G 59522 • 10. Jahrgang • EUR 4,–

6/2011
Dez./Januar

Flotten management

DAS FACHMAGAZIN für innovatives Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

www.flotte.de

inklusive Rubrik DienstReise

Full-Service-Leasing:
Zusatz-Dienstleistungen

Fuhrpark-Reporting:
Lösungs-Wege

DienstReise:
Kreditkartengebühren

Special: Elektromobilität

Schon getestet:
Audi Q3 2.0 TDI Quattro

Herausforderer Opel:
Design, Effizienz, Nachhaltigkeit

SHIFT_ the way you move

NISSAN

DER NISSAN JUKE.
ENERGISE THE CITY.

ALLTAG WAR GESTERN.

Alles andere als alltäglich: Der stylische und freche NISSAN JUKE macht jeden Arbeitstag zu einem Erlebnis und liefert mit bis zu 140 kW (190 PS) auf jeder Fahrt einen kraftvollen Motivationsschub. Noch mehr Platz, jede Menge Style und viel Komfort bieten Ihnen der QASHQAI und der QASHQAI+2.
Sie haben die Wahl – wir die besten Angebote: Bei vielen NISSAN Händlern erhalten Gewerbetreibende attraktive Sonderkonditionen. Fragen Sie uns danach!

Weitere Infos unter www.nissan.de oder 0 22 32/57 20 80.

JUKE ACENTA
1.6 l Benziner, 86 kW (117 PS)

UVP **€ 15.117,67***

- drei Ausstattungsvarianten
- auch als Diesel und mit Automatik erhältlich
- als 4x2 oder ALL MODE 4x4
- 6 Airbags
- ABS, EBD, ESP
- Bluetooth®-Schnittstelle mit Freisprecheinrichtung
- USB-Schnittstelle
- NISSAN Dynamic Control System
- Geschwindigkeitsregelanlage mit Speed Limiter

Auch große Klasse: NISSAN QASHQAI

JETZT PROBE FAHREN

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 8,4 bis 4,9; CO_2-Emissionen: kombiniert von 199,0 bis 129,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse F – A

Abb. zeigen Sonderausstattungen. *Der Preis versteht sich netto zzgl. MwSt. auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers NISSAN CENTER EUROPE GMBH.

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Aufschwung und Umbruch

Die Automobilindustrie boomt wie schon lange nicht mehr, der Absatz rennt, nicht nur in den aufstrebenden Schwellenregionen wie Asien oder Südamerika, sondern auch im guten alten Europa – so auch in Deutschland. Und die Prognosen für 2013 stehen weiter auf Sturm – im positiven Sinne.

Das bringt den Herstellern auch das nötige Geld in die Kassen, um in die Revolution des Antriebs zu investieren und die Elektrifizierung voranzutreiben. Alternative Antriebsformen, die Unabhängigkeit des Automobils vom Erdöl – seit Jahren prophezeit und doch lange in der Realität undenkbar – werden langsam greifbar. Der Siegeszug der Elektromobilität schreitet voran. Aus dem – damals auch sensationell gut vermarkteten – Toyota Prius Hybrid hat sich eine riesige Modellfamilie fast aller Hersteller mit hybridem und zunehmend auch rein elektrischem Antrieb entwickelt. Und das nicht nur für PKW, sondern auch im Transportersegment. Eine aktuelle Übersicht finden Sie in unserem Elektro-Special (ab Seite 62).

Elektrifizierung im Fahrzeug ersetzt aber nicht nur einfach Kraftstoff durch Strom, auch Beziner und Dieselfahrzeuge profitieren: Nebenaggregate wie Wasserpumpe, Ölpumpe oder Servopumpe für die Lenkung werden nicht mehr permanent über den Motor, sondern nur noch bei Bedarf von der Batterie mit Kraft versorgt. Hinzu kommt die Bremsenergierückgewinnung, bei der die Bremskraft zumindest teilweise in nützlichen Strom umgewandelt wird, statt sinnlos als Wärme zu verpuffen. Das Start-Stopp-System, ebenfalls elektrisch gesteuert, hilft beim Kraftstoffsparen in herkömmlich angetriebenen Fahrzeugen.

Apropos grün: Auch unser Redaktionsbeiratstreffen in diesem Herbst war von grünen Gedanken inspiriert. CO_2 einzusparen ist der Trend der Zeit, und das nicht nur, weil weniger CO_2 auch weniger Kraftstoff und damit weniger Kosten bedeutet. Nachhaltigkeit wird in der gesamten Fuhrparkbranche immer mehr vom Schlagwort zur Überzeugung. Allerdings, mindestens zwei andere Punkte sind noch wichtiger: Zum einen sind Kosten doch immer das große Thema: Nur weil jetzt CO_2 gespart werden soll, steigt das Budget des Fuhrparks nicht an. Daher müssen Ökologie und Ökonomie immer in Geichklang gebracht werden. Sei es durch pfiffige Produkte der Industrie oder durch die Leitfunktion der entsprechenden Besteuerung.

Zum anderen ist der Motivationseffekt, den ein Dienstwagen für den Fahrer haben soll, fast das Wichtigste überhaupt. Denn letztlich geht es ja bei dem Dienstwagen in erster Linie um den Mitarbeiter, der motiviert und an das Unternehmen gebunden werden soll. Das geht nur, wenn diesem das entsprechende Fahrzeug auch Spaß macht. Sobald die Elektrofahrzeuge dies uneingeschränkt bewirken, werden sie nicht mehr aufzuhalten sein.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Eine Marke der Daimler AG

Ein reines Vergnügen: nur 114 g/km CO_2*.

Geringer Verbrauch, dafür großer Fahrkomfort: Mit dem Flottenpaket erhalten Sie beheizte Vordersitze, das voll integrierte Navigationssystem Becker® MAP PILOT und den aktiven Park-Assistenten inklusive PARKTRONIC zum Vorzugspreis von nur 950 € (zzgl. MwSt.). **www.mercedes-benz.de/grosskunden**

*Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,6–4,4 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert: 121–114 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

125! Jahre Innovation

D&M/SILAN
Mercedes-Benz

Inhalt

Die (Rück-)Eroberung des deutschen Marktes bei Opel: Jürgen Keller (Direktor Verkauf und Marketing) und Marcus Ziegler (Direktor Verkauf Groß- und Gewerbekunden) im Interview

Wie wichtig das Firmenkundengeschäft für Volvo ist, haben wir im Autohaus Markötter erfahren

E-Mobilität soll die Zukunft sein, wir haben uns mit den Fahrzeugen und Voraussetzungen beschäftigt

Kreditkartengebühren & Co: Zweck, Zulässigkeit, Rahmenbedingungen

Kompaktklasse einmal anders: Der Citroën DS4 im Test

Auch das neunte Treffen des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates stand thematisch unter dem Einfluss der Nachhaltigkeit

Leasing

14 ***Rechenexempel***
Full-Service-Leasing für drei oder vier Jahre?

16 ***Noch eins drauf gesetzt***
Ergänzende Dienstleistungen der Full-Service-Leasinggeber

Management

22 ***Fairer Umgang miteinander***
Fahrzeugzustandsbewertung bei DEKRA in Düsseldorf

26 ***Neue, alte Stärken***
Interview mit Jürgen Keller (Direktor Verkauf und Marketing) und Marcus Ziegler (Direktor Verkauf Groß- & Gewerbekunden) bei Opel Deutschland in Rüsselsheim

30 ***Alles auf einen Klick –*** Hilfestellung durch Online-Reportings

32 ***Entscheidende Hinweise***
Wollnikom-Flottentest mit Spritspar-Geräten

34 ***Ein Hauch von Grün***
Die neunte Tagung des Flottenmanagement-Redaktionsbeirats

38 ***Enges Dreiecksverhältnis***
Zu Besuch im Volvo-Autohaus Markötter in Gütersloh

42 ***Auf einen Streich***
Claus Wollnik und Volker Varol (beide Geschäftsleitung) über das Projekt Business-SpeedDating 2012 der Wollnikom GmbH

Steuer

44 ***Bilanzsteuerrechtliche Behandlung von Kfz-Rückverkaufoptionen***
Gastbeitrag von Wolfgang Küster, Dr. Dornbach & Partner GmbH

Recht

46 ***Strukturiertes Schadenmanagement im Fuhrpark***
Konsequente Umsetzung, Basics, Ziele

Kommunikation

54 ***Das Autotelefon –*** Ein Blick auf das neue Bury CarPhone

55 ***Auf dem neuesten Stand***
Für und Wider Navigationssoftware-Updates

Extra

56 ***And the winner is ... ?***
Kostenvergleich kompakte Diesel-Kombis

Special Elektromobilität

62 ***Einleitung***

64 ***„Wichtige Schritte getan" –*** Interview mit Dieter Bochmann, Mitglied Geschäftsführung von E.ON Vertrieb Deutschland

66 ***Strom aufwärts –*** Erste Fahreindrücke mit dem Opel Ampera

68 ***Einfach laden***
Ladeinfrastruktur und Bezahlmodelle für Elektrofahrzeuge

70 ***„Als städtisches Poolfahrzeug vorstellbar"***
Interview mit Dr. Reinhardt Liedl, Steria Mummert Consulting, und Frank Leipold, Alphabet Niederlassung Hamburg

www.flotte.de

72 *Ein Anfang ist gemacht*
Marktübersicht Elektro- und Hybridfahrzeuge

77 *„Neues Fahrgefühl“* – Erfahrungsberichte von E-Fahrzeugnutzern

DienstReise

80 *Verteuerung*
Prognostizierte Preisentwicklung auf dem Geschäftsreisemarkt 2012: „Travel Price Forecast“

81 *Nachrichten*

82 *Recht* – Die neue Unübersichtlichkeit

84 *Datenspezialist*
Interview mit Achim Polinski, Geschäftsführer NP4 GmbH

86 *Arbeiten einmal anders*
Tagungen und Konferenzen auf der AIDA

86 *Netzerweiterung* – Neues Thalys-Streckennetz

87 *Mobilität von morgen*
Erste Konferenz „deutschland intelligent mobil“

Wissen

88 *Durstlöscher* – Maßnahmen der Fahrzeughersteller zur Senkung des Kraftstoffverbrauchs

Innovation

90 *Alles unter einem Dach*
econfleet 2011: Der Treffpunkt für alternative Antriebsarten

Marktübersicht

93 *Skoda ja, aber welche?*
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Skoda

Transporter

96 *Renault Trafic 2.0 dCi 115*

97 *Iveco Daily 2.3 Diesel*

Reifen

99 *„Sehr positiv entwickelt“*
Interview mit Michael Weigt und Wolfgang Weigand, Servicequadrat

100 *Eco-Logisch* – Eco- / Spritsparreifen und Spritspartipps

Fahrbericht

101 *Vier an der Basis* – Mercedes S 250 CDI BE

106 *Wenn zwei das Gleiche tun*
Porsche Panamera Diesel / S Hybrid

108 *Breitensport* – Lexus CT 200h

109 *Milde Gabe* – BMW ActiveHybrid 7

Test

102 *Perfekter Q* – Audi Q3 2.0 TDI Quattro

104 *Basis Arbeit* – Citroën DS4 HDI 110

Fahrtelegramme

110 *Audi S8 / Volvo XC70 DRIVe*

111 *VW Up! / Mercedes B 200 CDI BE*

Rubriken

3 *Editorial*
8 *Nachrichten*
12 *Nachrichten Leasing*
53 *Nachrichten Kommunikation*
61 *Salon*
92 *Nachrichten Innovation*
96 *Nachrichten Transporter*
98 *Nachrichten Reifen*
112 *Kolumne*
114 *Gastkommentar / Impressum*

BURY TECHNOLOGIES

Mobile Kommunikation

BURY CP 1000 CarPhone

Autotelefon mit hochpräziser Sprachsteuerung zum Festeinbau

Eigenständiges Kommunikationssystem mit eigener SIM-Karte, festinstalliert im Fahrzeug

Komfortable Handhabung – über große beleuchtete Tasten und hochauflösendes Display

DialogPlus-Sprachsteuerung – hochpräzise und reaktionsschnelle Worterkennung ohne Stimmtraining

Zauberwort – Aktivierung der Sprachsteuerung mit einem Sprachbefehl

FDN-Funktion kostensparende Rufnummern-beschränkung auf maximal 10 Kontakte

www.bury.com

Personalien

*Eine neue Position bei Citroën Deutschland ist **Holger Böhme** angetreten, der seit November 2011 den Posten des Geschäftsführers innehat. Zuvor war Holger Böhme, der bereits seit 16 Jahren in der Automobilbranche tätig ist, Geschäftsführer bei der SEAT Deutschland GmbH.*

***Manfred Kantner** ist seit Dezember 2011 neuer Geschäftsführer der SEAT Deutschland GmbH. Er folgt auf Holger Böhme und war seit 1992 für Fiat in diversen Vertriebspositionen tätig, zuletzt als Vorstandsvorsitzender der Fiat Group Automobiles Germany AG.*

***Marcus Ziegler** ist seit November 2011 neuer Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden bei der Opel AG. Er war zuletzt für Toyota im Bereich Geschäftskunden Service tätig und tritt die Nachfolge von Jürgen F. Hölz an, der anderweitige Aufgaben für Opel übernommen hat.*

*Ebenfalls seit 1. November 2011 ist **Jean-François Bloch** für die Leitung des im Groß- und Gewerbekunden angesiedelten Bereichs des Vertriebs von leichten Nutzfahrzeugen bei der Opel AG zuständig.*

***Claus Keller** ist neuer Leiter Geschäftskunden Service bei der Toyota Deutschland GmbH. Er arbeitete zuvor seit 2005 bei Toyota Motor Europe als General Manager Produktplanung. Claus Keller folgt auf Marcus Ziegler.*

*Seit Oktober 2011 ist **Harald Mondt** Leiter der neu gegründeten Abteilung Vertrieb Firmenkunden bei der Citroën Deutschland GmbH. Er ist im Rahmen dieser neuen Position für die Koordination der Key Account Manager sowie der Business Coaches verantwortlich. Seit 1992 arbeitet Harald Mondt bei der Citroën-Organisation und war zuletzt als Key Account Manager für die Betreuung der Leasinggesellschaften zuständig.*

*Seit 15. Oktober 2011 ist **Jens Müller-Hasse** General Manager Fleet, Business and Remarketing für das Groß- und Gewerbekundengeschäft von Kia Motors Deutschland. Der Kfz-Betriebswirt tritt die Nachfolge von Uwe Kirsten an und war zuletzt bei Chevrolet Deutschland für den Flotten- und Gebrauchtwagenvertrieb zuständig.*

Optimierung

Der Kompaktwagen Mazda3 wird mit technischen und optischen Modifikationen in die zweite Hälfte des Lebenszyklus der aktuellen Modellgeneration geschickt. Laut Herstellerangaben wurden Aerodynamik und Funktionalität optimiert, der Fahrkomfort gesteigert, die Fahrstabilität erhöht und der Geräuschkomfort im Innenraum weiter verbessert. Für den 1,6-Liter MZR-Benzinmotor steht eine Automatikversion zur Verfügung, bei den Benzinern sind es insgesamt fünf verschiedene Motor-Getriebe-Kombinationen. Verbrauch und Emissionen sollen bei fast allen Modellen verringert worden sein, so beispielsweise beim 2,0-Liter MZR DISI Benzindirekteinspritzer, der bei 110 kW/150 PS bei 6.200/min und maximalem Drehmoment von 191 Nm bei 4.500/min 157 g/km CO_2 und 6,7 l/100 km verbrauchen soll. Ebenfalls verbessert wurden Ausstattung und Sicherheit, genau wie Komfort und Fahrdynamik. Zudem sollen 191 kW/260 PS den Mazda3 MPS zu einem der leistungsstärksten Kompaktwagen mit Frontantrieb machen.

Motivationsfaktor

Die Studie „CVO-Barometer 2011 – Trends im Fuhrparkmanagement“ kommt zu dem Ergebnis, dass der Einsatz von User Chooser-Modellen erheblich zur Motivation der Arbeitnehmer beitragen kann. Deshalb beziehen vor allem Unternehmen mit mehr als 100 Angestellten ihre Mitarbeiter in die Auswahl des Dienstwagens mit ein – doch viele deutsche Unternehmen nutzen die Potenziale, die der Einsatz von Dienstwagen als Incentives bietet, nicht umfassend. So sind in kleineren Unternehmen mit unter 100 Mitarbeitern die Auswahlmöglichkeiten deutlich eingeschränkt: 75 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, ihren Angestellten kein Mitspracherecht bei der Fahrzeugwahl einzuräumen. In Unternehmen mit 100 bis 999 Mitarbeitern hingegen dürfen 63 Prozent der Arbeitnehmer bei der Wahl ihres Dienstwagens mitreden: 43 Prozent dürfen frei innerhalb eines bestimmten Budgets wählen, die übrigen aus einer vorgegebenen Liste. In den Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern gaben sogar 74 Prozent an, 40 Prozent ihrer Mitarbeiter den Dienstwagen innerhalb eines bestimmten Budgets frei und 34 Prozent ihre Wahl anhand einer vorgegebenen Liste treffen zu lassen. Unter www.arval.de kann die vollständige Studie abgerufen werden.

Kontrolle

fleet innovation, Anbieter für Systeme zur elektronischen Führerscheinkontrolle, arbeitet mit dem Full-Service-Leasinganbieter SIXT Leasing zusammen. Das Produkt fleet iD soll Fuhrparkleiter unterstützen, die ihrer Verpflichtung zur regelmäßigen Führerscheinkontrolle ihrer Fahrer ohne hohen und finanziellen Aufwand nachkommen wollen. SIXT Leasing-Kunden erhalten auf Wunsch einen fälschungssicheren Hologramm-Barcode auf ihrem Führerschein, der nach Eingabe der mit dem Barcode korrespondierenden Daten in die fleet iD Datenbank an jeder Auslesestelle anonym und zuverlässig überprüft werden kann. Die eingelesenen Daten werden mit dem gekoppelten IT-System abgeglichen, der Führerschein gilt als regelmäßig kontrolliert. Auch an mehr als 2.500 Tankstellen kann die Führerscheinkontrolle erfolgen, aufgrund der Kooperation mit der Mineralölgesellschaft Aral. Per SMS oder E-Mail wird der Fahrer an den nächsten Prüf-Turnus erinnert. Das Datenmanagement ist rechtlich abgesichert und soll dem Fuhrparkverantwortlichen als Dokumentation seiner Kontrollen dienen.

Emissionsarm

Der Opel Zafira Tourer ist ab Verkaufsstart zu Beginn des kommendes Jahres auch als besonders CO_2-armes ecoFLEX-Modell erhältlich – lediglich 119 Gramm CO_2/km (bei 96kW/130 PS und einem maximalen Drehmoment von 300 Nm) soll der Opel ausstoßen und damit einen der besten Werte in der Klasse der kompakten Monocabs erzielen. Der Zweiliter-Vierzylinder-Common-Rail-Turbodiesel verbraucht laut Herstellerangaben nur 4,5 Liter/100 km. Umfassende Maßnahmen zur Reduzierung von Verbrauch und Emissionen seien ergriffen worden, so beispielsweise das Tieferlegen der Karosserie zur Verbesserung der Aerodynamic, der Einbau eines aktiven Luftleitsystems und die Verwendung von rollwiderstandsarmen Reifen im Format 225/50 R17. Auch das Motor- und Getriebemanagement soll dazu beitragen, dass Verbrauch und CO_2-Emissionen gesenkt werden können, so beispielsweise mithilfe des reibungsreduzierten Sechs-Gang-Schaltgetriebes mit optimierter Achs- und Gangübersetzung. Ein Bremsenergie-Rückgewinnungssystem, das im Schub- beziehungsweise Bremsbetrieb Bewegungsenergie über die Lichtmaschine zurückgewinnt und in Form von Energie in die Batterie einspeist, soll für einen optimalen elektrischen Energiehaushalt sorgen.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EC) 715/2007): 11,3–5,1 (innerorts), 6,5–3,7 (außerorts), 8,3–4,2 (kombiniert). CO_2-Emissionen (kombiniert): 139–109 g/km.
Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

+++ in Kürze +++

+++ Innovationspreis +++

Die AuDaCon AG hat im Rahmen der Pariser Equipe Auto im Bereich Service den silbernen Innovationspreis für AuDaConVRC (Vehicle Running Costs), ein Produkt zur Ermittlung von Betriebskosten, erhalten. Das System soll Leasinggesellschaften, Fuhrparks, Fahrzeughandel und Herstellern helfen, die Wirtschaftlichkeit der von ihnen verwalteten Fahrzeuge schnell und einfach im Blick zu behalten. In Deutschland ist das Produkt in ähnlicher Form als AuDaConCOO erhältlich.

+++ Preisvorteil +++

Anlässlich seines 25. Geburtstages gibt SEAT Deutschland seinen Kunden beim Kauf von Neuwagen bis zum Jahresende einen Jubiläumsrabatt, der sich auf bis zu 5.000 Euro belaufen kann. Bei Finanzierung oder Leasing eines Neuwagens gibt es 13 Prozent Preisnachlass, beim Barkauf zehn Prozent. Zur Auswahl stehen alle SEAT Baureihen außer dem Van Alhambra und den Einstiegsversionen der anderen Modelle.

+++ Versteuerung +++

Für Kunden, die PAYBACK in Verbindung mit der Aral CardPlus nutzen möchten, übernimmt Aral künftig die pauschale Versteuerung. Somit entfällt die Angabe des geldwerten Vorteils beim Einsatz der Aral Card sowohl für den Arbeitgeber als auch für die Mitarbeiter. Bisher ließ die Teilnahme an PAYBACK in Verbindung mit der Aral CardPlus keine pauschale Versteuerung als sogenanntes Kundenbindungsprogramm und Lohnsteuerübernahme durch die Prämiengewährenden zu.

Urban

Mitte November 2011 ist das CarSharing-Projekt „Quicar – Share a Volkswagen“ in Hannover an der Start gegangen. 200 speziell gebrandete Golf BlueMotion stehen an 50 Stationen im gesamten Stadtgebiet bereit. Weitere 70 Fahrzeuge sind für längere Nutzungszeiten im Rahmen von „Quicar Plus“ verfügbar. Beide Angebote sollen sich durch hohe Verfügbarkeit der Fahrzeuge, ein günstiges und flexibles Tarifsystem, effiziente Modelle und ein einfaches Bedienkonzept auszeichnen. Die BlueMotion-Modelle verfügen über einen 1,6 Liter TDI-Motor, der nach Herstellerangaben 3,8 Liter/100km verbraucht und nur 99 Gramm CO_2 pro Kilometer ausstößt. Christian Klingler, Vorstand Vertrieb und Marketing bei Volkswagen, gibt an, dass Volkswagen mit „Quicar“ fester Bestandteil der urbanen Mobilität in Hannover werden wolle. Im Bild zu sehen (v.li.): Frank Wilter (Vorstandsvorsitzender Volkswagen Financial Services GmbH), Stephan Weil (OB Hannover), Christian Klingler (Konzernvorstand für Vertrieb und Marketing der Volkswagen AG)

Steuervorteil

Im Zuge der Ein-Prozent-Regelung für die Firmenwagennutzung gibt es vom Gesetzgeber eine Alternative zur pauschalen Versteuerung für Fahrten zwischen Wohnort und regelmäßiger Arbeitsstelle: Der Zuschlag wird nur für die tatsächlich durchgeführten Fahrten und nicht wie bislang ausschließlich pauschal ermittelt. So können ab sofort 0,002 Prozent des Bruttolistenpreises je Entfernungskilometer für die durchgeführten Fahrten angesetzt werden. Als Reaktion auf diese Entwicklung bietet das Mobilitäts-Beratungsunternehmen EcoLibro die Software „Minitax“ an, die Firmenwagennutzern die Möglichkeit bietet, die steuerlichen Abgaben für die private Nutzung des Firmenwagens im Rahmen des geldwerten Vorteils ohne die Führung eines Fahrtenbuches erheblich zu reduzieren. Der Firmenwagennutzer erfasst die Tage, an denen der Wagen nicht oder nur teilweise für den Weg zur Arbeit genutzt wird, der Arbeitgeber erhält automatisch Informationen zur Berechnung des geldwerten Vorteils in elektronischer Form für alle Firmenwagennutzer zur automatisierten und einfachen Weiterverarbeitung. Je nach Anzahl der Minitax-Nutzer im Unternehmen ist die Anwendung ab sechs Euro pro Jahr und Nutzer erhältlich, soll den geldwerten Vorteil pro Person um mehrere tausend Euro senken können und sich ab zwei Tagen pro Woche, an denen der Mitarbeiter seinen Firmenwagen nicht für den Weg zur Arbeit nutzt, lohnen. Die Rechtslage sieht eine Anmeldung bis spätestens 31. Dezember 2011 vor, um sich die Steuervorteile für 2012 sichern zu können.

LEXUS CT 200h: ELEKTRISIERT IHRE ANSPRUCHSVOLLSTEN FAHRER.

Der Lexus CT 200h belegt nicht nur den ersten Platz bei der VCD Auto-Umweltliste. Er begeistert Sie auch mit der Möglichkeit, rein elektrisch** zu fahren – bei vollem Lexus Komfort.

Unser Fuhrpark-Leasingangebot[1] für den Lexus CT 200h:

Leasingsonderzahlung: 0,– €
Vertragslaufzeit: 36 Monate

Gesamtlaufleistung:
45.000 km

Monatliche Leasingrate: 299,– €

[1]Nur bei teilnehmenden Lexus Foren. Ein Angebot der Lexus Financial Services (eine Marke der Toyota Leasing GmbH) für gewerbliche Kunden ab einem Fahrzeug im Bestand, exkl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. Dieses Angebot gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31. 12. 2011. Diesem Angebot liegt die unverbindliche Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division) per November 2011 zugrunde.

Sternesegment

Wenige Wochen vor seiner offiziellen Markteinführung in Deutschland ist der neue Ford Ranger bereits ausgezeichnet worden: Ihm wurden fünf Sterne beim Euro NCAP-Crashtest verliehen, was der höchstmöglichen Bewertung und einer weltweiten Premiere in der Kategorie Pick-up entspricht. Die Euro NCAP-Sternebewertung ist zu einem europaweit anerkannten Zeichen für zuverlässige und unabhängige Crashtest-Bewertungen im Automobilsektor geworden. Mit hoher Sicherheit für erwachsene Insassen und Kinder konnte der neue Ford Ranger unter anderem mit hochmodernen Rückhaltesystemen, einer Vielzahl von serienmäßigen Airbags für Fahrer und Beifahrer sowie Drei-Punkt-Sicherheitsgurten überzeugen. Auch im Bereich des Fußgängerschutzes wurden dem Pick-up außerordentliche Werte bescheinigt, beispielsweise mit fußgängerfreundlichem Fahrzeugdesign, wie Michael von Ratingen, Euro NCAP-Generalsekretär, angab. Der Ford Ranger kostet ab 24.978,10 Euro (inkl. MwSt.) und ist seit November im Handel erhältlich.

Cloud-Lösung

Die Fuhrpark-Management-Software FLEET+ der Carano Software Solutions GmbH ist seit Oktober 2011 neben dem klassischen Lizenzmodell auch als Hosting-Dienst für Fuhrparks jeglicher Größe einsetzbar. Cloud Computing werde seit einiger Zeit diskutiert, nun würden Firmen zunehmend die Vorteile dieser Lösung erkennen, weshalb Carano sich dazu entschieden habe, FLEET+ auch als Cloud-Lösung anzubieten. Unter anderem Schadenmanagement, elektronische Akte und individuelle Auswertungsmöglichkeiten stehen dem Kunden internetbasiert zur Verfügung. Die Nutzungegebühren der Lösung beginnen ab einem Euro pro Fahrzeug und Monat.

Zugeschnitten

Seit Oktober 2011 können Autofahrer mit der neuen Kfz-Versicherung von HDI Direkt und HDI-Gerling Firmen und Privat ihr Fahrzeug individuell zugeschnitten versichern. Mithilfe von kombinierbaren Leistungsbausteinen und einer transparenten Struktur können Kunden auf Basis der modularen Struktur von Motor-Plus je nach Bedarf Leistungen heraussuchen und kombinieren. Fahrer-Schutz (sichert den Kunden auch bei selbst verschuldeten Unfällen ab), Rabatt-Schutz (sichert dem Kunden nach dem Unfall Schadenfreiheitsrabatt), Mobilitäts-Schutz und Kaskoservice sind einige der Leistungsbausteine, die zur Verfügung stehen. Auch ein Premiumschutz ist erhältlich, der unter anderem die Neupreisentschädigung bis 24/12 Monate beziehungsweise die Kaufpreisentschädigung für gebrauchte Pkw bis 12/6 Monate beinhaltet.

+++ in Kürze +++

+++ R-Line +++

Der VW Tiguan ist seit November 2011 mit einer R-Line-Ausstattung erhältlich, konzipiert für die Ausstattungsversion „Sport & Style". 19-Zoll-Felgen, Karosserie-Individualisierung im Exterieur-Paket sowie exklusive Sportsitze und schwarzer Himmel im Interieur-Paket sind einige der Besonderheiten, die die R-Ausstattung bietet. Kosten für die kompletten Pakete: 2.460 Euro (Exterieur) und 840 Euro (Interieur).

+++ Partnerschaft +++

Die Volvo Car GmbH und die Santander Consumer Bank AG starten zum 1. Januar 2012 ihre Partnerschaft im Bereich der Finanzdienstleistungen. Die Kooperation wird die Bereiche Leasing, Absatzfinanzierung, Händlereinkaufsfinanzierung und Versicherungen abdecken.

+++ Netzwerkausbau +++

Die DAD Deutscher Auto Dienst GmbH bietet ihre Services im Bereich Fahrzeugzulassung, Ummeldung, Abmeldung und Logistik auch für Schweden an. Fuhrparkbetreiber profitieren somit in 15 Ländern Europas vom Netzwerk des DAD.

+++ EcoBoost +++

Alan Mulally, Präsident und Vorstandsvorsitzender der Ford Motor Company, hat am 9. November 2011 in Köln die Serienproduktion der neuen EcoBoost-Motorenreihe mit 1,0 Liter Hubraum gestartet. Der neue Benziner mit Direkteinspritzung und Turbo-Aufladung wird in Europa Anfang 2012 debütieren.

LEXUS RX 450h: GROSSER AUFTRITT BEI KLEINEM VERBRAUCH.

Mit seiner zukunftsweisenden Vollhybrid-Technologie verbindet er atemberaubende Fahrleistungen mit minimalen Emissionen. Damit ist er einer der sparsamsten Premium-SUV.

Unser Fuhrpark-Leasingangebot[1] für den Lexus RX 450h:

Leasingsonderzahlung: 0,– €
Vertragslaufzeit: 36 Monate

Gesamtlaufleistung:
45.000 km

Monatliche Leasingrate: 699,– €

Kraftstoffverbrauch der hier beworbenen Modelle in l/100 km kombiniert 6,3–3,8 bei CO_2-Emissionen in g/km kombiniert von 145–87, jeweils nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren. *Weitere Informationen finden Sie unter vcd.org und adac.de. **Bis zu 2 km Länge und bis zu 45 km/h. ***Quelle: ADAC Motorwelt Ausgabe 11/2011. Abb. zeigt CT 200h und RX 450h mit Sonderausstattung. **Mehr Informationen unter: Telefon 0 22 34 - 1 02 21 10**

LEXUS HYBRID DRIVE

Wegweiser

Die Mercedes-Benz Bank erweitert die Online-Leasingbörse FlexibleStars und bietet Kunden zusätzliche Informationen zu den eingestellten Fahrzeugen. Um die Fahrzeugsuche weiter zu vereinfachen, hat die Stuttgarter Autobank die Plattform zum Ein- und Ausstieg bei Leasingverträgen neu gestaltet. Neu auf www.flexiblestars.de ist eine Landkarte, die bei jedem eingestellten Fahrzeug den Standort anzeigt. So können Interessenten sofort erkennen, wo der zur Leasingübernahme angebotene Mercedes-Benz oder smart abgeholt werden kann. Eine kurze Checkliste mit den für die Fahrzeugübernahme nötigen Schritten ist künftig bei jedem Angebot mit einem Mausklick zu öffnen. Der direkte Kontakt vom Interessenten zum bisherigen Leasingnehmer ist ebenfalls mit einem Klick möglich. Interessenten haben auf FlexibleStars die Möglichkeit, attraktive junge Gebrauchtwagen für die Restlaufzeit des jeweiligen Vertrages zu übernehmen. Kunden mit einem laufenden Leasingvertrag für einen Mercedes oder smart können so beispielsweise unkompliziert auf brandneue Modelle umsteigen.

Durchblick

Die von der Hannover Leasing Automotive GmbH (HLA) vor drei Jahren präsentierte, eigens entwickelte neuartige Software zur Verwaltung von Leasingverträgen, LeaseMotion, ist nun noch weiter ausgebaut worden. Über LeaseMotion können Kunden, Händler und HLA-Mitarbeiter jetzt beispielsweise im Car-Konfigurator ein Angebot erstellen, das in den internen Genehmigungsfluss eingebunden werden kann. Nach Genehmigung erfolgt die Beauftragung des Logistik-Dienstleisters, alle Termine bis zur Vertragsaktivierung können überwacht werden. Verträge werden mit den neuen workflow-orientierten Prozessen nicht nur intern, sondern auch über die Einbindung externer Geschäftspartner flexibel steuerbar: Über das neue Geschäftspartner-Portal treten die unterschiedlichen Akteure miteinander in Kontakt. Im neuen Reporting-Tool können die Kunden nun zusätzlich zu den Standard-Reports selbständig individuelle Auswertungen, etwa zu Tankkarten, Emissionen oder Rückläufern, abrufen.

Starthilfe

Seit Oktober ist die Opel Autoversicherung für Haftpflicht, Teilkasko und Vollkasko über den Opel Händler VersicherungsService (OVS) im Angebot. Zum Start bietet der Rüsselsheimer Hersteller allen Neuwagenkunden für das erste volle Versicherungsjahr die Vollkasko zum halben Preis an. Das Versicherungsangebot wurde auf Basis der neuesten Marktforschung unter Opel-Kunden, -Verkaufsberatern und -Händlern entwickelt. Resultat ist ein vergünstigter Basisschutz, bei dem Kunden zusätzlich weitere Leistungspakete wählen können. Dazu gibt es ein so genanntes Komfort-Paket, das in der Vollkasko zusätzlich noch eine 24-monatige Neupreisentschädigung beim Totalschaden sowie einen Mietwagenanspruch bei allen selbstverschuldeten Schäden beinhaltet. Das Angebot „Vollkasko für die Hälfte“ gilt für alle Opel-Pkw mit Ausnahme des Ampera.

Aufwärtstrend

Nach Dataforce-Angaben steigerten sich im Oktober 2011 die Neuzulassungen im Relevanten Flottenmarkt gegenüber dem Vorjahresmonat um 4.708 Einheiten beziehungsweise 8,4 Prozent auf 60.760 Pkw. Die gewerblichen Zulassungen machten mit in Summe 157.711 Pkw einen Anteil von 61,1 Prozent an den Gesamtzulassungen aus und wuchsen in der Summe um 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Wie auch im September war der Privatmarkt im Oktober 2011 rückläufig gegenüber dem Vorjahresmonat. Mit insgesamt 100.542 Pkw ließen Privatkunden 7.527 beziehungsweise 7,0 Prozent weniger Fahrzeuge zu als noch im Oktober 2010. Insgesamt verzeichneten die Zulassungsstellen in Deutschland im Oktober 2011 mit 258.253 Neuzulassungen ein um 0,6 Prozent höheres Gesamtvolumen als im Vorjahresmonat.

Aktionspreise

Renault Fleet Services hat eine Flottenleasing-Offensive gestartet, die sich auf das Full Service-Leasing bezieht. Danach ist beispielsweise der Renault Laguna Grandtour Dynamique mit der neuen Motorisierung 2.0 ENERGY dCi 150 für eine Monatsrate von 268 Euro zu haben, wenn die Vertragslaufzeit 36 Monate und die Laufleistung 60.000 Kilometer beträgt. Bei gleichen Eckdaten werden dann der Renault Mégane Grandtour Expression dCi 90 FAP ab 210 Euro, der Grand Scenic Expression dCi FAP 110 ab 235 Euro sowie der Renault Espace dCi 150 FAP Celsium ab 349 Euro pro Monat angeboten. Die Renault Angebots-Offensive gilt für alle Pkw und Transporter des französischen Automobilherstellers bis zum Jahresende 2011. Das Full-Service-Leasing-Angebot beinhaltet den Technik-Service mit allen vom Hersteller vorgeschriebenen und empfohlenen Inspektionen und Wartungsarbeiten. Ebenso sind alle Verschleißreparaturen und die Gebühren für HU/AU abgedeckt. Im Fall der Fälle bleibt der Kunde mit der 24-Stunden-Pannenhilfe-Hotline mobil. Über 3.000 Service-Partner in ganz Deutschland stellen ihre Dienstleistungen bargeldlos gegen Vorlage der Service-Karte von Renault Fleet Services zur Verfügung.

Stabilität

Die Preise bei Gebrauchtwagen sind weiter sehr volatil, scheinen sich aber langsam wieder zu stabilisieren. Das zeigt der VMF-Restwert-Indikator im ersten Halbjahr 2011. Der absolute Tiefpunkt des Indikators lag im Januar 2010 bei 33,8 Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung (UPE) der Hersteller. Nach einer überaus positiven Entwicklung im Laufe des Jahres 2010 auf 36,7 Prozent folgte insbesondere durch den Jahreswechsel ein Absturz im Januar auf 34,58 Prozent. Seither zeigt der Indikator wieder ein Wachstum, hat bis Juni 2011 mehr als 3,3 Prozentpunkte gewonnen und fast die 38 Prozent-Marke wieder erreicht. „Über 38 Prozent des Neuwagen-Listenpreises für einen Gebrauchten hatten wir zuletzt im April 2009“, verdeutlicht Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF. „In den nächsten Monaten kann es durchaus noch zu leichten Korrekturen nach unten kommen. Im Trend für die nächsten zwölf Monate gehen wir allerdings von einer weiteren Stabilisierung und auch einem leichten Anstieg bis Ende des Jahres aus.“

www.renault.de

RENAULT
Fleet Services

Flottenauto 2011
Autoflotte
Autoflotte 5/2011

RENAULT
QUALITY MADE

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

ZEIT FÜR VERÄNDERUNG. Der Renault Mégane Grandtour, die schönste Verbindung von Vernunft und Vergnügen. Auf den ersten Blick ein aufregend attraktiver Kombi mit bis zu 1.595 Litern Stauraum. Auf den zweiten ein sparsamer und wirtschaftlicher Reisewagen mit dynamischem Euro-5-Motor dCi 90 FAP eco², niedrigem CO_2-Ausstoß und langen Wartungsintervallen. Für ein jederzeit angenehmes Geschäftsreiseklima sorgt die serienmäßige Klimaanlage und das integrierte Navigationssystem Carminat TomTom lässt Sie stets gut ankommen**. **Der Renault Mégane Grandtour – mit Renault Fleet Services jetzt schon ab 210,– €* monatlich, inkl. Technik-Service. Auf Wunsch weitere Servicemodule (z. B. Reifen-, Tank-Service) möglich.**

Renault empfiehlt elf

Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 5,3/3,6/4,0; CO_2-Emissionen kombiniert (g/km): 104 (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).

*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Enthalten ist ein Technik-Service, der die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) für die Vertragslaufzeit abdeckt. Ein Angebot für Gewerbekunden von Renault Fleet Services. RENAULT FLEET SERVICES ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. **Serienmäßig oder optional. Abbildung zeigt Mégane GT. Renault Mégane – Sieger bei der Importwertung in der Kompaktklasse beim Flottenaward 2011.

Rechenexempel

Full-Service-Leasing über drei oder vier Jahre?

Der optimale Ersatzzeitpunkt für Leasingfahrzeuge ist immer wieder einmal Thema, das auch insbesondere vor dem Hintergrund eines jüngeren Trends zu längeren Garantiezeiten bei den Fahrzeugherstellern – maximal drei Jahre sind hier durchaus nicht mehr „Grundgesetz" – nicht an Aktualität verliert. Ist in der Leasing-Laufzeit nach hinten heraus ein größerer technischer Defekt – beispielsweise Getriebe- oder Motorschaden – noch durch die Garantie abgedeckt, schont das auch die Total Cost of Ownership, wenn es wirklich Garantiefälle sind.

Um den optimalen Ersatzzeitpunkt treffsicherer beurteilen zu können, ist es zunächst einmal wichtig, sich einen Überblick über die verschiedenen Kostenverläufe im Full-Service-Leasing bei verschiedenen Laufzeiten zu verschaffen. Interessant oder relevant in der Betrachtung der Laufzeiten für Pkw sind die marktüblichen Leasing-Laufzeiten zwischen 36 und 48 Monaten. Im Transporterbereich kommen auch Laufzeiten von 60 Monaten oder mehr vor, hierbei spielen aber der optimale Ersatzzeitpunkt und der dann noch vorhandene, vergleichsweise recht niedrige Restwert eher untergeordnete Rollen.

Des Weiteren können in der Betrachtung der Kostenverläufe für Pkw die Kosten für Tankmanagement, Kfz-Steuer und GEZ-Gebühr als durchlaufende, feste und zeitunabhängige Posten außen vorgelassen werden. Relevant ist hingegen die Betrachtung der Raten für Finanzierung sowie Wartung und Verschleiß (oder Technik-Service). Zu diesem Zweck hat Flottenmanagement in einem frei zugänglichen Leasing-Kalkulator beispielhaft sechs Mittelklasse-Diesel-Kombis mit unterschiedlichen Leasing-Laufzeiten kalkuliert.

Danach lässt sich zunächst in Summe festhalten, dass sich die Gesamtrate aus Finanz-Leasing und Service-Rate zwischen 36 und 48 Monaten nach hinten heraus stetig verringert, weil dann die Finanz-Rate stärker fällt als die Service-Rate ansteigt. Bei 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung und den zitierten Mittelklasse-Diesel-Kombis liegen diese Gesamtraten für 48 Monate zwischen rund 15 und 35 Euro niedriger als bei 36 Monaten. Für das vierte Jahr steigt die Service-Rate je nach Modell nur um rund 15 bis 20 Euro an, die Finanz-Raten fallen aber um rund 35 bis rund 50 Euro.

An dieser Stelle kommt aus Flottenbetreiber-Kreisen der nicht so abwegige Hinweis, dass ein grundsätzlicher Nachteil längerer Leasing-Laufzeiten auch darin bestünde, dass dann neueste Innovationen der Fahrzeughersteller auch erst ein Jahr später zum Zuge kommen könnten. Das würde insbesondere auch die Treibstoff-Verbräuche betreffen. Eine kürzere Leasing-Laufzeit über 36 Monate kann also gerade auch dann angesagt sein, wenn durch einen Modellwechsel beim Fahrzeughersteller eine Verbrauchsreduzierung zwischen 15 und 20 Prozent in Aussicht steht. Für die erwähnten Diesel-Kombis der Mittelklasse würde das beispielsweise auf eine Reduktion zwischen 0,6 und 0,8 Liter auf 100 Kilometer hinauslaufen oder – bei jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometer – auf eine monatliche Treibstoffkosten-Ersparnis zwischen rund 22 und rund 29 Euro (durchschnittlicher Literpreis Diesel laut ADAC Ende November: 1,46 Euro). Dadurch würde der Full-Service-Leasing-Kostennachteil durch die kürzere Laufzeit in etwa wieder wettgemacht. Es bliebe aber noch außer Acht, dass der Neuwagen bei 36 Monaten zu einer höheren Finanz-Rate geleast werden müsste, die dann auch noch die Steigerungen beim Netto-Listenpreis der drei Jahre zuvor beinhalten würde. Und das in einer Zeit, in der die Restwerte gerade nicht steigen, sondern bestenfalls stabil bleiben.

Letztlich ist unter dem Strich aber noch eine andere Beobachtung wichtig. Es macht einen deutlicheren Unterschied aus, ob in der Gesamt-Rate aus Finanz-Rate und Service-Rate in einer Leasing-Laufzeit von 48 Monaten gegenüber 36 Monaten lediglich rund 15 oder rund 35 Euro monatlich erwirtschaftet werden. Im ersteren Fall würden über die Gesamt-Laufzeit rund 720 Euro gewonnen, im letzteren aber rund 1.680 Euro. Und 720 Euro sind eben nicht gerade viel Reserve, wenn in einem vierten Jahr ein Reparatur-Fall eintritt, der nicht oder nicht mehr durch eine Garantie (oder etwa Kulanz) abgedeckt werden kann. Unter Umständen sind dann nicht einmal 1.680 Euro genug.

Aber selbst dann könnte es noch eine Überlegung wert sein, solche Reparaturkosten ins Verhältnis zu den Gesamtkosten des Fuhrparks zu setzen, in aller Regel trifft es bei weitem nicht jedes Fahrzeug eines Typs. Da spielt dann schließlich auch noch die Fuhrpark-Größe mit hinein. Bei kleinen Fuhrparks muss der Bleistift schon sehr spitz sein, mit dem gerechnet wird.

www.citroen-business.de

DER CITROËN DS4:
NONKONFORMITÄT KANN SO SCHÖN SEIN.

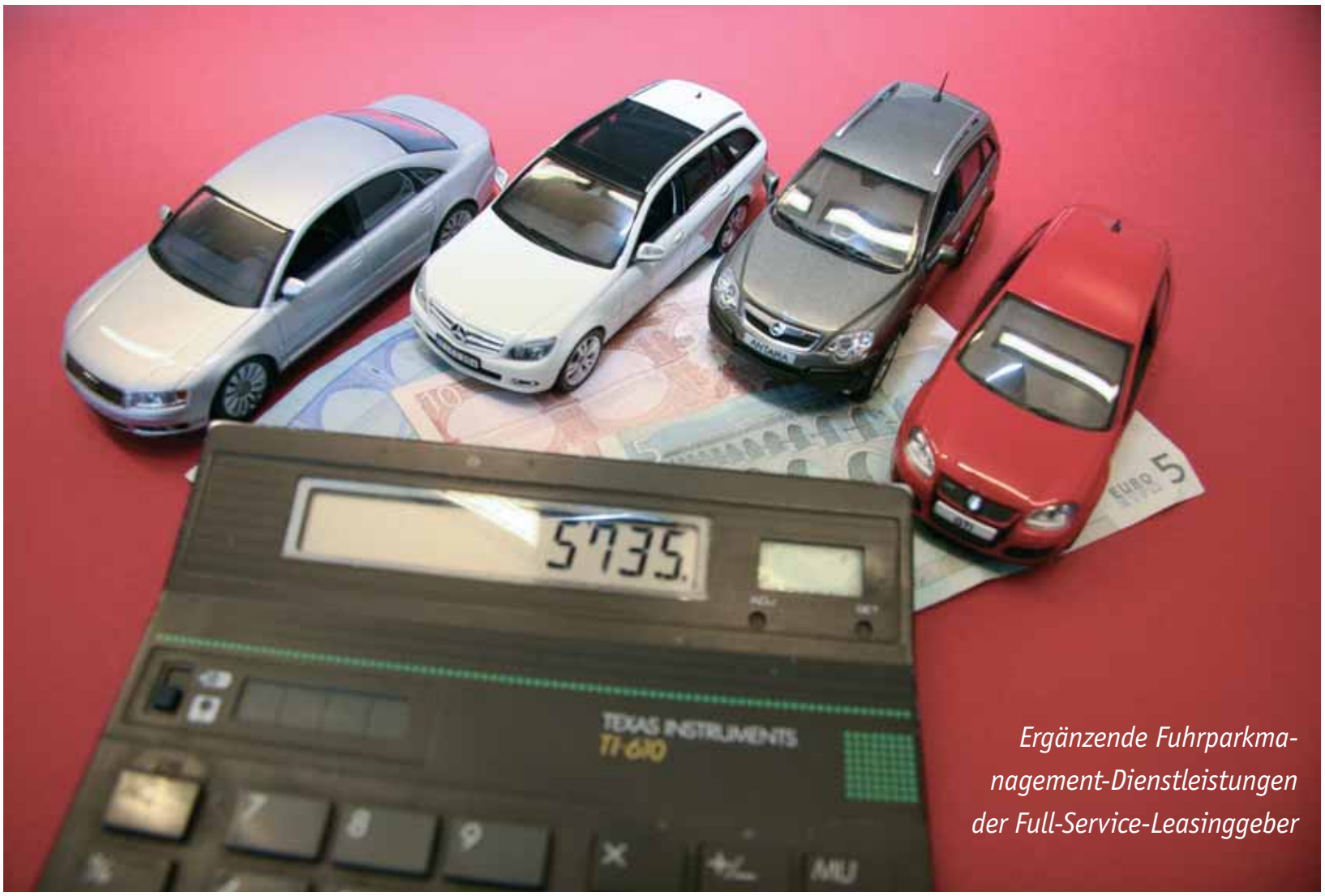
Heutzutage sehen alle Autos gleich aus? Ganz im Gegenteil: Der CITROËN DS4 macht den Unterschied – mit innovativer Technologie und einzigartigem Design. Das finden übrigens auch die Experten der AUTO BILD: die Leser wählten ihn zum schönsten Wagen seiner Klasse[2]. Nonkonformität mit Auszeichnung eben, die Sie ab sofort bei einer Testfahrt live erleben können.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

[1]Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN DS4 VTi 120 Chic, gültig für alle bis zum 31. 12. 2011 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, 15.000 km Laufleistung/Jahr inkl. 3 Jahre Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN Business FreeDrive Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. [2]Sieger in der Kategorie „Klein- und Kompaktwagen", AUTO BILD 20/2011. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch innerorts 8,3 l/100 km, außerorts 5,0 l/100 km, kombiniert 6,2 l/100 km. CO_2-Emissionen kombiniert 144 g/km (VO EG 715/2007).



Ergänzende Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen der Full-Service-Leasinggeber

Noch eins drauf gesetzt

Die Zeiten, in denen reines, komplettes Full-Service-Leasing als eine ausreichende Art des Fuhrparkmanagements propagiert, angesehen wurde oder gar genügte, sind auch schon länger vorbei. Und selbst in jenen Tagen stellte sich gewöhnlich noch die Frage, wie „komplettes" Full-Service-Leasing definiert wurde. Klassischerweise bestand und besteht es von der Definition her mindestens aus den Elementen Finanz-Leasing, Technik-Service (oder auch Wartung und Verschleiß), Reifen-Management, Tank-Management (oder auch Tankkarten), Abwicklung Kfz-Steuer und Abwicklung GEZ-Gebühr. Der eine oder andere Anbieter rechnet auch noch die Kfz-Versicherung sowie den Einschluss der so genannten GAP-Deckung hinzu.

Dabei ist Full-Service-Leasing immer zu verstehen als ein modulares Angebot, aus dem sich der Leasingnehmer über das obligatorische Finanz-Leasing hinaus die weiteren Elemente quasi in Form eines „Baukastens" so zusammenstellen kann, wie es seinem individuellen Bedarf entspricht. So wird von Fuhrparkmanagern der Begriff Full-Service-Leasing selbst dann noch verwendet, wenn im speziellen Fall der „Baukasten" lediglich aus drei oder vier Elementen besteht.

Was diese Form der Fuhrparkmanagement-Unterstützung – das trifft es vielleicht eher – nach wie vor mit einem gewissen Charme umgibt, ist die Tatsache, dass der Fuhrparkbetreiber einen nicht unerheblichen Teil der Alltagsarbeit rund um die Flotte an einen Dienstleister übertragen kann, der gegen die Berechnung eines feststehenden, monatlichen Beitrags pro Fahrzeug die Abwicklung in diesem Bereich übernimmt.

Das kann für den Fuhrparkbetreiber zusätzlich Planungs- und Kalkulations-Sicherheit erhöhen, zudem vereinfacht es das Handling – zumindest im Falle einer so genannten geschlossenen Abrechnung durch den Leasinggeber, will sagen, der Fuhrparkbetreiber sieht nur die Rate, erhält aber keinen Einblick in die Kalkulation des Leasinggebers wiederum im entsprechenden Modul. Im Vergleich dazu gibt ihm die so genannte offene Abrechnung die Möglichkeit dazu, erhöht aber wieder seinen Prüfungs-Aufwand. Das klingt von der Papierform her zunächst einmal einfach und suggeriert darüber hinaus im Falle der Nutzung eines „kompletten" Full-Service-Leasing mit geschlossener Abrechnung, als bliebe nun nicht mehr viel zu tun.

Aus der Reserve gelockt

Die komplexere Wirklichkeit des heutigen Fuhrpark-Alltages indessen, die daraus resultierenden, stetig wachsenden Anforderungen an das Fuhrparkmanagement und auch das Aufkommen von konkurrierenden Fuhrparkmanagement-Dienstleistern im Markt haben allerdings über die Zeit auch die Full-Service-Leasinggeber aus der Reserve gelockt, durch die Bank weg ihr Dienstleistungs-Programm und ihre Services für Fuhrparkkunden noch einmal deutlich aufzustocken. Nicht zuletzt tragen sie damit einer Entwicklung Rechnung, die heute die Anforderungen an einen Full-Service-Dienstleister – auch ein Stück weit weg vom Gerüst des „kompletten" Full-Service-Leasing – anders sortiert. Zumal indirekte, „versteckte", nicht unerhebliche Kosten auch an vielen anderen Stellen rund um den Fuhrpark gegeben sind.

So mag es in Einzelfällen gute Gründe dafür geben, beispielsweise das Reifen-Management auf anderen Wegen zu lösen, wie über Reifen-Handelsketten oder, inhouse verwaltet, über Autohäuser. Auch werden inzwischen hier und da alternative Versicherungs-Konzepte, etwa in Richtung Eigen-Versicherung, angeboten, die auch bei ausgesprochenen Spezialisten einge-

Gehört inzwischen auch bei Full Service-Leasinggebern zum Rahmenprogramm: die elektronische Führerscheinkontrolle

kauft werden können. Insbesondere haben aber nicht zuletzt langjährige Kundenbeziehungen als Full-Service-Leasinggeber für größere Fuhrparks, die Nähe zum Objekt, erheblich dazu beigetragen, dass sich diese Anbieter in der Produkt-Palette heute ebenfalls sehr detailliert für das Geschäft aufgestellt haben.

Das beginnt eigentlich schon bei den besonderen Beratungs-Dienstleistungen im Vorfeld, so sie über die üblichen Gesamtkosten-Betrachtungen und TCO-Analysen hinausgehen. Hier entwickeln sich die Beratungs-Angebote vom Standard her auch in Richtung Erstellung einer Car Policy, sie beinhalten dann beispielsweise die Prüfung und Optimierung der Dienstwagen-Richtlinien. Im Zusammenhang damit können insbesondere auch die Dienstwagenordnung berücksichtigende Konfigurations- und Genehmigungs-Prozesse stehen. Seitens GE Capital Germany beispielsweise wird hier auf auf eine strategische Fuhrparkberatung mit 18 Hauptstudien-Bereichen und über 60 Analysen verwiesen.

Beratungs-Plus: Von der CO_2-Policy bis zum Überlassungsvertrag

Des Weiteren gehören aktuell Beratung und Entwurfs-Vorschläge für eine CO_2-optimierte Car Policy zum Standard, die generelle Umsetzung des Themas „Greenfleet". Sixt Leasing nennt hier auch den „Vergleich konventioneller Antriebe mit alternativen Antrieben", Athlon Car Lease verweist auf einen speziellen Beratungs-Ansatz zur E-Mobilität. Unabhängig davon gibt es Full-Service-Leasinggeber, die auch Empfehlungen zur Erstellung und Gestaltung eines Dienstwagen-Überlassungsvertrages aussprechen. Der eine oder andere Anbieter kann bereits bei den Beratungsgesprächen im Vorfeld, je nach Kundenanforderung, die Weichen auch in die Dienstleistungs-Richtung reines Management und Controlling ohne Finanzierung (LeasePlan-Produkt SLB) oder Fuhrparkmanagement im Sinne „Alles aus einer Hand" (Athlon Car Lease) stellen.

So weit es um Leasing- und Dienstleistungs-Produkte geht, die sich mehr oder weniger direkt auf die Fahrzeuge beziehen und abseits des klassischen Full-Service-Leasing liegen, wird häufiger auch noch das Sale and Lease back genannt, wobei der Leasinggeber in seinem Sinne geeignete Teile (grob gesprochen: keine hohen Laufzeiten und Laufleistungen der Fahrzeuge) eines Fuhrparks kauft und an diesen Fuhrparkbetreiber verleast. Die Sixt Leasing AG hat sich zusätzlich auf das Kurzzeit-Leasing mit Leasing-Laufzeiten von weniger als einem Jahr spezialisiert, die VR Leasing bietet auch individuelle Service-Pakete im Leasing, LeasePlan nennt an dieser Stelle das Gebrauchtwagen-Leasing. Bei allen größeren Anbietern auf dem Markt sind inzwischen Gehaltsumwandlungs-Modelle in der Produktpalette installiert.

Alternativen zur Kfz-Versicherung

Seit einiger Zeit kommen aus dieser Branche auch verstärkt Alternativen zur Teil- und Vollkasko-Versicherung auf den Markt in der Form von Stopp Loss-Versicherungsmodellen oder Haftungs-Transfers. Um als Pars pro Toto das LeasePlan-Modell zu zitieren, wird hier – vereinfacht ausgedrückt – ein an die individuelle Schadens-Historie im jeweiligen Fuhrpark angepasster Risikobeitrag erhoben, der nach Unternehmensangaben bereits die Maklergebühren und die Versicherungssteuer einspart. GE Capital Germany beispielsweise ist sogar bereit, in Abhängigkeit von der Kunden-Bonität auf den Abschluss von Vollkasko-Versicherungen zu verzichten.

Breiter aufgestellt sind mehrere Dienstleister auch auf dem Feld der Fahrzeugein- / aussteuerung, teils inklusive Zulassungs-Service, Kennzeichen-Reservierung bis hin zu Sonder-Einbauten und Fahrzeug-Beklebungen. In solchen Fällen sind dann auch die Anlieferung zum und Abholung vom Wunschort des Kunden obligatorisch. Bei den meisten Anbietern beinhaltet die Fahrzeug-Rückgabe eine Begutachtung nach den Richtlinien der „Fairen Fahrzeugbewertung" des VMF (Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagement-Dienstleister), entweder puntkgenau, so sie Verbands-Mitglieder sind, oder zumindest doch stark angelehnt. Die VMF-Richtlinien haben sich einfach – nicht zuletzt auch für den Kunden – als angemessen und vom Handling her praktikabel herausgestellt.

Die Hannover Leasing Automotive verweist in diesem Zusammenhang auf die speziellen Dienstleistungs-Produkte zur Fahrzeugaussteuerung HLAeasy (Rückgabe am Wunschort des Kunden) und HLAlive (Rückgabe Deutschland-weit an etwa 70 TÜV-Büros). Zudem hat der Kunde die Möglichkeit, bei Vertragsbeginn eine „transparente und faire" Rückgabe-Pauschale abzuschließen, zum Schutz vor nicht kalkulierbaren Schäden, die über normalen Verschleiß hinausgehen.

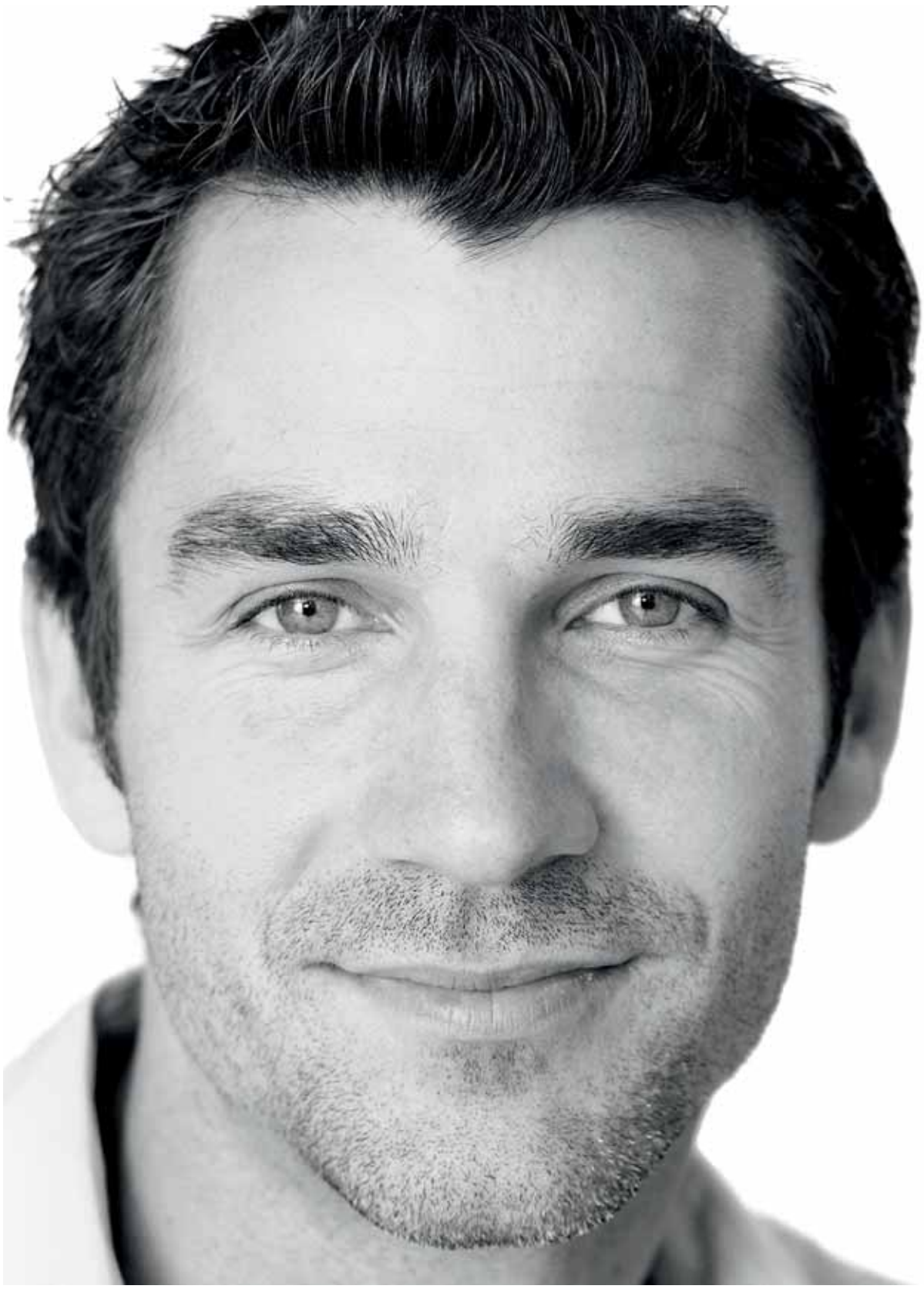
Rahmenprogramm rund um den Dienstwagennutzer

Für die Überbrückung von Liefer-, Probezeiten oder einer zeitweisen Fuhrpark-Vergrößerung für Auftragsspitzen halten alle großen Anbieter durch die Bank weg – zumindest in Kooperation mit Autovermietern – Langzeit-Miet- oder Interims-Fahrzeuge bereit, auch zu Sonderkonditionen. GE Capital Germany und Hannover Leasing Automotive beispielsweise unterhalten eigene Interims-Fahrzeug-Pools, aus denen Fahrzeuge zu individuell vereinbarten Vertragslaufzeiten oder gar ausdrücklich zeitlich unbegrenzt ausgewählt werden können. Die VR Leasing bietet hier über normale Mietwagen hinaus „junge Gebrauchte" aus eigenen Beständen an.

Bezogen auf das Fuhrparkmanagement präsentieren sich bei allen Anbietern die Bereiche Fuhrparkreporting (insbesondere auch online), besondere Formen der Rechnungsstellung und des Vertragsmanagements weit ausgefeilt; die in diversen Versionen ausstellbaren Rechnungen werden zumeist auch in elektronischer Form angeboten. Im Hinblick auf vorzeitige Vertragsauflösungen aus gegebenem Anlass (Mitarbeiter hat das Unternehmen verlassen) oder andere Vertragsanpassungen, beispielweise in Bezug auf stark veränderte Laufleistungen während der Laufzeit, geben sich die Dienstleister flexibel.

Ansonsten haben sie in den letzten Jahren aus gegebenen Anlässen, die der Fuhrpark-Alltag mit sich brachte, das Portfolio mit einem Rahmenprogramm weitestgehend rund um den Dienstwagennutzer ausgedehnt. Dazu zählen die Fahrer-Direktkommunikation, Pannenhilfe, Schadensabwicklung, -management, vereinzelt auch Riskmanagement, wie beispielsweise Fahrsicherheits-Trainings. Das geht inzwischen hin bis zu solchen Details wie elektronischer Führerschein-Check, Strafzettel-Management oder aber auch neuerdings das Eco-Fahrtraining.

Womit die großen Full-Service-Leasinggeber an ergänzenden Dienstleistungen im Einzelnen aufwarten, hat Flottenmangement in der folgenden Tabelle (S. 20) zusammengestellt.



Die neue Ära der Tankkarten hat begonnen: Mit den Europa Tank & Service Karten der Volkswagen Leasing GmbH nutzen Sie ein einzigartiges System, das gleichzeitig Tank-, Werkstatt- und Serviceleistungen abwickelt. Für Sie und Ihre Fahrer bedeutet das ein bequemes Handling an 365 Tagen im Jahr, deutschlandweit. Reportet werden die Daten über das Programm FleetCARS. So behalten Sie immer den Überblick über Ihre Flotte.

