditionen sorgen am Ende für den Sieg des Japaners. Damit setzt sich auch eines der aktuelleren Modelle im Vergleich durch. Wie bereits eingangs geschildert, zögern die Hersteller derzeit mit der Aktualisierung ihrer Kleinstwagen. Die aktuell dritte Generation des Fiat Panda ist tatsächlich bereits seit 2012 in Deutschland erhältlich. Allerdings kündigte Fiat für 2020 eine Mild-Hybrid-Version des kleinen Italieners an.

Übrigens – wer glaubt, dass die Kleinstwagen vom Aussterben bedroht sind, sollte einmal den Blick Richtung Japan werfen. Die sogenannten Kei-Cars sind maximal 3,39 Meter lang und 1,475 Meter breit, mit höchstens 660 cm³ Hubraum ausgestattet und waren 2019 die meistverkaufte Fahrzeugkategorie. Der Platzmangel in Metropolen wie Tokio sorgt für eine hohe Nachfrage an Mini-Fahrzeugen.

(Vergleichstabelle und Fußnoten siehe nächste Seite)

KLEINSTWAGEN (BENZINER)

Ein Service von

Flotten management

Kosten netto in Euro Hersteller Modell + Motorisierung	Toyota Aygo 1,0-l-VVT-i	Mitsubishi Space Star 1.2 Clear Tec	VW up! 1,0 l	Fiat Panda 1.2 Start&Stop
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	3.465 x 1.615 x 1.460	3.795 x 1.665 x 1.505	3.600 x 1.645 x 1.504	3.653 x 1.643 x 1.551
Antrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb	Frontantrieb
Getriebe	5-Gang Manuell	5-Gang Manuell	5-Gang Manuell	5-Gang Manuell
Motorleistung in kW (PS)	53 (72)	59 (80)	44 (60)	51 (69)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	14,2	12,7	14,9	14,2
Höchstgeschwindigkeit in km/h	160	180	162	164
Durchschnittsverbrauch pro 100 km in l/kWh	4,1	4,7	4,4	5,9
CO_2-Ausstoß in g/km	93	107	100	135
Energieeffizienzklasse	B	C	C	E
Abgasnorm	Euro 6d-ISC	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC	Euro-6d-TEMP
Tankgröße in l/Batteriekapazität in kWh	35	35	35	37
Reichweite in km	854	745	795	627
Kofferraumvolumen in l	812	912	959	870
Zuladung in kg	325	386	340	365
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg	k. A.	200/100	k. A.	800/400
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	695	595	1.968	677
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre/100.000 km	5 Jahre/100.000 km	2 Jahre/50.000 km	2 Jahre
Laufzeit der Batteriegarantie	–	–	–	–
Erster Wartungsintervall	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/20.000km	nach Serviceintervallanzeige	1 Jahr/20.000 km
Restwert in Prozent**	40,65	39,61	k. A.	39,45
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslinie	x-Play	Top	beats	Lounge
Nettolistenpreis in €	10.647,06	12.092,44	12.852,94	10.327,73
Nettogesamtpreis in €***	10.890,76	12.092,44	13.268,91	10.781,51
Serienmäs. dienstwagenrel. **Ausstattung**, Anzahl	6	6	5	5
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	0	1	0	0
Full-Service-Leasingrate mtl. in €** **				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	198,62	224,55	226,16	207,00
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	222,06	250,84	250,75	230,74
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	250,54	282,85	279,89	259,71
Betriebskosten mtl. in €*** **				
Bei 10.000 km Laufleistung p. a.	238,10	266,15	265,11	263,81
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	301,02	334,04	328,64	344,36
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	368,97	407,66	396,73	430,14
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
5-Türer	Serie	Serie	Serie	Serie
aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	–	159,66 €
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe vorn u. hinten oder Rückfahrkamera	243,70 €	–	415,97 €	294,12 €
Klimaanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
Radio	Serie	Serie	Serie	Serie
Mehrwertausstattung				
Sitzheizung vorne	–	Serie	340,34 €	378,15 €
festverbautes Navigationsgerät	411,76 €	–	–	–
Smartphone-Anbindung (Android Auto/Apple CarPlay)	–	–	–	126,05 €

Plätze 1 bis 3

Plätze 4 bis 5 beziehungsweise nicht alles lieferbar

**Herstellerangaben*
***Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 20.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2019), Quelle: Schwacke*
****Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattumgsoptionen*

ELEKTRO-KLEINSTWAGEN (Ohne Wertung)

	Kia Picanto 1.2 ISG	smart forfour EQ	VW e-up!
	3.670 x 1.625 x 1.500	3.495 x 1.665 x 1.554	3.560 x 1.650 x 1.480
	Frontantrieb	Hinterrradantrieb	Vorderradantrieb
	5-Gang Manuell	Direktantrieb	Direktantrieb
	62 (84)	60 (82)	61 (83)
	12,0	12,7	11,9
	173	130	130
	5,0	15,9	12,7
	114	0	0
	C	A+	A+
	Euro 6d-TEMP	– (Elektroauto)	– (Elektroauto)
	35	17,6	32,3
	700	153	180
	1.010	975	959
	461	379	295
	k. A.	k. A.	k. A.
	533	374	1.968
	7 Jahre/150.000 km	2 Jahre/100.000 km	2 Jahre/160.000 km
	–	8 Jahre/100.000 km	8 Jahre/160.000 km
	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/20.000 km	2 Jahre/30.000 km
	42,66	k. A.	35,27
	Spirit	EQ	e-up!
	12.310,92	18.991,60	18.466,39
	12.806,72	18.991,60	18.882,36
	6	7	5
	0	0	1
	225,12	307,43	323,11
	254,61	337,01	351,27
	290,95	369,63	383,35
	273,26	339,23	348,51
	350,90	400,61	402,07
	435,38	465,03	459,55
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	415,97 €
	495,80 €	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	–
	663,87 €	537,82 €	348,74 €
	–	–	–
	495,80 €	802,52 €	Serie

*****Kalkulation erfolgte über den ALD 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 CO_2-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 Kleinstwagen::

- *Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)*
- *aktiver Bremsassistent*
- *Bluetooth-Freisprechanlage*
- *Einparkhilfe mit Sensoren beziehungsweise über die Rückfahrkamera*
- *5-Türer*
- *Klimaanlage*
- *Radio*

Mehrwertausstattung im Segment der Kleinstwagen:

- *Sitzheizung vorne*
- *Festverbautes Navigationsgerät*
- *Smartphone-Anbindung (Android Auto/Apple CarPlay)*

Elektrifizierte Volvo Modellpalette mit dem vollelektrischen Volvo XC40 Recharge im Vordergrund und den Twin Engine Plug-in-Hybriden dahinter

Es wird (voll-)elektrisch

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo

Mit dem Volvo XC40 Recharge präsentierte der schwedische Premium-Automobilhersteller Ende des letzten Jahres nicht nur sein erstes vollelektrisches Fahrzeug, sondern auch das erste Modell mit der Bezeichnung „Recharge". In diesem Sommer wird der Stromer voraussichtlich zu den Händlern rollen. Damit erweitert der Autobauer sein Angebot an elektrifizierten Modellen, das aktuell aus Mild- und Plug-in-Hybriden besteht.

Der Volvo XC40 Recharge soll über eine Reichweite von über 400 Kilometern (WLTP) verfügen, seine Leistung liegt bei stattlichen 408 PS. Die Batterie kann an einer Schnellladestation in 40 Minuten zu 80 Prozent aufgeladen werden. Das neue Android-Betriebssystem sei zudem vollständig mit Volvo On Call vernetzt, der digitalen Volvo-Plattform für vernetzte Dienstleistungen, so der Autobauer.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl:
236 Volvo Händler-Standorte (zum 31.12.2019)

Bedingungen für Großkunden:
Gewerbekondition – Haupteinkünfte aus selbstständiger Tätigkeit; Nachweis der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit
Geschlossener Großkundenrahmenvertrag – ab durchschnittlicher jährlicher Abnahme von 3 Fahrzeugen

Verkaufte Einheiten 2019:
29.085 gewerbliche Verkäufe

Prozentuale Veränderung: *+23,7 % (zu 2018)*

Garantiebedingungen: *Fahrzeug-Garantie beginnt mit dem Datum der Auslieferung des fabrikneuen Fahrzeugs an den ersten Einzelkunden und läuft zwei Jahre bei unbegrenzter Fahrleistung*

Inspektionsintervalle: *Die Servicemitteilung erscheint in: 30.000-km-Abständen / Abstand von 12 Monaten / Motorbetriebsstunden*

Kontakt Großkundenbetreuung:
E-Mail: fleet1@volvocars.com
Internet: https://www.volvocars.com/de/beratung-und-kauf/ueberblick/business/geschaeftskunden

Die Schweden planen bis 2025 jährlich ein vollelektrisches Auto vorzustellen – und schon ab 2025 erhofft sich Volvo, dass die Hälfte des weltweiten eigenen Fahrzeugabsatzes auf Elektroautos entfällt, der Rest auf Hybridfahrzeuge. Dabei werden künftig alle über ein Kabel aufladbaren Volvo-Modelle mit der Bezeichnung „Recharge" versehen. „Wir haben das schon mehrmals gesagt: Die Zukunft von Volvo ist elektrisch", betonte Volvo-Präsident und CEO Håkan Samuelsson unlängst.

Und auch in Sachen Transparenz und Nachhaltigkeit geht Volvo ambitionierte Schritte: So macht der Autohersteller das in seinen Hochvoltbatterien verwendete Kobalt durch die sogenannte Blockchain weltweit rückverfolgbar. Die Beschaffung von seltenen Rohstoffen – wie eben beispielsweise Kobalt – ist eine große Herausforderung für die Automobilhersteller, wenn es um Nachhaltigkeit geht. Durch die Rückverfolgbarkeit will Volvo zeigen, dass das Material für die Batterien verantwortungsvoll bezogen wird.

Bis 2025 möchte der Autohersteller zudem seine gesamten CO_2-Emissionen im Vergleich zum Jahr 2018 um 25 Prozent reduzieren. Das betrifft nach eigenen Angaben alles – von der Fertigung über Geschäftsreisen bis hin zum Händlernetz. Bereits heute arbeite man daran, die Produktionsprozesse bis 2025 klimaneutral zu gestalten. Inzwischen stammten 80 Prozent der Energie, die in Volvo-Produktionsstätten weltweit verbraucht werde, aus erneuerbaren Quellen.

Wer sich nicht mehr auf die ersten vollelektrischen Modelle der Schweden gedulden kann, dem sei einer der zahlreichen Plug-in-Hybride ans Herz gelegt. Volvo denkt auch hier nachhaltig und will bei diesen Modellen Fahrten im reinen Elektrobetrieb zukünftig belohnen. So bereitet der Autobauer ein Angebot vor, das die individuellen Betriebskosten reduzieren und damit die Nachhaltigkeit weiter steigern soll.

KURZINTERVIEW

AXEL ZURHAUSEN

Leiter Vertrieb und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der Volvo Car Germany GmbH

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

Axel Zurhausen: Die wesentlichen Features für Dienstwagenfahrer, Navigationssystem und Smartphone-Integration, sind bei unseren Flotten-Bestsellern Volvo XC60 und V60 feste Bestandteile des Business-Pakets. Bei beiden Modellen bieten wir unseren Kunden mit dem Business-Paket Pro weitere Individualisierungsmöglichkeiten an, die zum Beispiel auch beim Sitzkomfort ein Upgrade beinhalten. In den 90er-Baureihen finden unsere Kunden die für Dienstwagenfahrer unerlässlichen Optionen als Standardausstattung bereits in der Ausstattungslinie Momentum Pro.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?

Axel Zurhausen: Mit unserem Schwedenleasing stellen wir für jeden Kundentyp ein echtes Full-Service-Angebot zur Verfügung, das sämtliche Produktmerkmale beinhaltet, die während eines Lebenszyklus benötigt werden. Gerade Betreiber kleinerer und mittlerer Flotten bekommen von nur einem Anbieter, also von Volvo Car Financial Services, individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene, flexible Angebote. Damit erleichtern wir deren Alltag – mit vermindertem Verwaltungsaufwand und bei finanzieller Planungssicherheit. Die Kunden müssen sich weder um die passende Leasingberechnung noch um das Einhalten von Serviceintervallen, Reparaturen oder Reifenwechsel oder um die Auswahl der Versicherung kümmern.

Flottenmanagement: Welche Antriebsformen bieten Sie für Ihre flottenrelevanten Modelle an?

Axel Zurhausen: Bei sämtlichen Volvo-Modellen haben unsere Kunden die Auswahl unter höchst effizienten Motoren der neuesten Generation, wobei Modelle nur mit einem klassischen Verbrennungsmotor zunehmend in den Hintergrund rücken. Unser Fokus liegt inzwischen voll auf der Elektrifizierung unserer Flotte, die 2020 richtig Schwung aufnimmt. Schon zum Jahresende werden alle Modelle elektrifiziert sein – zumindest mit einem Mild-Hybrid. Unser Ziel ist, dass weltweit mittelfristig die Hälfte der verkauften Fahrzeuge voll elektrifiziert ist. Mit den Plug-in-Hybriden bieten wir schon seit einigen Jahren eine nachhaltige Mobilitätslösung an, mittlerweile haben wir in jeder Modellreihe eine Version mit Stromanschluss. Unser jüngster Zugang ist der Volvo XC40 T5 TWIN ENGINE, der jetzt in den Handel kommt.

Flottenmanagement: Was können Gewerbekunden im Jahr 2020 von Volvo erwarten?

Axel Zurhausen: Die Elektrifizierung wird weiter vorangetrieben und das Angebot dementsprechend erweitert. Ein komplett neues Kapitel schlägt dann Ende des Jahres der erste vollelektrische Volvo auf: der XC40 P8 Recharge. Weitere vier BEV-Modelle folgen bis 2025. Selbstredend, dass alle anderen Kernwerte, die unsere Marke auszeichnen, immer weiterentwickelt werden. Also primär Sicherheit, Konnektivität und Qualität, aber auch die Services rund um die Nutzung der Fahrzeuge.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE VOLVO (Auswahl)

S60 T4 R Design

Motorleistung kW/PS: 140/190
Zuladung in kg: 513
max. Kofferraumvolumen in l: 442
Verbrauch je 100 km Ø in l: 6,7 (Benzin)
CO_2-Effizienzklasse: C (CO_2: 152 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 36.302,52 €
Restwert in Prozent*: 37,38

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (49.579,83 €)
businessrelevante Optionen: –

V60 D3

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 515
max. Kofferraumvolumen in l: 1.441
Verbrauch je 100 km Ø in l: 4,4 (Diesel)
CO_2-Effizienzklasse: A+ (CO_2: 117 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 32.016,81 €
Restwert in Prozent*: 37,14

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (46.932,77 €)
businessrelevante Optionen:
u. a. Sensus Navigationssystem und Smartphone-Integration; Businesspaket-Pro u. a. mit Leder-Komfortsitzen, Lendenwirbelstütze und Chromapplikationen an den Seitenfenstern

V90 D3 Momentum

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 516
max. Kofferraumvolumen in l: 1.526
Verbrauch je 100 km Ø in l: 4,8 (Diesel)
CO_2-Effizienzklasse: A (CO_2: 126 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 40.630,25 €
Restwert in Prozent*: 38,16

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (64.621,85 €)
businessrelevante Optionen: –

XC40 D3

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 470
max. Kofferraumvolumen in l: 1.336
Verbrauch je 100 km Ø in l: 4,9 (Diesel)
CO_2-Effizienzklasse: A (CO_2: 128 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 29.789,92 €
Restwert in Prozent*: 44,85

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (41.176,47 €)
businessrelevante Optionen:
u. a. Sensus Navigationssystem, Einparkhilfe hinten, Rückfahrkamera; Businesspaket-Pro u. a. mit Infotainmentsystem Sensus Connect u. induktivem Smartphone-Ladesystem

XC60 D3 Momentum

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 606
max. Kofferraumvolumen in l: 1.410
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,0 (Diesel)
CO_2-Effizienzklasse: A (CO_2: 131 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 35.798,32 €
Restwert in Prozent*: 46,60

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (62.773,11 €)
businessrelevante Optionen:
u. a. Navigationssystem und Smartphone-Integration; Businesspaket-Pro u. a. mit Leder-Komfortsitzen, Lendenwirbelstütze und Chromapplikationen an den Seitenfenstern

XC90 B5 Momentum

Motorleistung kW/PS: 173/235
Zuladung in kg: 550
max. Kofferraumvolumen in l: 1.874
Verbrauch je 100 km Ø in l: 5,9 (Diesel)
CO_2-Effizienzklasse: A (CO_2: 154 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 54.747,90 €
Restwert in Prozent*: 52,19

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid (70.504,20 €)
businessrelevante Optionen: –

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK exkl. MwSt. (netto) bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 1/2020), Quelle: EurotaxSchwacke

Schwacke Part of Autovista Group

Es lebe die Evolution!

Nun ist der da, der Golf VIII. Revolution erwartet? Natürlich nicht, aber für ein evolutionär entwickeltes Modell wirkt der traditionelle Bestseller ganz schön modern – und doch irgendwie beständig. Ein Fahrbericht.

Im Golf anno 2020 geht es ganz schön technisch zu (li.)

Das ist also der Golf VIII – 2019 vorgestellt, nun, 2020, fahren die Wolfsburger die Produktion hoch und bekunden damit: Es gibt auch noch konventionelle Antriebe bei Volkswagen neben der Elektromobilität. Konventionell ist auch der Testwagen, den Flottenmanagement für eine erste Ausfahrt ergattert hat – ein 2,0 TDI mit 150 PS. Bevor es losgeht, sei noch angemerkt, dass mechanische Anzeigenadeln beim Golf künftig passé sind. Aber die im Kombiinstrument eingesetzte Displayfläche ist so konfigurierbar, dass Analog-Grafiken nachgebildet werden können. Wer den Golf bedient, lernt, wie künstliche Intelligenz funktioniert. Statt Temperatur und die Strömungsintensität oder -richtung zu bestimmen, heißt es beispielsweise nur „Hände wärmen" – so geht es auch.

Unter der Haube steckt der bekannte Diesel-Strang, aber Volkswagen wäre nicht Volkswagen, wenn unter dem Blech keine Verbesserungen stattgefunden hätte. So hat man in Wolfsburg vor allem das NO_x ins Visier genommen und reduziert die Emissionen mittels zweifacher Adblue-Einspritzung um bis zu 80 Prozent gegenüber dem Vorgänger. Das Fahrvergnügen wird von der strengen Abgasnachbehandlung jedenfalls nicht beeinträchtigt; der drehmomentstarke Selbstzünder zerrt schon in niedrigen Drehzahlregionen bullig an den Vorderrädern, um den Kompakten nachdrücklich zu beschleunigen. Noch beeindruckender aber als die reine Längsbeschleunigung ist, wie behände und präzise der neue Golf Kurven folgt, ohne im Ansatz unkomfortabel zu sein. Wer den geschmeidig-dynamischen Wolfsburger in der hier besprochenen Motorisierung haben möchte, muss netto 28.436 Euro ausgeben. LED-Scheinwerfer und Navigationssystem sind hier übrigens inbegriffen.

Volkswagen Golf 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.968**
kW (PS) bei U/min:	**110 (150) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**360 Nm bei 1.600-2.750**
Getriebe:	**7-Gang-Doppelkuppl.**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC/97 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**8,8/223**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**3,7 l/1.351 km (60 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**570/381 bis 1.237**
Typklasse HP/VK/TK:	**16/22/22**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**25,6 %**
Dieselanteil:	**33,7 %**
Basispreis (netto):	**28.436 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Hurra, ein Achtzylinder!

Wer dachte, der künftige Audi S8 sei eine Neuauflage Light, musste sich unlängst eines Besseren belehren lassen. Die Oberklasse-Limousine im Trainingsanzug lockt mit attraktivem Vierliter-Achtzylinder. Dank 48 Volt-System inklusive Riemenstarter wird der Otto indes effizient.

Kurz auf den Startkopf tippen, und der Vierliter bollert dezent los. Nein, das, was die Passagiere da auf die Ohren bekommen, entweicht nicht etwa Lautsprechern, sondern sind waschechte Maschinentöne. Aufatmen also unter denjenigen, die gerne mit Benzin und acht Töpfen unterwegs sind. Dennoch haben die Techniker den 571 PS starken Brocken unter der Haube auf Effizienz getrimmt. So beherrscht der doppelt aufgeladene Vierliter Fertigkeiten wie das Abschalten einer ganzen Zylinderbank und auch Segeln mit stillstehendem Motor. Darüber hinaus boostet ein kraftvoller Riemenstarter in Phasen, da der Verbrenner betriebsungünstig läuft. Boost ist ein gutes Stichwort – Power gibt es hier nämlich im Überfluss. Quasi verzögerungsfrei wuchtet das Hightech-Aggregat den 2,3-Tonner gen Horizont. Nach 3,8 Sekunden – ja, richtig gelesen – steht die 100 km/h-Marke.

Das gelingt natürlich auch deshalb, weil dank Quattro-Antrieb erst gar keine Traktionsprobleme aufkommen. Und damit der 5,18 Meter lange Luxusliner auch in der Querperformance nicht enttäuscht, haben ihm die Ingolstädter Ingenieure alles auf den Weg gegeben, was gut und teuer ist – darunter Features wie Allradlenkung oder Sportdifferenzial. Ein Clou allerdings ist das so genannte vorausschauende Aktivfahrwerk – ebenfalls serienmäßig im S8. Es tastet die Straße per Kamera ab und stellt sich bereits vor dem Überrollen mit der Vorderachse auf besondere Gegebenheiten ein wie beispielsweise „Speedbumps" – mit dem frappierenden Ergebnis, dass derartige Störobjekte massiv entschärft werden. Auf Käuferseite würde das Unterfangen S8 hingegen massiv entschärft, wenn ordentlich Potenzial auf der Haben-Seite liegt: Ab netto 117.647 Euro ist man dabei.

Hightech auch im Innenraum – viel Infotainment, viel zu entdecken

Audi S8 quattro

Motor/Hubraum in ccm:	**Achtzyl.-Otto/3.996**
kW (PS):	**420 (571) bei 6.000**
Drehmoment bei U/min:	**800 Nm bei 2.000-4.500**
Getriebe:	**8-Gang-Wandlerautom.**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/258 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**3,8/250**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**11,3 l/726 km (82 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**605/505**
Typklasse HP/VK/TK:	**20/31/30**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**54,5 %**
Dieselanteil:	**1,1 %**
Basispreis (netto):	**ab 117.647 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Laden. Tanken. Reisen.

Mercedes wagt sich an das Thema Diesel-Hybrid und schafft damit den idealen fahrbaren Untersatz für Langstreckler. Und für Automobil-Gourmets. Und für Praktiker. Es geht um den Mercedes E 300de als T-Modell.

Der stylische Innenraum der E-Klasse macht den Aufenthalt angenehm (li.)

Plug-in-Hybride haben so den Ruf, dass sie vor allem wegen der jetzt auch hier geltenden neuen Dienstwagen-Steuerregel gekauft werden, nach der bei elektrifizierten Antrieben nur ein halbes Prozent fällig wird. Wenn man grün unterwegs sein möchte, muss man natürlich fleißig laden – und das geht, da die Ladeinfrastruktur ja stetig wächst. Der hier besprochene Mercedes E 300de kann jedenfalls ganz unkompliziert und zügig per Typ 2-Stecker aufgeladen werden, da sein Akku nur 13,5 kW/h groß ist. Was für ein batterieelektrisches Fahrzeug wenig wäre, ist für einen Plug-in-Hybriden richtig viel, und so kann der E 300de, der ja noch – daran sei erinnert – knapp 50 Kilometer rein elektrisch fahren kann, flexibel eingesetzt werden, führt er schließlich noch einen Dieselmotor mit sich, wenn die Stromquellen mal außerhalb der Reichweite liegen. Das elektrische Fahren ist im Alltag jedenfalls kaum mit Einbußen verbunden – der Stromer stellt 440 Nm Drehmoment zur Verfügung und beschleunigt den Kombi beflissen auf Richtgeschwindigkeit. Nimmt man den Diesel zur Hilfe, wird aus dem nutzwertigen Kombi ein performanter Allrounder. Dank Systemleistung von 306 PS schafft er den Sprint auf 100 km/h binnen sechs Sekunden und lässt sich demnach selbst von ernstzunehmenden Sportwagen nur schwer abhängen. Ein Vorteil des PHEV ist selbst bei leerem Akku: das Geräuschlevel. Denn auch im hybridischen Betrieb bleibt der Verbrenner bis in mittlere Geschwindigkeiten hinein oft aus, was mit Ruhe im Innenraum quittiert wird. Dass der ab netto 49.100 Euro teure Mercedes über alle erdenklichen Sicherheits- und Infotainment-Features verfügt, bedarf angesichts der Fahrzeugklasse wohl keiner Erklärung. Für das integrierte Navigationssystem werden allerdings 500 Euro (netto) extra fällig.

Mercedes-Benz E 300de T-Modell

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.950**
E-Motor:	
kW (PS):	**90 (122)**
Drehmoment bei U/min:	**440 Nm bei 0-2.000**
Systemdrehmoment:	**700 Nm**
Systemleistung kW (PS):	**225 (306)**
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**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/38 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**6,0/250**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**1,5 l/n. ermittelbar**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**660/480 bis 1.660**
Typklasse HP/VK/TK:	**18/25/24**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**42,9 %**
Dieselanteil:	**64,1 %**
Basispreis (netto):	**49.100 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Fescher Franzose

In diesem Jahr feiert der Renault Clio seinen dreißigsten Geburtstag – die neueste und fünfte Generation kam bereits letztes Jahr auf den Markt, ist also immerhin noch taufrisch. Flottenmanagement war mit dem feschen Franzosen unterwegs.

Im Clio V geht es aufgeräumt zu

Die Rücksitzbank lädt zu längeren Touren ein

Renault hat sich zur richtigen Designermarke entwickelt – will heißen: Inzwischen sind sämtliche Modelle veritable Hingucker. Für unseren Kleinwagen-Jubilar gilt das natürlich erst recht, er vertritt jene Markenwerte, die die Franzosen aktuell transportieren möchten. Modern, zackig und stylisch – mit dem eleganten Hüftschwung auch athletisch, so ist die Traditionsmarke mit dem Rhombus heute. Aber auch ökonomisch und ökologisch, dafür sprechen sparsame Benziner, bei denen die Ingenieure gemäß dem Trend an den Zylindern knapsen. Unser aufgeladener 100 PS-Kandidat (ab netto 13.815 Euro) holt seine Leistung aus einem Liter Hubraum, so dass man sparsam unterwegs sein kann. Serienmäßig ist das kleine Triebwerk an ein gut schaltbares Fünfgang-Getriebe gekoppelt. Wer den Einliter anschmeißt, erkennt die Zylinderzahl freilich am sirrenden Charakter, doch der Lauf ist keineswegs unattraktiv. In puncto Geräuschentwicklung darf der TCE als vorbildlich durchgehen, allerdings erfordert der Umgang mit ihm auch kein hohes Drehzahllevel – Turbo sei Dank.

Naturgemäß hat der Benziner mit dem 1,2 Tonnen schweren Kleinwagen leichtes Spiel, bringt ihn souverän auf Trab. Wer es eilig hat, erreicht die Tempo 100-Marke in weniger als zwölf Sekunden, maximal sind rund 190 Sachen möglich. Vor allem gefällt die Getriebeabstufung, so dass die Maschine meist im betriebsgünstigen Bereich läuft. Auch die Fahrwerker haben einen guten Job gemacht, dem Clio V vor allem keine rüden Manieren anerzogen. Eine ausgewogene Mischung also aus Komfort und sportiver Note prägen das Fahrbild. Komfort ist ein gutes Stichwort, denn bekanntermaßen sind heutige Kleinwagen ja nicht mehr klein – 4,05 Längenmeter im Falle des Clio –, was dazu einlädt, das Fahrzeug vielseitig und durchaus auch auf längeren Strecken einzusetzen. Aus der Perspektive des Raumangebots ist das gar kein Problem, denn der durchschnittliche Europäer sitzt in diesem Renault ausgezeichnet, und das auch auf den hinteren Plätzen. Bein- und Kopffreiheit können sich sehen lassen, und die Sitze selbst sind ebenfalls nicht von schlechten Eltern.

Der neue Renault Clio erfreut mit attraktivem Erscheinungsbild

Bleibt das Infotainment-Kapitel. Die Franzosen schlagen an der Basis den Mittelweg zwischen klassischer Instrumentierung sowie der Darbietung vieler Informationen ein. So ist das Kombiinstrument mit konventionellen Rundskalen versehen, es gibt aber ein multifunktionales Display in der Mitte. Ab der Line „Intens" jedoch verschwinden die physischen Nadeln dann doch. Hoch oben auf der Mittelkonsole prangt ein schnell reagierender Touchscreen, über den sich viele Funktionen inklusive Navigation rasch abhandeln lassen. Je nach Geschmack und Geldbeutel lässt sich aber auch per Smartphone-Integration und Apple CarPlay oder Android Auto navigieren. Für den integrierten Elektroniklotsen ruft der Hersteller je nach Ausstattungslinie 252 Euro netto auf oder liefert ihn sogar frei Haus. Für alle Varianten serienmäßig sind vorbildlicherweise Autonombremsung samt Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Spurhalteassistent und Tempomat. Außerdem stehen USB- und Stromanschlüsse bereit, um den Bedürfnissen moderner Passagiere Rechnung zu tragen.

Renault Clio TCe100

Motor/Hubraum in ccm:	**Dreizyl.-Otto/999**
kW (PS) bei U/min:	**74 (100) bei 5.000**
Drehmoment bei U/min:	**160 Nm bei 2.750**
Getriebe:	**Fünfgang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/100 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**11,8/187**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,4 l /955 km (42 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**425/340-1.069**
Typklasse HP/VK/TK:	**17/18/18**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**25,8 %**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 13.815 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Mal schön angasen

Wenn preiswertes Fortkommen gefragt ist, aber eben kein Diesel, kann CNG eine interessante Alternative sein. Flottenmanagement war mit einem Polo TGI unterwegs.

Platzmangel im Fond sieht anders aus (li.)

Der Volkswagen-Konzern ist stark bei den Gasfahrzeugen und bietet quasi in jedem Segment diese preisgünstige Alternative an: Für rund einen Euro gibt es bereits ein Kilogramm CNG, was allerdings einem Benzinäquivalent von 1,5 Litern Benzin entspricht. Und weil der TGI rein technisch betrachtet nichts anders ist als eine Variante mit Ottomotor, lässt sich der Kleinwagen in der Anschaffung recht kostengünstig realisieren – ab netto 17.500 Euro gibt es den sparsamen Polo schon, und dieser kommt gar nicht schlecht ausgestattet daher, denn er rollt schon in der „Comfortline" an den Start, was mit Features wie elektrischen Fensterhebern rundum, Klimaanlage, Radio und Telefonschnittstelle verbunden ist. Wer überlegt, den Polo auf der Langstrecke einzusetzen (was vom Raumangebot her kein Problem ist), sollte 172 Euro netto in den Tempomat investieren.

Aber jetzt geht es erst einmal hinters Steuer. Mit 90 Otto-PS ist der kleine Dreizylinder recht quirlig unterwegs, wenn auch kein Renner. Der Einliter dreht freudig durch das verfügbare Tourenband, behelligt seine Passagiere dabei nicht über Gebühr mit Maschinentönen – das charaktertypische Sirren dieser Triebwerkart lässt sich allerdings erkennen, gut so! In puncto Fahrkomfort liefert der Polo recht ordentliche Ergebnisse, bietet er doch vier Passagieren recht luftige Sitzgelegenheit, und die Sessel selbst taugen durchaus auch für ausgedehnte Reisen. Muss nur noch das Navigationssystem an Bord, das sich für netto 474 Euro vergleichsweise günstig einkaufen lässt. Technikfans kommen mit netto 827 Euro teuren LED-Scheinwerfern oder schlüssellosem Schließsystem (315 Euro netto) auf ihre Kosten. Für Sicherheit spricht die automatische Distanzregelung inklusive autonomer Notbremsung zum Tarif von 214 Euro netto.

Volkswagen Polo 1.0 TGI

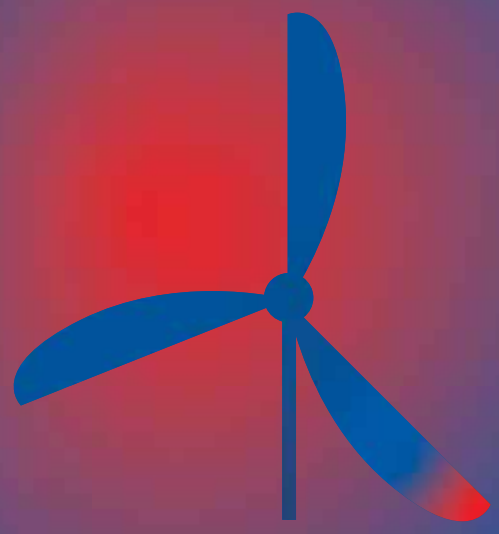
Motor/Hubraum in ccm:	**Dreizyl.-Otto/999**
kW (PS):	**66 (90) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**160 Nm bei 1.800-3.800**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/88 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**11,9/183**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**3,3 kg/430 km**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**485/251-1.125**
Typklasse HP/VK/TK:	**12/19/19**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**29,3 %**
Dieselanteil:	**19,1 %**
Basispreis (netto):	**ab 17.500 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**379,45/0,15 Euro**

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

Straßen sind der Raum, *wo Gesellschaft gemacht wird.*

Elektromobilität: Freude auf alles, was vor uns liegt:
ES WIRD ECHT, ES WIRD NEU, ES WIRD BEWEGT!

Skalierbarkeit. Ein gutes Gefühl zu wissen, dass man auf den wachsenden Markt vorbereitet ist. An allen Standorten, für alle Fahrzeuge. Mit einem festen Betrag rechnen zu können. Jeden Monat, egal wo man hinfährt.



#echtneubewegt *eeFlatNeo*

ee mobility
ee-mobility.com

Bunte Sache

Der Volkswagen T-Cross ist klar als Lifestyler positioniert, hat aber durchaus praktische Seiten. Flottenmanagement war mit ihm unterwegs – inklusive Diesel und Automatikgetriebe.

Klein, aber praktisch: In den T-Cross-Gepäckraum passt viel hinein

Der erste Eindruck vom T-Cross? Bunt und stylisch mit farblich abgesetzten Elementen wie den orange-roten Felgen und Spiegelkappen, die einen kecken Kontrast zur anthrazitgrauen Lackierung (Limestone Grey) liefern. Innen geht es dann weiter mit dem gleichen, leuchtenden Ton für das Dekor plus flottem Muster. Moderne Zeiten im T-Cross, der auf spielerische Weise ein ernstes Stückchen Automobilität darstellt. Denn er hat handfeste Skills, die weit darüber hinaus gehen, ihn dank leicht erhöhter Position einfach entern zu können. Denn mit fast 1.300 Litern Gepäckraumvolumen muss sich das 4,10 Meter-Vehikel kaum verstecken, das in urbanen Gebieten ebenso punkten kann wie vor dem Baumarkt. Außerdem haben die Entwickler ein gutes Package kreiert, bietet der Wolfsburger angesichts seiner Kompaktheit doch annehmliche Raumverhältnisse. Vor allem die Kopffreiheit im Fond dürfte Sitzriesen gefallen. Das wäre zusammen mit ordentlich gepolsterten Sitzen schon einmal die erste Voraussetzung dafür, den Selbstzünder auf die Langstrecke mitzunehmen.

