DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 11. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

1/2012
FEBRUAR/MÄRZ

Flotten management

inklusive Rubrik **DIENST-REISE**

Special: Tankkarten

FLOTTEN-STRATEGIEN:
BMW, Toyota

KUNSTGRIFF:
Sale & Lease back

HANDLING:
Strafzettel

DIENSTREISE:
Telepresence

SHIFT_ the way you move

NISSAN

NISSAN QASHQAI.
THE ULTIMATE URBAN CAR.

Kompakt in den Ausmaßen, dynamisch im Fahrverhalten bietet der NISSAN QASHQAI eine echte Alternative zur klassischen Limousine. Dank der erhöhten Sitzposition behalten Sie den Überblick. Sein hohes Fahrwerk und die großzügige Bodenfreiheit stecken kleine Hindernisse locker weg. 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.

QASHQAI VISIA
1.6 l Benziner, 86 kW (117 PS)

AB **€ 16.630,25***

- Vier Ausstattungsvarianten
- Vier Motoren
- Als 4x2 oder ALL MODE 4x4
- 6 Airbags
- Bordcomputer
- ABS, EBD, ESP
- Geschwindigkeitsregelanlage mit Speed Limiter
- Bluetooth®-Schnittstelle mit Freisprecheinrichtung

Auch eine große Hilfe: der NISSAN JUKE

JETZT PROBE FAHREN**

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 7,9, außerorts 5,2, kombiniert 6,2; CO_2-Emissionen: kombiniert 144,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse C. Abb. zeigen Sonderausstattungen. *Netto; unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers zzgl. MwSt. **Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.

Editorial

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Tradition und Moderne

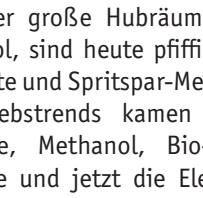
Tradition ist gut, steter Wandel dennoch notwendig. Getreu diesem Motto haben wir unserem Magazin anlässlich des bevorstehenden zehnjährigen Jubiläums eine kleine Frischzellenkur verschrieben. Ein neues, frischeres Layout soll dafür sorgen, dass wir noch besser ankommen. Treu bleiben wir hingegen unserer traditionellen strikten Orientierung an dem Nutzwert für den Fuhrparkleiter durch praxisorientierte Berichterstattung vor Ort und übersichtliche Nutzwerttabellen. Auch unser großes Magazinformat bleibt selbstverständlich erhalten.

Neu sind unsere Workshops, die wir ab Mai – pünktlich zu unserem Geburtstag – erstmals in Köln anbieten (siehe Seite 56). Wie es sich für ein nutzwertorientiertes Fachmagazin gehört, geht es bei unseren Workshops nicht um Frontalvorträge von Wissenden oder gar Anbietern mit Verkaufsabsichten, sondern um ungeschminkten, aber moderierten Erfahrungsaustausch zwischen Praktikern. Dabei können harte Fakten auf den Tisch: Wir wissen um die Sensibilität vieler Themen und werden deshalb nicht über in den Workshops Diskutiertes schreiben. Eingeladen als Moderatoren der Workshops haben wir Praktiker wie unseren langjährigen Redakteur und Fachanwalt Lutz Fischer sowie unseren Redakteur und Steuerberater Wolfgang Küster, die gleich vor Ort konkrete Fragen beantworten und fundierte Lösungswege für häufiger vorkommende Probleme aufzeigen können.

Zum zweiten Mal seit unserem Bestehen wird Flottenmanagement im Rahmen seiner Geburtstagsparty auch wieder den „Flottina"-Award verleihen (siehe Seite 58). Hier ist Ihre Meinung gefragt: Wir suchen unter anderem die beliebtesten Fahrzeuge, Reifen-, Leasing- und Serviceanbieter im deutschen Flottenmarkt. Dafür bitten wir Sie als Praktiker um Ihre Meinung auf www.flotte.de/award – denn diesmal geht es um die Meinung und Erfahrung von Ihnen, unseren Lesern. Unter allen Teilnehmern verlosen wir attraktive Preise, unter anderem auch Einladungen zu unserer großen Geburtstagsparty am 10. Mai in Köln sowie ein iPad 2 inklusive Zwei-Jahres-Flatrate.

Die letzten zehn Jahre Flottenmanagement waren geprägt von zahlreichen Umbrüchen: Waren früher große Hubräume mit viel PS Statussymbol, sind heute pfiffige neue Fahrzeugkonzepte und Spritspar-Meister im Trend. Neue Antriebstrends kamen und gingen: Gas-Antriebe, Methanol, Bio-Diesel, Hybridfahrzeuge und jetzt die Elektroautos. In Stückzahlen durchgesetzt haben sich bislang aber immer wieder die traditionellen Diesel und Benziner, allen ausgerufenen Trends zum Trotz. Ob oder zumindest wann das mit den nunmehr nach und nach verfügbaren ersten alltagstauglichen Elektroautos anders wird, bleibt abzuwarten. Letztendlich wird das zentrale Entscheidungskriterium in fast allen Fuhrparks entscheiden: Die Total Cost of Ownership, die sich als Gesamtbetrachtung ebenfalls in den letzten zehn Jahren durchgesetzt haben und den Fokus von Einzelkriterien wie Restwert oder Kraftstoffverbrauch wegführten.

Auch der Markt der Hersteller ist im Umbruch: Mit Saab ist erstmals seit Langem eine traditionsreiche Marke verschwunden, Fiat kauft Chevrolet und positioniert damit Lancia neu, Jaguar wendet sich radikal ab vom traditionellen Design und wagt damit einen mutigen Schritt, über dessen Erfolge wir berichten werden. Und die Koreaner kommen in den deutschen Flottenmarkt: Hyundai und Kia freuen sich über riesige Zuwächse im relevanten Flottenmarkt von weit über 50 Prozent (siehe Seite 32). Ähnliche Zuwächse schafften 2011 hier nur Chevrolet und Nissan. Man darf auf 2012 gespannt sein.



Ralph Wuttke
Chefredakteur

junited® AUTOGLAS

ALLES GUT!
MUSST NICHT KOMMEN.
JUNITED HOLT & BRINGT.
PERFEKT!

www.junited.de
freecall 0800 586 48 33

junited® AUTOGLAS
Deutschland GmbH & Co. KG
Rudolf-Amelunxen-Str. 51
50939 Köln
info@junited.de

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.

Mercedes-Benz

INHALT

16
Im Interview beschreibt Gerhard Künne (Geschäftsführer Volkswagen Leasing) die Versicherungs-Alternative KaskoDepot

18
Christoph von Tschirschnitz (li.) und Christoph von Meyer gaben einen Einblick in die BMW-Strategien im Flottengeschäft

26
Claus Keller (li.) und Michael Heise über Aktuelles zu Modellen, Zahlen und Zielen bei Toyota Deutschland

42
Versicherungsrecht: Urteile zu Obliegenheitsverletzung und Gefahrerhöhung in der Fahrzeugversicherung

73
Dienstreisevermeidung dank Telepresence: Zu Besuch bei der Computacenter AG & Co. oHG in Kerpen

58
Flottenmanagement wird 10 Jahre alt und verleiht aus diesem erfreulichen Anlass erneut den Award „Flottina“

Leasing

13 **Umschalt-Programm**
Sale and Lease back

16 **„Attraktives Eigentragungsmodell“**
Interview mit Gerhard Künne (Geschäftsführer Volkswagen Leasing)

Management

18 **„Effizienz und Fahrfreude“**
Interview mit Christoph von Tschirschnitz (Leiter Direktvertrieb der BMW Group in Deutschland) und Christoph von Meyer (Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden) bei der BMW AG in München

22 **Kostentreiber am Rande**
Aspekte Strafzettelmanagement

24 **Ein Anfang**
Ergebnisse des Projektes Wollnikom Green mit Spritspargeräten in Testfuhrparks

26 **Starkes Gespann**
Interview mit Claus Keller (Leiter Geschäftskunden Service), Holger Kiener (Marketing & Sales Support), Michael Heise (Leiter Vertrieb & Marketing) und Ole Kylau (Lexus-Flottenkundenentwicklung) bei Toyota Deutschland in Köln

30 **Geringere Prozesskosten**
Interview mit Annekathrin Möller (Produktmanagerin Tankkarten bei der Total Deutschland GmbH) und Claus Wollnik (Geschäftsführer Wollnikom GmbH) über das neue Modul Führerscheinkontrolle im Dienstleistungsangebot der TOTAL Card

32 **Der deutsche Flottenmarkt**
Ein Überblick über die beliebtesten Flottenfahrzeuge

Reifen

40 **Neu gelabelt**
Neue EU-Reifenvorschriften und die Auswirkungen für den Handel

Recht

42 **Versicherungsrecht in der Praxis**
Urteile zu Obliegenheitsverletzung und Gefahrerhöhung in der Fahrzeugversicherung

Extra

49 **And the winner is ...?**
Kostenvergleich Kleinwagen

56 **Praxisnah diskutieren**
Flottenmanagement-Workshops

58 **Flottenmanagement wird 10**
Verleihung des Awards „Flottina“

www.flotte.de

86

Tradition und Luxus: Der Jaguar XJ

Marktübersicht

60 **Porsche ja, aber welche?**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Porsche

Innovation

62 **Voll einsatzfähig**
Interview mit Jörg Assmann und Heinrich Siller (beide DHL) über den Einsatz des Iveco Daily Electric

Special Tankkarten

63 **Wichtige Karten**
Einleitung

64 **Einsatzbedingungen**
Voraussetzungen und Vorgaben zum optimalen Tankkarteneinsatz

65 **Mehr als ein klassisches Geschenk**
Interview mit Oliver Behrens (Card Manager ORLEN Deutschland GmbH)

66 **Volles Programm**
Marktübersicht Flottentankkarten der Mineralölgesellschaften

70 **Umfassende Transparenz**
Tankkartenmanagement der Leasinggeber

Dienstreise

72 **Nachrichten**

73 **Zukunftsweisend**
Dienstreisevermeidung dank Telepresence: Zu Besuch bei der Computacenter AG & Co. oHG in Kerpen

76 **Recht**
EU Passagierrechte 2050 und Geschäftsreise

78 **Prognose 2012: Preisanstieg**
American Express Global Business Travel Forecast

80 **180 Grad-Wandel**
Dienstreise-Organisation früher und heute: Ein Vergleich anhand der CCUniRent System GmbH

Test

84 **Eins a –** BMW 1er

86 **Stilübung –** Jaguar XJ

Fahrbericht

88 **Business as usual –** Peugeot 308

Fahrtelegramme

89 **Audi A4 / Nissan NV 400**

90 **Mazda2 / Renault Latitude**

91 **Ford Focus / Toyota Avensis**

Transporter

93 **„Durcheinander ist die Regel“**
LeasePlan-Event: Management für Transporterflotten

Wissen

94 **Zukunft durch Technik –** Elektronische Helfer

Rubriken

3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
12 **Nachrichten Management / Leasing**
38 **Nachrichten Reifen**
82 **Salon**
83 **Nachrichten Kommunikation**
92 **Nachrichten Transporter**
96 **Kolumne**
98 **Gastkommentar / Impressum**

Sycada Ihr Partner im Flottenmanagement

SYCADA.GREEN Ihr Partner in nachhaltiger Mobilität

GPS Flottensteuerung

- Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Viele Anwendungen, ein System

Elektronisches Fahrtenbuch

- Komfortable und weitgehend automatisierte Kommentierung
- Durch Fahreridentifizierung auch für Poolfahrzeuge geeignet

Connected Navigation

- Bleiben Sie mit Ihrem Außendienst in Kontakt
- Integrierte Kommunikation und Auftragssteuerung

Verbrauchsoptimierung

- Reduzieren Sie Ihre Kraftstoffkosten und CO2-Emissionen
- Unterstützung bei der Einführung von Elektrofahrzeugen

Sycada Deutschland GmbH +49 89 550616 - 0 www.sycada.com www.sycada-green.com

Kurzmeldungen

+++ Ausbau +++

Die Hyundai Motor Deutschland GmbH (HMD) hat ihre Position im deutschen Flottenmarkt deutlich ausgebaut: Die Zahl der echten gewerblichen Zulassungen stieg auf 7.392, was einer Steigerung um 59 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Maßgeblichen Anteil an diesem Ergebnis haben die Modelle i30, der Kompakt-SUV ix35 und der Kleinstwagen i10.

+++ Übernahme +++

Alphabet und ING Car Lease haben ihre gemeinsame Geschäftstätigkeit aufgenommen und firmieren seitdem unter dem Namen Alphabet. Die neue Alphabet hat somit mehr als 460.000 finanzierte Fahrzeuge unter Vertrag und ist in insgesamt 18 Ländern vertreten.

+++ Strafzettel +++

Seit 2012 gilt per Gesetzt: Deutsche, die innerhalb Europas einen Strafzettel erhalten, müssen das Bußgeld in Deutschland bezahlen. Bisher hatten Griechenland, Italien, Belgien und Irland deutschen Verkehrssündern den Strafzettel nicht hinterhergeschickt. Für Mietwagenanmietungen galt schon immer: Dem im Zielland zugelassenen Fahrzeug können Bußgeldbescheide über den Mietvertrag zugeordnet und dem Fahrer zugeschickt werden.

+++ Umbenennung +++

Die TÜV Card Services GmbH, ansässig in Nürnberg, firmiert seit Januar 2012 unter dem neuen Namen Technology Content Services GmbH (TCS GmbH).

+++ CO_2-Minderung +++

Deutsche Hersteller haben nach Angaben des Kraftfahrtbundesamtes (KBA) die CO_2-Emissionen ihrer in Deutschland neu zugelassenen Pkw im Jahr 2011 um 4,1 Prozent auf 146,3 g/km gesenkt. Die CO_2-Effizienz der deutschen Fahrzeuge erstreckt sich über alle Fahrzeugklassen. Effiziente Motoren und Leichtbau führten zu immer geringerem Spritverbrauch und seien somit ein Beitrag zum Klimaschutz, so Matthias Wissmann, VDA-Präsident.

+++ Umweltmanagement +++

Zum 16. Mal in Folge ist die Wirksamkeit des Umweltmanagementsystems der Technischen Entwicklung (TE) bei Volkswagen vom TÜV Nord bestätigt worden. Die Zertifizierung erfolgte auf Grundlage der Normen EN ISO 14001 und ISO/TR 14062, die verbindliche Vorgaben für die Integration von Umweltaspekten in Produktdesign und -entwicklung enthalten.

+++ Crossover-SUV+++

Ab April 2012 ist der neue Mazda CX-5, in der Basisversion mit dem neuen 2,0-Liter SKYACTIV-G Benzinmotor (121 kW/165 PS), Frontantrieb und der Ausstattung Prime-Line ausgerüstet, ab 23.490 Euro erhältlich. In drei Motorisierungen und den Ausstattungslinien Prime-Line, Center-Line und Sports-Line ist der neue CX-5 zu haben.

Partnerschaft

AUTOonline ist seit Ende 2011 neues Fördermitglied im Bundesverband Fuhrparkmanagement. Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement, und Florian-F. Stumm, Leiter Vertrieb bei AUTOonline, freuen sich auf die Zusammenarbeit. „Die Mitglieder des Verbandes können sich auf qualifizierte Beratungen und das umfassende Know-how von AUTOonline verlassen“, so Florian-F. Stumm. Marc-Oliver Prinzing sieht in der Fördermitgliedschaft von AUTOonline eine „wertvolle Bereicherung für den Verband und seine Mitglieder“.

E-Mobility

Seit Mitte Dezember 2011 testet der Fuhrparkmanagement- und Leasing-Dienstleister Alphabet in der Berliner Geschäftsstelle den Einsatz von Elektrofahrzeugen für Unternehmensflotten. Alphabet beteiligt sich im Rahmen des Feldversuchs „BMW ActiveE Berlin“ an der Erprobung von Technik, Infrastruktur und Prozessen. Die BMW Group führt das Pilotprojekt, bei dem 30 Elektrofahrzeuge an Flottenkunden und Privatnutzer übergeben wurden, gemeinsam mit den Partnern Siemens und Vattenfall Europe durch. „E-Mobility hat enormes Potenzial für Firmenfuhrparks“, so Marco Lessacher, Vorsitzender der Geschäftsführung von Alphabet. Das Unternehmen wolle aus erster Hand wichtige Erkenntnisse über den Einsatz von Elektrofahrzeugen für die Unternehmensmobilität gewinnen und im Laufe des Jahres eine umfassende Lösung zur Elektromobilität für Firmenfuhrparks vorstellen.

Rettungskarte

Der Full-Service-Leasinganbieter Arval setzt sich für die ADAC-Rettungskarte im Firmenfuhrpark ein und hat den Download der fahrzeugspezifischen Rettungskarte in das Arval Fahrerkit integriert, das bei der Übernahme eines neuen Leasingfahrzeuges durch die Netzwerkpartner ausgehändigt wird. Die Rettungskarte zeigt den Rettungskräften auf einen Blick, wie die Insassen aus dem Wagen zu befreien sind. Gerade bei neueren Fahrzeugmodellen soll dies entscheiden sein, da aufgrund von Karosserieversteifungen Hydraulikscheren hier schnell an ihre Grenzen kämen. Es wird empfohlen, die Rettungskarte unter der Sonnenblende auf der Fahrerseite mitzuführen und einen Hinweis-Aufkleber, der über die Ausstattung des Fahrzeuges mit der Rettungskarte informiert, an der Windschutzscheibe anzubringen. Arval bietet als erster großer Autoleasing-Dienstleister die Rettungskarte für den gesamten Fuhrpark an.