Unbegrenzte Vielfalt für Sie – eben mehr als eine Karte. Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen unter: **www.vw-leasing-fleet.de**

VOLKSWAGEN LEASING

GMBH

	Arval	Athlon Car Lease	Daimler Fleet Management	GE Capital Germany
Besondere Beratungsdienstleistungen	Greenfleet	Nachhaltige Mobilität: 5 Stufen Pyramide (siehe Startseite www.athloncarlease.de), Fuhrparkmanagement und „Alles aus einer Hand“, E-Mobilität: Beratungsansatz	Phasenmodell Fleet Consulting, Steuerrechner Arbeitgeber/Arbeitnehmer (Gehaltsumwandlung)	Key Solutions Clear Solutions Clear Drive Flex Key
Besondere Leasing-Modelle außer Finanz-, Full-Service-Leasing und Gehaltsumwandlung	Sale and Lease back	Sale and Lease back	Ja	Sale and Lease back Restwertverträge
Gehaltsumwandlung (Mitarbeiter-Motivations-Modell) im Angebot?	Ja	Ja	Ja	Ja
Alternativen zur Teil- u. Vollkskoversicherung, wenn ja, welche?	CART: Freistellung von Haftung für Teil- und Vollkasko-Schäden an unseren Leasingfahrzeugen	Haftungs-Privileg	Diverse, beispielsweise Stopp Loss-Versicherung	Gefahrtragungs-Pooling (Stop Loss-Modelle) Prämienrouting Verzicht auf VK: in Abhängigkeit von der Kundenbonität möglich
Besondere Dienstleistungen zur Fahrzeugein-/aussteuerung?	Fahrzeugaussteuerung: Rückgabe nach Richtlinien „Faire Fahrzeugbewertung“ (VMF), Abholung am Firmensitz oder an einem der Arval-Sammelplätze	Ja	Grundsätzlich Vieles denkbar: Der Prozess wird mit dem Kunden individuell vereinbart	Einsteuerung/“Tag Null Konzept“/bundesweite Auslieferung: Bereitstellung/Nachrüstung Bordbuch/Servicekarte, saisonale Montage Winterreifen auf Alufelgen, Einbau Freisprecheinrichtung, Transport-Einbauten, Fahrzeugbeklebung, Aussteuerung/bundesweite Rückholung: vor Ort Begutachtung durch Sachverständige „Faire Fahrzeugbewertung“ (VMF)
Mietwagen/Interimsfahrzeuge, für wie lange maximal, Sonderkonditionen?	Langzeitmiete: bis zu sechs Monaten, Arval-Sonderkonditionen	Ja, neue strategische Ausrichtung der Tochtergesellschaft Athlon Car Rent Germany GmbH& Co. KG	Ja, über Kooperationspartner	Langzeit-Interims-Fahrzeuge: ca. 1.000 eigene zur Überbrückung von Liefer-, Probezeiten, keine zeitliche Begrenzung Kurzzeitmiete
Fuhrparkreporting mit welchen Elementen?	FleetCom: Fahrer-, Fahrzeugdaten, Leasingvertrags-Parameter, Kosten	Umfangreiches Online-Reporting unter www.athlonline.de	xFleet (Online-Plattform) mit Konfiguration, Kalkulation, Bestellung (Händleranbindung), indiv. Zugriffsrechte, SAP-Connector, CarPolicy Editor	iReport (Online-Reporting): alle vordefinierten Reports inklusive Ausreißer-Analysen iManage (Online-Reporting): gesamteuropäisch konsolidiert
Welche individuellen Reportings?	Profile für verschiedene Nutzergruppen: auf Kundenwunsch (jeder sieht nur die Daten, die für seine Augen bestimmt sind)	Diverse, Fahrer-, Fahrzeug- und Fuhrpark-bezogen	xFleet®-Reporting, diverse, sehr individuell, je nach Kundenbedarf	Kundenindividuell nach detaillierter Abstimmung und in Abhängigkeit vertraglich vereinbarter Services Ad-Hoc-Reports: detaillierte Betrachtung verschiedenster Kostentreiber (Key Solutions)
Besondere Formen der Rechnungsstellung?	Monatsrechnung: nach Kostenstellen, Fahrernamen, Vertragsnummern oder Kennzeichen, auf Wunsch auch elektronisch konsolidierte Rechnung	Rechnungsstellung auch elektronisch	Rechnungsreporting mit bedarfsgerechter Auswertung Fakturierungsdaten Electronic Data Interchange (mtl. Fakturierungsdaten)	Sammelrechnung, elnvoicing inklusive elektronischer Signatur und Verifikation, elektronische Rechnungsschnittstellen inklusive Vorkontierung
Besondere Formen des Vertragsmanagements?	Vorzeitige Vertragsauflösung Flexible Vertragsanpassung (Laufzeit und Laufleistung)	Vertragsmanagement Teil des Fuhrparkmanagements	Ja	FlexKey: Vertragsanpassung jederzeit, auch bei vorzeitiger Rückgabe Proaktives Vertragsmanagement inklusive Ausreißer-Analysen (bspw. Rekalkulation vs Mehr-/Minder-km) Nachrüstungen
Fahrer-Direktkommunikation, mit welchen Elementen?	24h-Service-Hotline, „Arval Mobile“-App Fahrzeugauslieferung, Übergabe Fahrermappe und Tankkarte werden direkt mit Fahrer abgetsimmt	Beratung diverse Prozess-Abwicklungen	Umfang der Leistungen wird mit dem Kunden abgestimmt	Beginnend bei Fahrzeugauswahl und Bestellung bis hin zur Fahrzeugrückgabe, -rückführung und Endabrechnung
Leasing-Kalkulator online?	Leasline (Pkw, Transporter, CO_2-Rechner)	Athlonline	Für registrierte Kunden	Ja
Elektronischer Führerschein-Check?	Ja	Ja, Fleet-iD und LapiD	Ja	Ja
Strafzettel-Management?	Ja	Nein	Ja	Ja
Pannenhilfe (entsprechende Mobilitäts-Pakete)?	Ja	Ja	Ja	Ja
Schadensabwicklung?	Ja	Ja	Ja	Ja
Schadensmanagement?	Ja	Ja	Ja	Ja
Riskmanagement?	Bei Versicherungsleistung über Arval	Ja	Nein	Ja
Fahrsicherheitstraining?	Ja	Ja	Ja	Ja
Eco-Fahrtraining?	Ja	Ja	Ja	Ja
Internationale Fuhrparkmanagement-Lösungen?	Ja	Ja	Ja	Ja
Kontaktadresse	**Arval Deutschland GmbH Ammerthalstraße 7 85551 Kirchheim b. München Tel.: 0800/0840402 www.arval.de**	**Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG Otto-Hahn-Straße 10 40670 Meerbusch Tel.: 02159/6980 www.athloncarlease.de**	**Daimler Fleet Management Siemensstraße 7 70469 Stuttgart Tel.: 0711/2574-0 www.daimler-fleetmanagement.de**	**GE Auto Service Leasing GmbH Bajuwarenring 5 82041 Oberhaching Tel.: 089/8974423-0 www.gecapital.de**

Hannover Leasing Automotive	LeasePlan	Sixt Leasing	VR Leasing	Volkswagen Leasing
Ja	SLB: reines Management und Controlling ohne Finanzierung	Car Policy: Prüfung und Optimierung der Dienstwagen-Richtlinien Gren Fleet: CO_2-Policy, Vergleich konventioneller Fahrzeuge mit alternativen Antrieben	Car Policy: Erstellung, CO_2-Policy: Erstellung Fuhrpark-Verwaltungs-Software Überlassungsvertrag: Erstellung	Umweltorientiertes Fuhrparkmanagement, Fuhrparkberatung (beispielsweise TCO)
Ja	Gebrauchtwagen-Leasing	Sale and Lease back Kurzzeit-Leasing: < ein Jahr	Sale and Lease back Individuelle Service-Pakete (Baukasten)	Sale and Lease back Prozent-Leasing
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Nein	Haftungstransfer: für Flotten mit mehr als 20 über LeasePlan finanzierten Fahrzeugen (bis 6 t); Risikobeitrag an individuelle Schadenshistorie angepasst	GAP-Versicherungen (aber nur ergänzend zur Kasko-Versicherung)	Nein	Kasko Depot
Einsteuerung: Fahrzeugbestellung über Online-Konfigurator, Anlieferung über Händler oder HLA-Dienstleister an Wunschort, Zulassungs-Service Aussteuerung: HLAeasy: Rückgabe am Wunschort des Kunden, HLAlive: Rückgabe Deutschlandweit an ca. 70 TÜV-Büros HLAsafe: transparente und faire Rückgabe Pauschale zum Schutz vor nicht kalkulierbaren Schäden	Einsteuerung: Liefer- und Zulassungs-Service bei Neufahrzeugen Aussteuerung: Abholung am Wunschtermin und -ort des Kunden, taggenaue Abmeldung	Einsteuerung: Logistikdienstleistungen (Spedition, Auslieferung), Zulassung, Lietermin-Überwachung (online/offline), Spezialeinbauten Speziell für Serviceflotten: Zielbahnhof-Lösungen Aussteuerung: Fahrzeugverwertung/ Remarketing (eigene Online-Verwertungsplattform), protokollierte Fahrzeugübergabe und Gutachten	Interims-Fahrzeuge	Gemäß individueller Vereinbarung in Abstimmung mit Handelspartnern
HLA-Interims-Fahrzeug-Pool: entsprechende Kategorien wählbar, Vertragslaufzeiten indivduell vereinbar	Langzeitmiete: unbegrenzt möglich, Konditionen kundenspezifisch je nach vereinbarten Vorgaben	Langzeitmiete/Interims-Fahrzeuge: maximal sechs Monate, Sonderkonditionen kundenindividuell	Mietwagen über Service-Partner VR Gebrauchte: junge Gebrauchte	Langzeitmiete bis zu 12 Monaten, Ersatzmobilität im Rahmen von Wartung und Verschleiß bis zu drei Tagen
Basis Datawarehouse: Angebot flexibler IT-Lösungen für individuell konfigurierbare Reportings	Detailliertes Kostenreporting: auf verschiedenen Kostenebenen, Ausreißer-/ Frühwarn-Analysen und Sonderreports (Hochleistungskraftstoffe, CO_2-Ausstoß Flotte)	Fleet Intelligence: webbasierter Zugriff, detaillierte, individuelle Berichte (Tankkosten, Ausreißer-Analysen) Sixt Fleet Intelligence: effiziente Steuerung zur nachhaltigen Senkung Mobilitätskosten real time: individuell benötigte Kennzahlen	Bestandsübersicht: Ausreißer (nach km, Verbrauch, Kraftstoffart, Premium), Fuhrparkstruktur (nach Hersteller, ccm, CO_2, Kraftstoff, kW, Verbrauch, km-Laufleistung, Laufzeit), Übersichten (Einzel-, Gesamtvertrag, Dienstleistungspakete)	Fleet CARS (u.a. Ausreißer, Termine beispielsweise Fahrzeugtausch, Fälligkeiten, beispielsweise TÜV, Führerscheinkontrolle)
Diverse, bspw. Fahrzeug-, Vertrags-, Kosten-, Verbrauchs-, Emissions- und Transportreportings	Umfangreiche, je nach Kundenanforderung	Darstellung operativer Prozessabläufe zur Messung von Service-Levels von Sixt	Diverse nach Kundenwunsch, Kosten nach Programmieraufwand	Fleet CARS mit über 120 Reports
Rechnungskonsolidierung bspw.: diverse elektronische Schnittstellen und Darstellungsformen in CSV, Excel, PDF, TXT oder auch als SAP-Schnittstelle möglich	Rechnungsstellung für verschiedene Kostenstellen möglich DTA-Faktur Papierlose Rechnungen über elektronische Signatur	Diverse Rechnungsarten: Einzelbelastung, Sammelrechnung, Supersammelrechnung, Abrechnung Leistungspakete auf Aufwand, Istkosten oder Pauschale, je nach Kundenwunsch	Diverse Rechnungsarten: Einzelrechnung, Sammelrechnung Zahlungsavis; Abrechnungsarten: > Sollkosten (bei Laufzeitende) > Istkosten (monatlich)	Elektronisch (beispielsweise per SAP), DFÜ
Flexible Vertragsanpassung basierend auf der Ursprungs-Kalkulation (Laufzeiten und Laufleistungen) Steuerung und Koordination aller notwendigen Nachrüstungen auf Kundenwunsch	Flexible Vertragsanpassung (Laufzeiten und Laufleistungen)	Stammdatenanlage und -änderungen (Nutzer-, Kostenstellen-, Standortwechsel etc.) Proaktive Laufzeit-/Laufleistungsanalysen Flexible Vertragsanpassung, Bestandspflege und Fuhrparkbereinigung, Koordination von Nachrüstungen, Dokumentenmanagement	Flexible Vertragsanpassung (Laufzeiten und Laufleistungen), Verlängerung zur gleichen Rate bis sechs Monate	Ja
Generell „One Face to the Customer"-Strategie: ein bis zwei fixe Ansprechpartner für Kunde und Nutzer	Im Komplett-Service möglich, so dass alle Fahrer-Anfragen durch LeasePlan beantwortet werden	Via Mail, Telefon und Fax je nach Kundenwunsch	24h-Service-Hotline nach Vereinbarung	Gemäß individueller Vereinbarung
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Nein	Ja
Ja	Ja	Ja	Im Rahmen Schutzbriefleistungen der R+V in Kombination mit Versicherung	Ja, im Rahmen Wartung und Verschleiß
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Derzeit noch nicht	Ja	Ja	Ja	Ja
Hannover Leasing Automotive GmbH Wolfratshauser Str. 40 82049 Pullach Tel. 089/324901-0 www.hla.de	**LeasePlan Deutschland GmbH Hellersbergstraße 10b 41460 Neuss Tel.: 02131/132-200 www.leaseplan.de**	**Sixt Leasing AG Zugspitzstr. 1 82049 Pullach Tel.: 089/74444-0 www.sixt-leasing.de**	**VR-LEASING AG Hauptstraße 131-137 65760 Eschborn Tel.: 06196/995402 www.vr-leasing.de**	**Volkswagen Leasing GmbH Großkunden/Flotten 38094 Braunschweig Tel.: 01803/303443 www.volkswagenleasing.de**

Fairer Umgang **miteinander**

Fahrzeug-Zustandsbewertung bei der DEKRA-Niederlassung in Düsseldorf

Vor das Ende eines Leasingvertrages haben die Götter die Fahrzeug-Rückgabe gesetzt. Und erst dann zeigt sich auch auf diesem Feld, was ein vermeintlich günstiges Leasing-Angebot unter dem Strich tatsächlich noch wert ist. Denn es basierte in aller Regel wesentlich auf einem im Vorhinein kalkulierten Restwert bei Laufzeitende des Vertrages, den der zurückgebrachte Wagen – aus Sicht des Leasinggebers – dann hoffentlich noch erzielt. Ein mitentscheidendes Kriterium dabei ist aber, dass dann der Fahrzeug-Zustand des Gebrauchtwagens im Hinblick auf die Einsatzart, Alter und Laufleistung möglichst punktgenau dem entspricht, was nach allen Erfahrungen zu erwarten war – im Idealfall. Aber das Leben spielt oft anders.

„Die Zustandsbewertung kann letztlich nur das Ergebnis einer subjektiven Betrachtung sein", weiß Diplom-Ingenieur Johannes Vossebrecher, Leiter des Bewertungs-Zentrums (BWZ) der DEKRA in Düsseldorf. „Klare Ergebnisse gibt es in der Mathematik, ein Beschädigungsgrad aber lässt sich nur bedingt standardisieren. Das Objekt der Zustandsbewertung ist dann beispielsweise ein Fahrzeug mit einer Laufleistung von 90.000 Kilometer, und es ist legitim, dass es Gebrauchsspuren aufweist. Aber was sind Gebrauchsspuren, was ist normaler Verschleiß?" Eine subjektive Zustandsbewertung hänge beispielsweise auch von Parametern wie Wagenfarbe, Karosserieform oder der Art der Abnutzungserscheinung ab.

„Das setzt bereits bei der Interpretation einer Delle ein", zählt Vossebrecher weitere Beispiele auf. „Ist sie zu akzeptieren oder nicht gebrauchsüblich und daher wertbeeinflussend? Eine Delle, so meinen manche Leasingfirmen, dürfe nicht größer als ein Cent sein, damit sie nicht wertbeeinflussend sei. Aber eine Delle unter der Stoßstange ist grundsätzlich weniger problematisch als an anderen Stellen der Karosse. Die Größe spielt dann eine untergeordnete Rolle. Ist ein Kratzer tatsächlich wertbeeinflussend oder noch Gebrauchsspur, die durch Polieren kaschiert werden kann? Ein Reifen-Satz dürfe nicht einseitig abgefahren sein, steht in manchen Leasingrichtlinien. Geht es hierbei um gesetzlich vorgeschriebene Profiltiefen oder um andere Verschleißbilder? Hier ist also der professionelle Bewerter gefragt!"

DEKRA-Standard: Fahrzeugbewertung im Beisein des Leasingnehmers

„Das hängt auch nicht nur vom Fahrzeug selbst ab," ergänzt Diplom-Ingenieur Marco Schmickler, der als Kfz-Sachverständiger Fachabteilungsleiter

Johannes Vossebrecher:

„Wir stellen eine geballte unabhängige Kompetenz zur Verfügung und sind jederzeit in der Lage, einen guten Konsens zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer zu erreichen."

für Schadengutachten und Bewertungen in der DEKRA-Niederlassung Düsseldorf ist, „sondern es ist auch zu berücksichtigen, wie das Fahrzeug genutzt wurde. Eine Familie mit Kindern nutzt ein Fahrzeug wieder anders als ein Schreiner. Ein Fahrer ist vorausschauend und ‚materialschonend', ein anderer agressiv und ‚verschleißfördernd'

Bewertungs-Zentrum der DEKRA in Düsseldorf: „Wenn der Kunde es wünscht, können entsprechende Schäden vor Ort auch mit Smart- oder Spot-Reparaturen beseitigt werden."

Ist die Delle zu akzeptieren oder nicht gebrauchsüblich und daher wertbeeinflussend?" (o.li.)

„Wir sind hier aber auch in der Lage, eine tiefgreifende technische Überprüfung durchzuführen": 30 Fahrzeugbewerter sind in Düsseldorf im Einsatz (o.re.)

gefahren." Wesentlich gehe es bei den Fahrzeug-Zustandsbewertungen durch die DEKRA um eine Gesamt-Beurteilung im Hinblick auf Fahrzeugalter und -laufleistung unter Berücksichtigung des jeweiligen Verwendungszweckes oder Einsatzortes. Und dabei kämen immer wieder auch klar objektiv messbare Kriterien zum Zuge. „So liegt uns zum Prüfungszeitpunkt auch die genaue Fahrzeug-Identifikation im Hinblick auf die Ausstattung bei Auslieferung vor", verdeutlicht Marco Schmickler. „Wir weisen dann den Leasingnehmer beispielsweise darauf hin, dass ein Satz Sommerreifen mit geleast war. Fehlen die Reifen, wird das im Protokoll vermerkt. Das geht teilweise bis in das Fahrzeug-Gefüge hinein, der Wagen kommt dann nicht mit dem Navi-Gerät, sondern mit einem einfachen Radio zurück."

„Grundsätzlich sind uns zwei Aspekte im Zusammenhang mit der Fahrzeugzustands-Bewertung besonders wichtig", unterstreicht Johannes Vossebrecher. „Das ist einmal die zeitnahe Bewertung vor der Rückgabe. Früher wurden Fahrzeuge manchmal erst nach einer Woche in Augenschein genommen, das konnte im ungünstigen Fall auch schon einmal Spielräume für juristisches Gezänk eröffnen – wann war jetzt nun welcher Schaden wo entstanden?" Darüber hinaus versuche die DEKRA stets zu erreichen, die Fahrzeugzustands-Bewertung im Beisein des Leasingnehmers durchzuführen. Zu diesem Zweck könnten die Rückgeber auch in einem Internet-basierenden Kalender Einzeltermine im Bewertungs-Zentrum Düsseldorf buchen. „Es gibt eigentlich nichts Besseres,

als dies gemeinsam mit dem Leasingnehmer zu tun“, betont Johannes Vossebrecher, „denn er wird hierbei nicht selten mit Kosten konfrontiert, die er nicht so ohne Weiteres bereit ist, zu akzeptieren. Ist er aber selbst anwesend, bleiben die Frustrations-Quoten doch recht übersichtlich, Leasingnehmer und Autohaus sind hernach zufrieden.“

„Wir versuchen hier auch zwischen den Parteien zu moderieren“

„Ein positiver Effekt dieser Vorgehensweise besteht schon allein darin“, führt Marco Schmickler aus, „dass wir ihm beispielsweise Minderwert-Schäden gleich am Fahrzeug erläutern können. Auch können möglicherweise vorhandene kleine technische Defizite am Fahrzeug gleich mit ihm im Gespräch vor Ort geklärt werden. Im übrigen vermittelt auch unser DEKRA-Schadenkatalog im Internet ein Gefühl dafür, was beispielsweise eine Gebrauchsspur ist.“ Das führe auch immer wieder zu Aha-Erlebnissen beim Leasingnehmer, wenn etwa ein vermeintlicher 500 Euro-Kratzer bei einem Fahrzeug mit relativ hoher Laufleistung hernach nur noch mit 150 Euro zu Buche schlage. Die Fahrzeuge würden aber nicht nur im Hinblick auf die Optik, sondern auch in puncto Technik bewertet. „Dazu gehört auch die Feststellung nicht sach- und fachgerechter Instandsetzungen nach Unfallschäden“, so Marco Schmickler weiter. „Das ist sehr relevant, ob ein Fahrzeug einen Unfall hatte und fachgerecht oder nicht fachgerecht repariert wurde.“

„Wenn der Leasingnehmer also mit dem Fahrzeug nicht vertragsgemäß umgegangen ist, muss er sich Schäden anrechnen lassen“, stellt Johannes Vossebrecher klar. „Die Prämisse bei allem aber bleibt der faire Umgang miteinander, wir versuchen hier auch zwischen den Parteien zu moderieren. Auf Wunsch der Parteien hin können wir die Fahrzeugzustandsprüfung auch an einem neutralen Ort durchführen, beispielsweise im DEKRA Bewertungszentrum an der Ronsdorferstraße. So können wir feststellen, dass die früher oft geführten Grundsatzdiskussionen, was an Schäden am Fahrzeug üblich sein darf und was nicht, bei uns deutlich nachgelassen haben.“ Ein genereller Wettbewerbs-Vorteil der DEKRA bestünde in der dezentralen, flächendeckenden Aufstellung. „Und innerhalb dieser wiederum ist die besondere Stadtnähe der Niederlassung Düsseldorf sogar nahezu einzigartig“, hebt Johannes Vossebrecher hervor. Da spiele das Ballungs-Zentrum NRW mit hinein, die Anbindung an den Hafen Neuss, die Automeile Düsseldorf mit großen Autohausketten, die stark im Flottengeschäft engagiert seien.

Fachgespräch in Düsseldorf: Johannes Vossebrecher (DEKRA-Niederlassung Düsseldorf, li.), Marco Schmickler (DEKRA-Niederlassung Düsselodrf, re.) und Erich Kahnt (FM)

50.000 Bewertungen pro Jahr

Vom DEKRA-Bewertungszentrum Düsseldorf werden rund 50.000 Bewertungen pro Jahr durchgeführt, dort sind gegenwärtig 30 Fahrzeug-Bewerter im Einsatz. Zu den Kunden zählten auch große bundesweit operierende Flottenbetreiber mit hunderten von Fahrzeugen, aus denen dann auch schon einmal dutzende Fahrzeuge auf einmal in Düsseldorf abgewickelt würden. „Wir stellen eine geballte, unabhängige Kompetenz zur Verfügung“, unterstreicht Johannes Vossebrecher, „und können uns hierbei auf ein eigenes Team aus Kaufleuten und Fahrzeugbewertern stützen, die jederzeit in der Lage sind, einen guten Konsens zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer zu erreichen.“

Marco Schmickler:

„Zum Prüfungszeitpunkt liegt uns auch die genaue Fahrzeug-Identifikation im Hinblick auf die Ausstattung bei Auslieferung vor. Fehlen Ausstattungs-Merkmale, wird das im Protokoll vermerkt.“

Das BWZ Düsseldorf ist mit einer kompletten Prüfausstattung eingerichtet, dazu gehören Waschanlagen, Hebebühnen, es sind aber auch Werkstätten zur Fahrzeugaufbereitung für Smart- und Spot-Reparaturen sowie technische Reparaturen angegliedert. „Zunächst werden die Fahrzeuge grundsätzlich gereinigt, denn in aller Regel müssen wir sie so bewerten, wie sie von der Straße hereinkommen“, detailliert Marco Schmickler. „Wir sind hier aber auch in der Lage, eine tiefgreifende technische Überprüfung eines Fahrzeuges durchzuführen oder die vorschriftsmäßige Durchführung aller Inspektionen per Diagnose zu checken. Wir messen unter anderem auch die Lackschicht-Dicke, die ab Werk beispielsweise zwischen 120 und 150 µm liegt. Stellen wir fest, dass die Dicke deutlich über 250 µm liegt, könnte es sein, dass ein Karosserieteil beispielsweise instandgesetzt wurde. Leider ist auch ein fachgerecht reparierter Unfallschaden oftmals wertbeeinflussend, wenn ein Eingriff ins Fahrzeuggefüge stattgefunden hat.“ Daher ist es von größer Bedeutung, die Vita eines Fahrzeuges umfassend zu diagnostizieren, zu dokumentieren und dann angemessene Schlussfolgerungen daraus zu ziehen.

Auf Kundenwunsch optische und technische Aufbereitung

„Wenn der Kunde es wünscht, können entsprechende Schäden vor Ort auch mit Smart- oder Spot-Reparaturen beseitigt werden. Es ist sogar eine technische Aufbereitung im Bereich Bremsen oder Motor durch einen Kfz.-Betrieb vor Ort möglich“, fügt Johannes Vossebrecher hinzu. „Wir sind über unseren Server in alle Richtungen hin vernetzt, geben unsere Ergebnisse elektronisch an Leasingnehmer, Leasinggeber und Autohäuser sofort weiter, so dass der jeweilige Autohausbetreiber die Zustandsbewertung am gleichen Tag auf dem Tisch hat und das weitere Vorgehen mit seinem Leasingkunden sofort besprechen kann.“ Die DEKRA legt größten Wert auf die Feststellung, dass sie nur zur Beweissicherung und Dokumentation beauftragt werden wolle und nicht gleichzeitig die Fahrzeuge im Nachgang aufbereite; sie wolle sich selbst keine Reparaturaufträge erteilen. Das System, die DEKRA prüfe unabhängig, und andere reparierten und bereiteten auf, habe sich seit Jahrzehnten bewährt. „Eine fachlich fundierte und damit auch für den Laien glaubhafte Fahrzeugzustandsprüfung ist für uns und unsere Mannschaft an der DEKRA Niederlassung Düsseldorf eine Herzensangelegenheit.“

MEHR EFFIZIENZ FÜR IHR UNTERNEHMEN.

Große Leistung bei kleinem Verbrauch – diese Devise sollte nicht nur innerhalb Ihres Unternehmens gelten, sondern auch auf der Straße. Mit dem neuen BMW 1er kein Problem: Dank Innovationen wie dem Fahrerlebnisschalter mit ECO PRO Modus und dem optional erhältlichen 8-Gang Automatic Getriebe Steptronic ist er besonders sparsam, ohne dabei Leistung einzubüßen. So schonen Sie die Umwelt – und Ihr Budget. Mehr Informationen unter **www.bmw-grosskunden.de.**
Wenn Sie Fragen oder Wünsche haben, schreiben Sie uns bitte: **grosskunden@bmw.de**

DER NEUE BMW 1er.

Kraftstoffverbrauch innerorts: 7,6 – 5,3 l/100 km, außerorts: 4,9 – 3,8 l/100 km, kombiniert: 5,9 – 4,3 l/100 km. CO_2-Emission kombiniert: 137 – 114 g/km. Als Basis für die Verbrauchsermittlung gilt der ECE-Fahrzyklus. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

BMW Grosskunden

www.bmw-grosskunden.de

Freude am Fahren

BMW EfficientDynamics
Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

Marcus Ziegler (Direktor Verkauf Groß- & Gewerbekunden Opel Deutschland) und Jürgen Keller (Direktor Verkauf & Marketing Opel Deutschland) schauen optimistisch in die Zukunft, was Flottengeschäft und Gesamtentwicklung der Marke angeht (v.li.)

Zafira Tourer

Flottenmanagement zu Besuch bei Opel Deutschland in Rüsselsheim

Neue, alte Stärken

Flottenmanagement: Herr Ziegler, seit November 2011 sind Sie neuer Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden bei Opel Deutschland. Welche Erfahrungen bringen Sie für die Marke Opel mit, welche Ziele haben Sie sich gesetzt und wohin wollen Sie die Marke bringen?

Marcus Ziegler: Bei Opel ist ganz deutlich eine Aufbruchstimmung zu spüren. Sicherlich ist in der Vergangenheit nicht alles optimal gelaufen, doch nun ist überall spürbar, dass Opel nach vorne schaut. Dies ist auch genau das, was mich an der Marke reizt: Sich an die alten Stärken zu erinnern, die vom motivierten Team über die immer besser werdenden Modelle bis zum flächendeckenden Händlernetz reichen; dieser Wille, die Marke zu alten Stärken und Tugenden zurückzubringen, ist sehr reizvoll, daran möchte ich teilhaben. Ich bin zu einem Zeitpunkt ins Unternehmen gekommen, wo es darum geht, dass das Potenzial, das bereits vorhanden war und ist, weiter vorangebracht wird. Mit der Erfahrung aus dem Klein- und Großflotten- sowie dem Leasingbereich habe ich in den vergangenen Jahren in verschiedensten Bereichen wichtige Erfahrungen sammeln können, die nun so zusammengefügt und eingesetzt werden sollen, dass sie der Marke Opel das Optimum bringen.

Flottenmanagement: Seit 2010 konnten die Fahrzeugverkäufe in Deutschland weiter deutlich gesteigert werden. Wodurch haben Sie es geschafft, sich Ihren Platz im hart umkämpften deutschen Markt zurückzuerobern, womit konnten Sie Kunden (zurück-)gewinnen? Welche Bedeutung kam hierbei welchen Modellen zu?

Jürgen Keller: Dass wir diesen Schritt geschafft haben, hat sicherlich zweierlei Gründe. Zum einen sind es unsere Produkte, die uns den Rücken gestärkt haben. Gute Produkte zu führen bildet in dieser Branche die perfekte Ausgangsbasis für den Erfolg. Wir sind mittlerweile so gut aufgestellt, wie wir das noch nie zuvor waren, und verfügen aktuell über die beste Produktpalette, die wir jemals hatten. Im Sommer 2010 haben wir bekanntgegeben, dass wir ein 11-Milliarden-Investitionsprogramm auflegen – nun trägt es erste Früchte. An den Erfolgen der neuen Produkte ist sichtbar, dass wir die richtige Richtung eingeschlagen haben. Anhand der gegenwärtigen Marktsituation ist ersichtlich, dass die neuen Produkte sehr gut angenommen werden. Der Insignia beispielsweise ist sehr erfolgreich, genau wie der Astra und der Astra Sports Tourer, der auf Anhieb Segmentsieger im Kompaktwagensegment geworden ist. Der Meriva, der letzten Sommer auf den Markt kam, war schon immer Segmentführer und konnte diese Position stark ausbauen: 45 Prozent aller Verkäufe in diesem Segment fallen auf den Meriva. Der Ampera, der Astra GTC, der Zafira Tourer und der Combo wurden auf der IAA präsentiert. Vor allem der Zafira Tourer und der Combo werden für den Flottenmarkt sicherlich wichtig werden. Der andere, zweite Erfolgsgarant ist unsere Vertriebspolitik: Der Fokus liegt auf der ganzheitlichen Betrachtung und Abarbeitung der Dinge sowie auf der Kontinuität, mit der wir Dinge angehen – gerade auch, wenn es darum geht, Probleme zu beheben. Ziele und Messgrößen müssen klar definiert sein; Händlermanagementsysteme, Schulungen, Unterstützungsprogramme müssen absolviert werden, um sich der Marktsituation stellen und den ganzheitlichen Ansatz erfassen zu können. Es geht um die Betrachtung der einzelnen Bausteine, wenn der Erfolg garantiert sein soll. Seit ungefähr anderthalb Jahren sind wir mit diesem zwei-Säulen-Konzept sehr erfolgreich.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen und Services bieten Sie Ihren Flottenkunden, welche Rolle spielt hierbei beispielsweise das neue Serviceportal?

Jürgen Keller: Uns ist wichtig, das Großkundengeschäft über spezialisierte Partner zu betreiben. Von unseren 430 Händlern sind 150 Flottenzentren, die klare Standards erfüllen müssen – für

Insignia

Astra Sports Tourer

Meriva

Combo

uns notwendig, um im Flottengeschäft professionell auftreten zu können. Zudem ist wesentlich, darauf eingehen zu können, dass ein größerer Fuhrpark spezielle Notwendigkeiten hat. Hierauf müssen unsere Flottenzentren, unsere Spezialisten, ausgerichtet sein. Die Flottenzentren sind deutschlandweit verteilt, sodass wir den Kunden hier ein flächendeckendes Servicenetz bieten können.

Marcus Ziegler: Was das Serviceportal betrifft: Mit diesem Projekt soll eine elektronische Kommunikationsplattform zur Verfügung gestellt werden, mit deren Hilfe sämtliche Serviceaufträge von Großkunden wie Flotten, Leasinggesellschaften, Versicherungen und Dienstleistern abgewickelt werden können. Ein Schadendaten-Management-Experte steht uns hierbei zur Seite. Ziel ist, die Zusammenarbeit zwischen den Opel-Servicepartnern und unseren Großkunden zu optimieren und gegebenenfalls zu erleichtern. Wir wollen mit bestmöglichem Service auf die Kunden eingehen und ihnen flächendeckende Servicelandschaften bieten. Dazu gehören auch bundesweit einheitliche Serviceraten und Abwicklungen für die Kunden – sprich, wir übernehmen hier Dienstleistungen, die eigentlich von Leasinggeber oder Versicherung angeboten werden. Zudem werden wir dieses Angebot als einen der Standards für unsere Flottenzentren verankern. Kunden sparen mit dem Serviceportal Kosten und Zeit.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie für das Flottengeschäft 2012? Von welchen Modellen versprechen Sie sich in dem Zusammenhang Erfolg und welche dieser Modelle werden von Kunden bevorzugt eingesetzt?

Jürgen Keller: Wir werden unseren Weg der ganzheitlichen Betrachtungsweise weitergehen. Zudem ist uns die Sicherheit gewiss, dass unsere Produktpalette sich im kommenden Jahr weiter optimieren wird. Wir sind folglich sehr optimistisch, unseren Wachstumskurs fortzusetzen. 2012 werden vier neue Produkte auf einen Schlag auf den Markt kommen: Der Ampera, der auch eine Türöffner-Funktion für viele Flotten übernehmen wird. Der Astra GTC ist das emotionalste Modell, das wir in der Produktpalette haben, ist jedoch nicht so sehr flottenrelevant.

Jürgen Keller:

„Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern und ein flächendeckendes Servicenetz sind wesentlich, um im Flottengeschäft professionell auftreten zu können."

Extrem wichtig für die Flotte hingegen sind der Zafira Tourer und der Combo. Der Zafira Tourer mit seinem Premiumanspruch markiert einen deutlichen Schritt nach vorne, was Größe und Emotionalität angeht. Er wird parallel zum ausgereiften, sehr anerkannten bisherigen Zafira angeboten. Das bewährte FlexFix-System mit den sieben, zu jeder gewünschten Konfiguration umklappbaren Sitzen ist auch im Zafira Tourer enthalten. Mit diesem Modell, das auch als Erdgas-Variante erhältlich sein wird, sehen wir unsere Markenpositionierung optimal verkörpert: Richtungsweisendes Design, alltagstaugliche Innovation und die Position in der Mitte der Gesellschaft sind die Punkte, die Opel als Marke ausmacht.

Marcus Ziegler: Unsere Fuhrpark-Kunden signalisieren uns, dass der Zafira Tourer ein User Chooser-Produkt ist beziehungsweise erkundigen sich, ob er als solches gelistet ist. Im Funktionsbereich waren und sind wir bereits stark, nun können wir mit dem Zafira Tourer und dem Insignia auch den User Chooser-Bereich bedienen. Was den Combo angeht, sind wir sehr breit aufgestellt und können mit Pkw- oder Nutzfahrzeugvariante, verschiedenen Radständen und Motoren den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen nachkommen.

Flottenmanagement: Der Opel Ampera ist das erste voll alltagstaugliche Elektroauto eines europäischen Herstellers und übernimmt dadurch eine Pionierrolle. Wodurch hebt sich der Ampera im Einzelnen von herkömmlichen Elektroautos ab?

Marcus Ziegler: Elektrofahrzeuge sind normalerweise Fahrzeuge, die bauartbedingt diverse Einschränkungen mit sich bringen. Beim Ampera ist dies jedoch nicht der Fall: Die Batterie-Reichweite des Elektroantriebs beträgt 40 bis 80 Kilometer, eine Distanz, die für den durchschnittlichen Weg zur Arbeit und zurück ausreicht. Der Ampera hat aber den großen Vorteil, dass es zusätzliche einen kleinen Verbrennungsmotor gibt, der über einen Generator Strom erzeugt und damit das Fahrzeug weiterhin elektrisch antreibt. Dieser Reichweitenverlängerer erlaubt das Zurücklegen einer Strecke von mehr als 500 Kilometer. Hinzu kommt ein sehr guter CO_2-Wert von 27g/km. Sowohl auf der IAA als auch auf Kundenveranstaltungen war die Resonanz auf das Fahrzeug sehr gut – viele Flotten achten zunehmend auf genau diesen Aspekt, möchten ein Zeichen setzen und ein solches Fahrzeug in ihre Flotte integrieren, zumal Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema geworden ist. Im Dezember werden wir die ersten Fahrzeuge ausliefern, den Ampera dann flächendeckend bei 230 unserer 430 Opel-Vertragshändler vertreiben und auch im Service betreuen können. Die europaweiten Aufträge belaufen sich bereits auf 7.000 Einheiten – wir möchten den Erfolg des Autos jedoch nicht ausschließlich an Stückzahlen messen, sondern möchten die Menschen generell an Elektromobilität heranführen.

Jürgen Keller: Der Ampera als erstes voll alltagstaugliches Elektroauto ist hierfür der beste Botschafter und grenzt sich durch die bereits genannten Highlights klar von herkömmlichen Elektroautos ab. Wir sehen den Ampera nicht nur als Auto für Privatkunden, sondern bekommen gerade von Fuhrparkmanagern das Feedback, dass das Auto auch flottenrelevant werden kann – das Interesse ist da, auch vom TCO-Gedanken her betrachtet. Diese beim Ampera umgesetzte Technologie ist für uns wichtig sowie zukunftsweisend und soll weiter vorangetrieben werden – wir können uns auch vorstellen, sie in anderen Fahrzeugklassen einzusetzen.

Flottenmanagement: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung im Bereich Elektromobilität bei Opel und auf dem Flottenmarkt ganz allgemein, welche Trends sind spürbar?

Jürgen Keller und Marcus Ziegler mit Judith Kadach und Bernd Franke (beide Flottenmanagement) über alltagstaugliche, zukunftsfähige Technologie, Effizienz und Nachhaltigkeit bei Opel (v.re.)

Jürgen Keller: In Sachen Technologie haben wir hier eine dreistufigen Ansatz: Wir werden weiterhin die bestehenden Antriebssysteme optimieren – Benzin- und Dieselaggregate, aber auch die Getriebetechnologie. Im Herbst dieses Jahres mit Modelljahr 2012 haben wir alleine 67 besonders umweltfreundliche ecoFLEX Modelle, viele davon mit einem modernen Start-Stopp-System ausgestattet, auf den Markt gebracht. Parallel hierzu werden wir den Bereich Elektromobilität weiter vorantreiben, allerdings halten wir die reine Elektromobilität nur in gewissen Fahrzeugsegmenten für sinnvoll, bei Kleinstwagen und Einsatzgebieten im urbanen Bereich nämlich, im Gegensatz zur Elektromobilität mit Reichweitenverlängerung, die für ganz andere Bedürfnisse und Strecken einsetzbar ist. In unseren Augen geht die langfristige Entwicklung in Richtung Brennstoffzelle – hier möchten wir unsere Stärke nutzen, generell gesehen mit den Entwicklungen ganz weit vorne zu sein und auch auf diesem Gebiet in absehbarer Zeit Neues präsentieren zu können. Im Bereich Erdgas sind wir einer der Pioniere gewesen, mit dem Zafira, Astra Caravan und Combo beispielsweise. Auch der Zafira Tourer und der neue Combo werden als Erdgasvariante erhältlich sein.

Marcus Ziegler: Der Trend geht, allgemein gesehen, sicherlich hin zur bedarfsorientierten Mobilität. Was die Antriebe angeht: Jeder Antrieb ist auf gewisse Bedarfssituationen zugeschnitten und hat somit seine Daseinsberechtigung. Wir decken mit unserem Produktportfolio alles ab, sodass es für jeden Mobilitätsanspruch ein Produkt gibt und geben wird. Die Flotte 2012 wird darauf ausgerichtet sein, bedarfsorientierte, kostenoptimierte, nachhaltige Mobilität zu bieten – allerdings werden sich die Flotten nicht dramatisch und abrupt innerhalb eines Jahres verändern. Beispielsweise wird sicherlich, auch orientiert am Einfluss aus dem Ausland, weiterhin Downsizing stattfinden. Dass ein Segment jedoch komplett abbricht und durch ein anderes ersetzt wird, halten wir für sehr unwahrscheinlich. Die Veränderungen sind graduell und finden evolutionsartig statt.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung nimmt das Thema Nachhaltigkeit bei Opel ein? Welche Entwicklung zeichnet sich hier im Flottenbereich ab?

Jürgen Keller: Im Fuhrpark wird Nachhaltigkeit immer wichtiger; diese Entwicklung zeichnet sich bereits seit einiger Zeit ab. Das Thema ist heutzutage nicht mehr zu umgehen, Flotten sind und werden zunehmend mit entsprechenden Modellen hierauf ausgerichtet. Wie bereits erwähnt, haben wir konzernintern eine klare Technologiestrategie, die wir strin-

Marcus Ziegler:

„Bei Opel geht es jetzt darum, sich auf alte Stärken und Tugenden zu besinnen und das vorhandene Potenzial voll auszuschöpfen – mit diesem Konzept sind wir sehr erfolgreich."

gent verfolgen – nicht erst seit gestern, sondern bereits über Jahre hinweg. Nachhaltigkeit hat bei uns immer eine wesentliche Rolle bei der Produktentwicklung gespielt. Hierbei ist uns wichtig, nicht nur ab und zu ein solches nachhaltigkeitstaugliches Produkt auf den Markt zu bringen, sondern unser Ansatz ist, dies breit gestreut in die Flotten zu integrieren. All unsere Fahrzeuge sollen auf den Nachhaltigkeitsgedanken ausgerichtet sein, was beispielsweise durch unsere ecoFLEX-Strategie zum Ausdruck kommt. Breit gefächerte Nachhaltigkeit anstelle von punktuell gestreuter, dafür steht die Marke Opel; alltagstaugliche, bezahlbare, zukunftstfähige Technologie, das möchten wir unseren Kunden bieten. Entsprechend ist die Verantwortung für die Umwelt bereits in unserer Marken-DNA fest verankert.

Opel-Flottengeschäft 2011

Verkaufte Einheiten Jan.-Okt. 2011	*80.493*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 29,8%*
Verteilung des Flottengeschäfts in % *1. Kompakt* *2. Small* *3. Van*	 *36%* *19%* *18%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Astra* *2. Insignia* *3. Corsa*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*Zafira Tourer, Combo, Ampera*
Anteile Leasing/Kauf in Prozent	*80%/20%*
Garantiebedingungen	*24 Monate*
Inspektionsintervalle	*30.000 km oder 1 Jahr*
Kooperationspartner/Banken	*Opel Firmenkunden Leasing (OFL)*
Ansprechpartner Key Account Geschäft	*Opel Firmenkunden Center* *Tel. 0180/58010*
Internetseite für Flottenkunden	*http://www.opel.de/selbststaendige-grosskunden/index.html*

www.einfach-mehr-drin.de

André Hoffmann
Fuhrparkmanager

„Unsere Firma braucht viel, in der Aral CardPlus steckt alles.“

Das Komplettpaket, das mehr kann.

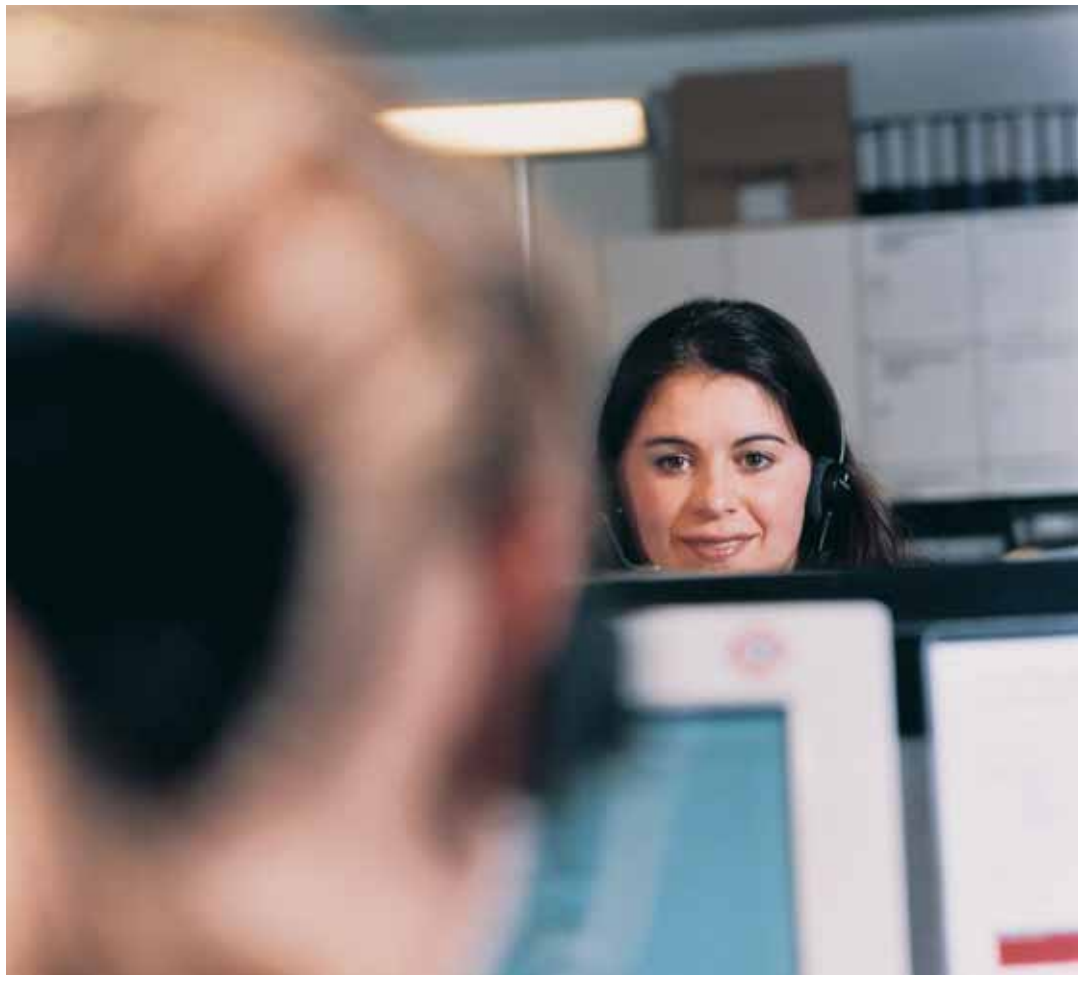
Mit der Aral CardPlus bekommen Sie mehr: zuverlässige Kontrolle und Sicherheit, übersichtliche Analysen, europaweite Flexibilität, elektronische Führerscheinkontrolle sowie das größte Tankstellennetz Deutschlands. Ganz ohne Extrakosten. **Aral CardPlus: Einfach mehr drin.**

ARAL
Alles super.

Die Hilfestellung durch das Fuhrpark-Reporting online

Gelobet sei, was in Zahlen zu messen ist. Und rund um den Fuhrpark kann nahezu alles in Zahlen ausgedrückt werden, in so genannten Kennzahlen, wie die Fuhrparkmanager auch sagen. So ist denn modernes Fuhrparkmanagement in erster Linie die konstruktive Bewältigung von komplexen Datenmengen. Jeder, der heute einen Fuhrpark mit mehr als zehn Fahrzeugen leitet, kommt daran nicht mehr vorbei, will er seinen Fuhrpark strategisch und operativ optimal managen, will er beispielsweise erkennen, wie und wo Outsourcing Sinn macht beziehungsweise wann und warum nicht.

Nur wer jeden Kilometer der Laufzeit im Blick hat, kann einschätzen, wie wirtschaftlich seine Fahrzeug-Flotte unterwegs ist, dazu ist der stets aktuelle und detaillierte Überblick über die Ist-Kosten wichtig. Das geeignete Instrument hierfür ist das so genannte Fuhrpark-Reporting, natürlich am besten online. Ein solches, möglichst „intelligentes“ Reporting-Tool spart eine Menge Zeit bei Auswertungen und Analysen.



Alles auf einen Klick

So gewinnt der Fuhrparkmanager praktische Entscheidungshilfen zur Optimierung des Fuhrparks an vielen Stellen. Da ein Fuhrpark kontinuierlich gesteuert werden muss, ist auch das Reporting ein fortlaufender Prozess. Dabei sind tagesbezogene Auswertungen und Einzelbetrachtungen nur bedingt sinnvoll. Beobachtungszeiträume von drei, sechs oder zwölf Monaten liefern erst umfassende Erkenntnisse.

Wichtige Vorgaben: gutes Handling, Kompatibilität, individuell ausbaubar

Das setzt aber voraus, dass das eingesetzte Reporting-System online ein gewisses Mindestmaß an qualitativen Voraussetzungen erfüllt. Vornweg sollte das möglichst einfache Handling stehen, es sollte zuallererst intuitiv und leicht bedienbar sein. Zeitersparnis für Auswertungen und Analysen ist letztlich auch nur dann gegeben, wenn „das Verwalten und Analysieren der Fahrzeugflotte per Knopfdruck“ auch wirklich nur den einen oder anderen Klick erfordert. Darüber hinaus sollte die Software selbst problemlos in die beim Fuhrparkmanager bestehende IT-Architektur integriert und an externe Schnittstellen angebunden werden können. Eine überlange Installations-Zeit bis hin zur einwandfreien Funktion stört oder blockiert gar den Fuhrparkmanager möglicherweise tagelang in seiner Arbeit und kann zudem noch Antipathien oder gar Abwehr-Haltungen hervorrufen.

Wichtig ist, dass das Reporting-System online nicht nur im Hinblick auf die vorkonfigurierten Reports vielfache Vorteile bietet, sondern insbesondere auch Ausbau-Möglichkeiten für individuelle Reportings vorhält, die der Fuhrparkmanager aus seiner Alltagsarbeit heraus selbst definiert und vorgibt. Es sollten idealerweise einfach alle vor Ort anfallenden fahrzeugrelevanten Daten und Belege verarbeitet werden können, und zwar so, dass die digitale Verwaltungslösung Kostenstrukturen auch noch vielschichtig gemäß den individuellen Anforderungen des Kunden aufzeigen kann.
Fuhrparkkosten müssen jederzeit möglichst zu 100 Prozent transparent sein und beispielsweise auch aufgelaufen nach Fahrzeugen, Kostenarten, Kostenstellen sowie über bestimmte, gewählte Zeiträume hinweg aufgeschlüsselt werden können. Dazu sollte das System auch die automatisierte Eingabe beispielsweise von Leasing- und Tankdaten zur Verfügung stellen.

Ebenso relevant sind Erinnerungs-Funktionen an Termine, verschiedene Alarmfunktionen, Dokumentationen und Historien. In der täglichen Arbeit muss ein gutes Reporting-System online in Summe erreichen, dass der Fuhrparkmanager alle wichtigen Informationen für die individuelle und effiziente Steuerung des Fuhrparks schnell und komfortabel erhält und damit nicht zuletzt auch eine Reduzierung von Prozesskosten generiert.

Standard-Anforderungen

Bei den großen Full-Service-Leasinggebern ist das Angebot eines Reportings-Systems online längst Standard, es gibt darüber hinaus aber auch etliche unabhängige Software-Anbieter auf dem Markt, die sich professionellen Entwicklungen auf diesem Feld verschrieben haben. Der Wege zur Erreichung des unterstrichenen Zieles sind mittlerweile viele, und soweit damit die Umsetzung auch standardmäßiger Anforderungen aktuell verknüpft wird, lassen sich diese im Einzelnen in etwa so auflisten:

- Für verschiedene Nutzergruppen werden eigene Profile angelegt: Jeder im jeweiligen Unternehmen sieht nur die Daten, die für seine Augen bestimmt sind (individuelle Strukturierbarkeit und Analyse des Fuhrparks beispielsweise unter Berücksichtigung der Unternmehmens-Hierarchie)

- Die generierten Reports werden vom System an festgelegte Ansprechpartner weitergeleitet oder über das Intranet des Fuhrparkbetreibers abgesichert bereitgestellt

- Der Fuhrparkmanager sieht jederzeit den aktuellen Status der Fahrzeuge: Werden die Fahrzeuge wie bestellt geliefert, wel-

che werden aktiv genutzt, welche sind bereits zurückgegeben? Erstellung eines Reportings über Auslastung der Fahrzeuge, insbesondere auch Steuerung, Koordination und Überwachung des Fahrzeug-Pools

- Individuelle Termin-Überwachungen: Durchführung von Fahrzeug-Übernahmen und Rückführung, Werkstatt- und Service-Termine, insbesondere Prüfung von Stand- und Service-Zeiten

- Bewegen sich die Fuhrparkkosten im „grünen Bereich"?: Durch Früherkennung und Entlarvung von Ausreißern und „Kostenfressern" wird gewährleistet, dass die Verträge stets optimal laufen. Bei welchen Fahrzeugen liegen Kilometerabweichungen vor, die gegebenenfalls eine Vertragsanpassung erfordern?

- Generelle Auswertungen dank Informationen über die Tankkarte: Korrekturmöglichkeit von fehlerhaften Kilometerständen aus Tankstellenumsätzen oder beispielsweise die Berechnung, wie sich der Einsatz von Hochleistungskraftstoffen finanziell auf den Fuhrpark auswirkt

- Detaillierte Reports zu Unfallschäden, individuelle Identifizerung von wiederkehrenden Schadensmustern, Erstellung von Schadenarten und -kosten im Hinblick auf Schadens- und Riskmanagement sowie die Terminierungen im Hinblick auf Schadensbearbeitung und -abwicklung

- Elektronische Füherscheinkontrolle: Controlling und Zugriff auf sämtliche Reports rund um die elektronische Führerscheinkontrolle

- Dokumentation der vorgenommenen Fahrzeugprüfung gemäß UVV § 57 BGV D 29, bespielsweise im Rahmen von Wartung und Verschleiß

- Sonderfunktionen Mehrwährungsfähigkeit und Mehrsprachigkeit

- Upload-Funktionen auch für größere Datenmengen, wie beispielsweise größere Vertrags-, Fahrer- und Rechnungsdaten

Fuhrpark-Reporting online, ausgewählte Anbieter

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH	*www.alphabet.de*
Arval Deutschland GmbH	*www.arval.de*
Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG	*www.athloncarlease.de*
AuDaCon AG	*www.audacon.com*
Carano Software Solutions GmbH	*www.carano.de*
Control Expert GmbH	*www.controlexpert.eu*
Daimler Fleet Management	*www.daimler-fleetmanagement.de*
DigiCore Deutschland GmbH	*www.digicore-deutschland.de*
expert automotive GmbH	*www.expert-automotive.com*
GE Auto Service Leasing GmbH	*www.gecapital.de*
Hannover Leasing Automotive GmbH	*www.hla.de*
Hiepler + Partner GmbH	*www.hiepler.de*
InNuce Solutions GmbH	*www.innuce-solutions.de*
K-SOFT iT-Center	*www.k-soft.info*
LeasePlan Deutschland GmbH	*www.leaseplan.de*
Sixt Leasing AG	*www.sixt-leasing.de*
SiteOS AG	*www.siteos.de*
Volkswagen Leasing GmbH	*www.vw-leasing-fleet.de*

Test mit einer Demo-Version

Es gibt Leasinggeber, die darauf verweisen, dass durch die elektronische Abwicklung der Prozesse auch die Buchhaltung im Unternehmen des Fuhrparkbetreibers dahingehend profitieren könne, dass auch die Überspielung papierloser Abrechnungen in Form der elektronischen Signatur oder Datenträgerfaktur möglich werde. Dadurch würden Fehler bei der Übertragung der Daten von Papier in elektronische Rechnungsverarbeitungssysteme vermieden und korrekte Zahlungen gewährleistet. Außerdem beschleunige die automatische Rechnungsverarbeitung die Bezahlung auf beiden Seiten.

Zusammengefasst: Bei der Auswahl des geeigneten Reporting-Systems online sollten Fuhrparkbetreiber und Fuhrparkmanager zunächst die individuellen Anforderungen innerhalb der hauseigenen Fuhrparkverwaltung eruieren. Dazu ist es auch erforderlich, frühzeitig und konsequent alle Beteiligten im Unternehmen einzubinden. Wenn alle Anforderungen auf dem Tisch liegen, sollte festgestellt werden, in welchem Ausmaß die Vorgaben und Ziele der jeweils Beteiligten berücksichtigt werden. Die Priorität muss jedoch klar bei den Anforderungen des Fuhrparkmanagements liegen.

Entscheidend bei der System-Auswahl ist die Möglichkeit funktionaler Erweiterungen der jeweiligen Software. Dabei sollten die Mindestanforderungen die Funktionen Fahrzeug-Stammdaten, Fahrzeugkosten-Erfassung, Reparatur-Auftragswesen, Schadenmanagement, Adress-, Fahrer-, Termin-Verwaltung, Tankdaten-Verarbeitung, Anbindung an die Finanz-Buchhaltung und Dokumenten-Management beinhalten. Ansonsten sollte der Fuhrparkmanager darauf achten, dass die Software verständlich ist und viele Auswertungsmöglichkeiten bietet.

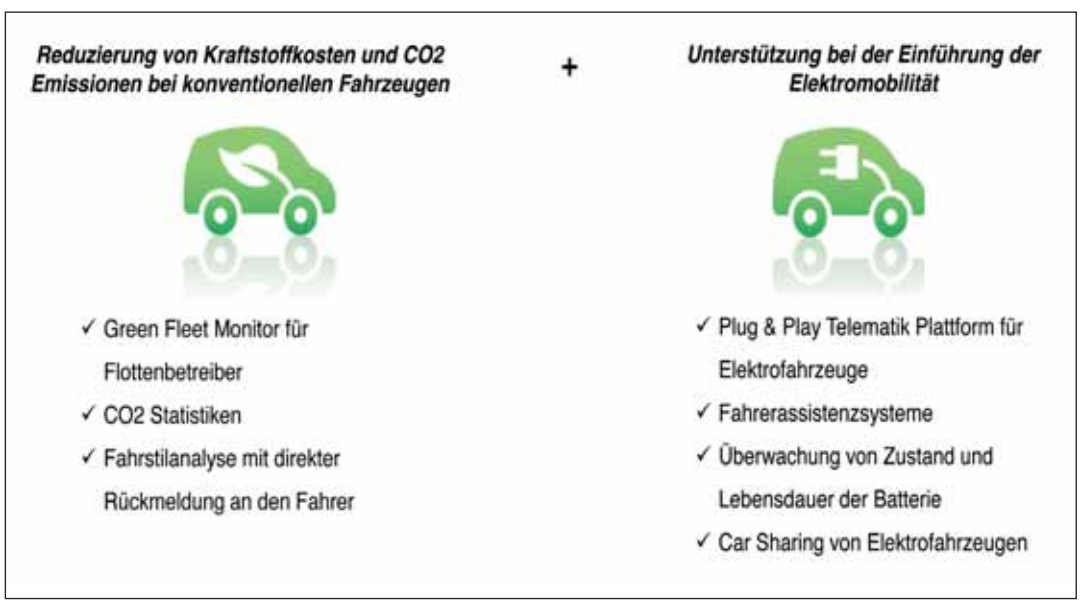
Um einen Überblick zu erhalten, kann der Fuhrparkmanager bei den meisten Anbietern mittels Demo-Versionen ausprobieren, ob und inwieweit das Produkt für seine Flotte passend ist. Etliche Software-Lösungen sind modular aufgebaut, so dass je nach Bedarf Features entfernt oder addiert werden können. Im Hinblick auf die endgültige Entscheidung für das eine oder andere Angebot kann dann noch die Beantwortung der Fragen, wie lange es den Anbieter auf dem Markt gibt, woher er sein Know-how bezieht und auf welche Referenzkunden er verweisen kann, hilfreich sein.

Wollnikom liefert technische und beratende Unterstützung zur Nachhaltigkeit in der Flotte

Entscheidende Hinweise

Vier Fuhrparks testen in Begleitung von Wollnikom unterschiedliche Einbaugeräte zur Spritersparnis. So sieht der Zwischenstand aus.

Wie wir bei unterschiedlichen Gelegenheiten direkt aus den Fuhrparks erfahren durften, tun sich etliche Unternehmen aus verschiedenen Gründen schwer, nachhaltige Konzepte umzusetzen. Die Schwierigkeit liegt darin, einen Großteil der Dienstwagennutzer langfristig zu einer spritsparenden Fahrweise anzuhalten, ohne den Motivationscharakter von Dienstwagen zu schmälern. Die Wollnikom GmbH will sich mit dem Projekt Wollnikom Green engagieren, mit Know-how und Technikkompetenz Fuhrparks zu mehr Nachhaltigkeit zu bringen. Zur Zeit läuft ein Feldversuch mit vier repräsentativen deutschen Fahrzeugflotten unter der Regie des Korschenbroicher Unternehmens, während dem Dienstwagennutzer an eine spritsparende, nachhaltige Fahrweise herangeführt werden sollen. Claus-Dieter Wollnik, Geschäftsführer bei der Wollnikom GmbH, schildert die Motivation: „Wir setzen uns seit zwei Jahren intensiv mit dem Thema auseinander und sehen darin viel Potenzial für die Zukunft. Die Dienstwagennutzer in unserem Unternehmen haben wir einem Eco-Training unterzogen mit dem erfreulichen Ergebnis, dass wir alle davon profitieren. Deshalb haben wir uns das nötige Know-how angeeignet und selber Geräte getestet, die ein spritsparendes Fahrverhalten fördern.“ Er beschreibt die konkrete Vorgehensweise beim aktuellen Feldversuch: „Unsere Anforderungen an die Fuhrparks waren, dass sie ein breites Spektrum an Fahrzeugen und Funktionen sowie an Fahrstrecken vorweisen können. Aus vier Fuhrparks wurden jeweils fünf Bewerber erwählt, die bis Ende des Jahres ihre Dienstwagen mit eingebauten Geräten nutzen sollen. In jeder Flotte kommen seit Anfang Oktober in den fünf Fahrzeugen die Geräte eines Herstellers zum Einsatz.“ Im Kasten (S. 33) stehen wesentliche Eigenschaften der Geräte. Die gesammelten Daten stehen sowohl dem Fuhrparkleiter als auch den zuständigen Beratern bei Wollnikom zur Verfügung. Anhand der Daten lassen sich Analysen vornehmen und Reportings erstellen, die in wöchentlichen Telefonkonferenzen mit den Fuhrparkleitern besprochen werden.



Wollnikom sieht seine Aufgaben in einer signifikanten Reduzierung der Kraftstoffkosten und CO_2-Emissionen seiner Kunden

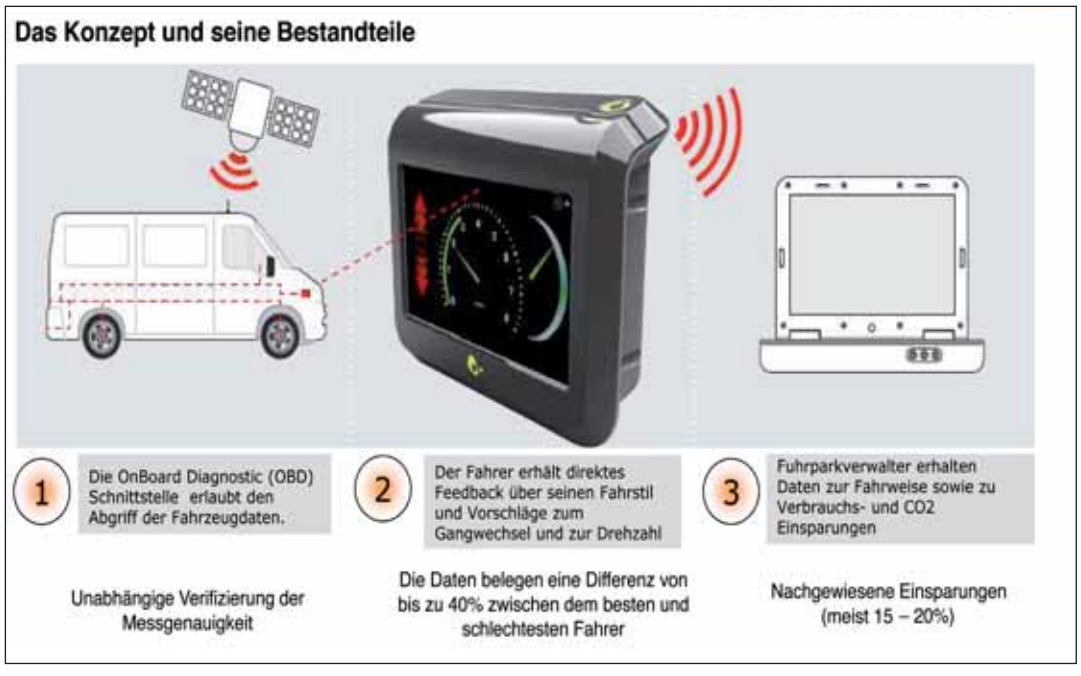
Die ersten Wochen lassen bereits eine Tendenz erkennen, wie Claus Wollnik zusammenfasst: Die Elektronik selbst bewirkt nur eine minimale Senkung des Spritverbrauchs. Wichtig ist ein zeitnahes Coaching wie auch eine Incentivierung, um das Fahrverhalten langfristig zu ändern und maximale Spriteinsparungen zu erreichen. Die Technik liefert entscheidende Hinweise darauf, wie das Fahrprofil effektiv verändert werden kann. Zudem hilft sie zu analysieren, welches Fahrzeug für welchen Fuhrpark das passende wäre. Und es zeigt: Downsizing muss nicht unbedingt sein, denn dank der Technik und durch eine Änderung des Fahrverhaltens kann auch das „Wunschfahrzeug“ mit niedrigerem Verbrauch und niedrigerem CO_2-Ausstoß gefahren werden. Der Motivationsgedanke kann weiterhin durch die Firmenfahrzeuge transportiert werden, folgert Claus-Dieter Wollnik. Darüber hinaus ergeben sich weitere Einsparungen

Admin Solution eSave 3G:
Onboard System, ohne Zugriff auf CAN und OBD, Bewegungssensor, über Fahrzeug längs, quer und Z-Achse, akustische Signalisierung bei Fahrfehler – sofortige Korrektur, Unfallvermeidung durch gemäßigte Fahrten, Datenübermittlung über Modem oder SD-Karte, Analyse des Fahrverhalten in CarVita – gezieltes Coaching, Soforterkennung von risikokritischen Fahrern, ***www.admin-solution.com***

Garmin ecoRoute HD:
Fahrzeug-Diagnose-Tool, Offline-System in Verbindung mit Garmin nüvi, Echtzeit-Anzeige von Motor- und Telemetriedaten auf dem nüvi, liest mehr als 4.000 Fehlercodes aus und zeigt eine genaue Fehlerbeschreibung an, Verbindung mit OBD II Schnittstelle, Echtzeitanzeige der Fahrdaten, ***www.garmin.de***

Modern Drive MD log:
zeitnahe Übertragung mittels GSM/GPRS, individuell anpassbares Bewertunssystem, Online-Lösung, CAN- und OBD-Daten, ohne Display, Bildschirm anschließbar, Schulung vorgeschaltet, ***www.moderndrive.com***

Sycada:
Online-System, GSM-Karte ist Datenträger an Portal über das Mobilfunknetz, verschiedene Modellvarianten: entweder als reine Blackbox oder mit integriertem Display zum Feedback an den Fahrer, OBD-Schnittstelle, Fahrzeug wird wie in der Werkstatt ausgelesen, tagesaktuelle Daten, CO_2-Monitoring, ***www.sycada.de***



in Form von weichen Faktoren, die sich selten konkret beziffern lassen. Dazu gehören eine sinkende Schadenquote, weniger Stress bei den Autofahrten, weniger Steinschlagschäden, geringerer Reifen- und Motorverschleiß.
Das Unternehmen plant, Rundum-Sorglos-Pakete zur Einführung der Geräte anzubieten, die den Einbau enthalten, dazu Coaching und Unterstützung bei der Konzeption von Wettbewerben, Eco-Trainings und so weiter. Mittel- und langfristig will Wollnikom ebenfalls technische und beraterische Unterstützung bei der Umstellung auf Elektrofahrzeuge leisten. Wesentlich kurzfristiger, nämlich im Januar, präsentieren Wollnikom und die beteiligten Fuhrparks die Ergebnisse des aktuellen Projektes auf einer Abschlussveranstaltung, von der Flottenmanagement in der Ausgabe 1/2012 berichten wird. Dann zeigt sich, welches Gerät die besten Einsparungen mitbewirken kann. Aber eins ist jetzt schon sicher: Die Investitionen amortisieren sich.