Bei der zweiten – einem passenden Antriebsstrang – muss man als Käufer aktiv mitwirken. Man nehme dazu den dank SCR und Partikelfilter sauberen TDI mit 1,6 Litern Hubraum sowie 95 PS und kombiniere ihn mit dem siebenstufigen Doppelkupplungsgetriebe. Der Selbstzünder freilich hat leichtes Spiel mit dem 1,4 Tonnen schweren Gefährt, schiebt es bei niedriger Drehzahl, aber mit hohem Drehmoment (250 Nm) bullig an. In Zahlen ausgedrückt bedeutet das 12,5 Sekunden bis Landstraßen-Tempo – ein zwar bodenständiger Wert, aber hier ist ja auch ein auf maximale Verbrauchsökonomie getrimmtes Aggregat am Werk. Rollt der T-Cross einmal, entpuppt er sich als bequemer Gleiter für entspannte Fortbewegung. Auch am Fahrwerk gibt es nichts auszusetzen, so fährt der Volkswagen selbst mit optionalen 17- oder 18-Zöllern nicht zu trocken über Kanaldeckel – immer berücksichtigen, er spielt ja in der Kleinwagen-Liga.

Bunt geht es nicht nur außen zu – auch bei den Dekors locken frische Farben

Und das hindert Volkswagen keineswegs daran, dem urban angehauchten Alleskönner sämtliche Features aus der Welt des Infotainments und der Sicherheit mitzugeben. Virtuelles Cockpit aus Anzeigefläche bestehend? Na klar. Adaptiver Tempomat, der gemäß dem fließenden Verkehr herunterbremst? Aber sicher. Diese Funktion ist mit 214 Euro netto übrigens günstig eingekauft, zumal dann auch noch der autonome Bremsassistent inbegriffen ist. Das integrierte Navigationssystem kostet netto 369 Euro und darf als wohlfeil bezeichnet werden, schließlich gehören zu der Anlage sechs Lautsprecherboxen und eine Telefonschnittstelle. Und bitte nicht auf den digitalen Radioempfang (205 Euro netto) verzichten, denn das Programmangebot ist einfach vielfältiger und vor allem beständiger bei der Fahrt durch die Republik. Für LED-Scheinwerfer müssen jedoch 827 Euro in die Hand genommen werden. Wer den T-Cross als Diesel möchte inklusive Automatikgetriebe, muss netto 19.390 Euro ausgeben. Beeindruckend sind die schier unzähligen Möglichkeiten, den stylischen Volkswagen zu individualisieren. Dann wird es auch gerne mal bunt.

Dank Heckleuchtenband wird der T-Cross zur individuellen Erscheinung

Volkswagen T-Cross 1.6 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.598**
kW (PS): bei U/min:	**70 (95) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**250 Nm bei 1.500-2.500**
Getriebe:	**7-Gang-Doppelkupplung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/107 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**12,5/180**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,1 l /976 (40 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**550/455-1.281**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/18/19**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**k. A.**
Dieselanteil:	**3,6 %**
Basispreis (netto):	**ab 19.390 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**438,65/0,18 Euro**

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

Wieder ein Puma

Der fast vergessene Ford Puma ist nach knapp zwanzig Jahren wieder da, diesmal aber nicht als Coupé, sondern als kaum minder schickes Crossover. Das ist nicht nur praktisch, sondern auch spaßig.

Der Puma-Innenraum mutet funktional an (li.)

Erinnern Sie sich noch an den Ford Puma? Das kleine Coupé, damals, in den Neunzigern. Hurra, der Puma ist wieder da – diesmal, wie sollte es auch anders sein, als optisch ansprechend gestyltes Crossover mit effizienter Technik sowie viel Platz und damit praktischem Nutzen. Doch der Reihe nach. Erst einmal in komfortabler Weise entern, den Kleinwagen-Vertreter und das durch cleveres Packaging großzügige Raumangebot genießen. Dass Ford mit dem neuen Puma möglichst praktisch sein möchte, beweist die so genannte Mega Box: Es ist ein multifunktionales Unterflur-Staufach, das sich insbesondere für schmutzige Sportgeräte oder Stiefel eignet – es besitzt nämlich eine Ablass-Schraube und kann daher ohne Probleme auch mit dem Hochdruckreiniger behandelt werden.

Doch der Puma kann mehr, effizient sein beispielsweise. Dank 48 Volt-Bordnetz wird ein Riemenstarter mit 50 Nm Zugkraft installiert, um immer dann zu boosten, wenn der aufgeladene Benziner die Power noch nicht hat. Das macht sich beim Anfahren drastisch bemerkbar: Mit Nachdruck legt der Ford los, selbst, wenn der 125 PS starke Einliter-Dreizylinder noch unterhalb des Turbo-Aktionsbereichs dreht. Und generell macht die Einstiegsversion so gar keinen phlegmatischen Eindruck, erklimmt munter Steigungen und lässt die Passagiere auch auf der Autobahn-Einfädelspur nicht im Stich. Freilich haben die Ford-Entwickler vor lauter Antriebseffizienz auch die Felder Infotainment und Sicherheit beackert: Displayfläche im kompletten Kombiinstrument, Fahrerassistenz von der autonomen Notbremsung über Fußgänger-Erkennung plus aktiver Lenkung bis hin zum adaptiven Tempomat sowie Smartphone-Integration (Apple CarPlay respektive Android Auto) sind am Start.

Ford Puma 1.0 EcoBoost Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	**Dreizyl.-Otto/998**
kW (PS) bei U/min:	**92 (125) bei 6.000**
Drehmoment bei U/min:	**210 Nm bei 1.750**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-TEMP/96 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**9,8/191**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,2 l/1.000 km (42 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**485/468 bis 1.161**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/19/20**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**k. A.**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 22.605 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**459,01/0,18 Euro**

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

Benzin und Diesel

Mazda setzt im Zuge der Effizienzsteigerung immer wieder auf unkonventionelle Technik und etabliert nun den Diesotto-Motor. Skyactiv-X heißt der Benziner, der sein Gemisch mitunter dennoch selbst zündet. Flottenmanagement hat den vielseitigen CX-30 mit diesem Triebwerk getestet.

Ein elegantes Heck zaubert aus dem CX-30 einen attraktiven Gesellen

Der Kompakte ist ein ausgezeichneter Lademeister

Wo Skyactiv-X draufsteht, ist Diesotto drin

Zugegeben, ganz neu war der CX-30 Skyaktiv-X für die Redaktion nicht mehr, nachdem die ersten Erfahrungen mit dem neuen Triebwerk bereits bei der Presse-Fahrveranstaltung gesammelt werden konnten.

Jetzt hatte Flottenmanagement die Gelegenheit, dieses Ausnahme-Triebwerk ausgiebiger zu testen. Und eine Ausnahme ist diese Maschine schon deshalb, weil derzeit kein anderer Hersteller mit einer solchen Technologie unterwegs ist. Kleiner Technik-Exkurs: Der Ottomotor zündet sein Kraftstoff-Luft-Gemisch fremd, dazu die wohlbekannte Zündkerze, während der Diesel zunächst reine Luft ansaugt, dann (viel stärker als der Otto) komprimiert, um anschließend den Kraftstoff in den Brennraum einzuspritzen, der sich infolge der durch den Druck aufgeheizten Umgebungstemperatur entzündet. Hoher Druck, hohe Effizienz und hohes Drehmoment bei niedriger Drehzahl, das alles sind Merkmale, die den Diesel effizient machen. Mit einer Verdichtung von 16,3:1 komprimiert Mazdas Diesotto sogar stärker als der hauseigene Diesel (14,8:1), allerdings verwendet Mazda ja Selbstzünder mit besonders niedriger Verdichtung.

Wie dem auch sei, der Skyactiv-X besitzt zumindest keine spürbaren Diesel-Gene, das heißt, er läuft ausgesprochen leise, lässt sich auch mal hochdrehen und sportlich fahren – und bleibt in puncto Verbrauch unter seinem deutlich schwächeren (122 zu 180 PS) Otto-Kollegen. Man muss jedoch wissen, dass der X auch nicht ohne Zündkerzen auskommt, weil er in bestimmten Phasen noch immer vollumfänglich fremdzündet, um einen unkontrollierten Verbrennungsablauf zu vermeiden. Der erste Fahreindruck ist jedenfalls der eines leisen, enorm kultivierten Otto-Triebwerks, das mit seiner Potenz übrigens nicht hausieren geht. Man bekommt die 180 Pferdchen aber schon herausgekitzelt: Ab 4.000 Touren erwacht der Vierzylinder und schiebt das kompakte SUV mit Nachdruck an, entwickelt gar sportliche Allüren. Doch auch im Alltag, wo zügige, aber keine wilden Gepflogenheiten, dafür jedoch ökologische Fahrweisen und daher niedrige Drehzahlen angesagt sind, macht das Aggregat einen souveränen Job. Ab Stand unterstützt darüber hinaus ein rund fünf kW starker Riemenstarter, der sein Moment auf die Kurbelwelle gibt zum Boost. Die Maschine pflegt Sauger-Umgangsformen, obwohl es einen Kompressor gibt, der allerdings für das Luftmanagement zuständig ist.

Immer informiert bleiben, was der kleine E-Motor gerade tut

Souverän ist der Mazda CX-30 ohnehin – in allen Belangen. Er bietet eine appetitliche Optik, setzt sich gekonnt von seinem Segmentbruder Mazda3 ab, ohne unharmonisch zu wirken oder über Gebühr hoch, was wiederum unförmig aussähe; er könnte auch einfach ein besonders schicker Kombi sein. Einen, den man kommod entern kann und anschließend viel Platz im Innern vorfindet. Außerdem weilt man auf angenehmen Stühlen – wie gemacht für Fernreisen. Selbst größer gewachsene Menschen freuen sich auf eine Sitzgelegenheit im Fond, wo sie weit davon entfernt sind, mit den Knien an die vorderen Lehnen zu stoßen oder mit dem Kopf an den Dachhimmel. Nette Details wie beispielsweise die „CX-30"-Schriftzüge auf den Trittleisten verleihen dem Mazda einen zarten Hauch von Wertigkeit.

In puncto Fahrwerk suchen die Mazda-Ingenieure immer den Kompromiss zwischen fahraktiver Manier und Komfort. Beides ist im CX-30 möglich – die Optimierungen der Fahrwerker beinhalten wesentlich die Versteifung der Radaufhängung sowie die Öffnung der Querlenker-Winkel, um die Einleitung der Vertikalkräfte auf die gefederten Massen geschmeidig zu machen. Im Ergebnis ist der CX-30 ein Kandidat, mit dem man – auch nicht zuletzt dank ausgewogener, präziser Lenkung – gerne von der Autobahn einen Abstecher auf Überland-Strecken macht und grinsenderweise flink um die Ecken wieselt. Andererseits verarbeitet die Federung die Bodenwellen der groben Art in einer Weise, dass die Passagiere möglichst wenig behelligt

Hohe Verarbeitungsqualität zeichnet den Innenraum des CX-30 aus

werden – dieser Einschlag beschert dem Mazda jede Menge Annehmlichkeiten, und außerdem besticht er mit Langstrecken-Komfort, da sanfte Autobahnwellen virtuos geglättet werden. Ebenfalls fällt auf, dass sich der Lärmpegel um Richtgeschwindigkeit in engen Grenzen hält, was die Tourer-Qualitäten unterstreicht.

Bleibt das Thema Infotainment, wo Mazda eine ordentliche Schippe draufgelegt hat. So spendieren die Techniker inzwischen einen 21:9-Screen, der perfekt ablesbar ist. Die Bedienung über den Dreh-Drück-Steller erfolgt intuitiv. Dem Trend der aus Displayfläche bestehenden Kombiinstrumente verschließt sich auch Mazda nicht, belässt es aber beim mittleren Bereich – an den Rädern prangen weiterhin mechanische Nadeln – eine feine Mischung aus Klassik und Moderne. Bemerkenswert ist, dass die Japaner in dieser Fahrzeugkategorie auf ein voll integriertes Head-up-Display setzen, das die zu vermittelnden Informationen tatsächlich in die Windschutzscheibe projiziert und nicht auf ein vorgelagertes, herausfahrendes Plexiglaselement – ästhetisch durchaus von Belang. Über Features wie Smartphone-Integration via Apple CarPlay oder sogar Social Media-Integration muss man sich hier nicht unterhalten, das gehört bei einer technoiden Marke wie Mazda zum guten Ton.

Genauso übrigens wie ein umfassendes Sicherheitskonzept, das selbstredend die autonome Notbremsung vorsieht und sowohl Fußgänger als auch Radfahrer erkennt. Freilich hält das System auf Wunsch auch automatisch die Spur per aktivem Lenkeingriff oder gibt Warnhinweise auf querenden Verkehr, wenn man sich einmal aus einer unübersichtlichen Lücke vortastet. Auch das Licht ist exzellent – adaptive Matrix-LED-Scheinwerfer tragen ihren Beitrag zur aktiven Sicherheit bei Fahrten auf nächtlichen Landstraßen bei. Reden wir über Preise: Ab netto 22.512 Euro steht der leistungsfähige CX-30 zur Verfügung, wird zu diesem Tarif mit einem – allerdings knackig schaltbaren – Sechsgang-Schaltgetriebe ausgeliefert, das seinen Charme hat. Bemerkenswert ist die umfassende Serienausstattung inklusive der vollen Assistenz sogar mit adaptivem Tempomat. Darüber hinaus gibt es das Head-up-Display, statische LED-Scheinwerfer und Navigationssystem. Das Selection-Paket zu 1.849 Euro netto bringt eine elektrische Heckklappe, Lenkradheizung, Parkpiepser und schlüsselloses Schließsystem.

Exzellente Raumverhältnisse hinten machen den CX-30 kommod

Der ausdrucksstarke Kühlergrill schafft Familienzugehörigkeit

Geschickt eingesetzte Sicken machen das SUV spannungsvoll

Mazda CX-30 Skyaktiv-X 2.0 M Hybrid

Motor	Vierzylinder-Otto
Hubraum in ccm	1.998
kW (PS) bei U/min	132 (180) bei 6.000
Nm bei U/min	224 Nm bei 3.000
Schadstoffklasse	Euro 6d
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	204
Beschleunigung 0–100/h	8,5 s
EU-Verbrauch	4,6 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.108 km
Testverbrauch	6,3 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	105 g/km
Effizienzklasse	A+
Tankinhalt	51 l
Zuladung	597 kg
Laderaumvolumen (VDA)	430–1.406

Kosten:	
Steuer pro Jahr	50 Euro
Typklassen HP/VK/TK	15/23/24
Garantie:	
Fahrzeug	3 Jahre
Rost	3 Jahre
Mobilität	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:	
Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaanlage	Serie
Digitalradio	Serie
Tempomat (aktiv)	Serie
schlüsselloser Zugang	1.849 (Paket)
Sitzheizung	1.849 (Paket)
autonomer Notbremsass.	Serie
Rückfahrkamera	1.849 (Paket)
Head-up-Display	Serie
Elektrische Heckklappe	1.849 (Paket)
Parkpiepser	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie

Kommunikation:	
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:	
Mazda CX-30 Skyaktiv-X	22.512 Euro
2.0 M Hybrid	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	236,05/278,65/359,43
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	343,38/439,65/627,76
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	–

Firmenfahrzeuganteil:	k. A.
Dieselanteil:	6,1 %

Bewertung:

\+
- vielseitiges Fahrzeug
- üppige Serienausstattung
- kultiviert laufender Motor

–
- wenig individuelle Paket-Politik bei den Optionen

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

Die neu gestalteten GLE-Rückleuchten sehen elegant aus

Infotainment ist beim GLE ein wichtiges Kapitel

Allradantrieb gehört beim GLE zur Pflichtübung

Fast schon ein Klassiker

Längst ist der Mercedes GLE zum Klassiker in der Mercedes-Palette gereift, und wieder wurde jüngst eine komplette Neuentwicklung dieser Spezies auf die Straße gelassen - noch luxuriöser, noch komfortabler. Flottenmanagement war mit dem Basis-Sechszylinder-Diesel unterwegs.

Dann mal einsteigen in das 4,92 Meter-Gefährt, den Startknopf antippen und lauschen: Wie Sie hören, hören Sie wenig. Ein zartes Murmeln ertönt aus der Ferne, aus Richtung Motorhaube natürlich, aber die ist eben fern. Dieser Mercedes ist so groß, dass man maximal entkoppelt von jeglichem Geschehen weilt, seien es die Antriebskomponenten, die Menschen neben oder hinter einem selbst oder die Straße – doch dazu später mehr. Erst einmal kurz einrichten, alle Einstellungen vornehmen (was seine Zeit braucht) und die vielfältig verstellbaren Sessel justieren. Die Bedienung der Automatik ist längst an das Lenkrad gerückt, so, wie es in den Sechzigern und Siebzigern Usus war. Nur, dass dieses Feature damals Aufpreis kostete, also noch zusätzlich zur Getriebeautomatik. Heute ist beides serienmäßig und selbstverständlich, schließlich möchte man den Passagieren so viel Platz zubilligen wie nur irgend möglich – auch, wenn der hier kein knappes Gut ist.

Jetzt aber die Fahrstufe einlegen und los. Der Daimler kriecht und nimmt sanft Fahrt auf. Strenggenommen hat der völlig neu entwickelte Reihensechszylinder (die Traditionalisten freuen sich) nur 2,9 Liter Hubraum, gleicht sein Downsizing-Merkmal jedoch mit hochkarätiger Technik wieder aus. Eine schaltbare Auslassnockenwelle beschleunigt die aufwendige Abgasreinigung nach dem Kaltstart, und die zweistufige Aufladung sorgt für eine hohe spezifische Leistung. Angesichts 272 PS und satten 600 Nm Drehmoment, die ab extrem niedrigen 1.200 und bis erkleckliche 3.200 Umdrehungen abrufbar sind, lässt sich schon auf dem Papier ablesen, was der Fahrer dieses Riesen zu erwarten hat. Rund 2,2 Tonnen Leermasse hat der Selbstzünder zu schleppen – war dar etwas? Der Vierventiler schiebt, als sei das ausladende SUV ein Leichtgewicht, erzeugt bei den Passagieren merklich Druck im Kreuz, so das rechte Pedal gen Bodenblech wandert. Klar, 6,6 Sekunden gereichen dem Multifunktionsfahrzeug bis Landstraßentempo, das ist heutzutage zwar kein spektakulärer Wert, doch die Mühelosigkeit, mit der das Fahrzeug operiert, beeindruckt durchaus.

Da treffen Drehmoment und Getriebe aufeinander: Theoretisch stehen neun Stufen zur Verfügung, doch im Alltag braucht man weit weniger. So viel Zugkraft kommt auch mal mit einem großen Gang aus, so kann man Schaltvorgänge und damit Zeit sparen. Meist werden Gaspedalbefehle konsequent in Schub umgesetzt, nur selten stockt der GLE, wenn prompt beschleunigt werden soll. Die Geräuschkulisse bleibt recht konstant – und zwar immer leise, egal, ob bei hohen Tempi oder bei hohen Drehzahlen, in dieser Disziplin wird der GLE seinem Markenanspruch gerecht. Es ist das zügige Cruisen, das dem Geländegänger liegt, und wenn er so mit Richtgeschwindigkeit dahinplätschert und kaum die 1.000er-Marke auf dem Drehzahlmesser überschreitet, ist er wider Erwarten vieler Skeptiker sogar ein richtig sparsames Auto. Und ein sauberes dank Abgasnachbehandlung mit Harnstoff nebst Partikelfilter – da kann man sich getrost auch in schadstoffbelasteten Innenstädten ohne Gewissensbisse sehen lassen.

Ein genauerer Blick unter das Blech offenbart die Hochtechnologie dieses Mercedes. Wer netto 1.900 Euro ausgibt, bekommt den Allradantrieb mit Längssperrwirkung und Geländeuntersetzung, dann avanciert der GLE zum ernsthaften Kraxler, der so manches Hindernis auf schwergängigem Boden meistern kann. Wem es vorwiegend um den Komfort und die praktische Seite des GLE geht, kommt mit der konventionellen Airmatic (1.710 Euro netto) aus, die mit ihrer adaptiven Dämpfung samtweich vorgeht und nun wirklich jede Art von Straßenpatzer schluckt, als seien diese gar nicht existent. Richtig bezahlt machen sich die Luftkammern bei voller Beladung, weil die Anlage die Federrate anzupassen in der Lage ist. Für noch mehr Fahrwerk-Technik steht die so genannte „E-Active Body Control" zum sportlichen Tarif von 6.500 Euro netto bereit. Sie basiert auf einem leistungsstarken 48 Volt-Bordnetz und kann Nick- sowie Wankbewegungen blitzschnell ausgleichen. Hinzu kommt das Beobachten der Fahrbahnoberfläche per Stereokamera bereits vor der Vorderachse, um die Dämpfung schon vor dem Überrollen „vorzuspannen".

Schicke Holzvertäfelung bringt Noblesse in den großen Mercedes

Doch zurück zu den bürgerlichen Disziplinen, und zu denen gehören nun einmal Infotainment und Praktikabilität: Kein GLE verlässt das Werk ohne den großen Widescreen, ohne Festplattennavigation und ohne das innovative MBUX-System mit Spracherkennung. Und natürlich können die User nach Lust und Laune auch Apple CarPlay oder Android Auto verwenden. Man sollte übrigens ein bisschen Zeit einplanen, alleine, um die unzähligen Displaykonfigurationen vorzunehmen. Praktisch ist der 4x4 überdies, bietet gegen 910 Euro Aufpreis eine dritte Sitzbank. Außerdem schluckt er bis zu 2.055 Liter Gepäck – da müssen selbst große Kombis meist passen. Außerdem kann er mit der elektrisch ausfahrbaren Anhängerkupplung (960 Euro) bis zu 3,5 Tonnen an den Haken nehmen und mühelos ziehen. Ein bisschen zusätzlicher Luxus in der zweiten Reihe lässt sich mit der elektrisch verstellbaren Rücksitzbank realisieren – 1.200 Euro (netto) extra kostet der Spaß. Dass die Sitze auf Wunsch auch beheizt sind, bedarf keiner Erklärung.

Mit einem Basispreis von netto 58.400 Euro gehört der GLE 350d 4Matic wahrlich nicht zu den günstigen Offerten dieser Republik. Allerdings kann sich das Gebotene sehen lassen, und mit ein bisschen Disziplin käme man sogar ohne Sonderausstattungen hin. Nur das Fahrerassistenzpaket zu netto 1.930 Euro sollte man keinesfalls verschmähen, zumal die inbegriffene Distronic, also der aktive Tempomat, hier besonders sensibel regelt. Man kann das Auto im dichten Feierabend-Verkehr entspannt rollen lassen, ohne bremsen, beschleunigen oder lenken zu müssen und darf sich auf den Assistenten verlassen. Aber Vorsicht! Am Ende trägt noch immer der Fahrer die Verantwortung für das Fahrzeug. Außerdem enthalten im Package ist das erweiterte Notbremsen an Kreuzungen oder das Warnen vor Fußgängern an Zebrastreifen. Weitere 500 Euro netto beschert dem GLE noch mehr Fahrautonomie inklusive Stauassistent und weiteren aktiven Schutzmaßnahmen im Falle einer fremdverursachten Seitenkollision. Und das netto 330 Euro teure Digitalradio muss natürlich auch an Bord.

Überbordend – mehr als 2.000 Liter passen in den Geländegänger

Mit seinem gewaltigen Kühlergrill sticht der GLE aus der Masse hervor

Auf weißem Lack bilden die Radhausverkleidungen einen schönen Kontrast

Mercedes-Benz GLE 350d 4Matic

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.925
kW (PS)	200 (272)
Nm bei U/min	600 Nm bei 1.200-3.200
Schadstoffklasse	Euro 6d ISC-FCM
Antrieb/Getriebe	9-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	230
Beschleunigung 0-100/h	6,6 s
EU-Verbrauch	6,7 l auf 100 km
EU-Reichweite	970 km
Testverbrauch	7,9 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	177 g/km
Effizienzklasse	B
Tankinhalt	65 l
Zuladung	835 kg
Laderaumvolumen (VDA)	630-2.055

Kosten:

Steuer pro Jahr	439,50 Euro
Typklassen HP/VK/TK	22/28/29

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	30 Jahre
	(bei regelmäßiger Wartung)

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage	Serie
Tempomat	Serie
auton. Bremssystem	Serie
Head-up-Display	990 Euro
Soundsystem	ab 850 Euro
schlüsselloser Zugang	760 Euro
Einparkautomatik	1.090 Euro
LED-Scheinwerfer	Serie
Türzuzieh-Hilfe	550 Euro
Sitzklimatisierung	1.100 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Mercedes-Benz GLE	ab 58.400 Euro
350d 4Matic	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	-
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	754,88/846,70/1.021,44
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	-
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	897,81/1.061,10/1.378,77

Firmenfahrzeuganteil:	42 %
Dieselanteil:	74,9 %

Bewertung:

+
- exzellenter Geräuschkomfort
- umfassende Fahrer-Assistenz
- hohe Verarbeitungsqualität

–
- unhandlich im Parkhaus

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

Maßstäbe setzen

Netzwerken und Weiterbildung an einem Ort ist ein Argument für den Besuch von „Flotte! Der Branchentreff"

Wenn sich am 18. + 19. März zum fünften Mal die Messetore zu „Flotte! Der Branchentreff" öffnen, trifft nicht nur das Who's who der Fuhrparkbranche zum ersten Flottenevent des Jahres zusammen, mittlerweile hat es schon Tradition, dass sich ein prominenter Gast die Ehre gibt ...

Dass sich „Flotte! Der Branchentreff" den Titel „Deutschlands größte Fuhrparkmesse" erarbeitet hat, war letztes Jahr schon klar. Stetig steigende Besucher- und Ausstellerzahlen machten den Branchentreff bereits im vierten Jahr zum Erfolgsmodell. Für dieses Jahr können die Planer schon Mitte Januar vermelden, dass sich erstmals seit dem Umzug nach Düsseldorf vor drei Jahren die Ausstellungsfläche auf 11.600 Quadratmeter erstreckt und damit das komplette Hallenareal umfasst. Neben den bekannten „Dauerbrennern" des Fuhrparkgeschäfts widmet sich die Messe verstärkt auch allen neuen Formen der Mobilität, denn hier ist der Informationsbedarf noch besonders hoch: Elektromobilität, E-Bikes, Lastenfahrräder und andere Formen der Mikromobilität inklusive der vielfältigen Fördermöglichkeiten werden zentrale Schwerpunkte sein. Ebenso stehen leichte Nutzfahrzeuge, Digitalisierung und Telematik im Fokus, das heißt auch bei den Fachveranstaltungen Workshop, Vortrag, Round-Table- und Experten-Gespräch geht es um diese Themen.

Bei diesen Veranstaltungen stehen Fragestellungen aus dem Fuhrparkalltag mit praxisnahem Bezug im Vordergrund. Mitmachen und Einbringen ist erwünscht, insbesondere bei den **Workshops, Round-Table- und Experten-Gesprächen**, die von erfahrenen Praktikern aus der Branche geleitet werden. Das Workshop-Angebot ist um 12 auf 32 Workshops angewachsen, damit wollen wir dem großen Interesse des Vorjahres Rechnung tragen. Dennoch: Buchen Sie frühzeitig, denn die Teilnehmerzahl der jeweiligen Workshops bleibt aus Platzgründen begrenzt. Das detaillierte Programm finden Sie unter *derbranchentreff.de* und an den Messetagen im ausliegenden Messe-Journal.

Was erwartet Sie darüber hinaus? Jeder Besucher kann davon ausgehen, während der zwei Messetage seinen persönlichen Mehrwert zu erhalten. Denn der Anspruch der Messeplaner, Gutes noch besser zu machen und mit „Flotte! Der Branchentreff" den bereits gesetzten Benchmark zu halten, stand auch für dieses Jahr wieder ganz oben auf der To-do-Liste. So viel sei vorab schon gesagt: Einige Rekorde der letzten Jahre werden sicher wieder gebrochen.

Als nicht unerhebliche Zutaten zum Erfolg von „Flotte! Der Branchentreff" bleiben die Abläufe größtenteils unverändert: Das bekannte **All-inclusive-Paket** umfasst daher wie gewohnt das **Full-Service-Catering** (Business-Frühstück, Mittags-Büffet, Nachmittags-Snack, Getränke, Naschereien), diesmal mit mehr veganen und

Prominenter Besuch in 2020: Jürgen Drews

vegetarischen Angeboten, die **große Netzwerk-Abendveranstaltung** mit Ladies Live und der aus DSDS bekannten Francisca Urio als Show-Act sowie der **Shuttle-Service** vom und zum Flughafen ebenso wie zu ausgewählten Hotels. Die im letzten Jahr veränderte Anordnung der Netzwerkarea im hinteren Bereich der Messehalle mit ihren zwei Hauptbühnen wird auch in diesem Jahr so beibehalten. Dort findet dann die Abendveranstaltung statt. Die nun 11.600 Quadratmeter große Ausstellungsfläche ist reichlich gefüllt mit Ausstellern aus sämtlichen Bereichen der Flottenbranche, die dem Fachpublikum ihre Produkte vorstellen, Informationen bereithalten und mit der ein oder anderen Neuigkeit aufwarten.

Eines der bislang wohlgehüteten Geheimnisse dürfen wir bereits lüften: Unser diesjähriger Ehrengast füllt mühelos die größten Arenen und ist bekannt unter dem Namen „der König von Mallorca“ oder auch einfach nur „Onkel Jürgen“. Wir freuen uns, dass uns in diesem Jahr Jürgen Drews am ersten Messetag auf unserem Rundgang begleitet und sich mit unseren Gästen über aktuelle Themen austauscht.

Highlights auf einen Blick: 2020 erwartet den Besucher der zur Leitmesse gewordenen Veranstaltung eine Vielzahl von branchenbekannten, innovativen Ausstellern sowie ein umfangreiches Fortbildungsprogramm, sodass Netzwerken und Weiterbildung einfach kombiniert werden können. Das erstklassige ganztägige Catering sowie die Abendveranstaltung runden das Messeprogramm ab. Tickets können Sie über *derbranchentreff.de* sowie anhand des Beilegers in dieser Ausgabe von Flottenmanagement bestellen. Auf den kommenden Seiten finden Sie einen Überblick über die bislang registrierten Aussteller und ihre jeweiligen Angebote.

Ein paar Tipps:

- *Wie schon in den Vorjahren finden Sie online unter derbranchentreff.de unsere Hotelempfehlungen (Achtung: begrenzte Kontigente!).*
- *Über die „Flotte! Der Branchentreff“-App für iOS und Android können sowohl Shuttle-Fahrten gebucht als auch Termine gebucht und verwaltet werden. Auch enthält die App das Ausstellerverzeichnis sowie den Hallenplan. Sie steht rechtzeitig vor der Messe in überarbeiteter Version zum kostenlosen Download in den jeweiligen Stores bereit.*

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!

* geschätzte Werte für 2020

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de

In Kooperation mit

Medienpartner

4Fleet Group GmbH

Xantener Str. 105
50733 Köln
Ansprechpartner: Jochen Clahsen (Leiter 4Fleet Group,
E-Mail: *jochen.clahsen@4fleetgroup.com*)

Die 4Fleet Group ist Ansprechpartner für das professionelle Reifenmanagement in Ihrem Fuhrpark und kümmert sich zeitgleich um die Prozessoptimierung der Dienstleistungen rund um Reifen, Räder und Autoservice. Unsere maßgeschneiderten Lösungen garantieren maximale Wirtschaftlichkeit sowie Planungssicherheit. Die 4Fleet Group bietet Ihnen neben der zentralen Fakturierung, Online-Autorisierung und fuhrparkspezifischen Analysen auch zusätzliche Dienstleistungskonzepte sowie Führerscheinkontrolle und UVV-Prüfung mit an. Jochen Clahsen, Leiter 4Fleet Group, und sein Team beantworten alle Ihre Fragen hier vor Ort und gehen gerne auch auf individuelle Lösungen passend für Ihren Fuhrpark ein. Sprechen Sie uns an!

ABL Sursum Bayerische Elektrozubehör GmbH & Co. KG

Albert-Büttner-Str. 11
91207 Lauf/Pegnitz
Tel.: 09123/188-0
E-Mail: *info@abl.de*
Website: *www.ablmobility.de*

ABL gehört zu den Pionieren in der Elektromobilität. Das unabhängige Familienunternehmen aus Franken produziert Wallboxen und Ladesäulen für den privaten, halböffentlichen und öffentlichen Einsatz. Mit smarten Ladelösungen entwickelt sich ABL gleichzeitig zu einem wichtigen Player bei der Energiewende. Mit ihren eMobility-Produkten knüpft ABL an die technologische Tradition des Unternehmens an. Firmengründer Albert Büttner entwickelte 1925 den SCHUKO-Stecker, heute der weltweit meistverbreitete Standard für Steckvorrichtungen.

Adolf Würth GmbH & Co. KG

Reinhold-Würth-Str. 12–17
74653 Künzelsau
Tel.: 07940/15-0
Fax: 07940/15-1000
Website: *www.wuerth.de*

Würth bietet beste Beratung und 3-D-Planung Ihrer Fahrzeugeinrichtung
Design, Funktionalität, Gewicht und Sicherheit spielen bei der Fahrzeugeinrichtung eine große Rolle. Jedoch rückt der gesamte Warenfluss vermehrt in den Mittelpunkt. Ein Thema, das wir durch die perfekte Einheit aus Fahrzeugeinrichtung, Scannertechnologie, der Betreuung durch rund 3.000 Würth-Außendienstkollegen mit über 520 Niederlassungen in ganz Deutschland und der Würth-App ausgezeichnet meistern können.

Beste Branchenkompetenz für optimale Beratung und Planung
Die Berater bei Würth kommen selbst aus den unterschiedlichsten Branchen des Handwerks. Die Kombination aus dieser Erfahrung und neuester 3-D-Software ermöglicht das schnelle und unkomplizierte Planen Ihrer individuellen Fahrzeugeinrichtung. Damit sind unsere Einrichtungen weit mehr als „Regale auf Rädern", sie sind durchdachte Transport- und Arbeitssysteme für Ihr Fahrzeug. Die Umsetzung der verschiedenen Lösungen können Sie sich direkt in unseren Vorführfahrzeugen ansehen. Würth bietet beste Beratung und 3-D-Planung Ihrer Fahrzeugeinrichtung.

Konfigurator für Fahrzeugeinrichtungen
Mit dem Onlinekonfigurator für Fahrzeugeinrichtungen haben Sie die Möglichkeit, die passende Einrichtung für Ihr Fahrzeugmodell selbst zusammenzustellen – individuell, komfortabel und wann immer Sie möchten. (*www.orsymobil.com*)

A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG

Dr.-Kilian-Straße 11
92637 Weiden
Tel.: 0961/63186666
E-Mail: *flotte@de.atu.eu*
Website: *www.atu.de/flotte*

A.T.U – die Nr.-1-Meisterwerkstatt betreibt ein Kfz-Werkstattnetz mit 576 Standorten in Deutschland, 25 in Österreich und 6 in der Schweiz. Seit 2016 ist A.T.U Teil des europäischen Marktführers Mobivia. Mit 19 Marken, 3,2 Milliarden Umsatz, über 2.000 Werkstätten und mehr als 22.000 Mitarbeitern verfügt die Unternehmensgruppe über ein einzigartiges Know-how im Kfz-Service.

A.T.U ist immer in der Nähe Ihres Fuhrparks. Wir führen Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten gemäß Herstellervorgaben an allen gängigen Fahrzeugen, aller Hersteller, Modellen und Motorisierungen (bis 3,5 Tonnen) durch. Für Sie heißt das: eine Werkstatt für Ihren kompletten Fuhrpark, ein Ansprechpartner für alles. Mit unseren Dienstleistungspaketen erhalten Sie eine Rundumbetreuung. Mehr als 1.100 Kfz-Meister, 2.100-Kfz-Mechaniker, 100 Smart-Repair-Lackierer und 2.500 Fachberater kümmern sich kompetent um Ihr Fahrzeug in den Filialen und sorgen für einen Rundumservice für Ihren Fuhrpark.