Business-Line

Der Mazda3 wartet mit technischen und optischen Modifikationen auf: So ist der als 4- und 5-Türer erhältliche Kompaktwagen aerodynamischer, sportlicher und innen hochwertiger und soll in fast allen Motorisierungen sparsamer als bisher sein. Neu abgestimmte Stoßdämpfer und gezielte Verstärkungen der Karosserie sollen Fahrkomfort und Fahrstabilität steigern, zudem wurde der Geräuschkomfort im Innenraum weiter verbessert. Neben den Ausstattungslinien Prime-Line, Center-Line, Edition und Sports-Line gibt es auch die speziell auf den Flottenkunden zugeschnittene Business-Line, die auf dem Edition-Niveau basiert und unter anderem mit serienmäßigem Mazda SD-Navigationssystem aufwartet. Die Business-Line ist für Fuhrparkmanager gedacht, die nach günstigen Fahrzeugen mit verbrauchsarmen Motoren suchten, auf fest installiertes Navigationssystem und Freisprecheinrichtung jedoch nicht verzichten wollen. Ab 16.990 Euro brutto ist der Mazda3 erhältlich.

Im Dienst

Die Opel-Fahrzeugflotten der Polizei sind in Frankfurt und Berlin noch im alten Jahr erweitert worden. Weitere 100 Insignia Sports Tourer stehen dem Fuhrpark in Frankfurt nun zur Verfügung – diese Übergabe ist Teil einer Lieferung von insgesamt 800 Sports Tourern. Mit umfassender und maßgeschneiderter Spezialausrüstung, die bei Opel Special Vehicles (OSV) in Rüsselsheim installiert wird, verfügen die Pkw unter anderem über eine Vorrüstung für Digitalfunk, ein ausziehbares Transportwannensystem im Laderaum oder alternativ eine Hundebox mit Regalsystem. In Berlin wurden 22 Opel Corsa übergeben, die vor allem beim Objektschutz eingesetzt werden und dank sparsamem 1.2 Liter ecoFlEX Motor (63 kW/85 PS) und halbautomatischem Easytronic-Getriebe besonders gut für den städtischen Einsatz geeignet sein sollen. In den vergangenen Jahren hat die Berliner Polizei über 200 Opel Corsa in ihren Dienst gestellt.

„Bei star hat man gute Karten!“

Mit der star Flottenkarte lässt sich Ihre Firmenflotte optimieren.

Und auch persönlich kommen Sie mit star schneller ans Ziel, indem Sie die Möglichkeit zum kontaktlosen Zahlen nutzen.

Die wiederaufladbare star Gutscheinkarte lässt sich als Tankdeputat oder Incentive für Ihre Mitarbeiter einsetzen.

Weiter Informationen:
ORLEN Deutschland GmbH
Ramskamp 71–75, 25337 Elmshorn
www.star-tankstellen.de
Tel.: 0180 347 500 011*

*Bei Anrufen aus dem dt. Festnetz € 0,09/Min., höchstens € 0,42/Min aus Mobilfunknetzen.

Tank einfach star

Personalien

Jung Kook Bae *ist seit 1. Januar 2012 Präsident der Hyundai Motor Deutschland GmbH (HMD). Er begann 1985 seine Karriere bei der Hyundai Motor Company und war zuletzt als Präsident des Hyundai Motor East Europe Regional Headquarters mit Sitz in Kiew tätig.*

Holger Nelsbach *hat seit Januar 2012 den Posten als Performance Manager beim Toyota Geschäftskunden Service übernommen. Vor Aufnahmen dieser Tätigkeit war er als Regionalleiter Vertrieb bei der Toyota Kreditbank tätig.*

Die Geschäftsführung auf internationaler Ebene wird beim Fuhrparkmanagement- und Leasing-Diensleister Alphabet seit Januar 2012 von ***Norbert van den Eijnden****, seit 2009 CEO von Alphabet, und* ***Ed Frederiks*** *(ohne Bild), früherer Leiter von ING Car Lease, übernommen.*

Seit Januar 2012 ist ***Matthias Hindemith*** *neuer Leiter Vertrieb Mercedes-Benz Transporter in der Geschäftsleitung des Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland (MBVD).*

Abgasfrei

100 batterie- und elektrisch angetriebene Mercedes-Benz Vito E-CELL haben sich ein Jahr lang im Kundeneinsatz bewährt. Seit Herbst 2012 fährt der weltweit erste Transporter mit Elektroantrieb ab Werk in Berlin und seit Anfang 2011 in Stuttgart. Beide Projekte mit jeweils 50 Vito E-CELL sind auf vier Jahre ausgelegt. Die Abschlussberichte zeigen, dass der Vito E-CELL sich für den innerstädtischen Betrieb bewährt hat: Mit intelligenter Ladetechnik, zertifiziertem Ökostrom und leisem Fahren sticht der Transporter hervor. Anfängliche Befürchtung wegen einer zu geringen Reichweite konnten laut Herstellerangaben nicht bestätigt werden; einschließlich des Winterantriebs belief sich diese auf mindestens 80 Kilometer pro Batterieladung. Auch der Sicherheitsaspekt kommt nicht zu kurz: Der Vito E-CELL verfügt über eine vollwertige Sicherheitsausstattung einschließlich ESP und hat Crashtests erfolgreich absolviert. Zusätzlich ist er bereits mehrfach ausgezeichnet worden, unter anderem 2011 mit dem Innovationspreis „Alternative Antriebe“ beim „KEP-Transporter des Jahres“.

Marktführer

Der Volkswagen Konzern hat mit seinen Pkw-Marken Volkswagen, Audi, SEAT und ŠKODA seine Position im deutschen Großkundengeschäft im Geschäftsjahr 2011 untermauert und ist erneut Marktführer im Großkundengeschäft. Im relevanten Flottenmarkt wurden laut Dataforce 184.044 Fahrzeuge der vier Konzernmarken zugelassen, im Vorjahr waren es 153.134. Im Pkw-Markenranking belegten die Marken Volkswagen Pkw mit 112.028 Neuzulassungen und Audi mit 49.910 Neuzulassungen die Plätze eins und drei. Mit 17.651 zugelassenen Fahrzeugen war ŠKODA bester Importeur. SEAT erzielte mit 4.455 Neuzulassungen eine Steigerung von rund 85 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 2.406 Neuzulassungen. 2011 ist der Volkswagen Konzern mit 20,2 Prozent stärker gewachsen als der Gesamtmarkt (17,5 Prozent). Martin Jahn, Leiter Volkswagen Group Fleet International, sieht den Erfolg des Konzerns im Vertrauen der Kunden in die Produkte sowie in der Marktbearbeitung der Vertriebsorganisationen begründet und gab an, dass das innovative und umweltfreundliche Produktportfolio 2012 mit neuen Modellen nochmals erweitert werden solle.

Champions

Anlässlich der Partnerschaft mit der UEFA Champions League bietet Ford für die Baureihen Ka, Fiesta, Focus, C-MAX/Grand C-MAX, Kuga, Mondeo, S-MAX und Galaxy speziell ausgestattete „Champions Editionen". Laut Herstellerangaben reicht der Preisvorteil gegenüber vergleichbar ausgestatteten Serienmodellen von 1.270 Euro beim Kompaktvan Ford Grand C-MAX bis zu 2.910 Euro bei der Mittelklasselimousine Ford Mondeo. Je nach Modellreihe sind die Fahrzeuge unter anderem mit Audiosystem, Scheinwerfer-Abblendlicht mit Ausschaltverzögerung und Begrüßungsfunktion, Infotainmentsystem „Sound & Connect" mit Mobiltelefon-Vorbereitung, Sprachsteuerung sowie AUX- und USB-Schnittstellen, Sportsitzen, Leichtmetallrädern und Nebenscheinwerfern ausgestattet. Für den Ford Focus „Champions Edition" und den Ford Fiesta „Champions Edition" sind drei „Ford Champions Pakete" verfügbar, die Preisvorteile von bis zu 2.590 Euro bei ersterem und 2.695 Euro beim zweiten Modell bringen sollen.

A.T.U-Fuhrpark-Treff

Am 15. März 2012 findet in Grevenbroich der siebte A.T.U-Fuhrpark-Treff statt. Vorträge zu folgenden Themen sind geplant: „Fahrsicherheitstraining – die aktive Präventionsmaßnahme", „Rundum-Service für den Fuhrpark, Flottenlösungen aus der Perspektive eines Vertragshändlers" sowie „Autoglas Ratgeber" mit Vorführung eines Scheibentauschs und der Vorstellung eines Autoglastechniker-Fahrzeugs. Vor der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, in der Zeit von 9 bis 13 Uhr an einem Fahrsicherheits- oder Sprotspar-Training teilzunehmen. Anmeldung und weitere Infos: Guido Grewe, Großkundenbetreuung A.T.U, Tel. 0162/2701239, E-Mail: guido.grewe@de.atu.eu

Minus CO_2

Die Berliner Polizei möchte ihren Fuhrpark mithilfe von Fahrzeugen mit alternativem Antrieb umweltverträglicher gestalten und den CO_2-Ausstoß verringern. Im Rahmen dieses Vorhabens hat Toyota der Berliner Polizei drei Toyota Prius übergeben; Renault steuerte je zwei rein elektrisch betriebene Fluence Z.E. und Kangoo Z.E. zum Projekt „Initiative 120" bei. Für die nächsten Jahre ist seitens der Berliner Polizei die Anschaffung weiterer Fahrzeuge mit CO_2-Emissionen von unter 120 g/km geplant.

Personalien

Dr. Kay Lindemann *ist zum 1. Januar 2012 vom Präsidium des VDA zum Geschäftsführer des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) berufen worden. Zuvor war Kay Lindemann stellvertretender VDA-Geschäftsführer.*

Bei der AuDaCon AG wurde der Bereich Sales kürzlich um die Führungstätigkeit von ***Gerald L. Caneva*** *als Leiter Sales International erweitert. Er verstärkt seit 2005 die AuDaCon AG und bringt über 30 Jahre Erfahrung im automotiven Sektor mit.*

Zusätzlich wurde den Mitarbeitern ***Jens Paul*** *und* ***Thomas Stolze*** *(ohne Bild) Gesamtprokura erteilt. Jens Paul ist seit 2004 für AuDaCon tätig und hat sich beim Welkersheimer Datenspezialisten den Posten als Direktor Business Controlling erarbeitet. Thomas Stolze ist seit 2007 als Justiziar für AuDaCon tätig und verantwortet unter anderem die rechtliche Beratung sowie Betreuung des Unternehmens.*

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

Flottenmanagement

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

DER MAZDA5 BUSINESS-LINE

Finanz-Leasing schon ab € **249** [1a] und
Full-Service-Leasing bereits ab € **339** [2a] mtl.

DER MAZDA6 BUSINESS-LINE

Finanz-Leasing schon ab € **279** [1b] und
Full-Service-Leasing bereits ab € **379** [2b] mtl.

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

2) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – inkl. aller Service- und Inspektionsarbeiten, GAP-Versicherung und aller anfallenden Verschleißreparaturen bzw. 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 31.03.2012. Abbildung zeigt Fahrzeuge mit höherwertiger Ausstattung.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Erfolg gehabt

Mit einem kräftigen Wachstum in Höhe von 16,9 Prozent schloss der relevante Flottenmarkt im Vergleich zum Vorjahr ab. Nach Dataforce-Angaben wurden 2011 hier 103.984 Einheiten mehr verkauft, die Gesamtmenge betrug 719.450 Einheiten. Im Dezember 2011 betrug die Steigerungsrate 5,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat (oder 3.475 Einheiten). Hingegen zeigte sich der Privatmarkt auch im Dezember mit einem Minus von 4,0 Prozent rückläufig. Insgesamt verzeichneten die Zulassungsstellen in Deutschland im letzten Monat des abgelaufenen Jahres mit 244.501 Neuzulassungen ein um 6,1 Prozent höheres Gesamtvolumen als 12 Monate zuvor.

Verfahren vereinfacht

Ab sofort können Gewerbetreibende und Geschäftskunden mit der Aral Card in Kombination mit einer Payback-Karte nach Unternehmensangaben einfacher Punkte sammeln. Aral übernimmt für alle Aral CardPlus- oder Aral CardKomfort-Kunden die pauschale Versteuerung für die Payback-Punkte, die in Verbindung mit diesen beiden Karten gesammelt werden. Somit entfällt zukünftig die Angabe des „geldwerten Vorteils" und eine etwaige Versteuerung für Aral Card-Kunden. Zusätzlich bietet Aral mit der neuen „Aral BusinessCard" eine eigene exklusive Payback-Karte speziell für Aral Card-Kunden an. „Die Aral Card-Kunden haben jetzt die Möglichkeit, ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand Payback für ihre Mitarbeiter zu nutzen, beispielsweise als kostenloses Belohnungs- und Motivationsinstrument", unterstreicht Manuel Werner, bei Aral verantwortlich für Marketing Geschäftskunden und Kundenbindung.

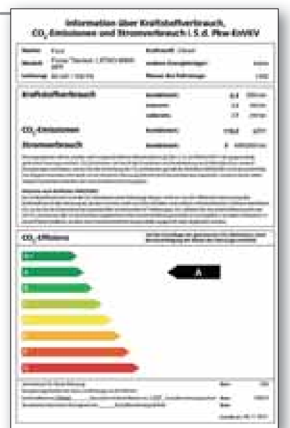
Rückgabe erleichtert

Mit der Einführung der LeasingRücknahme Online will die Volkswagen Leasing GmbH den Leasing-Rückgabeprozess spürbar vereinfachen und beschleunigen. Das webbasierte System steht allen Händlern über ein gemeinsames Service-Portal zur Verfügung. Auf Basis des bereits etablierten bebilderten Schadenkatalogs kann der Händler gemeinsam mit dem Kunden zum Beispiel mittels iPad den Fahrzeugzustand aufnehmen, mit digitalen Fotoaufnahmen. Ebenso sei es möglich, ein Sachverständigen-Gutachten in Leasing-Rücknahme Online einzufügen und ohne Zeitverlust praktisch online an die Volkswagen Leasing zu senden. Eigens im Zuge der LeasingRücknahme Online stellt die Volkswagen Leasing GmbH dem Handel alternativ eine exklusive iPad-Applikation zur Verfügung. Das Programm ermöglicht die zeit- und ortsunabhängige Abwicklung des gesamten Prozesses. Durch den Einsatz des iPads kann der Rückgabeprozess dann direkt beim Kunden durchgeführt werden. Das unabhängige Prüfinstitut Dekra hat das neue System bereits zertifiziert und damit den hohen Qualitätsstandard bestätigt.

Versuch wert

Die Walter Söhner GmbH & Co. KG mit Sitz in Schwaigern, spezialisiert auf Präzisionskunststoffteile, hat den ersten Citroën C-Zero in ihre Fahrzeugflotte aufgenommen. Steigende Kraftstoffpreise, verschärfte Bestimmungen zur Reduzierung der CO_2-Emissionen und ein wachsendes ökologisches Bewusstsein im Unternehmen waren auch hier die ausschlaggebenden Gründe für den Testeinsatz. Ludger Reffgen, Vertreter des Fleet-Bereichs von GE Capital, übergab das erste Elektroauto für diesen Fuhrpark an den Geschäftsführer bei Walter Söhner, Albrecht Heege. Das Fahrzeug und etwaige weitere werden über ASL Fleet Services, Unternehmensbereich von GE Capital, finanziert. „Wenn sich in der Praxis die Vorteile des Elektrofahrzeugs zeigen", bekundete Albrecht Heege, „wird die Anschaffung solcher Autos eine konsequente Ergänzung im Rahmen des Umweltgedankens sein, der in unserem Unternehmen seit jeher im Fokus steht."

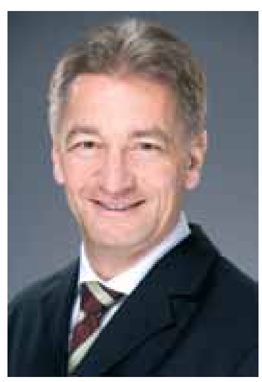
Verordnung umgesetzt



Nun ist es per Gesetz festgezurrt: Jeder Pkw muss mit einer Energieklassifizierung gekennzeichnet sein, das schreibt die neue Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung (PKW-EnVKV) vor. Die Carano Software Solutions GmbH aus Berlin hat hier bereits entsprechende Anpassungen in den Produkten vorgenommen. So sind im Flotten-Portal EASY+, das den gesamten Prozess von der Konfiguration über die Bestellung und Freigabe bis hin zur Beschaffung unterstützt, die Energieeffizienzklassen auf Grund der Fahrzeug-Basisdaten nun direkt abrufbar. Die umweltfreundliche Auswahl von Fahrzeugen wird auch durch die entsprechenden Einstellungsmöglichkeiten innerhalb der Car Policies vereinfacht. Mit Hilfe der Label-Visualisierung können auch Leasing-Unternehmen die neuen gesetzlichen Vorschriften umsetzen. Aus der CRM-Lösung Salesflow, die in Autohäusern Vertriebs- und Marketing-unterstützend eingesetzt wird, kann das entsprechende Hinweisblatt ausgedruckt werden.