Damit Sie jederzeit den Durchblick behalten: Mit dem AlphaFuel Service von Alphabet haben Sie Ihre Flotte immer im Griff. Und Ausreißer im Blick.

- Zuverlässig: umfangreiche Kontrolle und volle Transparenz mit der AlphaFuel Card
- Entlastend: alle Abwicklungs- und Abrechnungsprozesse aus einer Hand, kein administrativer Aufwand
- Innovativ: intelligentes Kraftstoffmanagement, CO_2-Reports der gesamten Flotte auf Knopfdruck

AlphaFuel Service – die beste Lösung für Ihren Fuhrpark. Mehr Informationen unter alphabet.de/alphafuel

Alphabet

Interessante Gespräche in Münster

Ein Hauch von Grün

***Sven Schulze:** „Die Unternehmen der Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung stehen einer nachhaltigen Fuhrparkpolitik wesentlich aufgeschlossener gegenüber."*

***Claus-Peter Gotta:** „Kennzahlen helfen, Vergleiche herzustellen, wo liegen beispielsweise die Rückgabeschäden aktuell."*

Das neunte Treffen des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates fand im Rahmen der econfleet in Münster statt.

Angelehnt an den Veranstaltungsort des neunten Treffens des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates, der Konferenz und Messe für nachhaltiges Fuhrparkmanagement econfleet in Münster, standen auch eine Vielzahl unserer Tagungs-Themen unter dem Einfluss der Nachhaltigkeit. Es bewegt sich etwas, dennoch, ohne zu viel vorwegnehmen zu wollen: Die Umsetzung einer grünen Flotte erfordert einiges an Idealismus, der in der Flottenrealität einen schweren Stand hat.

Übereinstimmung herrschte bei den sechs anwesenden Redaktionsbeiräten dahingehend, dass der Dienstwagen stets als wertvolles Mittel der Motivation von Mitarbeitern und Zugpferd für neue Fachkräfte gilt. Allerdings halten sie auch dagegen, dass die Flotte einen großen, wenn nicht sogar den größten Posten beim CO_2-Ausstoß und auch eine immense Kostenstelle darstellt. Wie viel Spielraum dazwischen für Reduktion der (Kraftstoff-)Kosten und nachhaltige Aufstellung bleibt, legten die Beiräte in offenen Diskussionen dar.

Dienstwagen als heilige Kuh?

Dass der Dienstwagen als Motivationsfaktor eine Art heilige Kuh symbolisiert, scheint gerade in Zeiten von Fachkräftemangel unbestritten. „Wir alle hier könnten sofort nicht unerhebliche finanzielle Einsparungen umsetzen, wenn wir uns nicht bestimmten Zwängen unterwerfen müssten", spricht Stephan Faut von der apetito AG für alle anwesenden Fuhrparkmanager. „Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen, und wenn ihn ein anderes Unternehmen mit einem besseren Dienstwagen locken kann, dann geht er." Schließlich bringt der Außendienst bei den meisten Unternehmen „das Geld herein", muss sich aber dem Rahmen der Car Police fügen. „Wir wollen unser Markenimage auch über die Premiumfahrzeuge nach außen transportieren. Vor allem durch die Einführung von Bonus-Malus-Systemen wollen wir die Dienstwagenauswahl in gewissem Maße steuern. Allerdings muss ich als Fuhrparkverantwortlicher auch nicht alle Zusammenhänge in der Personalpolitik verstehen, das ist dann Sache der Personalabteilung", erklärt Dieter Prohaska, Flottenmanager bei der adidas group aus.

Welche Chancen hat die Green Car Policy?

Solche Zwänge führen automatisch dazu, dass sich eine Green Car Policy fuhrparkübergreifend nur schwer umsetzen lässt. Sven Schulze von der Dahme-Nuthe Wasser-, Abwasserbetriebsgesellschaft mbH berichtet, dass die Unternehmen in der Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung einer nachhaltigen, umweltfreundlichen Unternehmens- und Fuhrparkpolitik wesentlich aufgeschlossener gegenüberstehen. „Die Hersteller sind gefragt, geeignete Lösungen bereitzustellen. Zum Schluss entscheidet auch der Preis", so Schulze. Auch wenn die Nachhaltigkeit nur zögerlich in den Fuhrpark-Car Policen Eingang findet, hat sie für das Firmenimage eine

Der Flottenmanagement-Kolumnist Professor Michael Schreckenberg hielt eine amüsante Gastrede (li.)

Ausklang des ersten Konferenztages auf der Abendveranstaltung der econfleet (re.)

große Bedeutung. Ein stetes Bestreben nach Kostenoptimierung indes hilft allerdings, der Nachhaltigkeit Türen zu öffnen, geht mit niedrigerem CO_2-Ausstoß ja auch ein niedrigerer Kraftstoffverbrauch einher. In Großbritannien, wo die Konzernmutter von Computacenter zuhause ist, achtet man sehr auf den CO_2-Ausstoß allgemein, weil er besteuert wird. „Die Flotte ist der größte Emittent, ich weiß sehr genau, wie viel wir verbrauchen", so Burkhardt Langen. Deshalb ist sein Interesse an der Entwicklung leistungsfähigerer Elektrofahrzeuge enorm. „Ich bin überzeugt, dass bald bessere Reichweiten durch leistungsfähigere Akkus erreicht werden, dass sich die Tankstelleninfrastruktur verbessert und auch die Energiehersteller intelligente Ladekonzepte entwickeln werden. Aber zurzeit findet der Fortschritt leider nicht in Deutschland statt."

Kennzahlen

Für ein vernünftiges und reaktionsbereites Arbeiten nutzen die Flottenmanager Kennzahlen, die, auch wenn sie von außen nicht häufig abgefragt werden, für interne Vergleiche genutzt werden und zur Herleitung von Ergebnissen. Dieselkraftstoffkosten und -verbrauch, aber auch Schäden und Schadensverläufe erhalten Kennzahlen bei Stephan Faut, der die apetito-Flotte verwaltet. Claus-Peter Gotta braucht Vergleiche beispielsweise auch bei den Rückgabeschäden, um regelmäßig zu wissen, in welchem Bereich sich die Kosten bewegen. Burkhardt Langen kann mit Hilfe von Kennzahlen ermitteln, dass die Einparkhilfen in Summe teurer sind als die damit zu vermeidenden Parkschäden. Auch bei den Treibstoffkosten lassen sich so Erkenntnisse gewinnen und Maßnahmen einleiten, um gegenzusteuern.

FOLLOW
YOUR
CONVICTIONS

"FREIER ZUGANG ZUM GESAMTEN WISSEN DER MENSCHHEIT. MANCHE HABEN ES UNMÖGLICH GENANNT, ICH WIKIPEDIA."
Jimmy Wales, Gründer von Wikipedia

Jimmy Wales blieb sich 2003 mit seiner Entscheidung treu, Wikipedia zu einer Non-Profit-Stiftung zu machen. Bei Maurice Lacroix fertigen wir unsere einzigartigen Uhrwerke und preisgekrönten Designs von Hand – weil wir, wie auch Jimmy, unserer Überzeugung folgen.

Weitere Informationen finden Sie auf www.MauriceLacroix.de

Masterpiece Double Rétrograde

MAURICE LACROIX
Manufacture Horlogère Suisse

Künstler des Münsteraner GOP Varieté-Theaters gaben ihr Können im Reifen in der Luft ... (o.re.)

... und auf einem Stapel am Boden zum Besten (o.li.)

***Burkhardt Langen:** „Man kommt an den herstellerabhängigen Leasinggesellschaften einfach nicht vorbei."*

***Dieter Prohaska:** „Wir wollen unser Markenimage auch über die Premiumfahrzeuge nach außen transportieren."*

***Stephan Faut:** „Wir könnten alle sofort nicht unerhebliche Sparmaßnahmen in der Flotte umsetzen."*

Da die Fahrzeuge von Computacenter ein notwendiges Mittel zum Geldverdienen sind, müssen Modellvorgaben her, um den Spritverbrauch zu beeinflussen: „Wir setzen auf die Spritsparmodelle. Der Fahrer kann in einem firmeninternen „Bonus-System" davon profitieren. Wenn er ein Fahrzeug wählt, das einen geringeren Spritverbrauch hat, steht ihm mehr Geld für Ausstattung im Rahmen der ihm gestatteten Rate zur Verfügung", so Burkhardt Langen.

Schadenmanagement und Versicherung

Beim Thema Schadenmanagement und Versicherung geben die Fuhrparkmanager Auskunft darüber, wie sie damit in ihrer Flotte umgehen. Burkhardt Langen wechselt zum Beispiel nahezu jährlich die Versicherung, um die Prämien im Griff zu halten. „Wir arbeiten mit einem Makler zusammen, der sehr gute Arbeit leistet. Um die Schadensquote, die wesentlich für die Prämie ist, niedrig zu halten, haben wir das Schadenmanagement-Unternehmen autofleetcontrol ins Boot genommen, die einen sehr guten Service bieten, zum Beispiel zuvorkommende und kompetente Betreuung und kostenlose Leihwagen der kleinsten Kategorie. Insgesamt konnten wir mit ihnen bis zu 30 Prozent bei den Reparaturkosten einsparen." Dieter Prohaska rät dazu, die Prämie über die Höhe der Selbstbeteiligung zu regeln: „Wir zahlen Schäden bis zu einer vierstelligen Höhe selbst." Auch apetito ließ die Selbstbeteiligung beim Wechsel zu einem anderen Versicherer von 500 Euro auf 1.000 Euro anheben.

Leasinggesellschaften

Auf die Frage, eher markenunabhängige Leasinggesellschaften oder markengebundene zu wählen, weist die Antwort von Burkhardt Langen den Weg: „Man kommt an den herstellerabhängigen einfach nicht vorbei. Die freien eignen sich in unserer Flotte eher für Marken wie Ford, Opel, Hyundai oder Volvo. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich die entsprechenden Marken-Händler oft gut auskennen und wissen, welche Leasinggesellschaft aktuell das beste Angebot für ihre Fahrzeuge hat. Oder der Händler kann eine bessere Rate gestalten, wenn er einen besseren Restwert garantieren kann, weil er weiß, dass er ein bestimmtes Fahrzeug gut wiederveräußern kann." Einen Pluspunkt vergibt er zudem an die Kalkulatoren der herstellerunabhängigen Leasinggeber. Eine höhere Bereitschaft zur Kulanz und zur Flexibilität stellt er hingegen bei den herstellerabhängigen Leasinggesellschaften fest. Stephan Faut sieht Vorteile in der Konzentration auf die Marken Audi und Volkswagen im apetito Fuhrpark. So kann er Fahrzeuge ohne große Probleme an andere Mitarbeiter weitergeben. Durch im Rahmenabkommen festgeschriebene Stückzahlen ist er an eine herstellerabhängige Leasinggesellschaft gebunden. Aber er weiß auch, dass der Wille des Nutzers, die Marke zu wechseln, da ist. Den Trend zu immer mehr Full-Service-Leasing können die anwesenden Fuhrparkleiter nicht unbedingt unterschreiben. Ihrer Erfahrung nach lohnt sich die Vergabe von Dienstleistungen an den Leasinggeber nur nach eingehender Prüfung der Teilraten. „Manche Leasinggesellschaften versuchen, alles in einer Rate zu verstecken", weiß Burkhardt Langen.

Reisemanagement

Ein Bereich, dem mehr und mehr Aufmerksamkeit zukommt, ist die Verknüpfung von Fuhrpark- und Reisemanagement. Bei Computacenter laufen schon seit neun Jahren beide Bereiche unter der Regie von Burkhardt Langen. Sein oberstes Ziel ist es, bei Wahrung eines gewissen Reisestandards für Kostenoptimierung, aber auch für CO_2-Ersparnis zu sorgen. „Die reinen Reisekosten lagen im Jahr 2009 bei rund neun Millionen Euro. Durch intelligente Zusammenlegung von Reisen konnten wir in 2010 rund zwei Millionen Euro einsparen." Hierbei helfen auch Richtlinien, die vorschreiben, ab welcher Distanz welche Reisemittel, ob Privatfahrzeug, Mietwagen, Dienstwagen, Flugzeug oder Bahn, zur Wahl stehen, welche Flug- oder Bahntickets und auch welche Hotels gestattet sind. Per Mitfahrerbörse konnte beispielsweise die Zahl der Doppelfahrten vom selben Startpunkt gesenkt werden. Ein Taxiunternehmen, das Shuttlefahrten zum Flughafen übernimmt, koordiniert, wenn mehrere Personen zur ähnlichen Zeit Fahrten anfordern. Als neueste Errungenschaft erwähnt er eine moderne Technik der Videokonferenzen, die seiner Erfahrung nach schon nach kürzester Zeit das Gefühl vermittelt, alle Beteiligten säßen in einem Raum. Das macht Reisen zwar nicht überflüssig, aber vermeidbar. Bei Computacenter werden Tools zur Reisebuchung angeboten, Reisen lassen sich auch per iPhone-App organisieren. Für die Zukunft sehen die Fuhrparkleiter das Car Sharing als wichtiges Mittel der Mobilität, derzeit kommt es bei den Anwesenden aber noch nicht nennenswert zum Einsatz.

Am Ende der zwei Konferenztage stehen nicht nur wichtige Erkenntnisse zum Stand der Dinge in repräsentativen deutschen Fuhrparks. Der offene und ehrliche Austausch untereinander hat auch dem einen oder anderen Beiratsmitglied neue Möglichkeiten aufgezeigt, die in die Realität umgesetzt werden könnten. Sie werden gerne wiederkommen, nächstes Jahr dann zum zehnten Mal.

Der Passat ist das beliebteste Firmenfahrzeug Deutschlands.

Wie man es an die Spitze schafft, wissen wir: mit Effizienz, innovativer Technik und hohem Komfort. Wir wissen aber auch, wie man an der Spitze bleibt: mit einem attraktiven Leasingangebot. Deswegen bieten wir Ihnen den Passat jetzt als Dankeschön mit extra günstigen Leasingraten an. Denn es gibt einen Punkt, bei dem wir nicht ganz oben stehen wollen: bei den Kosten.

Das Auto.

Kraftstoffverbrauch des Volkswagen Passat Variant in l/100 km, kombiniert von 9,3 bis 4,3, CO_2-Emissionen in g/km, kombiniert von 215 bis 113. Aktion gültig bei Fahrzeugbestellung bis zum 31.12.2011 (freibleibendes Angebot bei allen teilnehmenden Partnern) für neu abgeschlossene Leasingverträge mit der Volkswagen Leasing GmbH. Dieses Angebot gilt nur für Großkunden mit einem gültigen Großkunden-Rahmenvertrag. Die Höhe der Leasingrate richtet sich nach dem jeweiligen Großkunden-Rahmenvertrag. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Besuch in Gütersloh: Rüdiger Hüttemann (Volvo), Ralf Markötter (Autohaus Markötter), Ulrich Wesolowski (Flexicon), Hans-Jörg Eggert (Autohaus Markötter) (v.li.)

Ein Besuch im Autohaus Markötter in Gütersloh zeigt auf, wie gut die Zusammenarbeit mit Volvo funktioniert und welche Früchte die firmenkundenspezifische Aufstellung trägt

Enges Dreiecksverhältnis

Der Familiengedanke wird im Hause Markötter stets groß geschrieben. Die Firmengeschichte umfasst bereits mehr als 80 Jahre, davon mehr als 50 als Automobilhändler. Am 1. 4. 1967 wurde als zweite Marke dann die Marke Volvo aufgenommen, zu einer Zeit, als es kaum Zweimarkenhändler noch sehr viele Volvo Händler in Deutschland gab. „Heute gehören wir zu den ältesten Volvo-Händlern, wenn wir nicht sogar der älteste sind“, schätzt Geschäftsführer Ralf Markötter. „Ich habe einmal nachgeschaut: Im ersten Jahr haben wir sage und schreibe 26 Neufahrzeuge verkauft.“ Aber das Geschäft hat sich gut entwickelt, denn bereits 1977 konnte Markötter einen zweiten Standort in Bielefeld eröffnen. Heute gehören drei Fahrzeugmarken zum Portfolio des Autohauses, das mit insgesamt 150 Mitarbeitern an fünf Standorten in Ostwestfalen vertreten ist. „Erst ab den 1990ern haben wir ein spezielles Firmenkundengeschäft definiert und unsere Verkäufer dahingehend ausgebildet, denn wir sind der Meinung, dass ein Verkäufer nicht gleichbleibend gut mehrere ‚Themengebiete‘ abdecken kann“, so Markötter. Dass sich dies auszahlt, zeigen aktuelle Zahlen aus dem Autohaus: Mittlerweile macht das gewerbliche Geschäft 60 Prozent der Verkäufe aus.

Rüdiger Hüttemann (Volvo):

„Seit 10 Jahren konzentrieren wir uns verstärkt auf das Firmenkundengeschäft, das bei den Händlern stattfindet.“

Von Seiten Volvo weiß Rüdiger Hüttemann (Leiter Vertrieb Großkunden Volvo Car Germany), dass Volvo stets großen Wert auf das Firmenkundengeschäft gelegt hat. „Seit 20 Jahren entwickeln wir Firmenkundenprogramme und seit zehn Jahren konzentrieren wir uns verstärkt auf das Firmenkundengeschäft, das bei den Händlern stattfindet. Wir bieten seitens Volvo Car Germany sowohl Rahmenverträge für Großkunden als auch Händlerprogramme im Bereich Small Fleet oder Leasing an. Wir betrachten den Händler als Vertragspartner, der Kunde kann hier steuern, mit wem er zusammenarbeiten möchte. So entsteht ein enges Dreiecksverhältnis.“

Ralf Markötter ergänzt, dass so eine engere Bindung an den Großkunden entstehen kann, was aber auch sehr gute Leistungen von Seiten des Autohauses erfordert. „Die Marke Volvo erweist sich als beratungsintensiver als beispielsweise deutsche Marken. Wir müssen näher an den Kunden sein. Unser Anspruch liegt darin, nicht nur den kurzfristigen Vertragsabschluss

vor Augen zu haben, sondern die Betreuung so gut zu gestalten, dass ein Anschlussvertrag für den Kunden in Frage kommt." Um diese gute Betreuungsqualität gewährleisten zu können, hat Ralf Markötter bereits 1995 Wert darauf gelegt, eine effektive EDV aufzubauen. Mithilfe der dort gespeicherten Informationen zu den Kunden kann standortübergreifend schnell

Ulrich Wesolowski (Flexicon):

„Wir setzen auf Volvo, weil unter anderem sämtliche Anforderungen an Qualität, Leistung, Wirtschaftlichkeit und Motivation stimmen."

und passend auf Anfragen reagiert werden. So hat es sich beispielsweise etabliert, dass Small Fleet-Kunden von den jeweiligen Verkäufern an den Standorten beraten werden. Sobald es sich um ein Großkundengeschäft handelt, rufen sie Hans-Jörg Eggert hinzu, der die Großkunden umfassend betreut.

Dass die Zusammenarbeit zwischen Firmenkunde und Autohaus erfolgreich funktioniert, bestätigt Ulrich Wesolowski, Fuhrparkleiter der Flexicon AG in Halle / Westfalen. Der Fuhrpark von mehr als 20 Fahrzeugen besteht zum Großteil aus Volvo Modellen, die sowohl vom Außendienst als auch im Management genutzt werden. „Wir setzen auf Volvo, weil hier historisch eine gewisse Affinität existiert und zudem in Bezug auf die Fahrzeuge sämtliche Anforderungen an Qualität, Leistung, Wirtschaftlichkeit und Motivation stimmen. Seit 2002 hat sich die Zusammenarbeit mit dem Autohaus Markötter zu einem Vertrauensverhältnis entwickelt, und mit wachsendem Fuhrpark ist auch der Volvoanteil gestiegen. Herr Eggert spielt dabei eine entscheidende Rolle, denn er ist ein sehr kompetenter Ansprechpartner, und eine langjährige Beziehung vereinfacht vieles. Er setzt Vorgaben praktikabel um, unter anderem die, dass wir bei der Suche nach einem Leasinggeber unbedingt die Beschaffung und Abwicklung über das Autohaus Markötter beauftragen möchten. Ebenfalls findet er für viele unserer ‚Probleme' in Bezug auf die Flotte eine Lösung. Beispielsweise können wir Leasingrückgaben flexibel gestalten, wenn ein Fahrzeug über der vereinbarten Laufleistung und eines darunter liegt. In diesem Fall betrachtet das Autohaus Markötter dies pauschal und kommt uns hier entgegen. Ebenso konnten wir unbürokratisch Leasingverträge verlängern oder verkürzen, als Dienstwagennutzer auf den neuen Volvo V60 umsteigen wollten, denn schließlich zählt auch der Motivationsgedanke. Hier kam der V60 zum richtigen Zeitpunkt."

1. Fahrzeuge und Service auf rund 15.000 Quadratmeter Fläche

2. Ulrich Wesolowski und Hans-Jörg Eggert: Zusammenarbeit als Vertrauensverhältnis

3. Ralf Markötter ist bereits seit 1967 Volvo-Händler

4. Schnelle unbürokratische Problemlösung, auch in der Markötter Werkstatt

5. Der Volvo V60 als Plug In Hybrid hat Flottenrelevanz

Hans-Jörg Eggert, Vertrieb Großkunden bei der Autohaus Markötter GmbH, erfüllt dabei nicht nur den Anspruch, Verkäufer zu sein, sondern vielmehr ein Berater. Da stehen bei Ulrich Wesolowski Themen wie Fahrzeugauswahl, Fahrzeugtechnik ebenso wie die passende Finanzierung auf der Anforderungsliste an ihn. Sie seien in ständigem Kontakt und planten rechtzeitig im Voraus, wenn Neuanschaffungen anstünden, berieten sich bei Sonderfällen wie Kurzzeitmiete oder Gehaltumwandlungsmodelle, bestätigen beide. Die Themen Leasing und Finanzierung würden generell wichtiger in der Kundenbeziehung allgemein, weiß Hans-Jörg Eggert, Kunden hätten vor allem Interesse an der Zusammenarbeit mit bestimmten Leasinggesellschaften. So steht er in engem Kontakt mit sämtlichen freien Leasinggesellschaften.

v.l. Bernd Franke (Flottenmanagement), Ulrich Wesolowski (Flexicon), Rüdiger Hüttemann (Volvo), Ralf Markötter, Hans-Jörg Eggert (beide Autohaus Markötter), Julia Rose (Flottenmanagement) (o.)

Mit einem anderen Beispiel verdeutlicht Hans-Jörg Eggert, wie man gemeinsam für die Dienstwagennutzer von Flexicon einen guten Kompromiss gefunden hat: „Im Fuhrpark sollte eine strukturelle Veränderung bei den Fahrzeugen durchgeführt werden, die bestehenden Volvo V50 mit 136 PS sollten auf die neuen und sparsamen DRIVe Diesel-Motoren mit 115 PS umgestellt werden. Herr Wesolowski ist gezielt auf uns zugegangen und hat um Hilfestellung gebeten: Um dem Wunsch nach einer wirtschaftlicheren Aufstellung im Fuhrpark nachzukommen, aber dennoch dem Wunsch des Nutzers nach einem Fahrzeug mit guter Leistung zu entsprechen, haben wir uns zusammengesetzt und überlegt, wie wir diese Diskrepanz verringern können. Letztlich konnten wir die Dienstwagennutzer davon überzeugen, dass die geringere Leistung sich nicht nachteilig im Fahrverhalten auswirkt."

Ralf Markötter (Autohaus Markötter):

„Eine enge Bindung an den Großkunden erfordert sehr gute Leistungen von Seiten des Autohauses."

Auch für den Hersteller sei es sehr wichtig, kompetente Ansprechpartner in den Autohäusern zu haben, erläutert Rüdiger Hüttemann. „Eine wesentliche Eigenschaft ist die Fähigkeit zur Kommunikation. Volvo Cars Germany setzt sich mit vielen Maßnahmen ein, den Handel zu stärken und Großkunden-Vertriebsprofis zu entwickeln. Wir bieten zum Beispiel großkundenspezifische Trainings und Coachings vor Ort an sowie Unterstützung bei Finanzdienstleistungen und Konditionsstrukturen unterteilt für Small, Mittel- und Großflotten. Darüber hinaus stellen wir ein Kontingent an Fahrzeugen zur Verfügung, welches für Testfahrten eingesetzt werden kann. Wir leben den Dienstleistungsaspekt von der Zentrale über den Außendienst und sind mit schnellen Reaktionen für unsere Kunden da, und mittelfristig sogar mit zusätzlichem Personal."

Wenn es um die Professionalisierung von Volvo-Händlern geht, setzte Volvo Cars Germany nicht vorrangig auf die Vorgabe von Standards, die setzt der Fuhrparkkunde selbst, ergänzt Hüttemann. Ralf Markötter sagt dazu: „Wir passen uns dem individuellen Bedarf des Kunden an, uns liegt mehr an einer vernünftigen Umsetzung zum Wohl des Kunden, als nach draußen zum Beispiel mit Werkstattöffnungszeiten von 7 bis 20 Uhr montags bis samstags aufzutreten. Der Kunde weiß, dass er quasi jederzeit mit uns in Kontakt treten kann, wenn er ein Problem hat, wir finden eine Lösung. Auch hat ein Geschäftskunde wesentlich mehr Verständnis dafür als ein Privatkunde, dass wir bestimmte Leistungen kostenmäßig umlegen. Die Hauptsache ist, dass er das Problem vom Tisch bekommt. Schließlich liegt es ja auch in seinem Interesse, dass wir uns zukunftsorientiert ausrichten, dazu gehört ebenfalls, entsprechend der Kundenstruktur und schlank aufgestellt zu sein."

Den Blick stets nach vorn richten beinhaltet auch, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit und Elektromobilität auseinander zu setzen. Schon das Augenmerk auf die Betriebskosten weist den Weg. Die verbrauchseffizienten Volvo DRIVe Modelle finden mehr und mehr Absatz in den Flotten, und auch die angekündigten Elektro- und Hybrid-Modelle wecken zusätzliches Interesse, wie auch Ulrich Wesolowski bekundet: „Wenn der V60 Plug-In Diesel-Hybrid mit einem Durchschnittsverbrauch von 1,9 Liter/100 km auskommt, könnte er für unsere Flotte durchaus in Frage kommen. Die Betriebskosten sind die eine Sache, die Praxistauglichkeit die andere. Da zählen für uns Aspekte wie Ladefähigkeit oder Schnelligkeit, um sie als adäquaten Ersatz unserer bisherigen Fahrzeuge anbieten zu können." Mit Ralf Markötter und seinem Team kann er auf Förderer und Unterstützer dieser neuen Antriebszukunft zählen. Sobald wie möglich wollen sie Testfahrzeuge nach Ostwestfalen holen, die Praxistauglichkeit selbst demonstrieren und von Kunden in Erfahrung bringen lassen. „Volvo ist nicht nur mit dabei, sondern kann sich als Sicherheitsvorreiter eine gute Stellung bei den Herstellern von Elektrofahrzeugen erarbeiten", ist Markötter sich sicher.

Hans-Jörg Eggert (Autohaus Markötter):

„Die Themen Leasing und Finanzierung werden generell wichtiger in der Kundenbeziehung allgemein."

AUTOonline
The Value Experts

Kinderleichte Flottenvermarktung gibt´s nur bei AUTOonline!

Mit AUTOonline verkaufen Sie kinderleicht Ihre Gebrauchtfahrzeuge. Einfach online gehen, einstellen und schon sind Ihre Alten verkauft... Natürlich nur wenn Sie zustimmen, denn bei uns gibt‘s auf jedes Fahrzeug verbindliche Gebote und Sie bestimmen, ob verkauft wird oder nicht. Nutzen Sie die Vorteile unseres Fixpreissystems und seien Sie sicher: Bei uns erwartet Sie garantiert keine Nachverhandlung, kein Zwischenhandel und kein Transportaufwand! Hört sich einfach an? Ist auch so, versprochen! Mehr erfahren Sie unter **www.autoonline.com** oder direkt am Telefon unter **+49 (0) 2131 7180 267**.

Flottenmanagement zu Besuch bei der Wollnikom GmbH: Claus Wollnik und Volker Varol (beide Geschäftsleitung) im Interview mit Judith Kadach und Bernd Franke (beide Flottenmanagement) zum Projekt Business-SpeedDating 2012 (v.re.)

Auf einen Streich

Flottenmanagement: Sie bieten Ihren Kunden im Februar 2012 die Möglichkeit, an einem Business-SpeedDating teilzunehmen. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, dieses Projekt ins Leben zu rufen, vor welchem Hintergrund ist diese Idee entstanden?

Volker Varol: Heutzutage besteht sowohl auf Anbieter- als auch auf Kundenseite die größte Problematik vor allem darin, dass es permanent Termine gibt, die zwischen beiden Seiten wahrgenommen werden müssen – allerdings ist die Zeit hierfür begrenzt. Wir haben also überlegt, wie wir es schaffen könnten, Anbieter und Kunden zusammenzubringen und dabei möglichst viele Termine bei möglichst geringem Zeitaufwand miteinander zu koordinieren. Das Business-SpeedDating soll dazu dienen, beide Seiten an einen Tisch zu bekommen, Dienstleistern und Kunden die Möglichkeit zu geben, sich kennenzulernen und dann zu entscheiden, ob der Kontakt vertieft werden soll und eine Zusammenarbeit daraus entstehen kann. Anstatt beispielsweise zu mehreren Leasinganbietern fahren zu müssen, können die Kunden hier innerhalb kürzester Zeit Kontakt mit dem möglichen Geschäftspartner aufnehmen und feststellen, ob eine Zusammenarbeit infrage kommt. Wir haben viele Kunden, viele Anbieter zu dieser Idee befragt – alle waren für die Umsetzung. Die Teilnehmer haben so nur einen Termin, den sie wahrnehmen, haben nur eine An- und Abreise und eine Übernachtung im Hotel anstelle vieler verschiedener Termine deutschlandweit, haben aber einen weitaus höheren Nutzen davon, da sie mit mehreren möglichen Geschäftspartnern auf einmal zusammenkommen.

Flottenmanagement: Welche Dienstleister möchten Sie im Interesse Ihrer Kunden mit dem Projekt ansprechen, an welche Zielgruppe wenden Sie sich?

Volker Varol: Wir versuchen, ein möglichst breites Anbieter-Portfolio abzudecken. So sind beispielsweise Leasinggesellschaften und Tankkartenbetreiber anwesend, genauso wie Autohäuser, Reifenhersteller und Dienstleister für Fahrzeugverbringungen. Außerdem haben wir gezielt solche Kunden eingeladen, die nicht bei jeder Veranstaltung anwesend sind, die man also nicht jederzeit überall treffen kann.

Flottenmanagement: Am 9. Februar 2012 findet das Business-SpeedDating in Köln statt. Was versprechen Sie sich von der Veranstaltung?

Claus Wollnik: So, wie wir Kontakte in die Veranstaltung mit einbringen und ein optimales Zusammenkommen zwischen Anbietern und Kunden ermöglichen, möchten wir natürlich auch Neukontakte gewinnen. Uns ist wichtig, mit diesem Projekt, das in dieser Form einzigartig ist, einen neuen Weg zu beschreiten und nicht lediglich eine zusätzliche Flottenveranstaltung zu liefern.

Flottenmanagement: Wie läuft die Veranstaltung im Detail ab, wie können wir uns diesen Termin vorstellen?

Volker Varol: Eine halbe Stunde vor dem eigentlichen Beginn sollen die Teilnehmer vor Ort sein. Um 14 Uhr geht es los: 20 Minuten lang wird es ein Flying Buffet geben, anschließend werden innerhalb von zehn Minuten die ersten 15 Teilnehmer namentlich aufgerufen, um dann mit den 15 teilnehmenden Dienstleistern über Leistungsportfolio, konkreten Bedarf und eine mögliche Zusammenarbeit zu sprechen. Hierfür haben sie pro Gesprächssituation sechs Minuten lang Zeit, anschließend wird zum nächsten Gesprächspartner gewechselt, so lange, bis sich alle kennenlernen konnten. Währenddessen besuchen die anderen 15 Teilnehmer einen Vortrag zu einem flottenrelevanten Thema. Anschließend wechseln die Gruppen. Sind beide Gesprächs- und Vortragsrunden beendet, soll ein Kurzinterview einen Eindruck darüber geben, ob die Erwartungen von Kunden und Dienstleister erfüllt wurden. Nach einer einstündigen Pause folgt ein gemeinsames Abendessen, bei dem die Kontakte vertieft werden können und das Business-SpeedDating reflektiert werden kann.

Flottenmanagement: Wodurch profitieren die Teilnehmer von der Veranstaltung, was ist der Hauptgrund, der für die Teilnahme spricht?

Claus Wollnik: Hauptsächlich profitieren die Teilnehmer natürlich von der Zeitersparnis. Alle flottenrelevanten Kontakte können an einem Tag gepflegt werden; sowohl Kunde als auch Teilnehmer können hier massiv einsparen durch die Gelegenheit, Termine komprimiert wahrzunehmen. Im Vordergrund steht der Nutzwert, genauso bietet sich hier aber die Möglichkeit, die einzelnen Menschen hinter den Unternehmen kennenzulernen – der persönliche Kontakt ist noch immer wesentlich.

Flottenmanagement wird als Medienpartner über die Veranstaltung berichten.

| Besuchen Sie uns.

peugeot-professional.de

Ihre Mitarbeiter verlangen Qualität.
Sie achten auf die Kosten.
Zeit, beides zu verbinden.

EASY PROFESSIONAL LEASING*

OHNE ANZAHLUNG INKL.

- 3 Jahren Garantie
- 3 Jahren Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen
- 3 Jahren Mobilitätsgarantie „Professional Assistance“

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,7–4,3 l/100 km. CO_2-Emission: 150–110 g/km. Nach Messverfahren RL 80/1268/EWG.

*Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 36 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 90.000 km die Bedingungen des *optiway*-ServicePlus-Vertrages. Easy Professional Leasing-Angebote sind auch mit einer Laufzeit von bis zu 48 Monaten und einer Laufleistung von bis zu 120.000 km möglich. Ein Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland. Das Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden. **Gewinner des Auto Bild Vergleichstests, Ausgabe 30/2011. Abb. enthält Sonderausstattung.

Auto Bild Start-Stopp-Systeme BESTER IM TEST 2011

Der PEUGEOT 508 SW Business Line ist die perfekte Kombination aus Fahrvergnügen und Wirtschaftlichkeit. Er bietet nicht nur ein attraktives Design, einen hochwertigen Innenraum und eine umfangreiche Ausstattung. Er überzeugt auch durch gute Angebotskonditionen, einen hohen Wiederverkaufswert und einen geringen Verbrauch, dank ausgezeichneter e-HDi STOP & START-Technologie**.

PEUGEOT *508 SW Business Line*

PEUGEOT PROFESSIONAL

Bilanzsteuerrechtliche Behandlung von Kfz-Rückverkaufsoptionen

– Gastbeitrag –

Im Firmenkundengeschäft hat sich schon vor vielen Jahren etabliert, dass sich Kfz-Händler gegenüber ihren Kunden verpflichten, das gelieferte Fahrzeug nach einem bestimmten Zeitraum zu einem bereits zum Zeitpunkt des Kaufvertrag-Abschlusses über das Fahrzeug festgelegten Preis, abhängig von Laufleistung und Zustand, zurückzuerwerben, soweit der Kunde dies dann wünscht. Der Kunde ist damit in der Lage, sich des Risikos zu entledigen, dass sich der Marktwert des Fahrzeugs gegenüber den Erwartungen im Erwerbszeitpunkt negativ entwickelt hat. Das sogenannte Restwertrisiko wird auf den Händler abgewälzt, während positive Verwertungschancen beim Kunden verbleiben.

Wird das Fahrzeug finanziert oder geleast, lassen sich die Finanzierungsinstitute oder die Leasinggesellschaften gleichermaßen die Restwerte in Form einer Rücknahmeverpflichtung des liefernden Händlers garantieren. Nur so lassen sich Zins oder Leasingrate sicher kalkulieren.

Mit seinen Urteilen vom 11. Oktober 2007 und vom 17. November 2010 hatte der Bundesfinanzhof ein Einsehen mit den Kfz-Händlern, indem er in der Rücknahmeverpflichtung als solche eine passivierungsfähige Verbindlichkeit erblickte, die auch mit steuermindernder Wirkung in der Steuerbilanz zum Ansatz kommt. Nach dem Urteil ist das Fahrzeuggeschäft in zwei Komponenten aufzuteilen: Zum einen das Neuwagengeschäft, zum anderen die Rückverkaufsoption. Nach langem Widerstand lässt nunmehr auch der Bundesfinanzminister den Ansatz von Rücknahmeverpflichtungen in den Steuerbilanzen der Kfz-Händler zu (BMF-Schreiben vom 12. Oktober 2011), jedoch mit Folgen für die Fahrzeugkäufer wie Flotteninhaber oder Leasingunternehmen.

Der Fiskus will sich schadlos halten

Kosten soll es den Fiskus jedoch nichts. Denn derjenige, der das Recht zur Fahrzeugrückgabe an den Händler innehat, hat nach Auffassung der Finanzverwaltung ein immaterielles Wirtschaftsgut „Rückverkaufsoption" in seine Bilanz aufzunehmen, welches erst bei Ausübung oder Verfall der Option steuermindernd auszubuchen ist. Der Ansatz dieses Rechts soll in der Höhe erfolgen, in der der Verkäufer in seiner Bilanz eine entsprechende Verbindlichkeit einstellt. Die Anschaffungskosten des Fahrzeugs, und somit dessen Abschreibungsbasis, werden um diesen Betrag gemindert.

Die Konfliktpotenziale, die sich aus der zuvor dargestellten Rechtsprechung und der Auffassung der Finanzverwaltung im Rahmen von steuerlichen Außenprüfungen ergeben können, sind enorm. Wie weist der Händler sachgerecht die Höhe seiner Rücknahmeverbindlichkeit nach, wie der Käufer die Anschaffungskosten des Rechts? Ist die von der Finanzverwaltung insoweit geforderte spiegelbildliche Bilanzierung rechtens? Was ist in den Fällen, in denen der tatsächliche Käufer in die Verhandlungen über das Fahrzeuggeschäft überhaupt nicht involviert war?

Höhe des Rückgaberechts beim Fahrzeugkäufer

Soweit nicht konkret verhandelt oder aus differenzierten Rabattstaffeln ableitbar, besteht hier für den Erwerber ein Informationsproblem, da er die Bewertung der Rücknahmeverpflichtung beim Händler nicht kennt und möglicherweise auch nicht erfahren wird.

Fraglich ist, ob die spiegelbildliche Bilanzierung tatsächlich gefordert werden kann. Der Teilwertgedanke im Steuerrecht unterstellt, dass ein fiktiver Unternehmenskäufer einen Preis für ein Wirtschaftsgut im Rahmen des Gesamtkaufpreises für ein Unternehmen zahlt. Einen objektiven Teilwert eines Wirtschaftsgutes gibt es nicht. Teilwerte für ein und dasselbe Wirtschaftsgut können, je nachdem, in welches Unternehmen sie eingebettet sind, völlig unterschiedlich sein. Hat ein latent zahlungsschwaches Unternehmen seine Verbindlichkeiten mit dem Erfüllungsbetrag zu bewerten, hindert das den Gläubiger mitnichten daran, die Forderung sachgerecht abzuwerten.

Kfz-Händler und Firmenkunden sehen sich auch in der Weitervermarktung von Gebrauchtfahrzeugen in einem unterschiedlichen Marktumfeld. Es kann mit Sicherheit gefolgert werden, dass sich das wirtschaftliche Ergebnis aus der Weitervermarktung eines Fahrzeugs beim Käufer und beim Händler stark unterscheiden.

Der Autor: *Wolfgang Küster ist geschäftsführender Gesellschafter bei der Dr. Dornbach & Partner GmbH in Koblenz. Neben der Wirtschaftsprüfung stellt die steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Beratung der mittelständischen Klientel Schwerpunkt seiner Tätigkeit dar. Unternehmen der Automobil-Branche sowie Produktions- und Großhandelsunternehmen gehören zu den von Wolfgang Küster betreuten Mandanten. DORNBACH ist derzeit mit 16 Standorten in Deutschland vertreten (www.dornbach.de).*

Könnte der Käufer zum Beispiel so lange warten und das Fahrzeug weiter nutzen, bis sich eine günstige Gelegenheit zum Weiterverkauf ergibt, muss der Händler zusehen, dass das Fahrzeug schnell wieder vom Hof kommt, gegebenenfalls eben auch mit Verlust. Dem kann auch nicht entgegengehalten werden, dass es doch tatsächlich in Größenordnungen zu Fahrzeugrückgaben kommt. Denn letztlich ist es für den Unternehmer auch eine wirtschaftliche Entscheidung, ob er die Kosten der Verwaltung und des Vertriebs einschließlich Gewährleistungsrisiken auf sich nimmt oder sich erspart. Ersparte Kosten sind wohl kaum bilanzierungsfähig. Zudem stellt sich die grundsätzliche Frage, ob überhaupt ein Wirtschaftsgut vorliegt. Denn nach der herrschenden Auffassung setzt dies, neben der selbstständigen Bewertbarkeit, die selbstständige Handelbarkeit voraus. Gibt es tatsächlich einen Markt für Rückverkaufsoptionen, auf dem ein Unternehmer seine Rückverkaufsoption zu Geld machen kann?

Soweit nicht tatsächlich aus den vertraglichen Vereinbarungen ein separates Entgelt für die Einräumung der Rückverkaufsoption (beispielsweise in Form eines geringeren Nachlasses) ableitbar ist, sollten Fuhrparkbesitzer weiterhin die Fahrzeuge zum vollen Einstandspreis ansetzen und auf dieser Basis abschreiben. Dass sich hier Konflikte mit der Finanzverwaltung ergeben werden, sollte dabei in Kauf genommen werden.

Höhe des Rückgaberechts beim Finanzierer

Finanzierer, sei es ein Kreditinstitut oder eine Leasinggesellschaft, fordern regelmäßig, dass der Restwert des zu finanzierenden Fahrzeugs durch den Händler und / oder Hersteller garantiert wird oder aber das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert zurückgenommen werden muss.

Beim Leasing geht das Fahrzeug in der Regel sowohl ins zivilrechtliche als auch ins wirtschaftliche Eigentum des Leasingunternehmens über.

Der Ansatz eines immateriellen Wirtschaftsguts „Rückgabeoption" beim Leasingunternehmen scheitert bereits daran, dass das Leasingunternehmen nicht an der Verhandlung über das Fahrzeug teilnimmt und somit keinen Einfluss auf den Preis hat. Dieser wird zwischen dem Händler und dem späteren Leasingnehmer ausgehandelt.

Der Händler veräußert sodann das Fahrzeug an das Leasingunternehmen und erhält für die Vermittlung des Leasingvertrages eine Provision.

Die Kalkulation der Leasingraten erfolgt unter Einbeziehung des Fahrzeugpreises und des garantierten Restwerts. Letzterer stellt aus Sicht des Leasingunternehmens nichts anderes dar als eine Sicherheit für den Teil des Fahrzeugpreises, der nicht durch die künftigen vom Leasingnehmer aufzubringenden Leasingraten abgedeckt ist. Diese Sicherheit schlägt sich nieder in einer günstigen Leasingrate.

Eine Sicherheit in Form einer Grundschuld oder eines Bürgschaftsversprechens ist nichts anderes als ein schwebendes Geschäft, welches nach den allgemeinen Bilanzierungsregeln erst im Zeitpunkt der Inanspruchnahme bilanzwirksam wird. Die Sicherheitsnehmer haben in keinem Falle ein immaterielles Wirtschaftsgut „Sicherheit" zu aktivieren.

Daher kann bei Leasinggesellschaften das Vorliegen einer Rückverkaufsoption auch nicht zum Ausweis eines immateriellen Wirtschaftsgutes führen.

Höhe des Rückgaberechts beim Leasingnehmer

Der Leasingnehmer verhandelt zwar mit dem Händler den Kaufpreis für das Fahrzeug vor Abschluss des Leasingvertrages, erwirbt aber im Regelfall letztlich weder rechtliches noch wirtschaftliches Eigentum an dem Fahrzeug.

Der Vorteil, dass durch die Rücknahmeverpflichtung seitens des Leasinggebers eine günstigere Leasingrate erreicht wird, ist mangels Anschaffungsvorgang und fehlender Handelbarkeit kein bilanzierungsfähiges Wirtschaftsgut. Auf die Bilanz des Leasingnehmers können daher Rücknahmeverpflichtungen des Fahrzeugverkäufers keine Auswirkung haben.

Kein Ende in Sicht

Wenn auch für die Kfz-Händler nunmehr Gewissheit herrscht, dass mit steuerlicher Wirkung Rücknahmeverpflichtungen bilanziert werden können, so ist die nächste Streitrunde mit der Finanzverwaltung, betreffend den Ansatz von Rückgabeoptionen bei den Fahrzeugerwerbern, Leasinggebern oder Finanzierern, in Sicht.

Es gibt gute Argumente, der Auffassung der Finanzverwaltung entschieden entgegenzutreten – und im Zweifel muss wieder das höchste deutsche Finanzgericht bemüht werden.

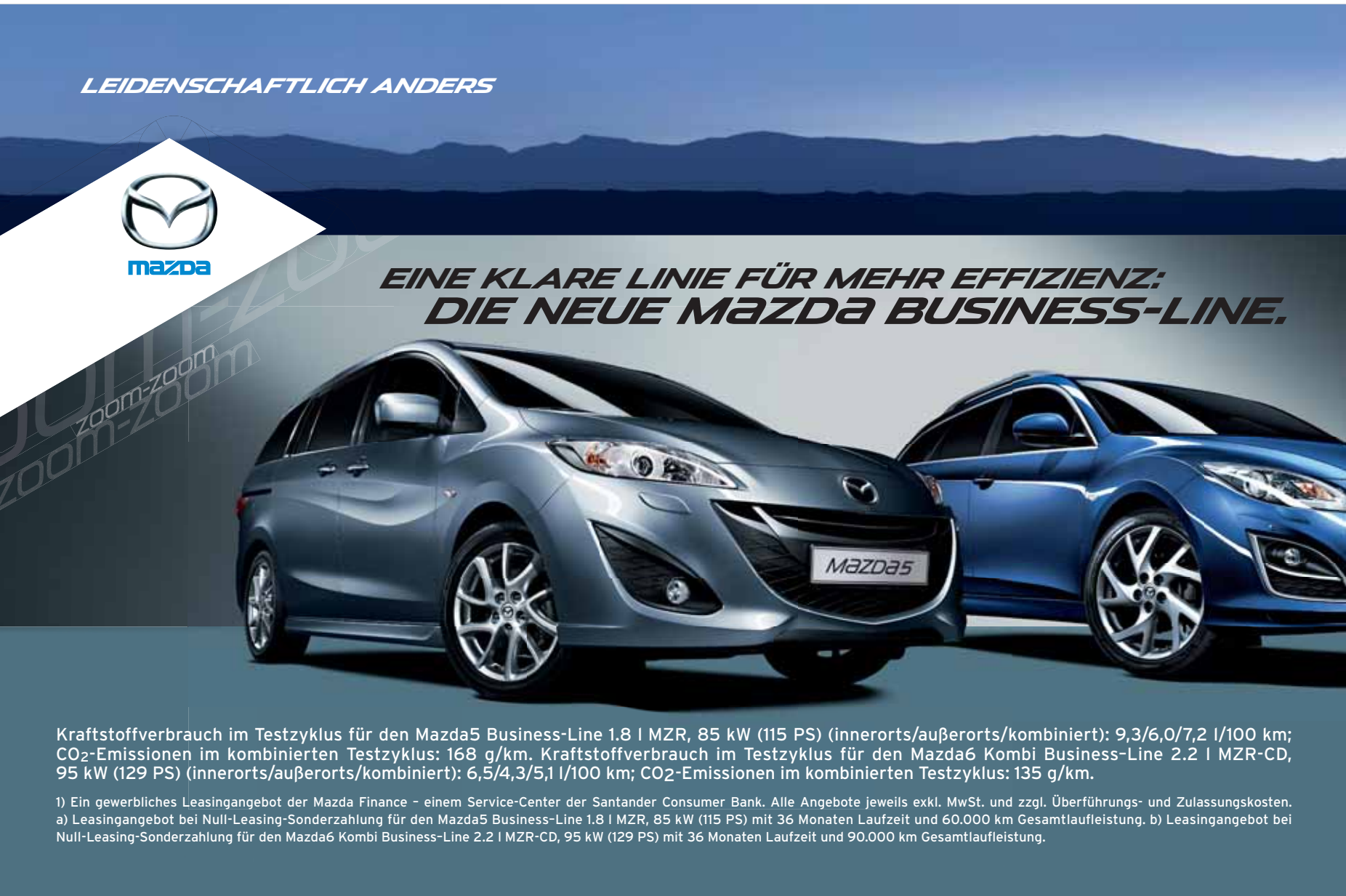
Strukturiertes Schadenmanagement im Fuhrpark

Ein Überblick

Wer als haupt-oder nebenberuflicher Fuhrparkverantwortlicher mit Fahrzeugflotten zu tun hat, muss sich früher oder später mit dem Thema Unfallschäden an den Pool- und Geschäftsfahrzeugen aus dem Fuhrpark befassen. Denn wenn man die am 6. Juli 2011 veröffentlichte Unfallstatistik 2011 des statistischen Bundesamtes betrachtet, wird schnell klar, dass die Frage keineswegs lautet, ob Unfälle im Fuhrpark auftreten werden, sondern allenfalls, wann dies der Fall sein wird. Damit erklärt sich aber auch das Grundbedürfnis nach gemanagten Abläufen und organisierten Mechanismen bei der Schadenregulierung im Fuhrpark fast von selbst. Dabei können die nachfolgenden Ausführungen nur eine überblicksartige Hilfestellung bieten, damit man sich anhand ausgewählter Fragestellungen und kursorischer Anregungen auf den „Falle eines Falles" vorbereitet – auf die Geltendmachung von Ansprüchen nach einem Unfall im Fuhrpark und auf deren Abwicklung.

Bundesweit alle 13 Sekunden ein Unfall – 88 Prozent sind Sachschäden

Trotz der Bemühungen, den Verkehr auf deutschen Straßen immer sicherer zu machen, hat die Polizei im Jahr 2010 bundesweit rund 2,41 Millionen Unfälle erfasst, letztlich 4,2 Prozent mehr als im Jahr 2009. Damit war das Jahr 2010 sogar das unfallreichste seit 1999. Im Durchschnitt ereignete sich 2010 alle 13 Sekunden ein Unfall. Fast jede Minute wurde ein Mensch bei einem Verkehrsunfall verletzt, alle zwei Stunden starb ein Mensch im Straßenverkehr. Bei den meisten Unfällen blieb es bei Sachschäden (88 Prozent), bei 12 Prozent der Unfälle gab es Getötete oder Verletzte. Die Zahl der schwerwiegenden Unfälle mit Sachschaden, bei denen mindestens ein Fahrzeug nicht mehr fahrbereit war und ein Bußgeld- oder Straftatbestand vorlag, ist binnen Jahresfrist bis Ende 2010 um 2,9 Prozent auf 92.107 Unfälle gestiegen. Noch stärker zugenommen haben die sonstigen Sachschadensunfälle mit 6,2 Prozent auf 2,03 Millionen.



Nicht nur diese steigenden Unfallzahlen und zunehmende Schadenshäufigkeiten, sondern auch stetig wachsende Kosten für einzelne Unfallreparaturen und nicht zuletzt auch steigende Kosten auf Seiten der Versicherer führen zu immer höheren Versicherungsprämien und / oder Selbstbeteiligungen. Damit geht aber auch eine immer größere Kosten- und Budgetbelastung von Flotten und Fuhrparks einher. Einem aktiven und funktionierenden Schadenmanagement für Fuhrparks in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen kommt somit eine immer größere Bedeutung zu: Bei großen, mittleren und kleineren Fahrzeugflotten besteht gleichermaßen der Bedarf, sich aktiv – vorbeugend wie nachsorgend – um das Schadenmanagement zu kümmern.

Ziele eines aktiven Schadenmanagements im Fuhrpark

Ein aktives Schadenmanagement dient in erster Linie der Risikoverbesserung der Flotte durch Schadensvorbeugung und Unfallverhütung. Einen entsprechend verbesserten Schadensverlauf vorausgesetzt honorieren Versicherer solche Aktivitäten durchaus mit dem Anpassen der Margen und dem Absenken der Konditionen. Doch auch unter kaufmännischen Gesichtspunkten ist es wichtig, dass bereits direkt nach einem Schadenseintritt professionell und unverzüglich gehandelt wird. Nur ein von Beginn an konsequent angewandtes Schadenmanagement bietet die Möglichkeit, den Aufwand weitgehend zu reduzieren und die Schadensregulierung zu beschleunigen – mit dem angenehmen Nebeneffekt, dass eine beschleunigte Schadensregulierung zugleich auch immer gut ist für die eigene Liquidität.

Dabei hat ein aktives Schadenmanagement mehrere Komponenten, die eineinander greifen: organisatorische, technische, kaufmännische und – last but not least – rechtliche Aspekte. Nachfolgend wird der Blickwinkel vor allem auf einige wichtige juristische Aspekte der gemanagten Schadensabwicklung im Fuhrpark gerichtet.

Basics – Haftungsgrundlagen im Schadenersatzrecht

Für die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen nach Verkehrsunfällen sind grundsätzlich mehrere Anspruchsgrundlagen relevant, die man kennen sollte.

Einerseits können Ansprüche aufgrund der Halterhaftung nach § 7 StVG bestehen. Hierbei handelt es sich um eine Gefährdungshaftung beim Betrieb eines Kraftfahrzeugs, nach welcher der Halter eines Kraftfahrzeugs für alle beim Betrieb dieses Fahrzeugs entstandenen Schäden haftet. Grund für die verschuldensunabhängige Zurechnung einer entsprechenden Haftung ist der Umstand, dass jemand mit dem grundsätzlich erlaubten (aber eben nicht ungefährlichen) Betrieb eines Kraftfahrzeugs ein spezifisches Gefährdungsrisiko für andere Verkehrsteilnehmer und Sachen geschaffen hat.

Ebenfalls zum Bereich der Gefährdungshaftung gehörte die Ersatzpflicht des Fahrzeugführers nach § 18 StVG. Danach ist in den Fällen der Halterhaftung nach § 7 Abs.1 StVG auch der Fahrer des Kraftfahrzeugs oder des Anhängers zum Ersatz des Schadens nach den Vorschriften der §§ 8 bis 15 StVG verpflichtet. Eine Exkulpationsmöglichkeit besteht jedoch insoweit, als dass die Ersatzpflicht ausgeschlossen ist, wenn der Schaden nicht durch ein Verschulden des Fahrers verursacht ist.

(Fortsetzung S. 48)

Traditionell setzen wir unser ganzes Engagement in die Entwicklung der Mazda Modelle, um auch im kleinsten Detail das beste Ergebnis zu erzielen. Denn besondere Ansprüche erfordern besondere Lösungen. Genauso verlangt der alltägliche Fuhrparkeinsatz nach einer maßgeschneiderten Lösung. Wir haben daher genau dafür eine neue Modellvariante zusammengestellt: die „Business-Line" mit serienmäßigem Mazda SD-Navigationssystem und Bluetooth®-Freisprecheinrichtung. Wie geschaffen für den täglichen Einsatz in Ihrem Unternehmen. Egal, ob im variablen Mazda5 Kompakt-Van oder dem dynamischen und geräumigen Mazda6 Kombi – die Details machen den Unterschied. Und sowohl der Mazda6 als auch der Mazda5 erreichen Bestwerte bei den Betriebskosten.

Weitere Informationen unter 0700 – MAZDAFLEET[4] oder WWW.MAZDA-FLEET.DE

Flotten management

Der Mazda5 und Mazda6.
Sieger im Kostenvergleich
und bei Betriebskosten
der Zeitschrift „Flottenmanagement"[3].

DER MAZDA5 BUSINESS-LINE

Finanz-Leasing schon ab € **269** [1a] und
Full-Service-Leasing bereits ab € **329** [2a] mtl.

DER MAZDA6 BUSINESS-LINE

Finanz-Leasing schon ab € **289** [1b] und
Full-Service-Leasing bereits ab € **349** [2b] mtl.

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

2) Ein gewerbliches Full-Service-Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Bank – inkl. aller Service- und Inspektionsarbeiten, GAP-Versicherung und aller anfallenden Verschleißreparaturen sowie der Kosten für die fällige Abgas- und Hauptuntersuchung. Die Details zu den enthaltenen Service-Inhalten entnehmen Sie bitte den allgemeinen Vertragsbedingungen. Alle Angebote jeweils exkl. MwSt. und zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. a) Leasingangebot bei Null-Leasing-Sonderzahlung für den Mazda5 Business-Line 1.8 l MZR, 85 kW (115 PS) mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung. b) Leasingangebot bei Null-Leasing-Sonderzahlung für den Mazda6 Kombi Business-Line 2.2 l MZR-CD, 95 kW (129 PS) mit 36 Monaten Laufzeit und 90.000 km Gesamtlaufleistung. 3) Heft 2/2010, Kategorie „Kauffuhrpark Mittelklasse Diesel Kombi" & Heft 3/2011, Kategorie „Kauffuhrpark Mittelklasse Diesel Van". 4) 0700 62 93 23 53 38, 6,3 Ct./Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk abweichende, ggf. höhere Preise, max. 42 Ct./Min.
Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Das Angebot ist gültig bis zum 31.12.2011. Abbildung zeigt Fahrzeuge mit höherwertiger Ausstattung.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

+++ Rechtsprechung +++

Haftung und Verkehrssicherungspflicht bei PKW-Schäden durch Frostschaden an Straße

Der beklagten Kommune kann – bezogen auf den zur Entscheidung anstehenden Einzelfall – eine Verletzung der ihr obliegenden Verkehrssicherungspflicht (§ 10 Nds. StrG) nicht angelastet werden.

Nach den in den Entscheidungen des Bundesgerichtshofs aufgestellten Grundsätzen sind Vorsorgemaßnahmen nur dann geboten, wenn sich für ein sachkundiges Urteil die naheliegende Möglichkeit einer Rechtsgutverletzung ergibt. Das ist anzunehmen, wenn eine Gefahrenquelle trotz Anwendung der von den Verkehrsteilnehmern zu erwartenden eigenen Sorgfalt nicht rechtzeitig erkennbar ist oder diese sich auf die Gefahrenlage nicht rechtzeitig einstellen können. Grundsätzlich muss der Benutzer öffentlicher Wege und Straßen diese in dem Zustand hinnehmen, wie sie sich ihm erkennbar darbieten. Mit zumutbaren Mitteln lässt sich eine völlige Gefahrlosigkeit nicht erreichen. Nach Maßgabe dieser aufgestellten Grundsätze kann die Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht nicht festgestellt werden.

Die beklagte Kommune hat zutreffend darauf hingewiesen, während des langen strengen Winters 2009/2010 mit dauerhaftem Frost sei mit erheblichen Straßenschäden – insbesondere Schlaglöchern – zu rechnen gewesen. Diese Problematik wurde in den Medien oftmals thematisiert. Unter Berücksichtigung des Straßennetzes war es Kommunen witterungs- und kapazitätsbedingt sowie auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht möglich und zumutbar, die vielfältigen und erheblichen Straßenschäden zeitnah sowie dauerhaft auszubessern. Das gilt insbesondere – wie hier – für wenig befahrene Nebenstraßen mit untergeordneter Verkehrsbedeutung. Schon deshalb ist von Verkehrsteilnehmern erhöhte Vorsicht, Aufmerksamkeit und Sorgfalt zu erwarten.

Der Benutzer von Straßen in ländlichen Bereichen, die oftmals auch von landwirtschaftlichen Fahrzeugen und schweren Landmaschinen benutzt werden, muss stets mit Unregelmäßigkeiten der Straßenoberfläche und schadhaften Stellen der Straße rechnen. Das gilt insbesondere in den Wintermonaten, weil allgemein bekannt ist, dass durch Frost Schäden an der Fahrbahn hervorgerufen werden.

Die Straße wies Spurrinnen und Schlaglöcher in der Fahrbahn auf; sie befand sich aber nicht in einem derart desolaten Zustand, dass ihre Sperrung veranlasst war.

Die Ehefrau des Klägers befuhr die Straße mit dem PKW des Klägers statt mit den erlaubten 60 km/h nur mit schätzungsweise 30 km/h, weil sie selbst wegen der tiefen Spurrillen eine von der Straße ausgehende Gefahr erkannt hatte. Unter diesen Umständen bedurfte es in der konkreten Situation keines Warnhinweises beziehungsweise einer Geschwindigkeitsbeschränkung. Die Fahrerin des beschädigten PKW war selbst durch den von ihr erkannten Straßenzustand gewarnt und hatte deshalb eine Reduzierung der gefahrenen Geschwindigkeit für notwendig gehalten. Im Scheinwerferlicht des PKW musste sie als Fahrerin bei gehöriger Aufmerksamkeit auch die hochgestellten Pflastersteine ohne weiteres erkennen und sich auf diese besondere Situation – etwa indem sie möglichst weit rechts fuhr – einstellen. Gegebenenfalls

(Fortsetzung auf S. 50)

Ebenfalls eine wichtige Vorschrift aus dem Bereich der Halterhaftung ist § 17 StVG, der die Schadensverursachung durch mehrere Kraftfahrzeuge regelt. Diese Vorschrift betrifft den Fall, dass ein Schaden durch mehrere Kraftfahrzeuge verursacht wurde und die Halter der beteiligten Fahrzeuge dem geschädigten Dritten kraft Gesetzes zum Schadensersatz verpflichtet sind; geregelt wird insoweit eine Quotelung des Schadenersatzes im Verhältnis der Fahrzeughalter zueinander nach dem Grad des Verursachungsbeitrages des einzelnen Schädigers.

Daneben ist auch stets das Deliktsrecht nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch als Grundlage von Schadenersatzansprüchen anwendbar. Primäre Anspruchsgrundlage ist dort regelmäßig § 823 Abs. 1 BGB sowie § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. einem sogenannten Schutzgesetz, wie beispielsweise der Verletzung von Schutzvorschriften der Straßenverkehrsordnung oder von strafrechtlichen Normen wie der fahrlässigen (§ 229 StGB) oder vorsätzlichen (§ 223 StGB) Körperverletzung, der fahrlässigen Tötung (§ 222 StGB) oder der nur vorsätzlich begehbaren Sachbeschädigung (§ 303 StGB). Hierbei handelt es sich um eine verschuldensabhängige Haftung, sodass es immer auf eine nachweislich vorwerfbare Begehungsweise, mit anderen Worten ein Verschulden, ankommt.

Weitere wichtige Normen aus dem bürgerlichen Gesetzbuch sind die §§ 249, 251 BGB, welche als Grundvorschriften Art und Umfang des Schadensersatzes regeln. Zu beachten ist, dass der Geschädigte prinzipiell so zu stellen ist, als wäre das schädigende Ereignis nicht eingetreten.

Schließlich ist zu beachten, dass der Geschädigte grundsätzlich einen Direktanspruch gegen den Haftpflichtversicherer des Unfallgegners nach § 115 VVG hat. Danach kann der Geschädigte seinen Anspruch auf Schadensersatz auch unmittelbar gegen den Versicherer geltend machen, wenn es sich um eine Haftpflichtversicherung zur Erfüllung einer nach dem Pflichtversicherungsgesetz bestehenden Versicherungspflicht (wie der Kfz-Haftpflichtversicherung) handelt. Der Versicherer hat den Schadensersatz in Geld zu leisten und haftet zusammen mit dem ersatzpflichtigen Versicherungsnehmer als Gesamtschuldner. Diese Vorschrift ist insoweit praxisrelevant, weil man mit dem gegnerischen Haftpflichtversicherer stets einen liquiden Schuldner vor sich hat.

Allen genannten Haftungsvorschriften gemein ist, dass die Tücke zumeist im Detail der Anspruchsvoraussetzungen liegt, wenn es um die Bearbeitung des konkreten Einzelfalls geht.

Inhalte von Schadenersatzansprüchen im Allgemeinen

Steht die Haftung des ersatzpflichtigen Unfallgegners dem Grunde nach fest ist, so stellt sich regelmäßig die Frage, welche konkreten Forderungen im Detail und der Höhe nach unter Umständen durchgesetzt werden können.

Regelmäßige Schadenpositionen sind üblicherweise die folgenden:

- Reparaturkosten (laut Gutachten oder Reparaturrechnung)
- Wertminderung (verbleibende Wertminderung nach erfolgter sachkundiger Reparatur)
- Sachverständigenkosten
- Nutzungsausfall (Nutzungswille und Nutzungsmöglichkeit müssen vorhanden sein; bei gewerblich genutzten Fuhrparks bestehen aber Besonderheiten)
- Mietwagenkosten
- Abschleppkosten und Standgebühren
- behördliche Kosten der Fahrzeugabmeldung im Falle des Totalschadens
- Unfallpauschale als Aufwandsentschädigung für unfallbedingte Wege, Telefonate, Porti etc. (ca. 25,00 EUR bis 30,00 EUR, bei Einzelnachweis gegebenenfalls auch höher)
- Nebenkosten wie Finanzierungskosten
- Schmerzensgeld
- Attestkosten
- Kosten einer ärztlichen Behandlung (soweit diese Ansprüche nicht auf den Krankenversicherer übergegangen sind)
- Verdienstausfall (konkret nachzuweisen; Verlagerungen der Arbeitszeit und Freizeiteinengung führen nicht zum Verdienstausfall)

Diese Aufzählung ist nicht abschließend. Entstandener Ärger beziehungsweise Zeitaufwand zur Regelung bestimmter Angelegenheiten wird allerdings nicht beglichen.