Die A.T.U-Produkte
- Instandhaltung und Wartung nach Herstellervorgaben
- Ersatz- und Verschleißteile in Erstausrüsterqualität
- Reifen und Räderservice
- Felgenaufbereitung
- A.T.U Glas-Service (Reparatur, Tausch, Kalibrierung der Fahrerassistenzsysteme)
- Parkschadenreparatur mit A.T.U Smart-Repair

Die A.T.U-Flotten-Leistungen
- Reifenmanagement (Montage, saisonaler Wechsel, fachgerechte Radeinlagerung, Garantie, Versicherung)
- Wartungs- und Reifenpauschale
- Führerscheinkontrolle
- Prüfung nach den Unfallverhütungsvorschriften (nach DGUV Vorschrift 70 Prüfung)
- A.T.U Schadenmanager
- Modulare Systemlösungen
- Zentrale Ansprechpartner
- Bundesweit einheitliche Konditionen mit zentraler Abrechnung
- Digitalisierter Abwicklungs- und Freigabeprozess
- Individuelle Reportings (Umsatz, Stückzahlen, Reifen-Einlagerungslisten usw.)
- Online-Terminvereinbarung
- Proaktive Terminierung (telefonische Kontaktaufnahme mit dem Fahrzeugnutzer zur Terminabstimmung)
- Fuhrparkanalyse
- Geschäftskundenportal

Wir haben für Sie alle Vorgänge rund um Ihren Fuhrpark im Blick.

Mehr Informationen finden Sie unter *www.atu.de*.
Besuchen Sie uns an unserem Messestand und lassen Sie sich persönlich beraten.

AFC Claims GmbH

Valentinskamp 70
20355 Hamburg
E-Mail: *claims@autofleetcontrol.de*
Website: *www.autofleetcontrol.de*

WIR SIND AUTO FLEET CONTROL
Durch unsere umfangreiche Expertise aus über einer Million abgewickelter Kfz-Schäden und einem derzeitigen Bestand von mehr als 140.000 Fahrzeugen sind wir der mit Abstand größte Anbieter für vollintegrierte Lösungen im Bereich Schadenmanagement mit aktiver Prozesssteuerung. Dabei blicken wir auf eine enorme Erfahrung zurück: Seit über zwanzig Jahren arbeiten wir komplett unabhängig und folgen konsequent unserer Philosophie, immer im hundertprozentigen Interesse unserer Kunden tätig zu sein. Dazu fühlen wir uns verpflichtet.

WIR DENKEN WEITER
Durch unsere Neugier und Leidenschaft gehen wir unaufhaltsam neue Wege – so fordern wir immer wieder erfolgreich den Status quo unserer Branche heraus. Längst setzen wir unsere herausragende Expertise auch in angrenzenden Bereichen sinnvoll ein. So profitieren unsere Kunden sowohl im Risiko- als auch im Versicherungsmanagement von unseren perfekt aufeinander abgestimmten Lösungen. Ob für Fuhrparkflotten, Leasinggesellschaften oder Versicherungen: Durch unsere einzigartige Herangehensweise sind wir der einzige Anbieter, der die volle Verantwortung für sämtliche Ergebnisse übernimmt – ab dem ersten Tag. Daran lassen wir uns gerne messen.

VERBORGENE POTENZIALE HEBEN
Unsere Big-Data-Strategie sorgt in Kombination mit unseren hervorragenden Reporting-Tools für maximale Transparenz. So legen wir verborgene Potenziale frei und zeigen Gestaltungsmöglichkeiten konsequent auf. Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, frühzeitig bedeutende Wettbewerbsvorteile für ihren wirtschaftlichen Erfolg zu sichern.

DIE BESTE ENTSCHEIDUNG FÜR IHRE FLOTTE
Denken auch Sie Schadenmanagement neu und profitieren Sie von unseren einzigartigen Gestaltungsmöglichkeiten. Wir versetzen Sie in die Lage, die komplette Systemhoheit zu übernehmen und nach Ihren Wünschen zu gestalten. Lassen Sie sich unverbindlich beraten! Wir freuen uns über Ihr Interesse.

Ihre Ansprechpartner:
Stephan Maleszka (Managing Director, E-Mail: *smaleszka@autofleetcontrol.de)*
Florian Behn (Key Account Manager, E-Mail: *fbehn@autofleetcontrol.de)*
Philipp Weinberg (Key Account Manager, E-Mail: *pweinberg@autofleetcontrol.de)*

ags GmbH

Theodor-Althoff-Str. 47
45133 Essen
Tel.: 0201/841520
E-Mail: *ags@ags-online.de*
Website: *www.ags-online.de*

move)fleet® Fuhrparkverwaltungssoftware ist eine von Fahrzeugherstellern und Mineralölkonzernen unabhängige Software für Unternehmen und Behörden zur Verwaltung von Fuhrparks aller Größen. Es werden Fahrzeuge und Fahrer verwaltet. Die automatisierte Verarbeitung von Tankkarten und Eingangsrechnungen erfolgt - diese werden über eine Standard-Schnittstelle eingelesen, die Verbrauchsdaten werden erfasst und archiviert. Es können Daten von Versicherungen, Leasing hinterlegt, Schadenakten/Schadenfälle bearbeitet und ein elektronisches Fahrtenbuch kann geführt werden. move)fleet® ist mit vorhandener Software zu kombinieren oder wird in Microsoft Dynamics™ NAV oder Microsoft 365 BC integriert.

Aktiv Assekuranz Makler GmbH

Hanauer Str. 67
80993 München
Tel.: 089/149708-0
E-Mail: *info@aktiv-assekuranz.de*
Website: *www.aktiv-assekuranz.de*

Die Aktiv Assekuranz Makler GmbH ist ein internationaler Versicherungsmakler insbesondere für die Transport- und Logistikbranche. Zu unseren Kunden gehören Flottenmanager, Flottenbetreiber im Industrie- und Gewerbebereich sowie Leasing- und Autovermietungsgesellschaften. Auf unsere Spezialkenntnisse in den Bereichen Risikomanagement, Schadenverhütung und Versicherungstechnik können Sie sich verlassen. Mit AktivFleet bieten wir eine Lösung für Ihren gewerblichen Fuhrpark, die über die normale Versicherungsdienstleistung hinausgeht. AktivFleet beinhaltet Schaden- und Flottenmanagement mit hohem Einsparpotenzial!

akf servicelease GmbH

Am Diek 50
42277 Wuppertal
Tel.: 0202/257274000
E-Mail: *servicelease@akf.de*
Website: *www.akf-servicelease.de*

Die akf servicelease GmbH ist als Leasing- und Full-Service-Gesellschaft Ihr Partner im Bereich Flottenmanagement. Wir bieten Ihnen innovative Mobilitäts- und Fuhrparklösungen, die es Ihnen ermöglichen, flexibel auf die sich wandelnden Anforderungen an Mobilität zu reagieren. Wir stehen für fundierte Beratung, individuelle Leasingkonzepte und professionellen Service, mit denen wir Ihren Erfolg unterstützen.

Mit unserem Produkt akf langzeitmiete – das Alles-inklusive-Konzept – bieten wir Ihnen zudem maßgeschneiderte Lösungen, wenn Sie kurzfristig und/oder zeitlich befristet ein Fahrzeug benötigen. Zusammen mit Ihnen erarbeiten wir die passgenauen Anforderungen und Dienstleistungen rund um Ihr zukünftiges Langzeitmietfahrzeug.

Die akf servicelease ist ein Tochterunternehmen der akf leasing und gehört zur akf-Gruppe, mit Sitz in Wuppertal. Mit dem Familienkonzern Vorwerk und der Bankhaus Lampe Gruppe haben wir zwei starke und renommierte Gesellschafter. Vor diesem Hintergrund fühlen wir uns dem mittelständischen Unternehmertum verbunden und bieten unseren Kunden eine zuverlässige Partnerschaft auf Augenhöhe.

Mehr unter
www.akf-servicelease.de.

ALD AutoLeasing D GmbH

Nedderfeld 95
22529 Hamburg
E-Mail: *info@aldautomotive.com*
Website: *www.aldautomotive.de*

Die ALD Automotive ist mit ihrer über 50-jährigen Erfahrung einer der führenden Anbieter von Mobilitätsdienstleistungen rund um Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement. Über 5.000 Kunden mit mehr als 180.000 Fahrzeugen vertrauen auf die Servicequalität des international agierenden Unternehmens, das kürzlich mit dem Deutschlandtest-Siegel „Für Flottenmanager empfohlen" von FOCUS und FOCUS MONEY ausgezeichnet wurde. Die ALD Automotive steht für professionelle Beratung, transparente Kosten, persönliche Ansprechpartner, moderne Web-Services und innovative Produkte.

AlphaDynamik GmbH & Co. KG

Alte Ziegelei 5
51588 Nümbrecht-Elsenroth
Tel.: 02293/81652-0
E-Mail: *info@alphadynamik.de*
Website: *www.alphadynamik.de*

Sie sind auf der Suche nach Zubehörlösungen für Ihren Transporter? Dann sind Sie bei uns genau richtig! AlphaDynamik ist spezialisiert auf Anbauteile für Transporter und Kleinbusse. Die Produktpalette umfasst diverse Bereiche – damit Ihre Transporter, die Fahrgäste und jegliches Transportmaterial sicher und geschützt sind. Ihre Vorteile bei einer Partnerschaft mit AlphaDynamik:

- Alle Lösungen aus einer Hand
- Hochqualitative Produkte für über 40 Transporter-Modelle
- Von der Basic-Version bis zur individualisierten Sonderausführung
- Zeit sparen – mit Lösungen für einen schnellen und einfachen Transport von Personen und Materialien

ARI Fleet Germany GmbH

Liebknechtstraße 33
70565 Stuttgart
Website: *www.arifleet.de*

ARI Fleet Germany ist ein banken- und herstellerunabhängiger Fuhrparkmanagement-und Leasingdienstleister. Er deckt mit seinen OpenFlex-Bausteinen die komplette Wertschöpfungskette eines Fuhrparks ab – von der Finanzierung bis hin zur Wiedervermarktung.

- Kostenoptimierung durch Transparenz: Sämtliche Aufwendungen werden offen ausgewiesen, Marktvergleichen unterzogen und optimiert. Basis ist ein leistungsfähiges FM-Programm mit einer Vielzahl von Analyse- und Reporting-Tools.
- Flexible Fahrzeugnutzung: Beim ARI FlexLease, einem kaufähnlichen Vollamortisationsvertrag, gibt es keine starren Laufzeiten und -leistungen. Es fallen weder Gebühren für Vertragsänderungen noch Wertminderungen für sogenannte Rückgabeschäden an.
- Komplett-Service: ARI-Kunden kombinieren aus 30 Bausteinen ihr individuelles Servicepaket. Sie verfolgen die Prozesse in Echtzeit; sie können jederzeit auch selbst auf die elektronischen Akten zugreifen. ARI verauslagt die Kosten und fasst diese in konsolidierten Abrechnungen ohne Aufschläge zusammen.
- Integriertes Flottenmanagement: ARI Fleet ist Spezialist für gemischte Flotten aus Pkw, Nutz- und Spezialfahrzeugen. Ein flächendeckendes Netz an Werkstatt- und Servicepartnern gewährleistet eine kontinuierliche Betreuung mit Erreichbarkeit 24/7/365. Die TCO-orientierte Steuerung in einer Hand verbessert das Betriebsergebnis spürbar.
- Professionelles Remarketing: ARI-Kunden profitieren beim Wiederverkauf von einer Kooperation mit mehr als 2.000 Kfz-Handelspartnern.

Aral Card Service | Aral - ein Unternehmen der BP Group

Wittener Straße 45
44789 Bochum
Tel.: 0180/1116263
E-Mail: *business@aral.com*
Website: *www.aral-card.de*

Effizientes Fuhrparkmanagement mit den Tankkarten von Aral
Flächendeckende Mobilität an 4.400 Tankstellen deutschlandweit und 22.000 Stationen in ganz Europa, Rund-um-die-Uhr-Zugriff auf Online-Services, höchste Kartensicherheit und hochwertige Shopangebote: Mit den Tankkarten von Aral sind Fuhrparkmanager und Unternehmen in allen Bereichen optimal aufgestellt. „Advancing Together" bedeutet auch, dass das ganzheitliche Mobilitätsangebot ständig erweitert wird. Die Abrechnung von Maut-Gebühren im internationalen Verkehr und demnächst die Fuel & Charge Card für einen problemlosen Einstieg in die Elektromobilität sorgen für maximale Zukunftssicherheit.

Mit drei unterschiedlichen Optionen lässt sich die Tankkarte perfekt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Flotte abstimmen. „Aral Komfort" ist für Unternehmen mit bis zu fünf Fahrzeugen konzipiert und wird an 2.500 Aral Tankstellen in Deutschland akzeptiert. Für national eingesetzte Pkw-, Transporter- oder Lkw-Flotten empfiehlt sich die praktische „Aral Plus"-Tankkarte. Damit können Fahrer an mehr als 4.400 Tankstellen bundesweit bargeldlos bezahlen – darunter auch die Stationen der ROUTEX-Partner ENI, OMV, Westfalen und TOTAL. Für nahezu grenzenlose Mobilität steht die „BP + Aral"-Tankkarte. Das internationale Angebot umfasst ein europaweites Akzeptanznetz mit 22.000 Stationen im ROUTEX-Verbund in 29 Ländern – inklusive aller TOTAL Tankstellen.

Darüber hinaus gibt es beim Thema „Sicherheit" keine Kompromisse: Alle Tankkarten von Aral bieten einen besonders zuverlässigen Schutz vor Missbrauch – beispielsweise durch ein Hologramm auf der Karte und eine vierstellige PIN. Die PIN kann per Zufallsgenerator festgelegt oder alternativ als Wunsch-, Firmen- oder Fahrer-PIN genutzt werden. Bei Verlust oder Diebstahl wird die betreffende Karte online schnell und einfach gesperrt. Das Aral Card Kundencenter erfasst alle Transaktionen in Echtzeit – Missbrauch und Betrug fallen sofort auf.

Weitere Services der Karten:

- Weniger Papierkrieg: Praktische Online-Tools erleichtern das tägliche Fuhrparkmanagement und senken die Kosten und den Zeitaufwand.
- Elektronische Führerscheinkontrolle an allen Aral Stationen in Deutschland.
- Hochleistungskraftstoffe von Aral mit Anti-Schmutz-Formel und TÜV-geprüftem Reinigungseffekt für saubere Motoren und geringeren Verbrauch.
- Teilnahme am führenden Bonusprogramm PAYBACK – Aral übernimmt die Versteuerung des geldwerten Vorteils.
- Frische Snacks und Getränke im PetitBistro und an immer mehr Tankstellen mit REWE To Go.
- Fuel & Charge Card für Flotten mit Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor, Elektro- oder Hybridantrieb zum Bezug von Strom und Kraftstoffen in ganz Europa.
- BP Target Neutral: mit der Non-Profit-Organisation das CO_2-Aufkommen reduzieren, ersetzen und schließlich neutralisieren – ohne administrativen Aufwand.

Besuchen Sie unseren Messestand, erfahren Sie mehr über das Mobilitätsangebot der Aral Tankkarten und lassen Sie sich persönlich beraten!

ALUCA GmbH

Westring 1
74538 Rosengarten
Tel.: 0791/95040-0
Website: *www.aluca.de*

ALUCA steht für Tradition und Moderne. Unser Know-how, unser handwerkliches Geschick und unsere Leidenschaft für Aluminium, das alles steckt in jeder unserer Fahrzeugeinrichtungen. Vom kleinen Handwerksbetrieb zum 180-Mann-Unternehmen – heute Teil eines internationalen Multikonzerns. Seit über 25 Jahren wird bei ALUCA Individualität und Qualität großgeschrieben. Was uns ausmacht? Es sind unsere Werte, unsere Überzeugungen und es sind die Menschen hinter den Kulissen. Unser Ziel ist es, die leichtesten und effizientesten mobilen Ordnungssysteme zu entwickeln und zu fertigen.

Arval Deutschland GmbH

Bajuwarenring 5
82041 Oberhaching
Tel.: 089/74423-0
E-Mail: *kontakt@arval.de*
Website: *www.arval.de*

Mit einem Bestand von rund 85.000 Verträgen ist Arval in Deutschland einer der führenden herstellerunabhängigen Anbieter von Full-Service-Leasing und Flotten-Outsourcing. In Zeiten des Mobilitätswandels hat sich Arval der Aufgabe verschrieben, seine Kunden mit maximaler Flexibilität, finanzieller Planbarkeit und minimalem Verwaltungsaufwand für alle Veränderungen der Zukunft zu rüsten. 7.000 Mitarbeiter weltweit finden für Firmenkunden, KMUs, große internationale Gesellschaften und auch für Privatpersonen eine maßgeschneiderte Mobilitätslösung für den individuellen Bedarf. Arval – „For the many journeys in life“. Entdecken Sie mehr auf *www.arval.de*.

Arvento Mobile Systems GmbH

Berliner Allee 56
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211/302711-0
Fax: 0211/302711-11
E-Mail: *info.europe@arvento.com*

Arvento ist eines der führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Telematik- und Flottenmanagementsysteme und bietet eine breite Vielfalt an Technologieprodukten und -lösungen an.

Arvento hat fast 90.000 Kunden und über eine Million aktiver M2M-Einheiten auf drei Kontinenten und ist somit ist einer der globalen TOP-4-„Big Player“ in der IoT- und Telematikbranche.

Mit einer innovativen Herangehensweise und kreativen Lösungen ist Arvento wegweisend in Forschung & Entwicklung und einer der führenden Solutions-Provider auf seinem Gebiet, der die Bedürfnisse seiner Kunden aus den unterschiedlichsten Teilen der Welt erfüllt. Mit Produkten aus eigener Fertigung, die unter allen geografischen und klimatischen Bedingungen funktionsfähig sind.

Außer dem ersten Platz bei den European Business Awards in der Kategorie „Infosys Business of the Year“ erhielt Arvento bereits über 50 weitere Auszeichnungen und war darüber hinaus in den Jahren 2010–2016 in der Liste der „Deloitte Technology Fast 50“ vertreten.

Athlon Germany GmbH

Am Seestern 24
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/5401-7000
E-Mail: *info.germany@athlon.com*
Website: *www.athlon.com*

Athlon – getting you there

Athlon Germany ist einer der führenden Anbieter von Fahrzeugleasing und Flottenmanagement in Europa und für mehr als 400.000 Fahrzeuge verantwortlich. Seit mehr als 100 Jahren entwickelt das Unternehmen innovative und kosteneffiziente Fuhrparklösungen für Geschäftskunden. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in den Niederlanden. Darüber hinaus ist Athlon in über 20 Ländern in Europa sowie in Nordamerika vertreten, entweder direkt oder über Partner. Der deutsche Hauptsitz des Unternehmens ist in Düsseldorf. Hier arbeiten derzeit mehr als 250 Mitarbeiter an zukunftsfähigen Konzepten und sichern täglich die Mobilität der Kunden. Athlon gehört seit 2016 zur Daimler Mobility AG, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Daimler AG.

Kundenzufriedenheit aus Leidenschaft
Fuhrparkmanager fühlen sich bei uns durch das innovative Servicekonzept gut aufgehoben. Das liegt einerseits an der nachhaltigen Beratung, die für individuelle Mobilitätslösungen sorgt, andererseits an der Nachhaltigkeit, die das Unternehmen wirtschaftlich und ökologisch versteht. Vor allem aber schätzen unsere Kunden, dass Athlon der eine Ansprechpartner für alle Belange im Fuhrparkleasing und Fuhrparkmanagement ist.

Unsere Geschäftsbereiche
- Leasing – Pkw und Nutzfahrzeuge
- Fleet Management – Management von Fremdfahrzeugen
- Car Rent – Interimsfahrzeuge
- Car Sale – Fahrzeugverkauf Leasingrückläufer

Unsere Leistungsmodule
- Financial Leasing – Finanzleasing für Pkw und Nutzfahrzeuge
- Modular Leasing – maßgeschneidertes
- Serviceleasing für Pkw
- Gehaltsumwandlung – Serviceleasing und Mobilitätslösungen auf Basis einer Gehaltsumwandlung
- Transport Leasing – maßgeschneidertes Serviceleasing für Nutzfahrzeuge
  Athlonline – ganzheitliches Fuhrparkmanagementsystem

Lernen Sie Athlon Deutschland noch besser kennen, besuchen Sie uns im Internet oder sprechen Sie uns an unserem Messestand K24–L29 persönlich an. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Audi Zentrum Aachen

Trierer Straße 169
52078 Aachen
Website: *www.jacobs-gruppe.de*

Seit 90 Jahren leistet die Jacobs Gruppe gegenüber ihren Kunden Bestleistungen. Mit zwölf Standorten und fünf Topmarken in der Region Aachen, Düren, Heinsberg und im Rhein-Erft-Kreis wächst die Jacobs Gruppe stetig weiter. Seit 2005 hat die Jacobs Gruppe in Penske Automotive einen starken Partner gefunden.

Unser Ziel: die Mobilität für Kunden zu attraktiven Konditionen, flexibel und schnell bereitzustellen.

Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein individuelles Fuhrparkkonzept. Überzeugen Sie sich selbst von unseren umfangreichen Serviceleistungen, wir freuen uns auf Sie!

Autobid.de (Auktion & Markt AG)

Sandbornstraße 2
65197 Wiesbaden
Website: *www.autobid.de*
Ansprechpartner: Uwe Brandenburger
(Tel.: 0611/44796-55, *E-Mail: ubrandenburger@auktion-markt.de*)

Clever aussteuern mit Auktionen
Mit ihrer Marke Autobid.de zählt die Auktion & Markt AG zu den führenden Gebrauchtwagenvermarktern in Europa. Das Kerngeschäft ist die revisionssichere und erlösoptimierte Versteigerung von Fahrzeugen aller Art. So kommen neben Pkw aller Kategorien, Marken und Laufleistungen auch Nutzfahrzeuge, Unfallwagen und Motorräder unter den Hammer. Einlieferer sind Hersteller, Leasinggesellschaften, Flottenbetreiber und Markenhändler. Als präqualifiziertes Unternehmen nach VOL ist man darüber hinaus auf die Vermarktung von Behörden- und Kommunalfahrzeugen hervorragend eingestellt. Erfahren Sie mehr auf unserem Messestand.

Avis Budget Autovermietung GmbH & Co. KG

Zimmersmühlenweg 21
61437 Oberursel
Websites: *www.avis.de / www.budget.de*
Ansprechpartnerin: Dana Petek (Key Account Manager Replacement, Mobil: 0170/9214802)

Die Avis Budget Group ist ein weltweit führender Mobilitätsdienstleister und vereint die beiden Marken Avis und Budget unter ihrem Dach. Unser Ziel sind nachhaltige Mobilitätslösungen, die heute und in der Zukunft Bestand haben. Wir bieten unseren Kunden ein breites Angebot an Dienstleistungen mit höchster Servicequalität. Unsere Kunden profitieren beispielsweise von intelligentem Flottenmanagement für die eigene Flotte oder Carsharing-Lösungen für maximale Flexibilität. Zusätzlich bietet unser Replacement Service für Assistance-, Leasing- und Versicherungsgesellschaften einen reibungslosen Ersatzwagenprozess. Wir freuen uns auf Sie und beraten Sie gerne!

BCA Autoauktionen GmbH

Floßhafenstraße 5
41460 Neuss
Tel.: 02131/3100-0
E-Mail: *info@bca.com*
Website: *www.bca.com*

Wir sind der Marktplatz
BCA ist Europas größter Marktplatz für den gewerblichen Handel mit gebrauchten Fahrzeugen. In den innovativen, effizienten Online- und Vor-Ort-Auktionen, mit denen der Branchenpionier grenzübergreifend Käufer aus ganz Europa erreicht, wechseln jährlich über 1,4 Millionen Fahrzeuge den Besitzer. Kein anderer Marktteilnehmer bringt mehr Käufer und Verkäufer zusammen, verfügt über ein vielfältigeres Fahrzeugangebot und bietet eine höhere Auktionsfrequenz.

Autohaus Adelbert Moll GmbH & Co. KG

Rather Str. 78–80
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211/9446-117
Fax: 0211/9446-1397
E-Mail: *info@moll.de*
Website: *www.moll.de*

Das Familienunternehmen Moll hat im Jahr 2018 über 16.000 neue und gebrauchte Automobile der Marken Audi, Aston Martin, Ferrari, Lamborghini, Land Rover, Jaguar, McLaren, Škoda, Volkswagen und Volvo verkauft. Das Unternehmen erreicht einen Umsatz von 560 Millionen Euro. Moll ist an zwölf Standorten in und um Düsseldorf sowie in Hannover vertreten und gehört zu den größten Händlern in Deutschland. Die Moll Gruppe beschäftigt derzeit rund 560 Mitarbeiter.

Automobile Faszination und ein enges Verhältnis zu Kunden und Partnern – dafür steht der Name Moll seit über 85 Jahren und ist damit weit über die Stadtgrenzen von Düsseldorf hinaus im gesamten Bundesgebiet bekannt. In unseren zertifizierten Großkundenleistungszentren ist Ihr Geschäft unser persönliches Anliegen. Als Geschäfts- und Großkunde können Sie bei Moll auf kompetente Ansprechpartner vertrauen. Sie werden ausschließlich durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater betreut, immer persönlich beraten und bei allen Aufgaben rund um Ihr Fuhrparkmanagement tatkräftig unterstützt. Wir analysieren und optimieren die Kosten von bestehenden Fuhrparks und kümmern uns um Fuhrpark-Reportings oder die geeignete Ausstattung und Motorisierung Ihrer Flotte. Kurzum: Wir garantieren Ihre Mobilität.

Alle rechtlichen, vertraglichen und finanziellen Aspekte gehören selbstverständlich auch zu unserem Service. Denn wir wollen, dass für Sie und Ihre Mitarbeiter Fahren zum Vergnügen wird!

BFE Fleet Concepts GmbH

Schillerstr. 5
37170 Uslar
Tel.: 05571/9169981
E-Mail: *info@bfe-fleet.de*
Website: *www.bfe-fleet.de*

Mobilitätsbetreuung von Automobil bis Zweirad, dafür steht die BFE Fleet Concepts GmbH, kurz BFE. BFE ist ein auf Fuhrpark-Consulting und Fuhrpark-Management fokussiertes und spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen, welches mit erfahrenen Fuhrparkmanagern faire, neutrale, herstellerunabhängige und vor allem praxisorientierte Lösungen anbietet. Den Kundenschwerpunkt bilden dabei mittelständische Unternehmen mit Fuhrparkgrößen bis zu 500 Fahrzeugen.

Bikeleasing-Service GmbH & Co. KG

Ernst-Reuter-Str. 2
37170 Uslar
E-Mail: *info@bikeleasing.de*
Website: *www.bikeleasing.de*

Bikeleasing erfreut sich wachsender Beliebtheit und trifft genau den Zeitgeist! Motivierte, gesunde Mitarbeiter, eine Verbesserung der Parkplatzsituation und positive Publicity sind nur ein paar der Vorteile, die eine Einführung des Dienstrad-Leasings bewirkt. Mit günstigen Konditionen, unseren einzigartigen Ausfallversicherungen und einer volldigitalen, papierlosen Abwicklung zählen wir mittlerweile über 15.000 Unternehmen zu unseren Kunden. Bieten auch Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Dienstfahrräder zu leasen, und tragen Sie zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes bei. Gerne möchten wir Sie an unserem Messestand genauer über die Vorteile und unseren Rundumservice informieren. Schauen Sie vorbei, wir freuen uns auf Sie.

Bike Mobility Services GmbH

Siemensstr. 1-3
49661 Cloppenburg
Tel.: 04471/966401880
E-Mail: *support@mobility-services.bike*
Websites: *www.lease-a-bike.de / www.movelo.com*

Die Bike Mobility Services GmbH ("BMS") ist ein Tochterunternehmen der Derby Cycle Holding GmbH und gehört somit zur Pon Holdings B.V. (kurz: Pon). BMS bietet diverse Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsprodukte an. Eines dieser Produkte ist das Dienstfahrradleasing mit LEASE A BIKE. LEASE A BIKE ist das eigene Dienstfahrradleasing-Konzept der Bike Mobility Service GmbH. Vom Arbeitgeber geleaste Fahrzeuge werden von Arbeitnehmern genutzt. Die private Nutzung wird im Rahmen der 1% Regelung versteuert. Zudem erfolgt in der Regel eine Entgeltumwandlung des Bruttogehaltes des Arbeitnehmers.

Des Weiteren bietet die Bike Mobility Services GmbH mit ebike4business, für Unternehmen eine Alternative zum Dienstradleasing. Dabei gibt es zwei Lösungen: bei der BASIC Mobilitätslösung wird dem Arbeitnehmer für den täglichen Weg zur Arbeit ein eBike zur Verfügung gestellt. Die SHARE Mobilitätslösung ermöglicht eine zukunftsorientierte, ausgereifte, stationsbasierte eBike-Sharing Lösung für Unternehmen. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit eBikes mithilfe einer Smartphone-APP zu reservieren und zu mieten. Die Bike Mobility Services GmbH bietet vollautomatisierte und digitalisierte Prozesse für die Abwicklung aller Services, um den Aufwand auf ein Minimum zu reduzieren.

BLG Automobile Logistics

Präsident-Kennedy-Platz 1A
28203 Bremen
Tel.: 0471/48295462
Website: *www.blg-logistics.com/de/automobil-logistik*

BLG LOGISTICS
Die BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG ist ein Seehafen- und Logistikdienstleister, den die Erfahrung einer 140-jährigen Unternehmensgeschichte stärkt. Aus einem lokalen Hafenunternehmen in Bremen und Bremerhaven ist eine weltweit agierende Logistikgruppe geworden. Heute ist die BLG mit über 100 Standorten in Europa, Amerika, Afrika und Asien auf allen Wachstumsmärkten der Welt präsent. Einschließlich aller Beteiligungen bietet die BLG-Gruppe gegenwärtig rund 18.000 Arbeitsplätze weltweit. Ihre Kernkompetenzen hat die BLG LOGISTICS in der Automobil-, Kontrakt- und Containerlogistik. In diesen drei Geschäftsbereichen bietet die Unternehmensgruppe vollstufige logistische Systemdienstleistungen an.

Der Geschäftsbereich AUTOMOBILE bietet alle Dienstleistungen rund um das fertige Fahrzeug mit einer Leistungspalette vom Hersteller bis zum Händler. Dazu gehören Umschlag, Lagerung, technische Dienstleistungen und die Distribution per Lkw, Bahn und Binnenschiff. Die BLG AutoRail ist ein Spezialanbieter für schienengebundenen Fahrzeugtransport, der in Europa über das modernste und universell einsatzbare Equipment verfügt. Die Stützpunkte der Lkw-Flotte reichen von Neuss bis Moskau. Neben Seehafenterminals in Bremerhaven, Cuxhaven und Hamburg sowie in Gioia Tauro, Danzig und St. Petersburg betreibt die BLG Inlandterminals am Rhein und an der Donau. 2019 wurden insgesamt 6,3 Millionen Fahrzeuge betreut – BLG LOGISTICS gehört damit zu den führenden Automobillogistikern in Europa.

Bott GmbH & Co. KG

Bahnstraße 17
74405 Gaildorf
Tel.: 07971/2510
E-Mail: *info@bott.de*
Website: *www.bott.de*

bott ist der Systemanbieter für effizientes Arbeiten. Die Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen sind perfekt aufeinander abgestimmt. Mit starker Beratungskompetenz und umfassendem Full Service liefert bott die perfekt auf den Bedarf zugeschnittene Lösung. Damit leistet bott einen wertvollen Beitrag für effizientes und wirtschaftliches Arbeiten. bott sorgt dafür, dass der Stauraum im Servicefahrzeug optimal genutzt wird – Ladungssicherung inklusive. In der Werkstatt und in der Industrie schaffen die ergonomisch gestalteten Produkte die idealen Voraussetzungen dafür, Tätigkeiten gesund und motiviert auszuüben. Mit Niederlassungen in ganz Deutschland sowie einem dichten Netz von Vertriebspartnern befindet sich bott stets in der Nähe seiner Kunden. Darüber hinaus ist bott sowohl in ganz Europa als auch in vielen weiteren Ländern mit Tochtergesellschaften und Importeuren vertreten.

Car Professional Management

Flughafenstraße 54
22335 Hamburg
Tel.: 040/53105-8622
E-Mail: *info@carprofessional.de*
Website: *www.carprofessional.de*

Car Professional Management – Ihr Spezialist für Fuhrparkmanagement, Mobilitätsdienstleistungen und Mobilitätsmanagement.

Unabhängig von Herstellern, Finanzierungsarten oder Leasinggebern bieten wir Ihnen effiziente Fuhrparklösungen. Wir optimieren Ihre Prozesse, reduzieren die Fuhrparkkosten sowie Ihren administrativen Aufwand – und das seit mehr als 25 Jahren. Mit dem Management von über 77.000 Fahrzeugen ist CPM der Marktführer für Fuhrparkmanagement in Deutschland.

Carano Software Solutions GmbH

Alt-Moabit 90
10559 Berlin
E-Mail: *sales@carano.de*
Website: *www.carano.de*

27 Jahre Expertise im Bereich Flottenlösungen
Ob kleine oder große Fuhrparks, ob Ihr eigener Fuhrpark oder Kundenflotte: Mit Carano erhalten Sie professionelle und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Unterstützung für Ihren Flottenalltag. Carano bietet eine große Bandbreite an Fuhrparklösungen, zum Beispiel für Management, Beschaffung, UVV-Fahrerunterweisung und Corporate Carsharing. Über 300 international tätige Fuhrparkbetreiber, Dienstleister und Leasinggesellschaften vertrauen bereits auf die Lösungen von Carano. Über 250.000 Fahrzeuge werden mithilfe von Carano-Softwares beschafft, verwaltet und verkauft. Forschungsprojekte in den Bereichen E-Mobilität und Telematik sind ein wichtiger Faktor, um aktuelle Trends ins Produktportfolio mit einfließen zu lassen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Carglass GmbH

Godorfer Hauptstraße 175
50997 Köln
Tel.: 0800/0887355
E-Mail: *firmenkunden@carglass.de*
Website: *www.carglass4fleets.de*

Carglass ist Spezialist für die Reparatur und den Neueinbau von Fahrzeugglas. Der TÜV SÜD hat in seiner neuesten Erhebung zur Kundenzufriedenheit unseren Service zum wiederholten Male mit „sehr gut" bewertet und festgestellt, dass uns von über 42.000 befragten Kunden 97,6 Prozent weiterempfehlen würden. Dank schlanker, auf Flottenbetreiber ausgerichteter Prozesse kann der Fahrzeugglasspezialist Schäden effizient bearbeiten. Unsere gewerblichen Kunden werden über ein spezielles B2B-Kontaktcenter und feste Außendienstmitarbeiter persönlich und individuell betreut.