Rekord erzielt

Nach Unternehmensangaben hat die ALD Automotive das Geschäftsjahr 2011 mit einem Umsatzplus von sieben Prozent abgeschlossen, erstmalig in der über 40-jährigen Firmengeschichte sei ein Rekordumsatz von 608,4 Millionen Euro erzielt worden. Zum Jahresende 2011 konnte die Bestandsmarke von 123.500 Fahrzeugen erreicht werden, was einem Flottenzuwachs von insgesamt sechs Prozent entspräche. Das größte Wachstum sei im Bereich Full-Service-Leasing mit einer Steigerung von über sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr erreicht worden. Auch die Zusammenarbeit mit den Fahrzeugherstellern und dem jeweiligen Vertriebsnetz wurde 2011 auf über 2.500 aktive Händlerbeziehungen stark ausgeweitet. Um der gestiegenen Nachfrage des Marktes nach Fuhrparkberatung und Betreuung gerecht zu werden, vergrößerte die ALD Automotive den Außendienst auf rund 50 Mitarbeiter. „Wir sehen unseren Erfolg in der Strategie begründet", analysiert Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD Automotive Gruppe in Deutschland, „die Kunden mit der Erfüllung ihrer Bedürfnisse – Risikoauslagerung und Kosteneinsparung sowie administrative Entlastung bei exzellentem Service – in den Mittelpunkt zu stellen."



Umschalt-Programm

Der andere Finanzierungsweg: Sale and Lease back und wichtige Aspekte für seine Umsetzung

Auch eine strategische Finanzplanung ist entscheidend für den standfesten Erfolg eines Unternehmens, umso mehr, wenn Marktbedingungen einmal schwieriger werden sollten. Viele mittelständische Unternehmen finanzieren sich auch heute noch über den klassischen Kredit und sind dann gegebenenfalls von ihrer Hausbank enttäuscht, wenn sie bei neuen Investitionen keine weiteren Darlehen gibt, zusätzliche Sicherheiten fordert oder schlechtere Konditionen anbietet.

In einer solchen Lage kann auch Sale and Lease back als Spezialform des Leasing und vergleichsweise einfach umzusetzender, alternativer Lösungsansatz eine clevere Variante sein. Angewandt auf den Fuhrpark bedeutet dies vereinfacht ausgedrückt, das Unternehmen verkauft zunächst die gebrauchten Fahrzeuge, erhält dafür sofort den Kaufpreis ausgezahlt und least direkt im Anschluss vom Leasinggeber, dem Käufer, die Fahrzeuge zurück. Das Sale and Lease back ist sowohl in der Form des Finanzierungs-Leasing als auch als Operate-Leasing möglich. Der Kauf- und der Leasingvertrag bilden bei dieser Form des Leasinggeschäftes eine rechtliche Einheit.

Dieses Finanzierungsinstrument ist vom Charakter her zwar einem Tilgungsdarlehen ähnlich, bringt dem Unternehmen aber noch eine Reihe zusätzlicher Vorteile. Die bei Darlehen nötigen Sicherheiten bleiben beim Rückmietverkauf unangetastet, die Bilanzsumme bleibt niedrig und die Bonität erhalten. Außerdem sind Leasing-Raten wiederkehrende Zahlungen und damit für den Unternehmer eine kalkulierbare Grundlage für die Finanzplanung.

Aus der Substanz des Unternehmens selbst

In Fahrzeugen gebundenes Eigenkapital lässt sich auf diese Weise leichter aktivieren, durch das Sale and Lease back wird eine Liquiditäts-

wollnikom

seit über 18 Jahren

Wir installieren professionell:

- Freisprecheinrichtungen
- Navigationsgeräte
- elektrische Fahrtenbücher
- Telematik-Systeme u.v.m.

Qualifizierte Beratung und „Rundumservice“ aus einer Hand – kostengünstig und schnell!

24 Monate Vor-Ort-Garantie auf alle Einbauten!

Wir bieten zukunftsweisende Technologien für Ihren Fuhrpark – individuell und erweiterbar!

Wollnikom GmbH

Tel.: +49(0)2161 / 99842-0

www.wollnikom.de

Da wird Sale and Lease back kaum möglich sein: In die Jahre gekommene Fahrzeuge mit relativ hohen Laufleistungen

steigerung und Ertragsbeschaffung unmittelbar aus vorhandenen Ressourcen, aus der eigenen Substanz des Unternehmens generiert. So können beispielsweise Verbindlichkeiten beglichen, Kredite abgelöst oder neue Investitionen getätigt werden, ohne dass das Unternehmen die Fremdkapitalquote erhöhen müsste.

Dabei fällt das Risiko für beide Seiten insofern geringer aus, als der relativ hohe Wertverlust von Neufahrzeugen im ersten und auch noch zweiten Jahr hierbei deutlich weniger ins Gewicht fällt. Der Vollständigkeit halber sei aber darauf verwiesen, dass sich die laufenden Zahlungen der Leasingraten in der Folge als permanente Verpflichtung auch nachteilig auswirken können. Zudem ist das Unternehmen dann natürlich nicht mehr Eigentümer der Fahrzeuge.

Insgesamt betrachtet wird Sale and Lease back aber nicht zu den Risikofinanzierungen gerechnet, sondern es hat sich seit etlichen Jahren als stabiles Verfahren gezeigt. Das liegt nicht zuletzt auch daran, dass der Rückgriff auf zusätzliche Sicherheiten entfällt und Unternehmer daher künftig nicht mit der Zukunft des eigenen Unternehmens spekulieren müssen. Sale and Lease back aktiviert eben nur das, was im Betrieb bereits besteht.

„Besonders geeignet für Leasing-Einsteiger"

„Im Bereich des Fuhrparks wird per Sale and Lease Back ein sofortiger Liquiditätsgewinn generiert, und das bei einer niedrigen Kapitalbindung", unterstreicht auch Lionel Wolff, Geschäftsführer der Arval Deutschland GmbH. „Zudem können dann durch unser ausgeklügeltes Fuhrparkmanagement Rationalisierungspotenziale im Bereich der Mobilität voll ausgeschöpft werden. Kauffuhrparks befinden sich in der Regel unter Eigenverwaltung der Kunden. Im Rahmen eines kompletten Sale and Lease back bieten sich beste Möglichkeiten, ein aktives Management anzustreben."

„Die Erhöhung der Liquidität, die Reduzierung der Bankkredite, eine geringere Kapitalbindung und vor allem eine administrative Entlastung im Fuhrparkmanagement", betont auch Ludger Reffgen, Vertriebsleiter Fleet-Bereich GE Capital, als wesentliche Vorteile des Sale and Lease back. „Diese Vertragsart ist auch besonders gut für Leasing-Einsteiger geeignet", hebt Dieter Jacobs, Geschäftsleitungmitglied Fuhrparkmanagement bei der LeasePlan Deutschland GmbH hervor. „Dies betrifft derzeit zunehmend kleinere und mittlere Fuhrparks, die sich erst jetzt mit den Themen Leasing und Outsourcing befassen."

„Die Volkswagen Leasing GmbH bietet nach wie vor Sale and Lease back an", verdeutlicht Lars-Henner Samtelmann, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH. „Der Kunde hat den Vorteil, dass er im Fuhrpark gebundenes Eigenkapital freisetzen kann, somit seine Liquidität erhöht und diese für neue Investitionen nutzen kann. Gleichzeitg profitiert er natürlich von da an von den allgemeinen Vorteilen der Finanzierungsform Leasing. Beispielsweise verfügt er durch Leasing über eine klare Kostengrundlage, was ihm eine präzise Budgetierung ermöglicht. Und durch die Kombination mit Service-Management-Verträgen kann der Kunde unsere attraktiven Full-Service-Dienstleistungen nutzen."

Steuerliche Aspekte sehr detailliert betrachten

Darüber hinaus kann Sale and Lease back auch Steuervorteile mit sich bringen. Denn die Leasing-Kosten können zum Teil als betriebliche Aufwendungen steuerlich geltend gemacht werden, was beim Tilgen von Krediten nicht der Fall ist. So kann die monatlich zu zahlende Leasing-Gebühr anteilig den Gewinn und damit die zu zahlenden Steuern mindern.

Dieses Argument hat sich in korrekten Fällen auch vor dem Finanzamt als tragfähig erwiesen; eine Voraussetzung hierbei ist aber, dass alle relevanten Eckdaten (Mietzeit et cetera) vom Fachmann fiskalisch durchkalkuliert werden. Ein guter Sales and Lease back-Anbieter wird in jedem Fall von sich aus dem Kunden im Vorfeld eine solche Aufrechnung auf den Tisch legen.

Denn grundsätzlich gilt auch weiterhin: Rechnen die Finanzämter das Leasing-Objekt wirtschaftlich dem Leasingnehmer zu, bleiben als abzugsfähige Betriebsausgaben nur die üblichen Absetzungen für Abnutzung (AfA). Beim weit verbreiteten Finanzierungsleasing ohne Kaufoption beispielsweise erfolgt die Zurechnung beim Leasingnehmer, wenn die Grundmietzeit weniger als 40 Prozent oder mehr als 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstands beträgt. Die Nutzungsdauer ist identisch mit der Abschreibungsdauer und damit abhängig von der amtlichen AfA-Tabelle.

Handelt es sich hingegen um Leasing-Verträge mit Kaufoption, entscheidet zusätzlich noch das Verhältnis zwischen vereinbartem Kaufpreis und Restbuchwert. In einem solchen Fall wird das Wirtschaftsgut dem Leasinggeber nur dann zugerechnet, wenn die Grundmietzeit mindestens 40 Prozent und höchstens 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt und der vereinbarte Kaufpreis nicht niedriger als der

01 Schadenmeile.de

Hagelschäden sind Expertensache

Wenn Ihr Auto einen Hagelschaden hat, wenden Sie sich am besten gleich an die Spezialisten der Schadenmeile, denn die Reparatur der Dellen ist äußerst anspruchsvoll. Mit der schonenden Drücktechnik wird Ihr Wagen meist ohne Lackieren wieder in den Originalzustand versetzt.

nach linearer Abschreibung ermittelte Buchwert ist.

Fiskalisch entscheidend: Vertragsgestaltung und tatsächliche Durchführung

So ist denn die steuerliche Absetzbarkeit der Leasingraten insbesondere bei gebrauchten Leasingobjekten Beschränkungen unterworfen: Ausgangspunkt ist auch hier die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer. Voraussetzung ist, dass die Restnutzungsdauer des Leasingobjektes bei Abschluss des Vertrages noch mindestens 40 Prozent beträgt. Die höchstens absetzbare Leasingzeit besteht aus dem Rest der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abzüglich 10 Prozent der ursprünglich betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Bei der Vertragsgestaltung sollte zudem unbedingt im Auge behalten werden, dass die Finanzbehörden Leasing-Verträge hinsichtlich des wirtschaftlichen Eigentums immer in ihrer Gesamtheit beurteilen und besondere Regelungen im Einzelfall durchaus auch steuerliche Nachteile zur Folge haben können.

Dies kann auch für ein Sale and Lease back–Verfahren zutreffen. Zivilrechtlich werden Sale and Lease back-Geschäfte nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ebenso behandelt wie das Finanzierungsleasing, bei dem der Leasinggeber das Eigentum am Leasing-Gegenstand von einem Dritten erwirbt und ihn an den Leasingnehmer vermietet.

Die Frage, ob im Falle der Übertragung beziehungsweise Rückübertragung des Leasingobjekts ein Vorsteuerabzug geltend gemacht werden kann, hat der Bundesfinanzhof in einem Urteil 2006 grundsätzlich verneint (BFH 09.02.2006 – V R 22/03). Danach kann der Übertragung des Eigentums an dem Leasingobjekt eine bloße Sicherungs- und Finanzierungsfunktion zukommen mit der Folge des Ausschlusses eines Vorsteuerabzugs. Entscheidend ist die vertragliche Vereinbarung sowie deren tatsächliche Durchführung.

Was sollte der Kunde bei SLB-Umsetzung besonders beachten?

Grundsätzlich sind nicht alle Gebrauchtwagen Sale and Lease back-fähig. Seitens Arval wird beispielsweise darauf verwiesen, dass der Ankauf der Fahrzeuge in der Regel auf Basis des Buchwertes zu einem bestimmten Stichtag erfolge; dieses Vorgehen sei für den Kunden „GuV"-neutral. Die Gesamtnutzungsdauer der Fahrzeuge dürfe hier seit Erstzulassung 60 Monate und 180.000 Kilometer nicht überschritten haben.

„Außerdem sollte der Dienstleister für Sale and Lease back selbst gut abgesichert und höchst zuverlässig sein", ergänzt Lionel Wolff. „Wir sehen uns hier als Arval Deutschland und hundertprozentige Tochter der BNP Paribas SA, einem der weltweit führenden europäischen Bank- und Finanzdienstleister, bestens aufgestellt."

„Insbesondere müssen steuerliche und wirtschaftliche Grundlagen eingehalten werden – Stichwort ‚40/90-Regel'", führt Ludger Reffgen dazu aus. „Weiterhin spielen Aspekte wie der aktuelle Kilometerstand der Fahrzeuge und die Fahrzeugbewertung, sowohl für den Übernahmepreis als auch für den Restwert, eine entscheidende Rolle. Eine hinreichende Dokumentation des Fuhrparkbestandes – beispielsweise Fahrzeugrechnungen, Buchwerte, Zulassungsdaten – ist ebenso hilfreich wie notwendig, um einen SLB-Prozess erfolgreich umsetzen zu können. Sind diese vorbereitenden Schritte getan, ist die zukünftige optimale Fuhrparkverwaltung denkbar einfach für den Kunden."

Fahrzeuge nicht älter als zwei Jahre oder Restlaufzeit mindestens 12 Monate

„In der Regel sollten die Fahrzeuge für Sale and Lease back nicht älter als zwei Jahre sein", verweist Dieter Jacobs für LeasePlan Deutschland. „Die Übernahme der Flotte erfolgt zum Buchwert. Ein Vorteil dieser Vertragsart ist, dass die Vermarktung der Fahrzeuge nach Vertragende von LeasePlan übernommen wird. Da uns die detaillierte Historie der Fahrzeuge nicht bekannt ist, erfolgt von LeasePlan keine Risikoübernahme, insbesondere nicht für den Restwert. Die Abrechnung erfolgt beim Sale and Lease back 1:1."

„Die Nutzung der Vertragsform Sale and Lease back unterliegt, wie auch das Neuwagen-Leasing, den Bestimmungen der Leasing-Erlasse", detailliert Lars-Henner Santelmann für Volkswagen Leasing. „Bei uns beschränkt sich das entsprechende Angebot auf Pkw und leichte Nutzfahrzeuge. Die Mindestrestlaufzeit der Fahrzeuge liegt im Hause Volkswagen Leasing zum Vertragsbeginn bei 12 Monaten. Aufgrund der maximalen Leasing-Vertragsdauer bei der Volkswagen Leasing von 60 Monaten bei Pkw beziehungsweise 96 Monaten bei Nutzfahrzeugen dürfen die Fahrzeuge dementsprechend maximal 48 Monate beziehungsweise 84 Monate bei Nutzfahrzeugen alt sein."

Für Fahrzeuge, die durch dieses Raster fallen würden, würde ein sofortiger Austausch gegen neue Leasingfahrzeuge empfohlen, da die Unterhaltskosten in der Regel höher seien als die Full Service-Raten eines vergleichbaren Neufahrzeugs. „In Ergänzung zu diesen Rahmenbedingungen", so Santelmann weiter, „muss sich der Kunde einer umfassenden Bonitätsprüfung unterziehen."

Fazit: Insgesamt gesehen dürfte Sale and Lease back aber einer der interessantesten strategischen Bausteine der Unternehmensfinanzierung insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen sein. Zumindest kann dieses Verfahren als eine gute Ergänzung zu klassischen Instrumenten in Frage kommen.

DB Mobility Networks Logistics

DB Rent. **Mobilitätsmanagement für die Zukunft.**

Die DB Rent GmbH, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Bahn AG, bietet maßgeschneiderte, intelligente, kostensparende und umweltfreundliche Mobilitätskonzepte für Unternehmen und Behörden an.

Unser Portfolio:
- Fuhrpark- und Flottenmanagement
- Fullserviceleasing
- Poolfahrzeuge
- Flinkster – Mein Carsharing
- Elektromobilität
- Call a Bike
- Neu- und Gebrauchtwagenverkauf

www.dbfuhrpark.de

Die Bahn macht mobil.

„Attraktives Eigentragungsmodell“

Interview mit Gerhard Künne (Geschäftsführer Volkswagen Leasing GmbH) zum Produkt KaskoDepot

Flottenmanagement: Die Versicherung von Fahrzeugflotten ist für beide Seiten, Fuhrparkbetreiber wie Versicherer, in der Regel kein einfaches Geschäft, ist doch die Stabilität der Geschäftsbeziehung wesentlich abhängig von der Stabilität beziehungsweise Optimierung der Schadenquote im jeweiligen Fuhrpark. Es kommt erschwerend hinzu, dass das Feld der Anbieter von Flotten-Versicherungen über die Jahre geschrumpft ist. Wie beurteilen Sie seitens Volkswagen Leasing die generelle gegenwärtige Entwicklung auf diesem Markt?