Bei Beauftragung eines Rechtsanwalts gehören auch die Anwaltskosten zu den ersatzfähigen Schadenposition und werden von der gegnerischen Haftpflichtversicherung ebenfalls bezahlt und anhand des anerkannten Schadensersatzbetrags errechnet.

Im Einzelnen können die vorgenannten Schadenpositionen durchaus problematisch sein: In der Regulierungspraxis sind in Fuhrparks mit gewerblichen Fahrzeugen grundsätzlich auch Mietwagenkosten ebenso zu ersetzen wie bei Privatfahrzeugen. In der Praxis begegnet man diesbezüglich aber häufig Schwierigkeiten, weil viele Versicherer hier nur die sogenannten Vorhaltekosten für ein Ersatzfahrzeug ersetzen wollen. Insoweit kann man beim gegnerischen Versicherer nachfragen, ob statt der Vorhaltekosten auch die Aufwendungen für Nutzungsausfall als erstattungsfähig anerkannt werden.

In der gerichtlichen Praxis waren jedenfalls in der letzten Zeit die Mietwagenkosten beziehungsweise der Unfallersatztarif Gegenstand von zahlreichen Streitigkeiten, vor allem bei der Frage der Bemessung nach Schwacke-Liste oder nach dem Fraunhofer-Mietpreisspiegel, oder nach einem arithmetischen Mittel aus beiden (so zuletzt LG Offenburg, Urteil vom 04.10.2011, Az. 1 S 4/11, BB 2011, 2626).

Insoweit ist der Fuhrparkverantwortliche gehalten, sich über die Reichweite der entsprechenden Ansprüche entweder durch fachliche Beratung im Einzelfall zu informieren oder sich entsprechend fortzubilden.

Maßnahmen der effektiven Schadenregulierung

Zu einer möglichst effizienten Schadenregulierung gehören im Wesentlichen alle Maßnahmen,

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

UEFA EURO2012 POLAND-UKRAINE

Wer sagt, dass Mittelklasse nicht Spitzenklasse sein kann?

Der neue Hyundai *i40*

Wie wäre es mit frischem Wind für Ihren Fuhrpark? Hier kommt das passende Modell dazu. Lassen Sie sich überraschen von einem in Deutschland entwickelten Mittelklasse-Kombi, der alles kann außer einem: Vorurteile bestätigen. Bereit für »New Thinking. New Possibilities.«? Entdecken Sie den neuen Hyundai i40. Online oder direkt bei einer ausführlichen Probefahrt – z. B. bei Ihrem regionalen Hyundai Business-Center.

FOR SAFER CARS EURO NCAP www.euroncap.com TEST 2011

5 JAHRE* FAHRZEUG-GARANTIE MOBILITÄTSGARANTIE

www.hyundai-fleet.de

* 5 Jahre Fahrzeuggarantie ohne Kilometerbegrenzung und 5 Jahre Mobilitätsgarantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß deren jeweiligen Bedingungen). Ausgenommen sind Taxen und Mietfahrzeuge, für die eine 3-jährige Fahrzeuggarantie bis 100.000 km ohne Wartungen gilt.

Abbildung ähnlich. Fahrzeug enthält z. T. aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) und CO_2-Emission (g/km): von 7,7 l (kombiniert) und 179 g für den 2.0 GDI (Automatik) bis zu 4,3 l (kombiniert) und 113 g für den blue 1.7 CRDi.

+++ Rechtsprechung +++

musste sie – unter Beachtung des verkehrsrechtlichen Grundsatzes des Fahrens auf Sicht (§ 3 Abs. 1 StVO) – die Geschwindigkeit noch weiter verringern, um die Stelle gefahrlos passieren zu können, oder aber sich zu einem Anhalten entscheiden. Vorliegend trifft den Kläger zudem ein erhebliches Mitverschulden gemäß § 254 BGB, das eine etwaige, vorliegend nicht feststellbare Verletzung der Verkehrssicherungspflicht vollständig zurücktreten lässt. Er muss sich das Verhalten seiner Ehefrau als Fahrerin seines PKW zurechnen lassen. Seine Ehefrau hatte trotz des erkannten schlechten Straßenzustands sowie der Erkennbarkeit hochgestellter Steine auf eigene Gefahr gehandelt und sich bewusst in die Gefahr drohender Eigengefährdung begeben. Die von ihr gefahrene Geschwindigkeit von circa 30 km/h war nach den konkreten Umständen zu hoch. OLG Oldenburg, Urteil vom 29.04.2011, Az. 6 U 17/11

Mitwirkungspflicht zur Fahrerfeststellung bei Verkehrsverstoß mit Firmenfahrzeug

Leitsätze:

1. Die unterbliebene Übersendung eines Anhörungsbogens im Ordnungswidrigkeitenverfahren ist für die Rechtmäßigkeit einer Fahrtenbuchauflage unerheblich, wenn der Fahrzeughalter im Rahmen des Ordnungswidrigkeitenverfahrens durch den Ermittlungsdienst der Behörde zu dem Verkehrsverstoß und dem möglichen Fahrer befragt wurde.

2. Zum Umfang der Mitwirkungspflicht eines Kaufmanns im Ordnungswidrigkeitenverfahren.

Aus den Gründen:

Es ist grundsätzlich Sache des Halters, Angaben zu der Person zu machen, die zum fraglichen Zeitpunkt sein Fahrzeug geführt hat. Dem Halter obliegt es, zur Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes so weit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Dazu gehört insbesondere, dass er den bekannten oder auf einem vorgelegten Radarfoto erkannten Fahrer benennt oder zumindest den möglichen Täterkreis eingrenzt und die Täterfeststellung durch Nachfragen im Kreis der Nutzungsberechtigten fördert. Der Halter war im Rahmen der Ermittlungen nicht nur gehalten, einen ihm bekannten Täter zu benennen oder die Täterfeststellung durch Nachfragen im Kreis der Nutzungsberechtigten zu fördern, sondern es oblag ihm auch, den Täterkreis gegenüber der Ordnungswidrigkeitenbehörde so umfassend wie möglich einzugrenzen.

Dem Halter, einem Unternehmen in Form einer GmbH, war es grundsätzlich möglich und zuzumuten, auch ohne Einsichtnahme in die Ermittlungsakten den verantwortlichen Fahrzeugführer oder jedenfalls einen eingrenzbaren Personenkreis durch sachgerechte Organisation und Dokumentation der innerbetrieblichen Abläufe zu ermitteln. Denn bei Verkehrsverstößen, die mit einem Firmenfahrzeug eines Kaufmanns im geschäftlichen Zusammenhang begangen worden sind, trifft die Geschäftsleitung eine erhöhte Mitwirkungspflicht. Anders als etwa bei der Benutzung eines privaten Kraftfahrzeugs liegt eine längerfristige Dokumentation im kaufmännischen Eigeninteresse, schon um Vorkehrungen gegen missbräuchliche Verwendungen der Fahrzeuge für Privatfahrten zu treffen oder in Schadensfällen Ersatzansprüche belegen zu können. Es fällt in die Sphäre des Unternehmens, organisatorische Vorkehrungen dafür zu treffen, dass im Falle einer Verkehrszuwiderhandlung ohne Rücksicht auf die Erinnerung Einzelner festgestellt werden kann, welche Person zu einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Geschäftsfahrzeug benutzt hat. Die Geschäftsleitung muss zumindest in der Lage sein, der Behörde die Firmenangehörigen zu nennen, denen das betreffende Fahrzeug zugerechnet werden kann. Der Obliegenheit als Fahrzeughalter, bei der Feststellung des Fahrzeugführers im Ordnungswidrigkeiten- beziehungsweise Verwaltungsverfahren mitzuwirken, kann die GmbH deshalb dann, wenn das Fahrzeug geschäftlich genutzt wurde, nicht mit der Behauptung genügen, es sei ihr unmöglich, den Fahrzeugführer ausfindig zu machen. Dies rechtfertigt sich mit Rücksicht auf die handelsrechtlichen Verpflichtungen eines Kaufmanns zur Führung und Aufbewahrung von Büchern, aus denen sich Geschäftsvorfälle „in ihrer Entstehung und Abwicklung verfolgen lassen" (§§ 238 Abs.1, 257 HGB) sowie aus dem Umstand, dass es unabhängig von der Reichweite dieser Vorschriften sachgerechtem kaufmännischem Verhalten entspricht, auch die Geschäftsfahrten längerfristig zu dokumentieren. VG Gelsenkirchen, Beschluss vom 12.08.2011, Az. 14 L 716/11

Fahrtenbuchauflage schon nach erstmaligem Verkehrsverstoß möglich

Die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage ist bereits möglich, wenn der Fahrzeughalter seinen ersten Punkt in Flensburg erhält. Voraussetzung ist allerdings, dass die Behörde den Fahrzeugführer nicht feststellen kann. Das ist auch dann der Fall, wenn der Fahrer nicht innerhalb der für die Festsetzung des Bußgeldes geltenden Verjährungsfrist von drei Monaten ermittelt werden kann. Dies entschied das Verwaltungsgericht Trier am 9. März 2011 (AZ: 1 L 154/11).

Der zuständige Landkreis hatte angeordnet, dass der Fahrzeughalter für die Dauer von sechs Monaten ein Fahrtenbuch führen müsse. Er hatte zuvor die zulässige Höchstgeschwindigkeit außerhalb einer geschlossenen Ortschaft von dort 50 km/h um 24 km/h überschritten. Der Fahrzeughalter hatte in seiner Anhörung als Beschuldigter den Verkehrsverstoß zunächst zugegeben, dann jedoch im Einspruchsverfahren gegen den Bußgeldbescheid bestritten, der Fahrer zu sein. Er gab an, sein Sohn habe zu der Zeit den Wagen gefahren. Da zwischenzeitlich die Verjährungsfrist abgelaufen war, konnte kein Bußgeld mehr gegen den Sohn verhängt werden. Daraufhin wurde die Fahrtenbuchauflage erlassen. Verwaltungsgericht Trier, Urteil vom 09.03.2011, Az. 1 L 154/11 (Pressemeldung DAV)

Halterhaftung – Beweislast des Halters für Mitverschulden des Geschädigten

Die aufgrund der Gefährdungshaftung gemäß § 7 Abs.1 StVG bestehende Haftung des beklagten Fahrzeughalters wäre nur bei einem zu berücksichtigenden Mitverschulden des Geschädigten (Kläger) gemäß § 9 StVG i.V.m. § 254 BGB gemindert. Ein Mitverschulden des Klägers ist jedoch nicht zu berücksichtigen, sodass der Halter die dem Grunde nach vollumfänglich haftet.

Für ein solches Mitverschulden des Geschädigten als anspruchsmindernder Umstand ist der Kraftfahrzeughalter darlegungs- und beweispflichtig. Er muss, soweit ein Mitverschulden des Geschädigten nicht unstreitig ist, also darlegen und nachweisen, dass diesen an dem Unfall ein Verursachungsbeitrag trifft, der zu einer Mithaftung führt. Gelingt dies nicht beziehungsweise bleibt der Ablauf des Verkehrsunfalls und damit ein Mitverschulden des nicht als Kraftfahrzeughalter beziehungsweise als Kraftfahrzeugführer am Unfall beteiligten Geschädigten unklar, verbleibt es bei der vollumfänglichen Haftung des Kraftfahrzeughalters. LG Bochum, Urteil vom 21.06.2011, Az. I-9 S 61/11

(Fortsetzung auf S. 52)

die zu einer optimalen Erledigung und Abwicklung eines Schadensfalls notwendig sind. Hierzu gehören, angefangen bei der Schadenaufnahme und -dokumentierung, das Einschalten von geeigneten Sachverständigen, die Besorgung aller zur Schadensregulierung erforderlichen Unterlagen, die Erstellung von Schadensmeldungen an Versicherer sowie die Abwicklung der insgesamt anfallenden Korrespondenz.

Bei der Schadenaufnahme wird die Schadenmeldung des unfallbeteiligten Fahrers entgegengenommen; es erfolgt eine Vorprüfung auf Eigen- und Fremdschaden sowie auf Vollständigkeit der zur Unfallregulierung benötigten Informationen. Besonders hilfreich für die Schadenmeldung des unfallbeteiligten Fahrers wird sich in diesem Zusammenhang erweisen, wenn man den Fahrern aus dem Fuhrpark rechtzeitig Checklisten an die Hand gibt, die griffbereit im Handschuhfach der Fuhrparkfahrzeuge liegen und den Fahrer mit dem richtigen Verhalten am Unfallort sowie der Unfallaufnahme vor Ort vertraut machen. Diesbezügliche Schulungen des Fahrpersonals sind insoweit aber unerlässlich, da die erstmalige Lektüre der Checkliste unmittelbar nach einem Unfallereignis möglicherweise ihr Ziel verfehlt.

Nach Bearbeitung der Schadenaufnahme kann alsdann eine erste Meldung beim eigenen Versicherer erfolgen, und zwar sowohl im Kasko- als auch im Haftpflichtschadenfall.

Als weiterer Punkt ist die Reparaturorganisation zu nennen, bei welcher das verunfallte Fahrzeug in einen entsprechenden Werkstattbetrieb eingeplant werden muss. So kann bereits im Vorfeld ein zuverlässiges Netz an Werkstattpartnern ausgewählt werden, was die Abwicklung von Schadenreparaturen später erheblich erleichtern wird. Bei fahrbereiten und verkehrssicheren Fahrzeugen erfolgt die Planung des Reparaturtermins durch den Fuhrparkverantwortlichen stets in Absprache mit dem Fahrer. Gegebenenfalls sind Kostenvoranschläge einzuholen oder ist ein Sachverständiger zu beauftragen. Erst dann können eine Reparaturfreigabe erteilt und die Termine bis zur Rückgabe des Fahrzeugs an den Fuhrpark überwacht werden. Ferner gehört hierzu auch die Bereitstellung von Interims- oder Poolfahrzeugen während der Durchführung von Reparaturmaßnahmen, damit der Fahrer mobil bleibt.

Ferner beinhaltet das Schadenmanagement auch eine Abwicklung des Unfallschadens mit dem eigenen und dem gegnerischen Versicherer. Die Erstmeldung des Schadens kann telefonisch oder auch über das Internet erfolgen, wobei insbesondere der gegnerische Haftpflichtversicherer nunmehr in eine Prüfung auf Haftung und Deckung eintreten wird, zumindest dem Grunde nach, bis die vollständigen Schadenunterlagen an den Versicherer übersendet worden sind.

Grundsätzlich hat der Geschädigte das Recht, zur fachkundigen Erfassung des ihm entstandenen Sachschadens einen Sachverständigen seiner Wahl hinzuzuziehen. Gleichwohl empfiehlt es sich bei Kaskoschäden, gegebenenfalls die Einholung von Sachverständigengutachten mit dem Versicherer zuvor abzustimmen, auch mit Rück-

sicht auf eine bestehende Selbstbeteiligung. Bei Haftpflichtschäden hingegen kann ein Gutachten bei Bedarf (beispielsweise technischer oder wirtschaftlicher Totalschaden oder voraussichtlich Reparaturschaden über 750 EUR) eingeholt werden, ohne dass eine entsprechende vorherige Abstimmung mit dem Versicherer notwendig ist. Das Angebot des gegnerischen Versicherers, einen eigenen Versicherungsgutachter zur Schadenaufnahme einzusetzen, ist hingegen mit Vorsicht zu genießen. Man sollte darauf achten, dass insoweit zumindest ein unabhängiges Sachverständigenunternehmen (wie TÜV oder Dekra) oder ein öffentlich bestellter und vereidigter Kraftfahrzeugsachverständiger eingeschaltet wird. Dies kann unter Kostengesichtspunkten durchaus vorteilig sein, weil der gegnerische Versicherer die Kosten für den Gutachter vorlegen muss und das Recht auf Einschaltung eines eigenen Sachverständigen durch den Geschädigten hierdurch nicht ausgeschlossen wird. Auf einen derartigen gänzlichen Ausschluss sollte man sich auch keinesfalls einlassen, weil man sonst Gefahr läuft, sprichwörtlichen den „Bock zum Gärtner" zu machen. Steht erst einmal der Schadensumfang fest, können alle unfallbedingten Forderungen beim gegnerischen Versicherer unmittelbar angemeldet und durchgesetzt werden.

Wer Schadenmanagement betreibt, wird ferner an einem gewissen Controlling und Buchhaltungswesen nicht vorbeikommen. Insoweit sind Eingangsrechnungen für Reparaturkosten mit Kostenvoranschlägen abzugleichen und Eingangsrechnungen bei Bedarf zu korrigieren und nach Prüfung auszugleichen. Im Verhältnis zum gegnerischen Versicherer sind im Übrigen auch eine Kontrolle der Zahlungseingänge mit einem entsprechenden Mahnwesen bei verzögerten Zahlungen oder ungerechtfertigten Kürzungen durch den gegnerischen Versicherer fester Bestandteil dieser weiteren Aufgaben.

Die ausführliche Dokumentation der Schadenfälle und der aufgewandten Kosten können für ein späteres effektives Reporting hilfreich sein, bei welchem nach genau festgelegten Standards (geordnet nach Fahrer, Fahrzeugtyp, unfallursächlichem Fahrverhalten, Schadenumständen und Schadenhöhe) Aufstellungen gefertigt werden, die einerseits für spätere Prämienverhandlungen mit dem eigenen Versicherer eingesetzt werden können, andererseits aber auch eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die Auswahl neuer Fahrzeuge oder für den Bedarf der Schulung von Fahrern (unter dem Gesichtspunkt der Unfallnachsorge beziehungsweise -vorsorge) bieten können.

Einhaltung des Rechtsdienstleistungsgesetzes

Grundsätzlich ist zu beachten, dass auch für die Regulierung von Unfallschäden das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) gilt. Nach der gesetzlichen Definition ist unter Rechtsdienstleistung jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten zu verstehen, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert. Unabhängig davon ist die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen eine Rechtsdienstleistung, wenn die Forderungseinziehung als eigenständiges Geschäft betrieben wird (Inkassodienstleistung). Dies kann bei der Schadenregulierung nach Unfällen der Fall sein.

Mit dem seit 1.7.2008 in Kraft getretenen Rechtsdienstleistungsgesetz wurde zwar das Beratungsmonopol für rechtliche Dienstleistungen der Rechtsanwälte gelockert, nicht aber aufgehoben. Daher können juristische Laien oder Quereinsteiger ohne die Voraussetzungen einer anwaltlichen Ausbildung keineswegs dieselben Rechtsdienstleistungen wie ein Anwalt anbieten. In § 3 RDG wird insoweit sehr deutlich zum Ausdruck gebracht, dass die selbstständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen nur in dem Umfang zulässig ist, in dem sie durch das RDG oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird. Nach § 5 RDG sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit erlaubt, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.

Insoweit können auch Fuhrparkverantwortliche rechtliche Dienstleistungen bei der Unfallregulierung als Nebenleistung zu ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit anbieten. Wer Schäden im unternehmenseigenen Kauffuhrpark reguliert, befindet sich insoweit meist auf der sicheren Seite, als dass er diese Schäden durchaus als „Halter" selbst regulieren darf. Bei Miet- oder Leasingfuhrparks ergeben sich die Zuständigkeiten für die Schadenregulierung üblicherweise aus den mit dem Mietwagen- oder Leasingunternehmen getroffenen vertraglichen Vereinbarungen. Hier kann eine schriftliche Ermächtigung

Westfalen

Eine für alle.

Flotte Tankkarte für ganze Flotten.

Für Fuhrparkleiter. Für kostenbewusste Unternehmer. Für Vielfahrer.

Und alles in einem:

- bargeldlose Zahlung an rund 5 200 Tankstellen der Marken Westfalen, Markant, Agip, Aral, BP, OMV und Total
- einfache Abrechnung, hohe Kostentransparenz
- individuelle Analysen und Auswertungen
- Online-Service rund um die Uhr
- höchste Sicherheit

Westfalen AG · Geschäftsbereich Tankstellen
Industrieweg 43 · 48155 Münster · Fon 02 51/6 95 – 5 04
www.westfalen-service-card.de

+++ Rechtsprechung +++

Schwieriger Schadensbeweis bei Autowaschanlagen mit Schlepptrosse

Ein Autofahrer, der einen Schaden an seinem Fahrzeug nach Benutzung einer Autowaschstraße mit Schlepptrossenbetrieb gegen den Betreiber der Anlage geltend machen will, muss in vollem Umfang beweisen, dass der Schaden allein aus dem Verantwortungsbereich des Betreibers herrührt. Besondere Beweiserleichterungen kommen ihm deshalb nicht zugute, weil Schäden auch durch den Fahrer verursacht sein könnten, der in seinem Fahrzeug an einer Schlepptrosse durch die Anlage hindurchgezogen wird. Nach diesen Grundsätzen hat das Landgericht in zweiter Instanz die Klage einer Berliner Autofahrerin abgewiesen, deren Fahrzeug in einer Waschstraße bei einer Kollision mit dem Trocknungsgebläse beschädigt worden war. In erster Instanz hatte das Amtsgericht Schöneberg der Klage stattgegeben. Das Landgericht führte aus: Es sei trotz Sachverständigengutachtens nicht zu klären, worauf der Schaden zurückzuführen sei. Anders sei die Beweissituation in den Fällen, in denen der Benutzer sein Fahrzeug in der Waschanlage abstelle und der Waschvorgang automatisch ablaufe. In solchen Fällen spräche bei Fahrzeugschäden der erste Anschein für ein Verschulden des Anlagenbetreibers, weil der Fahrzeuginhaber keine Einwirkungsmöglichkeit auf die Bewegungen des Fahrzeuges und den Waschvorgang habe. Das Schadensrisiko träfe dann allein den Waschstraßenbetreiber. LG Berlin, Urteil vom 04.07.2011, Az. 51 S 27/11 (Pressemeldung des Gerichts)

zur Geltendmachung von Schäden bei Miet- und Leasingfahrzeugen die nötige Abhilfe schaffen, damit es nicht zu Verstößen gegen das Rechtdienstleistungsgesetz kommt. Gleiches gilt im Übrigen auch für kreditfinanzierte Fahrzeuge, bei denen man sich die entsprechende Ermächtigung von der finanzierenden Bank beschaffen sollte. Allerdings ist auch nicht zu verschweigen, dass mit einer entsprechenden Schadenregulierungstätigkeit zugleich auch Haftungsrisiken verbunden sind, deren Versicherbarkeit man im Einzelfall überprüfen sollte. Jeder Nichtjurist sollte sich vor Übernahme einer solchen rechtlichen „Annex"-Tätigkeit gut überlegen, ob und inwieweit er seine Tätigkeitspalette in diese Richtung erweitert.

Beruhigend ist sicherlich, dass es bislang offenbar noch keine veröffentlichten Gerichtsentscheidungen in Bezug auf Verstöße gegen das Rechtdienstleistungsgesetz durch Fuhrparkverantwortliche gibt. In der gerichtlichen Praxis der jüngsten Zeit war vielmehr Thema, ob Mietwagenunternehmer im Falle sicherungshalber abgetretener Schadensersatzforderungen von Kunden im Unfallersatzwagengeschäft zur Geltendmachung von Ansprüchen aktivlegitimiert sind oder ob die erfolgte Abtretung wegen Verstoßes gegen Vorschriften des Rechtsdienstleistungsgesetzes gemäß § 134 BGB nichtig ist. So vertreten die Landgerichte Stuttgart (4 S 154/10; 4 S 278/10, 5 S 207/10), Saarbrücken (7 O 222/09), Konstanz (61 S 40/10 c) sowie etliche Amtsgerichte die Auffassung, die gerichtliche Geltendmachung abgetretener Schadensersatzforderungen durch Mietwagenunternehmen stellten verbotswidrige Rechtsdienstleistungen dar mit der Folge, dass die entsprechenden Abtretungsvereinbarungen gemäß § 134 BGB nichtig seien. Demgegenüber sind die Landgerichte Baden-Baden (3 S 78/09), Darmstadt (25 S 230/09), Frankenthal (2 S 163/10), Köln (9 S 252/10), Mönchen-Gladbach (5 S 110/08), Stade (1 S 37/10) und verschiedene Amtsgerichte wie AG Waiblingen (8 C 1039/10), AG Köln (266 C 63/10) der gegenteiligen Auffassung.

Das OLG Stuttgart (Urteil vom 18.08.2011, Az. 7 U 109/11) hat sich kürzlich der letztgenannten Ansicht angeschlossen, da der Betreiber eines Kfz-Vermietungsgeschäfts eben kein Inkasso-Unternehmen betreibt. Die Abtretung der Schadensersatzansprüche der Kunden erfolgte vielmehr nur sicherungshalber. Dies ist grundsätzlich nicht zu beanstanden, da ein Sicherungsbedürfnis des Kfz-Vermieters anzuerkennen ist. Tritt der Sicherungsfall ein, so verfolgt der Kfz-Vermieter mit der Geltendmachung der abgetretenen Forderung kein fremdes Geschäft; gerade im Sicherungsfall ist die Verwertung der Sicherheit vielmehr ein eigenes Geschäft der Klägerin, weshalb es bereits sowohl an der Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten im Sinne von § 2 Abs. 1 RDG als auch an einem geschäftsmäßigen Inkasso gemäß § 2 Abs.2 RDG fehlt.

Eine unerlaubte außergerichtliche Rechtsdienstleistung kann abgemahnt und außerdem von den zuständigen Behörden untersagt werden. Abmahnungen kommen in der Praxis zumeist von Rechtsanwälten, die ebenfalls Verkehrsunfallschäden regulieren. Ferner stellt die Erbringung von Rechtsdienstleistungen ohne das Vorliegen einer nach § 10 Abs.1 RDG erforderlichen Registrierung eine Ordnungswidrigkeit dar, die mit einer Geldbuße bis zu fünftausend Euro geahndet werden kann. Fuhrparkverantwortliche sollten sich daher – gegebenenfalls durch eine entsprechende Beratung – vergewissern, dass die von ihnen getroffenen Maßnahmenkataloge zur Schadensregulierung mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz konform sind.

Outsourcing – Schadenregulierung durch Rechtsanwalt oder Dienstleister

Eine der Gretchenfragen der Schadenregulierung ist, ob man Unfallschäden im Fuhrpark selbst reguliert oder ob man hierfür nicht lieber gleich einen Profi wie einen im Verkehrsrecht tätigen Rechtsanwalt oder Fachanwalt für Verkehrsrecht beauftragt. Daneben bietet inzwischen auch eine ganze Reihe von Versicherungs- und Leasingunternehmen ein professionelles Schadenmanagement an, wobei man sich im Schadensfall abgesehen von einer Schadenmeldung dann auch im Weiteren um (fast) nichts mehr kümmern muss. Der Vorteil einer entsprechenden Auslagerung der Unfallregulierungsaufgaben ist zunächst einmal ein zeitlicher – man kann sich darauf beschränken, zuerst einen entsprechenden Input zu geben und alsdann den Fortgang der Schadenregulierung zu überwachen.

Bei Entscheidung über das Outsourcing sollte man zudem überdenken, ob neben Sachschäden an Fahrzeugen aus dem Fuhrpark zugleich auch Personenschäden der betroffenen Fahrer und Beifahrer (statistisch 12 Prozent der Unfälle) zu regulieren sind. Die Geltendmachung von Ersatzansprüchen für Personenschäden wegen Körperverletzung (und dazu gehört auch bereits ein HWS-Schleudertrauma) oder sogar Todesfällen sollte stets an Rechtsanwälte ausgelagert oder den geschädigten Personen selbst überlassen werden. Denn die Geltendmachung von Ersatz für Personenschäden und Schmerzensgeld, das Aushandeln von Schadensquoten und ähnliche bei streitigen Schadensfällen erforderliche Maßnahmen sind grundsätzlich nicht Nebenleistung im Sinne des § 5 Abs.1 RDG (siehe dazu LG Koblenz, Urteil vom 17.03.2009, Az. 4 HK O 140/08, 4 HKO 140/08, DAR 2009, 275, zum Wettbewerbsverstoß bei Angebot einer Verkehrsunfallschadenregulierung durch eine Kraftfahrzeugwerkstatt). In solchen Fällen kann es also zu einer Doppelbearbeitung des gleichen Schadenfalls kommen, wenn der Fuhrparkverantwortliche sich um den Sachschaden selbst kümmert, die Regulierung des Personenschadens hingegen dem Geschädigten selbst (oder dessen Hinterbliebenen) überlässt. Hier mag aus ökonomischer Sicht überlegt werden, ob man in derartigen Fällen nicht besser einheitlich einen Rechtsanwalt beauftragt, der sich dann um den gesamten Schadenfall kümmert.

Ferner sollte bedacht werden, ob der Schadenhergang streitig oder unstreitig ist. In streitigen Fällen kommt es häufig nach einer teilweisen außergerichtlichen Regulierung zum gerichtlichen Streit über offene Restforderungen. Insoweit wäre dann immer noch Zeit, einen Rechtsanwalt einzuschalten, was zumindest dann Sinn macht, wenn der Unfallgegner ebenfalls anwaltlich vertreten ist und es möglicherweise auf Feinheiten bei der Beweisführung oder Prozesstaktik ankommt.
Auch der Gegenstandswert des Unfallschadens kann ein maßgebliches Kriterium für ein Outsourcing an eine Rechtsanwaltskanzlei sein, vor allem dann, wenn der Unfallhergang streitig ist, der Gegner eine Haftung gänzlich oder überwiegend ablehnt und / oder eine Schadensumme von 5.000 Euro überschritten wird. Insoweit besteht nämlich ohnehin bei der späteren gerichtlichen Geltendmachung nach § 78 ZPO Anwaltszwang vor den Landgerichten (erstinstanzlich zuständig ab 5.001 Euro, vergleiche § 23GVG) und den Oberlandesgerichten.

Unter Einbeziehung der vorgenannten Überlegungen sollte sich jeder Fuhrparkverantwortliche ein grundlegendes Handlungskonzept für das Outsourcing erstellen, das im Schadensfall als Entscheidungshilfe schematisch abgearbeitet werden kann.

Literaturhinweise: Weiterführende Informationen zur Unfallabwicklung und Schaden-Prozesssteuerung finden Sie unter anderem bei:

- Rieger, Kosten senken durch innovatives Fuhrparkmanagement
- Flottenmanagement Verlag 2007, S. 183 ff.; Ratgeber Dienstwagenmanagement 2011, VR Leasing AG, Deloitte Touche, Dataforce, FAZ Institut, 2011

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

Treffen

Nach Baden-Baden hat die Firma Bury ihre Distributoren geladen. Dem interessierten Publikum, bestehend aus rund 50 internationalen Gästen, stellte Geschäftsführer und Gründer Henryk Bury die kommenden Produktentwicklungen vor, die nächstes Jahr in den Handel kommen sollen. Darunter befinden sich Geräte wie das CarPhone und sein Zubehör, diverse Festeinbau-Freisprecheinrichtungen und Weiterentwicklungen. Beispielsweise kommt im ersten Quartal 2012 eine neue Generation der CC 9060 Music, die per (Sprach-)Steuerung auf iPhone und iPod zugreifen kann, auf den Markt. Im Zubehörbereich präsentierte Bury unter anderem einen neuen Universalhalter, der passend für sämtliche Smartphones sein wird, da er größenverstellbar ist. Diverse weiterentwickelte flexible Freisprecheinrichtungen und Fahrtenbuchlösungen komplettieren das Angebot von Bury im nächsten Jahr.

Aktualisiert

Die fünfte, technisch aktualisierte Version des elektronischen Fahrtenbuchs HE2000N von der Heedfeld Elektronik GmbH kommt nun auf den Markt. Die Systemlösung eignet sich auch für Fahrzeugflotten und hat bereits eine TÜV-Prüfung, ISO 9001:2008- und Microsoft-Zertifizierung bestanden. Die Softwarelizenz beinhaltet eine Außendienstmitarbeiterversion, die ein einfaches Einpflegen von Fahrtzwecken und Ansprechpartnern ermöglicht. Vollständige Datensätze werden per SMTP-Client in die Unternehmenszentrale geschickt und dort automatisiert eingelesen. Ebenfalls ermöglicht sie eine Anbindung eines Datenbankservers zur Datenspeicherung.

Performant

Cloud Computing wird bereits seit einiger Zeit diskutiert, jetzt fangen die Firmen an, die Vorteile dieser Lösung für sich zu erkennen. So auch die Firma Nerlich & Lesser aus Deggendorf, die sich für die Carano Fuhrpark-Management-Software Fleet+ als Cloud Service entschieden hat. „Wir brauchten schnell eine performante Lösung, die wir unkompliziert und ohne große Abstimmungsrunden produktiv nehmen konnten. Das Cloud Konzept von Fleet+ Saas in Kombination mit dem attraktiven Preismodell hat uns überzeugt. Fleet+ war uns ein Begriff, und somit konnten wir auch sicher sein, dass wir eine bereits am Markt etablierte Lösung einsetzen“, so Alexander Waschinger, Geschäftsleitung Nerlich & Lesser.

Zusatz-Funktionen

Neue Apps von Drittanbietern sollen das Pioneer AppRadio für iPhone-Besitzer (kompatible Geräte: iPhone 4 ab iOS 4.3 oder höher, iPhone 4 S, iPod Touch ab 4. Generation) noch interessanter machen. Ab sofort lassen sich Navigation und Music Streaming kostenlos nutzen, weitere Anwendungen bieten Internet-Radio und den Abgriff von Fahrzeugtelemetriedaten. Für das Navigationssystem navfree ist eine permanente Online-Verbindung nicht notwendig, die Karten vieler europäischer Länder können im Speicher des iPhones abgelegt und ohne aktive Internet-Verbindung genutzt werden. Streams Hifi Radio bietet den Zugriff auf mehr als 4.000 Internet-Radiostationen. Mit AUPEO können sich die Nutzer ein individuelles Musikprogramm zusammenstellen und sich Songs empfehlen lassen. Mit dem Tool Dashcommand können in Verbindung mit einer separat erhältlichen OBD2-Schnittstelle Fahrzeugtelemetriedaten grafisch dargestellt werden. Es ist auch ein Löschen des Fehlerspeichers der Fahrzeugelektronik möglich.

Prämiert

In Frankreich wird die AuDaCon-Software unter dem Namen VRC (Vehicle Running Costs) angeboten, in Deutschland nennt sich das ähnliche System COO. Das speziell für den französischen Markt entwickelte und auf der Auto Equip ausgezeichnete System hilft unter anderem Fuhrparks, die Wirtschaftlichkeit der verwalteten Fahrzeuge schnell und einfach im Blick zu halten. Dabei werden alle Kostenfaktoren berücksichtigt, die im Lebenszyklus eines Fahrzeugs anfallen, verstärkt wurde Wert darauf gelegt, die Reparatur- und Wartungskosten sowie die entsprechend benötigten Betriebsstoffe und Ersatzteile zu integrieren. Die Nutzung des Systems wird laut Hersteller zukünftig nicht nur im französischen Markt, sondern auch international eine zentrale Rolle spielen.

Das Bury CP1000 CarPhone: Robustes Autotelefon als Festeinbau

einem eventuellen Missbrauch vorgebeugt werden beziehungsweise Kosten können minimal gehalten werden.

Im Lieferumfang des CarPhone befindet sich neben dem Mikrofon ein externer Lautsprecher ebenso wie eine Elektronikbox. Bei Fahrzeugen, die auf 12 V ausgelegt sind, lässt sich das CarPhone an die Bordlautsprecher anschließen. In der Entwicklung hat Bury die Anschlüsse beziehungsweise die Verkabelung montagefreundlich konzipiert, das spart Zeit und Geld während des Einbaus. Die Einbauzeit und entsprechend die Kosten liegen auf dem Niveau der bisherigen Bury-Lösungen, also circa eine Stunde. Zur rückstandslosen Rückrüstung empfiehlt es sich, eine fahrzeugspezifische Konsole zu ordern, auf die das CarPhone mittels des mitgelieferten Fußes in sämtlichen Winkeln und Positionen verbaut werden kann.

Als Zubehör sollen unter anderem ein zusätzlicher Handhörer beziehungsweise ein Komforthandhörer mit Wählfunktion folgen. Hier hat Bury die Zielgruppe der Fahrzeuge mit ge-

Das Autotelefon

Bury füllt eine Marktlücke und bietet mit dem CP1000 CarPhone ein fest eingebautes Autotelefon an. Wir haben es uns näher angeschaut.

Früher galt es als Statussymbol, doch mit dem Siegeszug der Handys sowie der immer besser und günstiger werdenden Freisprecheinrichtungen verschwand es aus den Fahrzeugen: das Autotelefon. Bis zuletzt teilten sich einige wenige Anbieter den Markt einer speziellen Zielgruppe, die eher ein Autotelefon als Mobiltelefone plus Freisprecheinrichtung benötigt. Und als auch diese das Geschäftsfeld aufgaben, entstand eine Lücke. Die Firma Bury möchte diese Lücke nun füllen und bietet ab sofort das CP1000 CarPhone an, ein klassisches, fest eingebautes Autotelefon. Die Idee, die dahinter steht, ist, dass in bestimmten gewerblich genutzten Fahrzeugen nicht eine Person, sondern das Auto erreicht werden soll. Mit dem Autotelefon soll verhindert werden, dass Personen nicht oder schwer zu sprechen sind, weil „der Akku leer ist und das Ladegerät nicht dabei", „das Handy in eine Pfütze gefallen ist", „das Handy im Büro liegen geblieben ist"- sicher sind solche oder ähnliche Ausreden bekannt.

Dank des vorhandenen Know-how und der entsprechenden Fertigungsabteilungen im Unternehmen konnte das CarPhone komplett selbst entwickelt und hergestellt werden. Entstanden ist ein vollwertiges Telefon, das für den Festeinbau vorgesehen ist und somit auch zu den versicherten Fahrzeugteilen gehört. Mittels einer SIM-Karte erfolgt die Aktivierung, die Eigenschaften und Symbole entsprechen denen der aktuellen Bury-Freisprechlösungen, die eine weitestgehend intuitive Bedienung ermöglichen. So lässt es sich per Zauberwort, also über den Sprachbefehl „Sprachsteuerung aktivieren" – alternativ selbst definierte Sprachbefehle –, problemlos aktivieren und mit logischen Kommandos bedienen. Selbst ohne vorhergehendes Sprachtraining und bei Geschwindigkeiten jenseits der 180 km/h versteht das BURY CP 1000 CarPhone noch 95 Prozent aller Sprachbefehle, verspricht der Hersteller.

Beim Telefonieren wird das Radio automatisch stumm geschaltet. Eingehende Anrufe werden im Display angezeigt und akustisch über Lautsprecher signalisiert. Dabei wird der Name des Anrufers genannt. Ist die Telefonnummer des Anrufers nicht im Telefonbuch gespeichert, erscheint nur die Anzeige der Nummer auf dem Display. Per Sprachbefehl kann der Anruf angenommen oder abgelehnt werden. Eine automatische Anrufannahme ist ebenfalls möglich. Die großen Tasten und das robuste Äußere erlauben ebenfalls die Steuerung per Hand – selbst ausgeprägte Handwerker-Hände können hier zielgerichtet arbeiten. An den Seiten befindet sich jeweils eine (freiprogrammierbare) SOS-Taste und der Lautstärkeregler. Die Tasten 0 bis 9 können per FDN (Fixed Dialing Numbers) mit festen Rufnummern belegt werden, somit kann trennter Fahrgastkabine vor Augen, seien es Unternehmen mit Limousinenservice oder auch Krankenwagen. Der Verkaufspreis des CarPhone liegt bei 335 Euro netto. Kartensubventionsmodelle beim Händler sind durchaus denkbar, ebenso wie die Vermarktung über Provider.

Flexibel und jederzeit rückrüstbar zu verbauen

Auf dem neuesten Stand

Kosten und Nutzen von Navigations-software-Updates.

Navigations-gerätesoftware veraltet mit der Zeit

Im Laufe eines Dienstfahrzeuglebens, das sind in etwa zwei bis vier Jahre, verändert sich einiges in der Straßenlandschaft. In Europa, so behauptet Falk, ändern sich im Jahr hunderttausende von Straßenkilometern (das betrifft etwa 15 Prozent des Straßennetzes), und viele davon befinden sich in Deutschland. Ab einer bestimmten Fahrzeugklasse aufwärts rechnen sich fest eingebaute Navigationsgeräte, die den Restwert steigern. Hier stellt sich dann die Frage, ob innerhalb der Laufzeit ein Software-Update durchgeführt werden sollte. Wir haben uns bei den Fahrzeugherstellern einmal umgehört, welche Updates sie für Fahrzeuge ab Baujahr 2008 anbieten, zu welchem Preis und wie diese durchgeführt werden sollen.

In der Regel kosten die Updates Geld. Je nach Hersteller und Navigationsgerät liegen die Kosten zwischen 59 Euro (SD-Navigation, Mazda3) und 330 Euro netto (Porsche Cayenne, Panamera). Dazwischen werden Lösungen auf CD, DVD, SD-Karte, USB-Stick sowie als Download aus dem Internet angeboten (siehe Kasten). In der Regel umfasst das Angebot Kartenmaterial für Europa, zusätzlich können „Stauwarner" mitbestellt werden. Für die Bestellung sowie das Aufspielen der Updates verweisen die Hersteller an ihre Händler. Bei BMW können die Daten vom Kunden selber mittels des Freischaltcodes und der DVD beziehungsweise des USB-Sticks (erhältlich bei BMW Händler / Niederlassung) im Fahrzeug aufgespielt werden. Dieser Vorgang dauert knapp zwei Stunden. Beim BMW Service Partner erfolgt dies über den Tester, dauert circa eine Stunde, ist hingegen kostenpflichtig.

Updates sind eine Kosten- und Nutzenabwägung (li.)

Wer auf mobile Navigationsgeräte oder sogar Smartphone-Navigation setzt, kann mit wesentlich günstigeren Kosten rechnen. Ab 50 Euro netto für ein Update beziehungsweise 76 Euro, solange es Updates für das jeweilige Gerät gibt, nimmt Garmin. Bei Falk erhält man beispielsweise ein Zweijahresabo mit vier Europa-Updates für 84 Euro. Ein DACH-Update (Deutschland, Österreich, Schweiz) kostet bei TomTom 38 Euro, das für Europa liegt bei 59 Euro. Bei Navigon liegt der Preis für ein Europa-Update ebenfalls bei 59 Euro, bei Medion gibt es dies ab 50 Euro. Smartphone-Navigation kann sogar um einiges günstiger sein: Die Kartensoftware sowie Updates bei Nokia werden kostenlos zur Verfügung gestellt, ebenfalls gibt es für das iPhone mit Telekom-Vertrag die Navigon-Navigationssoftware inklusive Updates kostenlos im Appstore. Für kleines Geld können diverse Softwares plus Kartenmaterial geladen werden (zum Beispiel skobbler GPS Navigation 2 für 1,30 netto plus fünf Euro netto Europakarte).

Wer Kosten und Nutzen gegenüberstellt, kommt oft zum Schluss, dass sich Updates der Festeinbauten innerhalb der Dienstfahrzeuglaufzeit nicht lohnen. Dass der Dienstwagennutzer tatsächlich in ein Gebiet gerät, dessen Straßennetz derart neugestaltet wurde, erweist sich gemäß einer Umfrage unter Fuhrparkleitern als relativ gering, denn oft befahren sie dasselbe Gebiet. Wer optimistisch ist, geht davon aus, dass jeder Autofahrer über ein wenig Orientierung verfügt, zumindest Straßenschilder lesen kann. Aber das scheint im Zeitalter der Digitalisierung nicht voraussetzbar zu sein, digitale Demenz hat dieses Phänomen einmal jemand genannt. Je nachdem, wie die Ausstattung der Dienstwagen und der Fahrer vorgesehen ist, könnte daher auch die Maßgabe sein: Navigationsfesteinbau ja, Update nein, und für den Notfall eine aktuelle Smartphone-Navigation, wenn nicht einfach Google Maps schon ausreicht. Und zur Not, die Zeit muss dann noch sein: Sprechenden Menschen kann geholfen werden.

Ausgewählte Hersteller *(Preise in Euro netto):*

Audi	*125,– bis 192,– (CD, SD und DVD)*
BMW/MINI	*125,– + 42,– (Kosten f. Freischaltcode) bis 142,– + 17,– (DVD und USB)*
Citroën	*83,– bis 283,–*
Mercedes	*ab MJ 2011 36 Monate lang kostenlose Updates f. System Command APS*
Mazda	*59,– (+50 f. Stauwarner) bis 327,– (SD und DVD)*
Peugeot	*Bei Businessline 2 Updates kostenlos im Paket*
Porsche	*330,– (Kartendaten)*
Renault	*94,– bis 155,– (CD und DVD)*
Skoda	*125,– bis 184,– (CD und DVD, künftig nur SD)*
Toyota/Lexus	*133,– (Datendownload)*
Volkswagen	*126,– bis 218,– (CD und DVD)*
Volvo	*Ab Bj 2010 bei RTI-Navi 2 Updates kostenlos innerhalb v. 24 Monaten, vor Bj. 2010 167,– für 1, 242,– für 2*

And the winner is ...

*... der **Škoda Octavia Combi 1,6 TDI Ambition Greenline** in der 56. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Diesel-Kompakt-Kombis. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten*

Flottenmanagement-Vorgabe
Mindestausstattung

- *Airbag*
- *Navigation*
- *Nebenscheinwerfer*
- *Radio/CD-Wechsler*
- *Telefon mit Freisprechanlage*

Immerhin ist gegenwärtig in deutschen Flotten etwa jedes zehnte Fahrzeug ein Diesel-Kombi aus der Kompakt-Klasse. Nach aktuellen Dataforce-Angaben für die ersten drei Quartale 2011 lag der Marktanteil für diese Fahrzeug-Kategorie im relevanten Flottenmarkt kumuliert bei 10,49 Prozent und war damit im Vergleich zum identischen Zeitraum des Vorjahres noch um rund 0,6 Prozent-Punkte gestiegen. Das ist in der Hierarchie der Pkw-Fahrzeugklassen aufsteigend betrachtet die erste, die vom Fahrzeugkonzept her einen deutlich gesteigerten Nutzwert bietet und im Übrigen eine, die in deutschen Fuhrparks seit einer halben Ewigkeit eingesetzt wird. Traditionell ist auch diese Kategorie in „Deutschland einig Kombi-Land“ im Flottengeschäft eine Domäne der einheimischen Hersteller, wobei hier die Marktführerschaft in den letzten Jahren vor allem zwischen Ford, Opel und Volkswagen härter umkämpft war.

Ein Diesel-Kombi der Kompaktklasse wartet heute im Durchschnitt mit etwas mehr als eineinhalbtausend Liter maximalem Ladevolumen und einer Zuladung jenseits einer halben Tonne für einen Netto-Listenpreis von rund 18.500 Euro auf. Das ist das Fahrzeug, das in den Fuhrparks klassischerweise Service-Technikern oder artverwandten Berufsgruppen zur Verfügung steht. Und gewöhnlich bestimmt hier die Firma allein, welches. Dabei ist das Angebot im Vergleich zu manchen anderen Klassen – so weit es im Flottengeschäft engagierte Hersteller betrifft -, überschaubarer sortiert. Gegenwärtig konkurrieren hier elf Hersteller mit einer von der Bauart her ausdrücklich als Kombi zu bezeichnenden Version.

Aus gegebenem Anlass sei an dieser Stelle noch einmal darauf verwiesen, dass die Einsortierung des Skoda Octvia Combi auch in der Branche häufiger diskutiert

wird. In Bezug auf seine äußeren Dimensionen und die Ladedaten in Kombination mit VW-Technik und einem Zweiliter-Diesel wäre durchaus auch eine Einstufung in der nächsthöheren Klasse gerechtfertigt, das kam im Flottengeschäft bis zur Präsentation des neuen Skoda Superb auch so vor.

Vom Netto-Listenpreis her wiederum liegen die Skoda-Modelle aber eher zwischen den Klassen, so dass die noch preisgünstigere 1,6 Liter-Diesel-Version des Tschechen gut mit der Konkurrenz in der Kompakt-Klasse verglichen werden kann. Und auch das kommt im Flottengeschäft seit einiger Zeit so vor.

Von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen haben auch in diese Klasse „Blue"- oder „Green"-Technik mit Start/Stop-Automatik Einzug gehalten, so dass die Verbrauchs-Zahlen samt und sonders unter fünf Liter auf 100 Kilometer angekommen sind; der eine oder andere Spitzenwert liegt nach Herstellerangaben gar schon unter vier Liter auf 100 Kilometer. Genügsamer lässt sich kaum noch transportieren. Die Fahrzeuge sind mit Selbstzünder-Aggregaten zwischen 1,5 Liter und 1,7 Liter Hubraum ausgestattet und stellen durchschnittlich knapp 80 kW (knapp 109 PS) Motorleistung zur Verfügung. Sie beschleunigen in rund zwölf Sekunden von 0 auf 100 km/h bei Höchstgeschwindigkeiten von 180 km/h und mehr, für die Verkehrs-Verhältnisse auf deutschen Autobahnen ist das mehr als genug.

Grundsätzlich sind hier – wie im übrigen auch in der Mittelklasse –, in puncto konstruktive Auslegung zwei unterschiedliche Kombi-Philosophien vertreten, in großer Mehrheit der Nutzwert-Kombi, bei dem der Akzent schon deutlich auf das Transport-Vermögen gesetzt ist, und in den Fällen Audi und Volvo der so genannte Lifestyle-Kombi, bei dem der Akzent eher auf einem chic verkleideten Ladeabteil liegt. Dabei sind inzwischen insgesamt betrachtet die Grenzen fließend geworden, das tatsächliche Transport-Vermögen ist aus dem äußerlichen Design nicht mehr unbedingt ersichtlich.

Er fällt zwar vom Netto-Listenpreis her in dieser Klasse nach unten stark aus dem Rahmen, dennoch hat Flottenmanagement auch den Dacia Logan MCV in die Auswahl übernommen. Es gibt ihn, er kommt im Flottengeschäft vor und wartet im Klassenvergleich mit extrem guten Ladedaten auf. Im Übrigen lässt sich die Kombi-Version auch in keiner anderen Klasse treffend einsortieren.

Schon die seitens LeasePlan zur Verfügung gestellten Kosten-Kalkulationen zeigten auf den ersten Blick auf, dass es zu einer sehr spannenden Auswertung kommen würde. Gleich bei sieben der elf Vergleichskandidaten liegen die Full-Service-Leasingraten bei 20.000 Kilometer jährlicher Laufleistung besipielsweise unter 400 Euro monatlich, bei acht Konkurrenten bewegen sich dann die Treibstoffkosten nur zwischen rund 74 und rund 86 Euro monatlich. Hinzu kommt ein seltener einheitliches Bild bei den Ladedaten, der eine Hersteller hat offenbar wesentlich in Richtung Volumen gearbeitet, der andere wesentlich in Richtung Tragfähigkeit.

Bei 30.000 Kilometer jährlicher Laufleistung liegen zehn der elf Kombis bei den Gesamtbetriebskosten zwischen 500 und 600 Euro monatlich, auch das ist ein selten einheitliches Bild. Bei dieser Laufleistung kostet im Durchschnitt ein Diesel-Kombi der Kompaktklasse heute also ziemlich genau 550 Euro monatlich. In einer solchen Sonderwertung würden sich dann der KIA Ceed (500,98 Euro), der Dacia Logan MCV (505,03 Euro), der Renault Megane Grandtour (507,66 Euro) und der Ford Focus Turnier (509,59 Euro) im Vorderfeld deutlicher absetzen. Bei der vergleichsweise recht hohen jährlichen Laufleistung von 50.000 Kilometer pro Jahr sähe das Klassement an der Spitze kaum anders aus: Dacia Logan MCV (670,72 Euro), KIA Ceed (673,25 Euro), Ford Focus Turnier (683,91 Euro) und Renault Megane Grandtour (687,43 Euro).

Nach Berücksichtigung aller Vergleichskriterien kristallisierte sich letztlich ein Trio für die Podiumsplätze heraus, das über alles betrachtet auch noch in etwa auf einer Höhe liegt. Und auch innerhalb dieses Trios profitiert der Gesamtsieger Skoda Octavia Combi 1,6 TDI Ambition Greenline dann doch von seinen überdurchschnittlich guten Ladedaten. In dieser Disziplin fährt ihm über beide Sonderwertungen betrachtet nur der Dacia Logan MCV vor, der mit sensationellen 2.350 Liter maximales Ladevolumen einen einsamen Spitzenwert markiert und bei der Zuladung Rang zwei belegt.

Der Skoda wiederum übertrifft ihn hier noch um 34 Kilogramm, während er mit 1.655 Liter in der ersten Wertung den vierten Platz belegt.

Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1.	*Dacia Logan MCV 1,5 dCi Laureate*	*2.350*
2.	*Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110*	*1.736*
3.	*KIA Ceed 1,6 CRDi SW Vision*	*1.664*
4.	*Škoda Octavia Combi 1,6 TDI*	*1.655*
5.	*Renault Mégane Grandtour dCi 110*	*1.595*
6.	*Opel Astra 1,7 CDTI DPF ecoFLEX*	*1.550*
7.	*Ford Focus Turnier 1,6 TDI Trend*	*1.502*
8.	*VW Golf Variant 1,6 TDI DPF BlueMotion*	*1.495*
9.	*Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue Comfort*	*1.395*
10.	*Volvo V50 DPF DRIVe Kinetic*	*1.307*
11.	*Audi A3 1,6 TDI Sportback*	*1.100*

Sonderwertung max. Zuladung in kg

1.	*Škoda Octavia Combi 1,6 TDI*	*660*
2.	*Dacia MCV 1,5 dCi*	*626*
3.	*Opel Astra 1,7 CDTI DPF ecoFlex*	*567*
4.	*Audi A3 1,6 TDI Sportback*	*560*
5.	*Ford Focus Turnier 1,6 TDI*	*532*
6.	*Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue*	*511*
7.	*VW Golf Variant 1,6 TDI DPF BlueMotion*	*508*
8.	*KIA Ceed 1,6 CRDi SW Vision*	*501*
9.	*Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110*	*485*
	Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP	*485*
11.	*Volvo V50 DPF DRIVe Kinetic*	*398*

Sonderwertung Verbrauch in Liter/100 km

1.	*Volvo V 50 DPF DRIVe Kinetic*	*3,8*
2.	*Audi A3 1,6 TDI Sportback*	*3,9*
3.	*Ford Focus Turnier 1,6 TDI*	*4,2*
	Škoda Octavia 1,6 TDI	*4,2*
	VW Golf Variant 1,6 TDI DPF BlueMotion	*4,2*
6.	*Opel Astra 1,7 CDTI DPF ecoFlex*	*4,4*
	Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110	*4,4*
	Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP	*4,4*
9.	*Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue*	*4,6*
	Dacia Logan MCV 1,5 dCi	*4,6*
11.	*KIA Ceed 1,6 CRDi SW Vision*	*4,7*

Kostenvergleich Diesel-

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) / Ausstattungsserie	Škoda Octavia Combi 1,6 TDI Ambition Greenline	Ford Focus Turnier 1,6 TDI Trend	Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP Expression	Volkswagen Golf Variant 1,6 TDI DPF BlueMotion Trendline	KIA Ceed 1,6 CRDi SW Vision
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 20.000 km	466,14	433,17	429,09	493,64	424,25
30.000 km	538,98	509,59	507,66	568,15	500,98
50.000 km	703,95	683,91	687,43	737,99	673,25
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	383,46	350,49	342,57	410,96	331,73
30.000 km	414,98	385,59	377,91	444,15	362,23
50.000 km	497,27	477,23	471,16	531,31	441,98
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	82,68	82,68	86,52	82,68	92,52
30.000 km	124,00	124,00	129,75	124,00	138,75
50.000 km	206,68	206,68	216,27	206,68	231,27
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–
Technische Daten* (in Klammern Automatik)					
Außenmaße (LxBxH)	4.569x1.769x1.455	4.556x1.823x1.505	4.559x1.804x1.507	4.534x1.781x1.504	4.490x1.790x1.525
Motorleistung kW	77	85	78	77	85
Beschleunigung 0-100 km/h	11,4	10,9	11,2	11,9	14
Höchstgeschwindigkeit	191	193	190	190	172
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,2	4,2	4,4	4,2	4,7
Reichweite in km	1.310	1.310	1.364	1.310	1.128
max. Kofferraumvolumen in L	1.655	1.502	1.595	1.495	1.664
Zuladung in kg	660	532	485	508	501
CO_2-Ausstoß in g/km	109	109	114	109	124
Dichte Servicenetz	1.340	1.926	1.400	2.500	560
Garantiebedingungen					
Fahrzeug	2	2	2	2	7
Lack	3	2	2	3	5
Rost	12	12	12	12	12
Inspektion/Wartung	30.000 km/2 Jahre	40.000 km/2 Jahre	30.000 km/2 Jahre	nach Service-Anzeige	30.000 km/1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	Geschwindigkeitsregel-anlage	Bordcomputer	Bordcomputer	Berganfahrassistent	Bluetooth mit Lenkradsteuerung
Listenpreis (netto; ohne Sonderausstattung, in Euro)	18.899	19.664	18.227	19.685	16.908

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar = Plätze 9 bis 11 / bzw. nicht alles lieferbar * *Herstellerangaben*

-Kompakt-Kombis

	Opel Astra 1,7 CDTi DPF ecoFlex Start/Stop Selection	Dacia Logan MCV 1,5 dCi Laureate	Audi A3 1,6 TDI Sportback	Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110 Stop/Start Access	Volvo V50 DPF DRIVe Kinetic	Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue Comfort
	479,73	431,20	526,62	446,91	600,96	520,78
	559,14	505,03	598,07	524,14	680,84	595,18
	736,38	670,72	761,80	699,66	867,45	761,46
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	393,21	340,68	449,94	360,39	526,28	430,26
	429,39	369,28	483,07	394,39	568,84	459,43
	520,11	444,45	570,12	483,39	680,77	535,19
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	86,52	90,52	76,68	86,52	74,68	90,52
	129,75	135,75	115,00	129,75	112,00	135,75
	216,27	226,27	191,68	216,27	186,68	226,27
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	–
	4.698x1.819x1.535	4.450x1.740x1.636	4.292x1.765x1.423	4.500x1.815x1.555	4.522x1.770x1.457	4.500x1.775x1.565
	81	65	77	82	84	85
	13	13,7	11,7	11,9	11,5	11,6
	180	165	194	187	195	188
	4,4	4,6	3,9	4,4	3,8	4,6
	1.273	1.087	1.410	1.333	1.447	1.152
	1.550	2.350	1.100	1.736	1.307	1.395
	567	626	560	485	398	511
	118	119	102	115	99	122
	1.945	1.400	2.124	814	386	552
	2	3	2	2	2	5
	2	2	3	3	2	5
	12	6	12	12	12	12
	30.000 km/1 Jahr	20.000 km/1 Jahr	30.000 km/2 Jahre	20.000 km/2 Jahre	30.000 km/1 Jahr	30.000 km/1 Jahr
	Easy Access Gepäckraumabdeckung	Bordcomputer	Rekuperation	Bordcomputer	Bordcomputer	Bordcomputer
	18.227	11.084	20.966	18.277	22.559	18.118

Das bringt ihm genau den einen grünen Button mehr ein, mit dem er seine direkten Verfolger in der Gesamtwertung, den Ford Focus Turnier 1,6 TDI Trend und den Renault Megane Grandtour dCi 110 FAP Expression, hinter sich lässt. Während der Ford mit Ladedaten aufwartet, die sich in beiden Sonderwertungen um die Durchschnittswerte bewegen (1.577 Liter, 530 kg), fällt der Renault etwas bei der Zuladung ab (485 kg).

Außerdem bietet der Ford im Vergleich zum Franzosen (und zu allen anderen) die längsten Inspektionsintervalle (40.000 km/2 Jahre) und ein dichteres Servicenetz. Soweit es das Spitzen-Trio betrifft, schneidet der Renault aber am besten bei den Gesamtbetriebs- und den Full-Service-Leasing-Kosten ab, gegenüber dem Skoda sogar deutlicher. Dafür liegt der Skoda – abgesehen von seinen Lade-Qualitäten – bei den Treibstoffkosten und den Garantiebedingungen besser.

Ebenfalls noch dicht dahinter folgt der VW Golf Variant 1,6 TDI BlueMotion Trendline in der Gesamtwertung auf Platz vier, der sich bei den Treibstoffkosten, der Servicenetzdichte und den Garantiebedingungen jeweils im Spitzen-Trio befindet. Allerdings liegt hier der Netto-Listenpreis schon rund 1.200 Euro über dem Klassenschnitt (18.458 Euro).

Ansonsten gibt es einige Bestleistungen oder Spitzenwerte im Feld, die auch besondere Beachtung verdienen. So wartet noch der Opel Astra Caravan 1,7 CDTI DPF ecoFLEX Start/Stop Selection mit homogenen, ausgewogenen Ladedaten auf, mit 567 Kilogramm markiert er die drittbeste Zuladung, das maximale Ladevolumen liegt am Klassendurchschnitt. Der Volvo V 50 DPF DRIVe Kinetic steht auf Platz eins in den Sonderwertungen Verbrauch mit einer Werksangabe von 3,8 Liter auf 100 Kilometer - hier vor dem Audi A3 1,6 TDI Sportback mit 3,9 Liter - und bei der Reichweite mit 1.447 Kilometer, wieder vor dem Audi mit 1.410 Kilometer.

Der Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue Comfort und der KIA Ceed 1,6 DRDi SW Vision brillieren bei den Netto-Listenpreisen und vor allem bei den konkurrenzlosen Garantiebedingungen.

Sonderwertung Reichweite in km

1.	*Volvo V50 DPF DRIVe Kinetic*	*1.447*
2.	*Audi A3 1,6 TDI Sportback*	*1.410*
3.	*Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP*	*1.364*
4.	*Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110*	*1.333*
5.	*Ford Focus Turnier 1,6 TDI*	*1.310*
	Škoda Octavia Combi 1,6 TDI	*1.310*
	Volkswagen Golf Variant 1,6 TDI DPF	*1.310*
8.	*Opel Astra 1,7 CDTI DPF ecoFlex*	*1.273*
9.	*Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue*	*1.152*
10.	*KIA ceed 1,6 CRDi SW*	*1.128*
11.	*Dacia Logan MCV 1,5 dCi*	*1.087*

Sonderwertung Netto-Listenpreis in Euro

1.	*Dacia Logan MCV 1,5 dCi*	*11.084*
2.	*KIA Ceed 1,6 CRDi SW*	*16.908*
3.	*Hyundai i30cw 1,6 CRDi blue*	*18.118*
4.	*Opel Astra 1,7 CDTI DPF ecoFLEX*	*18.227*
	Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP	*18.227*
6.	*Peugeot 308 SW e-HDi FAP 110*	*18.277*
7.	*Škoda Octavia Combi 1,6 TDI*	*18.899*
8.	*Ford Focus Turnier 1,6 TDI*	*19.664*
9.	*Volkswagen Golf Variant 1,6 TDI DPF*	*19.685*
10.	*Audi A3 1,6 TDI Sportback*	*20.966*
11.	*Volvo V50 DPF DRIVe Kinetic*	*22.559*

And the winner is ...

LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland mt Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schüttet Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werten ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:

- *Instandhaltung/Instandsetzung*
- *Sommerreifen unlimitiert*
- *Ein Satz Winterreifen*
- *Kfz-Steuer*
- *GEZ-Gebühr*
- *Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten*

Außerdem ist der Haftungstransfer mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und –Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.

LeasePlan Deutschland GmbH
Hellerbergstr. 10b • 41460 Neuss
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de

Legendär

Auch in der sechsten Generation sollen gute Autos noch besser werden. Beim neuen 3er BMW wollen die Münchner neue Maßstäbe in Sachen Sportlichkeit, Eleganz und Komfort setzen. Die Dimensionen sind im Vergleich zum Vorgänger gewachsen, eine breite Spur (vorne + 37 mm, hinten + 47 mm), ein Längenzuwachs (+ 93 mm) und ein größerer Radstand (+ 50 mm) sollen die sportliche Silhouette unterstreichen. Innen bietet die BMW 3er Limousine spürbar mehr Raum, besonders für die Fond-Passagiere, so der Hersteller. Zur Markteinführung der neuen BMW 3er Limousine stehen vier Triebwerke (Benziner: 328i und 335i, Diesel: 320d mit 120 kW/163 und 135 kW/184 PS) zur Auswahl. Als erster Hersteller bietet BMW im Segment der Premium-Mittelklasse eine Achtgang-Automatik an, die sich mit allen Benzin- und Dieselmotoren kombiniert lässt und mit der serienmäßigen Auto Start Stop Funktion arbeitet. Der neue BMW 320d EfficientDynamics Edition erreicht mit 120 kW/163 PS einen Durchschnittsverbrauch von 4,1 l/100 km Diesel und einen CO_2-Wert von 109 g/km. 2012 soll der BMW ActiveHybrid 3 seine Premiere feiern. Die Markteinführung des neuen 3er terminiert BMW auf Anfang 2012, die Preise starten bei 29.706 Euro netto für die Diesel sowie 31.429 Euro netto für die Benziner.

Stadtflitzer

Ja, er hat einen bekannten Bruder: Die Ähnlichkeit ist unbestritten, doch der Seat Mii will sich eindeutig von seinem VW-Bruder up! abheben. Mit einer Länge von 3,55 Meter ist sein Revier die Stadt. Dank seiner optimalen Raumausnutzung bietet er ausreichend Platz für vier Personen. Mit einem Volumen von 251 Liter offeriert der Mii dazu einen der größten Gepäckräume seiner Klasse, bei umgeklappter Fondsitzlehne wächst er sogar auf 951 Liter. Die neu entwickelten 1.0 Liter-Dreizylinder-Benzinmotoren mit 44 kW/60 PS und 55 kW/75 PS sollen angesichts des niedrigen Gewichts von 854 Kilogramm leichtfüßige Agilität und vorbildliche Effizienz garantieren. Alternativ zum manuellen Getriebe ist für den Mii eine automatisierte Schaltbox lieferbar, hier übernehmen zwei Elektromotoren den komfortablen Gangwechsel. Der Mii Ecomotive mit unter anderem Start-Stopp-System und Rekuperation kommt auf einen CO_2-Wert von nur 97 Gramm pro Kilometer. Zusätzlich sorgt der City Safety Assist für einen zusätzlichen Sicherheitsgewinn in der Stadt, das SEAT Portable System vereint Unterhaltungs-, Navigations-, Telefon- und Fahrzeugfunktionen, darunter auch ein Eco-Trainingsprogramm. In Deutschland ist der Markstart für das Frühjahr 2012 vorgesehen.