Vorteile für Firmenkunden:

- 24/7/365-Erreichbarkeit
- Flächendeckendes Netzwerk in Deutschland – auch für Kalibrierungen
- Kurze Standzeiten durch unkomplizierte und schnelle Hilfe im In- und Ausland
- TÜV-SÜD-zertifizierter, kundenorientierter Service
- Höchste Servicestandards; individuelle Betreuung
- Eigens entwickelte, patentierte Verfahren und Werkzeuge
- Schnelle Verfügbarkeit von Scheiben in Originalqualität
- Transparente Kostenstruktur mit maßgeschneiderten Angeboten
- Direkte Abrechnung mit allen Versicherungen möglich
- Hochpräzise Kalibrierung von Kameras und Sensoren mit Kalibrierungsnachweis
- Kompetenz-Center Kalibrierung in München: Analyse und Weiterentwicklung durch unsere Experten

CARSYNC GmbH

Joseph-Dollinger-Bogen 28
80807 München
Tel.: 089/452450273
E-Mail: *info@carsync.de*
Website: *www.carsync.de*
Ansprechpartner: Timo Bungardt (Geschäftsführer,
Mobil: 0172/7186237, E-Mail: *timo.bungardt@carsync.de*)

Die CARSYNC GmbH ist Deutschlands führender Anbieter für Telematik-, Fuhrpark- und Flottenmanagementlösungen. Unter der Dachmarke CARSYNC sind unsere Produkte und Dienstleistungen für digitale Telematikdienste, Fahrzeugdigitalisierung und Fuhrparkmanagement zusammengefasst. Zu unseren Kunden zählen Firmen- und Dienstwagenfahrer, öffentlich-rechtliche Unternehmen (Kommunen, Versorger, Gesundheitswirtschaft), kleine und mittelständische Unternehmen (Handwerk, Logistik, Transport) und Großkonzerne. CARSYNC bietet branchenabgestimmte Lösungen, um Fahrzeuge einzeln oder in Flotten wirtschaftlich, bedarfsgerecht und klimaneutral zu betreiben. Aktuell betreuen wir 300 Kunden und verwalten etwa 120.000 Fahrzeuge.

CAT Automobillogistik

Narupstraße 21
49084 Osnabrück
Ansprechpartnerin: Nele Sieckmann
(Tel.: 0541/5605281, E-Mail: *n.sieckmann@de.stva.com)*

Die CAT Gruppe in Deutschland ist ein Unternehmen der französischen Groupe CAT, ein weltweit expandierendes Logistik- und Dienstleistungsunternehmen, welches sich auf die Automobilbranche spezialisiert hat. Neben den traditionellen Lager-, Logistik- und Transportleistungen sind weitergehende technische und optische Mehrwertdienste rund um das Automobil Bestandteil unserer Logistikkonzepte. Wir sind seit mehr als 70 Jahren als namhafter Dienstleister für die Neu- und Gebrauchtfahrzeuglogistik anerkannt. Mit einem Team von über 8.000 motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und insgesamt 96 Standorten weltweit ist die Groupe CAT einer der Systemführer Europas in der Automobillogistik.

chargeIT mobility GmbH

Steigweg 24
97318 Kitzingen
Tel.: 09321/2680-700
E-Mail: *sales@chargeIT-mobility.com*
Website: *www.chargeIT-mobility.com*

Die chargeIT mobility GmbH wurde 2010 gegründet und ist ansässig im INNOPARK Kitzingen. Das Unternehmen entwickelt seit der Stunde null der jungen Elektromobilität intelligente Ladelösungen für E-Fahrzeuge (E-Autos, E-Busse und E-Bikes). Dazu liefert chargeIT als unabhängiger IT-Backend-Anbieter eine Plattform für vernetzte Elektromobilität und bietet vollständig integrierbare Komplettlösungen bestehend aus Steuerungselektronik (Ladecontroller) und Cloud-Lösung (Lademanagement-Portal). Aktuell sind bereits über 3.000 chargeIT mobility-Ladestationen in der EU installiert.

Choice GmbH

Thomas-Mann-Str. 16–20
90471 Nürnberg
Tel.: 0911/4804990
E-Mail: *info@choice.de*
Website: *www.choice.de*

Die Choice GmbH, bis 2018 als CCUnirent System GmbH bekannt, hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2002 von einer Fahrzeugeinkaufsgesellschaft hin zu einem vollumfänglichen Enabler für maßgeschneiderte Mobilitätslösungen entwickelt. Über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innerhalb der Choice Group beschäftigen sich täglich mit der Erarbeitung modernster Mobility-as-a-Service-Konzepte. Der „Flotte! Der Branchentreff"-Stand dreht sich in diesem Jahr vorwiegend um unser Angebot als Full-Service-Enabler. Unsere Dienstleistungen sind für jeden mit Interesse an einem eigenen automobilen Nutzungskonzept. Wenn Sie Ihren Kunden eine Mobilitätslösung von Carsharing bis Auto-Abo anbieten möchten, besuchen Sie uns an unserem Stand!

Consense GmbH

Tel.: 02421/48059-0
Website: *www.consense-as.de*
Ansprechpartner: Rainer Hansen
(Geschäftsführender Gesellschafter)

Die Consense GmbH ist Ihr sachkundiger und gewissenhafter Partner für alle Themen im Bereich Schadenmanagement. Unsere Dienstleistung ist geeignet für alle gewerblich genutzten Fahrzeugflotten, unabhängig ihrer Größe. Der so entstehende Mix aus verschiedenen Gewerben, Herstellern und Flottengrößen erleichtert aus unserer Sicht eine maßgeschneiderte Lösung und erhöht nicht zwingend die Komplexität der Dienstleistung. Auch im Hinblick auf die exponentiell wachsenden Möglichkeiten und Anforderungen der Digitalisierung glauben wir daran, dass der Kern des Schadenmanagements die Arbeit von Menschen mit Menschen zwingend beinhaltet. Für uns steht daher der Mensch sowohl intern als auch extern stets im Vordergrund.

ColorMotion (BASF Coatings GmbH)

Glasuritstr. 1
48165 Münster
E-Mail: *info@colormotion.de*
Website: *www.colormotion.de*

ColorMotion ist ein flächendeckendes, bundesweit aufgestelltes Netzwerk mit einheitlich hohem Qualitätsstandard aus über 320 Lackier- und Karosseriebetrieben. Es bietet in den Bereichen Lackierung, Unfallreparatur und Werterhaltung Lösungen für die Anforderungen von Fuhrparkmanagern an, die diesen zusätzlichen Gewinn verschaffen.

Die Fahrzeuge werden im Falle eines Unfalles in zertifizierten Werkstätten von hoch qualifizierten Mitarbeitern und mit qualitativ hochwertigen Produkten repariert. In der Zwischenzeit kann der Fahrer einen Ersatzwagen in Anspruch nehmen und wird über die Fortschritte der Reparatur informiert.

Darüber hinaus profitieren Sie als Verantwortlicher für Schadenabwicklungen von spezialisierten Betrieben, die sich zum Beispiel das Know-how im Bereich von Camping- und Caravan-Reparaturen angeeignet haben. Wir bringen diese Spezialisten zusammen und stellen Sie Ihnen als Reparaturnetzwerk zur Verfügung.

Die hohe Servicequalität ermöglicht eine schnelle Terminfindung und eine prozessoptimierte Reparatur, sodass die Fahrzeuge wieder schnell einsetzbar sind.

Nutzen auch Sie den Mehrwert des ColorMotion-Netzwerks und informieren Sie sich an unserem Stand über eine mögliche Kooperation.
Wir freuen uns, Sie in Düsseldorf begrüßen zu dürfen.

DAD DEUTSCHER AUTO DIENST GMBH

Ladestr. 1
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102/804-400
E-Mail: *vertrieb@dad.de*
Website: *www.dad.de*

Die DAD Deutscher Auto Dienst GmbH bietet ein IT-gestütztes Prozess- und Dokumentenmanagement rund um die Verwaltung großer Fahrzeugbestände an. Neben den flottenrelevanten Dienstleistungen bietet das Unternehmen smarte Produkte rund um den Kfz-Lifecycle. Mit dem Know-how aus 20 Jahren Automobilbranche fokussiert der DAD sich auf Zukunftsthemen wie die Digitalisierung von Prozessen rund um Zulassungsservices. Zu den Kunden zählen Flottenbetreiber, Mobilitätsdienstleister, Autovermieter, Automobilhersteller, Banken, Leasinggesellschaften und Kfz-Vermarkter.
Kommen Sie bei uns am Stand vorbei auf einen Cocktail!

DEKRA SE

Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Website: *www.dekra.de*
Ansprechpartner: Rainer Schwer (Key Account Management,
Mobil: 0175/5855521, E-Mail: *rainer.schwer@dekra.com*)

DEKRA
Mit unseren Services stellen wir Ihnen ein maßgeschneidertes Komplettpaket zusammen.
Fahrzeugbezogene Leistungen:
HU, Gutachten, Bewertungen, DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge, UVV-Prüfung nach DGUV Vorschrift 70, Feinstaubplaketten
Fuhrparkmanagement:
Fair Return / Gebrauchtwagenmanagement, Schaden- und Riskmanagement, Führerscheinkontrolle, Aus- und Weiterbildung, Fahrertrainings
Weitere Dienstleistungen:
DEKRA Serviceportal, Zertifizierungsdienstleistungen, Zeitarbeitspersonal, Umweltmanagement

community4you AG

Händelstraße 9
09120 Chemnitz
Tel.: 0371/909411-0
E-Mail: *info@community4you.de*
Websites: *www.community4you.de / www.commfleet.de*

Neue Antriebstechnologien drängen mit steuerlichen Vergünstigungen auf den Mobilitätsmarkt, veränderte Nutzungsprofile spielen eine steigende Rolle. Neue Mobilitätskonzepte werden immer notwendiger, denn der Mobilitätswandel eröffnet eine Reihe neuer Handlungsfelder: Die Kombination Kurzzeitmieten mit Carsharing, E-Bikes, E-Scooter, Elektrofahrzeuge und automatisiertes Fahren müssen integriert werden.

Mit seiner mehrfach prämierten comm.fleet-Produktlinie für Fuhrpark- und Leasingmanagement liefert der europäische Marktführer community4you eine Software, mit der Sie auf immer neue Herausforderungen vorbereitet sind und Ihre Prozesse automatisieren können:

- comm.fleet für Fuhrparkmanagement
- comm.lease für Leasingmanagement
- comm.mobile für mobiles Fuhrpark- und Leasingmanagement
- comm.cars für Fahrzeugbeschaffung
- comm.object für Objekt- und Assetmanagement
- comm.gps für GPS-Tracking

Auf Grundlage der unternehmenseigenen intelligenten Integrationsplattform open-EIS bietet die comm.fleet-Produktlinie ideale Möglichkeiten der flexiblen Integration in eigene Systemlandschaften oder individuelle Cloud-Umgebungen. Mit open-EIS gehört die community4you AG neben den Global Playern SAP, IBM, Microsoft, Oracle, Google und Apple zu den wenigen Unternehmen weltweit, deren Software auf einer eigenen Technologieplattform basiert.

Die einzigartigen Softwareprodukte der comm.fleet-Produktlinie sind zukunftssicher und bieten elegante Funktionalitäten auf höchstem technologischem Niveau. Sie erlauben eine grenzenlose Vernetzung und eine harmonische Integration von individuellen Geschäftsprozessen. Daraus ergeben sich branchen- und länderübergreifend multiple Möglichkeiten, wertvolle Zeit und Ressourcen zu sparen.

Die innovativen Softwaresysteme der community4you AG sind bei mehr als 180 Kunden in 18 Industrienationen weltweit im Einsatz. Mit diesen Systemen werden über eine halbe Million Fahrzeuge und Objekte komfortabel verwaltet. Zum Kundenkreis zählen führende Unternehmen wie A.T.U, Bertelsmann, Hermes, Media-Saturn, RWE, Schweizerische Bundesbahnen, XXXLutz sowie die Messen Berlin, Frankfurt und Hannover.

Dent Wizard GmbH

Halstenbeker Weg 96b
25462 Rellingen
Tel.: 04101/7892-0
Fax: 04101/7892-35
E-Mail: *info@dentwizard.de*
Website: *www.dentwizard.de*

23 Jahre DENT WIZARD - Ihr Full-Service-Dienstleister im Bereich Smart Repair. „ALLES AUS EINER HAND" - Dent Wizard, Kooperationspartner führender Versicherungen und überregionaler Sachverständigenbüros, hat sich seit 1997 deutschlandweit als Marktführer für Smart Repair, Hagelreparaturen und Fahrzeugaufbereitung etabliert. Unsere über 450 Mitarbeiter bieten Ihnen ganzjährig einen nahezu flächendeckenden und mobilen Service für Ihr Unternehmen. Bereits in 18 Ballungsgebieten sind wir für Sie in unseren 23 eigenen Service-Centern tätig. Eine professionelle Fahrzeugaufbereitung rundet unser umfangreiche Serviceangebot ab.

Deutscher Mittelstands-Bund (DMB) e. V.

Grafenberger Allee 125
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211/200525-0
E-Mail: *info@mittelstandsbund.de*
Websites: *www.mittelstandsbund.de / www.mittelstandswirtschaft.de*

Unter dem Leitspruch „Wir machen uns für kleine und mittelständische Unternehmen stark!" vertritt der DMB seit mehr als 35 Jahren die Interessen seiner rund 17.500 Mitgliedsunternehmen mit über 500.000 Beschäftigten. Damit gehört der DMB mit seinem Netzwerk in Wirtschaft und Politik zu den größten unabhängigen Interessen- und Wirtschaftsverbänden in Deutschland. Mit seiner Servicegesellschaft MittelstandsWirtschaft.de bietet er allen Verbandsmitgliedern attraktive Einkaufsvorteile. Hierzu gehören auch beste Konditionen beim Neuwagenkauf oder Leasing. Damit bildet der DMB eine starke Einkaufsgemeinschaft, bei der Mitgliedsunternehmen und Konzerne gleichermaßen profitieren.

DKV EURO SERVICE GmbH

Balcke-Dürr-Allee 3
40882 Ratingen
Tel.: 0800/3583583 (kostenlose 24-h-Serviceline)
E-Mail: *info@dkv-euroservice.com*
Website: *www.dkv-euroservice.com*

Als europäischer Marktführer für Tank- und Servicekarten bietet Ihnen der DKV Euro Service von der bargeldlosen Unterwegsversorgung an rund 100.000 markenübergreifenden Akzeptanzstellen in über 40 Ländern (Tankstellen, Servicestationen, Waschstraßen et cetera) bis hin zur Mautabrechnung, MwSt.-Rückerstattung und Liquiditätsschaffung ein umfangreiches Leistungsspektrum, um jederzeit mobil zu bleiben, immer günstig zu tanken und Ihren Fuhrpark effizient zu halten.

Allein in Deutschland kann mit der DKV CARD an 13.500 Tankstellen, darunter über 7.200 Niedrigpreis-Stationen, eine effiziente und bargeldlose Versorgung sichergestellt werden. Das entspricht einer Netzabdeckung von 93 Prozent. Hinzu kommt die Abrechnung von rund 5.700 Servicepartnern für Fahrzeugwäsche, Reifenservice, Mietservice und Reparatur zur Instandhaltung und zum Werterhalt Ihres Fuhrparks.

Für preissensible Fuhrparks bietet der DKV mit der NOVOFLEET CARD eine auf ein Niedrigpreis-Tankstellennetz spezialisierte Tank- und Servicekarte zur günstigen Unterwegsversorgung. Die DKV CARD gibt es zusätzlich in einer +CHARGE Variante mit Zugang zu über 60.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich und Belgien. Ferner bietet der DKV im Bereich Elektromobilität umfassende Versorgungskonzepte („@home", „@work" und „@road") an. Sowohl DKV CARD, als auch NOVOFLEET Card sind zudem als CLIMATE-Version erhältlich, wodurch der Nutzer seine CO_2-Emissionen zu 100 Prozent kompensieren kann.

Deutsche Leasing Fleet AG

Frölingstraße 15–31
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172/8800
E-Mail: *service@deutsche-leasing.com*
Website: *www.deutsche-leasing.com*

Der verlässliche Partner an Ihrer Seite
Die Deutsche Leasing Gruppe ist der führende lösungsorientierte Asset-Finance-Partner für den deutschen Mittelstand und bietet ein breites Spektrum an investitionsbezogenen Finanzierungslösungen (Asset Finance) und ergänzenden Dienstleistungen (Asset Services).

Mit über 50 Jahren Markterfahrung steht die Deutsche Leasing für Herstellerunabhängigkeit sowie individuelle und kompetente Beratung und Betreuung in allen Belangen rund um aktuelle und zukünftige Mobilitätslösungen Ihres Unternehmens.

Unterwegs in Richtung Zukunft
Mobilitätslösungen heißt für die Deutsche Leasing, die Kernkompetenz im Fahrzeugleasing um Mobilitätsangebote und digitale Services zu erweitern. Dabei haben wir stets mehr im Blick. Wir erkennen Trends und entwickeln daraus zukunftsfähige Mobilitätskonzepte für unsere Kunden.

Leistungsangebot:
- Finanz-Leasing, Full-Service-Leasing, Fuhrparkmanagement
- 360°-Angebote rund um die Elektromobilität
- Professionelle Beratung und Betreuung über die gesamte Laufzeit
- Fleet App, digitales Angebotssystem, Online-Kalkulator, digitales Reporting, Gehaltsumwandlungsmodell, webbasierter Gehaltsrechner für Firmenwagenmodelle
- Fleet-DriverCheck, Kraftstoffmanagement, Schadenmanagement, Reifenservice, Versicherungen, Wartung und Reparatur, kostenlose 24-h-Hotline
- Faire Rücknahme auf Basis zertifizierter Bewertung, Vermarktung exklusiver Gebrauchtwagen (*www.autoexpo.de*)

Dragintra Fleet Service GmbH

Senefelderstraße 20
41066 Mönchengladbach
Website: *www.dragintra.com*

Als Antwort auf die europäische Expansionsstrategie gründet die Dragintra-Gruppe ihre deutsche Einheit, die Dragintra Fleet Service GmbH. Diese Einheit, die von Thomas Fürth, dem Eigentümer der T.F-uhrpark-Consulting GmbH, geleitet wird, wird eine Zusammenlegung der Flottenmanagementaktivitäten von Dragintra und der T.F-uhrpark-Consulting GmbH sein. Dragintra Deutschland wird das sechste Land der Dragintra-Gruppe sein, das Flotten- und Mobilitätsdienstleistungen mit lokalem Wissen und globalen Strategien verwaltet. FleetPack, die mit dem Dragintra-Preis ausgezeichnete, hochmoderne Flotten- und Mobilitätsmanagement-Software, spielt eine zentrale Rolle im operativen und strategischen Flotten- und Mobilitätsmanagement für Flottenbesitzer.

Die Dragintra-Gruppe begann 1999 und erzielte ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 20 Prozent. Sie verwaltet derzeit 45.000 Fahrzeuge in 22 Ländern mit einem spezialisierten Team von 57 Fachleuten.

Dragintra bietet eine komplette Produktpalette für Flottenbesitzer: von ausgelagertem Flottenmanagement, Beratung und temporären Flottenmanagern bis hin zu Flotten- und Mobilitätssoftware. Dragintra ist bestrebt, durch den Einsatz automatisierter Prozesse, unterstützt durch fortschrittliche Cloud-Technologie, einen Mehrwert für seine Kunden zu schaffen. Dies führt zu transparenten Prozessen und Kosteneinsparungen für alle Dragintra-Kunden.

eeMobility GmbH

Landwehrstraße 60–62
80336 München
Tel.: 089/8091330-0
Platz der Ideen 2
40476 Düsseldorf
Website: *www.ee-mobility.com*

2019 machte eeMobility noch in leuchtendem Orange und mit #mutigzukunftdenken auf sich aufmerksam. Dieses Jahr dürfen Messebesucher gespannt sein, womit das Münchner Unternehmen seine Besucher begrüßt! Denn der Launch der neuen hochaktuellen Kampagne wird exklusiv auf der „Flotte! Der Branchentreff“ 2020 gefeiert.

Die Mobilitätswende stellt uns vor neue Herausforderungen. Zum einen soll eine passende Ladeinfrastruktur aufgebaut werden, zum anderen möchte man auf intelligente Weise erneuerbare Energien nutzen. Für alle, die ihre Flotte auf Elektrofahrzeuge umstellen oder für die bestehenden Elektrofahrzeuge nach einem passenden Dienstleister suchen, ist eeMobility der richtige Ansprechpartner.

Als einer der ersten und führenden Anbieter von Ladelösungen für gewerbliche Flotten gibt eeMobility Ihnen die „Tankkarte fürs Elektrofahrzeug“: Denn mit der eeFlat hat der Fahrer drei Möglichkeiten zu laden: zu Hause mit der Wallbox, an der Ladesäule am Firmenstandort und unterwegs mit der eeMobility-App ohne Zusatzkosten. Die eigens entwickelte App zeigt sämtliche öffentliche Ladestationen an, veranschaulicht die Ladehistorie – und sogar, wie viel CO_2 der Fahrer verbraucht beziehungsweise gespart hat. Schließlich legt eeMobility Wert auf Nachhaltigkeit und verwendet 100 Prozent zertifizierten Ökostrom.

Pioneering Smarter Energy – Werden Sie Teil unserer gemeinsamen Vision!

Emil Frey Gruppe

Cannstatter Straße 46
70190 Stuttgart
Website: *www.emilfrey.de*

Die Emil Frey Gruppe ist Teil der Emil Frey Gruppe mit Sitz in Zürich. Kerngeschäft der Gruppe sind der Kfz-Einzelhandel, der Großhandel mit Teilen und Zubehör, der Import von Fahrzeugen sowie die dazugehörigen Logistik- und Finanzdienstleistungen.

Innerhalb der Automobilbranche besitzt die Emil Frey Gruppe hinsichtlich ihrer Markenvielfalt, Vertriebswege, Dienstleistungen und regionalen Abdeckung eine Alleinstellung in Deutschland. Die Unternehmensgruppe agiert als Automobilhändler der Marken Aston Martin, Bentley, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Jaguar, Land Rover, Lexus, Maserati, Mazda, Mercedes-Benz, MINI, Mitsubishi, Opel, SEAT, Škoda, Smart, StreetScooter, Subaru, Toyota, Volkswagen und Volvo. Zudem ist die Emil Frey Gruppe exklusiver Importeur der Fahrzeuge von Subaru und Mitsubishi in Deutschland. Mit bundesweit 89 Standorten ist die Emil Frey Gruppe der ideale Partner im Flottengeschäft.

Wir handeln für Ihre Mobilität.
Mit 25 Marken an 90 Standorten in ganz Deutschland
sind wir Ihr idealer Partner im Flottengeschäft.

Eberspächer Climate Control Systems GmbH & Co. KG

Eberspächerstraße 24
73730 Esslingen
Tel.: 0711/939-00
E-Mail: *info@eberspaecher.com*
Website: *www.eberspaecher-klima.de*

Die Eberspächer Gruppe zählt mit rund 10.000 Mitarbeitern an knapp 80 Standorten weltweit zu den führenden Systementwicklern und -lieferanten der Automobilindustrie. Das Familienunternehmen mit Sitz in Esslingen am Neckar bietet innovative Lösungen in der Abgastechnik, Fahrzeugelektronik und im Thermomanagement für unterschiedliche Fahrzeugtypen. Die Eberspächer Komponenten und Systeme sorgen für mehr Komfort, höhere Sicherheit und eine saubere Umwelt im mobilen Alltag.

EMobility Netzwerk Deutschland GmbH

Leerbachstr. 26
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069/97205450
E-Mail: *info@emobilitynetz.de*
Website: *www.emobilitynetz.de*

GEMEINSAM ZUKUNFT BEWEGEN
Wir sind ein Zusammenschluss von Fachbetrieben für E-Mobilität und haben schon seit 2008 Erfahrung aus über 3.100 deutschlandweit installierten Ladepunkten sammeln können. Durch die Hinzunahme weiterer regional gut aufgestellter Fachbetriebe für E-Mobilität bieten wir Ihnen die Lösung aus einer Hand. Unsere Kunden kommen unter anderen aus den Bereichen Fuhrpark, Kommunen und Parkhäuser. Ferner stellen wir auch die Abwicklung in unserer Backendlösung zur Verfügung sowie die vorgeschriebene Wartung der Ladeinfrastruktur.

Enterprise Autovermietung

Mergenthalerallee 42
65760 Eschborn
Tel.: 06196/769860
E-Mail: *reservierung@ehi.com*
Websites: *www.enterprise.de / www.enterpriseholdings.com*

Enterprise Rent-A-Car ist Teil der in St. Louis (USA) ansässigen Enterprise Holdings, zu der auch die Marken National Car Rental und Alamo Rent A Car gehören. Im Geschäftsjahr 2019 hat Enterprise Holdings einen Gesamtumsatz von 25,9 Milliarden US-Dollar verzeichnet. Das Unternehmen beschäftigt über ein Netzwerk von nationalen Tochtergesellschaften 100.000 Mitarbeiter, betreibt mehr als 10.000 Standorte, hat eine Flotte von zwei Millionen Fahrzeugen und ist in über 100 Ländern weltweit verfügbar. Neben den eigenen Standorten erweitert Enterprise seine weltweite Präsenz kontinuierlich durch Franchise-Vereinbarungen und Partnerschaften mit unabhängigen lokalen Anbietern.

EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Durlacher Allee 93
76131 Karlsruhe
Tel.: 0721/72586-420 (Mo–Fr: 8–17 Uhr)
E-Mail: *mobility@enbw.com*
Website: *www.enbw.com/elektromobilitaet*

Elektrifizierung leicht gemacht – das Rundum-sorglos-Parket für Ihre e-mobile Flotte
Für Unternehmen wird das Thema Elektromobilität in den nächsten Jahren eine zentrale Rolle einnehmen. So müssen sie nicht nur ihre eigene Flotte auf Elektromobilität umstellen, sondern auch den Bedürfnissen ihrer Kunden und Mitarbeiter gerecht werden. Für alle diese Anforderungen bietet die EnBW ganzheitliche Lösungen an: von der Ladeinfrastruktur mit intelligenten Ladestationen und Wallboxen über Lademöglichkeiten für unterwegs bis hin zu einem vollumfänglichen Flottenmanagement – als Komplettlösung aus einer Hand oder als einzelne Module. Laden für Mitarbeiter und Gäste, Dienstwagennutzer und Poolfahrzeuge – wir bieten für alle Bereiche die passende Ladelösung.

EnBW als Partner für Unternehmen: Auf „Flotte! Der Branchentreff 2020" präsentiert die EnBW ihre Kompetenz im Bereich der Ladelösungen für Unternehmen. Wir kümmern uns um den Aufbau Ihrer firmeneigenen Ladestationen und um alles, was Sie für den reibungslosen Betrieb Ihrer E-Flotte benötigen.

Unser EnBW mobility+ Flottenangebot umfasst unter anderem folgende Leistungen:
- Aufbau einer firmeneigenen Ladeinfrastruktur
- Übersicht über einzelne Ladevorgänge
- Freischaltung des Ladevorgangs durch EnBW mobility+ Ladekarte und App
- Integration der E-Mobilität in das Gebäudeenergiemanagement
- Einbeziehung von firmeneigenen Stromquellen
- Einfaches Flottenmanagement über Onlineportal
- Rechtssichere, intelligente Abrechnungssystematik

Darüber hinaus bieten wir für größere Parkhäuser und Parkplätze mit ChargeHere die passende Ladehardware. Dabei stellt das integrierte Lastmanagement sicher, dass keine Engpässe in der Stromversorgung entstehen.

Über die EnBW
Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG ist eines der größten Energieunternehmen in Deutschland und versorgt 5,5 Millionen Kunden mit Strom, Gas, Wasser und dezentralen Energielösungen. Das Unternehmen ist Vorreiter der Elektromobilität. Einerseits ermöglicht die EnBW E-Autofahrern Zugang zum größten Schnellladenetz in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz. Überall dort gelten einheitlich die EnBW mobility+ Ladetarife, die als Erste am Markt rein nach geladener Kilowattstunde abrechnen. Andererseits betreibt die EnBW als Ladeinfrastrukturbetreiber das größte Schnellladenetz Deutschlands und möchte bis Ende 2020 im ganzen Land bis zu 1.000 Schnellladestandorte betreiben.

EUROGARANT AutoService AG

Grüner Weg 12
61169 Friedberg (Hessen)

Die EUROGARANT AutoService AG bietet im Bereich des Schadenmanagements ein starkes Leistungspaket für Flottenbetreiber und Versicherungen. Mit unserem Werkstattnetzwerk aus zertifizierten Karosserie- und Lack-Meisterbetrieben bieten wir vollständige Flächendeckung. Unser kompromissloses Qualitätsversprechen hilft Ihre Fahrzeugflotte stark zu machen.

Durch stetige Weiterentwicklung realisieren wir für Sie wirtschaftliche Vorteile in der Karosserie-Instandsetzung, Lackierung und Schadenabwicklung.

Globalis GmbH

Hauptstraße 155
97896 Freudenberg
Tel.: 09375/929660
E-Mail: *info@globalis-gmbh.de*
Website: *www.globalis-gmbh.de*

Als Partner für Makler, Mehrfachagenten und Versicherer stehen Transparenz und Verlässlichkeit im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Die unabhängige Beratung und umfangreichen Serviceleistungen bei gewerblichen Versicherungslösungen für unsere Partner sind uns sehr wichtig. Neben dem sehr breiten Know-how im Gewerbekundengeschäft hat sich die GLOBALIS GmbH zum Spezialanbieter im Bereich der gewerblichen Nutzfahrzeugversicherung, insbesondere Flottentarife zur Kfz-Versicherung mit unserem Partner Verti, entwickelt. Dabei sind die langjährige Erfahrung und der professionelle Ansatz maßgebliche Gründe für unseren Erfolg.

Europcar Mobility Group Germany

Anckelmannsplatz 1
20537 Hamburg
Tel.: 040/52018-0
Fax: 040/52018-2610
E-Mail: *infomaster@europcar.com*
Website: *www.europcar-mobility-group.com*

Über die Europcar Mobility Group
Die Europcar Mobility Group ist einer der größten Mobilitätsdienstleister weltweit und wird als börsennotiertes Unternehmen an der Euronext Paris gelistet. Mit vielfältigen Mobilitätslösungen wie Autovermietung, Transporter, Lkw, Driver-Service, Carsharing oder Peer-to-Peer-Lösungen bietet sie innovative und individuelle Alternativen zum Autobesitz. Die Kundenzufriedenheit steht dabei immer im Mittelpunkt.

Die Gruppe vereint mehrere Marken und erfüllt damit individuelle Kundenwünsche, unter anderem: Europcar® (europäischer Marktführer bei der Fahrzeugvermietung), Goldcar® (Europas größte Low-Cost-Vermietung), InterRent® (Mietwagen zum günstigen Preis) und Ubeeqo® (europaweiter Carsharing-Service).

Über die Europcar Mobility Group Germany
Die Europcar Mobility Group Germany vereint vier Marken: Europcar (europaweit führender Autovermieter für Pkw und Transporter mit etwa 500 Stationen und einem Fuhrpark von 50.000 Fahrzeugen in Deutschland), Buchbinder und InterRent (gemeinsamer Auftritt in Deutschland und Österreich mit etwa 160 Anmietstationen und einem Fuhrpark von 30.000 Fahrzeugen) und Ubeeqo (europaweit führender Anbieter für Round-Trip-Carsharing (B2B, B2C) mit insgesamt 3.500 Fahrzeugen).

euroShell Deutschland GmbH & Co. KG

Suhrenkamp 71–77
22335 Hamburg
Tel.: 040/6324-0
Kontakt: *www.shell.de/shellcard-kontakt*
Website: *www.shell.de/shellcard*

Die Bereitschaft und Fähigkeit, die Zukunft zu gestalten und auf den nächsten Schritt vorbereitet zu sein, bedarf der Unterstützung eines innovativen Partners. Denn Mobilität ist immer schnelleren und sprunghafteren Veränderungen unterworfen und war noch nie so stark im Wandel wie heute. Entscheidungen ohne Zukunftsbezug sind daher undenkbar. Gerade Fuhrparkmanager können sich keine Fehler bei der Entscheidungsfindung leisten und müssen stets vorn dabei sein. Deshalb stellt Shell sich den zukünftigen Energieherausforderungen und Mobilitätsanforderungen, um neuartige Entwicklungen in den Bereich des Machbaren zu holen.

Mobilität, die heute schon von morgen ist.

Trends erkennen, integrieren oder verwerfen, Zukunftsrisiken minimieren und die optimale Lösung für das eigene Unternehmen finden – dies sind die wesentlichen Faktoren, um den unternehmerischen Erfolg langfristig zu sichern, ohne dabei den Fokus auf das eigentliche Geschäft zu verlieren. Denn jeder Tag bringt kleine und große Ziele mit sich, die mehr bedeuten, als nur voranzukommen. Wir befinden uns auf einer spannenden Reise, die Neugierde, Mut und Flexibilität erfordert. Nur dadurch können wir gemeinsam den Weg antreten und die Idee einer vielfältigen Mobilität vorantreiben.

Shell begleitet Unternehmen und Menschen in ihren Zielen und bietet die Infrastruktur für ein innovatives Geschäftsumfeld. Mit der Shell Card bieten sich Ihnen vielfältige Möglichkeiten, um das Fuhrparkangebot zu diversifizieren und auf die Anforderungen der Zukunft auszurichten. Im direkten Austausch mit unseren Experten und Kundenberatern hat man die Gewissheit, auf dem richtigen Weg zu sein und die Zukunft mitzugestalten.

Erfahren Sie mehr über Entwicklungen und Trends sowie die Möglichkeiten, bereits heute von neuen Innovationen zu profitieren. Besuchen Sie unseren Shell Talk am Stand und erhalten Sie alle wichtigen Informationen in kurzen, knackigen Vorträgen rund um das Thema Mobilität.

Seien Sie ganz vorn mit dabei, wenn es um Mobilität geht! #VORN

EWE Go GmbH

Alter Stadthafen 3b
26122 Oldenburg
E-Mail: *info@ewe-go.de*
Website: *www.ewe-go.de*

Der elektrifizierte Fuhrpark: Eine Innovation wird Alltag

EWE Go ist eine hundertprozentige Tochter des fünftgrößten Energieversorgers in Deutschland und beschäftigt sich seit zehn Jahren mit dem Thema Elektromobilität. Das Unternehmen mit Sitz in Oldenburg ist bundesweit aktiv und führt Kompetenzen aus Energie- und Automobilwirtschaft, Digitalisierung, Steuerung und Visualisierung, Ladeinfrastruktur, Messung und Abrechnung zusammen.

Von Anfang an geht EWE Go den Weg mit Unternehmen gemeinsam: von den ersten Gedanken an eine Umstellung über Analyse und Konzept bis hin zu geeigneten Produktmodulen mit Installation und Service. Dazu gehört es, das Für und Wider abzuwägen, die Verhältnisse vor Ort zu prüfen und die Ladeinfrastruktur zu planen. Die fuhrparkeigenen Ladepunkte an Wand oder Stele machen das sichtbare Herzstück der E-Flotte aus: In der EWE Go-Wallbox stecken modernstes technisches Know-how und kluge Software. Rund um die Wallbox hält EWE Go Leistungen und Service-Pakete bereit, die das elektrifizierte Unterwegssein im Fluss halten. Fürs Laden unterwegs sorgt die Mobility Card. EWE Go bietet individuelle Gesamtlösungen an.

Zudem betreibt EWE Go im Nordwesten Deutschlands das dichteste Ladenetz. An mehr als 800 Ladepunkten können Elektroautos im Schnitt alle 4,2 Kilometer geladen werden. Somit wird aus Innovationen Alltag.

www.ewe-go.de

finn.auto

Pacellistraße 8
80333 München
E-Mail: *business@finn.auto*
Website: *www.finn.auto*

finn.auto – das klimaneutrale Auto-Abo für Geschäftskunden

Sofort losfahren. Monatlich wechseln. Monatlich kündigen.

finn.auto bietet eine All-inclusive-Flottenlösung an, mit der Unternehmen ihre Firmenfahrzeuge und alle zusätzlich benötigten Dienstleistungen wie Anmeldung, Versicherung, Wartung, Reifenwechsel et cetera einfach aus einer Hand beziehen können. Die Fahrzeuge können jederzeit mit einer 30-tägigen Frist gewechselt oder die Verträge gekündigt werden und finn.auto kompensiert automatisch den kompletten CO_2-Ausstoß jedes Fahrzeugs. Außerdem sind alle Kosten in einer fairen monatlichen Rate enthalten – Sie müssen nur noch tanken. Und selbst dafür können Sie bei uns ganz einfach Tankkarten dazubuchen.