Gerhard Künne: Wir machen die Beobachtung, dass sich die Schadenquoten am Markt der Flottenversicherungen zunehmend spreizen. Auf der einen Seite gibt es viele Kunden mit sehr guten Schadenquoten, die durch den konsequenten Einsatz eines umfassenden Riskmanagements ihre Fuhrparkschäden kontinuierlich im Blick behalten und gezielt Maßnahmen ableiten. Auf der anderen Seite stehen Fuhrparkbetreiber, die dieses Potenzial noch nicht im Fokus haben. Aufgrund dieser Tendenzen wird es so immer schwieriger, Flottenversicherungen profitabel zu halten und angemessene Prämien beim Kunden durchzusetzen. Die Folge: Einige Anbieter verzichten auf Neugeschäft oder erhöhen die Kfz-Versicherungsbeiträge spürbar. Höhere Versicherungsbeiträge werden von den Flottenbetreibern wiederum im Rahmen von Flottenmanagement-Ausschreibungen immer wieder auch in TCO-Bewertungen mit angebracht. Dadurch sind auch wir als Leasinggesellschaft immer wieder mit dieser Problematik konfrontiert. Diese Entwicklung wird dazu führen, dass sich Fuhrparkbetreiber immer häufiger die Frage stellen müssen, welche Risiken ausgelagert werden sollten und welche nicht. Das gilt besonders für Frequenzschäden und die damit verbundenen Risiken. Denn diese können häufig auch sehr gut über Ressourcen des jeweiligen Flottenbetreibers abgedeckt werden als über eine klassische Versicherungslösung.

Flottenmanagement: Andererseits ist auch der Trend feststellbar, dass die Full-Service-Leasinggeber in den letzten zehn, 15 Jahren ihr Produkt-Portfolio, ihre Services und Dienstleistungs-Angebote für Flottenbetreiber stetig erweitert haben. So weit es die Optimierung von Schadenquoten anbelangt, kommt hier auch verstärkt Consulting auf den Feldern Schadensmanagement und Riskmanagement zum Zuge; nicht zuletzt gewinnen sie so weitere wichtige Informationen über das einzelne Fuhrparkgeschehen. Inwieweit ist Volkswagen Leasing bereits auf diesen Feldern engagiert?

Gerhard Künne: Mit der Einführung des KaskoDepots hat die Volkswagen Leasing in der Tat auch ein neues Reporting geschaffen. Dieses ist die Grundlage für ein professionelles Schadenreporting und Riskmanagement. Es werden umfassende Informationen zur Schadenhäufigkeit und den verschiedenen Schadenarten zur Verfügung gestellt. Somit geben wir dem Fuhrparkmanager ein Instrument an die Hand, auf Basis dessen sich entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten lassen. Zum Beispiel könnte bei übermäßig vielen Abbiege- und Auffahrschäden der Einsatz eines Fahrertrainings die Schadenquote senken. Bei vielen Rangierschäden sollten die Fahrzeuge hingegen standardmäßig mit einer Park Distance Control ausgestattet werden. Der Clou an dem Report ist die Benutzerfreundlichkeit. Er ist einfach zu lesen und wird dem Kunden als pdf-Dokument zur Verfügung gestellt. Unsere FleetCARS-Kunden können den Report sogar tagesaktuell online abrufen.

Flottenmanagement: Letztlich ist nur die Haftpflichtversicherung der Fahrzeuge eine gesetzliche Pflichtversicherung, dennoch bestehen viele Leasinggeber in den meisten Fällen auch auf dem Abschluss einer Vollkasko-Versicherung für geleaste Fahrzeuge. Wie wird das seitens Volkswagen Leasing generell gehandhabt, gibt es Ausnahmefälle, in denen Ihr Unternehmen nicht auf dem Abschluss von Kasko-Versicherungen besteht, wenn ja, woran machen Sie das fest?

Gerhard Künne: Wir bieten unseren Kunden verschiedene Optionen bei der Absicherung von Fuhrparkschäden an. Sofern eine klassische Versicherungslösung bevorzugt wird, ist aber der Abschluss einer Vollkaskoversicherung gemäß unserer Rahmenbedingungen Pflicht. Durch die Nutzung des KaskoDepots können unsere Kunden aber auch flexibler mit der Thematik umgehen. So wäre es zum Beispiel denkbar, für regional eingesetzte Fuhrparks eine Kombination aus Teilkaskoversicherung und KaskoDepot zu nutzen. Während die Teilkasko für die Absicherung gegen Elementarschäden aufkommt (beispielsweise von Hagelschäden, die eine regional genutzte Flotte komplett treffen können), lassen sich über das KaskoDepot selbst verursachte Schäden am eigenen Fahrzeug abdecken. Oder der Kunde teilt seinen Fuhrpark entsprechend der Schadenquoten in mehrere Gruppen ein, die dann unterschiedlich abgesichert werden – entweder über das KaskoDepot oder über die klassische Kaskoversicherung. Der Einsatz des KaskoDepots für den gesamten Fuhrpark ist ebenfalls eine denkbare Variante. Welche Lösung für den Kunden individuell am besten geeignet ist, muss aber immer im Einzelfall nach eingehender Prüfung entschieden werden. Unsere Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter stehen hier mit Rat und Tat zur Seite.

Flottenmanagement: Können Sie bitte einmal im Detail erläutern, was Ihr Unternehmen zur Entwicklung des alternativen Modells KaskoDepot bewegt hat, was es beinhaltet und welche Fuhrparkbetreiber dieses Produkt in Anspruch nehmen können?

Gerhard Künne: Wie bereits erwähnt, ist der Markt der Flottenversicherungen in Bewegung geraten. Vor allen Dingen die steigenden Unterhaltskosten einer Fahrzeugflotte erfordern

neue Wege. Fuhrparkmanager erkennen zunehmend das Kostensenkungspotenzial, das mit der Abkehr von traditionellen Versicherungslösungen einhergeht. Diesen Trend hat die Volkswagen Leasing erkannt und mit der Entwicklung des KaskoDepots ein attraktives Eigentragungsmodell als Ergänzung zu bestehenden Versicherungsangeboten entwickelt. Ziel war es, die Expertise der Volkswagen Financial Services AG in mehreren Bereichen sinnvoll zu bündeln. Dazu gehören die Volkswagen Bank im Bereich Konto- und Depotführung, der Volkswagen Versicherungsdienst im klassischen Versicherungsgeschäft und die Volkswagen Leasing im Bereich Flottenleasing und Fuhrparkmanagement.

Depotführung, Schadenabwicklung und Flottenmanagement: Das sind die drei Elemente des KaskoDepots. Anstelle einer herkömmlichen Kaskoversicherung bildet der Kunde für die Kaskoschäden seiner Fahrzeugflotte ein eigenes Depot. Aus dem Depot managen wir die anfallenden Schäden. Die Höhe der Einzahlungen richtet sich nach den individuellen Schadenverläufen des jeweiligen Fuhrparks. Dabei kann der Kunde die Depotrate unterjährig anpassen und somit schnell auf die spezifische Schadensituation seines Fuhrparks reagieren. Wir empfehlen ab einer Fuhrparkgröße von zirka 100 Fahrzeugen den alternativen Einsatz des KaskoDepots zu bewerten. Denn je größer der Fuhrpark ist, desto größer ist auch die Risikostreuung bei Schäden einzelner Fahrzeuge.

Flottenmanagement: Seit wann ist das Produkt „KaskoDepot“ auf dem Markt, wie wird es in Ihrem Kundenkreis angenommen, über welche konkreten Vorteile für die Flottenbetreiber, die es anwenden, können Sie in Summe berichten?

Gerhard Künne: Das KaskoDepot wurde von uns mit Beginn des Jahres 2011 eingeführt. Wir haben dabei bewusst von einer groß angelegten Launch-Kampagne abgesehen, da sich dieses Angebot mit den individuellen Fuhrparkanforderungen auseinandersetzen muss. Eine fundierte Bewertung unserer Vertriebsmitarbeiter gemeinsam mit dem Fuhrparkmanager ist daher unabdingbar. Aktuell haben wir ein Fuhrparkvolumen von rund 6.000 Fahrzeugen in den Prüfungen.

Die Vorteile für Flottenbetreiber sind vielfältig. Erst einmal wird beim KaskoDepot die spezifische Situation des Fuhrparks besser berücksichtigt als dies bei klassischen Versicherungslösungen der Fall wäre. Ein wesentlicher Vorteil ist, dass der Kunde keine Versicherungssteuer in Höhe von 19 Prozent bezahlen muss, wie es bei klassischen Versicherungen der Fall wäre. Denn da es sich beim KaskoDepot um eine Dienstleistung handelt, entfällt diese. An ihre Stelle tritt lediglich die Umsatzsteuer auf die Handling-Fee, die der Kunde wiederum aufgrund seiner Vorsteuerabzugsfähigkeit bei seinem zuständigen Finanzamt geltend machen kann. Hinzu kommt, dass der Kunde administrativen Aufwand im Schadenmanagement einspart.

Wir übernehmen die komplette Depotverwaltung sowie die gesamte Schadenabwicklung. Und schließlich bieten wir dem Kunden im Rahmen des KaskoDepots ein professionelles und transparentes Schadenreporting an. Dadurch kann der Fuhrparkmanager gezielt Präventionsmaßnahmen zur Optimierung seiner Schadenquote ableiten. Alles in allem sind wir der Überzeugung, dass wir unseren Kunden mit dem KaskoDepot eine sehr gute Alternative zur klassischen Versicherung mit wichtigen Benefits offerieren.

IHR EXPERTEN-TEAM FÜR PKW-FLOTTEN!

DEUTSCHLANDS BESTER REIFENSERVICE!
Zufriedene Kunden haben gewählt!
3x AUF PLATZ 1
FIRMENAUTO
Auto Motor und Sport
Nähere Infos unter www.euromaster.de!

» AUTOSERVICE
Inspektionen mit Mobilitätsgarantie, Achsvermessung, Ölwechsel, Autoglas und mehr sowie Ersatzteile in Erstausrüsterqualität z.B. für Auspuff, Bremsen und Stoßdämpfer

» ONLINE-TERMINRESERVIERUNG
Per Mausklick zum Wunschtermin

» UVV-CHECK
Der offizielle Service zur Unfallverhütungsvorschrift

» REIFEN-KOMPETENZ
Know-how, Erfahrung, moderne Services und ein Reifen-/Räder-Vollsortiment für PKW, LLKW, LKW und Spezialfahrzeuge

» FÜHRERSCHEIN-CHECK
Die halbjährliche Routine

» MASTERCHECK kostenlos!
Der 10-Punkte-PKW-Check

» 5-STERNE-HOTEL
Reifen-/Räder-Einlagerung

10 % RABATT* AUF INSPEKTION
Sichern Sie sich bis zum 31.03.2012 einen Rabatt* auf Ihre nächste Inspektion inklusive Mobilitätsgarantie und Erhalt der Herstellergarantie!
Rufen Sie uns an: 0180 1 734336-810**
Oder schreiben Sie uns unter Kundeninfo@de.euromaster.com

*Ausgenommen Material und Zusatzarbeiten. **0,039 €/Min. aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.

www.euromaster.de

EUROMASTER
Reifen brauchen Experten

BMW 1er

BMW 5er

„Effizienz und Fahrfreude"

Interview mit Christoph von Tschirschnitz (Leiter Direktvertrieb der BMW Group in Deutschland) und Christoph von Meyer (Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden) bei der BMW AG in München

BMW 5er GT

BMW X3

Flottenmanagement: Die letzten beiden Jahre waren in Deutschland durch einen Wirtschaftsaufschwung gekennzeichnet, zudem mag im Flottengeschäft auch noch ein gewisser Nachholbedarf durchgeschlagen haben; in der Krise 2008/09 verlängerte Leasingverträge waren nun auch ausgelaufen, so war hier und da auch verstärkt die Neubestückung der Flotte umzusetzen. Wie haben Sie bei BMW diesen Aufwärtstrend im Flottenmarkt erlebt?

Christoph von Meyer: BMW hat von dieser Entwicklung überproportional profitiert. Der Effekt, dass verlängerte Leasingverträge abgelaufen sind, hat eine wesentliche Rolle gespielt. Dieser Nachfrageschub fiel mit dem Start unserer neuen BMW 5er Baureihe zusammen. Wir traten mit einem neuen Modell unserer erfolgreichsten Flotten-Baureihe an, während unsere Kern-Wettbewerber zu diesem Zeitpunkt mit relativ alten Modellen unterwegs waren. Das beschleunigte das Momentum. Hinzu kommt, dass der neue BMW 5er – wie jetzt auch der neue BMW 3er – neue Benchmarks in puncto CO_2/TCO setzte. So trug die BMW 5er Baureihe wesentlich dazu bei, dass BMW führender Premiumhersteller im Großkundensegment wurde. Diese wirklich sehr erfreuliche Entwicklung hatten wir so nicht vorhergesehen. Wir beobachten einen Trend zu kleineren und sparsameren Motoren. Der BMW 520d Touring ist beispielsweise das erfolgreichste Flottenfahrzeug im Jahr 2011 – mit Motorleistungen, die früher 6-Zylindern vorbehalten waren. Insgesamt konnte die BMW Group im letzten Jahr 297.500 Fahrzeuge in Deutschland absetzen. Dabei wurden im deutschen Flottenmarkt 91.715 Fahrzeuge der Marke BMW neu zugelassen, was einem Zuwachs von 15,23 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Im Bereich Flotten größer als 50 Einheiten – wir sind führender Premiumhersteller in diesem Segment – stiegen die Neuzulassungen um rund 13 Prozent von 28.600 auf 32.200 Fahrzeuge. Flotten mit weniger als 50 Fahrzeugen hatten einen Zuwachs von rund 18 Prozent. Das Segment gewerbliche Kunden wuchs ebenfalls um rund 16 Prozent. Dabei sind natürlich die BMW 3er und BMW 5er Reihen die Volumenmodelle, aber auch der Ende 2011 gelaunchte BMW 1er war schon sehr erfolgreich und erfreut sich großer Beliebtheit. Auch die Nachfrage nach X-Modellen, unseren SUV Automobilen, nimmt weiter zu. Hier zeigen sich Liberalisierungen der Fuhrpark Policies, für die heutzutage mehr als Karosserievorgaben CO_2/TCO Werte entscheidend sind. Der BMW X1 ist ein gutes Beispiel. Die Unterhaltskosten liegen zwischen einem BMW 3er und einem 1er. Viele Unternehmen nehmen dieses für etliche Nutzer attraktive Fahrzeug inzwischen gerne in ihre Flotten auf.

Christoph von Tschirschnitz: Manche Fahrer, die vorher aus praktischen Gründen einen BMW 3er Touring fuhren, um beispielsweise Kinderwagen oder Waren zu transportieren, entscheiden sich jetzt gerne für einen BMW X1 oder X3. Wir beobachten oft, dass ehemalige Touring-Fahrer auf X-Modelle umsteigen und an Raumfunktionalität und Variabilität weiter gewinnen. Dies führt natürlich dazu, dass die Touring Anteile am Gesamtvolumen des Flottensegments zurückgehen.

Christoph von Tschirschnitz (li.) und Christoph von Meyer neben ihrem brandneuen Zugpferd: Der jüngste Dreier-BMW ist gerade auf den Markt gekommen

Flottenmanagement: Aus welchen Motiven heraus entscheiden sich momentan die Flottenbetreiber in einer bestimmten Klasse für BMW, in welchen Klassen wünschen Sie sich noch mehr Erfolg, was haben Sie sich dafür auf Ihre Agenda 2012 gesetzt?

Christoph von Tschirschnitz: Generell wollen wir in 2012 erneut führender Premiumhersteller bleiben. Wir starten optimistisch ins neue Jahr. Am 11. Februar kommt der neue BMW 3er weltweit auf den Markt: Wir sind sicher, unser Volumenmodell wird die Erfolgsgeschichte der Baureihe fortsetzen, auch im Flottensegment. Der BMW 5er, unser Topseller im Flottengeschäft, wird bestimmt auch im Jahr 2012 führend im Segment Flotten größer als 50 Einheiten bleiben. Der BMW 1er kommt im Flottenmarkt jetzt ebenfalls in Schwung, wir beobachten eine sehr erfreuliche Entwicklung. Und – last but not least – baut unsere Marke MINI auch Modelle, die für Großkunden interessant sind, insbesondere den MINI Countryman mit größerem Raumangebot. Hier sehen wir noch weiteres Potenzial und wollen diesen Bereich ausbauen. Die geänderten Ziele, Motive und Policies der Flottenmanager sehen wir als großen Vorteil. So stoßen wir kaum noch auf altbekannte Dogmen wie beispielsweise „Bei uns gibt es kein Cabrio“ oder „Wir fahren keine Allradler“. Modellrestriktionen sind durch eine knallharte CO_2-/TCO-Betrachtung ersetzt worden. Eine der ganz wichtigen Personal-Zielsetzungen ist es offenbar, Fuhrparkziele ökologisch-ökonomischer Natur mit größtmöglichen emotionalen Anreizen für die tatsächlichen Nutzer der Fahrzeuge, die sogenannten User Chooser, zu verbinden. Ein attraktives Geschäftsfahrzeug unterstützt Personaler auf der Suche nach Spitzenfachkräften. Und dabei soll das Automobil für den Mitarbeiter den höchsten praktischen und emotionalen Wert haben. Ich war vor einiger Zeit bei einem Energieunternehmen, das sich schwer tut, genug Spezialisten zu finden. Im derzeitigen „Wettstreit um Talente“ ist ein Geschäftsfahrzeug ein attraktives Argument – neben Arbeitsinhalt und Gehalt.