Markengene

Aufbauend auf den Erfolg der Kompaktlimousine C4 hat Citroën aus deren Genen ein Kompakt-SUV namens C4 Aircross entwickelt. Seine kompakten Abmessungen (4,34 m lang, 1,80 m breit, 1,63 m hoch) und seine Wendigkeit (10,6 m Wendekreis) erlauben ihm, problemlos in der Stadt zu manövrieren. Der Innenraum mit fünf Sitzplätzen und einem Kofferraumvolumen von 442 Liter entspricht dem Raumangebot einer klassischen Limousine und erfüllt die Anforderungen des modernen Alltags. Entsprechend den Werten der Marke hat Citroën eine Fahrwerksabstimmung entwickelt, die Komfort und Dynamik optimal miteinander verbinden soll. Über einen Drehknopf kann der Fahrer manuell drei verschiedene Antriebsmodi einstellen: den Zweirad-Modus (2WD) für einen geringen Treibstoffverbrauch, den Vierrad-Modus (4WD), der automatisch die Kraft auf die Vorder- und Hinterachse verteilt, sowie den Modus „Lock“, der das Drehmoment gleichmäßig (50:50) auf die Vorder- und Hinterachse verteilt. Der HDi 110 Motor wird sowohl mit der 2WD-Version als auch mit Vierradantrieb angeboten. Der Citroën C4 Aircross ist ab seiner Markteinführung im Frühjahr 2012 auch mit dem Dieselmotor HDi 150 (als 2WD und 4WD) sowie dem Benzinmotor 1.6i mit 115 PS (als 2WD-Version mit einem Fünfganggetriebe) erhältlich.

Rassig

Zur Zielgruppe des neuen Kompakt-SUV aus dem Hause Peugeot sollen sowohl Limousine- als auch Van-Fahrer zählen, ebenfalls soll es jene ansprechen, die bereits ein geländegängiges Fahrzeug fahren. Der 4008 basiert in Teilen auf der Plattform des 4007 und verfügt über kürzere Überhänge vorne und hinten (Länge: - 30 cm). Der lange Radstand und die breite Spur wurden beibehalten, um ein großes Platzangebot für alle Insassen zu gewährleisten. Seine kompakte Größe – 4,34 m Länge, 1,80 m Breite und 1,63 m Höhe – und sein großzügiges Raumangebot mit hoher Variabilität sollen ihn zu einem besonders agilen Alltagsfahrzeug machen. Die in Deutschland ausschließlich erhältliche Allradvariante verfügt über einen zuschaltbaren Antrieb mit den Varianten 2WD, 4WD oder Lock, im Allrad- und Lockmodus wird die Verteilung an Vorder- und Hinterachse elektronisch geregelt. Das Motorenangebot besteht in Deutschland aus zwei HDi-Diesel (82 kW/112 PS und 110 kW/150 PS) mit Sechsganggetriebe. Der Peugeot 4008 kommt im Frühjahr 2012 auf den Markt.

Praxisnah

Noch ist es ein langer Weg, um die von der Bundesregierung propagierten eine Million Elektrofahrzeuge bis 2020 auf die deutschen Straßen zu bringen. Die verfügbare Modellpalette indes wird zunehmend praxisnäher. Entsprechend äußern sich auch die Fuhrparkleiter und Testfahrer von ersten Elektromodellen im Flottenalltag (ab Seite 77): Zwar werden noch einige Details der „Elektros" bemängelt – zu kleiner Kofferraum wegen der Batterien oder zu geringe Reichweite, auch die nicht optimale Heizleistung im Winter und das Fehlen eines flächendeckenden Tanknetzes sind noch Kritikpunkte. Im Großen und Ganzen fanden wir bei unserer Umfrage aber nur zufriedene Fahrer. Vor allem das bei „null Umdrehungen" voll zur Verfügung stehende Drehmoment begeisterte in der Praxis.

Dennoch: Die Nutzung eines Elektromobils funktioniert noch lange nicht so unbeschwert, wie wir das von herkömmlich betriebenen Fahrzeugen kennen: Einsteigen und losfahren, ohne Reichweite und Nachtankmöglichkeiten im Blick zu haben, geht nur in der Stadt beziehungsweise im näheren Umfeld. Ansonsten gilt es, die Strecke zu planen. Was ja nicht unbedingt ein Fehler sein muss – denn die Unbekümmertheit, zu der die überall verfügbaren Kraftstoffe Benzin und Diesel führen, sorgt vielleicht auch für viele eigentlich unnötige Fahrten. So kann man mit dem Elektroauto also gleich doppelt Gutes für die Umwelt tun.

Und gerade grüne Gedanken sind es, die Unternehmen und Fahrer in die Elektromobilität treiben. Dafür ist es natürlich wichtig, dass das grüne Gewissen nicht erst beim Automobil selbst anfängt. Denn sauberes Fahren ist nicht nur ein lokales Problem. Natürlich, in Innenstädten rein elektrisch zu fahren wäre toll, weil die Luft einfach um ein Vielfaches besser würde. Ein Effekt für die Anwohner sicherlich, ähnlich gut und gesundheitsförderlich wie das Rauchverbot in Restaurants, Zügen, Flugzeugen und öffentlichen Gebäuden. Aber eine Auslagerung der Emission nach „draußen" allein löst das Problem nicht: Der benötigte Strom muss auch regenerativ erzeugt werden, und nicht beispielsweise aus Kohle-Verstromung kommen. Dann, und nur dann, ist ein Eletrofahrzeug auch wirklich ökologisch sinnvoll.

Dazu müssten wir gerade auch in Deutschland an unserer generellen Anti-Haltung arbeiten: Denn wir sind ja zunächst einmal gegen alles. Gegen Atomstrom, speziell nach Fukushima, aber auch gegen neue Stromleitungen, die sauberen Strom von der Küste in das Landesinnere führen. Für besseren öffentlichen Nahverkehr, aber doch bitte ohne Stuttgart 21 oder andere Modernisierungen, die dafür vielleicht notwendig sind.

2012 wird zumindest die Automobilindustrie ihren Beitrag liefern: Etliche neue Elektromodelle werden kaufbar, und die Reichweiten steigen (siehe Marktübersicht ab Seite 72). Spitzenreiter der Elektrofahrzeuge 2012, so zumindest die uns vorliegenden Daten, wird wohl der Audi R8 e-tron mit 248 Kilometern Reichweite und einer Spitzengeschwindigkeit von 200 Stundenkilometern werden. Leider liegen hier aber noch keine Informationen über Stückzahlen und Preise vor, aber der Name R8 sagt ja schon einiges – das wird teuer und ist nicht unbedingt für die Flotte gemacht, zeigt aber, was bereits jetzt schon möglich ist. Und der 2013 folgende A1 e-tron mit gleicher Reichweite – aber geringerer Höchstgeschwindigkeit – wird dann sicher auch für den Flottenalltag konzipiert sein.

Ebenfalls zukunftsfähig ist das Konzept des Range-Extenders, wie es Opel (Seite 66) und Chevrolet mit ihren baugleichen Modellen zeigen: Vereint es doch die Kraftstoff-Einsparmöglichkeiten eines Elektroautos (für 95 Prozent der anfallenden Fahrten) mit der unbegrenzten Reichweite von Benzinern und Dieselfahrzeugen. Und auch bei den Kilometerkosten (siehe Flottenmanagement 5/2011) kann beispielsweise der Ampera punkten.

Nicht vergessen werden bei der Elektrifizierung sollte der städtische Lieferverkehr – die in unserer Übersicht vorgestellten neun elektrischen Transporter sind alle bereits im Markt verfügbar, auch wenn sie teilweise nur in Kleinserien für den Flottentest produziert werden.

Der Weg zum vollelektrischen Fahrzeug führt über das Hybridfahrzeug, welches derzeit – neben dem Konzept mit Range Extender – die praxistauglichste Art der Fortbewegung mit gutem Gewissen ist. Eine Auswahl aktueller Hybridmodelle finden Sie ebenfalls in unserer Marktübersicht; der Vorteil hier: Fast alle Modelle sind bereits ohne Stückzahl-Limitierung verfügbar.

BlueMotion Technology für weniger Verbrauch und weniger CO_2. Unsere Mission: weniger Emission.

Beim Thema Wirtschaftlichkeit sind Ihre Erwartungen hoch. Wir können Ihnen helfen, sie zu erfüllen. Denn ab jetzt gibt es alle Volkswagen Nutzfahrzeuge mit BlueMotion Technology: den Amarok, den Crafter, den Caddy® und den Transporter. Hinter dieser Innovation stecken clevere Ideen wie das Start-Stopp-System, intelligentes Energiemanagement, rollwiderstandsoptimierte Reifen und die Bremsenergie-Rückgewinnung. Sie senken den Verbrauch, sorgen für weniger CO_2 und helfen beim Sparen. Und das schon vor der ersten Fahrt: BlueMotion Technology ist günstiger, als Sie denken. Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner zeigt Ihnen, wie Sie auch in Ihrer Flotte für Wirtschaftlichkeit sorgen: bei einem persönlichen Beratungsgespräch.

Erleben Sie die Volkswagen Nutzfahrzeuge auf Ihrem Smartphone: mit VW seeMore.

1. seeMore gratis im AppStore oder Android Market laden und installieren.
2. App starten, die Kamera Ihres Smartphones über das Anzeigenmotiv halten und mehr über BlueMotion Technologies erfahren.

Think Blue.

Nutzfahrzeuge

Der Produktname Caddy® ist eine eingetragene Marke von Caddie S.A. und wird von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit freundlicher Genehmigung von Caddie S.A. benutzt. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

„Wichtige Schritte getan“

Interview mit Dieter Bochmann, Mitglied Geschäftsführung von E.ON Vertrieb Deutschland

Flottenmanagement: Herr Bochmann, die Bundesregierung sieht für 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen. Was muss aus Ihrer Sicht insgesamt bis dahin alles geleistet werden, damit diese anspruchsvolle Prognose in Erfüllung gehen kann? Wie beurteilen Sie seitens E.ON den gegenwärtigen Stand der Entwicklung auf dem Feld „reine“ Elektrofahrzeuge, abgesehen von Hybrid-Lösungen?

Bochmann: Die Zielvorgabe von einer Million Elektroautos bis 2020 ist sicherlich ambitioniert, aber machbar. Ob reiner Stromer oder Plug-in-Hybrid ist dabei gar nicht entscheidend. Wichtig ist, dass bei der Markteinführung in den kommenden Jahren eine Dynamik entsteht, damit die Potenziale bei Entwicklung, Fertigung und Kosten voll ausgeschöpft werden können. Dazu brauchen wir neben Pilotprojekten jetzt vor allem echte Angebote im Markt. Wir haben hier mit unserem E.ON eMobil-Paket einen wichtigen Schritt getan. Und wenn ich die Ankündigungen der Hersteller für 2012 sehe, bin ich ganz zuversichtlich, dass wir auch auf der Fahrzeugseite auf einem guten Weg sind.

Flottenmanagement: Wie hat sich E.ON bisher für das Thema Elektrofahrzeuge aufgestellt, seit wann steht das in Ihrem Hause auf der Agenda, in welchen Bereichen hat Ihr Unternehmen von vornherein Ansatzpunkte für ein Engagement auf diesem Markt gesehen, was konnten Sie davon bisher umsetzen, was befindet sich noch in Planung?

Bochmann: E.ON engagiert sich seit vielen Jahren in mehreren europäischen Ländern in Pilotprojekten: in Schweden, Spanien, England und in Deutschland, wo wir in München und in Wolfsburg aktiv sind. Unser Fokus liegt auf Ladelösungen, Datenkommunikation und auf dem Nutzungsverhalten der Fahrer. So wissen wir inzwischen, dass Elektrofahrzeuge nahezu ausschließlich im privaten Bereich geladen werden, zu Hause oder auf dem Firmengelände. Erfahrungen, die direkt in unsere Strategie und Produktentwicklung einfließen. Deshalb haben wir E.ON eMobil für Haushalts- und Firmenkunden entwickelt und setzen im öffentlichen Bereich schwerpunktmäßig auf Schnellladung.

Flottenmanagement: Die gewerblichen Fahrzeugflotten werden nicht selten in einer Vorreiterrolle gesehen, wenn es um Tests oder gar die Einführung zukunftsweisender, alternativer Antriebstechnologien geht. Inwieweit gehen Sie seitens E.ON im Hinblick auf Elektrofahrzeuge direkt auf die Flottenbetreiber zu beziehungsweise welche Consulting- oder Dienstleistung-Pakete haben Sie hier mit Kooperationspartnern generell im Angebot?

Bochmann: In der Tat können die gewerblichen Flotten eine Vorreiterrolle übernehmen. Und viele Flottenmanager stehen dem Einsatz von E-Fahrzeugen positiv gegenüber. Wir wollen vor allem im direkten Kontakt über unsere Key Account Manager, aber auch mit Veranstaltungen den Kunden den Einstieg in diese Technologie schmackhaft machen. Vor kurzem haben wir zum Beispiel in Paderborn für Geschäftskunden ein Fahrertraining mit E-Autos veranstaltet. Ein voller Erfolg, die Leute waren begeistert. Wenn wir die Unternehmen sensibilisieren, die Alltagstauglichkeit glaubhaft demonstrieren, dann werden wir schon bald einen kommerziellen Schub der Technologie erleben.

Flottenmanagement: Aktuell ist die E.ON in Bezug auf die Elektromobilität gerade eine Kooperation mit dem Full-Service-Leasinggeber Athlon Car Lease eingegangen. Wie motivieren Sie diese Geschäftsbeziehung, die Auswahl dieses Partners, worin bestehen die wesentlichen Inhalte des gemeinsamen Dienstleistungs-Angebotes?

Bochmann: „Alles aus einer Hand“ – diese Prämisse war für uns bei der Entwicklung von E.ON eMobil ausschlaggebend. Kernstück sind

verschiedene Ladestationen. Deren Spektrum reicht von Ladeboxen für die Montage an der Wand bis zu Ladesäulen, die vor allem für den öffentlichen Bereich geeignet sind. Zudem kümmern wir uns um Montage und Wartung sowie um die Lieferung von Ökostrom. Athlon steuert ein Stromfahrzeug bei. Gerade im E-Sektor ist Athlon einer der führenden gewerblichen Leasinganbieter mit einer heute schon breiten Modellpalette. Beides zusammen – unsere Energiekompetenz und die E-Autoexpertise von Athlon – ergibt ein attraktives Paket.

Flottenmangement: Ein wichtiger Punkt im Zusammenhang mit alternativen Antrieben ist immer wieder die Versorgungs-Situation, im Falle Elektromobilität wird es die bundesweite Netzdichte mit Ladestationen sein. Inwieweit ist das bisher schon E.ON-Thema gewesen, was ist hier möglicherweise noch in Planung?

Bochmann: Wir sehen derzeit kein Geschäftsmodell, das den Aufbau und Betrieb einer öffentlichen Ladeinfrastruktur durch einen Energieversorger rentabel macht. Nach meiner Überzeugung wird die Welt der Ladeinfrastruktur vielfältiger werden. Wichtig ist sicherlich das Laden zu Hause, die Abrechnung erfolgt dann ganz einfach über die Stromrechnung. Darüber hinaus werden Dritte Lademöglichkeiten anbieten: Kommunen, Einzelhändler und eben Unternehmen. Dafür gibt es unterschiedliche Gründe: etwa Imageprofilierung, Kundenbindung oder den Service für die Mitarbeiter. Und hier sehe ich auch unseren Geschäftsansatz: komplette Ladelösungen anbieten für Dritte. Für Energieversorger selbst als Betreiber sehe ich eher Nischen, wie das Schnellladen an Autobahnen. E.ON hat vor kurzem eine solche Station an der Ausfahrt Irschenberg der A8 München – Salzburg in Betrieb genommen.

Strom aufwärts

Mit dem Opel Ampera bringt die Marke Alltags- wie Praxistauglichkeit in die Elektromobilität, schickes Aussehen, einen Hauch von Exklusivität und vor allem einen unbeschwerten Umgang. Flottenmanagement war mit dem Blickfänger aus Rüsselsheim unterwegs.

Spontan herumreisen mit einem Elektrofahrzeug? So ganz ohne Planung weit entfernte Städte abklappern? Strecken jenseits der 150 oder gar 200 Kilometer? Kein Problem, der Ampera machts möglich. Ganz ohne klassischen Kraftstoff freilich geht es nicht – aber der Reihe nach. Wer den Lithium-Ionen-Akku seines Ampera über Nacht geladen hat (das geht über eine ganz konventionelle Steckdose), kann morgens unbeschwert losfahren. Und zwar rein elektrisch. Er kann quasi aus dem Vollen schöpfen, die Drehmoment-Welle von 370 Nm auskosten; kräftiges Losspurten an der grünen Ampel ist kein Thema, zügig Richtgeschwindigkeit erreichen auf der kleinen Autobahn-Runde ebensowenig. Oder noch einmal gut 30 Stundenkilometer draufsatteln, bis der Hesse in die abgeregelte Höchstgeschwindigkeit rennt.

Im Handumdrehen ist auch schon die Arbeitsstätte erreicht – und die Ladeanzeige für die Batterie zeigt noch immer den halben Füllstand. Nachmittags gehts wieder zurück nach Hause, danach landet der Opel an der Steckdose. So oder so ähnlich sieht das Fahrprofil der Mehrheit aus. Die Mehrheit der heute erhältlichen Elektrofahrzeuge sind genau auf diese Gewohnheiten zugeschnitten – doch Opel geht ambitionierter an das Thema heran. Immerhin soll ein Auto ja unabhängig machen, und wenn am nächsten Wochenende Schwesterchen im 300 Kilometer entfernen Dorf spontan eine Party gibt, sollen keinesfalls öffentliche Verkehrsmittel als Alternative herhalten müssen. Jetzt kommt der Range-Extender ins Spiel: Gehen die Stromreserven zur Neige, springt der 1,4-Liter-Otto automatisch in die Bresche. Während das 111 KW starke E-Aggregat stets den Löwenanteil am Antrieb innehat, wuselt der Vierzylinder fröhlich, aber gemächlich durch das Drehzahlband, um Elektrizität zu erzeugen – mal mehr, mal weniger.

Dabei strahlt der Vierventiler akustisch nur äußerst moderat in die Fahrgastzelle und verzichtet darauf, die menschliche Fracht mit etwaigen Vibrationen zu behelligen. Dieser geht es übrigens ausgesprochen gut in dem spacigen Fronttriebler, für den es derzeit noch ein Leichtes ist, die Aufmerksamkeit der Außenwelt auf sich zu lenken. Passanten bleiben kurz stehen und zollen dem aus der Reihe tanzenden Vehikel offenbar Respekt – sei es nun wegen der markanten Front, deren Design mit dem X-förmigen Layout immerhin eine neue Ära repräsentiert, oder wegen des grünen Ampera-Herzens. Den Duft einer neuen Zeitrechnung verströmt außerdem das Cockpit. Jenes nämlich lässt den Viertürer so ein bisschen au-

ßerirdisch erscheinen mit dem großen Digitacho und den folierten Tasten.

Doch der Ampera denkt gar nicht daran, seine potenziellen Käufer mit böser Andersartigkeit zu piesacken und lädt stattdessen ein zu einer spannenden Exkursion erstaunlich normaler Automobilität. Schlüssel in die Hosentasche, Startknopf drücken – nachfolgend Fahrstufe D eingelegt: Schon rollt die Fuhre mit dem Wohlfühl-Innenraum sowie den fast nobel anmutenden Einzelsitzen im Fond sanft los. Freude kommt auch und gerade dann auf, wenn man eben nicht vorhat, bald wieder auszusteigen – ein ähnliches Bild entsteht in der gemütlichen zweiten Reihe. Und sonst? Ein Kofferraumvolumen von über 300 Litern (bis 1.005 Liter bei umgeklappten Lehnen) eliminiert das Vorurteil, alternativ angetriebene Fahrzeuge böten nicht einen Funken Nutzwert. Wer dem Hersteller 40.504 Euro (netto) überweist, bekommt ein Exemplar der ePinonier-Ausgabe ausgeliefert und eine hervorragende Ausstattung dazu, die weder Komfort- noch Mangel an Sicherheitsfeatures anzeigt. Sogar Bluetooth-Freisprechanlage, Navi und Tempomat sind an Bord. In diesem Sinne: Gute Fahrt!

Opel Ampera

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.398*
kW (PS) bei U/min:	*63 (86) bei 4.800*
Drehmoment bei U/min:	*130 Nm bei 4.250*
E-Motor: kW (PS)	*111 (150)*
Drehmoment	*370 Nm*
Getriebe:	*Planetengetriebe*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/40 g/km*
0-100 in sek/V-max. in km/h:	*9,0/161*
EU-Verbrauch/Reichweite km:	*1,6 L/500*
Zuladung kg/Ladevolumen L:	*268/310 bis 1.005*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/25/24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*0%*
Basispreis (netto):	***36.050 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k. A.*

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

1. *Das markante Heck unterstreicht den spacigen Charakter des Ampera*

2. *Ständig informiert – der Monitor zeigt auf Wunsch die Kraftflüsse der Antriebseinheit an*

3. *Mit der schicken Front dreht der Ampera Passanten-Köpfe*

4. *Tanken mal anders – hier gibt's Strom statt Sprit*

5. *Dynamische Linie: Der Ampera gefällt aus jedem Blickwinkel*

6. *Der flache, aber durchaus geräumige Kofferraum schluckt bei umgeklappten Lehnen über 1.000 Liter Gepäck*

7. *Die schicke Innenraum-Architektur kann sich sehen lassen*

8. *Mit auffälligen Schlusslichtern leuchtet sich der Ampera in die Köpfe seiner Beobachter*

9. *Dass der Ampera elektrisch fährt, zeigt der einschlägige Schriftzug*

Arval Lease fleet bietet Ihnen mit dem 360°-Service Entlastung auf ganzer Linie:

- Umfassende und individuelle Beratung zur Optimierung Ihrer Flotte
- Servicepaket ganz nach Ihren Bedürfnissen
- Übernahme Ihrer Risiken im Fuhrpark

Dabei immer inklusive: der Arval Entspannungsfaktor.

0800 08 40 402
Die kostenlose Info-Hotline

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

arval.de

Wie sieht die Ladeinfrastuktur für Elektrofahrzeuge aus, welche Bezahlmodelle gibt es Ende 2011?

Einfach laden

Eine von mehreren Schnellladestationen an deutschen Autobahnen

Um das Henne-Ei-Prinzip von vorneweg auszuschalten und die Elektro-Mobilität großflächig zu ermöglichen, treiben derzeit die Energieversorger die Zahl der Elektrotankstellen vehement voran. Die Einführung einiger elektrisch betriebener Serienmodelle hat bereits stattgefunden beziehungsweise steht bevor, und es sollen ja auch immer mehr werden. Nahezu alle Fahrzeughersteller streben an, die E-Mobilität mitzutragen. Immerhin soll es ja bis 2020 eine Million E-Fahrzeuge auf deutschen Straßen geben.

Die aktuellen Modelle verfügen über eine noch recht geringe Reichweite, die ein häufiges Laden erfordert. Unbeschwerter ist derjenige unterwegs, der weiß, wo sich „seine" E-Tankstellen befinden. Im Internet finden sich einige Seiten, auf denen man öffentlich zugängliche E-Tankstellen nach Regionen oder anderen Kriterien suchen kann. Wie aktuell und vollständig die Listen jedoch sind, lässt sich nicht sagen. Die großen, überregionalen Energieversorger nehmen eine Vorreiterrolle ein in der Bereitstellung der Strom-Ladestationen. RWE nennt bereits 1.000 errichtete Ladestationen, Vattenfall hat 50 in Berlin und 25 in Hamburg installiert. Auch E.ON begleitete schon mehr als zehn Pilotprojekte in unterschiedlichen europäischen Ländern, unter anderem durch Unterstützung bei der Ladeinfrastruktur, aktuell eines mit Audi A1 e-tron im Raum München. „Neben öffentlichen Ladesäulen im Umland haben wir in Innenstadt-Parkhäusern neuartige Ladesäulen installiert. Diese werden mit dem Parkticket freigeschaltet, und der Strom wird einfach über einen Aufschlag mit der Parkgebühr bezahlt", so Ruth Werhahn, Bereichsleiterin Elektromobilität der E.ON AG.

Listen von E-Tankstellen
www.enbw.de
www.eon.com
www.e-tankstellen-finder.com
www.ladenetz.de
www.lemnet.org
www.rwe.de
www.vattenfall.de

Das Laden an sich funktioniert ganz einfach

Mithilfe der lokalen Energieversorger entstehen auch im Umkreis größerer Städte, oft in Zusammenarbeit mit den Kommunen oder interessierten Unternehmen, öffentlich zugängliche Tankstellen. Da die generelle Strominfrastruktur ja schon existiert, gilt es, Orte auszumachen, die sich für die Errichtung von Ladesäulen eignen. Sinnvollerweise sollten mindestens zwei Lademöglichkeiten gewähr-

leistet sein, idealerweise auch unterschiedliche Steckertypen (Schuko, Mennekes) einsteckbar sein. Parkplätze und -häuser sind prädestiniert, da hier ein längerer Aufenthalt möglich ist, der derzeit zum Laden noch erforderlich ist. Per Schnellladung kann zwar bereits ein 80-prozentiger Ladezustand innerhalb von 20 bis 30 Minuten erreicht werden, das erfordert aber Schnellladestationen, die bis zu 50 Kilowatt bereitstellen. Solche Stationen wurden mittlerweile an wichtigen Autobahnstrecken installiert. An der A8 an der Ausfahrt Irschenberg sowie an acht Tank & Rast-Stationen und einem Westfalen-Autohof entlang der A1 und A2 kann, je nach Bedarf, mit Gleich- oder Wechselstrom geladen werden. An den Stationen an A1 und A2 kostet die Ladung bis Ende 2012 nichts, der Strom ist zu 100 Prozent ökologisch, an der A8 kostet das Schnellladen während der ersten Testphase pauschal fünf Euro, der Strom kommt aus deutschen Wasserkraftwerken.

Anmelden und autorisieren per SMS

Alternativ lassen sich viele E-Fahrzeuge auch an der heimischen Schukosteckdose laden, sicherlich eine sehr praktikable Lösung, da somit eine ausreichende Ladezeit gewährleistet werden kann. Die Hauselektrik sollte jedoch vorher von einem Fachmann überprüft und für sicher bewertet worden sein, denn nicht jede Steckdose ist mit ihrer Verkabelung den Belastungen eines stundenlang mit hoher Leistung ladenden Elektroautos gewachsen. Die Stromlieferanten bieten Lösungen an, beispielsweise hat E.ON auf der IAA Ladeboxen für die heimische Garage vorgestellt, genau wie Komplettangebote für Betreiber von Fahrzeugflotten. Wer auf regenerative Energie setzt, kann per Solarzellen, beispielsweise auf dem Carportdach, wie es bei der JUWI AG praktiziert wird, den Strom erzeugen.

Über den privaten Stromversorger abzurechnen, stellt sich derzeit auch noch als die einfachste Lösung dar. Wie es an öffentlichen Stationen gehandhabt wird, hängt von den jeweiligen Betreibern ab. In vielen Parkhäusern kostet nur die Parkhausnutzung etwas, die Ladung wird pauschal berechnet oder ist ganz kostenlos. Andere Anbieter schreiben eine Registrierung vor, bei jedem Besuch einer Ladestation muss man sich dann per SMS oder per Chip anmelden. Ein Chip im Ladestecker vereinfacht die Nutzung vieler unterschiedlicher Stationen. Die RWE bietet ab sofort das Produkt ePower für Autostromkunden an. Für 3,65 Euro netto Grundgebühr plus einem Arbeitspreis von 0,21 Euro netto pro kW/h erhält der Kunde während der 12-monatigen Vertragslaufzeit Zugang zu allen RWE-Stationen und eine Preisgarantie. Das eRoaming ist fester Produktbestandteil und wird ohne zusätzliche Nutzungsgebühren als Service zur Verfügung gestellt. Damit kann der Kunde sein Auto auch bei anderen Anbietern (derzeit 30 Stadtwerke, das Netzwerk wächst kontinuierlich) aufladen. Auf einer Rechnung erhält der Kunde eine transparente Darstellung aller Ladevorgänge.
Die Ladetechnik der Zukunft wird kabellos funktionieren, in die Richtung gehen einige Entwicklungen, unter anderem ein induktives Laden. Dabei wird der Strom berührungslos über das Magnetfeld einer im Boden installierten Spule übertragen. Das Gegenstück befindet sich am Unterboden des Fahrzeugs.

Bleibt nun zu hoffen, dass die Energieversorger weiterhin den Ausbau der professionellen Ladestationen an bedarfsgerechten Orten fördern und sich nicht vorschnell darauf festlegen, das Geschäft sei nicht lukrativ. Sicher gibt es genug Argumente, beispielsweise für Einzelhändler zur Kundenbindung, auf ihren Parkplätzen Stromtankstellen bereitzustellen. Mitarbeiter von Industrieunternehmen können auf Firmenparkplätzen von günstigen Stromverträgen des Arbeitgebers oder auch von der selbsterzeugten Energie profitieren. Denn wenn dieser Funke nicht auch auf die breite Masse überspringt, wird das Henne-Ei-Problem auch die Verbreitung von E-Fahrzeugen behindern. Bisher haben sämtliche Erfahrungsberichte gezeigt, dass E-Mobilität funktioniert. Die Technik wird rasante Fortschritte zeigen, mithilfe von verbesserten Rahmenbedingungen – dazu gehören neben der Ladeinfrastruktur ebenso steuerliche und preisliche Anreize – kann die Zahl eine Million erreicht werden.

stadtraum

stadtraum - Gesellschaft für Raumplanung,
Städtebau & Verkehrstechnik mbH

Rotherstraße 22
D-10245 Berlin
Tel.: 030-556 75 171
Fax: 030-556 75 166
E-Mail: EnergieParken@stadtraum.com

stadtraum.com

„Als städtisches Poolfahrzeug vorstellbar“

Interview mit Dr. Reinhard Liedl (Finanz-Vorstand bei Steria Mummert Consulting) und Frank Leipold (Leiter der Alphabet-Niederlassung Hamburg) zum Einsatz von Elektrofahrzeugen

„Das Thema ist einfach zu wesentlich“: Alphabet-Niederlassungsleiter Frank Leipold (li.) erhält von Dr. Reinhard Liedl (Finanz-Vorstand Steria Mummert Consulting) das Feedback zum Test mit dem Citroën C-Zero

Flottenmanagement: Herr Dr. Liedl, Sie haben mit dem Citroën C-Zero für den Fuhrpark von Steria Mummert Consulting ein Elektrofahrzeug getestet. Inwieweit drückt sich hierin aus, dass eine konkrete Fuhrparkanforderung in einer bestimmten Region passend mit einem Elektrofahrzeug abgedeckt werden könnte, inwieweit blickt Steria Mummert Consulting mit solchen Tests bereits in Richtung Zukunftsfähigkeit des Fuhrparks?

Dr. Reinhard Liedl: Steria Mummert Consulting möchte, so weit als eben möglich, ein umweltfreundliches Unternehmen sein. Wo wir andererseits die CO_2-Belastung aber nicht reduzieren können, wollen wir das zumindest durch entsprechende Aktivitäten andernorts kompensieren. Bei einer solchen Blickrichtung steht auch unser Pkw-Fuhrpark mit rund 400 Fahrzeugen automatisch im Fokus. Es handelt sich dabei zwar nicht um einen klassischen Außendienst-Fuhrpark, dennoch stehen für unsere Berater immer wieder auch längere Fahrstrecken an. Für diesen Bedarf sind die heutigen Elektrofahrzeuge technologisch noch nicht weit genug, in dieser Beziehung setzen wir auf CO_2-optimierte Fahrzeuge mit herkömmlichen Antrieben. Für unsere drei größten Geschäftsstellen in Hamburg, Frankfurt und München prüfen wir gerade konkret, ob wir in den innerstädtischen Bereichen auch den Einsatz von Elektrofahrzeugen entsprechend organisieren könnten.

Flottenmanagement: Wie sind Sie auf den Citroën C-Zero gekommen, nach welchen Kriterien haben Sie diese Auswahl getroffen?

Dr. Reinhard Liedl: Es wurden unterschiedliche sachliche Auswahl-Kriterien in Zusammenarbeit mit Alphabet formuliert, darunter Reichweite, ein gewisser Nutzwert, Design und andere.

Flottenmanagement: Herr Leipold, wie ist einmal die Geschäftsbeziehung zwischen Steria Mummert Consulting und Alphabet entstanden, was ist hier wesentlich im Einzelnen vereinbart worden, wie gestaltet Alphabet die Betreuung des Kunden?

Frank Leipold: Die Kundenbeziehung kam letztendlich 2008 als Ergebnis einer Ausschreibung des gesamten Steria Mummert Consulting-Fuhrparks zustande. In Konkurrenz zu einigen Wettbewerbern erhielten wir den Zuschlag. Nach Abschluss eines Rahmenvertrages, in dem auch festgelegt ist, wie die Zusammenarbeit aussehen soll, starteten wir am 1. Juni 2008. Natürlich war Steria Mummert Consulting mit allein knapp 400 Fahrzeugen im Premium-Bereich für uns schon längere Zeit ein hochinteressantes Unternehmen. Mittlerweile befinden sich davon schon etwa 320 Fahrzeuge in der Betreuung durch Alphabet. Neben dem klassischen Full-Service-Leasing mit so wesentlichen Elementen wie Technik-Service, Reifen-Service und Tankmanagement konnten wir hier noch diverse andere Dienstleistungen vereinbaren. Die spannende Herausforderung für uns bestand darin, hier die Themen Fahrer-Direktkommunikation, Online-Konfigurator und Online-Reportings jeweils unter Einbeziehung der individuellen Anforderungen seitens Steria Mummert zu installieren. Insbesondere setzt Steria Mummert dabei auch auf unser CO_2-Reporting. Nicht zuletzt war seitens des Kunden eine enge, verbindliche Betreuung und Abstimmung gewünscht, die Alphabet dank der dezentralen Ausrichtung, hier über unsere Geschäftsstelle in Hamburg, bestens leisten kann.

Flottenmangement: Inwieweit sind alternative Antriebe im Allgemeinen und die Elektromobilität im Besonderen in der Kunden-Beratung schon zuvor Gesprächsthemen gewesen, was bringt Alphabet in solche Gespräche ein?

Frank Leipold: Zunächst einmal steht das Thema CO_2-Reduzierung generell bei Steria Mummert Consulting seit Beginn unserer Zusammenarbeit auf der Agenda. Es war beispielsweise eine spezielle Forderung im Rahmen der Ausschreibung, dass wir in der Lage sein müssten, CO_2-Reports zu erstellen. Sie werden seither von Steria Mummert Consulting online bei uns abgerufen. Generell geht Alphabet auch in dieser Beziehung auf die Kunden zu, unsere Beratung geht hier deutlich über die Modellauswahl hinaus. Beispielsweise bieten wir im Rahmen dieses zentralen Themas

auch ein eigenes Eco-Safety-Training an, das Aufschluss darüber gibt, wie mit nur wenigen Maßnahmen die Durchschnittsverbräuche im Fuhrpark um 20 Prozent reduziert werden können. In puncto Elektromobilität konnten wir im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit Steria Mummert entsprechende Testfahrten vereinbaren. Steria Mummert Consulting interessiert sich auch für Elektromobilität, wir messen diesem Thema zukünftig eine große Bedeutung zu.

Flottenmanagement: Kam in diesem Fall der Anstoß der Thematik von Steria Mummert Consulting oder ist Alphabet proaktiv auf den Kunden zugegangen?

Frank Leipold: In dem Fall kam tatsächlich der Anstoß von Alphabet. Wir arbeiten auf diesem Feld mit Citroën zusammen und haben hier in Norddeutschland für diverse Alphabet-Kunden eine entsprechende Roadshow organisiert. Steria Mummert ist ein prädestinierter Kunde für Tests mit Elektrofahrzeugen. Schon durch die Car Policy, die einen Fokus auf CO_2-Effizienz legt, bietet dieses Unternehmen optimale Voraussetzungen. Zudem ist hier das Umweltmanagement-System nach ISO 14001 zertifiziert, Steria Mummert Consulting bemüht sich nicht nur um eine Reduktion des CO_2-Ausstoßes, sondern ist seit 2010 zertifiziert für CO_2-neutrales Reisen mit Flugzeug und Pkw.

Flottenmanagement: Herr Dr. Liedl, welche Erfahrungen haben Sie nun während des Tests gesammelt, gibt es einen Kriterien-Katalog für die Auswertungen der Ergebnisse?

Dr. Reinhard Liedl: Unser Kriterien-Katalog umfasst die Aspekte Reichweite, Flexibilität im Hinblick auf vorhandene Lade-Stationen, Dauer der einzelnen Lade-Vorgänge, Strom-Verbrauch und natürlich auch klassische wie Fahrverhalten beispielsweise oder Stauraum für Gepäck. Hauptthema bleibt für uns die Reichweite, die hier letztendlich noch geringer als angegeben ausfiel. Vielleicht war aber auch meine Fahrweise, umgekehrt betrachtet, schlechter als unterstellt. Auf jeden Fall war es für die Fahrweise förderlich, dass hier direkt der Energie-Verbrauch zu sehen war, so dass ich in meinem Verhalten darauf reagieren konnte. Im Stadtverkehr beeindruckte der Citroën C-Zero mit gutem Anzug, das ist einfach der Vorteil des Elektroantriebs, der die Kraft sofort auf die Straße bekommt.

Flottenmanagement: Was würden Sie vor dem Hintergrund, dass diese Art Antrieb noch in den Kinderschuhen steckt, für ein Zwischen-Resümée ziehen wollen?

Dr. Reinhard Liedl: Im Einsatz für unsere Berater, im großflächigen Einsatz, kommt der Elektroantrieb wegen derzeit unzureichender Reichweiten noch nicht in Frage. Abgesehen davon käme es auch noch darauf an, wie dicht Deutschland im Hinblick auf Lade-Stationen vernetzt würde. Als Poolfahrzeug für den innerstädtischen Gebrauch hingegen könnten wir uns den Einsatz von Elektrofahrzeugen jetzt schon vorstellen. Hier prüfen wir zurzeit unseren konkreten Bedarf.

Flottenmanagement: Herr Leipold, wie werden Sie seitens Alphabet die Test-Ergebnisse auswerten und als Dienstleister die Thematik Elektromobilität weiter begleiten?

Frank Leipold: Das Testprojekt ist mit mehreren Kunden durchgeführt worden. Insofern bündeln wir jetzt die Ergebnisse im Hinblick auf die Fragen Einsatzmöglichkeiten mit der vorhandenen Technik, Reichweiten, Länge der Auflade-Prozesse und einiges mehr. Wir fungieren hier als Schnittstelle zwischen Großflotten-Betreibern und Fahrzeugherstellern. Da wir uns in unserer Dienstleister-Funktion einfach näher am Kunden befinden, vermitteln wir den Herstellern detaillierte Erfahrungswerte und Kundenbedürfnisse, die diese nicht so oder nicht so schnell gewinnen können. Darüber hinaus arbeiten wir natürlich intensiv an Lösungen zur Verbesserung der Infrastruktur, der Nutzungsmöglichkeiten, aber auch an Leasing-Modellen für Lade-Stationen. Das zeigt sich auch daran, dass Alphabet eine eigene Kompetenzstelle für E-Mobilität geschaffen hat. Auch in dieser Beziehung sehen wir unsere Geschäftsstelle in einer Art Speerspitzen-Funktion, um den Markt zu sensibilisieren und – wie im Falle Steria Mummert Consulting – das Feedback unserer Kunden abzurufen. Das Thema ist schlichtweg zu wesentlich, als dass es einfach so nebenher laufen könnte. Insofern haben wir die Weichen sicher richtig gestellt.

Ein Anfang ist gemacht

Marktübersicht Elektromobilität

Sage keiner mehr, es gäbe sie noch nicht wirklich, die Elektromobilität. Per Stand Ende 2011 sind die Fahrzeughersteller jedenfalls eifrig dabei, sogar das Angebot „reiner" Elektrofahrzeuge auszubauen, von Hybrid-Fahrzeugen ganz zu schweigen. Das betrifft hier vornweg die Ankündigung weiterer Modelle sowohl im Pkw- als auch im Transporter-Segment, die nächstes oder spätestens übernächstes Jahr auf den Markt kommen sollen. Auch die Markteinführungen bereits angekündigter Versionen gehen nun zügiger voran, so dass die Ankündigungen insgesamt ernster genommen werden können. In Summe betrachtet, ist in den letzten zwölf Monaten einiges bewegt worden.

So weit es im Flottengeschäft engagierte Fahrzeughersteller betrifft und „reine" Elektrofahrzeuge, die von ihrer Bauart her zumindest eine gewisse Flotten-Relevanz mitbringen, treten im Pkw-Segment inzwischen schon 16 Anbieter mit insgesamt 21 Produkten auf. Zum Jahresende befinden sich acht davon auf dem Markt, fünf weitere folgen im ersten Halbjahr 2012. Der

Hybrid-Fahrzeuge Ausgewählte Modelle	Audi Q5 2.0 TFSI hybrid quattro tiptronic	BMW ActiveHybrid 5	BMW ActiveHybrid 7	BMW ActiveHybrid X6	Citroën DS 5 Hybrid4 EGS6	Lexus CT 200 h	Lexus GS 450 h	Lexus LS 600 h	Lexus RX 450 h
Technische Daten									
Motorleistung Gesamtsystem	180 kW (245 PS)	250 kW (340 PS)	342 kW (465 PS)	357 kW (485 PS)	147 kW (200 PS)	133 kW/181 PS	254 kW (345 PS)	327 kW (445 PS)	220 kW (299 PS)
Drehmoment gesamt	480 Nm	610 Nm	700 Nm	780 Nm	300 Nm Diesel	349 Nm	k.A.	k.A.	k.A.
Leistung Basis-Motor	4 Zyl.-Benziner 155 kW (211 PS)	6 Zyl.-Turbo-Benziner 225 kW (306 PS)	8 Zyl.-Benziner 330 kW (449 PS)	8 Zyl.-Benziner 299 kW (407 PS)	4 Zyl.-Diesel 120 kW (163 PS)	4 Zyl.-Benziner 73 kW (99 PS)	6 Zyl.-Benziner 218 kW (296 PS)	8 Zyl.-Benziner 290 kW (394 PS)	6 Zyl.-Benziner 183 kW (249 PS)
Drehmoment Basis-Motor	350 Nm	400 Nm	650 Nm	600 Nm	300 Nm	142 Nm	368 Nm	520 Nm	317 Nm
Leistung Elektromotor(en)	40 kW (54 PS)	40 kW (55 PS)	15 kW (20 PS)	67 kW (91 PS), 63 kW (86 PS)	27 kW (37 PS)	60 kW (82 PS)	147 kW (200 PS)	165 kW (224 PS)	v.123 kW (167 PS), h.50 kW (68 PS)
Drehmoment Elektromotor(en)	210 Nm	210 Nm	210 Nm	260 Nm, 280 Nm	200 Nm	207 Nm	275 Nm	300 Nm	v. 335 Nm, h. 288 Nm
Fahrleistungen*									
Beschleunigung	0-100 km/h 7,1 s	0-100 km/h 5,9 s	0-100 km/h 4,9 s	0-100 km/h 5,6 s	k.A.	0-100 km/h 10,3 s	0-100 km/h 5,9 s	0-100 km/h 6,3 s	0-100 km/h 7,8 s
Höchstgeschwindigkeit	225 km/h	250 km/h	250 km/h	236 km/h	211 km/h	180 km/h	240 km/h	250 km/h	200 km/h
Verbrauch	6,9 Liter/100 km	6,4 Liter/100 km	9,4 Liter/100 km	9,9 Liter/100 km	3,8 Liter/100 km	3,8 Liter/100 km	7,6 Liter/100 km	9,3 Liter/100 km	6,3 Liter/100 km
CO_2-Ausstoß	159 g/km	k.A.	219 g/km	231 g/km	99 g/km	87 g/km	180 g/km	219 g/km	145 g/km
Reichweite	1.087 km	1.047 km	851 km	859 km	1.579 km	1.184 km	855 km	903 km	833 km
Netto-Listenpreis:	45.126 Euro	52.857 Euro	88.992 Euro	86.555 Euro	37.176 Euro	24.286 Euro	51.101 Euro	91.933 Euro	44.563 Euro
Lieferbar:	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich

*Herstellerangaben

	Mercedes-Benz S 400 Hybrid 7G-tronic	**Peugeot** 508 RXH	**Peugeot** 3008 Diesel-Hybrid	**Porsche** Cayenne S Hybrid Tiptronic S	**Porsche** Panamera S Hybrid	**smart** 1.0 micro hybrid drive	**Toyota** Auris Hybrid	**Toyota** Prius Hybrid	**Toyota** Prius Plug-in Hybrid	**Volvo** V 60 Plug-in Hybrid	**Volkswagen** Touareg Hybrid
	220 kW (299 PS)	147 kW (200 PS)	147 kW (200 PS)	279 kW (380 PS)	279 kW (380 PS)	52 kW (71 PS)	100 kW (136 PS)	100 kW (136 PS)	100 kW (136 PS)	158 kW (215 PS)	279 KW (380 PS)
	385 Nm	450 Nm	450 Nm	580 Nm	580 Nm	92 Nm	k.A.	k.A.	k.A.	640 Nm	580 Nm
	6 Zyl.-Benziner 205 kW (279 PS	4 Zyl.-Diesel 120 kW (163 kW)	4 Zyl.-Diesel 120 kW (163 PS)	6 Zyl.-Benziner 244 kW (333 PS)	6 Zyl.-Benziner 245 kW (333 PS)	3 Zyl.-Benziner 52 kW (71 PS)	4 Zyl.-Benziner 73 kW (99 PS)	4 Zyl.-Benziner 73 kW (99 PS)	4 Zyl.-Benziner 73 kW (99 PS)	5 Zyl.-Turbodiesel 151 kW (205 PS)	6 Zyl.-Benziner 245 kW (333 PS)
	285 Nm	300 Nm	300 Nm	440 Nm	440 Nm	92 Nm	142 Nm	142 Nm	142 Nm	420 Nm	440 Nm
	k.A.	27 kW (37 PS)	27 kW (37 PS)	34 kW (47 PS)	34 kW (47 PS)	k.A.	60 kW (82 PS)	60 kW (82 PS)	60 kW (82 PS)	51 kW (70 PS)	34 kW (46 PS)
	k.A.	200 Nm	200 Nm	300 Nm	300 Nm	k.A.	207 Nm	207 Nm	207 Nm	200 Nm	300 Nm
	0-100 km/h 7,2 s	k.A.	0-100 km/h 8,5 s	0-100 km/h 6,5 s	0-100 km/h 6,0 s	0-100 km/h 13,7 s	0-100 km/h 11,4 s	0-100 km/h 10,4 s	0-100 km/h 10,2 s	0-100 km/h 6,9 s	0-100 km/h 6,5 s
	250 km/h	k.A.	191 km/h	242 km/h	270 km/h	145 km/h	180 km/h	180 km/h	180 km/h	200 km/h	240 km/h
	7,9-8,1 Liter/100 km	4,2 Liter/100 km	3,8 Liter/100 km	8,2 Liter/100 km	7,1 Liter/100 km	4,2 Liter/100 km	3,8 Liter/100 km	4,0 Liter/100 km	2,2 Liter/100 km	1,9 Liter/100 km	8,2 Liter/100 km
	186-189 g/km	109 g/km	99 g/km	193 g/km	167 g/km	97 g/km	89 g/km	92 g/km	49 g/km	49 g/km	193 g/km
	1.125 km	1.714 km	1.487 km	1.037 km	1.127 km	786 km	1.184 km	1.125 km	2.045 km	3.552 km	1.220 km
	72.950 Euro	39.454 (Sonder-Edition)	33.529 Euro (Sonder-Edition)	68.081 Euro	89.232 Euro	9.034 Euro	19.286 Euro	21.639 Euro	k.A.	k.A.	63.445 Euro
	erhältlich	April 2012	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	erhältlich	2012	2012	erhältlich

Rest, der sich teilweise aber schon jetzt im Rahmen von Flotten-Versuchen in der Erprobung befindet – also auch schon real auf der Straße läuft –, kann dann bis spätestens 2013 käuflich erworben oder geleast werden.

Im Transporter-Segment warten derzeit sieben Fahrzeughersteller mit neun „reinen" Elektrofahrzeugen auf, und alle sind bereits erhältlich. Das bei den Nutzfahrzeugen die Lieferbarkeit gegenwärtig bei 100 Prozent liegt, mag sich auch daraus erklären, dass der Elektro-Antrieb insbesondere im regional begrenzten Zulieferer-Verkehr aufgrund kurzer Entfernungen schon recht plausibel zu vermarkten ist. Hier dürfte auch die Bereitschaft, am Fuhrparkrand ein solches Fahrzeug im konkreten Einsatzgebiet zu testen, wo immer es denn geht, um einiges höher liegen.

Reichweiten überwiegend um 150 Kilometer

Viel mehr geben die Reichweiten eines Elektrofahrzeuges, Stand 2011, auch nicht her. Im Transporter-Bereich liegen die Herstellerangaben dafür augenblicklich bei kleineren Versionen durchschnittlich bei nahezu 140 Kilometer, bei größeren überschreiten sie im Mittel gerade einmal die 100 Kilometer. Im Pkw-Bereich werden auch schon Werte jenseits von 200 Kilometer genannt, das trifft für die Audi-Produkte, die Mercedes A-Klasse E-CELL sowie insbesondere für Chevrolet Volt und Opel Ampera zu.

Die letzten beiden einmal ausgeklammert, die über die Range-Extender-Technologie verfügen, liegen auch noch Ford Focus Electric, Nissan Leaf, Renault Fluence Z.E. und Renault Zoe Preview an oder über der durchschnittlichen Reichweite auf Basis der Herstellerangaben (165 Kilometer). Und das ist nicht unbedingt ein Ergebnis der vorhandenen Batterie-Kapazitäten, die für die hervorgehobenen Fahrzeuge auch noch zwischen 12 und 37 Kilowatt-Stunden schwanken.

Wer plant, tagsüber ein Elektrofahrzeug auch über die angegebene Reichweite hinaus einzusetzen, für den mögen auch die Schnell-Ladezeiten noch ein Auswahl-Kriterium sein. Hier liegen die Spitzenwerte, so sie seitens der Hersteller bereits angegeben sind, zwischen einer halben und einer Stunde, also im Rahmen einer Mittagspause beispielsweise. Das gilt jedenfalls für Audi A1 e-tron, Citroen C-Zero, Mitsubishi i-MiEV, Nissan Leaf, Peugeot i-On, Renault Fluence Z.E., smart fortwo electric drive und VW Up blue E-Motion (bei Starkstrom-Werten zwischen 230 und 400 Volt).

Manche Angebote mit Batterie-Leasing zuzüglich, manche nur im Leasing

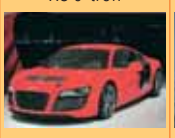
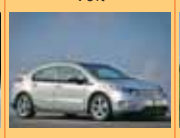
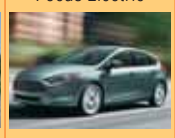
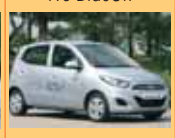
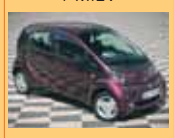
Pkw-Elektrofahrzeuge sind schon Stand 2011 durchaus keine „lahmen Enten" mehr, mit ihnen lässt sich relativ flott am Straßenverkehr teilnehmen. Die Beschleunigungswerte nach Herstellerangaben liegen derzeit zwischen 9,0 und 15,9 Sekunden (abgesehen vom Audi R8 e-tron mit 4,8 Sekunden), im Durchschnitt bei 12,4 Sekunden. Die meisten Fahrzeuge erreichen Höchstgeschwindigkeiten zwischen 130 und 160 km/h. Im Transporter-Bereich muss das schon etwas differenzierter betrachtet werden. Während die kleinen Zubringer-Fahrzeuge im Durchschnitt (114 km/h) noch Höchstgeschwindigkeiten jenseits der 100 km/h-Marke erreichen sollen, können die größeren Transporter vom Tempo her gegenwärtig lediglich auf Lkw-Niveau bewegt werden.

So weit die Netto-Listenpreise bereits bekannt sind, sind Elektrofahrzeuge, verglichen mit adäquat gebauten, herkömmlich angetriebenen Fahrzeugen, derzeit noch recht teuer. Soll hier ein gewisses Mindestmaß an flottenrelevantem Nutzwert zur Verfügung stehen, liegen im Pkw-Bereich schnell einmal rund 30.000 Euro und deutlich mehr an, im Transporter-Bereich bewegen sich die Werte jenseits von 40.000 Euro. Bei manchen Angeboten kommt dann noch das Batterie-Leasing hinzu, manche Fahrzeuge können gegenwärtig nur geleast werden, das eine oder andere Produkt ist momentan nur in stark limitierter Kleinserie erhältlich. Hier wird eine Aufwärtsbewegung letztlich auch von der Nachfrage abhängen. Eines lässt sich zum Jahreswechsel aber feststellen: Ein Anfang ist gemacht.

Hybrid – Zwischenschnitt nach Übermorgen

Im Vergleich dazu haben Hybrid-Fahrzeuge den Touch von Elektromobilität. Immerhin können sie phasenweise im urbanen Umfeld „rein" elektrisch gefahren werden, der eine mehr, der andere weniger, dann streben die Emissionswerte gegen Null. Die zusätzliche Ausrüstung mit elektrischen Hilfsmotoren neben einem Basis-Benziner oder –Diesel senkt schon Verbräuche und damit auch CO_2-Ausstöße deutlicher, dennoch gelten sie weiterhin auf dem Weg nach Übermorgen als konstruktiver Zwischenschritt. Wo die Fuhrpark-Anforderungen aber ganz überwiegend von Überland-Fahrten mit höheren jährlichen Laufleistungen gekennzeichnet sind, kann gegenwärtig der ausschließliche Elektroantrieb einfach noch nicht in Frage kommen. Das ist dann eher auch Hybrid-Pflaster.

Dabei ist hier das Angebot derzeit kaum größer als auf dem Feld des „reinen" Elektroantriebs,

Reine Elektrofahrzeuge **Ausgewählte Modelle Pkw**	**Audi** A1 e-tron	**Audi** R8 e-tron	**Chevrolet** Volt	**Citroën** C-Zero	**Ford** Focus Electric	**Hyundai** i10 BlueOn	**Karabag** New 500 E	**Mercedes-Benz** A-Klasse E-CELL	**Mitsubishi** i-MiEV
									
Technische Daten									
Motorleistung	75 kW (102 PS)	230 kW (313 PS)	111 kW (150 PS)	49 kW (67 PS)	92 kW (125 PS)	61 kW (83 PS)	28 kW (38 PS)	70 kW (95 PS)	49 kW (67 PS)
Drehmoment	240 Nm	450 Nm	370 Nm	180 Nm	245 Nm	210 Nm	100 Nm	290 Nm	180 Nm
Kapazität der Batterie	12 kWh	37 kWh	16 kWh	16 kWh	23 kWh	16,4 kWh	11 kWh	36 kWh	16 kWh
Ladedauer normal	3h	12h	4h	6h	3-4h	k.A.	8h	8h	6h
Ladedauer schnell	1h (230V)	1,5h (400V)	3h (240V)	0,5h (80%, 380V)	3h (400V)	k.A.	4h (400V)	3h (400V)	0,5h (80%, 380V)
Fahrleistungen*									
Beschleunigung	0-100 km/h 10,2 s	0-100 km/h 4,8 s	0-100 km/h 9,0 s	0-100 km/h 15,9 s	k.A.	0-100 km/h 13,1 s	0-50 km/h 8,5 s	0-100 km/h 14,0 s	0-100 km/h 15,9 s
Höchst-geschwindigkeit	130 km/h	200 km/h	160 km/h	130 km/h	135 km/h	130 km/h	110 km/h	150 km/h	130 km/h
Reichweite	250 km	248 km	500 km	150 km	160 km	bis 140 km	bis 140 km	225	150 km
Netto-Listenpreis:	k.A.	k.A.	35.252 Euro	29.550 Euro	k.A.	k.A.	36.999 Euro	nur im Leasing	28.899 Euro
Leasingrate mtl. beispielsweise	k.A.	k.A.	k.A.	459 Euro bei 36 Monate/30.000 km (6.681 Euro Anzahlung)	k.A.	k.A.	299 Euro	Full Service-Miete 900 Euro bei 4 Jahren/ 60.000 km	k.A.
Stückzahlen vorerst/geplant	30 für Flottenversuch	k.A.	60.000 pro Jahr	ca. 1.000	ca. 15.000 ab 2013	2.500 Stück	k.A.	ca. 500	ca. 1.400/30.000 p.a. ab 2013
Lieferbar:	2013	Ende 2012	seit November 2011	seit Januar 2011	2012	Ende 2012	seit Herbst 2011	seit Frühjahr 2011	seit Dezember 2010

*Herstellerangaben

dafür sind aber nahezu alle Fahrzeuge schon erhältlich, und sie repräsentieren noch, sowohl vom qualitativen Nutzwert her, als auch vom Image her, eher das, was den meisten Flottenbetreibern und Dienstwagennutzern vorschwebt. Die Hybrid-Version ist eben im Grunde das gewohnte Fahrzeug mit einem anderen, zukunftsorientierten Antrieb, das sich darüber hinaus gegenwärtig auch im Hinblick auf die TCO noch sinnvoller auf den Prüfstand stellen lässt als der ausschließliche Elektroantrieb.

Hier und da übernimmt der Elektromotor mehr Arbeit

Im Hybrid-Bereich stärker engagiert sind die Marken Audi, BMW, Citroen, Lexus, Mercedes-Benz, Peugeot, Porsche, smart, Toyota, Volvo und Volkswagen. Dabei kommt der Hybrid-Antrieb querbeet durch die Fahrzeug-Katgorien und –Klassen vor. In der Tendenz sind momentan vorwiegend große Limousinen der Oberen Mittelklasse und Oberklasse sowie SUVs damit bestückt. Dabei fällt die konstruktive Auslegung der Kombination eines herkömmlichen Verbrennungsmotors – Benziner oder Diesel – mit einem (oder in Einzelfällen mehr als einem) Elektromotor durchaus noch sehr unterschiedlich aus. Der BMW ActiveHybrid X6 und der Lexus RX 450 h beispielsweise kommen mit zwei Elektromotoren ausgestattet daher.

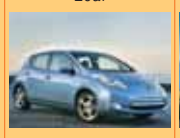
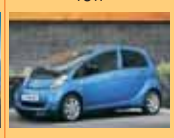
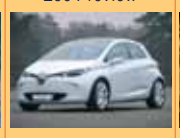
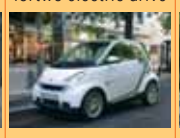
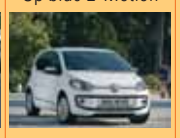
Auffällig auf den ersten Blick ist die Streuung der Motorleistungen bei den Elektromotoren, reicht sie doch von 15 kW (20 PS) beim BMW ActiceHybrid 7 bis hin zu 173 kW (235 PS) insgesamt beim Lexus RX 450 h. Darin drückt sich ganz grob gesprochen bereits aus, dass hier und da der Elektromotor – je nach Fahrweise und Einsatzgebiet – mehr Arbeit übernehmen soll und kann. Das lässt sich mathematisch auch noch einmal mit den Leistungs-Anteilen der Elektromotoren an den Motorleistungen des jeweiligen Gesamtsystems unterstreichen.

Der Aufbau des Hybrid-Konzepts im brandneuen Toyota Prius Plug-in Hybrid

In dieser Spezial-Wertung liegen dann alle Lexus- und Toyota-Modelle vorn: Lexus RX 450 h (78,6%), Toyota Auris Hybrid (60%), Toyota Prius (60%), Lexus GS 450 h (57,9%), Lexus LS 600 h (50,5%) und Lexus CT 200 h (45,1%). Auf den nächsten Plätzen rangieren BMW ActiveHybrid X6 (36,4%) und der Volvo V 60 Plug-in Hybrid 32,2%).

Mittelklasse-Fahrzeuge zwischen zwei und vier Liter Verbrauch

Grundsätzliches Ziel auch beim Hybrid-Antrieb ist die deutlichere Senkung von Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emission im Vergleich zu einem adäqaten Modell mit herkömmlichem Antrieb. In dieser Beziehung mag insbesondere auch die Kombination eines Selbstzünder-Aggregats mit einem Elektromotor interessant sein, wie sie gegenwärtig beispielsweise in den Angeboten von Citroen (DS 5 Hybrid4 EGS6), Peugeot (508 RXH und 3008 Diesel-Hybrid) sowie Volvo (V 60

	Nissan Leaf	**Opel** Ampera	**Peugeot** iOn	**Renault** Fluence Z.E.	**Renault** Twizy	**Renault** Zoe Preview	**smart** fortwo electric drive	**Volkswagen** Up blue E-Motion	**Volkswagen** Golf blue-e-motion	**Volvo** C 30 BEV
										
	80 kW (109 PS)	111 kW (150 PS)	49 kW (67 PS)	70 kW (95 PS)	13 kW (18 PS)	60 kW (80 PS)	55 kW (75 PS)	60 kW (82 PS)	85 kW (115 PS)	82 kW (111 PS)
	280 Nm	370 Nm	180 Nm				130 Nm		270 Nm	220 Nm
	24 kWh	16 kWh	16 kWh	22 kWh	6,2 kWh	22 kWh	17,6 kWh	18 kWh	26,5 kWh	24 kWh
	6,5h	4h	6h	6-8h	3,5h	6-8h	8h	5h	5h	7h
	0,5h (80%, 380V)	3h (240V)	0,5h (80%, 380V)	0,5h (400V)	k.A.	k.A.	1h (400V)	1h (80%, 380V)	k.A.	k.A.
	0-100 km/h 11,9 s	0-100 km/h 9,0 s	0-100 km/h 15,9 s	k.A.	k.A.	k.A.	0-100 km/h 13,0 s	0-100 km/h 11,3 s	0-100 km/h 11,8 s	0-100 km/h 10,9 s
	145 km/h	161 km/h	130 km/h	135 km/h	80 km/h	135 km/h	120 km/h	135 km/h	135 km/h	130 km/h
	175 km	> 500 km	150 km	185 km	100 km	160 km	140 km	130 km	ca. 150 km	150 km
	49.950 CHF	42.900 Euro	nur im Leasing	22.000 Euro zzgl. Rate für Batterie	5.874 Euro zzgl. Batteriemiete	k.A.	< 16.000 Euro zzgl. Batterie-Leasing	k.A.	k.A.	nur im Leasing
	k.A.	<600 Euro bei 48 Monaten/ 60.000 km	499 Euro bei 48 Monaten/40.000 km (keine Anzahlung)	Batterie-Miete 66 Euro	Batteriemiete 37,82 Euro	k.A.	Batterie-Leasing 64 Euro	k.A.	k.A.	1.600 Euro
	50.000 p.a. ab 2013	ca. 10.000 p.a.	800 vorerst	k.A.	k.A.	k.A.	Großserien-produktion	k.A.	80 für Flottenversuch	250 vorerst
	Anfang 2012	Dezember 2011	seit Dezember 2010	Februar 2012	Frühjahr 2012	2. Halbjahr 2012	Frühjahr 2012	2013	2 013	seit 4. Quartal 2011

Volvo versucht in einem speziellen Akustik-Labor den optimalen Sound für Elektro-Fahrzeuge zu erforschen

Plug-in Hybrid) vorkommt. Das reduziert nach Herstellerangaben die Verbräuche für einen Kompakt-Van oder einen Mittelklasse-Kombi auf rund vier Liter oder – sage und schreibe – 1,9 Liter auf 100 Kilometer im Falle des Volvo – nach Herstellerangaben wohlgemerkt.

Es gibt aber auch den einen oder anderen Hybrid-Benziner, bei dem der Verbrauch mit vier oder weniger Liter auf 100 Kilometer angegeben wird. Dazu gehören der Lexus CT 200 h (3,8 Liter, 87 g/km CO2-Ausstoss), die Toyota-Modelle Auris Hybrid (3,8 Liter, 89 g/km) und Prius Hybrid (4,0 Liter, 92 g/km) sowie natürlich der brandneue Toyota Prius Plug-in Hybrid (2,2 Liter, 49 g/km). Für den smart 1.0 micro hybrid drive steht eine Werksangabe von 4,2 Liter auf 100 Kilometer zu Buche. So weit es die großen Limosuinen der Oberene Mittelklasse und der Oberklasse betrifft, stechen der BMW ActiveHybrid 5 mit 6,4 Liter auf 100 Kilometer sowie der Porsche Panamera S Hybrid mit 7,1 Liter auf 100 Kilometer besonders hervor.

Dieses vergleichsweise genügsamere Verhalten beim Treibstoff-Konsum spiegelt sich natürlich auch in den Werten für die Reichweiten nachdrücklich wider. Mindestens 800 Kilometer weit, ganz gleich, aus welcher Fahrzeugklasse das Hybrid-Modell stammt, reicht der Tankinhalt auf jeden Fall. Bei 70 Prozent des momentanen Angebots liegen die Reichweiten sogar jenseits von 1.000 Kilometer. Selbst größere SUV's, wie der Audi Q5 und der VW Touareg, oder größere Limousinen, wie der BMW ActiveHybrid 5, der Mercedes S 400 Hybrid 7G-tronic und der Porsche Panamera S Hybrid, „überfahren" mit einer Tankfüllung diese Marke. Mit Spitzenwerten warten der Citroen DS 5 Hybrid4 EGS6 (1.579 km), der Peugeot 508 RXH (1.714 km) sowie der Toyota Prius Plug-in Hybrid und der Volvo V 60 Plug-in Hybrid auf, die erst nach mehr als 2.000 oder gar mehr als 3.000 Kilometer wieder zur Tankstelle müssen.

Flottenmanagement hat auf diesen Seiten tabellarisch das aktuelle Angebot an „reinen" Elektrofahrzeugen und Hybrid-Modellen in einer jeweiligen Auswahl zusammengestellt, sofern sie von den Fahrzeug-Konzepten her flottenrelevant sind und aus dem Portfolio von Fahrzeugherstellern stammen, die gegenwärtig im Flottenmarkt stark engagiert sind.