So kann auch Ihr Unternehmen von einer Zusammenarbeit mit finn.auto profitieren:

- Keine Fahrzeuge in teurer Langzeitmiete mehr
- Keine unbenutzten Fahrzeuge mehr, zum Beispiel Kündigung und längerer Leasingvertrag
- Einfache Fahrzeugbeschaffung mit einem Ansprechpartner zu allen Themen
- Schnell buchbare Zusatzleistungen wie zum Beispiel Tankkarten
- CO_2-neutraler Fuhrpark
- Statt Dutzenden Verträgen und Hunderten Belegen nur noch eine übersichtliche monatliche Rechnung

Machen Sie gerne einen Termin mit uns aus und treffen Sie uns direkt auf „Flotte! Der Branchentreff!“. Ihr Ansprechpartner ist Jan Hansen (E-Mail: *jan.hansen@finn.auto*, Tel.: 0171/9257801). Wir freuen uns auf Sie!

FCA Germany AG I FCA Fleet & Business

Hanauer Landstraße 166
60314 Frankfurt am Main
Tel.: 069/66988-0
E-Mail: *flotte@fcagroup.com*
Website: *www.fcafleet-business.de*

FCA Fleet & Business ist eine internationale Abteilung des Fiat Chrysler Automobiles Konzerns, einem der weltweit wichtigsten und bekanntesten Unternehmen der Automobilbranche. FCA entwirft, entwickelt, baut und vermarktet Personen- und Nutzfahrzeuge sowie Teile und Produktionssysteme für die Mobilität und das Business von Millionen von Kunden und bietet jedem Unternehmen eine maßgeschneiderte Lösung.

Von der sportlichen Seele bei Alfa Romeo bis zum Abenteuergeist bei Jeep, von der Vielseitigkeit bei Fiat über den Willen zur Performance bei Abarth bis hin zum durchdachten Angebot von Fiat Professional: Jede der Marken hat ihren eigenen Charakter, doch stehen sie alle für die Werte und das vorrangige Ziel der Unternehmensgruppe – den Erfolg eines jeden Business zu mehren.

FCA Fleet & Business möchte mehr, als Ihnen kostenoptimierte Lösungen für Ihren Fuhrpark zur Verfügung stellen. Was uns antreibt, ist der Wunsch, Ihnen emotionale Fahrerlebnisse zu bieten und Sie gleichzeitig mit ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Mobilitätsangeboten zu unterstützen.

FCA bietet optimale Lösungen für anspruchsvolle Businesskunden – Selbstständige, Gewerbetreibende und Firmenkunden. Unseren Kunden stehen fünf Marken des Konzerns zur Verfügung: Alfa Romeo, Fiat, Jeep, Abarth und Fiat Professional – und das in einer Vielzahl unterschiedlicher Ausführungen: vom Citycar bis hin zum Arbeitsfahrzeug, vom Offroader bis hin zur repräsentativen Limousine. Die gesamte Palette ist mit hocheffizienten Motoren ausgestattet, eignet sich teilweise auch für den Betrieb mit alternativen Treibstoffen wie Erdgas, LPG und Mild-Hybrid-Technologie.

In Zusammenarbeit mit unseren Partnern bieten wir Businesskunden Finanzprodukte (maßgeschneiderte Finanzierungsangebote, Leasing und Langzeitmiete), Kundenservice, planmäßige Wartungsprogramme und Neuwagenanschlussgarantien. Unsere Auswahl an Produkten und Serviceleistungen sowie unsere Präsenz machen uns zum internationalen One-Stop-Shop für Fuhrparkbedarf jeglicher Art.

Ansprechpartner für Großkunden:
Patrick Reimers (Manager Corporate Sales und LTR, Tel.: 069/66988-777
E-Mail: *patrick.reimers@fcagroup.com)*

Fleet Logistics

Keltenring 13
82041 Oberhaching
Tel.: 089/638982-0
E-Mail: *info@fleetlogistics.com*
Website: *www.fleetlogistics.com/de/*

Die internationale Fleet Logistics Gruppe ist einer der führenden Flottendienstleister Europas mit einer Flotte von gut 180.000 Fahrzeugen unter Vertrag in mehr als 27 Ländern. Als globales Flottenmanagementunternehmen bauen wir auf mehr als 20 Jahre Erfahrung.

Die Fleet Logistics bietet Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen an, um Kauf- oder Leasingflotten dauerhaft zu marktgerechten Kosten zu steuern. Die Fleet Logistics entlastet den Kunden administrativ und schafft Transparenz im Fuhrpark.

Als Pionier des internationalen Flottenmanagements stellen wir durch die Schaffung einer wahrhaft globalen Marke sicher, dass wir unsere Mission „we drive our industry" weiterhin erfüllen und die Herausforderungen der Zukunft angehen.

Durch regelmäßige Investitionen in unsere IT-Plattformen bereiten wir uns optimal auf die Zukunft vor. Wir erweitern unser Portfolio insbesondere im Bereich „Mobilitätsmanagement". Teil der Lösung werden intermodale und flexible Konzepte mit Firmenwagen und einem Mix aus ergänzenden Fortbewegungs- und Transportmöglichkeiten sein.

Wir freuen uns, Sie an unserem Stand begrüßen zu dürfen, und stehen Ihnen im Vorfeld gerne zur Verfügung!

Geotab

Technologiepark Herzogenrath
Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath
Tel.: 0892/10939-20
E-Mail: *ncee@geotab.com*
Website: *www.geotab.de*

Geotab verbindet Fahrzeuge sicher mit dem Internet und bietet erweiterte webbasierte Analysen, um Flotten besser verwalten zu können. Die offene Plattform und der Marketplace von Geotab bieten Hunderte von Lösungsoptionen von Drittanbietern und ermöglichen sowohl kleinen als auch großen Unternehmen die Automatisierung von Abläufen durch die Integration von Fahrzeugdaten mit anderen Datenbeständen eines Unternehmens. Als IoT-Hub ist die Geotab-Lösung universell mit anderen Technologien erweiterbar. Geotab unterstützt durch sein Telematikgerät und mittels seiner Plattform MyGeotab Flottenbetreiber weltweit, ihre Produktivität zu verbessern, Fuhrparkkosten durch unter anderem clevere Wartungssteuerung und verringerten Spritverbrauch zu minimieren. Weiterhin lässt sich die Geotab-Lösung ideal zur Erhöhung der Fahrersicherheit mittels Driver Coaching einsetzen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Sicherheit und Datenschutz: Um die Daten seiner Kunden vor unbefugtem Zugriff zu schützen, optimiert Geotab seine Sicherheitsmechanismen und -prozesse kontinuierlich. Die Produkte des Unternehmens werden weltweit über autorisierte Geotab-Fachhändler vertrieben. Um mehr zu erfahren, besuchen Sie bitte *www.geotab.de* und folgen Sie uns @GEOTAB, auf Xing und auf LinkedIn.

Ford Deutschland (Ford-Werke GmbH)

Henry-Ford-Straße 1
50735 Köln
Ford Geschäftskunden Service
Tel.: 0800/8040804-2 (Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz)
E-Mail: *flotte@ford-geschaeftskunden.de*
Website: *www.ford.de/geschaeftskunden*

Seit über 90 Jahren sind wir für unsere Kunden in Deutschland da: Bereits 1925 wurde in Berlin die Ford Motor Company AG gegründet, 1930 erfolgte der Umzug nach Köln. Heute arbeiten bundesweit rund 24.000 Menschen an zukunftsweisender Mobilität für den globalen Markt. Ford gehört zu den größten Fahrzeugherstellern der Welt. Allein in Europa betreibt Ford über 19 hochmoderne Fertigungsstätten für Pkw, Nutzfahrzeuge und Getriebe. Standorte in der Bundesrepublik Deutschland sind Köln (Hauptsitz) und Saarlouis. Für Flottenkunden stehen neben den Händlern in Deutschland, darunter allein 230 Gewerbepartner und über 250 Transit Center, mit jeweils spezialisierten Ansprechpartnern in jedem einzelnen Betrieb, zur Verfügung. Dazu zählen neben den internen Marketing- und Vertriebsmitarbeitern vor allem die erfahrenen Großkundenrepräsentanten im Außendienst. Kompetente Auskünfte gibt darüber hinaus der Ford Geschäftskunden Service. Diese Beratungskompetenz wird durch ein breites und zielgruppenspezifisches Angebotsportfolio ergänzt, so zum Beispiel das volle Spektrum von Finanzierungs- und Leasingangeboten bis hin zum Full-Service-Leasing durch unsere Partner Ford Bank und Ford Lease.

Produktpalette:
- Pkw: Ford Fiesta, EcoSport, Focus, Focus ST, Mondeo, Mondeo Hybrid, S-MAX, Galaxy, Mustang, Edge, Active-Modelle, Vignale-Modelle, ST-Line-Modelle sowie Tourneo Courier / Connect / Custom
- Nfz: Ford Transit Courier / Connect / Custom, Transit, Ranger, Ranger Raptor

Produktneuheiten:
- der neue Ford Puma (inkl. Mild-Hybrid)
- der neue Ford Kuga (inkl. Mild-, Voll- und Plug-in-Hybrid)
- der neue Ford Mustang MACH-E
- der neue Ford Explorer (Plug-in-Hybrid)
- der neue Ford Tourneo Custom (Plug-in-Hybrid)
- der neue Ford Transit Custom (Plug-in-Hybrid)

Global Automotive Service GmbH

Ruhrallee 311
45136 Essen
Tel.: 0201/17673-0
E-Mail: *info@global-automotive-service.com*
Website: *www.global-automotive-service.com*

Global Automotive Service (G.A.S.) wurde im Jahr 2006 gegründet und bietet ein flächendeckendes Werkstattnetz, faire Preise und maximale Transparenz. Damit steht G.A.S. an der Spitze des deutschen Werkstattmarkts.
Mit einem hohen Qualitätsanspruch und einem zertifizierten, herstellerunabhängigen Werkstattnetz ist G.A.S. der ideale Partner für Fuhrparkbetreiber. Heute gehören deutschlandweit rund 1.700 Partnerwerkstätten dazu. Zahlreiche Fahrzeuge nehmen jedes Jahr die Serviceleistungen und die Koordination aller Anforderungen rund um das Thema Mobilität in Anspruch. Dazu gehören die professionelle Flottenbetreuung und das Unfallschadenmanagement sowie innovative Vertriebskonzepte.

Für Flotten- und Leasinggesellschaften stellt die G.A.S. ein Full-Service-Netzwerk für den Kfz-Service, die Kfz-Reparatur sowie für die Unfallschaden-Instandsetzung zur Verfügung, um Prozesse zu optimieren und somit für alle Beteiligten einen Zusatznutzen zu generieren.

Wir sind gerüstet für die E-Flotte, weil wir das einzige zertifizierte, zentral geführte Elektro-Mehrmarkenwerkstattnetz in Europa sind. Mit der Übernahme der Service- und Reparaturarbeiten sowie der Ersatzteilversorgung für die Elektrofahrzeuge StreetScooter der Post-Tochter DHL ist das Werkstattnetz auch für diese Zukunftstechnologie optimal aufgestellt.

HDI Global SE

HDI-Platz 1
30659 Hannover
Website: *www.hdi.global*

Wir sind Mobilisierer: HDI bietet mehr als nur Versicherung
HDI begleitet Familienunternehmen, Industrieunternehmen und Konzerne mit passgenauen Versicherungslösungen und umfassendem Service für Fahrzeugflotte auf lokalen und globalen Wegen. Unser primäres Ziel ist es, dass die Fahrzeuge unserer Kunden immer einsatzbereit sind.

Unsere Highlights für unsere Kunden auf einen Blick:
- Risikogerechte Versicherungslösungen mit schlanken Prozessen und vielen Möglichkeiten: Der gesamte Fuhrpark ist in einem Vertrag mit einer Zulassungsnummer (eVB) zusammengefasst. Für die volle Transparenz und Flexibilität stehen Ihnen Onlinelösungen zur Verfügung, die es Ihnen jederzeit ermöglichen, vielfältige Reportings zu erstellen, Daten zu verwalten und das Fuhrparkgeschehen immer im Blick zu haben – tagesaktuell.
- Individuelles Risikomanagement und Sicherheitstechnik: Der gesamte Fuhrpark wird im Hinblick auf den Schadenverlauf analysiert, um den Ursachen gezielt mit Schadenverhütungsmaßnahmen entgegenzuwirken und die Schadenhäufigkeit zu reduzieren. Dafür steht Ihnen eine Einheit mit mehr als 180 Risikoexperten weltweit zur Verfügung. Sie entwickeln Schulungsprogramme für Fuhrparkleiter und Fahrer und beraten hinsichtlich geeigneter Assistenzsysteme. Auch hier stellen wir eine Onlinelösung zur Verfügung, um das Schadengeschehen tagesaktuell auswerten zu können.
- Ein allumfassendes Schadenmanagement: Wir übernehmen für Sie das komplette Schadenmanagement um Ihren Zeit- und Kostenaufwand auf ein Minimum zu reduzieren. Die Kunden bescheinigen uns dies mit höchsten Kundenzufriedenheitswerten.

Gottfried Schultz Automobilhandels SE

Kaiserswerther Straße 115
40880 Ratingen
Tel.: 02102/434-3
Fax: 02102/434-500
E-Mail: *info@gottfried-schultz.de*
Website: *www.gottfried-schultz.de*

Mobilität für Ihren Erfolg
Mit 28 Betrieben im Großraum Rhein-Ruhr und über 70.000 ausgelieferten Neu- und Gebrauchtwagen der Marken Volkswagen, Audi, Škoda, SEAT, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Porsche, Bentley und Bugatti ist die Unternehmensgruppe Gottfried Schultz der größte private Vertragspartner des Volkswagen-Konzern in Deutschland. Über 2.000 Neufahrzeuge im Bestand gewährleisten immer eine schnelle Lieferfähigkeit. Qualität, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot.

In den Großkunden-Leistungszentren der Unternehmensgruppe Gottfried Schultz entwickeln ausgewiesene Spezialisten Lösungen für jede individuelle Anforderung. Zum Thema Leasing und Anschlussdienstleistungen hält Gottfried Schultz spezielle Angebote mit erheblichen Preisvorteilen bereit – nachhaltige Konditionssicherheit ist selbstverständlich. Die Gottfried Schultz Großkunden-Leistungszentren sind zusammen mit der Volkswagen AG ein verlässlicher Partner im Flottengeschäft.

Auch im After-Sales-Bereich haben wir schnelle und sichere Prozesse installiert. Eine unkomplizierte Auftragsannahme ist für uns genauso selbstverständlich wie perfekte Arbeitsqualität und Termintreue. Als Partner der Volkswagen Fleetcar.

Unsere Leistungen
+ Professionelle Beratung zu allen Marken des Volkswagen-Konzerns aus einer Hand durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater
+ Ausarbeitung kundenindividueller Angebote mit der Leasinggesellschaft / dem Provider Ihrer Wahl – Zusammenarbeit mit allen namhaften Captive- und Non-captive-Leasinggesellschaften
+ Übernahme aller administrativen und operativen Tätigkeiten im Rahmen des Fuhrparkmanagements: Reporting Fahrzeugnutzung, Tankkarten-Bereitstellung, Inspektions- und Räderservice, Schadeninstandsetzung, Abwicklung aller Versicherungsformalitäten et cetera
+ Bundesweite Fahrzeugauslieferung mit kompetenter Fahrzeugübergabe
+ Langjährige Erfahrung in Fuhrparkmanagement und -beratung für alle Fuhrparkgrößen
+ Professionelle Rücknahmeabwicklung mit fairer Fahrzeugbewertung
+ Kurze und schnelle Entscheidungswege durch klare Unternehmensstruktur sowie Key-Accounter und angeschlossenes Backoffice
+ Mitglied der Fleetcar und Service Community (F+SC), wodurch eine gleichbleibende Servicequalität bundesweit garantiert ist

Ihre Vorteile
+ Ein zentraler Ansprechpartner für alle Marken des Volkswagen-Konzern
+ Bundesweite Fahrzeugauslieferung
+ Großer Testwagenpool zur Durchführung von Probefahrten
+ Interimsfahrzeuge für Langzeitüberbrückung (z. B. bei Neueinstellungen)
+ Informationsmanagement über regelmäßige Newsletter
+ UVV-Prüfung inklusive Prüfnachweis für den Fuhrparkleiter
+ Führerscheinkontrolle über LapID
+ Fuhrparkmanagementberatung
+ Service-Dienstleistungen aus einer Hand mit separater Serviceberatung für Großkunden
+ Mobilitätslösungen für die Dauer des Werkstattaufenthaltes, Hol- und Bring-Service
+ Zugriff auf rund 2.000 Neuwagen-Bestandsfahrzeuge
+ Eigener Notdienst rund um die Uhr (Tel.: 02102/8982999)

Hertz Autovermietung GmbH

Ludwig-Erhard-Str. 12
65760 Eschborn
Tel.: 06196/937-0
E-Mail: *webmaster_de@hertz.de*
Website: *www.hertz.de*

Die Hertz Global Holdings betreibt mit ihren Marken Hertz, Dollar, Thrifty und Firefly weltweit etwa 11.000 Mietwagenstationen in rund 150 Ländern. Mit 1.635 Stationen ist Hertz führender Mietwagenanbieter an Flughäfen in den USA und zudem mit über 1.320 Stationen an internationalen Flughäfen präsent. Die Produkte und Services, wie Hertz Gold Plus Rewards, Hertz Connect, NeverLost®, Carfirmations und mobile Wi-Fi-Hotspots, sowie die einzigartige Fahrzeugflotte setzen Maßstäbe im Wettbewerb. In Deutschland ist Hertz mit mehr als 300 Stationen vertreten und bietet über die Pkw-Flotte hinaus ein umfassendes Angebot an Nutzfahrzeugen.

Hertz 24/7, der Car Sharing Service der Hertz Autovermietung GmbH, bietet flexible und innovative Lösungen für den Mobilitätsbedarf von Unternehmen (B2B) und Privatkunden (B2B2C). Heute ist Hertz 24/7 für Privatkunden über ein weites Partnernetzwerk in 7 europäischen Ländern verfügbar. Für Unternehmen bietet Hertz 24/7 maßgeschneiderte Fuhrparklösungen. Mit einer herstellerunabhängigen Car Sharing-Technologie und einem Online-Flottenmanagement-Tool, ermöglicht Hertz 24/7 es, Flotten- und Verwaltungskosten zu reduzieren, die Auslastung der Fahrzeuge zu erhöhen und den Fuhrpark effizienter zu gestalten. Zu Hertz gehört zusätzlich die im Leasing- und Flottenmanagement führende Donlen Corporation.

Ansprechpartner:
Sabine Wagner, Hertz 24/7,
Tel.: 06196/937-195, E-Mail: *swagner@hertz.com*

Jörg Hilbig, Hertz Autovermietung,
Tel.: 04121/579-6909, E-Mail: *jhilbig@hertz.com*

Imperial Fleet Management

Imperial Industrial Logistics GmbH
Schifferstraße 26
47059 Duisburg
Tel.: 0203/3188-8123
E-Mail: *info@imperial-fleetmanagement.com*
Website: *www.imperial-fleetmanagement.com*

Fleet Management von der Stange? Nicht mit uns. Jeder Flottenhalter hat individuelle Anforderungen an sein Fuhrparkmanagement. Einheitslösungen gibt es nicht. In einer gründlichen Analyse identifizieren wir alle kritischen Punkte in Ihrem Fuhrpark. Mit unseren für Sie bestgeeigneten webbasierten Service-Tools organisieren wir Ihre eigene oder geleaste Flotte – kosteneffizient und passgenau nach Ihrer strategischen Zielsetzung. Vorteile für Sie: keine Über- oder Unterkapazitäten, jederzeit volle Kostentransparenz mit Zugriff auf alle relevanten Kennzahlen Ihrer Flotte, Zeitgewinn, höchste Flexibilität. Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie am besten können, und überlassen Sie uns, was wir am besten können: ein individuell nur auf Ihre Mobilitätsbedürfnisse ausgerichtetes Steuerungs- und Kontrollkonzept. Dafür stehen wir als marken- und bankenunabhängige Experten mit jahrelanger Erfahrung im Management von Kundenflotten. Gemeinsam finden wir heraus, welche Lösung für Ihren Fuhrpark die optimale ist.

Ansprechpartner:
Michael Hohn, Head of Fleet Management
Tel.: 0203/3188-8238
E-Mail: *hohn@imperial-fleetmanagement.com*

Michelle Marker-Marques, Sales
Tel.: 0203/3188-8102
E-Mail: *marker-marques@imperial-fleetmanagement.com*

Hyundai Motor Deutschland GmbH

Kaiserleipromenade 5
63067 Offenbach
Website: *www.hyundai.de*

Hyundai Motor Deutschland GmbH

Hyundai Motor Deutschland mit Sitz in Offenbach am Main ist seit 2012 eine 100-prozentige Tochter der südkoreanischen Hyundai Motor Company.

2019 war für Hyundai in Deutschland ein überaus erfolgreiches Jahr. Nach dem Bestwert 2018 mit knapp 115.000 Neuzulassungen konnte im vergangenen Jahr mit über 129.500 Neuzulassungen ein neuer Rekord aufgestellt werden, was einem Marktanteil von rund 3,6 Prozent und einer Steigerung von 0,3 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Das Wachstum gegenüber dem Vorjahr beträgt rund 13 Prozent. Hyundai bleibt damit die erfolgreichste asiatische Marke in Deutschland. Zusätzlich hat Hyundai im vergangenen Jahr erneut zahlreiche Auszeichnungen erhalten: Bei den Automotive Innovation Awards 2019 erhielt Hyundai zwei Preise für die zukunftsorientierte Ausrichtung seiner Antriebstechnologien. Auch der Rat für Formgebung zeichnet Hyundai Technologien mit dem German Innovation Award aus.

Im Europäischen Forschungs-, Entwicklungs- und Designzentrum in Rüsselsheim werden 70 Prozent aller in Europa verkauften Fahrzeuge entworfen, konstruiert und getestet. Im Fußball engagiert sich Hyundai in allen Bereichen – von den Amateuren bis zu den Profis. Dazu gehören neben der langjährigen Partnerschaft mit der FIFA und Hertha BSC auch die Zusammenarbeit mit sporttotal.

Produktpalette:
i10, i20, i20 Active, i30, i30 Kombi, i30 Fastback, i30 N, i30 Fastback N, Ioniq Hybrid, Ioniq Plug-in-Hybrid, Ioniq Elektro, Kona, Kona Hybrid, Kona Elektro, Tucson, Santa Fe, Nexo.

Das Netz der 59 Fleet-Business Center wird 2020 ausgebaut und qualitativ weiter gestärkt. Neben speziell geschultem Vertriebspersonal stehen die Fleet-Business Center den Gewerbe- und Flottenkunden auch mit speziellen Serviceleistungen zur Verfügung.

Umfassendes 5-Jahres-Garantienpaket:
Bei allen Hyundai Neuwagen gilt die umfassende 5-Jahres-Fahrzeugherstellergarantie ohne Kilometerbegrenzung beim Kauf des Fahrzeugs bei einem autorisierten Hyundai Vertragshändler im Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweiz. Das umfangreiche Hyundai Garantiepaket ab Werk beinhaltet neben der Fahrzeuggarantie auch die Lackgarantie und jährliche Sicherheits-Checks. Hinzu kommt eine Mobilitätsgarantie, die sich bei der Durchführung der vorgeschriebenen Wartung bei einem Hyundai Vertragspartner bis zu einer Fahrleistung von 200.000 Kilometern auf Wunsch verlängert. Diese Verlängerung erstreckt sich auf ein weiteres Jahr oder 30.000 Kilometer, je nachdem, was zuerst eintritt. Hyundai verdreifacht den aktuellen Herstelleranteil des Umweltbonus (2.000 Euro) beim Kauf eines Hyundai Kona Elektro oder Hyundai Ioniq Elektro.

Ansprechpartner für Kunden:
Daniel Ljubica (Distriktleiter Gewerbekunden, Mobil: 0172/1378488,
E-Mail: *daniel.ljubica@hyundai.de*)
Hans Glaentzer (Distriktleiter Gewerbekunden, Mobil: 0170/6283940,
E-Mail: *hans.glaentzer@hyundai.de)*

Alternative Antriebe:
Hyundai macht alternative Antriebe für alle Kunden verfügbar und bezahlbar: das Unternehmen ist derzeit der einzige Hersteller, der alle wichtigen alternativen Antriebe in Serie anbietet: Hybrid, Plug-in-Hybrid, Elektro und Brennstoffzelle. Hyundai intensiviert in diesem Jahr zudem seine Elektrooffensive: Ab März 2020 startet die Produktion des Hyundai Kona Elektro zusätzlich im tschechischen Hyundai Werk in Nosovice. Hyundai verdreifacht damit die Produktionskapazität des batterieelektrischen SUV für seine Kunden in Europa. Beim Kauf eines Hyundai Kona Elektro oder Hyundai Ioniq Elektro verdreifacht Hyundai ganz aktuell den bestehenden Herstelleranteil des Umweltbonus.

Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Rotebühlstraße 121
70178 Stuttgart
Tel.: 0711/66490-0
E-Mail: *de.info@innovation.group*
Website: *www.innovation.group*

Innovation Group ist Europas führender Schadendienstleister. Mit über 20 Jahren Erfahrung wissen wir genau, worauf es im Schadenmanagement ankommt.

In Deutschland steuern wir pro Jahr über 350.000 Schäden im Privat- und Gewerbekundensegment, arbeiten mit über 1.000 Karosserie- und Lackierbetrieben sowie über 400 Glasbetrieben unserer Tochter Wintec zusammen und stellen damit rund 60 Versicherungsunternehmen und über 180 Fuhrparkbetreiber und Leasinggesellschaften zufrieden.

Ansprechpartner:

René Dietzel, Business Development Manager
Tel.: 0172/2426987, E-Mail: *rene.dietzel@innovation.group*

Samuel Schmidt, Leiter Kundenbetreuung
Tel.: 0172/9580441, E-Mail: *samuel.schmidt@innovation.group*

Markus Stumpp, Geschäftsführer
Tel.: 0172/5834275, E-Mail: *markus.stumpp@innovation.group*

IDENTICA Service-Center

Ebertplatz 14–16
50668 Köln
Tel.: 0800/2433684
Website: *www.identica.de*

Das Werkstattsystem IDENTICA bietet Flotten speziell zugeschnittene Lösungen für Fahrzeugreparatur und -service. Die deutschlandweit rund 160 inhabergeführten IDENTICA-Werkstätten liefern alle Karosserie- und Lackreparaturen sowie Mechanikleistungen aus einer Hand – fachgerecht nach OEM-Vorgaben und mit Original-Ersatzteilen. Auch die kostengünstige Aufbereitung von Leasingfahrzeugen gehört zu den Leistungen der Partnerbetriebe. Das gesamte Leistungsportfolio aller IDENTICA-Betriebe sowie ihr komplettes Partnernetzwerk haben Flotten mit der Web-Plattform *RepScore.net* stets im Blick.

InNuce Solutions GmbH

Borselstraße 26
22765 Hamburg
Tel.: 040/3289019-11
Website: *www.innuce.de*
Ansprechpartner: Dirk Zieschang (E-Mail: *dirk.zieschang@innuce.de*)

Die InNuce Solutions GmbH ist ein führender Anbieter von webbasierter Fuhrparkmanagementsoftware, die wir gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln. Mit der Nutzung unseres Standardsystems FleetScape® IP, das international einsetzbar ist, ist es allen Beteiligten möglich, einfach, einheitlich und transparent zusammenzuarbeiten. Mit Komponenten wie Fahrzeugkonfigurator, Ausschreibungsvergleich und Schadenabwicklung bieten wir unser System für Flottenmanager, Leasinggeber oder automobile Dienstleister als Basic, Classic, Advanced oder Premium an – wählen Sie einfach das Produkt, das zu Ihnen und Ihrem Fuhrpark passt.

Jaguar Land Rover Deutschland GmbH

Campus Kronberg 7
61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 0800/1199160 (Jaguar Land Rover Firmenkunden Center)
E-Mail: *kontakt@jlr-firmenkunden.de*
Websites: *www.jaguar.de/fleet-and-business* / *www.landrover.de/fleet-and-business*

FLEET & BUSINESS

Mit Flottenfahrzeugen von Jaguar Land Rover beginnt Ihr perfekter Auftritt bereits auf dem Parkplatz. Sie sind so individuell wie Ihre Unterschrift – und stehen genauso für Werte und ein Qualitätsversprechen. Fahrzeuge der Marke Jaguar bestechen durch ihr exklusives Design gepaart mit begeisternder Fahrdynamik und luxuriösem Komfort. Eine Kombination, die auch im gewerblichen Umfeld überzeugt. Neuestes Modell der Produktpalette ist der erste vollelektrische Performance-SUV von Jaguar – der Jaguar I-PACE. Der erste Jaguar mit reinem Elektromotor wurde 2019 unter anderem mit dem goldenen Lenkrad sowie dem prestigeträchtigen World Car of the Year Award ausgezeichnet.

Produktpalette Jaguar
Jaguar XE, Jaguar XF, Jaguar XF Sportbrake, Jaguar E-PACE, Jaguar F-PACE, Jaguar I-PACE, Jaguar F-TYPE Coupé/Cabriolet

Unerschütterliches Durchsetzungsvermögen und zeitloses Design zeichnen die Fahrzeuge der Marke Land Rover aus. Sie vereinen Vielseitigkeit, Technologie und Komfort für höchste Ansprüche. So wird jede Dienstfahrt zum privaten Vergnügen. Mit den neuen Plug-in-Hybriden werden die Vorteile der Elektrifizierung mit der legendären Leistungsfähigkeit von Range Rover und Range Rover Sport kombiniert. Ein weiteres Highlight erwartet Sie mit dem neuen Land Rover Defender, seit jeher wertgeschätzt für seine Robustheit, Stabilität und Vielseitigkeit.

Produktpalette Land Rover
Land Rover Discovery Sport, Land Rover Discovery, Land Rover Defender, Range Rover Evoque, Range Rover Velar, Range Rover Sport, Range Rover

Dank einer technisch wie wirtschaftlich äußerst attraktiven Jaguar und Land Rover Modellpalette können seit Jahren deutliche Zuwachsraten im deutschen Flottenmarkt vorgewiesen werden.

Um diesen Erfolg weiterhin fortzuführen, bietet Jaguar Land Rover Fleet & Business gewerblichen Interessenten eine leistungsstarke Kombination aus attraktivem Jaguar Land Rover Full-Service-Leasing und weiteren umfassenden Dienstleistungen. Darüber hinaus stehen Gewerbetreibenden zertifizierte Fuhrparkmanagementberater in unseren bundesweiten Fleet Business Centern sowie überregional tätige Key-Account-Manager als kompetente Ansprechpartner zur Seite. So wird ein Jaguar oder Land Rover auch zu Ihrer automobilen Visitenkarte.

Leistungen Jaguar Land Rover Fleet & Business

- Jaguar/Land Rover Full-Service-Leasing (unter anderem Technik-, Tankkarten-, Reifen- und Versicherungsservice)
- Maßgeschneiderte Sonderkonditionen und Business-Pakete
- Bundesweite Fleet Business Center mit individueller und persönlicher Betreuung durch zertifizierte Fuhrparkmanagementberater
- Jaguar Care: umfasst den Service der ersten drei Jahre beziehungsweise 100.000 Kilometer für Privat- und Gewerbekunden
- Drei Jahre beziehungsweise 100.000 Kilometer volle Herstellergarantie sowie europaweite Mobilitätsgarantie für Jaguar und Land Rover Modelle

JobRad GmbH

Augustinerplatz 2
79098 Freiburg
Tel.: 0761/205515-0
E-Mail: *info@jobrad.org*
Website: *www.jobrad.org*

Über JobRad®
Die JobRad GmbH ist Marktführer im Dienstradleasing. Angestellte suchen sich ihr Wunschrad beim Fachhändler oder online aus – alle Hersteller und Marken sind möglich. Der Arbeitgeber least das Dienstrad und überlässt es dem Mitarbeiter zur beruflichen und privaten Nutzung. Dank steuerlicher Förderung sparen Angestellte bis zu 40 Prozent gegenüber einem klassischen Kauf. Über 20.000 Arbeitgeber – zum Beispiel Bosch, SAP und Deutsche Bahn – setzen bereits auf JobRad als nachhaltiges Mobilitätskonzept, das Talente anzieht, Mitarbeiter fit hält und die Umwelt schützt.

Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH

Ruhrallee 9
44139 Dortmund
Tel.: 0231/600082-20
E-Mail: *zentrale@kanzlei-voigt.de*
Website: *www.kanzlei-voigt.de*

Kanzlei Voigt Rechtsanwälte: Wir sind Ihre Experten im Verkehrsrecht
Flotten-Business ist auch immer Schaden-Business und der Unfallschaden ist unsere Kernkompetenz. Dem Fachwissen aus über 40 Jahren Erfahrung und mehreren 10.000 Schäden pro Jahr vertrauen bundesweit viele Reparaturbetriebe und Flottenbetreiber. An über 25 Standorten in Deutschland sind wir immer vor Ort und immer auch persönlich erreichbar. Das Team aus über 80 eigenen Anwälten unterstützt Sie auch dann, wenn es um Verkehrsvergehen von Dienstwagenfahrern geht. Erreichbarkeit und Kommunikation zeichnen uns aus.
Lesen Sie mehr unter: *www.flottenprofi.com* und *www.webportal-online.de*.

KEMAS GmbH

Wüstenbrander Str. 9
09353 Oberlungwitz
Tel.: 03723/6944-12
E-Mail: *messe@kemas.de*
Website: *www.kemas.de*

Systemlösungen von KEMAS unterstützen Sie, Ihren Fahrzeugpool so effektiv und effizient wie möglich zu bewirtschaften, zu verwalten und zu organisieren. Sie können gleichzeitig sicherstellen, dass Ihre Mitarbeiter und Kunden genau dann mobil sind, wenn es erforderlich ist. Neben der einfachen Verwaltung sowie Aus- und Rückgabe von Fahrzeugschlüsseln umfassen die Lösungen auch die Bedarfserfassung und Verfügbarkeitsprüfung von Pkw und Nutzfahrzeugen, deren optimale Disposition und automatisierte Übergabe bis hin zum e-Fahrtenbuch und zur automatisierten elektronischen Führerscheinkontrolle.
Weitere Informationen unter *www.kemas.de/loesungen/mobility*.

Krüll Motor GmbH & Co. KG

Ruhrstr. 63
22761 Hamburg
Ansprechpartner: Sadullah Dalar

Allzeit gute Fahrt mit unseren Businesslösungen:
Die Krüll Gruppe bietet jedem Flottenkunden das passende Konzept für den eigenen Fuhrpark. Vom Gewerbebetrieb mit einem Fahrzeug bis hin zum überregional agierenden Großkonzern mit Hunderten von Fahrzeugen stehen wir unseren Flottenkunden mit Rat und Tat kompetent zur Seite.

- Full-Service-Lösungen
- Umrüstungen und Aufbauten
- Eigene Rahmenverträge
- Fahrzeugrücknahmen
- Auslieferung am gewünschten Ort

Johannsen Rechtsanwälte PartG mbB

Ernst-Merck-Str. 12–14
20099 Hamburg
Tel.: 040/241351-0
Fax: 040/2802335
E-Mail: *hamburg@kanzlei-johannsen.de*
Website: *www.kanzlei-johannsen.de*

Johannsen Rechtsanwälte übernimmt für Kasko-Versicherer, Fuhrparkmanagementunternehmen, Leasinggesellschaften und Banken die Durchsetzung der Schadenaufwendungen beim Verursacher. Eine schlanke und digitale Abwicklung zählt dabei ebenso zum Standard wie ein regelmäßiges Reporting. Egal ob 100:0 oder stringentes Nachfordern bei UPE-Aufschlägen und Verbringungskosten. Wir helfen Ihnen bei einer signifikanten Verbesserung der Schadenquote und entlasten Ihre Mitarbeiter.