Christoph von Meyer: Die unterschiedlichen Unternehmensbereiche haben hier unterschiedliche Interessen. Die Personalabteilung hat den motivatorischen Aspekt im Blick, die Einkaufsabteilung maßgeblich die TCO, der Fuhrparkmanager wiederum hat die Prozesse im Fokus, will seinen Fuhrpark so effizient wie möglich steuern und braucht dafür Partner, die ihn bei seiner Arbeit unterstützen. Unser Ziel ist es, auf diesen drei Feldern perfekt im Sinne der Kunden zu agieren. Das tun wir mit extrem verbrauchsarmen Fahrzeugen. Der brandneue 320d Efficient Dynamics mit 4,1 Liter Verbrauch und 109 g/km CO_2-Ausstoß begeistert sowohl den Nutzer, der mit einem umweltfreundlichen Fahrzeug vorfährt, als auch den kostenbewussten Flottenmanager. Darüber hinaus bin ich fest davon überzeugt, dass die Marke BMW in vielen Unternehmen emotional und motivierend durchaus stark besetzt ist.

Flottenmanagement: Wie können Sie den direkten Draht zum User Chooser legen und seine Markentreue auch auf Dauer sicherstellen, wenn Ihr erster und eigentlicher Ansprechpartner das Unternehmen ist?

Christoph von Tschirschnitz: Die Kaufentscheidungen erfolgen in zwei Stufen. Im ersten Schritt legt der Einkäufer des Unternehmens die in Frage kommenden Marken und Modelle fest. Die Dienstwagennutzer sehen beispielsweise im Intranet, was sie bestellen dürfen. Die Flottenverantwortlichen werden von Key Account Managern der BMW Group bundesweit „vor Ort“ betreut. Die Dienstwagennutzer wenden sich an einen BMW Großkundenstützpunkt. Hier stehen uns in Deutschland gegenwärtig ungefähr 125 auf das Großkundengeschäft spezialisierte BMW und MINI Betriebe zur Seite. Dort kann der Nutzer sich sein Auto konfigurieren, und im Idealfall entscheidet er sich für einen BMW oder MINI. Von da an begleiten wir ihn über die komplette Laufzeit, zumeist über 36 Monate. Wir versorgen ihn mit Informationen, betreuen ihn während der Service-Arbeiten oder veranstalten Sicherheitsfahrertrainings zur Reduzierung der Unfallgefahr, wenn das vom Unternehmen gewünscht wird. In diesem zweistufigen Entscheidungsprozess und der Intensität der Nutzer-Betreuung sind wir als BMW Group hervorragend aufgestellt. Das verstehen wir als wichtigen Bestandteil unseres Premium Angebots, und das schafft am Ende des Tages auch Loyalität zu unserer Marke.

MINI Countryman

Flottenmanagement: Wenn mein Unternehmen mir alle drei Jahre die Möglichkeit gibt, mir im Premium-Segment einen neuen Firmenwagen auszusuchen, könnte ich versucht sein, alle drei Jahre eine andere Marke auszuprobieren. Wie groß ist nach Ihren Erfahrungen die Wechsel-Neigung im User Chooser-Bereich?

Christoph von Meyer: Natürlich gibt es Wanderungsbewegungen bei einem Teil der Kunden.

Christoph von Tschirschnitz: *„Ein attraktives Geschäftsfahrzeug wie ein BMW unterstützt Personaler auf der Suche nach Spitzenfachkräften“*

BMW und MINI haben aber einen hohen Anteil an Stammkunden, die sich aus verschiedenen Gründen immer wieder für unsere Marken entscheiden. Wenn wir uns in die Lage eines Kunden versetzen, der sagt, Produkt und Marke stimmen, dann ist darüber hinaus die persönliche Ansprache ganz sicher das Element, die Loyalität, Begeisterung und Meinungsführerschaft zu erhöhen. So konzentrieren wir uns im Service und der Betreuung sehr stark auf regelmäßige Kontakte

„Tatort“ München: Bernd Franke (Flottenmanagement), Christoph von Tschirschnitz (BMW), Christoph von Meyer (BMW) und Erich Kahnt (Flottenmanagement, v. li.)

mit unseren Kunden, beispielsweise durch einen Informations-Newsletter zu relevanten Themen. Das sind sehr geeignete Maßnahmen, um den Kontakt stabil zu halten.

Christoph von Tschirschnitz: Was nicht unterschätzt werden darf: Menschen kaufen nicht einfach nur ein Modell nach funktionalen Kriterien. Sie identifizieren sich mit einer Marke. Die Marke ist ein Versprechen für bestimmte Eigenschaften und Leistungen jetzt und in Zukunft – Nachhaltigkeit und Innovation oder Effizienz und Fahrfreude. Die Attraktivität einer Marke hängt auch von ihrer Zukunftsvision ab. Schon jetzt informieren wir die Großkunden über unsere neue Marke BMW i und unsere ersten Serienelektrofahrzeuge, die voraussichtlich ab 2013 auf den Markt kommen. Wir geben dem Großkunden das Signal: BMW Group bleibt innovativ und setzt auf Nachhaltigkeit und Freude am Fahren. Das Spektrum und die Angebote der Marke werden immer vielfältiger. So etwas entwickelt und festigt die Begeisterung für die Marke. Darüber hinaus schätzen die Kunden unser Verständnis von Premium, das sich stark über Nachhaltigkeit definiert. Wir sind der nachhaltigste Automobilhersteller der Welt. Das bestätigt zum siebten Mal in Folge der Dow Jones Sustainability Index.

Flottenmanagement: Inwieweit beeinflussen technologische Kern-Kompetenzen generell im Flottenmarkt die Entscheidung für eine bestimmte Marke?

Christoph von Meyer: Hier müssen wir unterteilen: Der Flottenmanager interessiert sich sehr für Innovationen, die die Fahrzeug-Effizienz auszeichnen. Nehmen Sie die BMW-Achtgang-Automatik im neuen BMW 3er. Das Head-up-Display, das es jetzt auch erstmals im neuen BMW 3er gibt, mag dann eher ein wichtiges Kriterium für den Nutzer sein. Hier zeigt sich auch wieder die Dualität des Kaufentscheidungsprozesses im Flottengeschäft.

Flottenmanagement: Auch die reine Elektromobilität ist zu Testläufen in der Flotte angekommen. Wie schätzen Sie bei BMW den Entwicklungsstand und die Perspektiven des reinen Elektroantriebs ein, wie beurteilen Sie die Marktchancen in der Flotte, welchen Weg wird BMW längerfristig auf diesem Feld gehen?

Christoph von Tschirschnitz: BMW hat im Juli letzten Jahres ganz offiziell die Marke BMW i mit zwei Modellen, dem BMW i3 und dem Sportwagen BMW i8 vorgestellt. Im Gegensatz zu den meisten konventionell konstruierten Elektrofahrzeugen, die derzeit auf den Straßen unterwegs sind, zeichnet intelligenter Leichtbau unsere Fahrzeuge aus. Ultraleichte Carbon-Karosserien gleichen den Gewichtsnachteil der Akkus aus, was sich letztlich auch positiv in den Reichweiten bemerkbar macht. Wir dürfen aber nicht die Zwischenstufen Hybrid- und Plug-in-Hybrid übersehen. BMW bringt jetzt auch den BMW ActiveHybrid 5 auf den Markt. Wir treiben also die Elektrifizierung des konventionellen Antriebsstrangs voran. Es mag in Zukunft vor allem in Asien Städte geben, die entweder nur Elektrofahrzeuge in den Stadtkern hinein lassen oder für andere Antriebe dann Gebühren erheben. BMW ist jedenfalls auf alles vorbereitet, wir stellen das ganze Spektrum von hocheffizienten Diesel- und Benzin-Antrieben über Hybrid-Antriebe in allen Varianten bis hin zu reinen Elektrofahrzeugen unseren Kunden zur Verfügung.

Flottenmanagement: Der langfristige Erfolg im Flottengeschäft ist nicht allein abhängig von der Eignung der Produkte, hier ist BMW gut aufgestellt. Was erwartet der Flottenbetreiber heute darüber hinaus von einem Premium-Fahrzeughersteller im Bereich der Rahmenbedingungen, Dienstleistungen und beim Service?

Christoph von Meyer: Im Hinblick auf die Betreuungsqualität wünschen die Flottenmanager kompetente und feste Ansprechpartner der BMW AG vor Ort. Hier soll ein reger Austausch und Informationsfluss über technische Neuerungen oder andere Anforderungen stattfinden. Das sind genau die Aufgaben, die unser Key Account Manager wahrnehmen muss. Wir haben in dieser Beziehung auch festgestellt, dass die Anforderungen an die Beratungsleistungen noch einmal gestiegen sind. 2011 haben wir im Key Account Management die Mitarbeiterkapazitäten noch einmal um 50 Prozent auf bundesweit jetzt 15 Spezialisten erhöht. Auf Handelsebene spüren wir verstärkte Nachfrage in Richtung Großkunden-Service. Wir stellen auch hier direkte Ansprechpartner mit Durchwahl-Telefonnummern für Termin-Vereinbarungen zur Verfügung. Wir wollen bundesweit die Kontakte und Prozesse mit einheitlichen Lösungen bis hin zum Ersatzwagen-Service möglichst bequem und schlank gestalten. Unser Service muss Premium sein. Fachlich, im Umgang mit unseren Kunden, aber auch in der Reaktionsgeschwindigkeit. Wir machen keine Kompromisse. Der User Chooser hat mit seiner Business Card eine Art Ausweis, mit der er bei den BMW und MINI Händlern seine Großkunden-Dienstleistungen ohne große Formalitäten erhält. Die Spezialisierung ausgewählter BMW und MINI Händler auf das Großkundengeschäft sichert hohe Kompetenz vor Ort für den Nutzer. So gehen wir gut gerüstet bei Produkt, Dienstleistungen und Services in das neue Jahr.

Christoph von Meyer:
„Die BMW 5er Baureihe trug wesentlich dazu bei, dass BMW führender Premiumhersteller im Großkundensegment wurde“

BMW-Flottengeschäft 2011

Verkaufte Einheiten Jan.-Dez. 2011	*91.715*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 15,2%*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	
Kleinwagen	*0,0%*
Kompaktwagen (1er)	*12,3%*
Mittelklasse (3er, Zer)	*28,8%*
Obere Mittelklasse (5er, GT)	*33,2%*
Oberklasse (6er, 7er)	*2,4%*
SUV (X1, X3, X5, X6)	*23,3 %*
Topseller im Flottengeschäft	*1. 520d Touring, 2. 320d Touring, 3. 318d Touring*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*BMW 3er Limousine und Touring*
Anteile Leasing/Finanzierung Kauf	*k. A.*
Garantiebedingungen	*k. A.*
Inspektionsintervalle	*k. A.*
Kooperationspartner/Banken	*Alphabet, BMW Bank*
Ansprechpartner Key Account Geschäft	*Christoph von Meyer*
Internetseite für Flottenkunden	*www.bmw-grosskunden.de*

DAS HERZ SAGT: JA.
DER KOPF SAGT: STIMMT GENAU.

DER RENAULT MÉGANE GRANDTOUR ALS FIRMENWAGEN.

MÉGANE GRANDTOUR EXPRESSION dCi 90 FAP eco² 66 KW (90 PS)	
Leasingsonderzahlung:	2.000 €[1]
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtlaufleistung:	60.000 km
Leasingrate:	128 €/Monat[1]
Technik-Service:	21 €/Monat[1,2]

149 €/Monat[1]

www.renault.de

RENAULT
Fleet Services

Flottenauto 2011
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.[3] Der Renault Mégane Grandtour – mit Renault Fleet Services jetzt schon ab 149 €[1] monatlich, inkl. Technik-Service. Auf Wunsch sind weitere Servicemodule (z. B. Reifen-, Tank-Service) erhältlich.**

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 Messverfahren VO [EG] 715/2007).

[1] Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. 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. [2] Der Technik-Service deckt die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) für die Vertragslaufzeit ab. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. [3] Serienmäßig oder optional. Abbildung zeigt Mégane GT. *Renault Mégane – Sieger bei der Importwertung in der Kompaktklasse beim Flottenaward 2011.

Kostentreiber am Rande

Aspekte des Strafzettelmanagements

Das kennen die allermeisten Autofahrer: Man hat einen Termin bei einem Kunden mitten in der Stadt und ist ohnehin schon zu spät dran. Ist das Ziel endlich erreicht, nervt die Parkplatz-Suche, insbesondere dann, wenn auch noch ein Parkplatz in unmittelbarer Nähe des Kunden notwendig erscheint, weil ein Musterkoffer, Werkzeug oder Ersatzteile zum Kunden mitgeschleppt werden müssen. Und diese Entscheidung ist oft schnell gefällt: Um noch halbwegs pünktlich beim Kunden zu erscheinen, wird schließlich im Halteverbot geparkt und ein eventuelles Knöllchen in Kauf genommen – besser ein Knöllchen einfangen als einen verärgerten Kunden zu hinterlassen.

Das ist normalerweise – im Falle des Falschparkens - keine große Sache. Passiert das aber mit einem Firmenwagen, der auf das Unternehmen zugelassen ist, wird bereits dafür ein Vorgang über zwei Ecken ausgelöst, von schwerwiegenderen Verkehrsdelikten ganz zu schweigen. Die Strafzettel landen in aller Regel zunächst einmal beim Fuhrparkverantwortlichen, der damit immer wieder auch vor der Frage grundsätzlichen Frage steht, wie er die Verwaltung der Strafzettel am besten organisieren kann. Soll er beispielsweise das Knöllchen weiterleiten oder an die Behörde zurücksenden?

Für ein optimiertes Handling dieser Vorgänge sollte sich der Fuhrparkmanager zunächst über einige wesentliche Aspekte des Themas Klarheit verschaffen:

- ***Bußgeldbescheide möglichst zeitnah bearbeiten:*** So trivial das klingen mag, es vermeidet die meisten weiteren Probleme, und das vergleichsweise zeitsparend und kostengünstig. Andernfalls hat eine einfache Ordnungswidrigkeit in aller Regel ein teureres Bußgeldverfahren zur Folge. Ob der Strafzettel besser an den Fahrer weitergeleitet oder mit Angabe seines Namens an die Behörde zurückgesandt wird, lässt sich nicht pauschal beantworten. Beide Verfahren haben Vor- und Nachteile.

- ***Vor- / Nachteile bei Weiterleitung an den Fahrer:*** Abgesehen einmal vom Servicegrad für den Fahrer, besteht die Möglichkeit, ihn im Vorfeld zu beraten, zu unterstützen oder gar noch einen Rechtsanwalt einzuschalten. Probleme kann es aber geben, wenn der Fahrer dann den Strafzettel nicht bezahlt.

- ***Vor- / Nachteile bei Rücksendung an die Behörde:*** Das ermöglicht eine relativ schnelle Bearbeitung, der Vorgang ist zügig vom Tisch, die Behörde muss sich mit dem Fahrer auseinadersetzen. Dann ist allerdings auch der Servicegrad für den Fahrer geringer, es findet auch keine Beratung statt.

- ***Auf keinen Fall empfehlenswert:*** Das Unternehmen bezahlt den Strafzettel erst einmal selbst, um dann die Kosten später beim Fahrer über die Gehaltsabrechnung einzufordern. Bei einer solchen Vorgehensweise hat der Fahrer kaum eine Möglichkeit, rechtzeitig Einspruch zu erheben.

- ***Praktikabler ist es, von Fall zu Fall zu entscheiden:*** Bei kleinen Ordnungswidrigkeiten kann man der Behörde den Namen des Fahrers bekannt geben. Bei gröberen Verstößen hingegen empfiehlt es sich, mit dem Fahrer die weitere Vorgehensweise zu besprechen, eventuell auch mit dem Rechtsbeistand. So kann unter Umständen ein Fahrverbot vermieden werden.

- ***Strafzettel aus dem Ausland:*** Die Strafzettel aus dem Ausland müssen in der Landessprache des Verkehrssünders

ausgestellt worden sein. So haben es die EU-Länder 2010 vereinbart. Auch die für die Behörden oft schwierige genaue Zuordnung, wer den Verkehrsverstoß begangen hat, kann ein Schlupfloch sein. Grundsätzlich gilt, es kann nur der bestraft werden, der auch am Steuer saß. Weil in den Niederlanden beispielsweise für eine Strafe aber das Kennzeichen ausreicht, wird oft nur von hinten geblitzt, dann ist aber der Fahrer praktisch nicht zu identifizieren. In solchen und ähnlichen Fällen kann es sich durchaus lohnen, rechtlichen Rat einzuholen.