Reine Elektrofahrzeuge **Ausgewählte Modelle Transporter**	**Citroen** Berlingo First Electric	**Ford** Transit Connect Electric	**Iveco** Daily Electric	**Karabag** Fiorini E Kombi	**Karabag** Doblò E Kombi	**Karabag** Ducato E	**Mercedes-Benz** Vito E-CELL	**Peugeot** Partner Origin Électric	**Renault** Kangoo Rapid Z.E.
Technische Daten									
Motorleistung	42 kW (57 PS)	105 kW (143 PS)	60 kW (82 PS)	60 kW (82 PS)	60 kW (82 PS)	60 kW (82 PS)	70 kW (95 PS)	42 kW (57 PS)	44 kW (60 PS)
Drehmoment	180 Nm	158 Nm	260 Nm	k.A.	k.A.	k.A.	280 Nm	173 Nm	226 Nm
Kapazität der Batterie	23,5 kWh	28 kWh	21,2 kWh	20,7-31,3 kWh	22,2-33,3 kWh	41,5 kWh	36 kWh	23,5 kWh	22 kWh
Ladedauer normal	6-7h	8h	8h	8h	8h	8h	9h	6-7h	6-8h
Ladedauer schnell	k.A.	3h (400V)	k.A.	4h (400V)	4h (400V)	4h (440V)	6h (400V)	k.A.	k.A.
Fahrleistungen*									
Beschleunigung	k.A.	0-100 km/h 12,0 s	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	0-100 km/h 20,3 s
Höchst-geschwindigkeit	110 km/h	120 km/h	70 km/h	115 km/h	100 km/h	90 km/h	80 km/h	110 km/h	130 km/h
Reichweite	bis 120 km	bis zu 130 km	90 km	100-140 km	140-190 km	95 km	130 km	bis 120 km	170 km
Netto-Listenpreis:	42.950	44.995 Euro	70.000	51.870	67.652	92.953	nur im Leasing	42.780	20.000 Euro zzgl. Rate für Batterie
Leasingrate mtl. beispielsweise	k.A.	717 Euro (Version mit langem Radstand und Hochdach)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	flexibles Batterie-Leasing 12-48 Monate/ 10.000-30.000 km p.a., 72-172,55 Euro
Stückzahlen vorerst/geplant	ca. 500	k.A.	10 für Flottenversuch	k.A.	k.A.	k.A.	2.100	k.A.	k.A.
Lieferbar:	seit Dezember 2010	seit Juni 2011	seit Anfang 2011	seit 2011	seit 2011	seit 2011	seit 2010	seit Oktober 2010	seit November 2011

*Herstellerangaben

„Neues Fahrgefühl"

Alltagserfahrungen und -eindrücke von Elektrofahrzeugnutzern in der Flotte

Umweltpolitik, Image und Zukunftsdenken. All diese Aspekte, ob einzeln oder gebündelt, spielen in den Unternehmen eine Rolle, die sich zu Testzwecken zur Verfügung gestellt haben oder bereits käufliche Elektrofahrzeuge erworben haben. Unterm Strich sagen die Erfahrungsberichte der interviewten Fahrer oder Fuhrparkverantwortlichen eines aus: es funktioniert. Man muss seine Fahrgewohnheiten anpassen, ebenfalls den Einsatzzweck der Fahrzeuge, aber insgesamt erleben alle Nutzer ein neues Fahrgefühl, ob im Pkw oder Transporter (hier im Bild der Iveco EcoDaily Electric, ein schon seit 2009 serienreifer Elektrotransporter). In der Umfrage befinden sich nicht nur eine Auswahl der neuartigen Elektrofahrzeugkonzepte, sondern auch altbewährte, ausgereifte beziehungsweise weiterentwickelte Hybridtechniken, wie sie bei Toyota und Lexus zum Einsatz kommen. Hier zeigt sich, dass das Umdenken beim Fahren nicht nur für die Zukunft gilt, sondern längst möglich war. Aber lesen Sie selbst, die Aussagen sprechen für sich:

Prof. Dr. Götz Rehn, Gründer und Geschäftsführer der Alnatura Produktions- und Handels GmbH:

„Seit fast einem Jahr nutze ich den Mini E für meine Fahrten ins Büro, aber auch zum Bahnhof nach Frankfurt und in die Stadt zum Einkaufen. Der Mini E ist unkompliziert zu fahren. Nach kurzer Eingewöhnung ist er ein Auto mit großem ‚Spaßfaktor'. Das hohe Drehmoment des Elektromotors und die nicht erforderlichen Gangwechsel ermöglichen in der Stadt und auf Landstraßen eine dynamische Fortbewegung. Die starke Verzögerung bei Gaswegnahme durch die Energierückgewinnung des Elektromotors ist schnell verstanden und macht die Bremse fast überflüssig. Die Straßenlage ist Mini-tauglich. Nur das große Gewicht der Batterien schränkt die Agilität etwas ein. Grundsätzlich ist der Mini E voll alltagstauglich, und ich fahre ihn mit Vergnügen. Der große Vorteil des Mini E liegt in seiner Umweltfreundlichkeit. Da er fast ausnahmslos mit Strom aus regenerativen Energien von der eTankstelle auf dem Unternehmensgelände betankt wird, ist der CO_2-Ausstoß gleich null. Den Strom beziehen wir von den Elektrizitätswerken Schönau. Von Nachteil sind die Reichweite des Mini E von nur 160 km, die schlechte Heizleistung im Winter, der kleine Kofferraum und natürlich das noch nicht sehr große eTankstellen-Netz."

HEEDFELD

GPS Fahrtenbuch

für

Fahrzeugflotten

Offline Systemlösung

- ✓ Fahrerident
- ✓ Fahrzeuggruppen
- ✓ Aussendienst
- ✓ Kontakte
- ✓ Standorte
- ✓ Fahrtenbuch
- ✓ Zeiterfassung
- ✓ Datenbankserver
- ✓ Karte von OSM©

GPS-Fahrtenbuch

- ✓ GPS-Standby
- ✓ Notfallspeicher
- ✓ Status LED
- ✓ 3 Tasten
- ✓ TÜV Austria
- ✓ e – Kennzeichnung

Heedfeld Fleet Manager 2010 ®

TÜV AUSTRIA

TÜV SÜD

www.elektronisches-fahrtenbuch.de

Thiemo Hafemeister, Leiter Procurement bei Pfizer in Deutschland:

„Das Thema Effizienz spielt in der Pfizer-Flotte eine große Rolle – klimafreundliche Modelle wie BlueMotion und Co. gehören zum festen Bestand. Der Flottentest zeigt, dass Elektrofahrzeuge nur einen Tick mehr Planung erfordern, gerade im urbanen Umfeld ist das Modell äußerst praktikabel, etwa als Poolfahrzeug. Und wenn die Infrastruktur zum Wiederaufladen deutschlandweit geschaffen ist, steht einem Großeinsatz aus meiner Sicht nichts im Weg."

Gunnar Fischer (Bild), Testfahrer des Golf Blue-e-Motion, bei Pfizer: „Ich arbeite im Innendienst und nutze den Golf sowohl dienstlich als auch privat – hauptsächlich in und um Berlin, sprich Stadtverkehr und Überland. Ich habe mich sehr schnell an das Fahrzeug gewöhnt. Bis auf den Antrieb ist es ja quasi ein regulärer Golf – ohne Einschränkungen. Wenn mal längere Strecken anstehen, plane ich das gut durch. Außerdem behalte ich immer die Verbrauchsanzeige im Auge, um zu sehen, wo ich noch sparen kann. Das Auto ‚erzieht' seinen Fahrer zum Effizienz-Experten. Der Golf Blue-e-Motion kommt inzwischen bei allen gut an, anfangs waren einige skeptisch, gerade mit Blick auf die maximale Reichweite von 150 Kilometern. Aber nach einer kurzen Spritztour als Beifahrer schwenkt das ins Positive um. Außerdem macht der Golf dank des hohen Drehmoments von 270 Nm ab Start eine Menge Spaß. Volkswagen hat in der Pfizer-Tiefgarage eine spezielle Ladebox installiert: Klappe auf, Kabel rein – fertig. Das Fahrzeug ist dann innerhalb von circa acht Stunden geladen. Mit dem Heimladekabel dauert es circa acht Stunden, wenn die Akkus komplett leer sind. Via iPhone-App habe ich alle relevanten Daten im Blick – etwa den Ladezustand, meine gefahrenen Kilometer oder den Stromverbrauch."

Dr. Ronald Große, Abteilungsleiter Elektromobilität bei der juwi R & D Research & Development GmbH & Co. KG:

„Seit Oktober 2010 nutze ich als erster Dienstwagennutzer in Deutschland ein Elektrofahrzeug. Mein Fahrzeug ist ein Mitsubishi i-MiEV, mit dem ich bereits verschiedene Erfahrungen sammeln konnte. Nach einem Jahr kann ich sagen, dass ich sehr zufrieden mit dem Fahrzeug bin, da ich nur wenige Einschränkungen im Vergleich zu meinem vorherigen Dienstwagen habe. Diese beschränken sich auf die Reichweite des Fahrzeugs, die sich bei sehr kalten Temperaturen um bis zu 50 Prozent verringern kann. Dies hängt auch mit dem Einsatz von elektrischen Verbrauchern wie der Klimaanlage und der Lichtanlage zusammen. Die Ladezeit für einen komplett entladenen Akku beträgt an einer Schukosteckdose rund 5,5 Stunden und kostet etwa 3,50 Euro (in Abhängigkeit des jeweiligen Tarifes). Um die derzeit noch vorhandenen steuerlichen Nachteile für Dienstwagennutzer zu kompensieren, verwenden wir das Nutzwertversteuerungsprinzip bei dem der Dienstwagennutzer lediglich ein vergleichbares Fahrzeug mit Verbrennungsmotor versteuert. Unser Ziel ist es, den Fuhrpark mittelfristig komplett auf saubere Elektromobilität umzustellen, die zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien gespeist wird."

Maximilian Abreß, Fuhrparkverantwortlicher bei der m+p consulting Süd GmbH:

„In unserem Operatingkonzept stellen wir unseren Kunden Elektro-Fahrzeuge, Ladestationen, Verkabelung und Betreuung zu einer monatlichen Flatrate zur Verfügung, meist im Rahmen von Energieeffizienzmaßnahmen an den jeweiligen Standorten. So werden wir bis Ende des Jahres 20 iOns bei Drittkunden ausgeliefert haben. Seit drei Monaten nutzen wir selbst in München und Braunschweig drei Peugeot iOn, ein weiterer kommt Ende des Jahres in Leipzig hinzu. Anhand einer Fahrtenbuchauswertung haben wir nämlich festgestellt, dass 64 Prozent aller Dienstfahrten mit einem Elektrofahrzeug durchführbar sind. Von allen Nutzern erhalten wir durchweg positives Feedback, sowohl von den Kollegen als auch von unseren Kunden. Die Umstellung im Fahrverhalten ist kein Problem, auch in der Bedienung erweist sich der iOn als unkompliziert. Geladen wird er an einer Steckdose in der Tiefgarage."

Jörg Brandt, Leiter Beschaffung / Fuhrpark, Stadtwerke Trier:

„Bereits seit März 2011 nutzen wir einen Peugeot iOn in unserem Fuhrpark. Er ist wesentlich im Stadtverkehr unterwegs und kehrt abends an die Ladestation zurück. Die Stadtwerke-eigene Tanksäule, die zu 100 Prozent mit Ökostrom beliefert wird, befindet sich im City-Parkhaus. Somit leisten wir zusätzlich einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit und können mit Recht sagen, dass wir emissionsarm unterwegs sind, zudem nahezu geräuschlos. Die Reichweite von 150 km ist zwar ausreichend, aber durchaus verbesserungsfähig. Insgesamt sind wir sehr zufrieden mit dem Fahrzeug."

Carsten Bußjaeger, Abteilungsleiter Betrieb/Produktion bei der RVK GmbH:

„Bei der Regionalverkehr Köln GmbH (RVK) läuft seit September ein Ford Transit Connect Electric in der Flotte. Wir nutzen ihn für Dienstfahrten aller Art, insbesondere auf den Strecken zu unseren Niederlassungen in Euskirchen, Bergheim und Meckenheim. Von Köln aus liegen diese bis zu 60 km entfernt, also Distanzen, die von der Akku-Reichweite problemlos abgedeckt werden können. Bis Ende Oktober hat der Transit Connect Electric bereits rund 1.100 km abgeleistet. Abends laden die Nutzer das Fahrzeug dann auf dem Parkplatz in der Hauptverwaltung an einer Standardsteckdose wieder auf, damit immer die maximale Reichweite für den nächsten Tag zur Verfügung steht. Zehn bis 15 Mitarbeiter, die vorab auf das Fahrzeug eingewiesen wurden, nutzen den Transit Connect. Anfängliche Vorbehalte der Fahrer sind einer gewissen Begeisterung gewichen. Derzeit erwarten wir ihn sehnsüchtig von der Inspektion bei Ford zurück. Aufgrund unserer bisher durchweg positiven Erfahrungen gehen wir davon aus, unseren Fuhrpark mit zusätzlichen Elektrofahrzeugen auszustatten, wenn Ford weitere Fahrzeuge im Angebot hat."

Stefan Schmidt, Logistics & Fleet Management, Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG:

„In unserem Fuhrpark erproben wir derzeit mehrere Elektrofahrzeuge, drei smart fortwo electric drive, eine Mercedes-Benz A-Klasse E-CELL und ein Vito E-CELL, daneben läuft noch eine B-Klasse F-CELL. Bis Ende des Jahres sollen noch zwei weitere Vito E-CELL und eine A-Klasse E-CELL hinzu kommen. Alle alternativ angetriebenen Fahrzeuge ersetzen eines mit Verbrennungsmotor – das ist Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie für die Flotte. Im Einzelnen nutzen wir die Fahrzeuge für Fahrten zu unseren Außenlagern und für Behördenfahrten (45 Kilometer pro Strecke), den Vito E-CELL im reinen Werksverkehr. Die smart fortwo electric drive fahren seit etwa einem Jahr; der erste hat bereits 9.000 Kilometer auf dem Tacho, da er auch an Mitarbeiter ausgeliehen wurde. Seine Reichweite liegt bei etwa 100 Kilometern, so dass er nahezu täglich aufgeladen wird. Das geschieht an Standardsteckdosen auf unserem Werksgelände und an öffentlichen Stationen.

Auch als Vorserienfahrzeuge sind die Fahrzeuge schon sehr ausgereift. Die A-Klasse E-CELL ist für mich persönlich das am weitesten ausgereifte Konzept mit einer Reichweite von circa 180 Kilometern, einer Höchstgeschwindigkeit von 155 km/h und einer sehr guten Beschleunigung. Insgesamt erfüllen die Fahrzeuge die Anforderungen, die wir an sie stellen. Sie erweisen sich als absolut alltagstauglich, und die Herstelleraussagen stimmen. Wenn man weiß, wo sich die Stromtankstellen befinden, fährt es sich völlig unbeschwert. Alle Nutzer erleben ein neues Fahrgefühl, so dass die Akzeptanz von Tag zu Tag steigt. Derzeit liegen die Stromkosten bei 2,50 Euro pro 100 Kilometer, zusätzlich werden die Reparaturkosten sowie die Verschleißkosten niedriger sein als bei Verbrennungsmotoren. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass mit den neuen Modellen die Leasingkosten sinken werden. Wir werden weiter nachhaltig an der Ausweitung unserer Elektro-Flotte arbeiten und dabei die Gesichtspunkte Ökologie und Ökonomie gleichermaßen berücksichtigen."

Volker Lehmann, Dienstwagennutzer, Hamburg Airport:

„Im Rahmen unseres Umweltmanagements testen wir bereits länger unterschiedliche innovative Antriebsformen im Fuhrpark. Seit einem dreiviertel Jahr fahre ich nun einen Renault Kangoo Z.E., hauptsächlich innerhalb des Flughafengeländes. Ich kann sagen, dass er ein ausgesprochen angenehmes Fahrverhalten hat, sehr leise ist, aber auch gut anzieht in der Beschleunigung. Da sich die gefahrenen Strecken auf täglich 25 bis 30 km belaufen, reicht eine Aufladung alle drei bis vier Tage. Das erledigen wir dann an hauptsächlich einer Steckdose. Insgesamt erweist sich der Kangoo auch preislich als interessant, die Anschaffungskosten liegen lediglich 4.000 Euro über einem Kangoo mit Verbrennungsmotor, die Verschleißkosten insbesondere bei den Bremsen sind aber wesentlich geringer. Und die Stromkosten liegen für uns günstig, da wir als Energie-Großabnehmer gute Konditionen verhandelt haben, beziehungsweise Energie auch selbst erzeugen."

Mike Reuter, Fuhrparkverantwortlicher bei der Unilever Deutschland Holding GmbH:

„In unserem Unternehmen fahren seit diesem Frühjahr zwei Renault Kangoo Z.E.. Wir nutzen die Elektrofahrzeuge zur Auslieferung von Post, aber auch zum Transport von Mitarbeitern. Die Fahrtstrecken verlaufen hauptsächlich im Stadtgebiet. Zum Aufladen des Akkus können wir auf dem Unternehmensgelände eigene Steckdosen verwenden. Von den Nutzern erhalten wir durchweg positives Feedback, insbesondere betonen sie das ruhige Fahrverhalten, dazu kommt, dass diese Null-Emissionen-Fahrzeuge zur Unterstützung unserer Nachhaltigkeitspolitik gezielt ausgewählt wurden. Allerdings bemängeln die Nutzer, dass die Fahrzeuge etwas zu leise für die anderen Verkehrsteilnehmer sind, daran müsste noch etwas gearbeitet werden."

Matthias Koller, Berater Flottenmanagement, LeasePlan Frankfurt:

„Da wir uns im Interesse unserer Kunden auch persönlich mit den alternativen Antrieben auseinandersetzen, war es uns ein Anliegen, den Toyota Prius Plug-In Hybrid EV zu testen. Seit Ende August fahren wir das Fahrzeug abwechselnd in unseren vier Niederlassungen und geben es auch an Kunden zum Test. Da durch die Kombination von Verbrennungs- und Elektromotor kein Reichweitenproblem besteht, sehen wir gute Chancen für eine breite Nutzung des Fahrzeugs. Wir haben das Fahrzeug auf sämtlichen Strecken gefahren, die Stadt ist zwar das geeignetere Einsatzgebiet für die rein elektrische Fahrt, aber dank der Kombination von Verbrennungs- und Elektromotor können auch Autobahnstrecken ganz normal und mit geringerem Kraftstoffverbrauch bewältigt werden. Das Aufladen der Batterie erfolgt an einer normalen Steckdose, der Ladevorgang dauert nur 90 Minuten und kann auch mal während der Bürozeiten oder eines Kundentermins durchgeführt werden. Insgesamt haben wir ein positives Feedback erhalten, das Zusammenspiel der Technik funktioniert reibungslos."

Reinold Becker, General Manager, Interline:

„Unsere zwei Toyota Prius 3 laufen in unserem Limousinenservice in Hannover bereits seit 2009 beziehungsweise 2010. Wir nutzen sie sowohl für Personentransporte als auch für die Zustellung von eiligen Laborsachen. Dabei fahren die Fahrzeuge auf Stadtstrecken wie auch Überland. Sie erweisen sich als äußerst zuverlässig, zudem profitieren wir sowohl von dem geringen Kraftstoffverbrauch als auch von der niedrigen Kraftfahrzeugsteuer."

Horst Reinkensmeyer, Geschäftsführer Packsize GmbH:

„Es gehört zu unserer Firmenphilosophie, dass wir keine Fahrzeuge mehr mit herkömmlichen Verbrennungsmotoren anschaffen. Derzeit haben wir rund 70 Prozent Hybridfahrzeuge in unserer Pkw-Flotte, hier in Deutschland fahren unter anderem fünf Toyota Prius und drei Lexus CT 200 h. Diese werden auf allen Strecken wie normale Fahrzeuge vom Geschäftsführer sowie von Areamanagern und Servicetechnikern eingesetzt. Wir können aus Erfahrung sagen, dass die Technik äußerst zuverlässig arbeitet. Zudem unterstützen die Fahrzeuge eine Änderung des Fahrverhaltens hin zu einem ökonomischeren Bewusstsein."

Verteuerung

Prognostizierte Preisentwicklung 2012: „Travel Price Forecast“

Wie wird sich der Geschäftsreisemarkt 2012 entwickeln, wie werden Preise und Tarife aussehen? Mit dieser Frage beschäftigte sich Carlson Wagonlit Travel (CWT), einer der führenden Anbieter im Geschäftsreise-, Meetings- und Eventmanagement, in der Analyse „Travel Price Forecast 2012“, in der die im kommenden Jahr zu erwartenden Reisepreise und die Ausgaben für Meetings und Events prognostiziert werden. Ein Ergebnis der Analyse ist deutlich: Die Preise werden in den meisten Reisekostensparten und Kontinenten steigen, vor allem in der Region Lateinamerika. In Europa hingegen werden die niedrigsten Preiserhöhungen erwartet, genauso wie im Nahen Osten und in Afrika. Für diese Prognose ist die schwache Wirtschaftslage in der ***EMEA-Region*** zuständig. CWT rechnet mit folgender Entwicklung für diese Region:

• Für die Flugpreise wird ein Wachstum von 2,1 bis 3,7 Prozent prognostiziert; die moderate Steigerung ist auf unveränderte wirtschaftliche Herausforderungen zurückzuführen

• Die durchschnittlichen Hotel-Tagesraten werden 2012 nur leicht steigen: um 0,2 bis 0,9 Prozent im ersten und um 0,1 bis 0,8 Prozent im zweiten Halbjahr, wobei sich die Raten je nach lokaler Nachfrage und Belegungsraten unterscheiden werden

• Für Mietwagen und Hochgeschwindigkeits-Züge wird eine Steigerung von 3,6 bis 4,2 Prozent im Jahr 2012 (Bahn) sowie ein Durchschnittswert zwischen einer Senkung um 1,9 Prozent und einer Steigerung um 2,9 Prozent (Mietwagen) erwartet; Grund hierfür ist eine hohe Preisfluktuation durch den starken Wettbewerb auf dem Mietwagenmarkt

• Im Bereich Meetings & Events prognostiziert CWT für die Kosten pro Teilnehmer eine Senkung um fünf bis sechs Prozent, da immer mehr Konferenzen im eigenen Land statt an internationalen Orten abgehalten werden, was die Kosten pro Teilnehmer senkt

Der ***asiatisch-pazifische*** Markt gilt als florierend und wird als Markt, der vom Wirtschaftabschwung nicht so stark betroffen war und gegenwärtig ein starkes Wachstum verzeichnet, vom Preisanstieg 2012 nicht stark betroffen sein:

• Für die Flugpreise bedeutet dies voraussichtlich eine Steigerung von 3,1 bis 3,8 Prozent – hier steht eine dynamische Mischung klassischer Fluggesellschaften und eine wachsende Zahl von Low-Cost-Airlines im Wettbewerb um die Reisenden, was die Preise niedrig hält

• Das Spektrum der Hotel-Tagesraten in der Region wird im ersten Halbjahr 2012 von einer Senkung um 1,9 Prozent bis zu einer Steigerung um 2,1 Prozent reichen, im zweiten Halbjahr von einer Senkung um 0,9 Prozent bis zu plus/minus null Prozent – die Geschäftszentren in Asien/Pazifik verzeichnen derzeit die höchsten Belegungsraten der Welt, dennoch weisen die Raten aufgrund des stark erhöhten Angebots ein niedrigeres Wachstum auf, als man erwarten würde

• Die Mietwagentarife werden relativ unverändert bleiben, mit einer Spanne von 1,7 Prozent Senkung bis 3,9 Prozent Steigerung in Australien und Neuseeland, zwei der wichtigsten Mietwagenmärkte der Region

Für ***Nordamerika*** ist eine Prognose nicht einfach zu treffen, da einerseits die USA auch 2012 weiter mit den Folgen der Immobilienkrise und hoher Arbeitslosigkeit zu kämpfen haben wird, die kanadische Wirtschaft allerdings recht stabil war und voraussichtlich auch stabil bleiben wird:

• CWT prognostiziert, dass Flugpreise in Nordamerika im Jahr 2012 um 3,5 bis 4,1 Prozent steigen, da sich die Airlines auch bei steigender Nachfrage einer strengen Kapazitätsdisziplin unterwerfen, was letztendlich in besseren Auslastungsquoten und insgesamt steigenden Preisen resultiert

• Die durchschnittlichen Hotel-Tagesraten in den USA werden moderat steigen, mit sehr leichtem Wachstum in Kanada; insgesamt wird eine Steigerung um 2,4 bis 3,1 Prozent im ersten Halbjahr 2012 und eine Steigerung um 2,6 bis 3,4 Prozent in der zweiten Hälfte erwartet

• Der nordamerikanische Mietwagenmarkt ist stark konzentriert mit gleichzeitig intensivem Wettbewerb um Geschäftsreisende, was die Anbieter zwingt, die Preise zu senken oder zu halten, um ihre Geschäftskunden nicht zu verlieren: Es wird mit einer Spanne von einem Prozent Senkung bis zu 2,5 Prozent Steigerung im Jahr 2012 gerechnet

• Der Bereich Meetings & Events wird sich weiter kontinuierlich erholen, die durchschnittliche Gruppengröße für Konferenzen aller Art wird um ein bis vier Prozent wachsen, die Kosten pro Teilnehmer und Tag werden um 5,5 bis 6,5 Prozent steigen, was an der starken Nachfrage und dem begrenzten Angebot der Leistungsträger liegt

Bleibt die Region ***Lateinamerika***, die schnell wächst und voraussichtlich die deutlichsten Preiserhöhungen zu verzeichnen haben wird:

• Für die Flugpreise werden Steigerungen um etwa 5,8 Prozent prognostiziert; den höchsten Wert mit 7,9 bis 11,4 Prozent wird Kolumbien erreichen, was auf die schnell wachsende Nachfrage bei gleichzeitig limitiertem Angebot zurückzuführen ist

• Die durchschnittlichen Hotel-Tagesraten werden in der ersten Jahreshälfte voraussichtlich um neun bis 11,8 Prozent steigen, in der zweiten Jahreshälfte um 10,1 bis 12,2 Prozent, wobei die Steigerungen Brasilien im ersten Halbjahr sogar 24 Prozent übertreffen und bis zu 34 Prozent im zweiten ansteigen könnten

• Der Mietwagenmarkt ist stark konzentriert mit gleichzeitig intensivem Wettbewerb um Geschäftsreisende, weshalb hier mit einer Spanne von einem Prozent Senkung bis zu 2,5 Prozent Steigerung gerechnet wird

• Der Bereich Meetings & Events wird sich weiter kontinuierlich erholen, die durchschnittliche Gruppengröße für Konferenzen aller Art wird um ein bis vier Prozent wachsen, die Kosten pro Teilnehmer und Tag um 5,5 bis 6,5 Prozent steigen

Expansionskurs

The Rezidor Hotel Group verzeichnet neue Entwicklungen in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. So ist die Marke Park Inn by Radisson seit Sommer 2011 auch in Luxemburg vertreten. Zudem hat am Schwarzen Meer ein Haus der Marke eröffnet, für Dezember 2011 ist das Park Inn Trysil Mountain Resort in Norwegen angekündigt, ebenso Häuser in der Ukraine im zweiten Quartal 2012, in Polen im dritten Quartal 2011 sowie 2015 und schließlich ein weiteres Haus im zweiten Quartal 2012 in Tunesien. Neben der stetigen Expansion engagiert sich die Hotelgruppe im sozialen Bereich: Jedes Jahr im September organisieren Rezidor-Hotels in Europa, dem Nahen Osten und Afrika gesellschaftlich und ökologisch verantwortungsvolle Aktivitäten, um für das firmeneigene Hilfswerk „World Childhood Foundation“ sowie weitere nationale und regionale Hilfsprojekte Geld zu sammeln. Bei der achten Ausgabe des „Responsible Business Action Month“ kamen 85.000 Euro für wohltätige Organisationen zusammen.

Multicity

Ab 2012 ist Citroën mit dem Internetservice Multicity auf dem deutschen Markt vertreten, mit dem sich Mobilität individuell und auf die speziellen Bedürfnisse der jeweiligen Kunden zugeschnitten buchen lässt. So kann die günstigste Verbindung von A nach B ermittelt werden: per Bahn, Auto, Flugzeug oder mit den öffentlichen Verkehrsmitteln. Auch die Unterkunft kann direkt mitgebucht werden. Zusätzlich lassen sich Informationen über Gesamtreisedauer, Kosten und CO_2-Emissionen abrufen. Citroën-Kunden profitieren von zusätzlichen Services. Mehr zu Multicity in der Ausgabe 01/2012.

Vereinfacht

Europcar bietet Kunden mit dem eReady Service eine neue Funktion für Buchungen im Web: Der Mietvertrag kann online aktiviert werden, sodass die dafür nötige Zeit am Counter gespart werden kann. Der Service steht den Kunden bei der Reservierung auf der Europcar-Seite zur Verfügung und funktioniert über die Eingabe der Kontaktdaten und die Aktivierung des Services über zwei Kontrollkästchen. Beim Erreichen der Station liegt der vorgedruckte Mietvertrag vor und das Fahrzeug kann direkt übergeben werden.

Sparkarte

Seit dem 11. November 2011 gibt es im deutschsprachigen Raum eine neue Kundenkarte, mit der sich bei Hotelbuchungen 50 Prozent des regulären Zimmerpreises sparen lassen sollen: die Bocco-Card. Für eine Jahresgebühr von 69 Euro kann die Karte erworben werden (bocco-card.com), die für sämtliche dem Vorteilsprogramm angeschlossenen Hotels verschiedener Kategorien gültig ist – 220 sind es zurzeit. Jedes Hotel, das am Vorteilsprogramm teilnimmt, verpflichtet sich, mindestens 90 Tage pro Jahr die Buchungsmöglichkeit für Karteninhaber sicherzustellen. Einzige Voraussetzung für den Erhalt des Rabatts ist die Verfügbarkeit im jeweiligen Hotel. Nicht nur Übernachtungsgäste profitieren von der Bocco Card: Hotels können in Zeiten geringerer Auslastung mit dem provisionsfreien Marketingtool zusätzliche Gäste gewinnen.

Die neue Unübersichtlichkeit

Wozu Kreditkartengebühren dienen

Wenn es einen Megatrend im Geschäftsreisemarkt gibt, der im Wirrwarr zukünftiger Trendmeldungen festgestellt werden kann, dann der, dass der Einkauf von Geschäftsreisen, insbesondere im Flugbereich, immer unübersichtlicher wird – weil Anbieter wie Airlines, Autovermietungen oder Hotels alles daran setzen, Leistungsangebote möglichst so intransparent zu gestalten, dass ein Preisvergleich immer weniger möglich erscheint. Eine weitere Front, die sich von den USA herkommend nach Europa und Deutschland ausdehnt, ist die Entdeckung der Kreditkartengebühr als neues Spielfeld für das Yield Management.

Was ist passiert? Eine große deutsche Airline testet als Vorreiter für viele andere, die bereits in den Startlöchern stehen, wann die Leidensgrenze der Geschäftskunden in Bezug auf zusätzliche Gebühren für den Einsatz von Kreditkarten erreicht ist. Fünf Euro für das Buchen von innerdeutschen Flügen, acht Euro für solche nach Europa und 18 Euro für Interkontinentalflüge werden veranschlagt. Die Auswirkungen auf die Unternehmen werden vom Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (VDR) auf zwei Prozent und mehr pro Ticket geschätzt. Die Airline sagt, dass man diese Gebühren nicht zahlen müsse, wenn die von der eigenen Kartentochter eingesetzten Debitkarten verwendet würden; dann sei, wie bisher auch, die Kartenzahlung kostenfrei – mit dem einzigen Schönheitsfehler, dass die Debitkarte unmittelbar das Konto des Unternehmens belastet und kein – wie sonst üblich – 14-tägiger oder noch längerer Kredit gewährt wird. Für viele Unternehmen kommt jedoch eine Umstellung nicht in Betracht, da zum einen aus handelsrechtlichen und anderen Compliance-Gründen eine Lastschriftermächtigung ausscheidet und da zum anderen mit der Umstellung auf Debitkarten Geschäftsprozesse nur mit erheblichen Aufwand geändert werden können – was jedoch bestritten wird.

Im Zusammenhang mit der Einführung von Kreditkartengebühren ergeben sich für den Travel Manager eine Reihe von Fragen, die nachfolgend kurz angerissen werden sollen:

1. ***Woher kommt der Trend, zusätzliche Gebühren – wie Kreditkartengebühren – zu erheben, und welchem Zweck dient es?***

   Unternehmen, die ähnliche Produkte in einem heiß umkämpften Markt anbieten, versuchen vor allem durch Preisdifferenzierung, billiger als der andere zu erscheinen – auch dann, wenn man in Wahrheit sogar teurer ist. Dies funktioniert nur, wenn man den Markt mit sogenannten Eckpreisen flutet und dem Endkunden suggeriert, mit Preisen von 99, 199 oder 299 Euro billiger als die Konkurrenz zu sein. Dass in Tat und Wahrheit diese Preise spätestens bei der Buchung teurer sind, weiß jedes Kind, gleichwohl wird diese Taktik immer wieder gerne praktiziert. Um diese Eckpreise halten zu können, müssen gewisse Preisbestandteile „versteckt“ werden, was dadurch funktioniert, dass eigentlich selbstverständliche Leistungen wie Bezahlung der Reise, Kerosin, Sicherheit und anderes in Zuschläge und zusätzlichen Gebühren ausgelagert werden, damit sie in der ersten Buchungsphase beim schnellen Vergleich (so Realität in vielen Computerreservierungssystemen) nicht so auffallen. Diese Zuschläge, im Englischen Ancillary Fees genannt, machen heute bereits im Schnitt zehn bis zwölf Prozent der Kosten eines Flugtickets aus, Tendenz steigend. Hinzu kommt, dass seitens der Airlines argumentiert wird, dass mit der Einführung von beispielsweise Kreditkartengebühren nur ein Teil der entstehenden Kosten verlangt wird, die tatsächlichen Kosten aber viel höher seien. Insider bezweifeln dies, da zum einen mit den Kreditkartengesellschaften entsprechende Deals, die deutlich unter Marktdurchschnitt liegen, abgeschlossen werden. Zum anderen bedienen sich Airlines Organisationen wie der UATP (Universal Air Travel Plan), mit der ganz andere und wesentlich günstigere Konditionen ausgehandelt werden können.

2. ***Sind die Rahmenbedingungen für den Einsatz von Kreditkarten eigentlich gesetzlich geregelt?***

   Ja. Bei Abschluss eines Kreditkartenvertrages wird ein sogenannter Zahlungsdienstevertrag im Sinne des § 675f BGB abgeschlossen. Der Zahlungsdienstevertrag ist ein Vertrag ganz neuen Typs, der im Zuge der nationalen Anpassung der Richtlinie 2007/64/EG, die die Zahlungsdienste im Binnenmarkt regelt, sowie der VO (EG) Nr. 924/2009, die die grenzüberschreitenden Zahlungen in der Gemeinschaft zum Gegenstand hat, eingeführt worden ist. Der Zahlungsverkehr soll innerhalb eines Staates und europaweit beschleunigt und rechtssicher gestaltet werden; die Richtlinie regelt auch, welche Organisationen und Konzes-

sionen Zahlungsdienstleister benötigen, um in diesem Markt tätig zu werden. Unbestritten haben die Richtlinie und die Verordnung Vorteile im Zahlungsdienstebereich gebracht – aber auch die Phantasie derjenigen angeregt, die als sogenannte Akzeptanzstellen Kreditkarten akzeptieren, um noch mehr Geld aus diesen herauszuholen.

3. Wie funktioniert die Kreditkarte?

Die einfache Variante ist die, dass die Kreditkartengesellschaft mit einem Händler einen Akzeptanzvertrag abschließt, in dem dieser sich verpflichtet, statt dem Bargeld die Kreditkarte des Kreditkarteninhabers als Zahlungsmittel zu akzeptieren. Hierfür muss der Händler eine Gebühr an die Kreditkartengesellschaften zahlen, die üblicherweise deutlich über drei Prozent liegt, im Geschäftsreisebereich jedoch gerade mal bei der Hälfte liegen soll. Gleichzeitig schließt die Kreditkartengesellschaft einen Vertrag mit dem Kreditkarteninhaber ab, in dem er sich gegenüber der Gesellschaft verpflichtet, die im Moment der Bezahlung auf die Kreditkartengesellschaft übergegangene Forderung auszugleichen. Hierfür zahlt der Kreditkarteninhaber eine Jahresgebühr. Daneben gibt es weitere, komplexere Varianten von sogenannten Merchant Agreements, die aber im Wesentlichen auf dem gleichen Prinzip beruhen. Es können auch sogenannte Company Accounts eingerichtet werden, über die die Bezahlungen virtuell ohne physische Karten abgewickelt werden.

4. Darf ein Händler oder eine Akzeptanzstelle (eine Airline beispielsweise) von einem Kreditkarteninhaber oder einem Unternehmen, das Company Accounts einsetzt, zusätzliche Gebühren verlangen?

Gesetzlich ist dies nicht verboten, weil die RiLi 2007/64/EG es ausdrücklich den Mitgliedsstaaten überlässt, ob sie den Kreditkartengesellschaften unterbinden, dass diese wiederum ihren Akzeptanzstellen untersagen, eigene Gebühren zu erheben. Dies war auch bei der Umsetzung der RiLi im Jahr 2009 in Deutschland umstritten – man hat sich jedoch im Gesetzgebungsverfahren darauf geeinigt, dies den Kreditkartengesellschaften nicht zu verwehren, da es bis zum heutigen Tag eigentlich zum Geschäftsmodell der Kreditkartengesellschaften gehört, in ihren Akzeptanzverträgen den Händlern zu untersagen, eigene Gebühren zu erheben.

Warum? Kein vernünftig denkendes und wirtschaftlich handelndes Kreditkartenunternehmen möchte, dass die Marktdurchdringung eines Kreditkartenprodukts dadurch gestört wird, dass ein Händler beziehungsweise eine Akzeptanzstelle eigene Regeln über die Akzeptanz der Kreditkarte aufstellt. Die Kreditkartengesellschaft muss daher aus existenziellen Gründen darauf achten, dass sich die Kreditkarte am Markt nach ihren Regeln durchsetzt und nicht die weltweite Akzeptanz durch unterschiedliche Regeln und Gebühren eingeschränkt und behindert wird. Entsprechende Aussagen sind von Kreditkartengesellschaften in den letzten Monaten explizit auch gelauncht worden.

5. Wenn die Kreditkartengesellschaften selbst ein vehementes Interesse daran haben, dass die Verbreitung der Karte nicht durch die Einführung zusätzlicher Gebühren behindert wird, wieso sehen sie dann scheinbar mehr oder weniger tatenlos zu, wenn sich die Erhebung von Kreditkartengebühren ausbreitet?

Zunächst lässt sich festhalten, dass fast alle im Internet einsehbaren Akzeptanzverträge ein ganz klares Verbot bezüglich der Erhebung zusätzlicher Kreditkartengebühren enthalten. Hierauf kann ein Kreditkarteninhaber auch bei einer Inanspruchnahme verweisen, auch wenn er kein Partner des Akzeptanzvertrages ist; der Jurist spricht in diesem Zusammenhang von einem Vertrag zugunsten Dritter. Das bedeutet, dass es üblicherweise Geschäftsgrundlage eines Kreditkartenvertrages ist, dass der Kreditkarteninhaber nicht mit zusätzlichen Gebühren der Akzeptanzstelle belastet wird, wenn er mit dem Bezug der Karte seine vereinbarten Gebühren an die Kreditkartengesellschaft entrichtet. Diese Geschäftsgrundlage ist eine Selbstverständlichkeit in fast allen Branchen, in denen Kreditkarten eingesetzt werden – nur soll diese Geschäftsgrundlage neuerdings speziell in der Geschäftsreisebranche nicht mehr gelten.

Warum nicht? Dies ist von außen nur schwer zu durchdringen und zu analysieren. Tatsache ist, dass nur hinter vorgehaltener Hand seitens einzelner Kreditkartengesellschaften zugegeben wird, dass im Geschäftsreisebereich andere Akzeptanzverträge abgeschlossen werden, die unter gewissen Umständen die Erhebung solcher Gebühren zulassen. Warum lassen sich die Kreditkartengesellschaften auf solche Vereinbarungen ein? Überall dort, wo eine Kreditkartengesellschaft selbst nicht marktstark ist, ist sie darauf angewiesen, dass ihre Kreditkarten auch von großen, unter Umständen marktbeherrschenden Unternehmen, die Milliarden mit den Kreditkarten umsetzen, akzeptiert werden. Kreditkartengesellschaften könnten daher in einzelnen Branchen gezwungen sein und werden, für den Kreditkartenkunden unvorteilhafte Vereinbarungen abzuschließen.

6. Wo stehen wir in dieser Entwicklung und was können wir dagegen tun?

Die Entwicklung hinsichtlich der Geltendmachung von Kreditkartengebühren steht in Deutschland erst am Anfang, ist in Europa aber schon weiter vorangeschritten. Es gibt allerdings Länder, die die Erhebung zusätzlicher Gebühren untersagt haben – dies ist beispielsweise in den USA gelebter Alltag. Deutschland ist allerdings ein wichtiger Schlüsselmarkt, der aufmerksam von denjenigen, die in den Startlöchern zur Erhebung von zusätzlichen Kreditkartengebühren stehen, beobachtet wird.

Für Kreditkarteninhaber und vor allem für Unternehmen, die Kreditkarten und Company Accounts zur Abrechnung, Dokumentation und Steuerung von Geschäftsreiseprozessen einsetzen, ist es von essenzieller Bedeutung, sich verstärkt mit den Inhalten und dem Kleingedruckten von Kreditkartenrahmenverträgen auseinanderzusetzen. Wichtig ist vor allem, darauf zu achten, dass die jeweilige Kreditkartengesellschaft vertraglich zusichert, den Akzeptanzstellen keine Erhebung zusätzlicher Gebühren zu gestatten. Überhaupt muss das Benchmarking eigener Kosten für die Bezahlung von Reiseleistungen stärker beobachtet werden, weil hier die latente Gefahr besteht, dass die Kosten aus dem Ruder laufen, ebenso die Markttrends für zukünftige Bezahldienste. Wie bei Computerreservierungssystemen gilt hier der Grundsatz: Wer die Bezahldienste einer Branche beherrscht, beherrscht auch deren Markt.

An die Airlines sollte die Botschaft gehen, bei den zusätzlichen Kreditkartengebühren das Spiel nicht zu weit zu treiben, denn bei nationalen Wettbewerbs- und Verbraucherbehörden wie der EU-Kommission liegen zahlreiche Beschwerden über die Kreditkartengebühren vor – und es ist nicht ausgeschlossen, dass trotz der Liberalisierung der Zahlungsdiensterichtlinie die EU – wie in vielen anderen Bereichen auch – die zusätzlichen Kreditkartengebühren marginalisiert oder ganz untersagt.

RA Dieter Koeve,
Lehrbeauftragter FH Worms, FB Touristik / Verkehrswesen
Koeve + Koeve Rechtsanwälte PartG, Hessenring 120, 61348 Bad Homburg
www.twitter.com/bttravelnews

Datenspezialist

Interview mit Achim Polinski, Geschäftsführer NP4 GmbH

Achim Polinski (Geschäftsführer NP4 GmbH) über die Konsolidierung von Reisedaten und über die Relevanz der Themen Datenschutz und Datensicherheit

Flottenmanagement: Herr Polinski, seit wann ist die NP4 GmbH auf dem Markt und vor welchem Hintergrund haben Sie sich zur Unternehmensgründung entschieden?

Achim Polinski: Die NP4 GmbH gibt es bereits seit dem Jahr 1997. Angefangen haben wir damals mit der Entwicklung einer automatisierten Reiseplan-Versandlösung für Amadeus, einer der führenden Computer-Reservierungssysteme im Markt. Das damals entwickelte Tool wird bis heute noch von uns betrieben. In den folgenden Jahren haben wir auch Software für Reisebüroketten entwickelt – immer vor dem Hintergrund der Prozess-Automatisierung. Ab 2004 haben wir angefangen, uns auf den Geschäftsreisebereich zu spezialisieren und dafür eigene Lösungen zu entwickeln. So konnten wir im Laufe der Zeit auch immer mehr Corporate-Kunden gewinnen. Schließlich haben wir im Jahr 2010 unsere erste Produktfamilie unter dem Namen Travel Data Suite auf den Markt gebracht. Bis heute sehen wir es als unsere Aufgabe an, Software nicht nur zu entwickeln, sondern die Tools auch als Dienstleistung für unsere Kunden zu betreiben.

Flottenmanagement: Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie im Einzelnen an, worauf sind Sie spezialisiert?

Achim Polinski: Nach wie vor entwickeln und betreiben wir Softwarelösungen zur Prozess-Automatisierung. Mit der Travel Data Suite haben wir uns auf das Geschäftsreise-Datenmanagement spezialisiert. Das heißt, wir konsolidieren alle Arten von Daten, die bei Buchung, Durchführung, Abwicklung und Abrechnung einer Reise anfallen. Die Daten werden dann über unser System in ein standardisiertes Format gebracht. Dadurch sind wir in der Lage, Daten miteinander in Relation zu setzen, sie zu komplettieren und gegebenenfalls anzureichern, um sie anschließend in allen von unseren Kunden gewünschten Formaten zusammenzufassen. Dies kann in Form eines Reiseplans sein, zur Weiterverarbeitung von Drittanbietern, zur Lokalisierung von Reisenden oder zur klassischen Reisedaten-Auswertung. Dabei ist uns wichtig, dass sich unsere Kunden nicht mit der Anbindung der unterschiedlichen Datenformate beschäftigen müssen. Wir sehen uns als Dienstleister, der den Kunden die Arbeitsschritte weitestgehend abnimmt. Dafür lässt sich unser System vollkommen flexibel an nahezu alle gewünschten Formate anpassen. Neben Mid- und Backend-Lösungen entwickeln und betreiben wir aber auch nach wie vor noch Frontend-Lösungen für unsere Reisebürokunden – beispielsweise unser Produkt Agency Guide zur Verkaufssteuerung.

Flottenmanagement: Welche Zielgruppe sprechen Sie an; auf welche Kunden haben Sie sich fokussiert?

Achim Polinski: Die Zielgruppe, die wir ansprechen, sind hauptsächlich Corporate-Kunden, also Unternehmen, die aufgrund ihres hohen Geschäftsreisevolumens ein Interesse an Datenkonsolidierung haben. Zusätzlich zählen wir auch Reisebüros und Reisebüroketten sowie Reservierungssysteme zu unseren Kunden.

Flottenmanagement: Auf der NiMo-Konferenz am 2. und 3. November 2011 haben Sie zum Thema Erhebung und Verwendungszweck von Reisedaten im Buchungsprozess referiert. Welche Relevanz nimmt dieses Thema momentan ein und inwiefern setzt sich NP4 damit auseinander?

Achim Polinski: Unsere Erfahrung zeigt, dass dieses Thema zurzeit hochbrisant ist. Die Relevanz der Erfassung und Auswertung von Reisedaten wächst zunehmend, weil die Unternehmen erkannt haben, wie wichtig der Datenabgleich in den verschiedenen Unternehmensbereichen ist, um Prozesse zu optimieren, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und damit Kosten zu sparen. So können Reisedaten-Auswertungen zum Beispiel in folgenden Abteilungen effektiv genutzt werden: Im Einkauf tragen die Reisedaten zur Transparenz der eingekauften Leistungen wie Flug, Hotel, Mietwagen und der erweiterten Leistungen wie Versicherungen bei, schaffen eine solide Verhandlungsbasis für den künftigen Einkauf sowie die Kontrolle der Vertragserfüllung von Anbieterverträgen. Im Personalbereich und der Unternehmenssicherheit helfen Reisedaten zur Speisung von Systemen zur Personenidentifizierung und -lokalisierung von Mitarbeitern im Ausland sowie dem Expat-Management, beispielsweise in puncto Steuerrecht bei Auslandseinsätzen und Versicherungsthemen. In der Buchhaltung ist das automatische Vorausfüllen von Reisekostenabrechnungen möglich, nicht nur zur zugunsten des Buchhalters zur Vorbereitung der finalen Abrechnung, sondern auch zur Erleichterung der Geschäftsreisenden selbst. Das Travel Management nutzt die Reisedaten zur Ermittlung von potenziellen Einsparungen, Überwachung der Einhaltung von Reiserichtlinien, Steuerung des Buchungsverhaltens, Überprüfung von Reiseprozess-Änderungen (wie der Einführung von Kreditkarten oder Online-Buchungsmaschinen) sowie zur Identifizierung von Synergieeffekten wie zum Beispiel bei Flughafenzubringern. Darüber hinaus dient die Reisedaten-Konsolidierung auch weiteren Bereichen zur Ermittlung von Kennzahlen – beispielsweise für die in-

terne und externe Vermarktung für CO_2-Reports und Ähnlichem. Es sind also die unterschiedlichsten Unternehmensbereiche, die zurzeit zunehmend ihr Interesse an Geschäftsreisedaten bekunden, um mehr Transparenz zur Prozesssteuerung zu erzielen. Aber auch die Weitergabe an Drittsysteme erschließt zusätzliche Möglichkeiten zur Prozess- und Prozesskostenoptimierung. Dabei ergibt insbesondere die bislang in Unternehmen oft vernachlässigte Zusammenführung unterschiedlicher Datenquellen eine Vielzahl von neuen Steuerungsmöglichkeiten.

Flottenmanagement: Auch das Thema Kreditkartenentgelt mit sämtlichen Abwicklungsprozessen sorgt gegenwärtig für viel Diskussionsstoff. Wie haben Sie hierauf reagiert, welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden?

Achim Polinski: Hinsichtlich der aktuellen Problematik, die sich für Unternehmen mit hohem Geschäftsreiseaufwand durch die Mehrkosten aufgrund der Einführung von Kreditkartengebühren der Airlines ergeben, können unsere Kunden auf zwei Lösungsmöglichkeiten aus unserem Portfolio zurückgreifen: Über unser Reporting- und Auswertungstool TD chart können zum einen die genauen Kosten der eingesetzten Zahlungsmittel bei der Reisebuchung ermittelt werden. Des Weiteren bietet unser Tool Agency Guide die Möglichkeit, direkt am Point of Sale – also in der Buchungsmaske des Buchers oder Expedienten – die entsprechenden Zahlungsmittel zu steuern. Agency Guide reagiert direkt auf Flugabfragen und unterstützt so den Buchungsprozess durch hinweisgebende Meldungen. Diese Hinweise werden je nach Bedarf entweder auf Reisebüroseite oder direkt vom Travel Manager eingestellt. Somit kann unmittelbar auf das im Buchungsprozess zu verwendende Zahlungsmittel Einfluss genommen und gegebenenfalls von den Kreditkartengebühren weggesteuert werden.

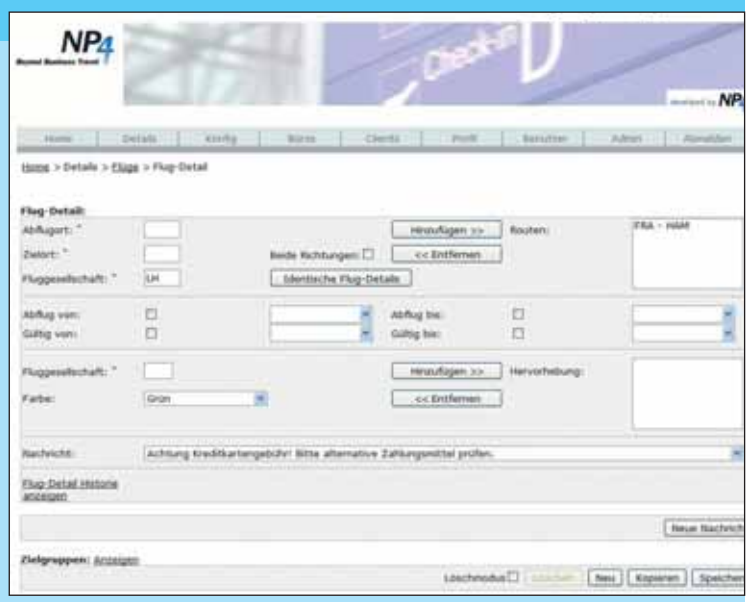
Flottenmanagement: Wie sehen Sie die Nachfrage nach Dienstleistungen und Lösungen von Unternehmen wie Ihrem zum gegenwärtigen Zeitpunkt? Wie hat sich die Situation seit Gründung des Unternehmens entwickelt?

Achim Polinski: Meiner Meinung nach stehen Travel Managern derzeit eine Fülle von mehr oder weniger sinnvollen Lösungen und Möglichkeiten zur Verfügung, Reisedaten zu erfassen. Man muss sich dabei aber immer die Frage stellen, wie umfassend und wie neutral die Datenerfassung erfolgt. Eine wichtige Voraussetzung für praktikable Datentransparenz ist die objektive Zusammenführung von unterschiedlichen Datenlieferanten. Nur dadurch führen die konsolidierten Daten zu umfänglicher Transparenz, um letztendlich die Prozesse steuerbar zu machen. Als unabhängiges Unternehmen sind wir in der neutralen Position, Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, zwischen Datenlieferanten und Systemlösungen flexibel auszuwählen und dabei den Gesamtüberblick zu wahren. Die Flexibilität der Travel Data Suite-Komponenten ermöglicht unseren Kunden diese Freiheit. Daher erfreuen wir uns derzeit über sehr reges Interesse an unserem Service und über die Nachfrage nach unseren Produkten. Seit Gründung des Unternehmens hat sich natürlich in der Reisebranche jede Menge verändert. Insbesondere die Nullprovision hat uns seinerzeit zum Umdenken veranlasst. So betrachten wir inzwischen nicht mehr ausschließlich Reisebüros und Reisebüroketten als unsere potenziellen Kunden und Interessenten, sondern haben Unternehmen mit Geschäftsreisepotential als eine unserer Kernzielgruppen erkannt. Dabei ist und bleibt die Abwicklung von Reisen aus der Perspektive unserer verschiedenen Klienten ein komplexer Prozess mit einer Vielzahl von Möglichkeiten, die es anhand der Reisedaten individuell zu analysieren und zu bewerten gilt. Zusätzlich gewinnen Datenschutz und Datensicherheit einen immer höheren Stellenwert, den wir als Dienstleister unbedingt beachten und erfüllen müssen. Diesbezüglich bieten wir unseren Kunden höchstmögliche Verlässlichkeit, unter anderem durch das externe Hochsicherheitsrechenzentrum, in dem wir unsere Softwarelösungen betreiben.

Flottenmanagement: Weshalb sollten Unternehmen sich entschließen, mit NP4 zusammenzuarbeiten? Was macht Sie zum richtigen Partner, wodurch heben Sie sich ab?

Achim Polinski: Wir hören von unseren Kunden immer wieder, dass unsere Flexibilität und Unabhängigkeit die Basis ist, uns als Technologie-Anbieter auszuwählen. Neben der langjährigen Erfahrung und Fachkompetenz unseres Teams

Agency Guide aus Expedientensicht: Angezeigt wird die Nachricht, die der Expedient erhält, sobald die entsprechende Abfrage getätigt wird (o.)



Control Panel der AgencyGuide Software zur zentralen Steuerung des Tools: Die zu sehende Ansicht wird genutzt, um Nachrichten auf bestimmte Flugabfragen einzustellen

schätzen unsere Kunden vor allem auch unseren steten Einsatz, innovative, markt- und trendgerechte Software zu entwickeln, die auf die Bedürfnisse des Arbeitsalltags unserer Kunden maßgeschneidert ist. Gerne nehmen wir dafür auch die Anforderungen und Impulse unserer Kunden zum Anlass, neue Wege zu beschreiten. Das sind sicherlich auch die Gründe dafür, dass unsere Kundenbeziehungen zum Teil bereits seit Gründung von NP4 bestehen. Wir sind uns sicher, dass wir für Unternehmen, die auf der Suche nach flexiblen Softwarelösungen zur Datenkonsolidierung und -darstellung sind und dabei Wert auf maximalen Datenschutz und Datensicherheit legen, ein optimaler und verlässlicher Partner sind.

Flottenmanagement: Welche Pläne hat NP4 für die Zukunft, welche Projekte stehen an?

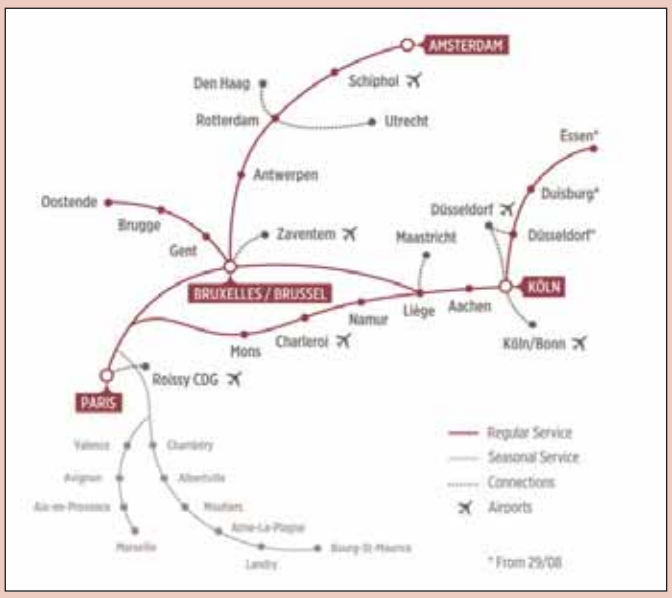
Achim Polinski: In der Geschäftsreiseanalyse 2011 bringt es der VDR auf den Punkt: Die Welt des Travel Managements wird komplexer, schneller, technischer, umfassender – und wenn prozessunterstützende Systeme passen, für alle Beteiligten wirkungsvoller, kostensparend, nachhaltig, effizient, transparent und angenehm. So wird es weiterhin im Mittelpunkt unserer Aufgaben stehen, marktgerechte und zeitgemäße Lösungen mit praktischem Nutzwert für die Unternehmensprozesse zu entwickeln. Aus diesem Grund pflegen wir einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, beobachten und bewerten die Entwicklungen auf dem Markt und passen unsere Produkte regelmäßig den aktuellen Anforderungen und Marktgegebenheiten an. Gerade das logische Verknüpfen der Datenauswertung mit dem Bereich des Buchungsprozesses wird uns auch in Zukunft beschäftigen. Viel Potenzial für neue Ideen und Entwicklungen steckt zudem im aktuellen Thema der Datenzusammenführung. Gerade weil immer mehr Leistungsanbieter auf den Markt einwirken, ist es unser Interesse und unsere Herausforderung, mit zukunftsweisenden Produkten und individueller Kundenbetreuung eine Vorreiterrolle bei der Konsolidierung von Reisedaten einzunehmen.

Arbeiten einmal anders

Tagungen, Konferenzen, Incentives & Co einmal anders? Wer seinen Mitarbeitern eine außergewöhnliche Arbeitsatmosphäre bieten möchte, kann dies mit Aida Business auf einem der acht AIDA-Clubschiffe des Rostocker Kreuzfahrtunternehmens verwirklichen. Der Gedanke daran, Meetings, Tagungen und andere Geschäftstermine auf einem Schiff abzuwickeln, mag zunächst einmal ungewöhnlich erscheinen, stellt jedoch eine echte Alternative zum üblichen Tagungsraum im Hotel dar. Von 7,5 m² im Konferenzraum Office bis hin zu 93 m² bei Kombination der Konferenzräume, von Kinobestuhlung über technischem Standard wie Beamer, Leinwand, SetTopBox und Wii-Anschluss, kleine und große Konferenzgruppen können untergebracht und die Räume mit allem ausgestattet werden, was zur professionellen Abwicklung eines Geschäftstermins gehört. Das Conference Center auf Deck 6 beinhaltet 124 Plätze auf insgesamt 130 m², besteht aus einem Foyer, einem Büro und einem Auditorium und ist in drei Räume zu jeweils ungefähr 30 m² teilbar.

Auch für die Abendgestaltung ist gesorgt: Entertainment, Wellness und Sport kommen nicht zu kurz. Destinationen, die von der Ostsee, von Nord- oder Westeuropa aus zu erreichen sind, stehen genauso im Angebot wie Ziele in Südostasien, dem Roten Meer, den Canaren oder dem Orient. Auch Specials wie Transamerika, Transasien oder Transarabien stehen auf dem Programm.

2012 und 2013 werden zwei Schiffe die Aida-Flotte erweitern, weitere neue Projekte des deutschen Marktführers folgen im März 2015 und März 2016, wenn zwei innovative Clubschiffe der neuen Generation mit 3.250 Betten geliefert werden, gebaut in Zusammenarbeit mit Mitsubishi Heavy Industries in Japan.



Netzerweiterung

Seit dem 29. August 2011 hat der europäische Hochgeschwindigkeitszug Thalys (ein Gemeinschaftsprojekt der SNCF, SNCB, DB AG und NS) sein Streckennetz erweitert. Neben Aachen und Köln werden nun auch Düsseldorf, Duisburg und Essen auf dem Weg zum Zielbahnhof Paris-Nord angefahren. Mit zunächst einer täglichen Verbindung von Essen nach Brüssel und Paris und zurück will Thalys ein entspanntes Reisen in das benachbarte Ausland ermöglichen. Die neue Route soll die erste direkte Verbindung vom Ruhrgebiet über das Rheinland nach Brüssel und Paris sein. Vor allem für Geschäftsreisende ergebe sich so eine attraktive Reisemöglichkeit, in der sie innerhalb kurzer Zeit zum Geschäftstermin reisen können. Bereits die im Zug verbrachte Zeit kann zum Arbeiten genutzt werden, sei es am Laptop oder beim Brainstorming mit Kollegen.

Ab 29 Euro ist die Fahrt in Comfort 1 von Essen nach Brüssel möglich, 69 Euro kostet sie bis Paris. An Bord werden Geschäftsreisende im Rahmen des Comfort 1-Services mit Snacks und anderen kleinen Speisen direkt am Platz bedient. Kostenloser Internetzugang und diverse kostenfreie Zeitschriften machen den Business-Trip noch entspannter. Der Smoove-Tarif ist über www.thalys.com und www.raileurope.eu für Reiseagenturen buchbar.

Mobilität von morgen

Erste Konferenz „deutschland intelligent mobil“ der Kompetenzplattform Netzwerk intelligente Mobilität (NiMo) e.V., 2. und 3. November 2011, Frankfurt/Main

Am 2. und 3. November 2011 fand im Verkehrsmuseum in Frankfurt/Main die erste Konferenz „deutschland intelligent mobil“ statt. Gastgeber war das Netzwerk intelligente Mobilität (NiMo) e.V., ein Zusammenschluss verschiedener privatwirtschaftlicher Unternehmen aus dem Bereich Fuhrpark und Travel. NiMo wurde im Frühjahr 2011 mit dem Ziel gegründet, intelligente Mobilität weiterzuentwickeln, bekannter zu machen und im betrieblichen Alltag zu verankern, unter Berücksichtigung der Punkte Kosten, Nachhaltigkeit, Umsetzbarkeit moderner Mobilitätsstrukturen sowie ressourcen- und bedarfsorientierter Alternativen. Um ebendiese Punkte drehte sich auch die aus Vorträgen, Präsentationen und Workshops bestehende Veranstaltung, zu der sich 100 Teilnehmer einfanden: zukunftsorientierte, wirtschaftlich sinnvolle und zudem umweltfreundliche Mobilität. Behandelt wurden die Themenbereiche kommunale sowie moderne Mobilität, Management von Nutzfahrzeug-Fuhrparks, Travel Management, Personal- und Fahrzeugmanagement, mobil im Unternehmen, Standort- und Tourenplanung / Telematik, Reiserichtlinien sowie Sicherheit von Geschäftsreisen.

Anwesend waren beispielsweise Dirk Gerdom, Präsident des Verbands Deutsches Reisemanagement e.V. (VDR), der in seinem einleitenden Gastbeitrag hervorhob, dass die wesentliche Herausforderung an Mobilität von heute und morgen und an die dazu passende Infrastruktur sei, Mobilität noch effizienter zu gestalten und in Bezug auf Kostenreduktion, Schadstoffvermeidung, Antriebsformen und Verkehrssteuerung gewährleisten zu können.

Michael Schramek, Vorsitzender NiMo e.V., stellte in seiner Eröffnungsrede die Bedeutung der Megatrends aus Sicht des NiMo dar und kam zu dem Ergebnis, dass ein Bewusstseinswandel vonnöten sei, damit alle jetzt und in Zukunft verfügbaren Möglichkeiten zur Steigerung der Ressourceneffizienz genutzt werden könnten. Zudem werde sich in Zukunft ein Mobilitätsmix herausbilden, der das Fahrzeug für sämtliche Mobilitätszwecke durch das jeweils situationsbedingt effizienteste Verkehrsmittel ablösen werde.

Zum Themenpunkt Nutzfahrzeug-Fuhrparks referierte Benno Aul, expert automotive gmbh, über die prozessgesteuerte Instandhaltung von Pkw- und Nfz-Fuhrparks und hob dabei unter anderem hervor, wie wesentlich eine geplante, vorausschauende Instandhaltung für Wertstrom und Wertschöpfung sei (Zero Maintenance). Zudem beschäftigte sich Prof. Dr. Paul Wittenbrink, Duale Hochschule Baden-Württemberg, mit dem aktuellen Thema Kostentransparenz und Kostenmanagement, indem er unter anderem Ansatzpunkte zur Kosteneinsparung herausstellte. Im Bereich der modernen Mobilität stieß das Thema Elektrofahrzeuge als Poolfahrzeuge und die damit verbundenen Herausforderungen im Arbeitsalltag auf großes Interesse, vorgetragen von Dr. Ronald Große, Juwi Research & Development GmbH & Co. KG. Ein weiteres vieldiskutiertes Thema wurde im Bereich Travel Management aufgegriffen: Achim Polinski, NP4 GmbH, referierte über Erhebung und Verwendungszweck von Reisedaten im Buchungsprozess und legte dar, inwiefern Erfassung und Auswertung für Prozessoptimierung, Kostensenkung, Vereinfachung der Arbeitsprozesse und Schaffung von Transparenz notwendig seien, immer unter Berücksichtigung der Punkte Datenschutz und Datensicherheit.

Volker Gillessen, EcoLibro GmbH, griff ebenfalls ein oft diskutiertes Thema auf und referierte über die Versteuerung des geldwerten Vorteils von Firmenwagen und darüber, wie dadurch Kosten gesenkt werden können bei gleichzeitiger Schonung der Umwelt – mit dem Fazit, dass Individualmethoden zwar aufwendiger in der Anwendung seien als Pauschalmethoden, dafür aber Kosten für Arbeitgeber und -nehmer stark reduzieren und gleichzeitig gute Anreize für die ressourceneffiziente Nutzung eines Firmenwagens bieten könnten. Pauschalmethoden seien einfacher in der Anwendung, böten jedoch keine Anreize zur ressourceneffizienten Nutzung des Firmenwagens – wobei generell die jeweils geeignete Methode individuell für das jeweilige Nutzungsprofil gewählt werden solle, um so ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Fazit: Die erste NiMo-Konferenz bot Gelegenheit zur Diskussion sämtlicher aktueller Themen rund um den Bereich Mobilität und gab viele Anregungen sowie Tipps, wie Mobilität nachhaltig und zugleich kostengünstig umgesetzt werden kann. Die nächste NiMo-Konferenz wird im Herbst 2012 stattfinden – dann wird sich zeigen, inwieweit die 2011 vorgetragenen Vorschläge und Ergebnisse umgesetzt werden konnten, wie effizient Mobilität dann gestaltet sein und welche neuen Entwicklungen es bis dahin geben wird.

Durstlöscher

Die Start-Stopp-Anlage hilft beim Einsparen von kostbarem Kraftstoff

Stärker und schneller werden die Autos, nicht aber gefräßiger in Sachen Spritkonsum. Im Folgenden stellen wir einige Maßnahmen vor, die den Kraftstoffkonsum weiter herunterbrechen sollen und es zum Teil schon getan haben, ohne den Fahrspaß einzuschränken – ganz im Gegenteil. Allen voran geht es um die neuen SKYACTIVE-Technologien von Mazda, aber auch um die Downsizing-Strategie von Volkswagen sowie Opels EcoFLEX-Prinzip.