Kasten & Pichler Rechtsanwälte

Friedrichstraße 14
65185 Wiesbaden
Website: *www.kasten-pichler.de*

Die auf Fuhrparkrecht spezialisierte Kanzlei hat sich auf die Beratung und Vertretung rund um Ihre Flotte spezialisiert. Vom kleinen Familienunternehmen bis hin zu weltweit agierenden Firmen, von Pkw bis zu Lkw. Unzählige Rechtsgebiete greifen hier ineinander, Compliance im Flottenmanagement und das Schadenmanagement sind nur einige Schwerpunkte. Die rechtlichen Besonderheiten reichen vom Verkehrsrecht, Versicherungsrecht über das Arbeitsrecht bis hin zum Ordnungswidrigkeitenrecht und den Halterpflichten.

Ansprechpartner vor Ort: Roman Kasten, RA und FA für VerkehrsR und ArbR
Inka Pichler-Gieser, RAin und FAin für VerkehrsR

LapID Service GmbH

Untere Industriestr. 20
57250 Netphen
Tel.: 0271/4897210
E-Mail: *infos@lapid.de*
Website: *www.lapid.de*

Entstanden aus den Bedürfnissen der Fuhrparkmanager, auf der Suche nach einer praktischen und automatisierten Führerscheinkontrollmöglichkeit, steht LapID heute für mehr als 13 Jahre Erfahrung in der Fuhrparkbranche. Mit LapID können Fuhrparks die gesetzlich verpflichtende Führerscheinkontrolle und Fahrerunterweisung bequem in einem System nutzen. Die Auftragsverarbeitung bei LapID ist durch die TÜV SÜD Sec-IT GmbH geprüft, die Fahrerunterweisung nach UVV via E-Learning ist durch die DGUV zertifiziert.

LapID bietet Fuhrparks drei miteinander kombinierbare Methoden zur Führerscheinkontrolle aus Deutschland und Österreich:

- Fahrer kontrollieren ihren Führerschein eigenständig mit ihrem Smartphone.
- Fahrer kontrollieren ihren Führerschein, auf dem ein RFID-Siegel angebracht ist, an einer von über 1.200 Prüfstationen in Deutschland.
- Eine autorisierte Person (z. B. der Pförtner oder der Vorgesetzte) führt mit der Manager App eine App-gestützte Kontrolle des Führerscheins durch.

Bei der LapID Fahrerunterweisung werden Dienstwagenfahrer per E-Learning-Tool im richtigen Umgang mit Fahrzeugen nach UVV unterwiesen. Die Unterweisung ist orts- und zeitunabhängig und basiert auf didaktisch aufbereiteten Lektionen mit interaktiven Inhalten.

In der LapID Webanwendung hat das Fuhrparkmanagement alles rund um die Führerscheinkontrolle und Fahrerunterweisung im Blick. Das System übernimmt das Termin- und Erinnerungsmanagement der Fahrer und dokumentiert alle Kontrollen und Unterweisungen revisionssicher. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Kia Motors Deutschland GmbH

Theodor-Heuss-Allee 11
60486 Frankfurt
E-Mail: *firmenkunden@kia.de*
Website: *www.kia.com*

Die Kia Motors Corporation, gegründet 1944, ist der älteste Fahrzeughersteller Koreas und der zehntgrößte Automobilhersteller weltweit. Die Marke mit dem Slogan „The Power to Surprise" vertreibt ihre Fahrzeuge in 180 Ländern, verfügt weltweit über 14 Automobilwerke und beschäftigt mehr als 51.000 Mitarbeiter. Kia Motors engagiert sich stark im Sportsponsoring und ist langjähriger Partner der FIFA, der UEFA und des Tennisturniers Australian Open.

Im deutschen Markt, wo Kia seinen Vertrieb 1993 startete, ist die Marke durch Kia Motors Deutschland vertreten. Die hundertprozentige Tochter der Kia Motors Corporation mit Sitz in Frankfurt am Main hat ihren Absatz seit 2010 um 80 Prozent gesteigert. 2018 erzielte Kia in Deutschland mit 65.797 Einheiten einen neuen Absatzrekord und einen Marktanteil von 1,9 Prozent. Im Segment der Hybrid- und Elektrofahrzeuge lag der Kia-Marktanteil bei 6,4 Prozent.

Ebenfalls in Frankfurt ansässig ist Kia Motors Europe, die europäische Vertriebs- und Marketingorganisation des Automobilherstellers, die 30 Märkte betreut. Seit 2008 ist Kia in Europa kontinuierlich gewachsen und setzte hier 2018 rund 494.000 Einheiten ab.

Seit 2010 gewährt die Marke für alle in Europa verkauften Neuwagen die 7-Jahre-Kia-Herstellergarantie (max. 150.000 Kilometer, gemäß den gültigen Garantiebedingungen).

Ansprechpartner im Außendienst:

Alexander Post, Key Account Manager Nord/Ost
Tel.: 0172/4159336, E-Mail: *Alexander.Post@kia.de*

Olaf Lucke, Key Account Manager Central/West
Tel.: 0172/4159222, E-Mail: *Olaf.Lucke@kia.de*

Dirk Frischknecht, Key Account Manager Süd
Tel.: 0173/2138401, E-Mail: *Dirk.Frischknecht@kia.de*

Ansprechpartner im Innendienst:

Michael Martensen, General Manager Fleet & Remarketing
Tel.: 0172/4159249, E-Mail: *Michael.Martensen@kia.de*

Tatjana Dahmer, Specialist Fleet
Tel.: 069/153920-327, E-Mail: *Tatjana.Dahmer@kia.de*

Patricia Krämer, Specialist Fleet
Tel.: 069/153920-347, E-Mail: *Patricia.Kraemer@kia.de*

LeasePlan Deutschland GmbH

Lippestr. 4
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/58640-0
E-Mail: *marketing.de@leaseplan.com*
Website: *www.leaseplan.de*

LeasePlan ist führend in zwei großen und wachsenden Märkten:
Car as a Service für Neuwagen und CarNext.com für den Gebrauchtwagenmarkt. Car as a Service bezeichnet das Leasing und die Verwaltung von neuen Fahrzeugen. Es bietet einen kompletten End-to-End-Service für eine typische Vertragslaufzeit von drei bis vier Jahren. CarNext.com ist ein paneuropäischer digitaler Marktplatz für hochwertige Gebrauchtwagen. LeasePlan betreut mehr als 1,9 Millionen Fahrzeuge in über 30 Ländern. Mit über 50 Jahren Erfahrung lautet die Mission von LeasePlan „What's next", also die Zukunft von nachhaltiger Mobilität mitzugestalten. Weitere Informationen: *www.leaseplan.de*

LEVC Europe

Goldsteinstraße 237
60528 Frankfurt am Main
E-Mail: *europe@LEVC.com*
Website: *www.de.levc.com*

LEVC (London EV Company), Hersteller des legendären „Black Cabs", produziert derzeit das weltweit einzige speziell für diesen Zweck hergestellte Elektrotaxi mit verlängerter Reichweite, einschließlich einer Shuttle-Variante. Unser TX-Modell bedient sowohl den traditionellen Taxi-Markt als auch Anbieter neuer Mobilitätslösungen in ganz Europa. Unterstützung bietet ein europaweites Kundendienstnetz. LEVC ist ein Tochterunternehmen der überaus erfolgreichen Geely Automotive Group, die uns bei der Entwicklung einer Modellpalette elektrisch betriebener kommerzieller Fahrzeuge für den Weltmarkt mit substanziellen Investitionen unterstützt. Die Umsetzung dieses ambitionierten Expansionskonzepts eröffnen wir mit einem leichten Nutzfahrzeug, dessen Premiere für 2020 geplant ist.

LPS GbR

Lise-Meitner-Str. 6
40878 Ratingen
Tel.: 02102/740890
Website: *www.lps-service-center.de*

Die LPS-Service-Center Gruppe ist der Spezialist für die Aufbereitung von Leasingfahrzeugen und für die Schadeneinsteuerung von K&L-Schäden. Wir betreuen bundesweit Groß- und Flottenkunden und bieten unseren Kunden:

- Zentrale Auftragsabwicklung und Steuerung
- Koordinierung der Termine mit allen Parteien
- Übernahme des gesamten kaufmännischen Bereichs
- Bestätigung von Terminen mit dem Partner und den Kunden
- Überwachung des gesamten Prozesses

Wir bieten modernste Techniken und Verfahren in der Leasingfahrzeug-Aufbereitung und der Unfallschaden-Instandsetzung und durch innovative Smart-Repair-Verfahren lassen sich optische Schäden sicher entfernen.

Durch den Ausbau unseres Netzwerkes mit über 650 Fachbetrieben sind wir in der Lage, flächendeckend und bundesweit Leasingrückläufer und Unfallschäden zu koordinieren.

Unser Vorteil:
Durch die Kombination von dem von uns entwickelten Premium-Smart-Repair und Unfallschadenmanagement können wir eine optimal auf den Einzelfall abgestimmte Lösung anbieten (Reparatur vor Austausch).

Wir freuen uns auf den Besuch an unserem Stand: I29B

Maske Fleet GmbH

An der Autobahn 12–16
27404 Gyhum / Bockel
Tel.: 04286/7703-333
E-Mail: *info@maske.de*
Website: *www.maske.de*

Maske Auto-Langzeitmiete.
Ihr Partner für Mobilität und Service.

Die Maske Fleet GmbH, eine Tochtergesellschaft der Hitachi Capital Corporation, ist ein führender Anbieter von modernen Fuhrparklösungen für Gewerbetreibende und Unternehmen.

Mit unserer langjährigen Erfahrung entwickeln wir passgenaue Mobilitätskonzepte, die den heutigen Anforderungen entsprechen. Ob Pkw, Van oder leichte Nutzfahrzeuge – die Maske Fleet GmbH garantiert mit der Auto-Langzeitmiete den vollen Service rund um Ihr Fahrzeug. Ebenso entwickelt das Unternehmen Lösungen im Bereich der E-Mobilität. Wir bieten eine breite Auswahl hochmoderner Elektrofahrzeuge zur Auto-Langzeitmiete.

Alternative Antriebe kennzeichnen einen neuen Abschnitt in der erfolgreichen Firmengeschichte. Innovativ und zukunftsorientiert optimiert die Maske Fleet GmbH fortlaufend ihr Angebot und Ihren Fuhrpark.

Mobilität bedeutet Flexibilität und Individualität.

Besuchen Sie uns an unserem Messestand. Wir freuen uns darauf, Sie zu beeindrucken!

Mazda Motors (Deutschland) GmbH

Hitdorfer Str. 73
51371 Leverkusen
Tel.: 02173/943300
E-Mail: *fleet@mazda.de*
Website: *www.mazda.de/business*

Seit 2012 setzt Mazda seine langjährige Philosophie von dynamischem Design und konsequenter Leichtbauweise in Form des Kodo-Designs und der innovativen Skyactiv-Technologie rund um Karosserie, Fahrwerk, Motoren und Getriebe um. Innovative und fortschrittliche Features sorgen zusammen mit den umfangreichen i-Activsense Sicherheitssystemen für Fahrspaß und Komfort auf Premiumniveau in jedem Mazda. Damit profiliert sich das Unternehmen in Deutschland als ein Hersteller, der innovative technologische Konzepte entwickelt und in der Serienproduktion erfolgreich umsetzt.

Neben dem innovativen Skyactiv-X Motor, welcher die charakteristischen Züge eines Benziners mit der Effizienz eines Dieselmotors verbindet und so eine Kombination aus Umweltfreundlichkeit, Leistung und Beschleunigung darstellt, stellte Mazda 2019 sein erstes vollelektrisches Fahrzeug vor. Der neue Mazda MX-30 vereint die typischen Vorteile eines Mazda, wie Design, umfangreiche Ausstattung und Fahrspaß mit den Vorteilen eines Elektroautos, wie dem emissionsfreien Fahren.

Vor allem mit den Modellen Mazda6 und Mazda3 sowie den drei SUV-Modellen Mazda CX-5, Mazda CX-30 und Mazda CX-3 positioniert sich Mazda seit mehreren Jahren erfolgreich im gewerblichen Markt.

Mercedes-Benz Cars Deutschland

Abteilung Flottenmanagement
Mühlenstr. 30
10243 Berlin
Website: *www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden*

Als Teil der Mercedes-Benz AG steuert Mercedes-Benz Cars Deutschland das Flottenmanagement für Fahrzeuge der Marken Mercedes-Benz, Mercedes-AMG und smart im deutschen Markt.

FlottenSterne – der individuelle Rundumservice für Ihren Fuhrpark
Als Flottenkunde profitieren Sie von der hohen Sicherheit, Qualität und Wirtschaftlichkeit von Mercedes-Benz- und smart-Fahrzeugen. Bei unseren Marken mit ihren unterschiedlich positionierten Modellen finden Sie das passende Fahrzeug für nahezu jeden Bedarf und Geschmack. Darüber hinaus vereint unser Flotten-Sterne-Programm Wissen und Erfahrung aus der langjährigen Zusammenarbeit mit zahlreichen Unternehmen.

- Mit FlottenSterne1+ für Selbstständige, Gewerbetreibende und Freiberufler erhalten Sie vielfältige Leistungen und eine persönliche Beratung.
- Ab fünf Pkw oder zehn Fahrzeugen in Ihrem Fuhrpark oder einer Abnahmemenge von mindestens drei Mercedes-Benz Pkw jährlich oder fünf Nutzfahrzeugen unterstützt Sie FlottenSterne5+ beim effektiven Management Ihrer Flotten. Mit einem Mengenrabatt-Abkommen erhalten Sie zusätzliche Vorteile und Konditionen.
- FlottenSterne100+-Kunden genießen bei uns eine ganz besondere Betreuung: Haben Sie einen Fuhrpark mit 100 oder mehr Pkw oder eine Absatzmenge von mindestens zehn Mercedes-Benz Pkw jährlich? Profitieren Sie mit FlottenSterne100+ national wie international von individuellen Konditionen. Schließen Sie ein nationales Mengenrabatt-Abkommen ab oder unterzeichnen Sie ein IFA (International Frame Agreement). Sie erhalten individuelle Betreuung durch einen Key-Account-Manager. Er steht Ihnen als kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen und Belange zur Seite.

Flottenservice aus einer Hand: Service und Beratung sind uns wichtig. Deshalb legen wir Wert auf ein eng geknüpftes Vertriebs- und Servicenetz mit rund 1.200 Anlaufstellen.

Das Portal FleetSite bietet Ihnen einzigartigen Service für Ihre Flotte. Nutzen Sie unser individuelles Regelwerk, die bundesweite Reparaturanfrage und -abwicklung sowie die zentrale Sammelrechnung. Die Mobilitätsgarantie gehört zur kostenlosen Ausstattung eines jeden Neuwagens von Mercedes-Benz.

Mit der Marke connect business bieten wir Ihnen zudem erstmals innovative Konnektivitätsdienste und digitale Lösungen rund um das vernetzte Fahrzeug. Durch die hohe Konfigurierbarkeit und Flexibilität der Plattform können Schnittstellen und Dienste individuell an Ihre Bedarfe angepasst werden. Weitere Informationen unter: *www.connectivity.mercedes-benz.com/de*.

Kompetente und sachverständige Mitarbeiter stehen Ihnen bei der Ausarbeitung einer individuellen und maßgeschneiderten Lösung für Ihren Fuhrpark zur Verfügung. Eine Übersicht über die Ansprechpartner sowie Partner in Ihrer Nähe finden Sie auf unseren Internetseiten:
www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden & *www.smart.de*.

Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA

Michelin Frankfurt Office
The Squaire 17 • Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
Tel.: 08000/111140
E-Mail: *servicecenter.pkw@michelin.com*
Website: *www.michelin.de*

Über Michelin

Michelin widmet sich als führendes Mobilitätsunternehmen der nachhaltigen Verbesserung der Mobilität, der Entwicklung von Reifen, Dienstleistungen und Lösungen gänzlich zugeschnitten auf die Bedürfnisse seiner Kunden, der Bereitstellung digitaler Dienstleistungen sowie der Entwicklung von Hightech-Materialien, die einer Vielzahl von Branchen dienen. Straßenkarten und der Guide MICHELIN bereichern Reisen und verhelfen zu einzigartigen Erfahrungen. Michelin mit Hauptsitz in Clermont-Ferrand, Frankreich, ist in 170 Ländern vertreten, beschäftigt mehr als 125.000 Mitarbeiter und betreibt 67 Reifenproduktionsstätten, die 2018 zusammen rund 190 Millionen Reifen produzierten. Über das Kerngeschäft hinaus ist Michelin als Herausgeber von Reise-, Hotel- und Restaurantführern sowie Land- und Straßenkarten weltweit bekannt und bietet unter www.ViaMichelin.de eine Internetplattform für die persönliche Routen- und Reiseplanung. Michelin Lifestyle Limited ergänzt die breite Produktpalette rund um die Mobilität mit innovativem Zubehör. Im Jahr 2018 war Michelin Lifestyle durch 72 Lizenzpartnerschaften weltweit vertreten, die mehr als 26,9 Millionen Produkte in über 129 Ländern verkauften. Die hohe Qualität der MICHELIN-Produkte belegen auch die zahlreichen Auszeichnungen.

Mobileye Germany GmbH

Emanuel-Leutze-Str. 21
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/1576054-4
E-Mail: *germany@mobileye.com*
Website: *www.mobileye.com/de*

Mehr Sicherheit für die eigene Flotte
Mobileye®, ein Intel-Unternehmen, ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Entwicklung von kamerabasierten Lösungen, maschinellem Lernen, Datenanalyse, Gefahrenerkennung und Kartierungsfunktionen für Fahrerassistenzsysteme und autonome Fahrlösungen.

Das Portfolio umfasst Assistenzsysteme, die von über 25 OEMs in der Neuwagenproduktion eingesetzt werden. Darüber hinaus bietet Mobileye moderne Nachrüstsysteme an, die speziell auf die Bedürfnisse im Flottenmanagement ausgelegt sind. Diese lassen sich mit geringem Aufwand in nahezu alle Fahrzeugtypen nachträglich integrieren.

Besucher von „Flotte! Der Branchentreff" können die Mobileye-Technologie live erleben. Mobileye 8 Connect™ steht dabei im Mittelpunkt des Messestandes: Das nachrüstbare und KI-gestützte Kollisionsvermeidungssystem hilft, Unfälle zu verhindern und die Fähigkeiten von Fahrern langfristig zu verbessern. Das System gibt in Echtzeit akustische beziehungsweise visuelle Warnsignale ab, wenn Gefahr droht. So haben Fahrer genügend Zeit, entsprechend zu reagieren. Das System kombiniert dabei Kollisionswarnungen mit Daten aus verschiedenen Sensoren. Fuhrparkmanager können zudem das Fahrverhalten ihrer Mitarbeiter auswerten und dadurch gezielte Fahrertrainings entwickeln.

Weitere Infos zum Einsatz von Mobileye-Fahrerassistenzsystemen erhalten Sie an unserem Stand.

Ihr Ansprechpartner vor Ort:
Anatoliy Reinhardt, Director DACH bei Mobileye
E-Mail: *anatoliy.reinhardt@mobileye.com*

MMD Automobile GmbH / Mitsubishi Motors

Emil-Frey-Str. 2
61169 Friedberg
Tel.: 06031/6896-0
E-Mail: *info@mitsubishi-motors.de*
Website: *www.mitsubishi-motors.de*

Die Mitsubishi Motors Corporation (MMC) ist der älteste Automobil-Serienhersteller Japans. Bereits 1917 fertigte das Unternehmen das serienfähige Modell A in Kobe, es wurde von einem 2,8-Liter-Vierzylinder mit 35 PS angetrieben. 1921 begann die Produktion von Leichtlastwagen, 1934 entstand der erste Personenwagen mit Allradantrieb und Dieselmotor, der PX 33. Mit dem Geländewagen Pajero, dessen Wettbewerbsversion zwölfmal die Rallye Paris–Dakar gewann, hat Mitsubishi Geschichte geschrieben. Auch im On-Road-Rallyesport konnte die Marke punkten und gehört mit fünf Titeln als Rallye-Weltmeister zu den erfolgreichsten Autoherstellern dieses Wettbewerbs. Heute ist das Ziel nachhaltiger Mobilität in die Unternehmensstatuten eingebettet. Mit dem Elektrofahrzeug Mitsubishi Electric Vehicle gelang der Schritt in die E-Mobility, der Outlander Plug-in Hybrid ist das erste SUV-Plug-in-Hybrid mit Allradantrieb.

Mitsubishi Motors in Deutschland, vertreten durch die MMD Automobile GmbH (MMDA) ist Importeur für Pkw, leichte Nutzfahrzeuge, Teile, Zubehör und zugehörige Dienstleistungen für Mitsubishi Motors und befindet sich seit Dezember 2017 mit der Zentrale in Friedberg.

Das europäische Entwicklungs- und Designzentrum von MMC ist sesshaft in Trebur. Im Jahre 1977 begann in Rüsselsheim die Auslieferung der ersten Fahrzeuge mit den drei Diamanten im Kühlergrill. In der mittlerweile 40-jährigen Firmengeschichte von Mitsubishi Motors in Deutschland wurden insgesamt mehr als 1,7 Millionen Fahrzeuge verkauft. Heute sind rund 500.000 zugelassene Mitsubishi-Modelle auf deutschen Straßen unterwegs. Die Mitsubishi-Modelle werden in Deutschland von Händlern an mehr als 600 Vertriebs- und Servicestandorten angeboten. Seit Anfang 2014 gehört die MMD Automobile GmbH zu 75 Prozent zur Emil Frey Gruppe Deutschland. Die restlichen Anteile sind im Besitz von Mitsubishi Motors Europe, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Mitsubishi Motors Corporation in Japan.

Insgesamt arbeiten bei MMDA 130 Beschäftigte. Am Standort Friedberg sind folgende Funktionsbereiche gebündelt: Einkauf, Vertrieb, Marketing, Presse, Produktmanagement, After Sales, Logistik, Recht, Finanzwesen, Personal, IT/Organisation, Werkstatt und Mitsubishi Akademie.

NISSAN CENTER EUROPE GmbH

Renault-Nissan-Str. 6–10
50321 Brühl
Tel.: 0800/2040145648
Website: *www.nissan.de*
Geschäftsführer: Guillaume Pelletreau, Fabrizio Ortica

Eine mobile emissionsfreie Mobilität ist für uns nicht nur ein Werbespruch. Sie ist für uns eine Vision, die wir mit unseren zu 100% elektrischen Autos und Nutzfahrzeugen sowie unserem Engagement bei Aufbau und Entwicklung von Ladeinfrastruktur und intelligenten Energielösungen bereits seit langem stark fördern.

Informieren Sie sich auf dem NISSAN Stand der Flotte! Die Branchentreff D1-E2 z.B. über den 100% elektrischen NISSAN LEAF, den eNV200 Evalia (das Elektroauto für Familien) oder den eNV200 Kastenwagen. Sie überzeugen mit jeder Menge Fahrspaß und vielen innovativen Technologien, die das emissionsfreie Fahren noch entspannter, sicherer und aufregender machen.

ÜBER NISSAN
Die Nissan Motor Co., Ltd., ist ein globaler Automobilkonzern, der mehr als 60 Baureihen unter den Marken Nissan, Infiniti sowie Datsun vertreibt. Im Geschäftsjahr 2018 verkaufte das Unternehmen rund 5,52 Millionen Fahrzeuge und erzielte einen Nettoumsatz von 11,6 Billionen Yen (ca. 90,14 Milliarden Euro). Vom Hauptsitz Yokohama aus steuert die Nissan Motor Co., Ltd., Aktivitäten in den Regionen Asien & Ozeanien, Afrika, Mittlerer Osten & Indien, China, Europa, Lateinamerika und Nordamerika.

Nissan zu den Automobilproduzenten aus Übersee mit der stärksten Präsenz auf dem europäischen Markt. Aktuell beschäftigt das Unternehmen in seinen lokal angesiedelten Bereichen Forschung & Entwicklung, Fertigung, Logistik, den Designzentren sowie im Verkauf & Marketing europaweit mehr als 17.000 Mitarbeiter. Der japanische Automobilhersteller ist seit 1972 in Deutschland aktiv. Die in Brühl bei Köln beheimatete Nissan Center Europe GmbH verantwortet dabei die Aktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das breite Produktportfolio bietet preisgekrönte Crossover, leichte Nutzfahrzeuge, Supersportwagen oder Elektromodelle wie den Nissan Leaf, eines der meistverkauften Elektroautos der Welt.

Die Nissan Intelligent Mobility Vision verfolgt das Ziel, sowohl die Emissionen als auch die Zahl der Unfallopfer im Straßenverkehr auf null zu reduzieren. Dieser 360-Grad-Ansatz zur Zukunft der Mobilität leitet das Unternehmen in der Produkt- und Technikentwicklung sowie bei wichtigen Entscheidungen. Dabei liegt der Fokus auf Antworten rund um die Fragen, wie Autos in Zukunft angetrieben werden, wie sie gefahren werden und welche Rolle sie innerhalb der Gesellschaft spielen.

Seit 1999 arbeitet Nissan eng mit seinem französischen Partner Renault zusammen und hat 2016 Nissan 34 Prozent der Anteile an Mitsubishi Motors erworben. Die weltumspannende Renault-Nissan-Mitsubishi Allianz zählt mit einem Fahrzeugabsatz 2018 von 10,76 Millionen Einheiten zu den größten Automobilgruppen weltweit. Die Mitglieder haben sich der Zusammenarbeit verpflichtet, um Synergien zu schaffen und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Sie bilden zudem enge Kooperationen mit mehreren Autoherstellern wie Daimler in Deutschland und Dongfeng in China. Diese strategische Allianz ist weltweit die Nummer eins bei Elektrofahrzeugen. Außerdem entwickeln die Partner wegweisende Technologien, um maßgeschneiderte, vernetzte Fahrzeuge mit autonomen Fahrfunktionen anbieten zu können, die für breite Kundenkreise erschwinglich sind.

MTK GmbH

Am Hagelkreuz 17
41469 Neuss
Tel.: 02137/77305
E-Mail: *info@mtk-neuss.com*
Website: *www.mtk-neuss.com*

Die Firma MTK GmbH wurde im September 1991 durch den geschäftsführenden Gesellschafter Volker Wolf mit Sitz in Neuss gegründet. Kerngeschäft ist die Nachrüstung von Telematiksystemen. Das auf den Kunden exakt abgestimmte Flottenmanagement ermöglicht so Arbeitszeiten und Tourdaten zu erfassen, digitale Fahrtenbücher, Führerschein- und Abfahrtskontrollen zu erstellen sowie Statusmeldungen und Aufträge an die Fahrzeuge zu senden. Kamera- und Abbiegeassistenzsysteme ergänzen die Sicherheitsanforderungen der Unternehmen. Umfangreiche Beratung vor Ort und individuelle Einbauten im In- und Ausland gehören zum Service der MTK GmbH.

Plugsurfing GmbH

Weserstraße 175
12045 Berlin
E-Mail: *service@plugsurfing.com*
Website: *www.plugsurfing.com*

Plugsurfing ist der führende E-Mobilitätsanbieter in Europa und mit Zugang zu über 150.000 Ladepunkten Ihr zuverlässiger Partner.

Wir sind Vorreiter in den Bereichen Abrechnung und Rückerstattung, Tarif-Management, Preisgestaltung und bei ganzheitlichen Lösungen für Ihren Fuhrpark. Unsere Plugsurfing-Nutzer haben Zugriff auf alle Ladestationen in unserem Netzwerk und nur noch einen Anbieter für die Abrechnung – dies gilt sowohl für Sie als Privat- oder Geschäftskunde als auch für Leasingfirmen, Fuhrparkmanager und Automobilhersteller.

PS-Team Deutschland GmbH

Am Klingenweg 6
65396 Walluf
Tel.: 06123/9999-500
E-Mail: *info@ps-team.de*
Website: *www.ps-team.de*

Autovermieter, Leasinggesellschaften und Fuhrparkbetreiber in ganz Europa schätzen seit Jahrzehnten die Prozessqualität und Softwarekompetenz von PS-Team. Als Partner großer Fahrzeugflotten übernimmt der Dienstleister die Fahrzeugein- und -aussteuerung inklusive vieler Teilschritte. Langjährige Erfahrung und hohe Fallzahlen garantieren eine exzellente Qualität sowie optimale Konditionen.

Im Einzelnen koordiniert PS-Team
- die Archivierung von 3,3 Millionen Fahrzeugdokumenten mit durchschnittlich 30.000 Einzelbewegungen pro Tag in eigenem Dokumentenarchiv,
- 630.000 Fahrzeugregistrierungen und -stilllegungen jährlich,
- 430.000 Fahrzeugtransaktionen per Spedition und auf eigener Achse p. a. und
- die Archivierung von über 130.000 Kfz-Ersatzschlüsseln und Zubehör mit durchschnittlich 60.000 Bewegungen pro Monat.

Außerdem betreibt PS-Team die weltweit einzige vollautomatische Kennzeichen-Prägesystemlösung mit Onlineanbindung – typisch PS-Team, denn das inhabergeführte mittelständische Unternehmen wickelt nicht nur sämtliche Prozesse rund ums Flottenfahrzeug softwaregestützt ab, sondern entwickelt auch ständig weitere Lösungen für reibungslose, kosteneffiziente und sichere Abläufe.

Ganz neu: Der innovative Marktplatz driviva verbindet Menschen und Unternehmen, um Fahrzeugüberführungen noch einfacher und wirtschaftlicher zu machen.

Renault Deutschland AG

Renault-Nissan-Straße 6–10
50321 Brühl
Website: *www.renault.de*

Renault ist erfolgreich als starke ausländische Marke auf dem deutschen Flottenmarkt etabliert. Basis für den Erfolg ist eine vielseitige Modellpalette, die alle gewerblichen Ansprüche erfüllt.

Die Modellvielfalt reicht vom Kleinwagen Twingo bis zum Großraum-Van Espace und bietet für jeden Bedarf das richtige Fahrzeug. Die breite Palette an modernsten und verbrauchsarmen Motoren bietet für jeden Einsatz den geeigneten Antrieb. Außerdem steht eine komplette Modellpalette an Elektrofahrzeugen zur Verfügung.

Leichte Nutzfahrzeuge finden Sie bei Renault mit dem Kangoo Rapid, dem Trafic, dem Master und dem Alaskan – als rein elektrisch betriebene Kompaktlieferwagen stehen die Transporter Kangoo Z.E., Kangoo Maxi Z.E. und auch Master Z.E. zur Verfügung.

Renault Bank und Renault Leasing halten für Sie Konditionen bereit, die auf Ihre Gegebenheiten abgestimmt werden können. Darüber hinaus kann über Renault Fleet Services eine Vielzahl von Serviceleistungen ausgewählt werden.

Mit einem dichten Netz an Niederlassungen und PRO+ -Standorten haben Sie stets kurze Wege zu spezialisierten Gewerbekunden-Partnern.

Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG

Johann-Sebastian-Bach-Str. 36
85591 Vaterstetten
Tel.: 08106/99735-18777
Website: *www.ril-fuhrpark.de*

Full-Service-Kompetenz für Ihren gesamten Fuhrpark – Vertrauen Sie nur den BESTEN!
Als Tochterunternehmen der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG, einer der stärksten Regionalbanken Österreichs, sind wir, die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG, laut aktuellem „Deutschland Test" im Auftrag von FOCUS Money die BESTE Leasinggesellschaft in Deutschland und werden in der Kategorie „Deutschlands beste Empfehlung für Flottenmanager" in den Top Drei geführt.

Diese Auszeichnungen bestätigen, dass individuelle Beratung und persönliche Betreuung bei unseren Kunden ankommen. Vom mittelständischen Unternehmen bis hin zu paritätischen Wohlfahrtsverbänden, unser Experten-Team entwickelt maßgeschneiderte und an die Kundenbedürfnisse angepasste Lösungen. Individualität wird bei uns großgeschrieben.

Mit folgenden Dienstleistungen stellen wir Ihre Mobilität sicher:
- Finanzierung & Einkauf
- Wartung & Verschleiß
- Reifen-, Tankkarten-, Schadensmanagement (24 h / 7 d Schadenhotline)
- Führerscheinkontrolle
- Interimsfahrzeuge
- Fahrzeuglogistik
- Fuhrparkmanagement

S-TEC GmbH

Kampweg 1
21035 Hamburg
Tel.: 040/241896-0
E-Mail: *info@scanmedia.net*
Websites: *www.scanmedia.net / www.gps-carcontrol.de*

Die Komplettlösung für Ihr Flottenmanagement!
Flexibilität ist unsere Stärke – Ihr Fuhrpark soll effizient gesteuert werden, Sie möchten einen einfachen Überblick über Ihre Poolfahrzeuge, Mobilitätsabläufe sollen flexibel gestaltet sein?

Dafür sorgt die S-TEC GmbH, die sich auf die Herstellung GPS-basierter Telematiklösungen spezialisiert hat. Mit GPS-CarControl bieten wir unseren Kunden ein maßgeschneidertes Flottenmanagement, das ihnen dabei hilft, ihren Fuhrpark professionell und effizient zu verwalten.

Stroppel Reifen GmbH

Nobelstr. 5
41189 Mönchengladbach
Tel.: 02166/14705-0
E-Mail: *west@stroppel.de*
Website: *www.stroppel.de*

Die Stroppel Reifen GmbH ist ein Reifengroß- sowie Einzelhandel.
Seit mehr als 30 Jahren sind wir mit 20 Filialen deutschlandweit tätig, mit einem Jahresumsatz von circa 35 Millionen Euro. Wir sind ein markenunabhängiges und inhabergeführtes Familienunternehmen.

Wir zeichnen uns durch ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis und ausgeprägte Kompetenzen in der Beratung und in den Bereichen Fleet und Flottenbereich aus. Vor über zehn Jahren haben wir uns auf die Umrüstung von Sommer- auf Ganzjahresreifen bei Flotten-/Leasing- und Mietfahrzeugen spezialisiert. Unser Team unterstützt Sie gerne bei Ihrem zukünftigen Vorhaben im Bereich der Umrüstung!

Santander Consumer Leasing GmbH

Santander-Platz 1
41061 Mönchengladbach
Tel.: 02161/9060374
E-Mail: *leasing@santander-leasing.de*
Website: *www.santander-leasing.de*

Die Santander Consumer Leasing GmbH ist spezialisiert auf faire Lösungen, die Neuwagen und Gebrauchte, Nutzfahrzeuge, Motorräder und Caravans jedem zugänglich machen – Privat- und Gewerbekunden sowie Flottenkunden. Als eine der ersten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften, die diese Art der Mobilitätsfinanzierung in Deutschland ermöglichte, bringt sie heute in enger Kooperation mit über 8.000 Handelspartnern jährlich rund 60.000 Fahrzeuge auf die Straße.

Bereitstellung eines umfangreichen Produktportfolios mit ...

- Full-Service-Leasing
- Kilometer-Leasing
- Restwert-Leasing
- Vorführwagen-Leasing
- Leasing für Vermietfahrzeuge

Ansprechpartner:
Patrick Kischkel
Tel.: 0173/3125128

Signal Design

Max-Planck-Straße 3–5
74523 Schwäbisch Hall
Tel.: 0791/974747-0
Website: *www.flottenbeschrifter.de*
Facebook: *www.facebook.com/signaldesign.de*
Instagram: *www.instagram.com/signal_wrapping*

SIGNal Design ist führender Flottenbeschrifter. Dabei kommen die mobilen Beklebungsteams von den deutschlandweiten Standorten direkt zum Fahrzeug beziehungsweise Auslieferungspartner und reduzieren somit Standzeiten sowie logistischen Aufwand.