- ***Spezialfall Fahrverbot in Deutschland:*** Dieses Fahrverbot gilt zwar für das gesamte Bundesgebiet, aber nicht über die Grenzen hinaus. Das Problem dabei ist, dass die deutschen Behörden den Führerschein einziehen. Und in einigen Ländern kann bereits das Fahren ohne Führerschein sehr teuer werden. Umgekehrt ist der Entzug der Fahrerlaubnis für ein Verkehrsdelikt im Ausland nicht möglich, weil der Führerschein als deutsches Hoheitsdokument nicht im Ausland eingezogen werden darf. Es kann aber ein zeitlich begrenztes Fahrverbot für das Land ausgesprochen werden, in dem das Delikt begangen wurde.

Das allein zeigt schon, wie vielschichtig das Strafzettelmanagement für einen Fuhrparkmanager werden kann. Zur Abwicklung bieten sich wesentlich zwei Wege an, über ein EDV-Programm oder über einen externen Fuhrparkberater. Für die erste Variante bietet der Markt mittlerweile viele Software-Lösungen, internetbasierte und offline zu bedienende Programme. Die Angebote reichen von Excel-ähnlichen Minimallösungen bis hin zu umfangreichen Tools, meist integriert in eine Gesamt-Software für Fuhrparkmanager.

Viele Unternehmen verwalten Knöllchen beispielsweise mit einer Excel-Datei. Die ist grundsätzlich nicht falsch, jedoch nicht sehr effektiv. Die Problematik fängt meist dann an, wenn ein Fahrzeug von mehreren Personen bewegt wurde. Da fällt die Zuordnung in der Regel nicht leicht. Zudem fehlen oft die Analysefunktion und ein integriertes Dokumentenmanagement. Bei Rückfragen sollte der Fuhrparkverantwortliche immer Auskunft geben können, wann welches Schreiben an wen versendet wurde.

Im Falle Beauftragung externer Dienstleister

Welche Auswirkungen hat es aber auf die Halterhaftung, wenn ein externer Fuhrpark-Dienstleister mit dem Strafzettelmanagement beauftragt wird? Hier ist die Rechtslage eindeutig. Paragraph 9, Absatz 2 des Ordnungswidrigkeitengesetzes (OwiG) erlaubt die Übertragung dieser Verantwortlichkeit an Externe. „Allerdings kann sich ein Unternehmer dadurch aber nicht ganz aus seiner Pflicht stehlen“, verdeutlicht auch der Schweinfurter Rechtsanwalt Alexander Fehn, „nach mir die Sintflut gilt nicht. Bei der Auswahl des Beauftragten – intern oder extern – muss er die gleiche Sorgfalt walten lassen wie bei allen anderen personellen Entscheidungen.“ Wer mit dem Management des Fuhrparks samt seiner Strafzettel beauftragt sei, sollte dafür auch befähigt sein. „Allein schon die Punkte der einzelnen Fahrer in Flensburg müssen sorgfältig beobachtet werden. Hier lauert vielleicht das sogar größte unternehmerische Risiko.“

Wehret den Anfängen!

Es ist sinnvoll, die Ordnungswidrigkeiten zu dokumentieren und zu analysieren. Nur so kann man feststellen, ob der Fahrer wegen stetigen Bußgeldbescheiden aus dem Rahmen fällt. Je früher der Fuhrparkverantwortliche hier Auffälligkeiten entdeckt, um so schneller kann er reagieren und auch das Unfallrisiko senken. Bei einer Anhäufung der Bußgelder sollte er auch den Führerschein des betroffenen Fahrers häufiger kontrollieren und das direkte Gespräch mit dem Fahrer suchen. Eine rechtzeitige Nachschulung des Fahrers kann auch das Punktekonto verringern.

Der Umgang mit Strafzetteln, vor allem aber mit den Schlussfolgerungen aus ihnen, bleibt dennoch heikel. Es geht um den Begriff der Halterverantwortlichkeit bei Verkehrsvergehen. „Halter eines Kraftfahrzeugs ist, wer es für eigene Rechnung in Gebrauch hat und die Verfügungsgewalt besitzt. Das muss nicht zwangsläufig der sein, der als Eigentümer in den Papieren steht. Die wirtschaftliche Betrachtungsweise ist maßgebend“, erklärt Rechtsanwalt und Verkehrsexperte Joachim Otting (www.rechtundraeder.de) aus Hünxe. Eine Firma, die einen Fuhrpark unterhält – ob geleast oder nicht – und Arbeitnehmern zur Verfügung stellt, sei somit in der Rolle des Fahrzeughalters: „Denn sie ist tatsächlich und wirtschaftlich der eigentlich Verantwortliche für den Einsatz eines Autos im Verkehr“, so Otting.

Gleichwohl lässt sich die Halterverantwortlichkeit innerhalb eines Unternehmens übertragen – in der Regel auf einen Fuhrparkleiter. Darauf hatte 2008 der deutsche Verkehrsgerichtstag in Goslar verwiesen. Dann ist dieser Fuhrparkleiter aber auch verantwortlich für die Handhabung der eingehenden Bußgeldbescheide. Lässt das Fahrverhalten des Dienstwagennutzers etwa dauerhafte Aggressionen erkennen, muss der Fuhrparkverantwortliche handeln, genauso wie im Falle von Alkohol- oder Drogenproblemen – er muss den Fahrer vom Lenkrad fernhalten. So schreibt es die Straßenverkehrszulassungsordnung (StVZO) im Paragraph 31, Absatz 2 vor.

Beantragung einer Sonderparkerlaubnis kann kostengünstiger sein

Um auch noch einmal den Bogen zur eingangs zitierten „Notlage“ des Dienstwagennutzers zu schließen: Je nach Fuhrpark-Art und Einsatzzwecken der Fahrzeuge können die Kosten für eine Sonderparkgenehmigung in Innenstädten auf Dauer günstiger sein als permanent Strafzettel zu bezahlen. Die Bedingungen und Preise für eine Sondergenehmigung sind von Stadt zu Stadt unterschiedlich, Auskünfte erteilen hier die jeweils zuständigen Straßenverkehrsämter.

Beispiel Stadt Köln: Hier können Handwerker für ihren Firmenwagen eine Sonderparkerlaubnis beantragen, wenn sie längere Zeit an einem Einsatzort arbeiten oder als Notdienst unterwegs sind. Sie berechtigt zum Parken an Parkuhren und Parkschein-Automaten ohne Entrichtung der Gebühr und im eingeschränkten Halteverbot. Die Sonderparkerlaubnis kann für bis zu sechs Firmenwagen abwechselnd genutzt werden und kostet jährlich 305 Euro.

LEASEPLAN MOBIL – DIE FAHRER APP: JETZT AUCH FÜR ANDROID™

Einfach kostenlos downloaden im Android™ Market.

Android is a trademark of Google Inc.

LeasePlan Mobil gibt es auch kostenlos fürs iPhone® im App Store.

LeasePlan

It’s easier to leaseplan

Ein Anfang

Nach dreimonatiger Testphase präsentierte Wollnikom die Ergebnisse des Projektes Green. Diese luden zudem zu einer angeregten Diskussion über Nachhaltigkeit und Spritsparen im Fuhrpark ein.

Rund 50 Teilnehmer, Fuhrparkentscheider und Fuhrparkdienstleister, fanden den Weg nach Neuss zur Abschlussveranstaltung des Projektes Wollnikom Green. Das Thema Nachhaltigkeit und Kraftstoffeinsparung trifft den Nerv der Branche, das ist offensichtlich. Obwohl die Car Policies schon mehr und mehr ausgerichtet sind, die User Chooser hin zu spritsparenden Modellen zu steuern und damit gute CO_2-Bilanzen einzukaufen, ergeben sich im Fuhrparkalltag Realverbräuche, die 30 bis 40 Prozent über den Herstellerangaben liegen. Wie lassen sich also diese Verbräuche auf die von den Fahrzeugbauern angegebenen Werte senken beziehungsweise die Fahrer zu einer spritsparenden Fahrweise bewegen, die zudem auch noch lang anhält?

Wie bereits berichtet, testeten vier Fuhrparks unterschiedlicher Ausrichtung während drei Monaten in einigen ihrer Dienstwagen technische Hilfsmittel zur Kraftstoffverbrauchskontrolle. Mithilfe der beratenden Begleitung der Gerätehersteller sowie der technischen Unterstützung der Experten der Wollnikom GmbH ließen sich die Ergebnisse erkenntnisbringend auswerten, weitere Maßnahmen zur Planung der Nachhaltigkeit im Fuhrpark können nun eingeleitet werden. In den Fuhrparks des Pflegedienstes Bonitas, von Lekkerland, Microsoft sowie der Stadtwerke Wuppertal wurden jeweils drei bis fünf Fahrzeuge verschiedenster Klassen mit Geräten der Hersteller Admin Solution, Garmin, Modern Drive und Sycada ausgestattet. Gemeinsam präsentierten jeweils der Hersteller mit dem Testfuhrparkverantwortlichen die Ergebnisse.

Bonitas testete die Technologie von Modern Drive: In drei Ford KA-Dienstwagen (1.3 TDCI, 55 kW/75 PS, Verbrauch herstellerseitig mit 5,1 L/100 km angegeben), hat Wollnikom das System MD log von Modern Drive eingebaut, welches universal in PKW, Nutzfahrzeugen und Baumaschinen eingebaut werden kann. Der Anspruch dieses Systems lautet: Nur mit exakten Fahrdaten direkt aus dem CAN-Bus kann eine effiziente Regelung erfolgen. Die Testphase hat gezeigt, dass ein Realverbrauch von 8 Litern/100 km Standard war, zum einen aufgrund vieler Kurzstrecken und hoher Drehzahlen, zudem bestanden rund 25 Prozent der Einsatzzeiten aus Standzeiten mit laufendem Motor. Über diese Erkenntnisse ist Fuhrparkleiter Tobias Bendig dankbar, denn sind die Probleme erkannt, geht es an die Erstellung von Lösungswegen, wie sich die Fahrer „umkonditionieren" lassen. Einer könnte beispielsweise sein, das Personal anzuweisen, die Dokumentation des Einsatzes beim Patienten zu schreiben, was nebenher noch für einen positiven Effekt beim Patienten sorgen kann. Weitere Maßnahmen wie auch der weitere Einsatz der Technologie werden zwischen Fuhrparkleiter Bendig, der Bonitas-Geschäftsleitung und den Experten von Modern Drive besprochen. Das größte Interesse bestand gemäß der Gespräche in der Umsetzung der Fahrerbewertung, einem Punktesystem mit individuell einstellbaren Parametern.

Im Fuhrpark von Lekkerland kamen in fünf personengebundenen Fahrzeugen die Lösung von Admin Solution eSave3G zum Einsatz. „Neben einem Ecotraining und permanentem Coaching liegt der Erfolg der Lösung darin, dass bei „Fehlverhalten" gemäß eingestellter Parameter das System Tonsignale abgibt. Der Fahrer versucht zu vermeiden, dass das Signal ertönt, ein Lerneffekt setzt relativ schnell ein, was sich auch in den aufgezeich-

Bernd Franke (Flottenmanagement, li.) im Gespräch mit Dr. Uwe Bertram (Geschäftsführer Sycada) (o.)

Claus Wollnik stellt den Teilnehmern das Projekt Green vor (großes Bild)

neten Fahrdaten der Lekkerland-Fahrer nachweisen ließ", referiert Jürgen Henschel, Vorstand der Admin Solution AG. Ebenso bedingte die Abschaltung des Signals eine Verschlechterung der gewünschten Fahrverhaltensänderung, sprich häufigeres und stärkeres Bremsen sowie Beschleunigen. Am Ende der Testphase lag die beste Verbrauchsabsenkung bei 9,5 Prozent (hier: VW Golf Variant 1.6 TDI) zum Teststart mit 5,9 Liter, 0,6 Liter konnten eingespart werden. Alle Ergebnisse führten zu grundsätzlichen Erkenntnissen: Alle Fahrer weisen Verbesserungspotenzial auf, die Fahrer müssen individuell gecoacht werden, Herstellerverbrauchswerte können erreicht werden, und abschließend gilt, dass temporäre Schulung nicht ausreicht, sondern dass die Fahrer permanent unterstützt werden müssen. Der Erfolg des Tests beziehungsweise eines langfristigen Einsatzes von eSave3G liegt darin, dass dadurch Unfälle vermieden, Termindruck, Stress

und Hektik vorgebeugt werden können und erhebliche Kosten über Kraftstoff, Wartung, Reifen und Verschleiß eingespart werden können.

Fünf Fahrer aus dem Microsoft-Fuhrpark erklärten sich bereit, in ihren Dienstwagen das System von Sycada zu testen. Michael Pohl, Fuhrparkverantwortlicher bei der Microsoft Deutschland GmbH: „Wir brauchen Hilfsmittel, die die Fahrer unterstützen, für Sicherheit und Einsparung zu sorgen." Mithilfe der Geräte und deren Feedback nutzten insbesondere die Fahrer, die die Hinweise umsetzten, über die Testphase das Einsparpotenzial. Beispielsweise bei zwei BMW 520 d verringerte sich durch effizienteres Fahren der Realverbrauch von 7,5 und 8 Liter auf 6,3 und 6,6 Liter. Signale machen den Fahrer auf unnötige Manöver aufmerksam, dadurch und durch weiteres Feedback unter anderem in Form von Grafiken konnte die Verbesserung erreicht werden. Insbesondere unnötige Beschleunigungen, die den Spritverbrauch exponentiell steigern, oder Bremsvorgänge konnten die Fahrer reduzieren, und somit auch das im Risk Index gemessene Unfallrisiko. Die Fahrer nahmen sehr interessiert an diesem Experiment teil und stellten sich einem fairen Wettbewerb, auch mit sehr unterschiedlichen Fahrzeugkategorien. Michael Pohl sieht seine Verantwortung als Flottenverantwortlicher, dem es obliegt, einzugreifen und dahingehend zu unterstützen, dass die Fahrer zu einer kraftstoffsparenden Fahrweise übergehen. Er sammelt die Erkenntnisse und ist sicher, dass auf deren Basis eine Ausweitung des Spritspargedankens bei Microsoft umsetzbar ist.

Auf eine kombinierte Lösung von Eco-Training und dem Einsatz der Garmin-Lösung ecoHD setzte Michael Schulz, Fuhrparkverantwortlicher der WSW Wuppertaler Stadtwerke GmbH. Blackboxen wurden in Testfahrzeugen verbaut, die bei normalem Fahrzeugeinsatz die Fahrdaten gesammelt haben. Nach einiger Zeit wurde zusätzlich die Garmin nüvis verbaut, zur Visualisierung der Werte auf dem Monitor. Eco-Trainer Bernd Hänel von der Agentur Westerwald organisierte den eco-Driver-Kraftstoffsparwettbewerb unter den Fahrern und betreute die Auswertung der Daten sowie das Coaching der Fahrer auf Grundlage der Fahrdaten. Die Testphase soll nun noch weiter verlängert werden, um weiteres Potenzial hervorzubringen.

Die mit der Vorstellung der Ergebnisse verbundene Podiumsdiskussion warf entscheidende Fragen auf. Wo liegen die Herausforderungen, die Fahrer zum Spritsparen zu motivieren? Tobias Bendig von Bonitas stellt fest: „Die Fahrer zu erreichen ist das Schwierigste, wir brauchen haltbare Konzepte und den Rückhalt der Geschäftsleitung." Nur, wenn hier ernsthaft und überzeugend am Thema Nachhaltigkeit gearbeitet wird, tragen die Leute ihren Teil dazu bei. An alle Fuhrparkleiter richtet sich folgende Aussage: „Sie müssen die Fahrzeuge im Blick haben und auch, wohin sich die Verbrauchswerte und Kosten entwickeln; allein die Daten zu haben und nichts tun, hilft nicht." Schließlich gilt es, die unternehmerische Verantwortung auch den Fahrern gegenüber zu leben und für deren Sicherheit zu sorgen. Nachhaltigkeit steht heute schon als ein Aspekt der Firmenausrichtung. Da gilt es auch, den Fahrern zu vermitteln, dass sie clever sind, wenn sie dabei mitmachen. Es soll nicht darum gehen, mit dem moralischen Zeigefinger Fahrzeugvorgaben zu machen, sondern vielmehr, die Dienstwagennutzer mit ins Boot zu nehmen, ihr Bewusstsein zu verändern. Der Einsatz von technischen Hilfsmitteln dient dabei als Möglichkeit, Gerechtigkeit zu schaffen. Fahrspaß und Motivation sollen erhalten bleiben, aber wahrscheinlich in der Zukunft in einem anderen Kontext. Fakt ist, dass man irgendwo anfangen muss. Schon der Weg, den CO_2-Ausstoß zu reduzieren, in einem Fall von nach oben offen auf 140 g/km, war nicht leicht. Aber wenn der Einbau und der Einsatz der Geräte auf freiwilliger Basis erfolgt und durch finanzielle Vorteile, beispielsweise der Erhöhung des Leasingratenbudgets, belohnt wird, kann sich die gelebte Nachhaltigkeit auch in den Fuhrparks verbreiten. Der Baum, den Claus Wollnik zu Beginn der Veranstaltung als wertvollen Bestandteil unseres Lebens präsentierte, bleibt allen Teilnehmern als auch durch sie schützenswert in Erinnerung.