Fans großer Hubräume haben es in dieser Zeit schwer. Die meisten Hersteller kürzen Volumen weg, wo es nur geht. Doch keine Sorge, denn das, was nach einem alten Stammtischspruch keinesfalls zu ersetzen ist, wird heute sehr wohl erfolgreich ersetzt: nämlich durch massive Aufladung. Wenn nötig, lädt man gar doppelt auf, unten mittels Kompressor und oben per Abgas-Turbolader – Volkswagen macht es vor. So sind die im O-Ton „Twincharger" genannten Aggregate bereits seit einigen Jahren im Einsatz und treiben einen aktuellen Golf mit immerhin 160 Pferdchen kräftig nach vorn – bei mageren 1,4 Litern Zylindervolumen wohlgemerkt. Das Resultat kann sich sehen lassen: Kombiniert man den Hightech-Motor auch noch mit dem effizienten Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe, verbraucht der Kompakte bei ordentlicher Performance lediglich sechs Liter Kraftstoff pro 100 Kilometer im gemischten Betrieb.

Auch Opel betont, dass seine EcoFLEX-Modelle rein gar nichts mit Magerkost zu tun haben. Besonders die ebenfalls 160 PS starke Variante des Insignia Sports Tourer 2,0 CDTi mit dem Öko-Badge zeigt, dass ordentliche Fahrleistungen bei gezügeltem Durst und vorzüglicher Praktikabilität obendrein keinen Widerspruch darstellen. Start-Stopp-System und eine etwas längere Übersetzung gegenüber den Grundversionen machen es möglich. Ambitionierte 4,5 Liter nennt das Werk als kombinierten Verbrauch für die immerhin 215 km/h rennende Effizienz-Ausgabe. Dabei kommt der moderne Commonrail ohne komplizierte Technik-Features aus, was den Geldbeutel zusätzlich schont – es muss also nicht immer der ganz tiefe Blick in die Trickkiste sein, um durchweg gute Ergebnisse zu erzielen.

Konsequenter Leichtbau muss nicht unbedingt mit teuren Materialien einhergehen

Mazdas neuentwickelter Vierzylinder-Commonrail-Diesel schafft mühelos die Euro 6-Abgasnorm

Mit Hilfe zweier verschieden großer Lader wird aus dem Mazda-Diesel ein Heißsporn

So geht Downsizing bei VW: Satte 160 Pferdchen bei nur 1,4 Liter Hubraum können sich sehenlassen

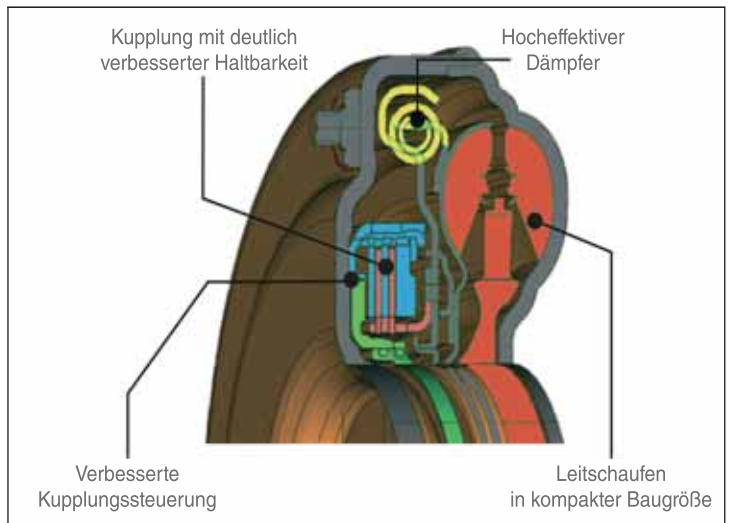
Die taufrische Mazda-Wandlerautomatik baut besonders kompakt

Dafür kommt Mazda gleich mit einem ganzen Bündel an Spritsparmaßnahmen um die Ecke und wird künftig eine Menge Technik in seine neuen Modelle packen. Unter der Bezeichnung „SKYACTIVE" firmieren eine ganzen Reihe von Komponenten, die allesamt zu einer hervorragenden Effizienz beitragen sollen. Ein fast sensationeller Schritt ist die Entwicklung einer neuen Wandlerautomatik, die auch in Verbindung mit den (ebenfalls neuen) Dieselmotoren zu haben sein wird – bei Mazda ein Novum. Damit dürfte das Interesse zahlreicher Fuhrparkentscheider sprunghaft ansteigen – schließlich handelt es sich um eine im Flottenbereich begehrte Kombination. Bei Langstrecken-Fahrern werden Automaten immer beliebter, ein Trend, der nicht zuletzt durch die effizienter gewordenen Getriebe eingeleitet wurde.

Dass der Autobauer aus Hiroshima ausgerechnet eine sechsstufige Wandlerlösung als Energiespar-Modul auserkoren hat, dürfte Fans besonders geschmeidiger Anfahrattitüde entgegenkommen. Eine sehr früh einsetzende Überbrückungskupplung sowie die kompakt bauende Wandlereinheit dienen als Garant für einen hohen Wirkungsgrad. Verbesserte Schwingungsdämpfer und neu entwickelte Lamellenkupplungen sind Tribut an Komfort wie Haltbarkeit. Blitzschnelle Schaltvorgänge verpassen der taufrischen Box das i-Tüpfelchen. Doch ein effektives Getriebe macht wenig Sinn, wenn das Eingangsdrehmoment nicht von einem angemessenen Aggregat stammt. Mazda hat vorgesorgt und einen Diesel entwickelt, der das Publikum staunen lässt.

Von wegen Euro 6 bereitet Probleme – der SKYACTIVE-Commonrail schafft die anspruchsvolle Schwelle gar ohne hochtechnischen NOx-Killer. Wie ist das möglich? Mit der Entwicklung dieses neuartigen Diesel fand ein Umdenkprozess unter den Ingenieuren statt. So weist der Selbstzünder ein sensationell niedriges Verdichtungsverhältnis von nur 14:1 auf – der Einspritzvorgang beginnt hier äußerst früh, die Verbrennung verläuft ohne drastische Druckspitzen und weniger heiß, was sich positiv auf die Stickoxidbildung auswirkt. Und saubere Rohemissionen vereinfachen die Abgas-Nachbehandlung – eine Binsenweisheit. Damit der Vierzylinder auch bei tiefen Außentemperaturen problemlos anspringt, sind die Auslassventile variabel steuerbar und transportieren während des Ansaugens bei leichter Öffnung Heißgase in den Brennraum, um die Selbstzündung sicherzustellen und die Kaltlaufeigenschaften zu verbessern.

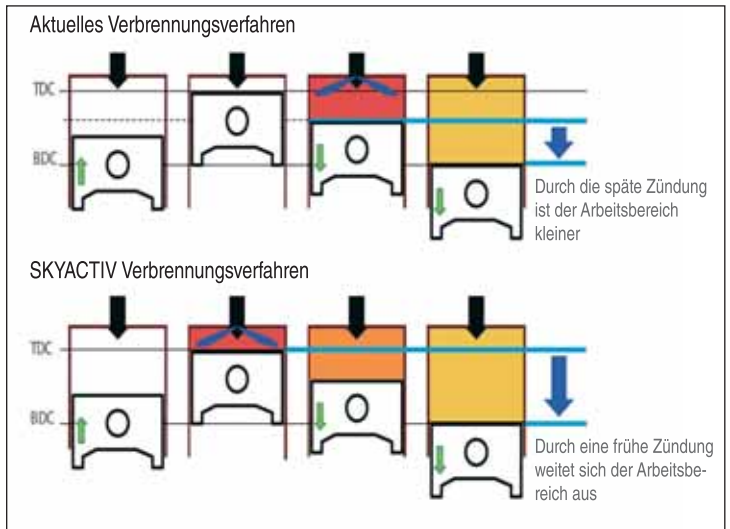
Wie kommt das moderne Triebwerk zu Kräften? Zwei Turbolader – ein kleiner für den unteren, abgasflauen Drehzahlbereich sowie eine große Turbine für höhere Tourensphären – machen den Kolben gehörig Dampf bei 20 Prozent Spritersparnis gegenüber der Vorgänger-Generation, und das ganz ohne Downsizing. Block, Kurbelwellen wie Kolben verloren darüber hinaus an Gewicht, insbesondere letztere wirken sich positiv auf den Drehmomentverlauf aus. Masse übrigens sparten die Techniker auch an weiteren Stellen ein – ebenfalls ein Teil der SKYACTIVE-Kur. Statt teurer Materialien optimierten sie die Karosseriestruktur und erreichten damit nicht nur eine Verringerung des Gewichts um 100 Kilogramm (dieses Ziel gilt für jedes neue Modell gegenüber seinem entsprechenden Vorgänger), sondern auch deutlich mehr Steifigkeit. Willkommen in der Zukunft.



Wandlerüberbrückungskupplung mit besonders großem Arbeitsbereich

Effektive Dämpfer eliminieren lästige Schwingungen besonders gründlich (o.)

Ein längerer und sanfterer Verbrennungsprozess ohne Druckspitzen verringert bereits die Rohemissionen drastisch (u.)



Aufgrund des geringen Verdichtungsverhältnisses steigt die Arbeitseffizienz deutlich

econfleet 2011: Der Treffpunkt für alternative Antriebsarten

Alles unter einem Dach

Gelegentlich müssen wir auch einfach einmal etwas anfassen können, um zu erkennen, wie Zukunft Alltag werden könnte. Und so ist es den Organisatoren rund um Thomas Arabin, Geschäftsbereichsleiter Eigenveranstaltungen beim Messe- und Congress-Centrum Halle Münsterland, hoch anzurechnen, uns bereits mit der Premiere der Fachmesse econfleet auf 5.000 Quadratmeter gleich einmal in die komplette Welt der alternativen Antriebe mitgenommen zu haben. „Das Angebot in diesem Segment ist extrem unübersichtlich und vielfältig", motiviert Arabin das Grundkonzept dieses künftig jährlich stattfindenden Events. „Die econfleet hat hier den Vorteil, dass sie auf einer Messe und Konferenz die Fahrzeuge und das Fachwissen namhafter Experten gebündelt vorstellt.

„Den Weg zu erneuerbaren Energien gehen": Solar-Fahrzeug auf der econfleet in Münster (o.)

„Von Hammerfest bis Palermo": Der Autogas-Antrieb profitiere jetzt schon vom vergleichsweise sehr dichten Tankstellennetz (u.)

Dieses Nebeneinander unterschiedlicher Antriebskonzepte für den Individualverkehr bietet Orientierung und ist deutschlandweit einmalig."

Dabei seien vor allem die Firmenflotten in den Fokus gerückt, hier finde gegenwärtig ein spürbares Umdenken statt. „Es entscheidet nicht mehr nur die Motorisierung, sondern Umweltverträglichkeit und Sparsamkeit gewinnen an Bedeutung", schlüsselt Arabin auf. „Umweltfaktoren sind zunehmend Imagefaktoren, und in den Unternehmen werden die Zukunftstrends gesetzt. Hier kommen neue Techniken als erstes zum Einsatz. Zudem machen momentan Firmenfahrzeuge bei den jährlichen Neuzulassungen mehr als 40 Prozent aus. Das zeigt auch, wie dynamisch dieser Markt ist."

60 Aussteller waren beim econfleet-Debüt 2011 präsent, der Probefahrten-Bereich war mit 50 Fahrzeugen aller alternativen Antriebsarten abgedeckt. Die Fahrzeughersteller Opel mit Elektro-, Erdgas- und Diesel-Versionen sowie Peugeot mit Elektro- und Diesel-Hybrid-Versionen waren bereits werksseitig vertreten, Citroën über den großen Händler Autohaus Bleker GmbH aus Borken. Die Westfalen AG als Anbieter von Autogas, Erdgas sowie Betreiber von Tankstellen, zudem Partner der econfleet, wartete mit einer größeren Bandbreite von Autogas-Fahrzeugen verschiedener Marken auf, durch die Bank weg flottenrelevante Modelle. Die Stadtwerke Münster beispielsweise präsentierten Erdgas-Fahrzeuge.

Zu den Ausstellern gehörte aber auch das im Juni eröffnete Batterie-Forschungszentrum MEET (Münster Electrochemical Energy Technology), das sich intensiv der Erforschung eines „Super-Akku" widmet, der leicht, leistungsstark und kostengünstig künftige Elektroautos antreiben soll. Hier werden die Batterien auch Maßnahmen zur Verzögerung der Alterungsprozesse unterzogen. Das Institut für Physikalische Chemie der Universität Münster hat als wesentliches Ziel formuliert, eine längere Lebensdauer für Batterien zu erreichen. Unterstützt wird die econfleet auch von der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) des Saarlandes in Saarbrücken. Aktuell will die dortige Forschungsgruppe Automotive Powertrain das Klischee von der begrenzten Reichweite bei Autogas-Fahrzeugen widerlegen. „1.000 Kilometer ohne Nachtanken" lautet hier die Vorgabe.

Der zur econfleet parallel verlaufende Kongress wendete sich vor allem an Großflotten-Manager, Geschäftsführer und Einkäufer. Sie konten hier unter anderem erfahren, wo Umweltpotenziale im Bereich Verkehr liegen, wie Tankstellen und Versorgungs-Konzepte in Zukunft aussehen und auf welchem Stand der Technik sich die unterschiedlichen Antriebskonzepte befinden. Über 30 Experten informierten in Fachvorträgen

zu verschiedenen Aspekten des Flottenmanagements. Dass der bloße Austausch von Fahrzeugen allein aber nicht ausreichen würde, um die vorhandenen Verkehrs- und Umweltprobleme zu lösen, wurde bei der Podiumsdiskussion deutlich.

Die gesamte Verkehrsinfrastruktur in Deutschland sei auf die „Verfügbarkeit preiswerten Erdöls“ ausgerichtet, unterstrich noch einmal Dr. Martin Held, Studienleiter der Evangelischen Akademie Tutzing. Da aber die Öl-Förderung bereits ihren Höhepunkt überschritten habe und der weltweite Energiebedarf steige, werde Mobilität zwangsläufig teurer. Bereits in seiner Eröffnungsrede zur econfleet hatte Ministerialdirektor Hubert Steinkemper vom Bundesumweltministerium eine Lösung darin gesehen, effizientere Fahrzeuge einzusetzen, öffentliche Verkehrsmittel zu stärken und den Weg von fossilen zu erneuerbaren Energien zu gehen. In diesem Zusammenhang verteidigte er noch einmal die Einführung von E 10 als nachhaltiger Energiequelle, mit nachwachsenden Rohstoffen aus Europa lasse sich die Abhängigkeit von Erdöl senken.

Auch ging Steinkemper auf die Kennzeichnungsverordnung für umweltschonende Fahrzeuge ein, dieses Label erleichtere es den Autokäufern, die sparsamen Fahrzeuge innerhalb eines Segments zu identifzieren. Neben

Dienstwagen sollten aber auch ICE und Leihfahrzeuge Bestandteile eines modernen Mobilitätsmanagements sein. Marc-Oliver Prinzing, Vorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement, bestätigte, dass sich in den Firmen der Fuhrparkverwalter stärker zu einem Mobilitätsmanager gewandelt habe und Angebote wie Carsharing und der öffentliche Personennahverkehr bereits stärker genützt würden. Schließlich verwies Wolfgang Fritsch-Albert, Vorstandsvorsitzender der Westfalen AG, darauf, dass ein alternativer Antrieb bereits den Durchbruch geschafft habe, auch dank eines

„Auf die Verfügbarkeit preiswerten Erdöls ausgesrichtet“: Da die Ölförderung ihren Höhepunkt überschritten habe und der weltweite Bedarf steige, werde Mobilität zwangsläufig teurer (econfleet-Podiumsdiskussion o.)

dichten Tankstellennetzes: „Mit Autogas fährt man heute von Hammerfest nach Palermo.“

Es werden also schon etliche Wege in Theorie und Praxis bereitet. Bei der nächsten econfleet am 17. und 18. Oktober 2012 werden wir dann sehen, um wie viele Schritte wir vorangekommen sind.

Perspektive

Mit der Präsentation des Konzeptes Volkswagen eT, der „Neuerfindung des Zustellfahrzeuges“, feierte ein rein elektrisch betriebener Transporter, der auf Befehl auch teilautomatisch fahren soll, seine Weltpremiere in Potsdam. Dabei handelt es sich um eine Entwicklung für die Zustell- und Logistik-Branche, die durch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit gefördert wurde. Um die Arbeitswelt der Postzusteller und Kurierfahrer einfacher und sicherer zu machen, die Logistik der Zustellung zu optimieren und Zustellzeiten zu verkürzen, soll eT in bestimmten Situationen teilautomatisch betrieben werden können. Der Wagen folgt dann dabei dem Zusteller von Haus zu Haus (Funktion „Follow me“) oder fährt auf Befehl zum Zusteller („Come to me“). Die Markteinführung ist nach Herstellerangaben für die zweite Hälfte des Jahrzehnts vorstellbar. „Wir haben im Detail die Prozessabläufe und Kundenbedürfnisse analysiert und daraus abgeleitet, wie sich das Segment der Zustell- und Kurierfahrzeuge langfristig weiterentwickeln wird“, motiviert Professor Dr. Jürgen Leohold, Leiter der Volkswagen Konzernforschung, das Projekt. „Dabei haben wir insbesondere Forschungsschwerpunkte auf das emissionfreie Fahren und die Platzverhältnisse in den Innenstädten, teilautomatische Fahrfunktionen sowie die Integration neuer Kommunikations-Technologien gelegt.“

Feldversuch

Seit dem 28. Oktober sind in der Modellregion München 20 Audi A1 e-tron unterwegs. Projektpartner für den Flottenversuch sind Audi, E.ON, die Stadtwerke München (SWM) und die Technische Universität München (TUM). E.ON und die SWM sind verantwortlich für den Ausbau und den Unterhalt der Ladeinfrastruktur im Ballungsraum München. Alle Stromtankstellen werden aus erneuerbaren Energien gespeist. Das Flottenprojekt läuft im Rahmen der vom Bundesverkehrsministerium unterstützten „Modellregion Elektromobilität München“. Hier fördert das Bundesministerium die E-Mobilität mit rund zehn Millionen Euro. Das Projekt wird sich unter anderem auch mit der Datenübertragung zwischen Fahrer, Auto und Stromtankstelle bis hin zum Stromnetz beschäftigen. Dabei wird beispielsweise auch der Einsatz von Smartphones als zentrale Schnittstelle für den Fahrer getestet.

Effizienz

In der Hansestadt Hamburg und dort im Bezirksamt Eimsbüttel sind seit neuestem vier Iveco ECODaily Natural Power mit Erdgasantrieb im Einsatz. Die Doppelkabiner mit Kipperaufbau kommen bei der Bewirtschaftung von Grünflächen und öffentlichen Plätzen in den Stadtteilen Schnelsen, Niendorf, Lokstedt und Harvestehude sowie im Außenalsterbereich zum Zuge. Hierhin müssen die 6,5-Tonner täglich Mannschaft und Arbeitsgeräte wie Rasenmäher, Laubpuster oder Freischneider transportieren. Den Iveco ECODaily 65 C 14G treibt ein 100 kW (136 PS) starker Ottomotor mit Turboaufladung und 350 Nm Drehmoment an. Das Dreiliter-Triebwerk basiert auf dem gleichgroßen Dieselmotor. Den Zylinderkopf haben die Iveco-Ingenieure umgerüstet und mit Zündkerzen bestückt. Sequenzielle Multipoint-Einspritzung, stöchiometrische Verbrennung und Drei-Wege-Katalysator garantieren den EEV-Abgasstandard. Der Motor soll nach Herstellerangaben die zukünftig noch strengeren Grenzwerte der Euro 6-Norm erfüllen. „Mit den erstmals angeschafften Erdgas-Daily wollen wir mehr für den Umweltschutz tun und gleichzeitig Kraftstoffkosten sparen“, motiviert Jan Domes, Betriebsleiter im Bezirksamt Eimsbüttel, die Wahl. „Derzeit kostet Erdgas rund 25 bis 30 Prozent weniger als Diesel. In vier Jahren sollen sich die etwa 20 Prozent höheren Anschaffungskosten amortisiert haben.“

Initiative

Seat arbeitet nun ebenfalls intensiv an der Elektromobilität. Mit dem neuen Altea XL Electric Ecomotive als rein elektrischem Fahrzeug und dem Leon TwinDrive Ecomotive als intelligentem Plug-in-Hybrid präsentiert der spanische Hersteller zwei sich gegenseitig ergänzende Technologie-Konzepte, mit denen ab 2012 im Rahmen von Flottenversuchen ausführliche Erfahrungen gesammelt werden sollen. Der neue Seat Leon TwinDrive Ecomotive wird mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 52 Kilometer angegeben, im Normzyklus (ECE-R101) verbrauche er gerade einmal 1,7 Liter Kraftstoff, was einem CO_2-Wert von 39 Gramm pro Kilometer entspreche. Für das reine Elektrofahrzeug Altea XL Electric Ecomotive wird eine Reichweite von bis zu 135 Kilometer angegeben. „Mit der Elektromobilität setzen wir unseren erfolgreichen Weg der stetig verbesserten Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung fort“, sagt James Muir, der Vorstandsvorsitzende der SEAT S.A. „Schon heute liegen mehr als 60 Prozent unserer in Spanien verkauften Fahrzeuge mit ihrem CO_2-Wert unter 130 g/km. Mit Hilfe unserer Elektrofahrzeuge, die wir als Serienmodelle anbieten, sobald Markt und Infrastruktur dafür reif sind, wollen wir diesen Wert jedes Jahr weiter senken.“

Signale

Auch der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V. (VDIK) setzt sukzessive die in verschiedenen Pilotvorhaben beim Einsatz von Elektrofahrzeugen gewonnenen praktischen Erfahrungen um. Danach würden Elektrofahrzeuge zunächst eher am Arbeitsplatz sowie im privaten Umfeld geladen. Eine flächendeckende Ladesäulen-Infrastruktur, die auch die Möglichkeit des Schnellladens beinhalten müsse, würde das Laden am Arbeitsplatz und Zuhause künftig sukzessive ergänzen. „Nachdem ich bereits im Frühjahr 2011 unsere Ladesäule auf dem Grundstück der VDIK-Repräsentanz in Berlin ihrer Bestimmung übergeben konnte, verfügt nun auch unsere Verbandsgeschäftsstelle in Bad Homburg über eine ‚Stromtankstelle‘, die neben dem normalen Laden auch bereits über eine Option für das besonders effektive Schnellladen verfügt“, berichtet VDIK-Präsident Volker Lange. „Diese Ladeinfrastruktur nutzen wir aktuell zum Betrieb von Elektrofahrzeugen, die vorrangig für Versorgungsfahrten an den beiden genannten Standorten und zur Wahrnehmung verschiedener Termine in Berlin sowie im Rhein-Main-Gebiet genutzt werden. Für die Verbreitung der Elektromobilität kommt den Rahmenbedingungen eine sehr wichtige Bedeutung zu. Für den Endverbraucher muss die Preisdifferenz zwischen Elektrofahrzeugen und vergleichbaren Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren verringert werden. Der VDIK hält hier anfängliche Kaufanreize in der Größenordnung von mindestens 5.000 Euro für erforderlich.“

Fabia Combi

Fabia

Superb

Octavia Combi

Superb Combi

Yeti

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Škoda

Škoda ja, aber welche?

Dass Škoda sich auch im Flottengeschäft im Spitzenfeld der Importeure etabliert hat, liegt sicherlich einerseits an der technischen und strukturellen Verbundenheit im Volkswagen Konzern. Andererseits bieten die Tschechen mittlerweile ein umfangreiches Portfolio mit sechs Modellreihen, in dem Kombiversionen in den wesentlichen Klassen, eine Nutzfahrzeugversion des Roomster wie auch ein User Chooser-taugliches SUV nicht fehlen. Hinzu kommt der bereits vorgestellte Kleinwagen Citigo unterhalb des Fabia, der als Schwestermodell von VW up! und Seat Mii im Frühsommer 2012 auf den Markt kommen soll.

Roomster

In der kleinsten Klasse, dem Fabia, setzt Škoda auf Dreizylinder-Otto-Motoren, die mit einer Finanzleasingrate von 130 Euro pro Monat bei 20.000 jährlichen Kilometern netto starten. In den Gesamtkosten steht der kleine 44 kW/60 PS-Motor als günstigster mit 319 Euro bei 20.000 Jahreskilometern da. Schon bei 30.000 jährlich gefahrenen Kilometern lohnt sich der kleinste Selbstzünder, der in den monatlichen Gesamtkosten mit 413 Euro um 3 Euro günstiger fährt als der kleinste Otto-Motor. Der Octavia rechnet sich bei 30.000 km als Limousine in der 77 kW/105 PS- Benziner-Variante, als Kombi jedoch in der gleich starken Diesel-Version. Roomster und Superb sind in der mittleren Laufleistung jeweils mit dem kleinsten Selbstzünder am günstigsten. Beim Yeti liefern sich die kleinste Benziner- und die kleinste Diesel-Motorisierung ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit Gesamtkosten von 564 Euro.

Wer auf die Ladedaten schaut, kommt am Roomster nicht vorbei, der maximal rund 1.810 Liter fasst, jedoch nur etwa 530 kg zuladen darf. In den Superb Combi hingegen passen 1.835 Liter beziehungweise an Ballast 638 kg. Auch der Yeti fasst 1.760 Liter oder in Form von Ladung 620 kg. Die in unseren Kalkulationen ermittelten Restwerte ergeben bei 30.000 jährlichen Kilometern gute Werte von 41 bis 42 Prozent für fast alle Motorisierungen des Fabia Combi, der Yeti liegt mit denselben Laufleistungen mit 44 Prozent für den Yeti 2.0 TDI Active (81 kW/110 PS) sowie für den Yeti 2.0 TDI 4x4 Ambition (103 kW/140 PS) ebenfalls sehr gut da.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: *5%*

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: *48%*

Anzahl Partnerbetriebe (gesamt): *570*

Bedingungen für Großkunden: *entsprechend den Bedingungen des Großkundenrahmenvertrages der Volkswagen AG*

Aktuelle Businesspakete:
„Business Amundsen+" und „Business Columbus" für ŠKODA Octavia und ŠKODA Superb: u.a. mit dynamischem Radio-Navigationssystem, Telefonfreisprecheinrichtung und Multifunktionslenkrad, Preisvorteil von bis zu 1.100,- Euro

Flottenfahr

Modelle (Full-Service-Leasingrate, Quelle ALD, Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff-kosten* 20.000 km	Gesamt-kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
Fabia 1.2 HTP	Otto-3Z	44/60	9.016	130,19	174,28	144,40	318,68	4.102	140,38
Fabia 1.2 HTP Active	Otto-3Z	51/70	9.941	143,53	187,62	139,33	326,95	4.523	154,78
Fabia 1.2 TSI Active	Otto-4Z	63/86	10.991	158,70	202,79	131,73	334,52	5.001	171,13
Fabia 1.6 TDI DPF	Diesel-4Z	55/75	11.369	172,73	234,09	100,10	334,19	4.832	185,59
Fabia 1.6 TDI DPF Active	Diesel-4Z	66/90	12.504	187,61	248,97	100,10	349,07	5.408	201,75
Fabia 1.6 TDI DPF Ambiente	Diesel-4Z	77/105	14.689	214,85	276,85	100,10	376,95	6.573	231,47
Fabia 1.2 HTP Combi Active	Otto-3Z	51/70	10.445	148,84	192,93	139,33	332,26	4.830	160,66
Fabia 1.2 TSI Combi Active	Otto-4Z	63/86	11.495	163,81	207,90	131,73	339,63	5.316	176,81
Fabia 1.6 TDI DPF Combi Active	Diesel-4Z	55/75	12.366	182,76	244,76	100,10	344,86	5.427	196,71
Fabia 1.6 TDI DPF Combi Active	Diesel-4Z	66/99	13.008	187,82	249,82	100,10	349,92	5.918	202,53
Fabia 1.2 TSI Combi Ambition	Otto-4Z	77/105	14.016	199,73	243,82	134,27	378,09	6.482	215,59
Fabia 1.6 TDI DPF Combi Ambition	Diesel-4Z	77/105	15.193	219,36	281,36	100,10	381,46	6.912	236,55
Octavia 1.4 Active	Otto-4Z	59/80	12.932	199,73	248,60	162,13	410,73	5.205	213,71
Octavia 1.2 TSI Active	Otto-4Z	77/105	14.235	213,58	261,27	144,40	405,67	6.156	229,68
Octavia 1.6 LPG Active	Otto/Gas-4Z	75/102	15.327	248,27	304,73	115,00	419,73	5.824	264,84
Octavia 1.6 TDI DPF Active	Diesel-4Z	77/105	16.126	248,03	314,98	107,25	422,23	6.732	266,27
Octavia 1.4 TSI Ambition	Otto-4Z	90/122	17.344	266,77	315,64	159,60	475,24	7.241	286,39
Octavia 1.8 TSI FAMILY	Otto-4Z	112/152	18.604	296,67	348,02	174,80	522,82	7.348	317,71
Octavia 2.0 TDI DPF FAMILY	Diesel-4Z	81/110	18.730	281,02	353,57	114,40	467,97	8.100	302,21
Octavia 2.0 TDI DPF Ambition	Diesel-4Z	103/140	19.865	301,85	374,35	114,40	488,75	8.442	324,27
Octavia RS	Otto-Plus-4Z	147/200	23.394	361,30	413,94	196,25	610,19	8.188	386,59
Octavia 2.0 TDI DPF RS	Diesel-4Z	125/170	24.151	389,67	461,77	135,85	597,62	9.358	416,99
Octavia Combi 1.4 Active	Otto-4Z	59/80	13.731	205,15	254,02	177,33	431,35	5.835	219,99
Octavia Combi 1.2 TSI Active	Otto-4Z	77/105	15.033	222,72	270,41	144,40	414,81	6.614	239,73
Octavia Combi 1.6 LPG Active	Otto/Gas-4Z	75/102	16.126	253,10	309,56	115,00	424,56	6.248	270,53
Octavia Combi 1.6 TDI DPF Active	Diesel-4Z	77/105	16.924	247,55	314,50	107,25	421,75	7.573	266,69
Octavia Combi 1.4 TSI Ambition	Otto-4Z	90/122	18.142	271,07	319,94	159,60	479,54	7.710	290,68
Octavia Combi 1.8TSI FAMILY	Otto-4Z	112/152	19.402	302,08	353,43	174,80	528,23	7.955	324,03
Octavia Combi 2.0 TDI DPF Ambition	Diesel-4Z	103/140	20.663	302,24	374,79	116,78	491,57	9.247	325,61
Octavia Combi 2.0 TDI DPF RS	Diesel-4Z	125/170	24.949	372,77	444,87	135,85	580,72	10.416	399,73
Roomster 1.2 TSI Active	Otto-3Z	51/70	11.050	167,88	211,97	157,07	369,04	4.696	180,38
Roomster 1.2 TSI Active	Otto-4Z	63/86	12.142	184,48	228,57	144,40	372,97	5.160	198,21
Roomster 1.2 TDI DPF Active	Diesel-3Z	55/75	12.983	194,79	251,11	107,25	358,36	5.615	209,48
Roomster 1.6 TDI DPF Active	Diesel-4Z	66/90	13.655	204,88	266,88	112,02	378,90	5.905	220,33
Roomster 1.2 TSI Ambition	Otto-4Z	77/105	14.495	222,15	266,24	144,40	410,64	6.052	237,60
Roomster 1.6 TDI DPF Ambition	Diesel-4Z	77/105	15.672	232,19	294,19	112,02	406,21	6.895	249,91
Superb 1.4 TSI Active	Otto-4Z	92/125	19.537	296,82	299,82	172,27	472,09	8.303	318,92
Superb 1.6 TDI Active	Diesel-4Z	77/105	20.546	304,39	376,29	119,17	495,46	9.040	327,63
Superb 1.8 TSI Active	Otto-4Z	118/160	21.386	332,97	389,27	182,40	571,67	8.768	357,16
Superb 2.0 TDI Active	Diesel-4Z	103/140	21.974	325,56	403,06	128,70	531,76	9.668	350,41
Superb 2.0 TDI Active	Diesel-4Z	125/170	23.151	342,99	420,49	135,85	556,34	10.186	369,18
Superb 2.0 TSI DSG Active	Otto-4Z	147/200	24.327	392,52	450,11	200,13	650,24	9.427	450,04
Superb Combi 1.4 TSI Active	Otto-4Z	92/125	20.378	304,47	358,29	174,80	533,09	8.660	326,34
Superb Combi 1.6 TDI Active	Diesel-4Z	77/105	21.386	319,53	391,43	123,93	515,36	9.089	342,65
Superb Combi 1.8 TSI Avtice	Otto-4Z	118/160	22.226	332,09	332,09	184,93	517,02	9.279	355,94
Superb Combi 2.0 TDI Actice	Diesel-4Z	103/140	22.815	341,05	418,55	131,08	549,63	9.867	356,36
Superb Combi 2.0 TDI Active	Diesel-4Z	125/170	23.991	355,44	432,94	138,23	571,17	10.556	382,58
Superb Combi 2.0 TSI DSG Active	Otto-4Z	147/200	25.168	388,87	446,46	202,67	649,13	9.752	415,70
Yeti 1.2 TSI Active	Otto-4Z	77/105	15.966	230,52	281,81	162,13	443,94	7.264	248,58
Yeti 2.0 TDI Active	Diesel-4Z	81/110	18.403	251,83	328,88	127,80	456,68	8.925	272,65
Yeti 2.0 TDI 4x4	Diesel-4Z	81/110	19.327	268,12	345,17	145,38	490,55	9.228	289,99
Yeti 1.8 TSI 4x4 Active	Otto-4Z	118/160	20.084	293,76	350,96	202,67	553,63	8.987	316,48
Yeti 1.6 TDI Green Line	Diesel-4Z	77/105	20.882	301,50	368,45	109,63	478,08	9.501	325,12
Yeti 2.0 TDI 4x4 Ambition	Diesel-4Z	103/140	23.403	320,25	397,30	143,00	540,30	11.350	346,72
Yeti 2.0 TDI 4x4 Ambition	Diesel-4Z	125/170	24.495	358,29	432,64	140,62	573,26	10.961	386,00

*Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise): Diesel = 1,43 €, Super = 1,52 €, SuperPlus: 1,61 €, LPG: 0,75 €. (Stand: August 2011)

zeuge Škoda

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	Co_2-Ausstoß g/km	Höchst-geschw. km/h	Lade-volumen max. Liter	Zuladung kg
199,59	216,60	416,19	3.696	153,98	241,27	361,00	602,27	3.155	789	132	155	1.180	530
213,99	209,00	422,99	4.075	169,77	257,06	348,33	605,39	3.479	818	128	163	1.180	530
230,34	197,60	427,94	4.506	187,71	275,00	329,33	604,33	3.847	865	121	177	1.180	530
263,75	150,15	413,90	4.320	202,74	312,10	250,25	562,35	3.638	1.071	109	166	1.180	530
280,55	150,15	430,70	4.845	220,61	330,61	250,25	580,86	4.095	1.071	109	176	1.180	530
310,27	150,15	460,42	5.912	253,62	363,62	250,25	613,87	5.031	1.071	109	188	1.180	530
219,87	209,00	428,87	4.360	176,41	263,70	348,33	612,03	3.734	818	128	164	1.485	530
236,02	197,60	433,62	4.799	194,15	281,44	329,33	610,77	4.109	865	121	178	1.485	530
275,51	150,15	425,66	4.872	215,32	325,32	250,25	575,57	4.132	1.071	109	167	1.485	455
281,33	150,15	431,48	5.333	222,15	332,15	250,25	582,40	4.552	1.071	109	177	1.485	530
274,80	201,40	476,20	5.852	236,73	324,02	335,67	659,69	5.011	849	124	193	1.485	530
315,35	150,15	465,50	6.229	259,46	369,46	250,25	619,71	5.317	1.071	109	190	1.458	530
279,94	243,20	523,14	4.623	237,92	336,39	405,33	741,72	3.847	859	149	174	1.430	570
294,73	216,60	511,33	5.516	251,15	348,44	361,00	709,44	4.662	965	134	192	1.430	570
342,58	172,50	515,08	5.134	290,65	407,91	287,50	695,41	4.215	478	166	190	1.430	660
353,10	160,88	513,98	6.006	290,59	414,34	268,13	682,47	5.039	1.222	119	191	1.430	675
352,62	239,40	592,02	6.460	312,55	411,02	399,00	810,02	5.420	873	148	203	1.430	675
386,42	262,20	648,62	6.511	345,77	446,72	437,00	883,72	5.395	797	158	219	1.430	675
394,64	171,60	566,24	7.257	330,46	459,81	286,00	745,81	6.134	1.146	126	195	1.430	675
416,70	171,60	588,30	7.548	354,23	483,58	286,00	769,58	6.356	1.146	126	211	1.430	675
456,59	294,38	750,97	7.135	442,45	544,69	490,63	1.035,32	5.731	733	175	242	1.430	555
508,69	202,35	711,04	8.271	453,42	581,52	339,63	921,15	6.822	965	149	226	1.430	540
286,22	266,00	552,22	5.217	244,84	343,31	443,33	786,64	4.393	786	149	172	1.630	560
304,78	216,60	521,38	5.938	262,40	359,69	361,00	720,69	5.036	965	134	191	1.630	675
348,27	172,50	520,77	5.523	302,75	420,01	287,50	707,51	4.555	478	149	184	1.630	660
353,52	160,88	514,40	6.812	292,21	415,96	268,13	684,09	5.796	1.222	119	189	1.630	675
356,91	239,40	596,31	6.894	323,51	421,98	399,00	820,98	5.805	873	148	202	1.630	675
392,74	262,20	654,94	7.081	353,29	454,24	437,00	891,24	5.917	797	158	218	1.630	675
418,04	175,18	593,22	8.317	356,78	486,13	291,96	778,09	7.077	1.122	129	210	1.630	675
491,43	203,78	695,21	9.293	449,59	577,69	339,63	917,32	7.796	965	149	225	1.620	620
239,59	237,15	476,74	4.199	197,04	284,33	392,67	677,00	3.536	887	159	143	1.810	530
257,42	218,03	475,45	4.614	216,52	303,81	361,00	664,81	3.885	965	134	172	1.810	530
282,60	159,75	442,35	5.030	229,06	333,38	268,13	601,51	4.251	1.222	119	162	1.810	445
299,13	166,85	465,98	5.291	240,92	350,92	280,04	630,96	4.472	1.170	124	171	1.810	530
296,81	218,03	514,84	5.399	261,21	348,50	361,00	709,50	4.529	965	134	184	1.810	530
328,71	166,85	495,56	6.190	273,55	384,00	280,04	663,59	5.250	1.170	124	181	1.810	530
393,18	260,10	653,28	7.424	348,39	460,61	430,67	891,28	6.252	882	157	201	1.670	638
422,49	177,50	599,99	8.115	358,62	496,00	297,92	794,04	6.882	1.200	130	189	1.670	638
433,90	275,40	709,30	7.806	389,42	504,12	456,00	960,12	6.522	833	169	220	1.670	638
450,87	191,70	642,57	8.680	383,56	527,00	321,75	848,41	7.361	1.111	143	208	1.670	638
469,64	202,35	671,99	9.144	404,09	547,00	339,63	886,82	7.755	1.053	149	222	1.670	638
498,07	302,18	800,25	8.332	456,73	572,72	500,33	1073,05	6.872	759	178	236	1.670	638
400,60	263,93	664,53	7.743	363,37	475,59	437,00	912,59	6.521	870	159	199	1.835	638
437,51	184,60	622,11	8.126	381,35	518,85	309,83	828,68	6.843	1.154	133	187	1.835	638
432,68	279,23	711,91	8.279	400,53	515,23	462,33	977,56	6.945	822	171	218	1.835	638
465,82	195,25	661,07	8.840	402,52	545,62	327,71	873,33	7.472	1.091	145	205	1.835	638
483,04	205,90	688,94	9.476	481,76	561,86	345,58	907,44	8.037	1.034	151	220	1.835	638
493,73	306,00	799,73	8.620	472,51	588,50	506,67	1095,17	7.109	750	180	234	1.835	563
319,47	244,80	564,27	6.546	272,66	379,95	405,33	785,28	5.588	859	149	175	1.760	620
372,38	191,70	564,08	8.097	300,40	442,25	321,75	764,00	6.993	1.019	140	177	1.760	620
389,72	216,55	606,27	8.359	319,14	460,99	363,46	824,45	7.199	984	159	174	1.760	620
394,68	306,00	700,68	8.083	346,77	463,97	506,67	970,64	6.878	750	189	200	1.760	620
411,95	163,30	575,25	8.561	356,62	480,37	274,08	754,45	7.308	1.196	119	176	1.760	620
446,45	213,00	659,45	10.297	382,02	523,87	357,50	881,37	8.893	1.000	157	177	1.760	620
481,35	209,45	690,80	9.859	422,94	557,29	351,54	908,83	8.389	1.017	155	201	1.760	620

Transport-Vermögen

Volkswagen Nutzfahrzeuge präsentiert den Amarok mit Einzelkabine und einer großen Ladefläche, die hier 65 Zentimeter länger ist. Nach Herstellerangaben lassen sich dort nun zwei quer aufgeladene Europaletten hintereinander verstauen, dann verblieben noch 60 Zentimeter Ladeflächenlänge. Bei einer unverändert großen Durchladebreite von 1,22 Metern zwischen den Radkästen bietet sich eine 3,57 Quadratmeter große Ladefläche, auf der sich dank sechs serienmäßiger Verzurrösen auch sperrige Güter sicherer transportieren lassen sollen. Angetrieben wird der Amarok SingleCab von den bekannten 2,0 Liter-TDI-Motoren mit 90 kW/122 PS sowie 120 kW/163 PS. Für die Kraftübertragung stehen der Hinterradantrieb oder der zuschaltbare Allradantrieb 4MOTION zur Wahl. Die Verbrauchs- und Emissionswerte gibt Volkswagen mit 7,2 Liter auf 100 Kilometer und 189 g/km an. Die Netto-Listenpreise beginnen bei 19.500 Euro (90 kW und Hinterradantrieb).

Kräfte-Bündelung

Durch personelle Verstärkung und Umstrukturierung will Nissan Deutschland sein Flottengeschäft steigern. Dazu wurden die Abteilungen Flotte und Leichte Nutzfahrzeuge (LCV) in Brühl zusammengelegt. Olivier Ferry, Direktor LCV & Corporate Sales, und Uwe Kirsten, Manager Fleet & Remarketing, wollen den bisherigen Wachstumstrend durch konsequente Marktbearbeitung weiter forcieren. Dazu gehört, die Einführung der Transporter NV 200 und NV 400 mit weiteren Marketingmaßnahmen zu unterstützen, eine Händler-Spezialisierung vorzunehmen, unter anderem auch zum Thema Umbauten. Ein nächster Schritt soll sein, 40 Flottenkompetenzcenter zu etablieren mit einheitlichen Verkaufs- und Service-Standards für Großkunden und in denen die Synergien des Flottengeschäfts mit Leichten Nutzfahrzeugen gebündelt wird. Eine weitere Maßnahme soll sein, das Full Service Leasing auszubauen. Zudem kündigte Nissan an, in 2013 ein Nutzfahrzeug mit Elektromotor auf den Markt zu bringen.

Wirtschaftswunder

Beim Lieferwagen spielen praktische Fertigkeiten sowie Wirtschaftlichkeit eine größere Rolle als Prestige oder Performance. Dennoch kann ein bisschen Leistung nicht schaden, und Komfort ist ebenfalls gefragt, wenn Nutzvehikel viele Kilometer am Stück abspulen müssen. Im Folgenden geht es um den Renault Trafic dCi115.

Lieferwagen profitieren von Personenwagen – ganz klare Sache. Schließlich verbauen die Hersteller hier keine speziellen Motoren, wenn doch zum Beispiel schon feine Commonrail-Triebwerke für die PKW-Sparte existieren. Daher bekommt der Renault Trafic 2,0 dCi115 beispielsweise den wohlbekannten Zweiliter-Diesel mit jener Hightech-Einspritzung spendiert – Sorgen um die Laufkultur muss sich der Kunde also mitnichten machen. Selbst wenn die Dämmung nicht ganz so aufwändig ausfällt wie bei kommoden Limousinen, benimmt sich der Vierzylinder im Trafic doch ordentlich. Mit der 114 PS-Variante ist der Käufer immerhin schon eine Stufe von der Basis entfernt und darf demnach mit annehmbaren Fahrleistungen rechnen, falls es mal mit voller Ladung die Serpentinen hoch geht.

Darüber hinaus bietet der Franzose angenehme Sitze, so dass lange Fahrten ermüdungsfrei und problemlos bestritten werden können. Auf Komfortmerkmale wie Bluetooth-Freisprecheinrichtung, Klimaanlage oder Navigationssystem muss zwar nicht verzichtet werden, allerdings berechnet das Werk Aufpreise (ab 300 Euro). Sogar eine Sitzheizung (255 Euro) ist zu haben. Übersichtliche Instrumente mit klarer Bedien-Struktur wie ein gut in der Hand liegender Schalthebel machen das Leben mit dem praktischen Kasten außerdem leicht. Der Grundpreis für den L1H1 mit 2,7 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht und etwas stärkerem Selbstzünder wird mit verträglichen 22.380 Euro netto beziffert. Wem Leistung nicht ganz so wichtig ist, kann 750 Euro einsparen – dann gibt es lediglich 90 Pferdchen.

Renault Trafic 2.0 dCi115

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.996*
kW (PS) bei U/min	*84 (114) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*300 Nm bei 1.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/200 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*k. A./160*
EU-Verbrauch:	*7,6 l*
Nutzlast kg/Ladevolumen in m^3:	*1.005/5,0*
Typklasse HP/VK/TK:	*21/19/22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*67 %*
Dieselanteil:	*100%*
Basispreis (netto):	***22.380 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*597,66/0,24 Euro*

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

Täglich Brot

Der neue Daily von Iveco – es handelt sich immerhin um die bereits achte Generation seit 1978 – ist ein richtiges Schmuckstück geworden. Aber der mit bis zu 205 PS erhältliche Kastenwagen kann neben gut aussehen auch ordentlich zupacken. Flottenmanagement war schon unterwegs mit dem traditionellen Italiener.

Auch Transporter müssen heute attraktiv sein, um gerne bestellt zu werden. Und diese Attraktivität darf sich durchaus nicht nur auf die reinen praktischen Fertigkeiten beziehen. Dinge wie Fahrkomfort und vor allem Sicherheitsfeatures sind auf diesem Sektor inzwischen ebenfalls kaufentscheidend. Kein Wunder, dass Iveco bei der Präsentation seines neuen Daily auf den hohen Fahrkomfort hinweist, den seine Ingenieure ihm eingehaucht haben sollen; dass die modernen Arbeitstiere unter den Kraftfahrzeugen längst nicht mehr so ruppige Gesellen sind wie noch ein Jahrzehnt früher, ist eine Binsenweisheit unter den Nutzern. So boten die Italiener übrigens als erstes Commonrail-Diesel-Technologie im Transporterwesen an – anno 2011 stehen dagegen Dinge wie Abbiegelicht oder die jüngste ESP-Generation auf der Tagesordnung. Außerdem gibt es innovative Navigationslösungen (Blue&Me und TomTom-Vorbereitung), um auch ja immer rasch ans Ziel zu gelangen.

Auch in den achten Iveco Daily passt ordentlich was rein (o.li.)

Klassisches Transporter-Bild – die langen Überhänge gehören einfach dazu (o.re.)

Sauber verarbeitet und obendrein aufgeräumt präsentiert sich der Dreisitzer (o.)

Mit ceveren Detaillösungen punktet der Iveco bei der Praxistauglichkeit (re. Mitte)

Das praktische Ausklappfach in der Sitzlehne schluckt so manchen Kleinkram (re.u.)

Effizienz freilich spielt auch eine gewichtige Rolle – da kommt der neue 2,3-Liter-Selbstzünder mit der Start-Stopp-Anlage gerade richtig. Er bietet ordentlich Punch, um den Nutzesel auch mal hurtig Steigungen hinauf zu jagen; dabei bleibt er stets kultiviert in seinen Lautäußerungen. Das neue Modelljahr verzeichnet eine Verbrauchsreduktion von ordentlichen zehn Prozent – ein zugkräftiges Argument für kühle Rechner. Um leistungsverwöhnte Kunden zu ködern, stellt der Hersteller drei Liter Hubraum mit 205 Pferdchen bereit, während Basis-Käufer mit 106 PS auskommen müssen. Drei Ausstattungslinien (Daily, Daily Plus und Daily Top) stehen zur Wahl, wobei der Topliner mit Klimaautomatik und einem Komfortsitz aufwartet. Frei Haus verfügt der Daily über ein neues Sechsgang-Schaltgetriebe – auf Wunsch werden die Übersetzungswechsel automatisch vollzogen, um den Aufenthalt an Bord noch etwas entspannter zu gestalten. Freunde alternativer Antriebe dürften sich mit dem zugkräftigen Elektro-Daily anfreunden. Eine kleine Ausfahrt bescheinigt dem Stromer ordentlichen Vortrieb – bis zu 80 KW Spitzenleistung mobilisiert das E-Aggregat; die Geschwindigkeit wird indes auf 70 km/h begrenzt, ganz im Sinne der Reichweite. Und diese beträgt derzeit maximal 130 km.

Iveco Daily 2.3 Diesel

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/–*
kW (PS):	*107 (146)*
Drehmoment:	*350 Nm*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/– g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*k. A.*
EU-Verbrauch:	*k. A.*
Nutzlast kg/Ladevolumen in m^3:	*1.190-1.500/5,8-9*
Typklasse HP/VK/TK:	*k. A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	*k. A.*
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k. A.*

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

Premiumklasse

Bridgestone hat sein Sortiment an Premium-Reifen für sämtliche wintertauglichen Wetterbedingungen in Europa neu definiert. So sind beispielsweise drei neue Produkte eingeführt worden: Die Lamellenreifen Bridgestone Blizzak LM-32 und Blizzak LM-80 (speziell für die neueste Generation von SUVs und CUVs entwickelt) sind für mitteleuropäische Wetterverhältnisse gemacht, verfügen über eine unidirektionale Lauffläche sowie eine hohe Lamellendichte und sollen zuverlässiges Bremsverhalten bei winterlichen Bedingungen garantieren. Der Blizzak WS70 soll optimales Handling auf Eis, Schnee und Schneematsch sowie bei Nässe oder Trockenheit bieten und dank seiner Multicell-Gummischichtung mit Haftpartikeln für einen besseren Grip auf Eis sorgen, ebenso soll die 3D-Zickzack-Lamellierung gute Haftung auf Schnee und Eis garantieren.

International

point S ist seit November 2011 in den USA platziert: Jürgen Benz, Geschäftsführer der point S development, und Michael Cox, CEO der Independent Tire Dealer Group (ITDG), haben den Masterfranchise-Vertrag für die USA unterzeichnet. ITDG, eine der führenden Reifeneinkaufskooperationen, sicherte sich so die Vermarktung der Markenrechte der point S in den USA und verpflichtete sich gleichzeitig, die zum Netzwerk gehörenden Point of Sales entsprechend umzugestalten. Jürgen Benz gab an, dass die Eigenmarken Summer-/Winterstar nun auch im amerikanischen Netzwerk zur Verfügung gestellt werden und beide Markenportfolios abgeglichen werden sollen, um bestmögliche Synergien erzeugen zu können.

Zertifizierung

Die team Reifen-Union GmbH + Co. Top Service Team ist gemeinsam mit der Servicequadrat nach DIN ISO 9001:2008 zertifiziert worden. Geschäftsführer Gerd Wachter gab an, dass die Zertifizierung, die international als Standard für Bestleistungen gilt, den Kunden noch mehr Sicherheit und Vertrauen in die Arbeit des Top Service Team geben solle.

Überarbeitet

Premio Reifen + Autoservice hat seine App mit zeitgemäßen Tools aktualisiert. Das Update der seit 2010 verfügbaren App bietet die Funktionen Push-Mail und Online-Shop. Die verbesserten Möglichkeiten sollen vor allen Dingen in Hinblick auf die Wechselsaison für Kunden eine Möglichkeit sein, unterwegs einen Termin zu vereinbaren. Auch der Online-Terminplaner, der bereits über die zentrale Seite verfügbar ist, soll in die App eingebunden werden – im Bereich Händlersuche ist mithilfe eines neuen Icons zu sehen, welche Händler den Werkstattplaner bereits auf ihrer Webseite integriert haben.

Komplettpaket

Volkswagen Zubehör hat Winterkompletträder für die gesamte Modellpalette im Sortiment, die sich laut Herstellerangaben dadurch auszeichnen, dass sie aufgrund ihrer speziellen Kautschukmischung, Profilgestaltung und ihres Lamellensystems nur die Hälfte des Bremsweges auf verschneiter Fahrbahn im Vergleich zu Sommerreifen benötigen. Wegen der hoch lamellierten Laufflächenstruktur sollen sie einen besseren Schutz vor Aquaplaning bieten. Die Leichtmetallfelgen, mit denen die Winterkompletträder ausgestattet sind, haben im Vergleich zu Stahlfelgen eine widerstandsfähige Lackierung, sind leichter zu reinigen und sollen gegen Witterungseinflüsse, Steinschlag und Korrosion beständig sein.

Reifenlabel

Ab November 2012 gilt in der EU die einheitliche Kennzeichnungspflicht für Neureifen, gültig für alle Pkw-, Leichttransporter- und Lkw-Reifen, die ab dem 1. Juli 2012 produziert werden. Das Label wird über drei zentrale Produkteigenschaften informieren: Rollwiderstand, Nasshaftung, Außengeräusch beim Abrollen. Goodyear Dunlop wird über 10.000 Reifen klassifizieren und eine Million Reifen mit einem Aufkleber versehen lassen. Derzeit sind 270 Testfahrer, Testingenieure und Techniker damit beschäftigt, Daten von Pkw- und Lkw-Reifen entsprechend den freigegebenen EU-Reifentestmethoden zu ermitteln, wobei die drei genannten Kriterien bereits Teil der 50 Leistungsparameter sind, die Goodyear Dunlop während des umfassenden Testprogramms für jeden neuen Reifen auswertet.

„Sehr positiv entwickelt“

Interview mit Michael Weigt (li.) und Wolfgang Weigand (re.), beide Bereichsleiter Vertrieb bei der Servicequadrat GmbH & Co. KG

Flottenmanagement: Seit drei Jahren kümmert sich Servicequadrat um die Flottendienstleistungen von point S und Top Service Team. Wie hat sich der Geschäftsbereich seitdem entwickelt? Was hat sich dadurch für die Bestandskunden verändert? Welche Neuerungen konnten Sie einführen?

Michael Weigt: Die Entwicklung der Servicequadrat hat sich seit der Gründung sehr positiv entwickelt. So können wir heute feststellen, dass wir bei vielen Großkunden mit Abstand der größte Servicepartner sind. Besonders im Bereich der Nutzfahrzeugflotten haben wir durch die circa 400 LKW-Servicebetriebe unsere Position deutlich ausbauen können. Das Reifenmanagement der Servicequadrat gibt heute den Kunden beider Kooperationen die Möglichkeit, den Reifen- und Kfz-Service professionell auf bundesweiter Ebene zu managen.

Flottenmanagement: Welches Dienstleistungsportfolio bieten die 1.100 point S- und Top Service Team-Stationen, welche Betreuungsstandards kann der Flottenkunde erwarten? Welche Vorteile ergeben sich daraus, dass point S und Top Service Team markenunabhängig agieren?

Wolfgang Weigand: Das von beiden Kooperationen angebotene Dienstleistungsportfolio umfasst den klassischen Reifenservice, Autoservice, TÜV / HU, Mobilservice, Scheibenreparatur, die Führerscheinkontrolle sowie die Überprüfungen der Fahrzeuge entsprechend der Unfallverhütungsvorschriften (UVV). Ein umfassendes Reifenmanagement, wenn gewünscht mit einem Online-Freigabetool, runden die Leistungen für unsere Flottenkunden ab. Als reifenherstellerunabhängige Kooperation können wir unseren Kunden eine breite Auswahl an Fabrikaten zur Verfügung stellen und garantieren somit unseren Kunden die wirtschaftlichsten Rad-Reifenkombinationen.

Flottenmanagement: Wie handhaben Sie die Kommunikation mit den Kunden, vor allem, wenn es um Reifenwechsel und Neubestellungen geht? Wie funktioniert die Zusammenarbeit, unter Umständen auch mit den Leasinganbietern, wenn es um Saisonräder bei Neuwagenauslieferung oder auch Komplettradservice geht?

Wolfgang Weigand: Der Reifenwechsel bei Neubestellungen wird in Absprache mit den Vorgaben des Kunden ungesetzt. Neufahrzeuge können mit kompletten Rädern für die jeweilige Saison ausgestattet werden, die Lieferungen erfolgen aus einem Zentrallager direkt an das jeweilige Autohaus, an das das Fahrzeug ausgeliefert wird.

Flottenmanagement: Das Thema Online wird immer wichtiger. Wie sind ihre Stationen darauf vorbereitet? Wie setzen Sie dieses Medium ein, um einerseits für den Kunden jederzeit erreichbar zu sein und andererseits die persönliche (Vorort-)Beratung nicht zu vernachlässigen? Auf welcher medialen Ebene erfolgen Freigaben und Rechnungsstellung?

Michael Weigt: Viele unserer Servicepartner benutzen bereits heute schon Online-Terminvereinbarungen, diese Möglichkeit steht allen Kunden der Servicequadrat zu Verfügung. Weiterhin bietet unser Online-Freigabetool unseren Kunden individuelle Vorteile wie zum Beispiel die Sicherstellung der permanenten Kommunikation während des Saisongeschäftes. Wie bereits beschrieben, erfolgen die erforderlichen Freigaben online und die Rechnungstellung auf elektronischem Weg.

„Als reifenherstellerunabhängige Kooperation können wir unseren Kunden eine breite Auswahl an Fabrikaten zur Verfügung stellen“ (u.li.)

„Kunden können ihren Reifen- und Kfz-Service mit Servicequadrat professionell auf bundesweiter Ebene managen“ (u.re.)

Eco-logisch

Das Thema Nachhaltigkeit wird in Unternehmen immer bedeutender – Fuhrparks werden umgerüstet, Unternehmen setzen auf „grüne" Konzepte. Die Kosten zu senken und Sprit zu sparen sind jedoch nur einige der Ziele, denen sich zunehmend mehr Fuhrparkbetreiber verschreiben – auch soll, beispielsweise aufgrund der Einsparung von CO_2-Emissionen, eine positive Umweltbilanz gezogen werden können. Nicht nur mit Eco-Trainings für die Mitarbeiter, verbrauchsarmen Motoren, Start-Stop-Systemen oder durch Verbesserung der Aerodynamic lassen sich hier Ergebnisse erzielen – bei den Reifen kann angefangen werden: Eco- / Spritspar-Reifen sind eine Möglichkeit, um dem Ziel der Einsparungen in sämtlichen Bereichen ein Stück näher zu kommen.

Eco- / Spritspar-Reifen sind verbrauchsverringernd und emissionsreduzierend, zwei klare Vorteile. So können beispielsweise aufgrund des geringen Rollwiderstandes – im Vergleich zu herkömmlichen Reifen – die Kraftstoffkosten gesenkt werden. Die Besonderheit an spritsparenden Reifen ist ihre Beschaffenheit: Anstelle der üblichen beigemischten Rußpartikel ist es hier eine Mischung aus Siliziumverbindung und Kieselsäure, die für die verbesserte Materialfähigkeit sorgt, die dann wiederum gute Haftung und Abriebbeständigkeit garantiert und gleichzeitig dafür sorgt, dass der Rollwiderstand verringert und außerdem der Lärm reduziert wird. Nachteile der Spritspar-Reifen gibt es jedoch auch – geringerer Rollwiderstand bedeutet meist gleichzeitig auch weniger Sicherheit, bei Nässe kann sich der Bremsweg so deutlich verlängern.

Eine gute Orientierungshilfe beim Reifenkauf ist das Umweltzeichen Blauer Engel (RAL-UZ 89), das dem Käufer zeigt, welche Reifen sparsam, umweltfreundlich und sicher sind. Verliehen wird der Blaue Engel nur für diejenigen Reifen, die im Durchschnitt einen 20 Prozent geringeren Rollwiderstand und eine um 25 Prozent bessere Verzögerung auf nasser Fahrbahn aufweisen als die neuen EU-Grenzwerte für 2012 das vorsehen. Die Rollgeräusche dürfen zudem nicht lauter als 70 Dezibel (dB(A)) sein. Der Kritikpunkt der mangelnden Sicherheit bei Nässe und Aquaplaning ist hier nichtig, da die mit dem Blauen Engel ausgezeichneten Reifen die marktüblichen Sicherheitsanforderungen erfüllen müssen.

Die am 1. Oktober 2009 getroffene Vereinbarung von Europa-Abgeordneten und Ministerrat, die sich auf ein Etikettierungssystem zur Kennzeichnung und Klassifizierung von Reifen geeinigt hat, wird am 1. November 2012 wirksam werden. Alle neuen Reifen für Pkw sowie leichte und schwere Nutzfahrzeuge, die in der EU verkauft werden, müssen nach Treibstoffeffizienz, Lärmerzeugung und Haftung bei Nässe gekennzeichnet sein; neu produzierte Reifen müssen schon ab Juli 2012 entsprechend gekennzeichnet sein. Anhand einer Skala soll erkennbar sein, welcher Reifen die beste (dunkelgrünes A) und welcher die schlechteste (rotes G) Energieeffizienz aufweist. Neben der Reifenhaftung auf nasser Straße und der Lärmerzeugung wird auch der Lärmpegel während der Fahrt anhand von schwarzen Schallwellen ausgewiesen werden.

Spritspartipps des NABU

- *Kurzstrecken vermeiden: Der Motor verbraucht den meisten Sprit, wenn er kalt ist; 50 Prozent der Fahrten sind kürzer als fünf Kilometer und werden somit mit überdurchschnittlichem Verbrauch gefahren*
- *unmittelbar nach dem Starten des Motors losfahren; ein Warmlaufenlassen ist Spritverschwendung*
- *Hochschalten und im Verkehr Mitschwimmen: Je höher der eingelegte Gang, desto niedriger der Kraftstoffverbrauch (auch bergauf)*
- *mit viel Gas in den einzelnen Gängen beschleunigen und zügig in den nächsthöheren Gang schalten*
- *häufiges Bremsen und Beschleunigen vermeiden, auf der Autobahn gleichmäßig zwischen 100 und 130 km/h fahren, denn: Ab 100km/h steigt der Verbrauch überproportional zur Geschwindigkeit: bis zu 10 Liter/100km bei einem Mittelklasse-Pkw bei Tempo 160*
- *bei starkem Gefälle vom Gas gehen: Nullverbrauch; bei schwachem Gefälle den Leerlauf einlegen*
- *den Motor bei mehr als 30 Sekunden Standzeit ausschalten*
- *vorhandene Extras sparsam nutzen (wenn möglich beispielsweise auf die Klimaanlage verzichten)*
- *regelmäßig den Reifendruck messen und den Druck auf „volle Beladung" erhöhen*
- *Spritverschwendung mit Leichtlaufreifen vermeiden*
- *Leichtlauföl für den Motor verwenden*
- *kein überflüssiges Gewicht mitführen (Kofferraum entrümpeln)*

Der Mercedes S 250 CDI ist die günstigste Art, S-Klasse zu fahren. Ist die schwere Limousine mit dem 204 PS starken und 2,1 Liter großen Vierzylinder artgerecht motorisiert? Flottenmanagement fuhr den revolutionär-ökologischen Luxusliner in aller Ausgiebigkeit.

Vier an der Basis

Dass die Basis-S-Klasse 204 PS leistet, ist kein Problem. Wie sieht es mit 2,1 Litern Hubraum aus? Ungewöhnlich, aber geht in Ordnung. Doch jetzt kommt's: Der S 250 CDI hat nur vier Zylinder – natürlich, es handelt sich schließlich um den wohlbekannten Commonrail-Diesel OM651, der in zahlreichen Leistungsstufen viele Modelle der Marke antreibt. Vier Zylinder in der S-Klasse – das ist einschneidende Premiere, vier Zylinder in der Oberklasse allerdings auch. Am Image scheiden sich die Geister: Vier Zylinder in diesem Segment seien absolut nicht standesgemäß, kritisiert die eine Gruppe, während die andere den Vorstoß lobt und in dieser Maßnahme neue Chancen sieht, um solch große Fahrzeuge in ein neues, umweltfreundliches (5,7 Liter Kraftstoff je 100 km) Licht zu rücken. Doch die spannende Frage ist: Wie fährt sich der verbrauchsarme Hecktriebler?

Freilich macht der Ton die Musik, und so ein bisschen hört man diesem S seine fehlenden zwei Töpfe natürlich an, keine Frage. Leicht knurrend rollt das Schiff also los, aber der Fahrkomfort leidet unter der profanen Geräuschkulisse mitnichten; laute Mundart und Vibrationen sucht der penible Beobachter ebenso vergebens (aktive Motorlager). Und dass der Punch ausreichen würde, war ja vorher schon klar. Immerhin wüten in der Spitze 500 Nm Drehmoment, damit lässt es sich fein leben. Deutlich unter neun Sekunden sprintet der Zwofünfziger auf 100 km/h – nicht gerade unsportlich. Mit etwas Anlauf werden 240 Sachen erreicht, da bleiben keine Wünsche offen. Beim Federungskomfort gibt der Diesel ganz den herrschaftlichen Gleiter und ist über Straßenpatzer jedweder Art erhaben. Selbst aggressive Dämpfer scheinen seine Luftpolster einfach wegzulächeln.

Die wuchtige Luxusfuhre baggert mit Fahrkomfort ohne Grenzen (li.o.)

Erstklassige Verarbeitung gehört zum Markenzeichen einer Mercedes-S-Klasse (li.)

Der S 250 CDI revolutioniert die Oberklasse – erstmals mit vier Zylindern (u.)

Hinzu kommt feines Gestühl für die Langstrecke sowie üppige Raumverhältnisse; sogar die in dieser Motorliga wohl häufiger georderte Kurzversion kredenzt den Fondpassagieren schier unbegrenzte Beinfreiheit – so kann man verreisen. Währenddessen gleiten die Blicke immer wieder auf feine Materialien in standesgemäßer Verarbeitung erstklassiger Güte. Mit Tasten knausert der W221, stattdessen setzen die Verantwortlichen auf umfangreiche Menüs – es dauert zwar eine kleine Weile, aber dann sitzen sämtliche Bediener-Schritte. Klassische Rundskalen sind beim Flaggschiff aus Stuttgart längst Vergangenheit, das Instrumentarium besteht vielmehr aus einer modernistischen Mischung von Analoganzeigen und Bildschirm.

Mit 60.400 Euro netto bildet der S 250 CDI nicht nur in puncto Performance die Basis, sondern ebenso den preislichen Einstieg in die luxuriöse Mercedes-Welt. Hier fehlt es keineswegs an Komfort- und Sicherheitsfeatures: Elektrische Helferlein machen sich nützlich bis hin zur Lenksäulenverstellung; die zahlreichen obligatorischen Schutzfunktionen umfassen gar Presafe und Xenonscheinwerfer. Auch eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung ist inkludiert.