Jährlich beklebt SIGNal 25.000 Fahrzeuge. Großkunden wie thyssenkrupp, WISAG und FlixBus vertrauen auf die Flottenbeschrifter. Wir begeistern unsere Kunden nicht nur mit ausgezeichneter Premiumqualität, sondern auch mit einem Full Service, der schon in der Layoutphase mit der Erstellung eines Beschriftungskatalogs beginnt und das komplette Projektmanagement (Produktion, Terminierung, Disposition, Montage, Dokumentation) Ihrer Beschriftungsprojekte abdeckt.

Neben Rahmenverträgen für die ganzjährige Einsteuerung Ihrer beklebten Neufahrzeuge ist SIGNal ebenfalls auf Rebranding-Prozesse spezialisiert. Dabei kümmern sich unsere Spezialisten um die Umbeklebung Ihrer laufenden Flotte im Falle von neuen Layouts. Durch einen großen Erfahrungsschatz sind Rebrandings von bis zu 1.000 Fahrzeugen innerhalb weniger Wochen realisierbar. Die Standzeiten Ihrer Flotte werden hierbei durch eine präzise Planung so gering wie möglich gehalten.

Eine weitere Spezialität von SIGNal sind hochwertige Vollverklebungen mit Ihrer Firmenfarbe oder Lackschutz. Über 250 Standardfarben und Color-Match Ihrer Firmenfarbe stehen Ihnen zur Auswahl.

SIXT

SIXT SE
Zugspitzstraße 1
82049 Pullach
Website: *www.sixt.de*

Die SIXT SE mit Sitz in Pullach bei München ist ein international führender Anbieter hochwertiger Mobilitätsdienstleistungen. Mit den Produkten SIXT rent, SIXT share und SIXT ride bietet das Unternehmen ein einzigartiges, integriertes Angebot von Mobilität in den Bereichen Autovermietung, Carsharing sowie Taxi- und Fahrdienste – die alle über die SIXT App gebucht werden können. Die dahinterstehende Mobilitätsplattform ONE ermöglicht es, auch die Services von namhaften Kooperationspartnern in das Angebot von SIXT zu integrieren. Damit erhalten SIXT Kunden weltweit Zugang zu einer Flotte von über 270.000 Fahrzeugen, den Services von 1.500 Kooperationspartnern und rund 1,5 Millionen Fahrern.
SIXT rent ist das reguläre Autovermietungsangebot von SIXT. An weltweit mehr als 2.100 SIXT Stationen in rund 110 Ländern können Kunden Fahrzeuge mieten. Darüber hinaus besteht an Top-Flughäfen in Deutschland und Europa die Möglichkeit, Fahrzeuge vollständig digital auszuwählen und direkt über die SIXT App zu öffnen. SIXT Fastlane erspart Kunden somit mögliche Wartezeiten an der Abholstation. Für längerfristige Mietzeiträume sind zudem maßgeschneiderte Flatrates für individuelle Mobilität im Abo buchbar.

SIXT share erweitert das Mobilitätsangebot um Carsharing-Dienste in Berlin, Hamburg und München sowie an einigen ausgewählten Stationen. SIXT share vereint flexible Nutzungsdauer – von wenigen Minuten bis zu 27 Tagen – mit deutschlandweiten Rückgabemöglichkeiten in den verschiedenen Geschäftsgebieten sowie an allen SIXT Stationen. SIXT share ermöglicht Kunden zudem den Zugriff auf Tausende E-Scooter des Kooperationspartners TIER Mobility.

SIXT ride erschließt Kunden weltweit ein umfassendes Netzwerk von Taxi-, Limousinen- und Fahrdiensten. Gemeinsam mit Partnerangeboten umfasst die SIXT App eines der weltweit größten Angebote dieser Art: In über 250 Großstädten in Europa und den USA können Kunden sich kurzfristig abholen lassen oder im Voraus Transfers in über 60 Ländern buchen.

Die SIXT Leasing ist als einer der führenden hersteller- und bankenunabhängigen Leasinganbieter in Deutschland Spezialist für individuelle Full-Service-Lösungen für Flotten aller Größen. Neben der markenunabhängigen Fahrzeugberatung und der bilanzschonenden Fahrzeugfinanzierung über Leasing profitieren SIXT Leasing Kunden insbesondere von einem umfangreichen Serviceangebot.

Mit diesem breiten Spektrum an Produkten, Lösungen und Services ist SIXT als einziger Mobilitätsanbieter in der Lage, seinen Kunden bedarfsgerechte Mobilität von wenigen Minuten bis zu mehreren Jahren mit Bausteinen aus Autovermietung, neuen Mobilitätsdienstleistungen und Leasing zu bieten – alles aus einer Hand.

STARCAR Autovermietung

Süderstr. 282
20537 Hamburg
Tel.: 040/654411400
E-Mail: *info@starcar.de*
Website: *www.starcar.de*

Die STARCAR Autovermietung und das Lizenznetzwerk der EUROPA SERVICE Autovermietung bilden seit ihrem Zusammenschluss Ende 2018 eine leistungsstarke Einheit aus Mobilitätsexperten mit über 1.548 Stationen in Deutschland und Europa. Unter der gemeinsamen Dachmarke STARCAR lebt die Unternehmensgruppe STARCAR EUROPA SERVICE Group als letzter echter großer Mittelständler der Branche allein in Deutschland mit ihren 33 eigenen und über 500 selbstständig agierenden Partnerstationen alle Themen rund um den privaten und professionellen Mobilitätsbedarf. Das Erfolgsrezept gegenüber den internationalen Marktbegleitern bringt Ihren Vorteil auf den Punkt:

Die nachhaltige Differenzierung über einen herausragenden Service.
Dass den individuellen Bedürfnissen mit maßgeschneiderten Lösungen und einem Austausch auf Augenhöhe begegnet wird, wissen vor allem Fuhrpark- und Mobilitätsmanager seit über 30 Jahren zu schätzen. Das umfassende Angebot an durchschnittlich drei Monate jungen Mietwagen und konstant günstigen Preisen rundet das Portfolio der STARCAR EUROPA SERVICE Group für Sie ab. Das bestätigen neben zufriedenen Kunden auch zahlreiche Auszeichnungen. „Echte Menschen als unbekannte Kundennummern anzusehen und mittels künstlicher Intelligenz Produkte ‚von der Stange' zuzuordnen kann nicht das Ergebnis von Digitalisierung sein" – das ist die Überzeugung, welche die STARCAR EUROPA SERVICE Group antreibt.

SUZUKI DEUTSCHLAND GMBH

Suzuki-Allee 7
64625 Bensheim
Tel.: 06251/5700-0
Fax: 06251/5700-200
E-Mail: *kontakt@suzuki.de*

Mitten im Leben. Suzuki.

Die Suzuki Motor Corporation (SMC) mit Sitz im japanischen Hamamatsu ist der weltweit führende Anbieter im Minicar-Segment. Mit seinen Werten „Exciting, Easy, Impressive" steht Suzuki für echten Fahrspaß, unkomplizierte, erreichbare Mobilität, nicht zuletzt für innovative Lösungen, die wirklich Sinn machen. Damit kommt Suzuki den Bedürfnissen und Herausforderungen unserer Zeit perfekt entgegen. Gerade auch durch die besondere Kompetenz in den Bereichen Kleinwagen, Allrad und Hybrid. Jung, smart und zeitgemäß, so stellt sich die aktuelle Modellpalette dar.

Für Suzuki arbeiten 51.500 Mitarbeiter in 196 Ländern und Regionen. Die 35 SMC-Hauptproduktionsstätten sind über 24 Länder verteilt. Dort werden jährlich weit über 3,4 Millionen Fahrzeuge produziert. Damit ist Suzuki der achtgrößte Automobilhersteller weltweit.

Im Jahr 1976 wurde die SUZUKI Motor Handels GmbH in München gegründet, zunächst für den Vertrieb von Suzuki Motorrädern und Marineprodukten. Im Jahr 2019 wurden 40.616 Suzuki-Automobile in Deutschland zugelassen. Das entspricht einem Plus von 8,2 Prozent (Quelle: AMS, Nr. 3, 16.01.20). Damit steht Suzuki erfolgreich im Hier und Jetzt.

TankE GmbH

Methweg 6–8
50823 Köln
Tel.: 0221/47447447
E-Mail: *info@tanke-gmbh.de*
Website: *www.tanke.io*

TankE: 360-Grad-Service für Flottenbetreiber
Mit unserem vollumfänglichen TankE-Leistungsportfolio rund um Ladeinfrastruktur bieten wir einen 360-Grad-sorglos-Service für Flottenbetreiber, Industrie-/Gewerbekunden und die Wohnungswirtschaft. Unser bundesweites herstellerneutrales Full-Service-Angebot umfasst alle Leistungen vom Netzanschluss über Beratung, Planung, Aufbau, Betrieb, Abrechnung bis zur Instandhaltung von Ladeinfrastruktur.

Laden für Mitarbeiter am Arbeitsort und zu Hause? Gästen und Besuchern das Laden ermöglichen? TankE bietet Ihnen ganzheitliche abrechnungsfähige Lösungen in einem 360-Grad-Ansatz. Wir machen es einfach!

Ihre Vorteile auf einen Blick:
- Ein Partner. Alle Leistungen. Bundesweit
- Planung, Bau, Betrieb, Abrechnung, IT-Backend
- Best-Practice-Lösungen
- Professionelles Rollout-Management
- Über 100 Jahre Erfahrungen im Bereich Energie und Energieinfrastruktur und über 6.000 installierte Ladepunkte
- 365/24/7 Service
- Über 200 Servicestandorte deutschlandweit
- Produktportfolio führender Ladeinfrastrukturhersteller
- Eichrechtskonforme Ladelösungen
- Ein Zugangsmedium für die Nutzung bundesweiter öffentlicher Ladeinfrastruktur und das TankE-Netzwerk

TecAlliance GmbH

Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Tel.: 089/321216-0
Website: *www.TecAlliance.net*
Ansprechpartner: Christian Dontenville
(Sales Manager Fleet & Leasing, Mobil: 0172/1982072)

Als einer der weltweit führenden Datenspezialisten setzt TecAlliance seit über 25 Jahren Marktstandards im Bereich der Ersatzteilinformationen und bietet digitale Lösungen mit hohem Mehrwert für den Automobil-Flottenmarkt. Die Lösung Fleet Manager von TecAlliance unterstützt Leasinggesellschaften, Fuhrparkmanagementunternehmen, Versicherungen sowie Fahrzeughersteller bei der täglichen Arbeit. Das auf RMI-Daten basierende Modul Forecast ermöglicht verlässliche Prognosen und Vorhersagen zur effizienten Planung von Wartungs- und Reparaturkosten. Das Modul Job Management bildet die tatsächlichen Kosten und Abläufe optimal ab.

The Mobility House GmbH

St.-Cajetan-Str. 43
81669 München
Tel.: 089/416143070
E-Mail: *sales@mobilityhouse.com*
Website: *www.mobilityhouse.com*

Intelligente Ladelösungen für Ihre Elektroflotte
Von A wie Anforderungsanalyse bis Z wie Zukunftssicherheit – die Einführung von Elektroautos erfordert eine gute Planung. Wir navigieren Flottenmanager sicher an Stolpersteinen und versteckten Kostenfallen vorbei, hin zur richtigen Ladelösung für ihren Fuhrpark. Egal ob zehn, 50 oder 100 Elektroautos – mit unserem Know-how rund um das Laden und die intelligente Einbindung in die bestehende Infrastruktur unterstützen wir Sie bei der Konzeption und Umsetzung Ihres individuellen elektrischen Mobilitätskonzepts.

Besuchen Sie uns an unserem Messestand Nr. J19 (Halle 8a). Wir beraten Sie gerne!

Telekom Deutschland GmbH

Landgrabenweg 151
53227 Bonn
E-Mail: *e-mobility@telekom.de*
Website: *www.telekom.de/e-mobility*

Zukunft hat Vorfahrt

Jetzt elektrifiziert #dabei: Die Deutsche Telekom ist bundesweiter Ansprechpartner für Services rund um das Thema Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Umfassende Beratung und Planung zur Elektrifizierung der Flotte, Installationen und Inbetriebnahme der Ladeinfrastruktur, Betrieb des Last- und Energiemanagements, um die maximale Ladeleistung der Flotte sicherzustellen – alles natürlich durch zertifizierte Techniker. Ein intelligentes Ladestellenmanagement über ein Webportal gemäß dem deutschen Datenschutz sowie ein bundesweiter Wartungs- und Entstörungsservice zu einem einheitlichen Preis runden das Angebot ab. Maßgeschneidert für alle Branchen.

Die Deutsche Telekom gehört mit rund 178 Millionen Mobilfunk-Kunden, 28 Millionen Festnetz- und 20 Millionen Breitband-Anschlüssen zu den führenden integrierten Telekommunikationsunternehmen weltweit. Damit wir auch weiterhin erfolgreich sein können, entwickeln wir uns schon heute von der klassischen Telefongesellschaft hin zu einer Servicegesellschaft ganz neuen Typs. Das Kerngeschäft, also der Be- und Vertrieb von Netzen und Anschlüssen, bleibt dabei die Basis. Aber zugleich engagieren wir uns offensiv in Geschäftsfeldern, in denen sich für uns neue Wachstumschancen eröffnen.

Für Unternehmen bietet die Deutsche Telekom neben den Telekommunikationsdienstleistungen auch Serviceleistungen im Bereich Elektromobilität.

The New Motion Deutschland GmbH

Wattstraße 11
13355 Berlin
Tel.: 030/208478-803
Website: *www.newmotion.com*

Intelligente Ladelösungen für alle

Ganz gleich, wie Ihre Kunden leben, wo sie arbeiten, welches Auto sie fahren oder welches Budget sie haben: Wir möchten elektrisches Fahren so einfach und so bequem gestalten, dass möglichst viele Menschen sich dafür entscheiden. Wir erreichen dies durch die Entwicklung, den Aufbau und die Unterstützung intelligenter Ladelösungen bei der Arbeit, zu Hause oder unterwegs. Zu unseren preisgekrönten Services gehören Ladestationen, eine mobile App und eine Ladekarte, die den Zugriff auf 125.000 Ladepunkte in über 35 Ländern ermöglichen – das größte Ladenetzwerk Europas.

Dank ausgesprochen leidenschaftlicher und erfahrener Mitstreiter sorgen wir dafür, dass jede unserer Ladelösungen einfach zugänglich und benutzerfreundlich ist. Wir ermöglichen unseren Kunden, intelligent zu laden, und bieten ihnen ein umfassendes Servicepaket, einschließlich erweiterter Datenübersicht, Kontrolle und Orientierung, die ihnen dabei helfen, ihre Nutzung von Fahrzeugen und Ladestationen zu optimieren.

Mit dem Ausbau unseres Netzwerks wird das Fahren eines Elektrofahrzeugs bequemer als je zuvor. Inzwischen können wir uns mit Stolz als größten Partner für intelligente Ladeinfrastruktur in Europa bezeichnen.

TOTAL Deutschland GmbH

Jean-Monnet-Str. 2
10557 Berlin
Tel.: 030/20278722
E-Mail: *card.services@total.de*
Website: *www.totalcards.de*

TOTAL betreibt in Deutschland das drittgrößte Tankstellennetz. Neben effizienten Markenkraftstoffen bietet TOTAL regenerative Kraftstoffe, wie Wasserstoff oder Strom.

Unsere TOTAL Card bietet ein breites Spektrum an Services für Ihre uneingeschränkte berufliche Mobilität: ein hervorragendes nationales und internationales Tankstellennetz an mehr als 4.500 beziehungsweise 18.000 Stationen, bargeldlose Bezahlung von Kraftstoffen, Maut-, Brücken- und Tunnelgebühren, elektronische Führerscheinkontrolle sowie Online-Analyse- und Optimierungstools. Durch modernste Chip- sowie PIN-Technologien bietet die TOTAL Card optimalen Schutz. Besuchen Sie uns im März an unserem Messestand oder jederzeit online.

TÜV NORD Mobilität GmbH

Am TÜV 1
30519 Hannover
Tel.: 0511/998-61724
E-Mail: *vertrieb-mobilitaet@tuev-nord.de*
Website: *www.tuev-nord.de*

TÜV NORD Mobilität – Fuhrparkmanagement in Bewegung
Mit Know-how und innovativen Tools unterstützen wir als Prozessbegleiter und -optimierer bei der Entwicklung einer Fuhrparkstrategie und machen fit für die digitale Transformation. Unser 360-Grad-Blick auf Ihren Fuhrpark: Prozessberatung, TCO, Elektromobilität, Leasingrücknahme-Gutachten, FotoService, SofortGutachten, SchadenGutachten, SchadenPortal, amtliche Dienstleistungen (Hauptuntersuchungen, UVV, ...), Betreiberpflichten. Mit unseren Kunden entwickeln wir die idealen Managementprozesse. Solides Fachwissen für innovative Lösungsmodelle: Gemeinsam bewegen wir mehr!

Vimcar GmbH

Skalitzer Straße 104
10997 Berlin
Tel.: 030/555798-52
E-Mail: *fleet@vimcar.com*

Vimcar ist längst nicht mehr nur Experte für das digitale Fahrtenbuch. Mithilfe der OBD-Technologie wurde Anfang 2016 Vimcar Fleet entwickelt und damit eine ebenso erfolgreiche Lösung für intelligentes Flottenmanagement geschaffen.

Der digitale Flottenmanager gestaltet den Alltag von kleinen und mittelständischen Unternehmen mit nützlichen Funktionen effizienter. Features wie Fahrzeugbuchung, Vertragsmanagement, Kostenverwaltung und Schlüsselmanagement verhelfen zu reibungslosen Abläufen und einfacher Organisation. Die Integration der Führerscheinkontrolle und Tankkarten minimiert den administrativen Zeitaufwand enorm. Mithilfe von GPS-Ortung sind Geofencing und Diebstahlschutz möglich.

Die Standorte der Poolfahrzeuge können in Echtzeit bestimmt oder im Nachhinein die Strecken verfolgt werden. Vimcar Fleet richtet sich speziell an die Bedürfnisse der KMU und hilft, den Überblick zu bewahren, ohne dabei zu überfordern. Die zahlreichen Prozesse im Fuhrpark werden optimiert und so letztlich Kosten eingedämmt. Dabei geht Rechtskonformität mit Systemsicherheit und Datenschutz einher. Vimcar stattet bereits mehr als 80.000 Fahrzeuge aus.

TOYOTA / LEXUS

TOYOTA DEUTSCHLAND GmbH
Toyota-Allee 2
50858 Köln
Tel.: 02234/102-2110
E-Mail: *kontakt@toyota-geschaeftskunden-service.de*
Websites: *www.toyota.de / www.Lexus.de*

Die breitgefächerte Modellpalette von TOYOTA umfasst ein Vollsortiment sowohl bei Fahrzeugtypen und -klassen als auch bei den Antrieben – vom wendigen City-Flitzer über geräumige Kombis bis hin zum Transporter PROACE und dem unaufhaltsamen Pick-up HILUX; von klassischen Verbrennungsmotoren über Hybrid- und Plug-in-Hybridmodelle bis hin zum MIRAI, die erste in Serie gebaute Brennstoffzellenlimousine mit Wasserstoffantrieb.

Gemeinsam mit der TOYOTA Kreditbank und dem TOYOTA Versicherungsdienst können passgenaue Full-Service-Leasingangebote für alle Fuhrparkgrößen offeriert werden. Auch im Bereich der Behördenbetreuung – sei es kommunal, auf Landes- oder Bundesebene – kann der speziell ausgerichtete TOYOTA Behördenservice durch hohe Fachkompetenz punkten.

Mit der neuen Modellgeneration des kleinen YARIS, die auch weiterhin mit Hybridantrieb angeboten wird, und dem erstmals als Plug-in-Hybrid erhältlichen Kompakt-SUV RAV4 untermauert TOYOTA seine Vorreiterrolle bei alternativen Antrieben.

Mit dem Lexus UX 300e steht zudem das erste rein elektrisch angetriebene Serienfahrzeug des Konzerns in den Startlöchern, das noch 2020 auf den Markt kommt.

TOYOTA entwickelt unterschiedliche Konzepte für unterschiedliche Einsatzgebiete – auch bei den leichten Nutzfahrzeugen (LCV) oder bei Corporate Carsharing, im Bereich von Carpooling-Modellen und Campus-Mobilitätslösungen. Der Transporter PROACE und der neue PROACE CITY, mit dem zu Jahresbeginn erstmals ein kompakter Hochdachkombi in den Handel rollt, bekommen beispielsweise ebenfalls einen batterieelektrischen Ableger. Die wachsende Angebots- und Antriebsvielfalt ist Teil der neuen LCV-Markenstrategie „TOYOTA Professional“, die das Kundenerlebnis verbessern soll.

Eine Auswahl der Produktneuheiten 2020 im Überblick:

- vollelektrischer Lexus UX 300e
- neuer Toyota Yaris der vierten Generation mit konventionellem und Hybridantrieb
- neuer Toyota RAV4 Plug-in-Hybrid
- neuer Toyota C-HR mit konventionellem und Hybridantrieb

TROPOS MOTORS EUROPE GmbH

Heitkampsfeld 20
44652 Herne
E-Mail: *vertrieb@tropos-motors.de*
Website: *www.tropos-motors.de*

TROPOS MOTORS EUROPE, Tochterunternehmen der MOSOLF Gruppe, ist Ihr Spezialist für kompakte, elektrische Nutzfahrzeuge für die Werks- und Citylogistik. Der Tropos ABLE versteht sich dabei nicht nur als kompaktes und vielseitig einsetzbares Fahrzeug auf vier Rädern. Unsere elektrischen Nutzfahrzeuge sind Teil eines digitalen Ökosystems. Mit der optional verfügbaren Databox können wir den Tropos ABLE vernetzen und in die unterschiedlichsten digitalen Anwendungen transformieren. Egal ob Fleet Management, Internet of Things, Predictive Data Hubs, Share your Vehicle – die Einsatzmöglichkeiten wie auch die Art der Nutzung werden sich entsprechend Ihren Bedürfnissen konfigurieren lassen. Das reine Fahren von A nach B wandelt sich zu einer 360-Grad-Anwendung.

Mit seinen kompakten Abmessungen von 1,40 Meter in der Breite und 3,70 Meter in der Länge ist der Tropos ABLE prädestiniert für den Einsatz im industriellen und urbanen Umfeld. Die kompakten Abmessungen und der kurze Radstand ermöglichen gezieltes Rangieren auf kleinstem Raum und sorgen für einen kleinen Wendekreis von nur 3,96 Meter. Das Fahrzeug ist dadurch auch für den Einsatz in Gebäuden geeignet. Neben den kompakten Maßen profitiert der Tropos ABLE von seiner serienmäßigen Flexibilität: Das Easy Swap®-System ermöglicht den Umbau von Pritsche auf Koffer in weniger als 15 Minuten. Dadurch erhöht sich das mögliche Einsatzgebiet um ein Vielfaches. Unabhängig für welchen Aufbau Sie sich entscheiden und ob ein Wechsel vorgesehen ist – jeder Tropos ABLE verfügt über die gleiche Basis und damit über die vielen nützlichen Eigenschaften.

Der Tropos ABLE zeichnet sich durch geringe Folgekosten für Wartung und Betrieb aus: Beispielsweise entfällt der Austausch von Kühlflüssigkeiten und Motoröl sowie von Filtern, Riemen et cetera. Die Betriebskosten können sich dadurch auf ein Sechstel der Kosten eines herkömmlichen Fahrzeugs in seiner Klasse reduzieren. Und nicht nur das: Mit dem Laden an jeder haushaltsüblichen Steckdose schonen Sie die Batterie und sparen sich das Geld für eine Wallbox.

Unsere Aufbauten sind so vielfältig wie Ihre Bedürfnisse. Wir finden für fast alles eine Lösung, solange sie emissionsfrei ist. Auf Wunsch individualisieren wir Ihren Tropos. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein E-Nutzfahrzeug, das zu Ihren Anforderungen an Funktion und Design passt. Egal ob maßgefertigte Aufbauten, individuelle Folierungen, White-Label-Fahrzeuge et cetera – wir unterstützen Sie.

Effizient. Leise. Wirtschaftlich. Vernetzt. Der Tropos ABLE ist ein wahrer Verwandlungskünstler und Networker. Egal ob indoor, outdoor oder im leichten Gelände – unser Elektrotransporter kann auf vielen Gebieten eingesetzt werden und mit cleveren Connectivity-Lösungen noch effizienter unterwegs sein.

tyremotive GmbH

Steigweg 24
97318 Kitzingen
Website: *www.tyremotive.de*

Die tyremotive GmbH ist ein innovatives Unternehmen im Bereich Felgen und Reifen. Kompetenz als Großhandel vereint mit den Aufgaben als Felgenhersteller der Marke itWheels. Im Bereich Flotte und Leasing sind wir spezialisiert auf Kompletträder in Stahl und Alu.

Neben dem Vertrieb und der Produktion von Felgen in Asien und Italien erstellen wir für unsere Kunden individuelle Supply-Chain-Management-Softwarelösungen und stellen somit unser Know-how in der kompletten Beschaffungskette unseren Kunden und Partnern zur Verfügung.

Vattenfall InCharge

Vattenfall Smarter Living GmbH
Chausseestraße 23
10115 Berlin
Tel.: 0800/2335-335
E-Mail: *kundenservice@goincharge.com*
Website: *www.goincharge.com*

Wir von Vattenfall InCharge sind die E-Mobility-Initiative von Vattenfall. Gemeinsam mit Gemeinden, Städten und Unternehmen haben wir in Deutschland, den Niederlanden und Skandinavien eine umfangreiche Ladeinfrastruktur für Elektroautos geschaffen und bauen diese kontinuierlich weiter aus. Damit verfolgt Vattenfall InCharge ein klares Ziel: emissionsloses und sorgenfreies Autofahren ohne Grenzen. Als zukunftsweisender Gesamtanbieter für Energielösungen bereiten wir den Weg für fossilfreie Mobilität in ganz Europa – egal ob zu Hause, bei der Arbeit oder unterwegs. Damit unser Netzwerk weiter wächst, sind wir immer auf der Suche nach innovativen Lösungen und neuen Partnern.

Ude FolierungsKonzepte GmbH

Am Straßbach 5
61169 Friedberg
Tel.: 06031/67095-20
E-Mail: *info@ude-gmbh.com*
Website: *www.ude-gmbh.com*

Flottenbeschriftung nach Maß – Kompetenz in Folie und Fuhrpark.
Wir begleiten Sie mit Service und Zuverlässigkeit vom Druck bis zur fachmännischen Anbringung an Ihren Fahrzeugen – egal, ob es sich um Pkws, Transporter oder Nutzfahrzeuge handelt. Auch Ihr Standort spielt dabei keine Rolle. Unsere Kompetenz in Folien erstreckt sich auf verschiedene Einsatzmöglichkeiten – auch Architekturfolierungen und Sonderlösungen gehören dazu. An unseren Zertifikaten marktführender Folienhersteller erkennen Sie, wie wichtig uns Qualität ist.

Webfleet Solutions

Inselstraße 22
04103 Leipzig
E-Mail: *vertrieb@webfleet.com*
Website: *www.webfleet.com*

Webfleet Solutions, ehemals TomTom Telematics, ist einer der weltweit führenden Anbieter von Fahrzeugtelematik und vernetzten Fahrzeugservices für das Flottenmanagement. Die zentrale Software-as-a-Service-Lösung wird von Unternehmen jeder Größe eingesetzt, um die Fahrzeugleistung zu verbessern, Kraftstoff zu sparen, Fahrer zu unterstützen und die Effizienz der gesamten Flotte zu erhöhen. Webfleet Solutions bietet darüber hinaus Dienstleistungen für die Versicherungs-, Miet- und Leasingbranche sowie für Autoimporteure. Weltweit vertrauen täglich mehr als 50.000 Kunden in mehr als 100 Ländern auf diese Lösungen.

Weitere Informationen finden Sie unter *webfleet.com*.

Vergölst GmbH/FleetPartner

Büttnerstr. 25
30165 Hannover
Tel.: 0511/9382-0555
E-Mail: *grossverbraucher@vergoelst.de*
Website: *www.vergoelst.de*

Wir helfen, wo wir können. Also überall.

Vom Reifen- bis zum Autoservice: Wir halten Ihre Flotte fit. Bei Vergölst sorgen mehr als 1.900 Mitarbeiter deutschlandweit dafür, dass Ihre Fahrzeuge mobil bleiben. Mit unserem Netzwerk an Partnerbetrieben kommen wir auf über 450 Stationen in der Bundesrepublik. Damit Ihre Flotte fit bleibt, bieten wir Ihnen umfangreiche Leistungen rund um Auto, Van und auch Transporter – ganz gleich ob Reifen, Felgen, Auspuffanlagen, Bremsen oder Autoserviceleistungen wie Ölwechsel oder Klimaanlagen-Check. Ihre Sicherheit ist unser Fokus. Und das war schon immer so, denn mit über 90 Jahren gehört Vergölst zu den ältesten Reifen- und Autoserviceanbietern Deutschlands. Aus diesem Grund bilden wir unsere Mitarbeiter im firmeneigenen Trainingscenter regelmäßig weiter und bieten ausgezeichnete berufliche Perspektiven. Und das merken unsere Kunden: Die Teams von Vergölst stehen für Kompetenz und Service auf höchstem Niveau. Zudem wirken wir dem Fachkräftemangel entgegen und kümmern uns nachhaltig um Nachwuchstalente. Bundesweit beschäftigen wir rund 200 Auszubildende nach dem Prinzip: die beste Ausbildung bei Vergölst!

FleetPartner
Ihre Flotte ist in guten Händen: Das Flotten-Service-Netzwerk FleetPartner (Vergölst, Reiff, Pneuhage und weitere Netzwerkpartner) ist mit über 1.100 Stationen in Deutschland vertreten – über 3.000 sind es europaweit. Das bundesweit qualitätsgeprüfte Netzwerk bietet nicht nur erfahrenes Fachpersonal, sondern auch bundesweite Rahmenabkommen, ein leistungsfähiges Onlinesystem, eine hohe Abwicklungskompetenz und vieles mehr.

Besuchen Sie gleich unsere Website für mehr Informationen unter *www.vergoelst.de*.

Volkswagen AG

Berliner Ring 2
38440 Wolfsburg
Tel.: 05361/9-0
E-Mail: *kundenbetreuung@volkswagen.de*
Website: *www.volkswagen.de*

Der Volkswagen Konzern mit Sitz in Wolfsburg ist einer der führenden Automobilhersteller weltweit und der größte Automobilproduzent Europas.

Zwölf Automobilmarken aus sieben europäischen Ländern gehören zum Konzern: Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Porsche, Ducati, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Scania und MAN. Das Besondere dabei: Jede Marke hat ihren eigenständigen Charakter und operiert selbstständig im Markt – mit einem individuell ausgerichteten Produktangebot und eigener Identität. Dabei erstreckt sich das Angebot von Motorrädern über Kleinwagen bis hin zu Fahrzeugen der Luxusklasse. Im Bereich der Nutzfahrzeuge beginnt das Angebot bei Stadtlieferwagen und reicht bis zu Bussen und schweren Lastkraftwagen.

Hinzu kommen die Volkswagen Financial Services als größter automobiler Finanzdienstleister in Europa. Weltweit ist heute jedes dritte Fahrzeug aus dem Volkswagen Konzern durch die Volkswagen Financial Services finanziert oder geleast. Zum Leistungsportfolio gehören die Händler- und Kundenfinanzierung, das Leasing, das Bank- und Versicherungsgeschäft, das Flottenmanagement sowie weitere Mobilitätslösungen.

Individuelle Konzepte für jeden Großkunden
Jede Bewegung eines Unternehmens hat ein Ziel. Das gilt ebenso für das Management und die Mobilität eines Fuhrparks. Für Flottenkunden bieten die Marken des Volkswagen Konzerns eine große Bandbreite an individuellen Lösungen. Im Verbund mit den Handelsorganisationen profitieren Großkunden von einem der dichtesten Vertriebs- und Servicenetze Europas – sowohl für die Fahrzeugbeschaffung und Wartung oder Reparatur als auch für die Fahrzeugrückgabe beziehungsweise den Fahrzeugtausch.

Bereits heute ist der Volkswagen Konzern in der Lage, nahezu jedes rationale wie emotionale Bedürfnis an Mobilität zu bedienen. Das sogenannte Single Sourcing schafft Synergien und verschlankt den Verwaltungsaufwand immens, denn beim Volkswagen Konzern erhalten Flottenmanager Fahrzeuge für die gesamte Bedürfnispalette ihres Unternehmens.

Um die Voraussetzungen für einen Großkundenvertrag mit der Volkswagen AG zu erfüllen, sollten Unternehmen mindestens 20 Mitarbeiter beschäftigen, über einen Fuhrpark von 15 Fahrzeugen verfügen und pro Jahr einen nachhaltigen Bedarf von fünf Fahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern haben. Über den Großkundenvertrag können Modelle der Konzernmarken Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA und Volkswagen Nutzfahrzeuge beschafft werden. Das bedeutet größtmögliche Bedarfsabdeckung und Flexibilität mit einem einzigen Vertrag.

Internationale Flottenlösungen
Seit Jahren ist ein kontinuierlicher Anstieg von internationalen Fahrzeugausschreibungen zu erkennen. Multinationale Unternehmen sind bestrebt, ihre globalen Fuhrparks zu harmonisieren, indem sie sich auf wenige Fahrzeughersteller als Partner beschränken. Damit reduzieren sie die Komplexität sowie die Kosten ihres Flottengeschäfts.

Auch die Koordination und Unterstützung internationaler Fuhrparkmanagementtätigkeiten gehören über die Volkswagen Financial Services zu unserem Kerngeschäft – vom Tender- und Implementierungsmanagement bis hin zum internationalen Flottenreporting. Der Volkswagen Konzern deckt aus diesem reichhaltigen Angebot fast jeden noch so weit gefassten Flottenbedarf ab.

Mehrere Marken – ein Messeauftritt
Im Rahmen des Events „Flotte! Der Branchentreff“ präsentieren sich die Marken des Volkswagen Konzerns Seite an Seite. Auf unserem gemeinsamen Messestand in der Halle 8a finden Sie als Fuhrparkmanager Ansprechpartner der Marken Volkswagen Pkw, Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA, Porsche sowie Volkswagen Nutzfahrzeuge. Ebenfalls mit dabei sind Experten von Volkswagen Financial Services, der Fuhrparkmanagement-Tochter CarMobility, der Vermietorganisation Volkswagen Financial Services | Rent-a-Car sowie die Smart-Parking-Experten von sunhill technologies und die Experten von LogPay für die Zahlungsabwicklung im Tank- und Mautgeschäft und Ladelösungen für E-Mobilität.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Volvo Car Germany

Siegburger Straße 229
50679 Köln
Website: *www.volvocars.com/de*

Als traditionsreicher schwedischer Premiumhersteller zählt Volvo weltweit zu den renommiertesten Marken. In Deutschland ist Volvo seit 1958 mit der eigenen Vertriebsgesellschaft Volvo Car Germany aktiv. Die Kernwerte sind seit je Sicherheit, Qualität und Umweltschutz.

Produkte und Leistungen:
Ihr Unternehmen und Ihr Fuhrpark sind einzigartig, deshalb bieten wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot, denn unser Ziel ist es, Ihren Erfolg einfacher zu machen. Sie erhalten bei Volvo neben attraktiven Konditionen für gewerbliche Kunden auch exklusive Rahmenverträge für Ihren Fuhrpark. Wir beraten Sie gerne zu Ihrem Mobilitätsbedarf, um die Lösungen zu finden, die auf Ihr Business abgestimmt sind.