Podiumsdiskussion mit den Testflottenbetreibern und den Geräteherstellern

carano
Software Solutions GmbH

Interview mit Claus Keller (Leiter Geschäftskunden Service), Holger Kiener (Marketing & Sales Support), Michael Heise (Leiter Vertrieb & Marketing) und Ole Kylau (Lexus-Flottenkundenentwicklung) bei Toyota Deutschland in Köln

Toyota Avensis

Starkes Gespann

Flottenmanagement: Herr Keller, seit einiger Zeit sind Sie Leiter Geschäftskunden Service bei der Toyota Deutschland GmbH. Inwiefern ist es von Vorteil, dass der Toyota-Konzern aufgrund Ihrer Tätigkeit als General Manager Produktplanung bei Toyota Motor Europe kein Neuland für Sie ist? Auf welchen Erfahrungsschatz können Sie zurückgreifen?

Claus Keller: Es ist natürlich immer von Vorteil, wenn man mit Abläufen in einem Unternehmen bereits vertraut ist. Seit 2005 arbeite ich für Toyota, nun in einem anderen Bereich – jetzt kann ich daran arbeiten, damals mitentwickelte Modelle am Markt einzuführen. Hierzu gehört beispielsweise, dass wir in den nächsten Jahren das C-Segment weiter ausbauen werden und so mithilfe eines essenziellen Modells für den deutschen Flottenmarkt eine momentan bestehende Lücke füllen, was uns sicherlich nach vorne bringen wird.

Flottenmanagement: Wie positionieren Sie die Marken Toyota und Lexus sowie die jeweiligen Modelle im Flottengeschäft? Welche Zielgruppen wollen Sie jeweils ansprechen?

Claus Keller: Von Positionierung möchte ich eher nicht sprechen, denn im Vertrieb wird keine Marke gemacht. Wir versuchen, durch Kommunikation gewisse Botschaften zu transportieren, die dann mit dem entsprechenden Modell assoziiert werden. Letztlich entsteht die Marke im Kopf der Kunden und über die Erfahrung mit den Fahrzeugen, die sie fahren. Wir sprechen dank unseres Produktangebots eine relativ breite Zielgruppe an. Beispielsweise haben wir im vergangenen Jahr ungefähr 1.500 Aygo im karitativen Bereich abgesetzt. Vom Avensis waren es insgesamt circa

Claus Keller: *„Sicherlich wollen wir Volumina steigern und wachsen, jedoch nicht um jeden Preis – der Fokus liegt auf der langfristigen Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden“*

Claus Keller und Michael Heise mit dem Auris Hybrid (v.li.)

2.000 Fahrzeuge. Hier sieht man die Spannweite der Zielgruppe, die vom Pflegedienst bis zum vielfahrenden Freiberufler oder Außendienstler eines Großkonzerns reicht. Die „eine“ Zielgruppe gibt es nicht – wobei diese sicherlich enger wird, wenn es um die Marke Lexus geht, die bei uns als Individualistenmarke diejenigen Kunden anspricht, die ein klares Statement abgeben wollen.

Ole Kylau: Die Einführung des Lexus CT 200h war eines der Highlights 2011; 2012 geht es mit dem neuen GS 450h nahtlos weiter. Der CT 200h wurde 2011 zum Sieger der VCD-Umweltliste gekürt, mit der Deutschlands umweltfreundlichste Fahrzeuge ausgezeichnet werden – und mit dem neuen GS haben wir wieder einen Anwärter für Umweltauszeichnungen. Dies eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten im Flottenbereich, zumal das Thema CO_2-Emissionen immer bedeutender wird. So können wir eine komplette Palette, die vom Lexus CT 200h als malusfreies Einstiegsmodell bis hin zum rund 350 PS starken Lexus GS 450h mit 5,9 Liter Verbrauch und weniger als 140 Gramm CO_2 reicht, anbieten – und so alle Segmente mit Oberklasse-Hybriden bedienen.

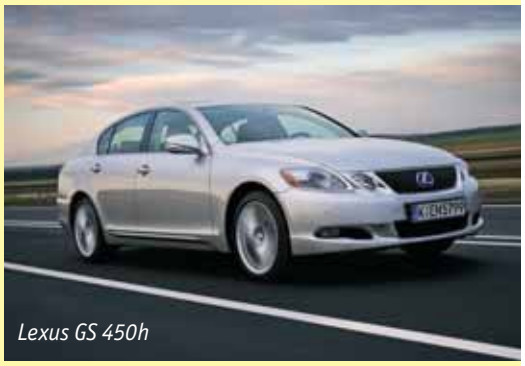
Flottenmanagement: Seit 40 Jahren gibt es die Marke Toyota in Deutschland. Wie hat sich die Position der Marke im deutschen Flottengeschäft bis heute entwickelt? Welche Modelle haben hier zum Erfolg geführt?

Claus Keller: Vor 40 Jahren gab es den gewerblichen Markt noch nicht in der heutigen Form. Wenn wir einmal auf die 90er-Jahre zurückschauen, so waren die meistverkauften Fahrzeuge in Deutschland Fahrzeuge der Mittelklasse – überwiegend Privatverkäufe. Mittlerweile hat sich eine immense Verschiebung getan; der Privatanteil ist stark zurückgegangen, entsprechend

Toyota Yaris

Lexus RX 450h

Toyota Aygo


Lexus GS 450h

Toyota Prius

Lexus CT 200h

hat sich Toyota neu aufstellen und umorientieren müssen. Mit 10.000 bis 12.000 Zulassungszahlen im relevanten Flottenmarkt sind wir stabil gewesen und sind es bis heute, und auf diesem stabilen Fundament bauen wir auf. Der Avensis, der Yaris und der Aygo sind drei relativ gleich starke Volumenbringer. Vor einigen Jahren war das A-Segment noch nicht in der Stärke wie heute im gewerblichen Geschäft. Entsprechend haben wir uns hier neu aufgestellt, gerade mit dem Aygo, der im kommenden Frühjahr in neuer Ausführung auf den Markt kommen wird.

Ole Kylau: Bei Lexus ist unser SUV RX 450h ein Volumenbringer, der insbesondere in kleineren Fuhrparks vertreten ist. Wir versuchen allerdings verstärkt, die Marken Toyota und Lexus zusammen zu promoten, um gerade bei Fuhrparks größerer Unternehmen alle Kundenbedürfnisse erfüllen zu können.

Flottenmanagement: Welche Stärken hat die Marke, weshalb ist sie flottenrelevant? Was macht sie konkurrenzfähig, was hebt sie von anderen Importeuren ab?

Claus Keller: Was uns abhebt, ist natürlich der Hybridantrieb. Ein Thema, bei dem Toyota führend ist und das vor allem bei größeren Firmen eine Türöffner-Funktion einnimmt. Zudem können wir die Marke in ihrer Gesamtheit hierüber präsentieren. Fuhrparkrichtlinien werden angepasst, das Thema ist in aller Munde, und auch die Bereitschaft, etwas zu ändern, ist da – hier ist Toyota vorne mit dabei. Wir werden 2012 auf dem Sektor Hybrid noch mehr Modelle anbieten und so unseren Kunden die Möglichkeit geben, trotz strengerer CO_2-Richtlinien beinahe ohne Einschränkungen ihr Wunschsegment zu wählen.

Michael Heise: Unser Ansatz, in allen Bereichen des Automobilgeschäfts möglichst umwelt- und ressourcenschonend zu handeln, die absolute Zuverlässigkeit der Fahrzeuge sowie die breite Modellpalette der Marken Toyota und Lexus sind die häufigsten Kaufkriterien für unsere Gewerbekunden.

Flottenmanagement: Sie haben das Thema Hybrid bereits angesprochen. Welche Bedeutung nehmen alternative Antriebe und das Thema Nachhaltigkeit beim Konzern Toyota im Flottengeschäft ein? Inwiefern sehen Sie hierin eine Möglichkeit, Toyota als Marke in Deutschland weiter nach vorne zu bringen?

Claus Keller: In diesem Zusammenhang fällt natürlich das Stichwort Prius. Wir vertreten die Auffassung, dass jedes Fahrzeug den Fahrer prägt – so auch der Prius. Die Realverbräuche sind hier sehr attraktiv, was den Fahrer wiederum dazu verleitet, ruhiger und gelassener zu fahren und Spaß daran zu entwickeln, neue Niedrigverbräuche zu erzielen – ein Thema, das für jede Flotte relevant ist. Was Wartung und Verschleiß betrifft, werden ebenfalls sehr gute Werte erzielt. Den Mythos, dass Batterien nicht langlebig sind, möchten wir aus der Welt räumen – unsere Batterien haben dadurch einen geringen Ladehub, dass sie weder voll be- noch voll entladen werden, was wiederum dazu führt, dass sie nur langsam altern.

Michael Heise: *„Wesentlich ist der integrierte Beratungs- und Betreuungsansatz der gewerblichen Kunden mit Fahrzeug-, Finanzdienstleistungs- und Versicherungsprodukten“*

Holger Kiener: In den Medien wird stark über den technischem Aspekt von Elektro- und Hybridfahrzeugen diskutiert – Toyota ist aufgrund der langjährigen Erfahrung auf diesem Gebiet schon lange über dieses Zeitalter hinaus: 15 Jahre Erfahrung, dreieinhalb Millionen verkaufte Hybridfahrzeuge weltweit, Hybrid als dritte Motorenvariante neben Diesel und Benzin ist bei uns Standard. Diese Motorenvariante ist völlig unkompliziert zu handhaben: Knopf drücken, Wählhebel in die richtige Position stellen, mehr ist nicht nötig, um die Fahrt zu beginnen. Beweise für das Potenzial unserer Vollhybridtechnologien gibt es genug: So haben wir kürzlich von einem Münchner Taxiunternehmen das Feedback erhalten, dass bei Umstellung der Flotte auf Prius-Taxen etwa 50 Prozent der CO_2-Emissionen und zudem Kraftstoffkosten eingestellt werden konnten, wodurch sogar der Münchner Umweltpreis 2011 gewonnen wurde.

Claus Keller: Definitiv sind Hybridfahrzeuge nicht mehr nur für Stadtfahrten geeignet, sind nicht mehr nur Nischenprodukte oder Modeerscheinungen, sondern relevant für das Flottengeschäft. Wir freuen uns auf die Einführung von Prius Plus und Prius Plug-in sowie auf die des zukünftigen Einstiegsmodells Yaris Hybrid. Langfristig werden wir in allen Segmenten ein Hybridmodell anbieten.

Michael Heise: Damit gehen wir auch auf das bereits angesprochene Thema Umstellung der Car Policies zugunsten geringer CO_2-Emissionen in allen Segmenten ein – diese Flotten können wir mit unserem Konzept jetzt schon gezielt ansprechen.

Flottenmanagement: Toyota wird künftig mit der BMW Group zusammenarbeiten und wird im Jahr 2014 1,6- und 2,0-Liter-Dieselmotoren von BMW geliefert bekommen. Inwiefern ist diese Zusammenarbeit für das Flottengeschäft relevant, was bedeutet sie für die Marke und welcher Mehrwert bietet sich hierdurch für Flottenkunden?

Claus Keller: Eines liegt auf der Hand: Die Automobilbranche muss heutzutage stark über Stückzahlen gehen, um Renditen erwirtschaften zu können. Entwicklungskosten sind enorm hoch geworden, gerade im Motorensektor. Kooperationen werden vielfach in der Branche praktiziert und sind ein natürlicher Schritt, der für beide Vertragspartner sinnvoll ist. Die Unternehmen BMW und Toyota passen deshalb gut zusammen, weil sie zwar Weltmarktunternehmen sind, aber familiären Hintergrund haben – und über die reine Geschäftslogik hinaus auch eine Geschäftsethik repräsentieren. BMW-Dieselmotoren haben

eine hervorragende Reputation, das Thema Hybrid ist zukunftsträchtig, Toyota ist mit Abstand der Weltmarktführer im Patentbereich – diese Symbiose ist ein guter Schritt nach vorne.

Flottenmanagement: Welche Entwicklung verzeichnen Sie, seit 2006 der Toyota Geschäftskunden Service in der Kölner Deutschlandzentrale parallel zum operativen Flottengeschäft neu aufgestellt wurde? Wie ganzheitlich ist diese Umstrukturierung, mit welchem Ziel wurde sie vorgenommen?

Michael Heise: Der grundsätzliche Gedanke war, einen ganzheitlichen Service für Flottenkunden anzubieten, ein Rundum-Paket, das den Verkauf von Fahrzeugen, Wartung und Services, aber auch Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie allem, was der Gewerbekunde benötigt, beinhaltet – so ist die Brückendienstleistung zwischen Toyota Deutschland und Toyota Financial Services entstanden. Mithilfe dieser Kundenorientierung können unsere Gewerbekunden heute mit einem einheitlichen Ansatz aus einer Hand bedient werden.

Holger Kiener: *„Wir möchten uns als Marktführer im Bereich Hybrid weiter positionieren und die Vereinigung der beiden Marken Toyota und Lexus komplett ausspielen“*

Flottenmanagement: Inwiefern profitieren Flottenkunden im Bereich Leasing von der Toyota Kreditbank, welche Angebote gibt es hier? Wie sehen Ihre Beziehungen zu den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften aus?

Bernd Franke (Flottenmanagement), Ole Kylau, Holger Kiener, Claus Keller, Michael Heise (alle Toyota / Lexus) und Judith Kadach (Flottenmanagement) im Gespräch über Modelle, Erfolge und Ziele der Marken Toyota und Lexus (v.li.)

Michael Heise: Wesentlich ist der integrierte Beratungs- und Betreuungsansatz der gewerblichen Kunden mit Fahrzeug-, Finanzdienstleistungs- und Versicherungsprodukten – diese Systemintegration bringt dem Kunden klare Vorteile. Darüber hinaus genießen die Marken Toyota und Lexus bei den unabhängigen Restwertanalysten eine außerordentlich hohe Restwertstabilität, was sich wiederum in den Restwerten der Toyota Bank widergespiegelt – folglich profitieren unsere Gewerbekunden von günstigen Leasing- und Finanzierungsraten. Die speziellen Leasing-Finanzierungsangebote werden immer in Kooperation mit dem Hersteller entwickelt und gezielt auf die Markt- und Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Außerdem hat die Kooperation mit den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften für uns eine wichtige, strategische Bedeutung, um deren Flottenkunden ebenfalls den Zugang zu Produkten der Marken Toyota und Lexus zu ermöglichen und so neue Kundengruppen zu erschließen.

Claus Keller: Ein weiterer Vorteil gegenüber freien Leasinggesellschaften: Der Bank-Außendienst arbeitet eng mit den Händlern zusammen, was der Kunde wiederum im Service spürt, aufgrund schneller Entscheidungen und kurzer Wege beispielsweise. Ebenfalls wichtig: Wir möchten unser Eigenangebot im Bereich Full-Service-Leasing verstärken, uns breiter im gewerblichen Bereich etablieren und über externe Leasingfirmen auch Kunden ansprechen, die bisher nicht mit uns zusammengearbeitet haben. Das Basisgeschäft des Gewerbekunden, der über den Händler Fahrzeuge der Marken Toyota und Lexus kauft, wird auch weiterhin mit Finanzdienstleistungen aus dem Hause Toyota beraten und bedient werden. Rund 60 Prozent unserer Fahrzeuge werden über die Toyota Kreditbank geleast oder finanziert.

Toyota-Flottengeschäft 2011

Verkaufte Einheiten Jan.-Dez. 2011	*ca. 11.000*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*ca. 14,5%*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	***Toyota / Lexus*** *1. Mini 24% / SUV 42%* *2. Kompakt 20% / Kompakt 36%* *3. SUV 20% / Mittelklasse 17%*
Topseller im Flottengeschäft	***Toyota / Lexus*** *1. Aygo / RX* *2. Avensis / CT* *3. Yaris / IS*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*Avensis-, Aygo-, Prius-Modellpflege, Yaris Hybrid, Prius Plus, Prius Plug-in-Hybrid, Lexus GS*
Garantiebedingungen	*Standard: 36 Mon./100 Tkm, Hybrid: 60 Mon./100 Tkm*
Inspektionsintervalle	*Fitnesscheck: 12 Mon./15TKM, Servicecheck: 24 Mon./30TKM*
Kooperationspartner/Banken	*Toyota Kreditbank, Toyota Versicherungsdienst*
Ansprechpartner Key Account Geschäft	*Michael Heise (Vertriebsleiter), Tim Oessling, Sascha van Gool (beide BRD), Björn Dettmann, Frank Girod (beide Nord), Thorsten Mund, Nico Rosenbaum (beide Mitte), Gunther Tischer, Werner Gaschler (beide Süd)*
Internetseite für Flottenkunden	*www.Toyota-Fuhrpark.de / www.Lexus-Fuhrpark.de*

Flottenmanagement: Was sind Ihre Ziele im Flottengeschäft für das Jahr 2012?

Holger Kiener: Wir möchten uns als Marktführer im Bereich Hybrid weiter positionieren und die Vereinigung der beiden Marken Toyota und Lexus komplett ausspielen: Wir können für den Fuhrpark vom kleinen Poolfahrzeug bis zur Limousine jeden Bedarf mit Vollhybridtechnologie abdecken.