Bei Lederpolstern (2.200 Euro) wie dem elektronischen Weglotsen (2.050 Euro) muss indes nachgeholfen werden – immerhin eine sinnvolle Investition.

Mercedes S 250 CDI BlueEFFICIENCY

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/2.143
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei 4.200
Drehmoment bei U/min:	500 Nm bei 1.600-1.800
Getriebe:	7-Gang-Wandlerautomatik
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	Euro 5/149 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,2/240
EU-Verbrauch/Reichweite km:	5,7 L/1.455 (83 l)
Zuladung kg/Ladevolumen L:	595/560
Typklasse HP/VK/TK:	22/28/30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	**60.400 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.445,86/0,57 Euro

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

Perfekter Q

SUV erfreuen sich nach wie vor enormer Beliebtheit, und mit dem neuen Q3 gibt Audi knapper budgetierten Kunden die Chance, ebenfalls in den Genuss zu kommen, ohne Einbußen in puncto Fahrdynamik oder Komfort etwas höher über der Straße zu sitzen. Flottenmanagement war auf ausgiebiger Testfahrt mit der Zweiliter-Dieselversion inklusive Siebenstufen-Doppelkupplungsgetriebe und Quattro.

Mit SUV ist das so eine Sache – das Segment scheint Autokäufer magisch anzuziehen, und dabei handelt es sich keineswegs nur um eingefleischte Fans. Als Kriterien werden immer wieder die bessere Übersicht, Allradantrieb oder optische Reize genannt. Letztlich entscheidet wohl der Gesamteindruck; jedenfalls reagieren einige Autohersteller auf die hohe Nachfrage, indem sie immer mehr Kategorien innerhalb des Segments generieren. War das klassische Sports Utility Vehicle vor einigen Jahren noch zwingend ein luxuriöser Offroader im gefälligen Kleid mit ambitionierten Motorisierungen, kann man heute längst auf kompakter Schiene einkaufen. Die neueste Kreation dieser Art kommt von Audi: Q3 heißt der kleinste Lifestyle-Anhänger; mit einer Außenlänge von lediglich 4,38 Metern stellt er eindeutig einen Kauf-Appell an die urbane Bevölkerung dar. Knapperer Schnitt, ökonomischer und ökologischer, aber nicht unattraktiver – so einfach sieht die Formel für den Q3 aus.

Schließlich lockt der Allrounder schon ab rund 25.000 Euro netto. Für die hier getestete Version werden zwar fast 6.000 Euro mehr fällig, allerdings grinsen dem potenziellen Kunden 177 Pferdchen (statt 140), permanenter Allrad sowie ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe ins Gesicht. Letzteres dürfte hoch im Kurs stehen, schließlich profitiert die Effizienz ebenso von der intelligent und blitzschnell schaltenden Box mit dem nahezu schlupffrei arbeitenden Lamellenpaket wie der Komfort. Sämtliche Übersetzungswechsel gelingen weitgehend ruckfrei, so dass selbst eingefleischte Wandler-Fans mit dieser Lösung leben können. Zusammen mit dem kräftigen Commonrail entpuppt sich der kleinste Q als agiler Begleiter. Dieser Eindruck spiegelt sich denn in der Werksangabe des Standardsprints wider – binnen 8,2 Sekunden erreicht der 1,7-Tonner einhundert km/h. Der Quattro hilft nach Kräften, die volle Traktion auch unter widrigen Fahrbahn-Verhältnissen wie Geröll oder Regen aufrecht zu erhalten. Es muss also nicht immer der volle Gelände-Einsatz sein.

Dafür ist ein Q3 auch gar nicht vorgesehen; das mechanische Hauptaugenmerk des Vortriebssystems liegt bei der Haldexeinheit, mit deren Hilfe die Momente zügig und bedarfsgerecht zwischen Vorder- und Hinterachse verschoben werden können. Statt schwerer Sperrdifferenziale übernehmen gezielte Bremseingriffe die Momentsteuerung zwischen linker und rechter Seite einer Achse, was Kosten und vor allem Gewicht spart. Übrigens erstaunt der wendige Allradler mit frappierender Querdynamik – immerhin liegt der Schwerpunkt angesichts einer Höhe von beinahe 1,6 Metern nicht gerade tief. Kurven machen dem Ingolstädter sichtlich Spaß, und somit auch dem Fahrer. Mit feiner Präzision dirigiert die per E-Motor unterstützte Servolenkung das kleine SUV um die Ecken, beizeiten auch im forcierten Galopp. Ein Geländewagen zum Austoben auf windungsreichen Landstraßen? So ändern sich die Zeiten.

Und dennoch ist der Oberbayer keinesfalls rüde zu seinen Passagieren. Klar mutet die Dämpfung eher markentypisch straff an, natürlich nimmt die menschliche Fracht Notiz von kurzen, also besonders aggressiven Bodenwellen, aber unangenehme Härte ist wahrlich anders. Autobahnwellen pariert die Fuhre gar auf angenehme Art und entschärft Patzer mit leisem Nachschwung fast etwas staatsmännisch. Damit ist die Bewährungsprobe für den Langstreckenkomfort eindeutig bestanden, zumal die kommoden, obgleich auch sportiven Sessel diesem in die Hän-

1. Schluckt einiges an Gepäck – das hintere Q3-Abteil

2. Der Q3 begrüßt seine Insassen mit einem aufgeräumt und sauber verarbeiteten Innenraum

3. Das großzügige Panoramadach spendet jede Menge Licht

4. Muskulös und spannungsgeladen zeigt sich der junge Ingolstädter von der Seite

5. Ordentliche Platzverhältnisse auch im Fond machen lange Reisen zum Kinderspiel

6. Markentypisches Rückleuchten-Layout zwingt zum genauen Hinsehen: Jawohl, es handelt sich um den Q3

de spielen. Noch ausgeprägter fallen die Wangen aus, wenn das Kreuzchen bei „Sportsitze vorn" (462 Euro netto) gesetzt wird – wer erst ein paar Kilometer durchs Ländliche muss, bevor er den Autobahn-Anschluss erreicht, sollte sich hierzu Gedanken machen. Aber bitte beachten, dass die Beifahrer-Sitzlehne dann nicht mehr umgeklappt werden kann – ein nützliches Feature für multifunktionale Transportaufgaben. Gepäck kommt im Q3 fast so luftig unter wie die Mitfahrer selbst – rund 1.400 Liter kann der Audi mitnehmen, das geht für ein eher kompaktes Fahrzeug mehr als in Ordnung.

Wie sitzt es sich im Fond? Allenfalls sehr groß gewachsene Personen reichen mit ihren Knien an die Vordersitzlehnen heran, dafür gibt es angemessene Dosen Kopffreiheit. Der Q3 sitzt wie ein perfekter Maßanzug; weder Enge noch verschwenderischer Raum sind hier Thema – das gebietet die Kategorie. Als nahezu perfekt erweisen sich sämtliche zum Einsatz kommenden Materialien: Feine Alueinlagen kooperieren in gelungener Manier mit den hochwertig ausschauenden schwarzen Kunststoff-Flächen, die aus jeder Pore Qualität atmen – ganz dem edlen Premium-Anspruch gerecht werdend. Hie klicken sauber eingepasste Taster, da rasten Rädchen exakt in Stellung. Um die Knöpfchenflut einzudämmen, wird auf das bewährte MMI-Bediensystem freilich nicht verzichtet. Nach ein paar Durchgängen sitzen die Handgriffe selbst bei Neulingen. Falls die serienmäßigen Ablagen nicht genügen, bietet die Aufpreisliste darüber hinaus eine Box unter den vorderen Stühlen und Netze an den Lehnen (84 Euro).

Zudem bietet sie eine Vielzahl verschiedener Assistenzsysteme wie einen Melder für den toten Winkel (420 Euro), Spurhaltewarner (504 Euro) oder Einpark-Automatik für 747 Euro. Der Tempomat ist mit 226 Euro vergleichsweise günstig bezahlt; wenn der hoch auf dem Armaturenbrett thronende Monitor die Straßenkarte anzeigen soll, werden mindestens weitere 974 Euro fällig – der SD-Kartenspeicher hält Platz für die Pistendaten sämtlicher europäischer Länder bereit. Die Festplattenlösung mit Topografie-Anzeige, Darstellung von Sehenswürdigkeiten und Stadtmodellen ist mit 2.289 Euro ungleich teurer. Digitalradio (281 Euro) und TV-Empfang (798 Euro) sind wohl die modernen Erscheinungen anspruchsvoller Car-Entertainment-Programme. Hauptsache, der Vielfahrer bekommt eine Bluetooth-Freisprechanlage, um sein Punktekonto in Flensburg sauber zu halten. Dazu muss als Grundvoraussetzung zunächst eine Investition von 252 Euro getätigt werden. Serienmäßig für alle Modelle dagegen ist die zuverlässig arbeitende Start-Stopp-Anlage inklusive Energie-Rückgewinnung. Schön, dass ein grünes Gewissen kostenlos bleibt.

Audi Q3 2.0 TDI Quattro

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*1.968*
kW (PS) bei U/min	*130 (177) bei 4.200*
Nm bei U/min	*380 bei 1.750-2.500*
Abgasnorm	*EURO 5*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Doppelkupplung*
Höchstgeschw. km/h	*212*
Beschleunigung 0-100/h	*8,2*
EU-Verbrauch	*5,9 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.085 km*
Testverbrauch	*7,1 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*156 g/km*
Tankinhalt	*64 Liter*
Zuladung	*525 kg*
Laderaumvolumen	*460-1.365 Liter*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*262,00 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*18/21/23*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*
Sicherheit / Komfort	
Klimaanlage	*Serie*
Radioanlage mit CD	*Serie*
Tempomat	*226 Euro*
Regensensor	*113 Euro (inkl. Fernlichtassistent)*
Innenspiegel autom. abblendend	*235 Euro (inkl. Regensensor)*
Elektronisch gesteuerte Dämpfung	*823 Euro*
Assistent totel Winkel	*420 Euro*
Einpark-Automatik	*747 Euro*
Bi-Xenon-Scheinwerfer	*831 Euro*
Spurhalte-Assistent	*504 Euro*
Schlüsselloses Schließsyst.	*327 Euro*
Leichtmetallräder	*Serie*
Kommunikation	
Bildschirm-Navigation	*ab 974 Euro*
Bluetooth-Freisprechanlage	*252 Euro*
Basispreis netto	
Audi Q3 2.0	*30.924 Euro*
TDI Quattro	*(alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*651,26/777,55/1.003,65*
Fullservice Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Fullservice Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*510,64/566,62/652,11*
Firmenfahrzeuganteil	
Dieselanteil	

Bewertung

+

- *besonders dynamisches Fahrgefühl*
- *sportiv-komfortable Sitze*
- *effiziente und spontan arbeitende Automatik*

–

- *magere Serienausstattung*

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

Kompaktklasse mal anders geht bei Citroën: Mit dem taufrischen DS4 bietet der französische Hersteller einen multifunktionalen Segmentvertreter, der deutlich mehr kann als nur dem Nachbarn auffallen. Neben extravagantem Design offeriert der ausladend geratene Fronttriebler handfeste praktische Eigenschafen. Flottenmanagement unterzog den Beau mit dem 112 PS starken Basisdiesel einem ausführlichen Test.

Basis Arbeit

Mit der zusätzlich installierten DS-Schiene gelang den Citroën-Verantwortlichen ein geschickter Zug: Während sich eingefleischte Fans diesen avantgardistisch angehauchten Modellen lustvoll widmen dürfen, mit denen die Marke sämtlichen Erwartungen der glühenden Verehrer gerecht wird, haben sachlich orientierte Käufer zusätzlich die Option auf die konventionellen C-Ausgaben. Für die untere Mittelklasse steht die Zahl „4"; dass die Strategie konsequent umgesetzt wird, zeigt also der aktuelle C4. War der Vorgänger noch ein liebenswerter Exzentriker mit massivem Potenzial zum Blickfänger, integriert sich der heutige Jahrgang dieses Typs ohne Ecken und Kanten in das Straßenbild. Währenddessen holt der DS4 aus und zieht etwaige Betrachter in seinen Bann, baggert nach Kräften mit optischen Reizen und könnte somit spontan Kauflust erzeugen. Mit seinem leicht erhöhten Aufbau transportiert der PSA-Anhänger die Botschaft eines Crossovers.

Ganz so wild ist es nicht, wenngleich der eigentlich profane Franzose einen Hauch von Coupé versprüht; versteckte Griffe der hinteren Portale deuten darauf hin. Und statt tiefer Sitzposition gibt es einen ordentlichen Blick über das Straßengeschehen – Alltagsfertigkeiten kommen schließlich an bei der Kundschaft. Daher machen sich auch weit öffnende Türen gut, um den Citroën kommod zu entern. Und schon sitzt der Passagier auf den sportlichen Stühlen mit feinem Lederbezug. Warum eigentlich die betont ausgeprägten Wangen, wenn der kleine Diesel keineswegs den Performance-Kracher geben soll? Ausflügen auf windungsreiche Pisten außerhalb urbaner Gefilde ist der DS4 jedenfalls nicht abgeneigt und gibt dort eine gute Figur ab. Die elektrisch unterstützte Lenkung liefert präzise Rückmeldung und kooperiert demnach wunderbar mit der im Grunde milde abgestimmten Dämpfung. Der DS4 ist ein Untersteuerer, wie er im Buche steht – bleibt immer gutmütig, wenn der Fahrer es zu wild treibt.

Fein, dass die schicke Fuhre kurviges Geläuf gerne ambitioniert hinter sich lässt, ohne bei zivilen Fahrbahnübungen über die Stränge zu schlagen.

***1.** Weitgehend entzerrte Schalterflächen im DS4*

***2.** Markante Rückleuchten prägen sich ein*

***3.** Auffällige Heckleuchten sorgen für hohen Wiedererkennungwert auf der Straße*

***4.** Betont den Coupécharakter: versteckte Türgriffe hinten*

***5.** Trotz beträchtlicher Höhe verströmt der DS4 einen Hauch von Coupé*

***6.** Der familientypische Grill verrät die Marke auf Anhieb*

***7.** Hier geht ganz schön was rein – der DS4 besitzt eine praktische Ader*

Will heißen: Selbst hartnäckige Kanaldeckel entschärft die Federung auf ein für die Insassen angenehmes Maß. Freilich ist der Citroën ein freundlicher Autobahn-Begleiter – langwellige Patzer nimmt er souverän und schraubt das gefühlte Komfort-Erlebnis hoch auf „Mittelklasse". Dazu passt der zurückhaltende 1,6-Liter-Commonrail-Selbstzünder. Nur unmittelbar nach dem Kaltstart gibt er sich auf Anhieb zu erkennen mit seiner Verbrennungsform. Kurze Zeit später schon verwöhnt das Aggregat mit sahnigem Umgangston und versteckt sämtliche Maschinenlaute bei mittleren Tempi auf der schnellen Piste gar vollends, so dass lediglich moderate Windgeräusche in den Innenraum dringen. Unterhaltungen in Zimmerlautstärke tut dies keinen Abbruch. Dass es hier um den Einstiegsdiesel geht, fällt niemals negativ auf.

Bereits ab niedrigen 1.750 Touren zerrt der Vierzylinder mit 270 Nm an den vorderen Pneus und sorgt damit für sanften Druck; dabei rasten die sechs Vorwärtsgänge geschmeidig ein. Der HDI110 lässt sich indes meist äußerst schaltfaul bewegen, zumal dem entspannten Cruiser hohe Drehzahlen ohnehin kaum zu Gesicht stünden. Mit 12,4 Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h steht die Einsteiger-Variante ordentlich im Futter – okay, sportliche Gepflogenheiten sehen anders aus, sind hier aber wahrlich nicht gefragt. Geschwindigkeitszuwachs auf Landstraßen oder Autobahnen ist ebenso kein Thema, vor allem an satten Steigungen macht sich das kräftige Diesel-Drehmoment gut. Selbst mit der längsten Übersetzung sattelt der mittlere DS-Vertreter mühelos mal 40 Sachen auf die häufig gefahrene Richtgeschwindigkeit. Mit einigem Anlauf knackt der Franzose denn auch die magische 200 km/h-Schallmauer, falls es mal ganz eilig sein muss.

Mitreisen in dieser Kompaktklasse ist aber auch für längere Zeit schön, denn Platzprobleme kommen mitnichten auf. Darüber hinaus gibt es großzügig dimensionierte Sessel mit ausgeprägter Langstreckentauglichkeit. Typisch französische Polster in windelweicher Ausführung waren vorgestern – heute muten die Sitzflächen eher straff an. Auch mit skurrilen Bediener-Gewohnheiten ist Schluss, eigentlich sogar ein bisschen schade – aber gut für die Nerven aller Erstanwender. Klar gegliederte Zonen für Klima- und Radiosteuerung vermindern das Rätsel-Potenzial. An ein prall mit Tasten gefülltes Lenkrad gewöhnt sich der Eigner rasch. Ebenso übrigens an schrille Farben für die Instrumentenbeleuchtung von violett bis türkis – aber keine Angst, es geht auch ganz schlicht in weiß. Eine Hand voll Ablagen macht das Leben auf der weiten Strecke leichter, und umklappbare Rücksitzlehnen lassen den DS4 auch vor großen Gepäckmengen nicht kapitulieren.

Als kleiner Schönheitsfehler gehen die hinteren Seitenscheiben durch: Sie können nicht versenkt werden. Ab 19.285 Euro netto gibt es den DS4 HDI110 in der Chic-Version. Stets begrüßen die Fahrgäste ABS, sechs Airbags, Bordcomputer, elektrische Fensterheber, ESP, Klimaanlage, Leichtmetallfelgen, Radio, Tempomat sowie Zentralverriegelung mit Fernbedienung – nackt sieht anders aus. Die für Dienstwagen unentbehrliche Bluetooth-Freisprecheinrichtung schlägt mit verschmerzbaren 252 Euro (netto) zu Buche – für einen glatten Tausender Zusatzkosten winkt darüber hinaus der elektronische Lotse, und zwar mit Kartenmaterial für das gesamte Europa. Bi-Xenonlicht hingegen erfordert ein höheres Ausstattungslevel („SoChic", ab 21.218 Euro) und dann nochmals weitere 1.042 Euro. Gleiches gilt auch für zahlreiche Assistenten wie Warnung vor dem toten Winkel oder Verlassen der Spur – hier wird man ab 420 Euro netto fündig.

Citroën DS4 HDI 110

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*1.560*
kW (PS) bei U/min	*82 (112) bei 3.600*
Nm bei U/min	*270 bei 1.750*
Abgasnorm	*EURO 5*
Antrieb/Getriebe	*6-Gang-Schaltung*
Höchstgeschw. km/h	*190*
Beschleunigung 0-100/h	*12,4*
EU-Verbrauch	*4,7 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.277 km*
Testverbrauch	*6,5 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*122 g/km*
Tankinhalt	*60 Liter*
Zuladung	*440 kg*
Laderaumvolumen	*385 Liter*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*156,– Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*15/21/21*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*
Sicherheit / Komfort	
Klimaautomatik	*Serie*
Radioanlage mit CD	*Serie*
Tempomat	*Serie*
Bordcomputer	*Serie*
Innenspiegel automatisch abblendend	*Serie (ab SoChic)*
Regensensor	*Serie (ab SoChic)*
Assistent toter Winkel	*Paket (420 Euro, ab SoChic)*
Parksensor	*Paket (420 Euro, ab SoChic)*
Sitzheizung	*210 Euro*
Spurhalte-Assistent	*Paket (1.294 Euro, ab SoChic)*
Elektrische Fensterheber	*Serie*
Leichtmetallräder	*Serie*
Kommunikation	
Bildschirm-Navigation	*ab 831 Euro*
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Basispreis netto	
Citroën DS4 HDI 110	*19.285 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*499,67/597,64/783,59*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*536,04/633,21/765,76*
Fullservice Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*387,67/429,64/503,59*
Fullservice Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*431,17/475,91/503,59*
Firmenfahrzeuganteil	*13%*
Dieselanteil	*62%*

Bewertung

+
- *gutes Preis-Leistungs-Verhältnis*
- *guter Fahrkomfort*
- *ausgefallenes, praktisches Fahrzeugkonzept*

–
- *hintere Seitenscheiben nicht versenkbar*

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

Zwei Versionen der Porsche Panamera-Baureihe verfolgen ein Ziel besonders eifrig: das Einsparen von Kraftstoff. Es handelt sich dabei freilich um den Diesel sowie die äußerst dynamische Hybrid-Variante. Dabei treffen zwei völlig unterschiedliche Charaktere aufeinander – welcher ist nun die bessere Wahl?

Wenn zwei

Nahezu gleiche Kofferräume – der Hybrid fasst wegen des Akkus lediglich einen Hauch weniger (u.)

Porsche Panamera Diesel

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*184 (250) bei 3.800-4.400*
Drehmoment bei U/min:	*550 Nm bei 1.750-2.750*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/167 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*6,8/242*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,3 l/1.269 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*620/445*
Typklasse HP/VK/TK:	*21/29/29*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*80%*
Dieselanteil:	*40%*
Basispreis (netto):	***67.380 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.747,63/0,69 Euro*

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

Eines sei bereits vorweggenommen: In diesem Vergleich kann von besser oder schlechter keine Rede sein. Charakter, Geschmack und freilich Geldbeutel entscheiden vielmehr darüber, ob man lieber zum Diesel oder Hybrid greift. Beide Viertürer liefern jedenfalls ein grünes Gewissen – wichtig vor allem, um dem Firmenimage einen positiv-umweltfreundlichen Anstrich zu verpassen, wenn es schon ein rasantes Produkt aus Zuffenhausen sein muss.

Mit dem Stichwort „rasant" tritt auch schon der erste eklatante Unterschied in diesem Vergleich zutage. Während der Diesel mit seinen 250 Pferdchen angesichts grassierender Leistungsinflation zwar gut im Futter steht, erfüllt der Hybrid mit 380 PS schon eher die formalen Anforderungen an einen ernstzunehmenden Sportwagen. Okay, der Begriff „Sportwagen" ist ja immer relativ und klingt recht kompromisslos. Das ist beim Panamera anders: Hier fährt immer eine satte Portion Fahrkomfort mit, dieser Viertürer kann erstaunlich gut federn. Sogar besonders schlechte Straßen entschärft der kommode Hecktriebler, um zum gefragten Langstrecken-Begleiter zu avancieren. Das gilt natürlich für sämtliche Motorversionen der Palette. Wer Benzin im Blut hat, sich aber dennoch nicht allzu sehr verausgaben möchte beim Thema Spritbudget, könnte mit dem Hybrid S den passenden fahrbaren Untersatz gefunden haben. Der sahnig laufende Kompressor-V6 ist zweifellos ein Leckerbissen der Ingenieurkunst. Und da beim Hybrid jener Sechszylinder den Haupt-Antriebsanteil stellt, dürfen die Insassen einen kleinen Ohrenschmaus erwarten. Kehlig, aber laufruhig dreht der High-Tech-Otto gen Begrenzer und entwickelt dabei gehörig Dampf.

Beim Durchbeschleunigen hat er die Hosen an und verweist den mit 47 PS zwar nicht unerheblichen Elektromotor klar auf den zweiten Platz. In diesen Sphären kann das leise E-Triebwerk eben nur der unterstützende Partner im Hybrid-Antriebsstrang sein. Binnen drahtigen sechs Sekunden bringt das potente System den Zweitonner auf 100 km/h, entsprechend kräftig wird die menschliche Fracht in das straffe Gestühl gepresst. Und der Selbstzünder? Auch hier haben die Kollegen aus dem Akustikdesign ganz schön gefeilt, bis der ebenfalls sechs Töpfe und drei Liter messende Direkteinspritzer angemessene Töne von sich gibt. Gattungstypisch mutet der 250 PS-Brocken schon an, allerdings kommt es auf den jeweiligen Lastzustand an. Wer beim Anfahren genau hinhorcht, wird ihn als Diesel identifizieren, klarer Fall.

Viel Platz und edle Materialien kann sich der Panamera nicht verkneifen – völlig unabhängig von der Motorisierung

das Gleiche tun

Starke Zwillinge: Nur anhand von Auspuff und Schriftzug lassen sich die Motorversionen auseinanderhalten

In der Teillast entweicht der eine oder andere sonore Soundfetzen aus Richtung Bug, das grenzt tatsächlich an sportliche Attitüde. Nur keine Ironie, der sparsamste Porsche aller Zeiten ist ein flinker Geselle, wenngleich er nicht an die Performance des Hybriden heranreicht. Untenrum steht er mit 6,8 Sekunden für den Standard-Sprint noch richtig gut im Futter, erst wenn sich die Luft dem breiten Viertüren-Coupé in den Weg stellt, geht es langsamer die Speed-Leiter hinauf. Aber die 250er-Grenze ist zumindest per Tacho zu knacken, wenn das Papier auch bei 242 km/h den Schlussstrich zieht. Dann ist auch kein Klangcheck mehr nötig, denn schon ab Richtgeschwindigkeit stellen beide Ausführungen ihre Maschinengeräusche hintenan und lassen dem Rauschen des Windes den Vortritt.

Überaus kommod reist man hie wie da; besonders der Fond ist nicht zu verachten, obschon der Panamera eher zu den fahraktiven Offerten gehört. Aber warum nicht mal hinten platznehmen? Zumal gar die Basisversionen stets mit Einzelsitzen auftrumpfen und eine feine, je nach Linie holzgetäfelte Mittelkonsole bieten, deren eingebaute Box hinter den geschmeidig wegklappenden Flügeln so einigen Kleinkram aufnimmt. Schimmert da etwa ein Hauch von Praxistauglichkeit durch? Gut, mit 445 Liter Kofferraumvolumen kann man sich arrangieren, sofern das Format der Gepäckstücke stimmt – daran könnte ein erfolgreiches Verstauen der Fracht schon eher scheitern. Jetzt noch durch die Bedeutungen der unzähligen Knöpfchen steigen, dann macht dieser Porsche Spaß – wobei die Bedienung recht intuitiv gelingt.

Darüber hinaus glänzt der Schwabe mit ausgezeichneter Verarbeitungsqualität – so erwartet es der Interessent. Bleibt – und das ist hier besonders spannend – der Preiskomplex: Mit 67.380 Euro netto ist der Diesel gut geeignet für Budget-Spezialisten samt grünem Herz – wenn auch auf besonders hohem Niveau. Der Hybrid S entstammt ohne Zweifel einer höheren Kategorie (89.231 Euro) und richtet sich offenbar an kaufkräftige Klientel mit wenig Hang zur Sparsamkeit, aber einem ebenso grünem Herz. Die bessere Serienausstattung des Hybriden (beispielsweise Sitzheizung und Xenonlicht) relativiert den Aufpreis allerdings wieder. Bluetooth-Freisprecheinrichtung (550 Euro) und Navigationssystem (2.640 Euro) gehören zu den absoluten Pflichtübungen in diesem luxuriösen Segment.

Bis auf den Schriftzug treten die beiden Viertürer identisch auf (o.)

Viel Beinfreiheit im Fond macht das Reisen im Panamera zum Vergnügen (ganz o.re.)

Auf dem großen Farbmonitor lässt sich stets einsehen, welches Triebwerk gerade in welcher Weise werkelt (re.Mitte)

Porsche Panamera S Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Benziner/2.995
kW (PS) bei U/min:	245 (333) bei 5.500-6.500
Drehmoment bei U/min:	440 Nm bei 3.000-5.250
E-Motor kW:	34
Drehmoment:	300 Nm
Systemleistung: kW (PS)	279 (380)
Systemdrehmoment:	580 Nm
Getriebe:	Achtstufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	Euro 5/159 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	6,0/270
EU-Verbrauch/Reichweite:	6,8 l/1.176 km (80 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	505/337-1.155
Typklasse HP/VK/TK:	21/29/29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0%
Basispreis (netto):	**89.231 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	2.159,92/0,86 Euro

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

Mit der Einführung des CT 200h möchte Lexus seine Produkte einer breiteren Käuferschicht zugänglich machen. Um den hohen Anspruch an Technologie und Umweltfreundlichkeit zu demonstrieren, ist der Kompaktklässler selbstredend ausschließlich als Hybrid zu haben. Flottenmanagement nahm den Asiaten unter die Lupe.

Breitensport

Lexus, die edle Division aus dem Hause Toyota, besitzt durchaus den Reiz des Exotischen. Mit dem kompakten CT 200h und dem damit verbundenen Vorstoß in eine tiefere Preisregion wird die Marke schlagartig für ein deutlich breiteres Publikum interessant. Das schreit nach einer Proberunde mit dem solide verarbeiteten Fronttriebler. Das „h" in der Modellbezeichnung verrät schon: Hier arbeiten zwei Motoren – neben dem 1,8-Liter Vierzylinder mit 99 PS steckt zusätzlich ein kräftiges E-Aggregat (82 PS) unter dem Blech, das sein ordentliches Drehmoment (207 Nm) zusammen mit dem Verbrenner über ein Planetengetriebe an die Räder gibt. Dieses recht komplexe leistungsverzweigte System ermöglicht zahlreiche Betriebsmodi und vor allem eine stufenlose Übersetzung.

In puncto Fahrcharakter erinnert diese Technik an jene bewährten CVT-Lösungen – drehzahlintensives Fahren lässt sich demnach problemlos realisieren, muss aber keineswegs sein. Falls doch, kommt der Lexus hurtig in Fahrt und verwöhnt so mit ansehnlichem Vortrieb. Ein behutsamer Gasfuß und gefüllter Nickel-Metallhydrid-Akku haben gar zur Folge, dass die Fuhre rein elektrisch durch die Straßen stromert, wenngleich dieses Vergnügen von keiner allzu langen Dauer ist. Am besten geht es also mit vereinten Kräften – und die gemeinsame Arbeit der beiden Triebwerke gelingt äußerst geschmeidig – die Insassen merken niemals, welche der beiden Maschinen (Systemleistung 136 PS) sich gerade in Szene setzt.

Übrigens glänzt der mit sportiver Front gesegnete Lexus durch eine milde Federung, was ihn zum kommoden Langstrecken-Begleiter avancieren lässt. Selbst kurze Fugen filtert er in wirkungsvoller Manier weg; darüber hinaus können sich die Raumverhältnisse sehen lassen und bieten selbst fülligen Mitteleuropäern ein feines Plätzchen auf ebenso feinen Stühlen. Leise Fahrgeräusche selbst unter Einsatz beider Maschinen runden das Komfort-Kapitel ab. Für mindestens 24.285 Euro bietet der Japaner inzwischen unkonventionell anmutende Velourspolster, Klimaautomatik sowie ein Radio. Satte 10.000 Euro Aufpreis bescheren dem Kunden viele Annehmlichkeiten und Hightech wie Festplatten-Navigationssystem, LED-Scheinwerfer, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, elektrisch einstellbare wie beheizbare Sitze, Soundsystem, automatisch abblendende Spiegel (innen und außen) und Tempomat. Ein kleiner Ausflug in die Oberklasse gefällig? Der Radartempomat wandert für zusätzliche 2.126 Euro an Bord.

Bilder links von oben:
Auch ein Hybrid kann trotz Batterie eine Menge schlucken

Schicker Kompakter in einem markanten Rot

Aufgeräumter Innenraum mit betont breiter Mittelkonsole

Lexus CT 200h

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.798*
E-Motor:	
kW/PS:	*60/82*
Drehmoment:	*207 Nm*
Systemleistung: kW/PS:	*100 (136)*
kW (PS) bei U/min:	*73 (99) bei 5.200*
Drehmoment bei U/min:	*142 Nm bei 4.400*
Getriebe:	*Automatik (leistungsverzweigt)*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/87 g/km*
0-100 in sek/V-max. in km/h:	*10,3/180*
EU-Verbrauch/Reichweite km:	*3,8 L/1.184 (45 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen L:	*345/375-985*
Typklasse HP/VK/TK:	*–/–/–*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*–*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	***24.285 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*655,87/0,26 Euro*

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

Milde Gabe

BMW möchte seinen Kunden mit den Hybridmodellen alles andere als spaßarme Magerkost anbieten – ganz im Gegenteil. Der ActiveHybrid 7 steht an der zweiten Stelle des Leistungsrankings innerhalb der Baureihe, allein die V12-Spitzenausführung übertrifft den Effizienzkünstler. Flottenmanagement fuhr den milden Hybriden ausgiebig.

Ein geräumiges Interieur und mächtige Architektur kennzeichnen den Siebener (ganz o.)

Der Hybrid-Siebener ist sparsam und strotzt vor Performance (o.)

Eleganter Luxusliner mit viel Komfort (li.)

Der große Screen informiert stets über die Kraftflüsse der beiden Triebwerke (u.)

Der erste Blick auf das Datenblatt lässt staunen: Richtig, maximal 20 Pferdchen bringt der an die obligatorische Achtstufenautomatik angeschlossene Elektromotor – und 210 Nm Drehmoment. Das ist zwar nicht die Welt, reicht aber, um die Spitzen zu entschärfen. Jene Spitzen nämlich, in denen ein Auto den höchsten Verbrauch verzeichnet, und zwar immer dann, wenn Massenträgheit überwunden werden muss – also beim Anfahren. In der Stadt beispielsweise sinkt der Verbrauch des ActiveHybrid 7 gegenüber einem konventionellen 750i um rund 25 Prozent. Überlandfahrten bestreitet der 465 PS-Bolide immerhin mit unter acht Litern pro 100 km – ein ambitionierter Wert angesichts der Leistung. Das schreit nach einem Versuch.

Als Haupt-Antriebsquelle fungiert der bestens bekannte 4,4-Liter-Direkteinspritzer-V8 mit zwei Turboladern. Nach einiger Optimierung für den Hybrid-Antriebsstrang entfesselt das potente Aggregat hier satte 449 Pferdchen; danach fühlt sich der Siebener in der Praxis durchaus auch an. Die vom Werk genannten 4,9 Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h scheinen realistisch, so nachdrücklich presst der große Bayer seine menschliche Fracht in die üppigen Fauteuils. Und der Druck versandet auch beim Herausbeschleunigen aus ambitionierten Pisten-Tempi keineswegs. So stürmt der Fünf-Meter-Liner hurtig in die freiwillig aufgestellte 250-Stundenkilometer-Barriere und zeigt dabei so manchem Sportwagen die markanten Schlusslichter. Dann wird klar, dass der Spar-Siebener in erster Linie Spaß-Siebener ist – mit klarem ökologischen Einschlag in städtischen Gefilden.

Wie steht es um die Klimatisierung im Stand? Anders als bei den meisten aktuellen Fahrzeugen mit Start-Stopp-System bleibt der kalte (oder auch warme) Luftstrom an der Ampel erhalten. Zwei leistungsfähige, miteinander verbundene Bordnetze stellen sicher, dass auch die besonders energiezehrenden Funktionen während der Standzeit verfügbar sind. Das für den Elektroantrieb vorgesehene 120 Volt-System schöpft seinen Saft aus einer modernen Lithium-Ionen-Batterie, um so viel Strom zu speichern wie möglich. Freilich müssen die Käufer dieser speziellen Oberklasse keinerlei Komfort-Einbußen hinnehmen. Die mit 88.000 Euro netto nicht ganz preiswerte Fuhre bietet frei Haus elektronisch verstellbare Dämpfer und gemäß der Baureihe ohnehin eine luftgefederte Hinterachse mit Niveauausgleich: Resultat ist ein fein abgemischtes Fahrwerk mit exakt der richtigen Portion geschmeidiger Sportlichkeit.

BMW ActiveHybrid7

Motor/Hubraum in ccm:	*Achtzyl.-Otto/4.395*
kW (PS) bei U/min:	*330 (449)*
E-Motor:	
kW/PS:	*15/20*
Drehmoment:	*210 Nm*
Systemleistung: kW/PS:	*342 (465)*
bei U/min:	*5.500 bis 6.000*
Systemdrehmoment:	*700 Nm*
bei U/min:	*2.000 bis 4.500*
Getriebe:	*Achtstufen-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/219 g/km*
0-100 in sek/V-max. in km/h:	*4,9/250*
EU-Verbrauch/Reichweite km:	*9,4 L/958 (90 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen L:	*590/460*
Typklasse HP/VK/TK:	*23/31/30*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*0%*
Basispreis (netto):	***88.000 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*2.523,39/1,01 Euro*

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

Mehr Leistung, aber deutlich weniger Spritverbrauch und zwei Zylinder weniger – das ist die Botschaft des neuen Audi S8. Flottenmanagement fuhr den familientauglichen Sportler mit 520 PS bereits ausgiebig.

S geht noch mehr

Kraft kommt bekanntermaßen von Kraftstoff – will also heißen: Wer ein außergewöhnlich leistungsstarkes Fahrzeug kauft, sollte nicht mit ganz großer Sparsamkeit rechnen. Aber schön ist, wenn der Benzinverbrauch bei moderaten Alltagsfahrten eingedämmt werden kann – wohlwissend, dass die Pferdchen unter der Haube durchaus vorhanden sind, um es bei Bedarf mal dynamischer angehen zu lassen. Genau so ein Kandidat ist der neue Audi S8, dessen Aggregat die Ingenieure auf Abmagerungskur schickten. Herausgekommen ist ein vier Liter großer V8 (ehemals 5,2 Liter Hubraum auf zehn Töpfe verteilt) mit feiner Technik, zu der auch Zylinderabschaltung gehört. Auf diese Weise kommt der Bolide auch mal mit einstelligen Verbrauchswerten je 100 Kilometer aus, was sich angesichts der Performance sehen lassen kann.

Wie fühlt sich der dezent bollernde Biturbo also an? Bei entsprechendem Gasfuß reißt der Allradler seine grinsenden Mitfahrer frei von jeglichen Traktionsproblemen in die Vertikale und erfüllt die Erwartungen an das drahtige Herz. Damit die Kraftübertragung dennoch sanft erfolgt und Oberklasse-Standard erfüllt, bleibt es bei der butterweichen Achtgang-Wandlerautomatik. Neben gehörig Dampf bekommen die Insassen geradezu verschwenderische Raumverhältnisse; feine Materialien – hier bevorzugt Carbon-Paneele – unterstreichen den luxuriösen Einschlag dieser sportiven Luxuslimousine. Dass Luxus seinen Preis hat, leuchtet ein: Ab 94.033 Euro netto ist der Ingolstädter zu haben, bietet dafür jedoch eine satte Ausstattung inklusive ein paar dicken Brocken wie LED-Scheinwerfer und Navigationssystem.

Das S8-Signet macht auch Unbedarften klar, was hier Sache ist (o.re.)

Audi S8

Motor/Hubraum in ccm:	Achtzyl.-Otto/3.993
kW (PS) bei U/min:	382 (520) bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	650 Nm bei 1.700-5.500
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	Euro 5/237 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	4,2/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	10,2 l/882 km (90 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	600/510
Typklasse HP/VK/TK:	–/–/–
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	**94.033 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Den Volvo XC70 schufen die Verantwortlichen nach einem bewährten Rezept: Man nehme einen konventionellen Kombi, lege ihn einen Hauch höher und verpasse ihm schmückende Kotflügelverbreiterungen – schon entsteht ein Kombi mit Geländewagen-Feeling. Flottenmanagement fuhr die genügsame DRIVe-Variante.

Schweden-Express

DRIVe steht für Sparsamkeit, nicht aber für Verzicht. So beschert der attraktive und geräumige XC70 seinen Kunden immerhin 163 PS – damit kann man gut leben. Dass große Autos auch heute noch mit manueller Schaltung ganz gut funktionieren, beweist der stattliche Schwede darüber hinaus. Geschmeidig, wenngleich nicht sportlich rasten sämtliche sechs Übersetzungen ein; generell gibt der Businessklässler den sanften Tourer mit feinem Antrieb. Fünf Zylinder sorgen für schöne Laufkultur, charakteristischen Sound und ein bisschen Tradition, während bärige 400 Newtonmeter Drehmoment zwischen 1.500 und 2.750 Umdrehungen den vorderen Pneus ordentlich zu tun geben – die verbrauchsreduzierte Variante tritt stets als Fronttriebler auf – das hilft ein wenig beim Sparen.

Im XC70-Innenraum stehen die Zeichen ganz auf Genuss: Üppige und flauschigweiche Sessel machen aus dem Diesel-Knauserer einen souveränen Kilometerfresser. Viel Raum vorn und hinten zeigt, dass der Interessent es mit einem Reisewagen erster Güte zu tun hat. Leise Fahrgeräusche machen den Volvo außerdem zum angenehmen Begleiter für alle Fälle. Und ein sicherer Kandidat ist er in bester Markenmanier ebenso: Auf Wunsch bekommt der Käufer zum Beispiel eine Fußgängererkennung inklusive Notbremsassistent, die im Paket mit dem Totwinkel-Warner für netto 1.638 Euro zu haben ist. Stets an Bord befinden sich City-Safety (Aufprallvermeidung bei niedrigen Tempi), Klimaautomatik, Radio sowie ein Tempomat. Freisprechen per Bluetooth ist mit 546 Euro (netto) moderat bezahlt.

Der hübsche Schwede kann auch ganz schön praktisch sein (li.o.)

Volvo XC70 DRIVe

Motor/Hubraum in ccm:	Fünfzyl.-Diesel/1.984
kW (PS) bei U/min:	120 (163) bei 3.500
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.500-2.750
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	Euro 5/144 g/km
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	10,2/205
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,5 l/1.273 km (70 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	491/575-1.600
Typklasse HP/VK/TK:	17/19/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	**34.268 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	932,98/0,37 Euro

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

Und Up! dafür

Der Up! wirkt ein wenig studienhaft und dürfte viele Blicke auf sich ziehen (li.)

Endlich mal wieder ein pfiffiger Kleinstwagen aus dem Hause Volkswagen, nachdem der Fox das Amt des Einsteigers lange genug würdig vertreten hat. Zeit für einen Neubeginn – einen mit durchgängig drei Zylindern, wenig Kraftstoffkonsum, interessanten technischen Lösungen und futuristischen Designzügen. Flottenmanagement testete den Cityflitzer dort, wo er seinen größten Trumpf, seine Maße also, am besten ausspielen kann: mitten im römischen Verkehrschaos.

Volkswagens größte Neuheit fällt dieses Jahr ganz klein aus – wenn auch nur in puncto Abmessung: Mit einer Länge von 3,54 Meter überragt der Fronttriebler den 75er Urpolo zwar um rund drei Zentimeter, was die Brisanz seiner Kompaktheit aber in keiner Weise schmälert. Schmal dafür soll der Verbrauch des stylischen Flohs sein: Nur 4,2 Liter Super genehmigt sich der 60 PS starke Basisdreizylinder – das 75 PS-Aggregat mit gleichem Hubraum trinkt lediglich 500 Milliliter mehr. Der Punch reicht für städtische Gefilde durchaus, zumal angesichts einer Leermasse von unter einer Tonne fast so etwas wie ein quirliges Naturell entsteht. Zusammen mit dem charakteristischen Tonfall des Benziners kommt ein attraktives Gesamtpackage heraus. Nur 8.277 Euro netto verlangen die Wolfsburger für ihr jüngstes Kind.

Dafür gibt es zwar etliche Annehmlichkeiten wie Antiblockiersystem, Airbags, ESP und Servolenkung – wer jedoch nach Höherem strebt, muss rund 2.000 Euro mehr in die Hand nehmen, um in den Genuss von Klimaanlage, Leichtmetallrädern sowie Radio zu kommen. Ganz von der innovativen Seite zeigt sich der Up! mit dem City-Notbremssystem – grundsätzlich zwar kein neues Feature, sehr wohl aber bisher einmalig in diesem Segment. Inklusive Bordcomputer, Parksensoren und Tempomat kostet der Crash-Verhinderer im Paket (Drive Pack Plus) moderate 496 Euro. Maps + More heißt das portable Navi (298 Euro), und gegen einen Mehrpreis von 210 Euro erhält der Kunde gar den Luxus einer Sitzheizung. Statt Diesel wird der Konzern den Kleinen übrigens als Erdgas-Variante mit 68 PS und einem CO_2-Ausstoß von lediglich 78 g/km bringen, während im Jahre 2013 die Elektro-Ausführung folgt – wenn das nicht elektrisiert.

Volkswagen Up! 1.0

Motor/Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Benziner/999*
kW (PS) bei U/min:	*55 (75) bei 6.200*
Drehmoment bei U/min:	*95 Nm bei 3.000-4.300*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/108 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*13,2/171*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,7 l/745 km (35 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*436/251-951*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/13/15*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***8.781 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*377,26/0,15 Euro*

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

Vitamin B

Dynamischer Kompaktvan mit vielen Innovationen (o.)

Mit dynamischer Optik verjagt die neue Mercedes B-Klasse sämtliche Erinnerungen an den eher bieder gehaltenen Vorgänger. Viel neue Technik, darunter moderne Triebwerke, ein Doppelkupplungsgetriebe sowie der (serienmäßige) radarbasierte Kollisionswarner, macht den kompakten Van höchst attraktiv. Flottenmanagement war bereits unterwegs mit dem taufrischen Untertürkheimer.

Was aus Kindern werden kann: Die zweite Generation der B-Klasse räumt auf mit optischen Altlasten. So entwickelt sich aus der eher unauffälligen Erscheinung (Vorgänger) ein ansehnlicher Kompaktvan mit sportiven Anflügen. Eine markante Sicke in der Flanke avanciert zum Blickfänger und gibt einen Schuss Dynamik in den Designcocktail. Richtig renoviert haben die Verantwortlichen indes auch unter dem Blech, wo jetzt moderne Benzin-Direkteinspritzer sowie der OM651 genannte Commonrail-Diesel mit geringerem Hubraum (1,8 statt 2,1 Liter) in zwei Leistungsstufen werkeln. Sowohl die manuelle Sechsgang-Box wie ein modernes Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe zählen ebenfalls zu den Neuerungen. Also nichts wie los zur ersten Testfahrt. Recht kultiviert, wenngleich in der Verbrennungsart identifizierbar, tritt der Selbstzünder an, um den 1,5-Tonner in Schwung zu bringen.

Dass 136 Pferdchen völlig in Ordnung gehen im Alltag, beweist der Schwabe einmal mehr. Dabei gibt der obligatorische Radar-Auffahrwarner das Gefühl, besonders sicher unterwegs zu sein. Dieser kommuniziert mit dem Bremsassistenten, so dass bei verspäteter Verzögerung maximale Bremswirkung erzielt wird – der Hersteller möchte auf diese Art etwa 20 Prozent aller Auffahr-Zusammenstöße vermeiden. Übrigens erwarten den Passagier sauber verarbeitete Materialien ganz in gewohnter Mercedes-Manier und darüber hinaus ein gutes Raumgefühl. Zur ausgeprägten Praxistauglichkeit gehört ein Gepäck-Schluckvermögen von rund anderthalbtausend Litern. Ab 21.850 Euro (netto) beginnt der Spaß mit dem Allrounder – zum Grundrüstzeug zählen unter anderem Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage, Radio und Start-Stopp-System.

Mercedes B 200 CDI BE

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.796*
kW (PS) bei U/min:	*100 (136) bei 3.600-4.400*
Drehmoment bei U/min:	*300 Nm bei 1.600-3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/115 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*9,5/210*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,4 l/1-136 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*555/*
Typklasse HP/VK/TK:	*–/–/–*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*41 %*
Basispreis (netto):	***25.050 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*680,57/0,27 Euro*

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

Der Fall des Unfalls

Praktisch alle Dinge im Leben, die wir als angenehm empfinden, haben auch negative Begleiterscheinungen – so auch der Verkehr. Die bei Weitem negativsten Begleiterscheinungen sind zweifellos die Unfälle. Unsere fast unbeschränkte Mobilität erkaufen wir uns letztendlich mit Sachschäden, Verletzten und sogar Toten. Bei der ganzen Euphorie über die Fortschritte der Technik wird dieser Bereich gerne ausgeblendet – doch Unfälle sind untrennbar mit dem Verkehr verbunden. So wurde 1868 die erste Ampel vor dem Parlament in London installiert, weil viele Polizisten bei dem Versuch ums Leben kamen, den Verkehr vor Ort auf der Kreuzung selbst zu regeln: Sie wurden von Pferdefuhrwerken einfach überfahren. Doch auch der ersten mit Gas gespeisten Ampel weltweit erging es nicht besser: Sie wurde ebenfalls „überfahren" und explodierte. Erst der Strom führte in den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts (in den USA) zu der Ampel, wie wir sie heute kennen.

Verkehrspolitiker aller Couleur haben sich seit jeher auf die Fahne geschrieben, die Unfallstatistiken zu verbessern. Dabei spielen interessanterweise die absoluten Zahlen eine untergeordnete Rolle – wichtiger sind hier die Tendenzen. Und natürlich der internationale Vergleich, gilt es doch auch, Argumente gegen das ohne Geschwindigkeitslimit auf vielen deutschen Autobahnen erlaubte „Rasen" zu entkräften.

Ebenso wird immer wieder versucht, dem gängigen Klischee der geschlechterspezifischen Fahrdefizite Vorschub zu leisten. Hier geht es nicht um das „rückwärts Einparken", sondern schlicht um Unfälle. So fand der Auto Club Europa (ACE) Anfang 2010 in einer groß angelegten Studie heraus, dass Frauen in der Tat die besseren Autofahrer seien. Man stellte sogar fest, dass die Frauen in Ostdeutschland, speziell Brandenburg, als besonders umsichtig im Straßenverkehr agieren würden. Gründe dafür wurden aber keine genannt. Einschränkend kann man allenfalls anführen, dass lediglich 82 Prozent der Frauen in Deutschland einen Führerschein besitzen, bei Männern sind es 93 Prozent. Eigentlich müssten als Grundmaß die zurückgelegten Kilometer gelten, doch da wird es schwierig.

Da in Deutschland nichts dem Zufall überlassen wird (allenfalls die Verbuchung von 55,5 Milliarden Euro ...), gibt es für die Erfassung von Verkehrsunfällen natürlich ein Gesetz, das „Straßenverkehrsunfallstatistikgesetz", oder kurz (!) StVUnfStatG. In diesem Gesetz aus dem Jahre 1990 wird übrigens auch festgelegt, dass „als Getötete alle Personen gezählt werden, die innerhalb von 30 Tagen nach dem Unfall an den Unfallfolgen verstorben sind". Dies ist auch international der übliche Zeitrahmen, so makaber dies klingt. Ein „schwerer Sachschaden" beginnt laut Gesetz ab 4.000 Deutsche Mark. Diese Summe hat man heute ziemlich schnell zusammen. Für leichtere Schäden gilt das Gesetz zur genauen Aufnahme von Unfällen nicht.

Die Unfallstatistiken selbst sind eine Sache für sich. Bei der Analyse des Unfallgeschehens im Nachhinein werden von der Polizei (subjektiv) je Beteiligtem bis zu drei mögliche Ursachen benannt, zusätzlich noch bis zu zwei allgemeine Ursachen (Witterung, Hindernisse wie Wild auf der Fahrbahn, Straßenverhältnisse und andere), insgesamt also bis zu acht Unfallursachen. Da wird am Ende schon irgendwo das Richtige dabei sein.

Die Hitliste der Unfallursachen wird für gewöhnlich angeführt von „nicht angepasster Geschwindigkeit". Dabei wurde schon 1910 vom damaligen Reichskanzler Theobald von Bethmann Hollweg in den „besonderen Pflichten des Führers" festgeschrieben, dass „die Fahrgeschwindigkeit jederzeit so einzurichten ist, dass Unfälle und Verkehrsstörungen vermieden werden". Insbesondere die Sache mit den Verkehrsstörungen lässt ja speziell heute aufhorchen. Da fallen einem schon

eine Menge an Verhaltensweisen ein, die der Bedingung nicht genügen. Dazu würden übrigens auch Autokorsos nach erfolgreichen Länderspielen zählen, die im Kern ja reine Verkehrsstörungen sind.

Im Weiteren muss man dann schon ein wenig nach den eingetretenen Folgen sortieren, denn es macht wohl schon einen großen Unterschied, ob „lediglich" Personenschäden entstanden sind oder ob es Verkehrstote gegeben hat. Bei den „leichteren" Unfällen mit Personenschäden sind Abbiegen, Wenden, Rückwärtsfahren, Ein- und Anfahren, missachtete Vorfahrt und zu geringer Abstand deutlich vorne. Alkoholeinfluss folgt erst ganz weit hinten. Das ändert sich bei Unfällen mit Todesfolge radikal, denn dort sind nach zu hoher Geschwindigkeit Alkohol, riskantes Überholen sowie falsche Straßenbenutzung in der Gewichtung vorn. Man sollte aber fairerweise erwähnen, dass sich die Zahl alkoholbedingter Unfälle seit 1997 praktisch halbiert hat, was natürlich wesentlich auf die 0,5 Promille-Grenze seit Mai 1998 zurückzuführen ist.

Schaut man sich die Statistiken in der Geschichte Deutschlands genauer an, so sieht man enge Korrelationen zu den jeweils gültigen Geschwindigkeitsbeschränkungen, wohl unterschieden für den Verkehr innerorts und außerorts. So wurde 1910 innerorts die Geschwindigkeit für PKW auf sage und schreibe maximal 15 km/h festgelegt, für LKW gar auf 12 km/h. Heutige Tachos würden sich da schwer tun, dies überhaupt anzeigen zu können. Man muss natürlich auch den damaligen Straßenzustand berücksichtigen, der wahrscheinlich nicht viel mehr als das zuließ. Wie lächerlich klingen da heute Rufe nach Tempolimit 30 in Innenstädten … „Shared Space" ist daher eigentlich keine Erfindung unserer Tage (siehe Flottenmanagement 4/2010).

Hatte man zwischenzeitlich die Höchstgeschwindigkeiten als „Atavismen einer überkommenen Zeit" mal wieder abgeschafft, so wurden sie angesichts von 8.000 Verkehrstoten im Jahr 1938 mit einer neuen Verordnung im Jahre 1939 wieder eingeführt (60 km/h für PKW innerorts). Erstmals wurden nun auch Obergrenzen für den Außerortsverkehr vorgegeben (100 km/h für PKW, 70 km/h für LKW).

Doch so widersinnig, wie die Entwicklung bis dahin verlaufen war, sollte sie auch weitergehen: Im Jahre 1952 setzte der zuständige Bundesminister für Verkehr, Hans-Christoph Seebohm, den Begrenzungsparagraphen für PKW einfach außer Kraft – man wolle weg von fortschrittshemmender Beschränkung und „kleinlicher Reglementierung". Die Folgen waren deutlich: 1956 (mein Geburtsjahr!) gab es 7.600 Verkehrstote bei innerörtlichen Verkehrsunfällen (zum Vergleich: 1998 waren es 1.350).

1957 folgte die Kurskorrektur auf die heute üblichen 50 km/h innerorts. Die Maßnahme zeigte Wirkung. Allerdings stand der klare Höhepunkt der Unfallstatistik noch bevor. Das Jahr 1970 sollte sich als Wendepunkt herausstellen; Verkehrsminister war seinerzeit Georg Leber. Unsägliche 21.332 Getötete im Straßenverkehr waren zu beklagen, die „Schallmauer" von 20.000 deutlich überschritten. Hauptproblempunkt waren seinerzeit nicht die geschlossenen Ortschaften, auch nicht die Autobahnen, sondern die Landstraßen. Daher wurde wieder ein Tempolimit von 100 km/h eingeführt. Zum Vergleich: Im Jahre 2010 gab es 3.648 Verkehrstote in Deutschland. Allerdings muss man den rasant wachsenden KFZ-Bestand berücksichtigen, bezogen darauf waren die fünfziger Jahre deutlich schlimmer. Auch heute sind die Landstraßen noch bei Weitem das größte Problem mit 2.207 Verkehrstoten. Innerorts sind es 1.011 Tote und auf Autobahnen 430, Tendenz überall fallend.

Die siebziger Jahre hatten eine Menge zu bieten: zwei Ölkrisen (1973 und 1979), den Sicherheitsgurt (Einbau ab 1974, Gurtanlegepflicht ab 1976) und hitzige Diskussionen um die „freie Fahrt" ohne Tempolimits. Diese Auseinandersetzung hat sich bis heute ja gehalten. Deutschland belegt in der Europäischen Union immerhin Platz fünf (im positiven Sinne) mit 45 Verkehrstoten auf eine Million Einwohner. Auf den ersten drei Plätzen sind Schweden (28 Verkehrstote), Großbritannien (31) und Niederlande (32).

Erstaunlicherweise sind die dunklen Wintermonate Dezember bis Februar die unauffälligsten, im Sommer passiert deutlich mehr. Bei Dunkelheit wird wahrscheinlich einfach vorsichtiger gefahren. In der Woche sind Freitag bis Sonntag die schlimmsten Tage. Gab es da nicht eine spezielle Spezies, die hauptsächlich am Wochenende fährt …?

Diese trockenen Tabellen, die regelmäßig vom Statistischen Bundesamt veröffentlicht werden, täuschen letztendlich aber darüber hinweg, dass in den Fahrzeugen Menschen sitzen. Und in diesen Menschen passiert eine ganze Menge mehr, als man gemeinhin annimmt. In einer gerade veröffentlichten Studie haben Ayalla Ruvio und Aviv Shoham das aggressive Verhalten im Verkehr untersucht – und sind zu erschreckenden Ergebnissen gekommen. Diese Erkenntnisse sind nicht so ganz neu, schaut man in das ADAC-Jahrbuch aus dem Jahre 1914, wo geschrieben steht, dass „unbeherrschte Fahrer durch ihr Verhalten nur ihre klägliche Unbildung und Kulturwidrigkeit beweisen. Ein solcher Fahrer ist zu dumm für die Erkenntnis, dass selbst ein Straßenjunge jetzt den guten Fahrer vom Sportfatzke unterscheiden kann, und deshalb müssen die ganz vereinzelten Exemplare, welche von dieser Fahrergattung noch existieren, gerade von uns Autlern unbarmherzig ausgemerzt werden". Man schloss damit, dass wohl kaum mehr als ein Dutzend solcher Fahrer in Deutschland noch existieren würden und dass diese nicht mehr den „köstlichen und verantwortungsvollen Platz am Steuer eines Motorfahrzeugs" einnehmen dürften.

Starke Worte, die der ADAC wohl heute in etwas abgeschwächter Form herausgeben würde. Trotzdem ist zu befürchten, dass es doch mehr als ein Dutzend aggressionsgetriebene Fahrer auf deutschen Straßen gibt. Die Autoren kommen jedenfalls für die USA zu dem Ergebnis, dass ein Drittel aller Verkehrsunfälle mit Personenschaden auf aggressives Fahren zurückzuführen ist, ja sogar zwei Drittel bei Unfällen mit Todesfolge. Das ist eine starke Aussage, die es zu hinterfragen gilt.

Treibende Kraft der Aggression scheint so etwas wie ein „Eigentumsanspruch" zu sein. Dabei ist einerseits das Auto eine Art natürliche Erweiterung der persönlichen Sphäre, andererseits zählt dazu aber auch der Raum um das Auto. Vor zehn Jahren schon wies der Wiener Verhaltensforscher Klaus Atzwanger darauf hin, das wir im Auto mehr Steinzeitmensch als, so würde man heute sagen, „Facebooker" sind (wobei sich das ja nicht ausschließen muss) und das Auto als eine „Waffe" zur Verteidigung des Territoriums dient.

Wie dem auch sei, jeder sollte da bei sich selbst anfangen. Die Handlungsempfehlungen der Studie waren denn auch, den öffentlichen Charakter der Straßen stärker zu betonen. Vielleicht helfen uns dabei in der Zukunft die vielen schönen Apps, die vollkommen emotionslos kommunizieren und agieren.

Ihnen wünsche ich jedenfalls aggressionslose Weihnachten, in welcher Höhle sie die Festtage auch immer verbringen werden.

Professor 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 Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

GASTKOMMENTAR

Ein Jahr Winterreifenpflicht

– Nachbesserungen sind angebracht

Seit Dezember 2010 gilt die Winterreifenpflicht in Deutschland. Nach Ablauf des ersten Jahres wird es Zeit für eine kleine Bilanz. Wo liegen die Vor- und Nachteile?

Auf der einen Seite ist die Neuregelung definitiv ein Fortschritt gegenüber der alten Winterreifenverordnung. Denn die Straßenverhältnisse, bei denen die Vorschrift gilt, wurden klarer benannt: Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eis- oder Reifglätte machen M+S-Reifen zur Pflicht. Zuvor war es lediglich erforderlich, die Ausrüstung durch „geeignete Bereifung" an die Wetterverhältnisse anzupassen. Mit der neuen Winterreifenpflicht gibt es zumindest etwas mehr Klarheit für die Autofahrer. Wer bei den genannten Wetterbedingungen mit Sommerreifen fährt, muss mit einem doppelt so hohen Bußgeld von bis zu 80 Euro rechnen.

Trotz der Fortschritte gegenüber der alten Verordnung hat die derzeitige Winterreifenpflicht aber vier entscheidende Nachteile.

Erstens: Es ist kein exakter Zeitraum definiert, für den die Winterreifenpflicht gilt – wie in Österreich zum Beispiel ab 1. November bis 15. April. Dort hat der Autofahrer die Gewissheit, dass er außerhalb dieses Zeitraums mit Sommerreifen auf der sicheren Seite ist. In Deutschland hingegen hängt die Pflicht allein von den Wetterbedingungen ab. Wenn man zu Ostern auf Sommerreifen wechselt und von einem späteren Wintereinbruch überrascht wird, kommt man in die Bredouille. Hier wäre die Festlegung eines exakten Zeitraums sinnvoll. Dann hätten die Versicherungen auch weniger Handlungsspielraum im Falle eines Schadens.

Zweitens: Es gibt derzeit keine einheitlichen Kriterien für M+S-Reifen. Jeder Reifenhersteller kann dieses nicht geschützte Symbol auf seine Reifen prägen. Eine Prüfung auf Wintertauglichkeit gibt es nicht. Meine Forderung deshalb: Auf europäischer Ebene sollten baldmöglichst genaue technische Anforderungen und ein einheitliches Winterreifensymbol verankert werden.

Drittens: Die gesetzliche Mindestprofiltiefe für Winterreifen von 1,6 Millimeter ist deutlich zu niedrig angesetzt. Bereits unter vier Millimeter lassen die speziellen Wintereigenschaften erheblich nach, insbesondere bei Matsch und Schnee verlängert sich der Bremsweg deutlich. Aus Sicherheitsgründen sollte deshalb bei Winterreifen eine Mindestprofiltiefe von vier Millimetern gesetzlich festgelegt werden.

Und viertens: Bis heute existiert keine Vorschrift darüber, wie alt ein Pkw-Reifen höchstens sein darf. Deshalb darf man auch mit einem 15 Jahre alten, völlig verhärteten Reifen noch fahren, wenn die Profiltiefe über 1,6 Millimeter liegt. Ein derartiger Reifen hat jedoch längst seine ursprünglichen Haftungseigenschaften verloren, der Bremsweg ist gefährlich lang. Daher ist ein maximal zulässiges Reifenalter von zehn Jahren absolut sinnvoll und sollte gesetzlich fixiert werden.

Trotz der Defizite der neuen Winterreifenpflicht stimmt die eingeschlagene Richtung. Immerhin wird eine der geforderten Änderungen – die Verschärfung der Mindestprofiltiefe – mit recht hoher Wahrscheinlichkeit im Jahr 2012 umgesetzt. Dann wird hoffentlich auch das Zusammenspiel von Politik und Reifenindustrie besser funktionieren als im letzten Jahr. Zwar war die politische Entscheidung zur Winterreifenpflicht vom Grundsatz her richtig, die Wirtschaft hat aber anschließend nicht für die benötigten Kapazitäten bei der Reifenproduktion gesorgt. Die Folge waren Engpässe und Lieferverzögerungen bei Winterreifen. Für das nächste Jahr wird sich die Industrie hoffentlich rechtzeitig vorbereiten.

Der Erfolg jeder Verkehrsvorschrift ist letztlich aber davon abhängig, ob sie den Autofahrern überhaupt bekannt ist. Laut einer von A.T.U beauftragten aktuellen, repräsentativen Umfrage hat jeder zehnte Autofahrer noch nicht von der Winterreifenpflicht gehört. Bei einem Fahrzeugbestand von 42 Millionen Pkw sind das mehr als vier Millionen Autofahrer. Eine alarmierende Zahl! Politik, Verbände und Medien sind gefordert, in der Kommunikation nachzubessern. Denn hier geht es um die Sicherheit aller Verkehrsteilnehmer.

Manfred Koller, Mitglied der Geschäftsführung und Bereichleiter Fleet bei der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
eMail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:
Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Judith Kadach, Patrick Broich, Christian Löffler
DienstReise: Judith Kadach
eMail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Dieter Koeve, Wolfgang Küster, Prof. Michael Schreckenberg

Fotos: Erich Kahnt, Patrick Broich, Judith Kadach, Julia Rose, Michael Jaugstetter; hero, Jürgen Fälchle/fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bf@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
eMail: na@flotte.de

Druckauflage
29.000 Exemplare
(2. Quartal 2011)

geprüft

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2011: 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 zurückversandt, 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 Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel Gerichtsstand ist Bonn.

Der neue **OPEL AMPERA**

KLASSENERSTER.

Elektrisch voraus.
Mit einem Firmenwagen, der wirklich umweltfreundlich ist.

Der neue Opel Ampera ist Fakt. Nicht Fiktion. Denn während viele andere noch am Elektroauto forschen, können Sie den Opel Ampera heute schon fahren. Mit einer Gesamtreichweite von über 500 km[1] ist er uneingeschränkt im Alltag nutzbar. Sie sind stets mobil, können jederzeit jedes Ziel erreichen und: Sie sind Ihrer Zeit elektrisch voraus.

www.opel.de

Kraftstoffverbrauch (gewichtet, kombiniert) 1,2 l/100 km; CO_2-Emission (gewichtet, kombiniert) 27 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse A+
[1]Gesamtreichweite aus Batterie- und Generatorbetrieb.

OPEL
Wir leben Autos.

Mehr unter www.porsche.de oder Tel. 01805 356 - 911, Fax - 912 (Festnetzpreis 14 ct/min; Mobilfunkpreise max. 42 ct/min).

Ihr Ziel: ein ganzes Stück weiter kommen.

Ihr Credo: keine halben Sachen machen.

Der Cayenne Diesel.

Leistungsstark, aber sparsam – und damit wie geschaffen für Langstrecken: Mit dem wahlweise erhältlichen 100-Liter-Tank kommt der Cayenne Diesel auf Reichweiten von deutlich über 1.000 Kilometern. Kurz: hohe Effizienz – bei hohem Drehmoment. Für alle 5 Antriebsvarianten der Cayenne Modelle gilt: Leichtbau sorgt für bis zu 185 kg weniger Gewicht im Vergleich zu den Vorgängermodellen. Und – in Verbindung mit Technologien wie der Auto Start-Stop-Funktion – für bis zu 23 % weniger Verbrauch und bis zu 26 % weniger CO_2-Emissionen.

PORSCHE

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km) innerorts 8,4 · außerorts 6,5 · kombiniert 7,2; CO_2-Emissionen 189 g/km