Mit unseren neu eingeführten Mild-Hybriden und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge verfolgen wir das Ziel einer elektrischen Zukunft. Neuester Vertreter unserer Plug-in Hybrid-Flotte ist der Volvo XC40 Plug-in Hybrid*, den Sie auf unserem Messestand live erleben können. Darüber hinaus erscheint 2020 unser erstes vollelektrisches SUV, der neue Volvo XC40 Recharge Pure Electric, das einen reinen Elektroantrieb, eine hohe Reichweite und eine intelligente Vielseitigkeit vereint.

Dank unserer umfassenden Serviceleistungen erwarten Sie in unserem Schwedenleasing unserem modularen Leasingbaukasten genau die Services, die Sie für Ihren Fuhrpark brauchen: Planungssicherheit und eine perfekte Kalkulierbarkeit dank attraktiver Monatsraten. Noch mehr Flexibilität für Geschäftskunden bietet die Schwedenflotte Business Class. Hier mieten Sie genau die Modelle und Ausstattungen, die Ihnen gefallen, bei genau der Vertragsdauer, die für Sie richtig ist. Abgerundet wird unser Angebot durch die Schwedenversicherung.

Wir begrüßen Sie herzlich im Rahmen der „Flotte! Der Branchentreff" und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

** Volvo XC40 T5 TWIN ENGINE Automatikgetriebe: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1,8 | CO_2-Emission in g/km: 41 | Stromverbrauch in kWh/100 km: 15,9 (jeweils kombiniert).*

Walberg Urban Electrics

Alter Wandrahm 6
20457 Hamburg
Tel.: 040/320270-0
E-Mail: *info@urban-electrics.com*

Das Hamburger Unternehmen WALBERG URBAN ELECTRICS entwickelt, produziert und vertreibt seit 2011 europaweit Elektroroller. Als der deutsche Vorreiter der Branche ist Walberg Urban Electrics aktuell auch der einzige Hersteller, der mit seinen zwei Marken EGRET und THE-URBAN insgesamt fünf Modelle am Markt hat, die der deutschen Straßenverkehrszulassungsordnung (StVZO) entsprechen.

Die Fahrzeuge der Marken EGRET und THE-URBAN zeichnen sich durch ausgereifte Technik und beeindruckenden Fahrkomfort aus. Mit unterschiedlichen Spezifikationen bezüglich Gewicht, Reichweite, Bereifung und Motorleistung decken sie eine breite Preisspanne und sämtliche Anwendungsbereiche für Elektroroller ab.

Die Elektroroller von Walberg Urban Electrics eignen sich hervorragend für Unternehmen, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern innovative und emissionsfreie Fortbewegungsmittel anbieten wollen. Sie sind intuitiv in der Handhabung und bieten ein sicheres Fahrgefühl. Durch unkomplizierte Faltmechanismen können die Elektroroller schnell zusammen- beziehungsweise auseinandergefaltet werden und bieten sich so für die Kombination mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder dem eigenen Pkw an.

Aufgrund des geringen Wartungsaufwandes und der geringen Anschaffungskosten sind Elektroroller optimal für den Einsatz in Firmenflotten. Das kleine Packmaß sorgt zudem für einen geringen Platzbedarf bei Einlagerung.

Westfalen AG

Industrieweg 43
48155 Münster
Tel.: 0800/3335023
E-Mail: *cardservice@westfalen.com*
Website: *www.westfalen.com*

Europaweit laden. Bundesweit tanken:
mit der neuen Westfalen Service Card + eCharge
Die neue Westfalen Service Card + eCharge bietet jetzt – neben den bekannten Vorteilen als reine Flottentankkarte – europaweit Zugang zu Tausenden Intercharge-Ladestationen. Damit wird das Laden elektrifizierter Flotten über Deutschlands Grenzen hinweg so selbstverständlich wie herkömmliches Tanken. Als Tankkarte wird die Westfalen Service Card + eCharge wie gewohnt an allen Stationen der Westfalen Gruppe (Westfalen und Markant) und bei den Verbundpartnern Agip, Aral, AVIA, OMV und TOTAL akzeptiert. Das sind rund 5.500 Tankstellen in Deutschland.

Wistra GmbH Cargo Control

An der Trave 11
23923 Selmsdorf
Tel.: 038823/258-0
Website: *www.wistra.eu*

Die Wistra GmbH bedient das komplette Programm an Hilfsmitteln für die Ladungssicherung. Dazu zählen Zurrgurte in den unterschiedlichsten Varianten und Ausführungen bis zu einer Lashing Capacity LC von 10.000 daN, Ladungssicherungsnetze für den Einsatz im Kombi-Pkw bis zum schweren Lkw, Zurrschienen, Sperr- und Klemmbalken sowie Lade- und Gelenkladebalken. Einige selbst entwickelte Sicherungsmittel haben Alleinstellungsmerkmale am Markt. Wistra ist Mitglied der US-amerikanischen HEICO Companies LLC und bedient eigenständig den europäischen Markt. Weitere Mitglieder der HEICO-Gruppe sind die renommierten Schwesterfirmen Ancra und Kinedyn.

Wollnik & Gandlau Systems

Augustinusstraße 11 d
50226 Frechen
Tel.: 02234/9969770
E-Mail: *info@wollnik-gandlau.systems*
Website: *www.drivers-check.de*

Wollnik & Gandlau Systems ist Anbieter der führenden elektronischen Führerscheinkontrolle DriversCheck. Mit über 200.000 aktiven Fahrern setzen zahlreiche Firmen auf die innovative und intuitive Lösung für automatisierte Führerscheinkontrollen. Gegründet im Jahr 2015, punktet das Produkt aus dem Hause Wollnik & Gandlau Systems durch Benutzerfreundlichkeit, Datenschutz sowie Effizienz und platziert sich damit an der Branchenspitze. Dabei kennt das junge Team die Anforderungen und Herausforderungen des modernen Fuhrparks und entwickelt zielgerichtet professionelle Lösungen.

Wollnikom GmbH

Püllenweg 5a
41352 Korschenbroich
Tel.: 02161/99842-0
E-Mail: *info@wollnikom.de*
Website: *www.wollnikom.de*

Die Wollnikom GmbH, mit Gründer/Geschäftsführer Claus Wollnik, gilt seit über 26 Jahren als der Spezialist für technische, elektronische sowie digitale Nachrüstlösungen für unterschiedlichste Fuhrparks und Anforderungen. Eigene Monteure statten deutschlandweit Pkw, Lkw, Freizeit- sowie Nutz-, Einsatz- und Sonderfahrzeuge beim Kunden direkt vor Ort aus. Durch die Herstellerungebundenheit wird die Leistung individuell auf den einzelnen Fuhrpark zugeschnitten. Zudem entwickelt das Unternehmen Custom-made-Produkte für Fahrzeughersteller und Flotten. Neu in diesem Jahr, Tochterunternehmen Digital fleet Solutions GmbH, der digitale Fuhrparkmanager „Drivers Care“.

Zurich Gruppe Deutschland

Deutzer Allee 1
50679 Köln
Tel.: 0221/7715-3000
E-Mail: *verkaufsunterstuetzung@zurich.com*
Website: *www.zurich.de*

Klimaschutz und damit E-Mobilität spielen in unserer Gesellschaft eine immer größer werdende Rolle. Neue Mobilitätssysteme haben spezielle Anforderungen an Versicherungslösungen. Genau diese Lösungen bietet Zurich! Ob Elektroauto, E-Roller, E-Scooter, Segway, E-Bike, Pedelec oder Ladestation: Alles, was zur Elektromobilität gehört, ist bei uns bestens geschützt. Mit unserem E-Mobil-Schutz sind Sie nicht nur sicher unterwegs, sondern auch beim Laden immer auf der sicheren Seite. Gerne finden wir auch für Ihr Unternehmen die individuelle und passgenaue Lösung.

Nutzen Sie die Chance und sprechen Sie uns an Messestand C7 in Halle 8a an.

4Fleet Group
premio QUICK
ABARTH
ABL
ADESA WE SELL THE BEST CARS ON THE WEB
ADT Advanced Drive Technologies ZERO EMISSION DRIVE
auto fleet control
ags
akf servicelease der flottenpartner
AKTIV ASSEKURANZ Makler
Acoat Selected INTENSE
ALD Automotive
ALFA ROMEO
AD AlphaDynamik
ALUCA Lightweight mobile storage systems
ARAL
ari MOTORS
ARI
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
arvento Mobile Systems
ASE HOUSE OF BRANDS
ATHLON
Solera
Audatex
AUTOonline
ATU Die Nr.1 Meisterwerkstatt
AUTO1.com
autoaid
autobid.de auto-auktionen
AUTOROLA
avis budget group
AVRIOS
BCA
BFE Fleet Concepts
BIKELEASING
BLG LOGISTICS
BMS BIKE MOBILITY SERVICES
bott
BRIDGESTONE
BUCHBINDER Rent-a-Car
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
Bundesverband Fuhrparkmanagement
cantamen
CAR PROFESSIONAL MANAGEMENT
car.aktiv
carano Software Solutions GmbH
carclix
carcontrol GPS
CARGLASS
carmacon Fleetsolutions & Consulting
CarMobility Professional Fleet Management
CARSYNC
cat
chargecloud
CHARGE IT empowering e-mobility
chargepoint
CHOICE
CITROËN
ColorMotion
community4you
company bike
coneva
connect business CONNECTIVITY · ANALYTICS · INNOVATION
CONSENSE Schaden-Management
Continental
Copart

creamteam
CSA ClimaVan Solutions Automotive
CX 9 systems
DATAFORCE Wir zählen Autos.
DEKRA Alles im grünen Bereich.
DEKRA
DENT WIZARD Smart Repair
Deutsche Leasing
DEUTSCHER AUTO DIENST
DMB Deutscher Mittelstands-Bund
DIGITAL ENERGY SOLUTIONS
DKV
dragintra Fleet Services
DS AUTOMOBILES
e2work
Eberspächer
Eco Libro strategische und operative Mobilitätsberatung
edding TechSolutions
ee mobility
ElektroMobilität NRW
Emil Frey Gruppe
mobility netz
EnBW
enterprise rent-a-car
National
EUROGARANT AG
Europcar
Europcar Mobility Group Germany
EWE GO
Jeep
FCA | FLEET & BUSINESS
fischer.legal Rechtsanwaltskanzlei
FLEET Control Monitor
FIAT
FIAT PROFESSIONAL
FINK IT-SOLUTIONS We make IT smart
finn.auto
firmenauto Mobilität & Management
FIXICO
FleetCompany Fuhrparkmanagement und Beratung
FleetLogistics
FleetOne
fleetster
fleet innovation
Flottentermine.de Termine und Neuigkeiten rund um den Fuhrpark
Ford
FREE2MOVE LEASE
fupyomo follow up your mobility
GDV Dienstleistungs-GmbH
GEOTAB management by measurement
GKK Gutachten. Kalkulation. Kompetenz.
Global Automotive Service GmbH
GLOBALIS
GOTTFRIED SCHULTZ
GOVECS GROUP
HDI
Helmut Seitz Kfz.-Produkte Perfekt Technik & Design
Hertz
HYUNDAI
IDENTICA
imo
IMPULS LEASING Wir leben Ideen
IMPERIAL FLEET MANAGEMENT
Innovation Group
InNuce Automotivated Software.

inova
IVECO
JACOBS GRUPPE
JAGUAR LAND-ROVER FLEET & BUSINESS
Jeep
jf network
JOBRAD
JOHANNSEN Rechtsanwälte
united AUTOGLAS
ETL | Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH
KASTEN & PICHLER [RECHTSANWÄLTE]
KEMAS Part of KEBA group.
KIA
KKD
klein metall Transportschutzsysteme
KRÜLL
KUMACO ...einfach besser werben
LAPID
LeasePlan
LEAB mobile energy
LEVC EUROPE
LEXUS EXPERIENCE AMAZING
like2drive business car-abo
live CYCLE
LOGPAY
LPS Verwaltungs- und Vermittlungs- GbR
MAN
MASKE
MEIN FUHRPARK
mazda
MICHELIN
MITSUBISHI MOTORS
MOBIKO
MOBILEYE An Intel Company
MOBILITÄTS PARTNERSCHAFT DÜSSELDORF
mobility first fleet management support
moove CONNECTED MOBILITY
MOSOLF
movever digital. mobil.
Mov'InBlue™
MOLL GRUPPE AUTO PERFORMANCE
mtk
Mly cleaner
myschaden24
newmotion A Member of the Shell Group
Needit
NISSAN Innovation that excites
nokian TYRES
NEXEN NEXEN TIRE
payby phone
P&R
PEUGEOT
Pillenstein
plugsurfing
PS Pool Smart
PORSCHE

PS Team – Best process solutions in Europe
reev
RENAULT – Passion for life
REPAIRFIX
samsara
Santander Consumer Leasing
save4drive
Service SYSTEM – Fahrzeugeinrichtungen
SEAT
SIGNAL – FLOTTEN BESCHRIFTER.DE
SIXT
SIXT – mobility consulting
ŠKODA
STARCAR Autovermietung
Stroppel – Reifen · Räder · Autotechnik
SUZUKI
TANKE – Ein Partner. Alle Leistungen. Bundesweit
TecAlliance
T
TESLA
THE MOBILITY HOUSE
TOTAL
TOYOTA
traka – ASSA ABLOY
TraXall Germany
TROPOS MOTORS
TÜV NORD – Mobilität
TWINNER
tyre motive
ubeeqo
ude. – FolierungsKonzepte
UTA | Edenred
VATTENFALL – InCharge
Vergölst – Reifen + Autoservice
verti – Now – Versicherung heute
VIMCAR
VOLKSWAGEN – AKTIENGESELLSCHAFT
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES – THE KEY TO MOBILITY
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES – THE KEY TO MOBILITY – RENT-A-CAR
Nutzfahrzeuge
VOLVO
WALBERG URBAN ELECTRICS GMBH
webfleet solutions – a Bridgestone company
WeGo
Westfalen
WINTEC AUTOGLAS
WISTRA – CARGO CONTROL
wollnikom – technology since 1993
WG SYSTEMS
WÜRTH
ZF
ZURICH

Das Verkehrs-Karussell

Als Kinder fanden wir es toll, wenn wir uns auf der Kirmes auf einem Karussell immer und immer wieder im Kreise drehten. Es passierte dabei ja nicht bei jeder Umdrehung etwas Neues, nein die schiere Dynamik der runden Bewegung war Unterhaltung genug.

Von Zentrifugal- und Zentripetalkräften

Und wir waren den Zentrifugalkräften (auch Fliehkräfte genannt) hilflos ausgeliefert. Ihr Gegenpart ist die Zentripetalkraft, die eigentlich das ganze Karussell zusammenhält. Wäre sie nicht, würde alles auseinanderfliegen. Nur sind dies physikalisch gesehen „Scheinkräfte“, sie sind also nicht wirklich naturmäßigen Ursprungs.

Diese Betrachtung kommt immer dann ins Spiel, wenn man, wie die Trägheit das gerne hätte, sich nicht geradlinig bewegen kann, warum auch immer. Der Körper wehrt sich schlicht und einfach dagegen, er möchte lieber geradeaus weiter.

Erleben kann man das täglich und überall, ob beim Schleudern von Salat oder beim Fahren in die Kurve. Sind die Zentrifugal- und Zentripetalkraft nicht im Gleichgewicht, war es das mit der Kurve und es geht dann doch weiter geradeaus. Meistens ist dann die fehlende Reifenhaftung dafür verantwortlich.

Physikalisch ist das Ganze nicht ganz ohne. Denn lässt man beispielsweise einen Eimer mit Wasser rotieren, so verformt sich dessen Oberfläche (mal ausprobieren!), nach außen hin geht sie nach oben. Selbst wenn man den Eimer anhält, dreht sich das Wasser weiter. Isaac Newton schloss daraus sogar, dass es einen absoluten Raum geben muss, gegenüber dem sich das Wasser bewegt und der vom Beobachter auch noch unabhängig ist. Soviel zur Physik, aber was bedeutet es im zwischenmenschlichen, ja politischen Leben?

Da kann man in der Tat viele Parallelen ziehen, ja sogar Prognosen daraus ableiten. Menschen neigen ja von Natur aus, ihr einmal „eingefahrenes“ Verhalten beizubehalten. Jede Veränderung bedeutet schließlich auch eine Kraftanstrengung. Wichtig auch hier ist es, dass die Kräfte im Gleichgewicht bleiben. Nicht umsonst heißt es ja umgangssprachlich, jemand sei „aus der Bahn“ geworfen worden.

Ungern ändert man also einmal lieb gewonnene Verhaltensweisen. Dafür gibt es jede Menge Beispiele, ob man mit dem Rauchen aufhören will, Diät halten möchte zum Abnehmen, sich einfach auf neue Technik einlassen oder schlicht kommunikativer werden will. Immer ist der Weg dann nicht mehr geradlinig.

Mit der Kommunikation, die ja immer wichtiger wird, ist das auch so eine Sache. Es wird heute in Zeiten von Greta Thunberg viel über Autismus gesprochen. Dabei wird als Erstes immer die Einschränkung der sozialen und kommunikativen Fähigkeiten erwähnt. Auch das Erkennen von Gesichtsausdrücken oder von Ironie fällt den Betroffenen schwer.

Schon in den 1920er Jahren wurde in der Psychiatrie über gewisse Syndrome diskutiert. Zuerst hat wohl die russische Kinderpsychiaterin Grunja Sucharewa 1926 darüber als „schizoide Psychopathie“ berichtet. Der österreichische Kinderarzt Hans Asperger prägte dann 1943 den Ausdruck „autistische Psychopathie“. Allerdings muss man fairerweise sagen, dass der aus der heutigen Ukraine stammende Kinder- und Jugendpsychiater Leo Kanner als Erster ebenfalls 1943 darüber berichtete. Wie so häufig wurde seine Arbeit weltweit deutlich mehr als Aspergers wahrgenommen, da er zu dem Zeitpunkt schon in den USA weilte.

Als spezielle Form des Autismus wurde das Asperger-Syndrom, unter dem Greta Thunberg leidet, tatsächlich dann erst 1981 international beachtet. Interessant ist, dass davon Betroffene nicht nur Defizite im kommunikativen Bereich aufweisen, sondern häufig auch besondere Fähigkeiten von extremem Gedächtnis bis hin zu hoher Intelligenz zeigen. Greta Thunberg selbst sagt, ohne das Syndrom wäre sie niemals allein protestieren gegangen, sondern hätte sich mit anderen zusammengetan.

Die Einschränkung der Kommunikation kann man sich, so ein publizierter Vergleich, vorstellen, als ob man von einem Text nur jede zehnte Zeile liest. Das sollte man mal versuchen, was da an Verständnis herauskommt, das kann jeder mal selbst ausprobieren. Übrigens spielt Dustin Hoffmann in dem sehenswerten Film „Rain Man“ von 1988 auch einen Autisten, der aufgrund seiner besonderen Gedächtnisleistung in einem Spielkasino in Las Vegas eine Menge Geld erspielt.

Mittlerweile ist allerdings auf der anderen Seite nicht mehr klar, ob es das Asperger-Syndrom überhaupt gibt. Es taucht in dem Manual of Mental Disorders seit 2013 nicht mehr auf. Zudem stört man sich an der Namensgebung, soll Asperger doch aktiv am Euthanasieprogramm der Nazis beteiligt gewesen sein.

Eng verwandt damit ist das „Savant-Syndrom“ oder auch Inselbegabung wie bei Dustin Hoffmann. Es gibt ja das Beispiel des fotografischen Gedächtnisses, wie jemand im Helikopter über New York fliegt und später jedes einzelne Fenster der Häuser in einem riesigen Bild nachzeichnen kann. Das Gedächtnis hat da keinen Filter mehr. So ein wenig davon wünscht sich wahrscheinlich jeder von uns ...

Wir haben ja eigentlich eher das umgekehrte Problem. Uns hat das Handy vollends aus der Bahn geworfen. Kommunikation ohne Ende, allerdings nicht direkt zwischenmenschlich. Auch Greta Thunberg twittert und schreibt bei Facebook, aber da hat man keinen in der Nähe oder gegenüber. Die Endlos-Kommuniziererei kostet viel Zeit und bringt am Ende wenig. Nutzlose Meldungen wie „Ich gehe gerade einkaufen“ sind das Ende sinnbringender Verständigung. Nicht umsonst kommt dann immer wieder die Frage: Wie war das früher eigentlich?

Bekanntlich war früher ja alles besser, insbesondere das Zeitmanagement. Aber ist man erst mal in der Endlosschleife mit seinem Smartphone, kommt man da so schnell nicht wieder raus. Da muss dann echter Entzug her. Die Jungen können sich gar nicht mehr vorstellen, wie das Leben ohne aussieht. Keine Verbindung heißt Notfall, das will keiner erleben.

Auch im Politischen ist die Geradeausbewegung der Normalfall. Dort nennt man es schlicht „Aussitzen“. Unsere Kanzlerin ist darin meisterhaft. Kräfte von der Seite, um sie aus der Bahn zu bringen, federt sie locker ab. Eine dafür erfolgreiche Strategie ist das „Abtauchen“, da ist man dann nahezu schwerelos unterwegs und praktisch unangreifbar.

Die Strategie wird auch im Verkehrssektor immer deutlicher sichtbar. Man ergreift offensichtlich unsinnige Maßnahmen und bleibt, wie in Deutschland Usus, einfach dabei. Irgendwie wird sich die Sache von allein regeln. Ob in Berlin der BER oder Stuttgart 21, überall regiert die Trägheit. Das Schlimme sind allerdings die fehlenden Lernprozesse. So kann man (leider) heute schon

bei neuen Projekten sagen, dass am Ende keine Versprechung eingehalten wird.

Interessant wird es sein, die allfälligen Brückensanierungen zu beobachten. Damit ist nicht zu spaßen, dafür sind Brücken viel zu wichtige Bindeglieder in unserer Infrastruktur. Es ist aber auch hier schon absehbar, was nicht passieren wird, nämlich die Realisierung von Ansagen. Geld ist ja anscheinend einiges da, aber, wie man im Fußball sagt, es gewinnt nicht.

Wie lange unser Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer da noch mitspielt, bleibt abzuwarten, erhebliche Zentrifugalkräfte zerren an ihm. Ob die Zentripetalkraft ausreicht, ihn im Kabinett zu halten, bleibt unklar. Sein Parteifreund Markus Söder, immerhin Ministerpräsident von Bayern, fordert jedenfalls ein „Polit-Karussell" in Berlin, allerdings sind seine Parteigenossen Scheuer und Seehofer natürlich davon ausgenommen.

Es läuft jedenfalls nicht „rund", obwohl dabei ja wiederum Fliehkräfte auftreten müssten, wenn es denn so wäre. Eigentlich würde man erwarten, es läuft „geradeaus". Die Natur selbst hat sowieso kein Rad erfunden, bis auf die Zikade, die tatsächlich Zahnräder aus Chitin schon ziemlich lange zwischen ihren Hinterbeinen im Einsatz hat, um deren Bewegung beim Sprung zu synchronisieren.

Ebenso sind die Verkehrsregeln in einer ständigen Karussell-Bewegung. Geplant für Ende 2019 wird der Bundesrat nun erst Mitte Februar 2020 über die Neuerungen in der StVO entscheiden. Eigentlich unbemerkt von der Öffentlichkeit kommen da ein paar interessante Sachen auf die Straße, die insbesondere Radfahrer erfreuen werden. Es scheint da eine gewisse Lobby zu geben, um den Zweiradverkehr zu fördern ...

So soll es ab 2020 ein neues Verkehrsschild geben, dass das Überholen von Fahrrädern verbietet. Auch dürfen diese nebeneinander fahren, wenn der Verkehr dadurch nicht behindert wird. Kombiniert man das, so wird dann die ganze Fahrbahn zur Fahrradspur, auch nicht schlecht. Ist Überholen erlaubt, soll der Abstand innerorts 1,50 Meter, außerorts zwei Meter betragen. Und es soll einen grünen Pfeil zum Rechtsabbiegen nur für Radfahrer geben.

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.

Doch damit nicht genug, denn bei Vorhandensein eines benutzungspflichtigen Radweges ist das Parken bis zu acht Meter vor den Schnittpunkten der Fahrbahnkanten sowie bis zu fünf Meter vor Beginn der Eckausrundung verboten. Zur Sicherheit der Radfahrer sind darüber hinaus für neue Lang-Lkw (18,75 – 25,25 Meter) ab 1. Juli 2020 der Abbiegeassistent und mitblinkende Seitenmarkierungsleuchten Pflicht, Fahrzeuge im Bestand müssen bis 1. Juli 2022 nachrüsten. Die Umweltspur-Idee scheint ja sowieso zu grassieren. Duisburg denkt jetzt auch nach Düsseldorfer Vorbild darüber nach, keiner weiß so genau wo, Hauptsache Umweltspur. Und eine Sache scheint jetzt auch für normale Busspuren machbar, nämlich das Befahren mit Fahrzeugen mit mindestens drei Personen an Bord. Die Entscheidung darüber liegt dann bei den Städten und Gemeinden.

Was dabei nur verwundert, ist die Tatsache, dass die Anzahl der Fahrgäste in den Bussen (häufig leer) keine Rolle spielt. Viel Platz für wenig Menschen, man sollte das auf die Quadratmeter pro Insasse umrechnen, dann wird ein Schuh draus. Aber noch mehr staunt man, wenn man liest, dass die Geschichte mit den drei Insassen auch für Motorräder gilt. Bei genauerem Hinsehen sollen es dann Motorräder mit Beiwagen sein. Eine witzige Idee, da bin ich mal auf die ersten Fälle gespannt. Gespannt kann man auch sein auf die Entwicklung der Kraftstoffpreise. Hatten wir uns daran gewöhnt, dass E10 bis zu vier Cent billiger war als E5, so hat sich der Unterschied mit dem Jahresbeginn 2020 erledigt. E5 ist nicht billiger, sondern E10 teurer geworden. Da fragt man sich natürlich warum.

Es gibt da eine weitgehend unbemerkte Änderung im Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG), dass gewerbsmäßig Kraftstoff vertreibende Unternehmen den Anteil an Biokraftstoffen erhöhen müssen. Die Erhöhung der „Treibhausgasminderungsquote" (tolles Wort!) zum Jahreswechsel beträgt zwei Prozent, nämlich von vier auf sechs. Allerdings hatte E10 zuletzt sowieso nur einen Marktanteil von 13 Prozent.

Als Grund für die Verteuerung wird die erhöhte Nachfrage nach der biologisch abbaubaren Kraftstoffbeimischung Bioethanol genannt. Es seien auf dem europäischen Markt auch neue Abnehmer dafür hinzugekommen (Dänemark und Ungarn). Wie immer bei den Spritpreisen verschwindet die Wahrheit im Nebulösen. Und das Spritpreis-Karussell dreht sich ewig weiter!

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN

Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de
Stellv. Chefredakteur: Sebastian Heuft
E-Mail: seh@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Klaus Bockius, Stephan Faut, Melanie Gue, Thomas Herbstritt, Peter Insam, Ramona Knöpfel, 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;
alexlmx, bluedesign, Comugnero Silvana, joyfotoliakid, JuergenL, Kara, kite_rin, metamorworks, Racle Fotodesign, S Amelie Walter, steuccio79, vchalup /stock.adobe.com;
Igor Link /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

ivw geprüft
1. Quartal 2019

Druckauflage: 33.100 Exemplare
Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2020: 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.

Sharing ist tot – es lebe das Sharing!

DIRK ZIESCHANG,
Gesellschafter und Direktor Vertrieb bei der InNuce Solutions GmbH

Der Untergang der geteilten Mobilität wird gerade durch die Presse proklamiert. Mein Statement für das Jahr 2020 ist: „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."

Die Zeichen stehen auf Veränderung – stetig und in einer wahnsinnig hohen Geschwindigkeit. In Zeiten von Globalisierung, Digitalisierung und (E-)Mobilisierung steht das Rad des Wandels niemals still. Die Paradigmenwechsel vom thermischen Antrieb zum elektrischen Antrieb, von der mono-automobilen zur multimodalen geteilten Mobilität sowie vom heteronomen zum autonomen und vernetzten Fahren sind Beispiele für Veränderungen mit enormem Drehmoment.

In dieser volatilen, unsicheren und komplexen Welt kommen – wie man anhand der Diskussionen um die Elektromobilität sieht – auch noch die unterschiedlichen Wahrnehmungen und Interpretationen jedes Einzelnen unter Berücksichtigung seiner eigenen persönlichen Ziele hinzu (Ambiguität). Alle Aspekte zusammen beschreiben die aktuelle VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity).

Zur Bewältigung der Herausforderungen der VUCA-Welt hilft ebenfalls VUCA, nämlich Vision, Understanding, Clarity und Agility. Es ist notwendig:

- ein Bild von der wünschenswerten Zukunft zu entwerfen – eine Million Elektroautos bis zum Jahr 2020 ist ein Ziel und keine Vision
- Zusammenhänge zu verstehen und verstehbar zu machen – sowie öfter Verständnis aufzubringen
- Klarheit und Einfachheit zu schaffen sowie den Fokus auf das Wesentliche zu legen – in nuce eben und
- Anpassungsfähigkeit, Beweglichkeit und Lebendigkeit zu fördern – Agilität nach Charles Darwin

Agilität bedeutet nicht höhere Geschwindigkeit durch Erhöhung der Ressourcen Zeit und Geld, sondern die RICHTIGEN Dinge RICHTIG machen. Aber wie schaffen wir das in der heutigen Zeit? Auf der einen Seite sind das Erkunden von Neuem und das explizite Verlassen der Komfortzone notwendig. Diese Exploration wird der jüngeren Generation überlassen (Start-ups), weil wir uns erhoffen, dass die nicht gemachten Erfahrungen der jungen Menschen dazu führen, dass sie die Angstzone überspringen und direkt in der Lern- und Wachstumszone durchstarten.

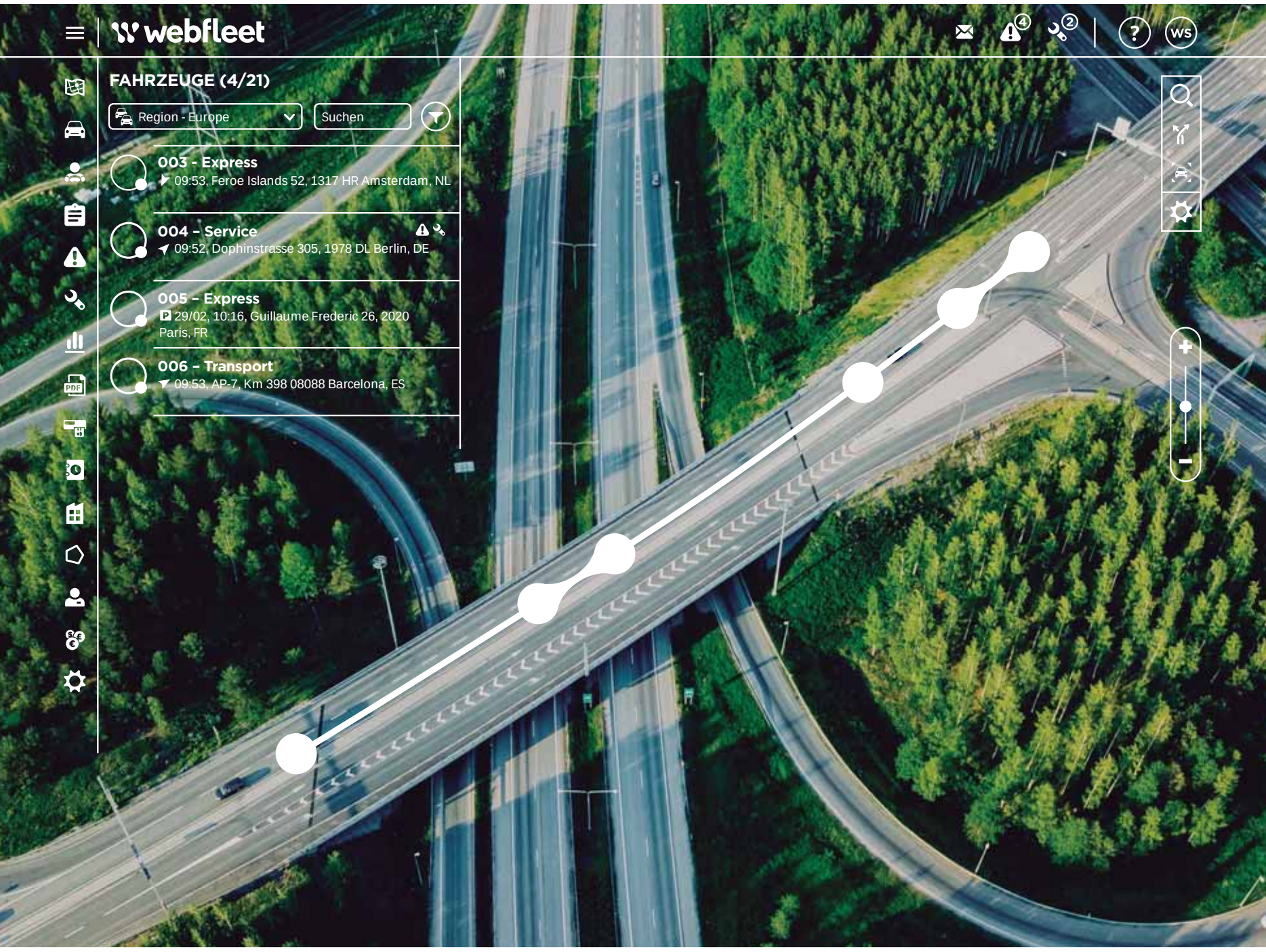
Auf der anderen Seite ist es notwendig, die zahlreichen positiven und auch negativen Erfahrungen der älteren Generation zu nutzen, um gemachte Fehler nicht zu wiederholen, gescheiter zu sein und nicht gescheitert. Jedem ist klar, dass in der heutigen wissensgetriebenen Zeit das Anpassen an das Gestern vielleicht im Heute und im Morgen zu wenig sein könnte. Warum nicht beides? Ambidexter bedeutet gleichzeitig für Jung und Alt, erfahren und unerfahren, effizient und flexibel, elektrisch und thermisch, geteilt und im persönlichen Besitz sowie für Arm und Reich.

Jeder hat Ideen und Erfahrungen zum Thema klimaschützende Mobilität. Geben Sie Ihre Ideen und Erfahrungen weiter und fragen Sie sich, ob diese in der heutigen Welt noch Gültigkeit besitzen. Diskutieren Sie dies mit anderen Menschen und stellen Sie die richtigen Fragen. Übernehmen Sie nicht vorgefertigte Meinungen, sondern machen Sie sich ein eigenes Bild und geben Sie dieses auch weiter. Seien Sie mutig und nehmen Sie Haltung ein, stehen Sie dazu und teilen Sie Ihre Welt mit anderen, unabhängig vom Geschlecht, von der Abstammung, der Rasse, der Sprache, der Heimat und Herkunft, vom Glauben und von der religiösen oder politischen Anschauung. Nutzen Sie das Geschenk der vielfältigen Lebendigkeit! Denn – SHARING IS CARING und LIVING IS GIVING!

webfleet solutions
a Bridgestone company

Von der Datenerfassung zur Steigerung Ihrer Unternehmensleistung

Von TomTom Telematics zu Webfleet Solutions



Seit unserer Gründung vor 20 Jahren haben wir uns zu einem weltweit führenden Telematikunternehmen entwickelt, das über 50.000 Unternehmen bei der Steuerung von Fahrzeugen und der Maximierung der Produktivität unterstützt. Nachdem wir kürzlich von Bridgestone übernommen wurden, ändern wir nun unseren Namen von TomTom Telematics zu Webfleet Solutions. Aber unser Ziel bleibt das gleiche: Flottenmanagement mit Innovationen voranbringen und die Zukunft im Bereich Mobilitätslösungen gestalten. **Let's drive business. Further.**

Besuchen Sie uns auch vor Ort auf Flotte!
Der Branchentreff in Halle 8a Stand B32B.

webfleet.com

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**