Ole Kylau: *„Ein großer Erfolg ist, dass der Lexus CT 200h 2011 zum Sieger der VCD-Umweltliste gekürt wurde, mit der Deutschlands umweltfreundlichste Fahrzeuge ausgezeichnet werden“*

Ole Kylau: Lexus freut sich auf den neuen GS, der 2012 sicher positive Signale setzen wird und der Hybrid sowie Fahrspaß repräsentiert.

Michael Heise: Im Vertriebsbereich werden wir uns darauf konzentrieren, sehr viel aktiver in Erscheinung zu treten und Gewerbekunden sowohl von unserer als auch von Seiten der Händler noch aktiver und bestmöglich betreuen zu können.

Claus Keller: Sicherlich wollen wir Volumina steigern und wachsen, jedoch nicht um jeden Preis – der Fokus liegt auf der langfristigen Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden. Wir sind sehr stabil aufgestellt, was das Händlergeschäft und kleinere Fuhrparks betrifft, nun wollen wir auch in den größeren Fuhrparks stärker vertreten sein. Das Wachstum in dem Bereich ist jetzt schon sichtbar, 2011 sind die Absatzzahlen um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen.

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

Geringere Prozesskosten

Interview mit Annekathrin Möller (Produktmanagerin Tankkarten bei der TOTAL Deutschland GmbH, Zweite von links) und Claus Wollnik (Geschäftsführer Wollnikom GmbH, Zweiter von rechts) über das neue Modul Führerscheinkontrolle im Dienstleistungsangebot der TOTAL Card

Flottenmanagement: Woraus besteht die Dienstleistung Führerscheinkontrolle, die die Fuhrparkkunden künftig wählen können?

Annekathrin Möller: Grundsätzlich sprechen wir von einer Fahrerlaubniskontrolle. Bei unserem Produkt arbeiten wir losgelöst vom TOTAL-Tankstellennetz, denn dieser Prozess läuft für den Kunden im Hintergrund ab. Die Fahrerlaubnis wird hierbei per Behördenabfrage kontrolliert. Der Kunde kann diese Kontrolle seiner Dienstwagennutzer momentan über das Premium-Paket der TOTAL Card wählen, in das wir sie ab sofort, ohne Preiserhöhung, aufgenommen haben. Wir möchten unseren Kunden ein Komplettpaket liefern, um den Aufwand zu verringern und die Sicherheit zu erhöhen. Daher enthält dieses Paket neben der Fahrerlaubniskontrolle auch viele Reporting- und Analysefunktionen für das Tankkartenmanagement. Dieses spezielle Angebot richtet sich vor allem an Kunden mit größeren Fuhrparks ab zehn Fahrzeugen und / oder Kunden, die überregional aufgestellt sind.

Claus Wollnik: Das Konzept überzeugt durch seine Einfachheit. Inhaber einer TOTAL Card geben lediglich einmal die Daten ihrer Fahrer in ein Online-System ein. Vorab bedarf es einer Vollmacht des Dienstwagennutzers, die einen Anwalt dazu berechtigt, beim Kraftfahrtbundesamt eine Auskunft über die Gültigkeit seines Führerscheins einzuholen. Diese Prüfung findet nach den gesetzlichen Bestimmungen in halbjährlichen Abständen statt. Mit Hilfe dieses Verfahrens können die datenschutzrechtlichen Verordnungen eingehalten werden. Zudem wird der Fuhrparkleiter durch uns komplett von seiner Haftung befreit.

Flottenmanagement: Welche Überlegungen sind der Kooperation vorausgegangen, die Firma Wollnikom als Partner zu wählen? Was zeichnet sie als ideal für das Vorhaben aus? Welche Dienstleistungen übernimmt die Firma Wollnikom?

Claus Wollnik: Unsere Unternehmen arbeiten schon eine längere Zeit zusammen, da kommt auch das Thema Führerscheinkontrolle zur Sprache, mit dem wir schon sehr lange vertraut sind. Bei der Führerscheinkontrolle hat es sich sozusagen etabliert, dass man sie mit der Tankkarte und der Prüfung an der Tankstelle verbindet. Als unabhängiger Dienstleister sind wir jedoch bestrebt, unseren Kunden unterschiedliche Lösungen anzubieten. Wir sehen das als unser Potenzial zur Weiterentwicklung. Neben den vorgenannten Dienstleistungen unterstützen wir die Firma TOTAL bei Kundengesprächen, wenn es darum geht, bei der Entscheidung für die Fahrerlaubniskontrolle den Betriebsrat mit ins Boot zu nehmen.

Flottenmanagement: Welche Vorteile sehen Sie in Ihrem System gegenüber den Mitbewerbern?

Annekathrin Möller: Unsere Philosophie ist, dem Kunden ein Rundum-sorglos-Paket anzubieten. Mit der Fahrerlaubniskontrolle über TOTAL und Wollnikom erhält der Kunde eine Lösung, die seinen administrativen Aufwand enorm reduziert. Der gesamte Prüfprozess wird dem Kunden abgenommen: kein Aufkleben von Prüfsiegeln, keine ständige Ermahnung der Fahrer, den Führerschein an den Prüfstationen vorzuzeigen, und keine Nachverfolgung der Kontrollen. Zudem bedarf es keiner zusätzlichen Datenbank, die gepflegt werden muss. Auch der Fahrer profitiert von dem Verfahren, da er keine unnötigen Wege zu den Prüfstationen auf sich nehmen muss. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass es keine Probleme in der Anweisung von Vorgesetzten gibt, was gelegentlich unangenehm sein kann. Insgesamt profitiert der Kunde also von wesentlich geringeren Prozesskosten.

EFFIZIENTES MOBILITÄTSMANAGEMENT GESUCHT.

› ALPHABET KONTAKTIERT.

CORPORATE CARSHARING GENUTZT.

KOSTEN FÜR IHR UNTERNEHMEN GESENKT.

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D E F G H I J K
L M N O P Q **A L P H A C I T Y** R S T U V W X Y Z A B C D E F G H I J K L M
N O P Q R S T U V W X Y Z A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W

Entdecken Sie die erste Corporate CarSharing Lösung auf Leasing-Basis: Mit AlphaCity bieten Sie Ihren Mitarbeitern eine Lösung für geschäftliche und private Mobilität. So bringen Sie Ihr Unternehmen auf Touren.

Die Top-Vorteile von AlphaCity

- Motivierend: Premium-Modelle von BMW und MINI stehen Ihren Mitarbeitern privat und geschäftlich zur Verfügung.
- Effizient: Reduktion der Mobilitätskosten sowie Verschlankung des administrativen Aufwands.
- Komfortabel: Ein modernes Online-Portal garantiert einfachste Buchung und Abrechnung der schlüssellosen Fahrzeuge.
- Full-Service-Leasing: Abwicklung sämtlicher Fahrzeug-Services, von Wartung und Versicherung über Schadenmanagement bis hin zu Reinigung und Pflege.

Erfahren Sie jetzt alles über die Corporate CarSharing Vorteile von AlphaCity. Mehr Informationen unter alphabet.de/alphacity

ABCDE
FGHIJK
LMNOP
QRSTU
VWXYZ
Alphabet

VW Passat – Der ewige Klassiker im deutschen Flottenmarkt

Der deutsche Flottenmarkt

Auf Platz eins der beliebtesten Flottenfahrzeuge steht der VW Passat, wie seit Jahren bereits. Fast unantastbar mit 17 Prozent Vorsprung zu dem Zweitplatzierten VW Golf, der obendrein keine echte Gefahr darstellt: Ist er doch auch ein Konzernspross, ebenso wie der Drittplatzierte, der Audi A4 (siehe Tabelle 1). Fast hätte BMW es geschafft, den Audi von seinem Treppchen zu vertreiben, keine 100 Zulassungen mehr haben gefehlt. So reichte es immerhin für Platz vier. Die Plätze fünf bis sieben liegen ebenfalls ganz nah beieinander, mit dem 3er BMW, der Mercedes C-Klasse und dem Audi A6 bilden diese Plätze einen Querschnitt der deutschen Premium-Marken.

Auch 2011 wurde der Flottenmarkt in Deutschland mit einem Marktanteil von 76,68 Prozent von den deutschen Herstellern geprägt. Das entspricht bis auf 0,01 Prozent exakt dem Vorjahres-Ergebnis. Dennoch gab es innerhalb der Marken massive Verschiebungen, besonders bei den Importeuren. Ein Überblick über die beliebtesten Flottenfahrzeuge.

Tabelle 1:	Die 20 erfolgreichsten Flottenfahrzeuge 2011	
Platz (Vorjahr)	**Modell**	**Verkaufte Einheiten**
1 (1)	VW PASSAT	53.712
2 (2)	VW GOLF, JETTA	45.897
3 (3)	AUDI A4, S4	30.507
4 (6)	BMW 5ER	30.417
5 (4)	BMW 3ER	25.753
6 (5)	MERCEDES C-KLASSE	24.617
7 (8)	AUDI A6, S6, RS6, A7	24.249
8 (12)	OPEL ASTRA	20.295
9 (13)	VW TOURAN	17.707
10 (7)	MERCEDES E-KLASSE	17.067
11 (10)	SKODA OCTAVIA	17.058
12 (9)	VW POLO	17.054
13 (11)	VW TRANSPORTER, CARAVELLE	13.041
14 (18)	VW CADDY	12.135
15 (14)	BMW 1ER	11.301
16 (15)	FORD FOCUS	11.301
17 (17)	AUDI A3, S3, RS3	10.037
18 (21)	VW TIGUAN	9.876
19 (16)	OPEL INSIGNIA	9.172
20 (42)	VW SHARAN	9.154

Quelle: KBA; echte gewerblich zugelassene Fahrzeuge 2011 (ohne Handel, Bau und Mietfahrzeuge)

Erfolgreichstes Fahrzeug im Flottensegment außerhalb von VW und den Premium-Marken ist der Opel Astra, der in dem Zulassungsranking der echten gewerblichen Fahrzeuge ohne Handel, Bau und Mietfahrzeuge auf Platz 8 fährt. Der erste und einzige Importeur unter den Top 20 ist der Skoda Octavia, und damit wieder ein Kind des VW-Konzerns. Insgesamt finden sich in den Top 20 der erfolgreichsten Flottenfahrzeuge zwölf Fahrzeuge des VW-Konzerns, davon mit Audi A3, A4 und A6 gleich drei aus dem Premium-Segment. Aber auch BMW ist mit dem 1er, 3er und 5er dreimal vertreten, Mercedes mit seinen Klassikern C- und E-Klasse zweimal.

Unter den meistverkauften Flottenfahrzeugen finden sich aber nicht nur die Dienstwagen-Klassiker, sondern mit dem VW Touran, Tiguan und dem Sharan gleich drei Vertreter aus Van und SUV, was deren Bedeutung im Fuhrpark-Markt unterstreicht.

Importeure europäisch dominiert

Der Skoda Octavia führt das Importeurs-Ranking (siehe Tabelle 2) mit mehr als zweimal so viel Zulassungen wie der Zweitplatzierte aus gleichem Hause, dem Skoda Superb, deutlich an. Abgesehen von den VW-Konzernmarken mit diesmal sieben von zwanzig Platzierungen dominiert der Renault-Nissan-Konzern das Importeurs-Ranking: Auf den Plätzen drei und fünf sind Renault Megane und Renault Scenic zu finden, auf Platz sechs der erste Nicht-Europäer, der Nissan Quashqai. Zusammen mit dem Renault Twingo, dem Clio und dem Kangoo kommt Renault-Nissan

Der A.T.U Rundum Service für Ihren Fuhrpark

Denn A.T.U bietet eine unschlagbare Kombination an Vorteilen:

» Riesiges Sortiment an Reifen und Felgen in der A.T.U- Filiale

» Kompetente Beratung rund um das Thema Reifen und Felgen

» Reifenpauschalen für Ihren Fuhrpark günstiger

» Professionelle Reifenmontage in jeder A.T.U-Filiale

» Reifeneinlagerung in jeder A.T.U-Filiale vor Ort

Mit mehr als 600 Standorten garantiert in der Nähe Ihres Fuhrparks. Mehr Infos: www.atu.de/b2b oder unter 0180/5 33 44 00*

(*0,14 Euro/Min. vodafone, aus dt. Festnetz, Mobil max. 42 Ct./Min.)

A.T.U

Die Nr.1 Meisterwerkstatt

Tabelle 2:	Die 20 erfolgreichsten Import-Marken 2011	
Platz (Vorjahr)	**Modell**	**Verkaufte Einheiten**
1 (1)	SKODA OCTAVIA	17.058
2 (2)	SKODA SUPERB	7.895
3 (3)	RENAULT MEGANE	7.521
4 (4)	SKODA FABIA	5.843
5 (5)	RENAULT SCENIC	4.009
6 (14)	NISSAN QASHQAI	3.704
7 (7)	VOLVO XC60	3.696
8 (10)	SEAT IBIZA, CORDOBA	3.018
9 (6)	RENAULT CLIO	2.936
10 (*)	VOLVO 60	2.932
11 (9)	RENAULT TWINGO	2.801
12 (8)	PEUGEOT 308	2.628
13 (21)	SKODA YETI	2.479
14 (11)	PEUGEOT 207	2.308
15 (15)	SKODA ROOMSTER	2.183
16 (28)	TOYOTA AYGO	2.176
17 (*)	PEUGEOT 508	2.081
18 (24)	SEAT EXEO	2.014
19 (12)	VOLVO 70	1.914
20 (20)	RENAULT KANGOO	1.903

Quelle: KBA; echte gewerblich zugelassene Fahrzeuge 2011 (ohne Handel, Bau und Mietfahrzeuge)

Tabelle 3:	Top 10-Entwicklung Flottenzulassungen in Prozent 2010-2011	
Marke	Steigerung in 2011	Verkaufte Einheiten 2011
Kia	82,55	3.682
Nissan	61,30	7.691
Chevrolet	60,11	2.288
Hyundai	59,28	7.392
Seat	47,95	8.676
Mitsubishi	44,46	3.701
Lancia	41,45	215
Volvo	33,64	11.909
VW	26,54	188.838
Land Rover	23,44	2.459

mit sechs Fahrzeugen ganz nah dran an die Import-Marken von Volkswagen – wenn auch nicht von den Stückzahlen. Überhaupt ist der Importmarkt französisch dominiert: Denn auch Peugeot kommt mit dem 308, dem 207 und dem 508 auf gleich drei Platzierungen in den Top 20. Damit stellen die Franzosen fast die Hälfte aller Import-Fahrzeuge auf den Rängen. Ob dies nun an der langjährigen deutsch-französischen Freundschaft oder den pfiffigen kleinen Modellen und Motoren, die den deutschen Trend zu Downgrading und Downsizing unterstützen liegt, sei dahingestellt.

Importeure legen zu

Die Fahrzeughersteller mit den größten prozentualen Zuwächsen sind mit nur einer Ausnahme Importeure (siehe Tabelle 3). Einzig die Marke Volkswagen schaffte es mit einer Steigerung von 26,54 Prozent im relevanten Flottenmarkt auf Platz neun des Rankings – dies allerdings mit einem beeindruckenden Volumen von 188.838 Fahrzeugen im Jahre 2011, und damit mit mehr als fünfmal so viel verkauften Einheiten wie alle anderen Hersteller in diesem Ranking zusammen. Dennoch: Prozentual konnten sich andere Marken am stärksten steigern: Kia erzielte mit 82,55 Prozent Zuwachs fast eine Verdopplung des Absatzes, auf den Plätzen zwei bis vier lagen mit je rund 60 Prozent Steigerung die Marken Nissan, Chevrolet und Hyundai ganz nah beieinander. Auch Landrover hat der Wechsel zu Tata Indien offenbar gut getan; das wurde mit einer Absatzsteigerung von 23,44 Prozent vom Markt belohnt. Das VW-Sorgenkind Seat zeigte 2011 eine gute Performance und konnte seinen Absatz um fast die Hälfte steigern, ebenso Mitsubishi, um die es in letzter Zeit eigentlich recht ruhig geworden war.

Die größten Steigerungsraten kommen also aus Asien: Unter den Top Ten der Wachstumsraten finden sich mit Kia, Nissan, Hyundai und Mitsubishi gleich vier asiatische Hersteller. Oder genauer: zwei koreanische und zwei japanische Marken. Der größte Markt der Welt, China, tritt im deutschen Markt als Hersteller nach wie vor nicht in Erscheinung.

Wichtiger Flottenmarkt

Eine interessante Größe ist der Marktanteil der Hersteller im Flottengeschäft innerhalb der eigenen Marke (siehe Tabelle 4). Hier zeigt sich, wie wichtig das Fuhrparkgeschäft für die jeweilige Marke ist. Während viele Anbieter, insbesondere die Importeure, keine zehn Prozent ihrer Fahrzeuge in die Flotte verkaufen, ist das Geschäft mit den Fuhrparks in Deutschland für

Für Land Rover ist der Flottenmarkt innerhalb der Marke mit über 36 Prozent am wichtigsten (siehe Tabelle)

	Tabelle 4:	Marktanteil Flotte innerhalb der Marke 2011
	Marke	Marktanteil
Deutsche Marken	Audi	35,72
	BMW	33,57
	Porsche	30,07
	VW	27,49
	Mercedes Benz	24,50
	Ford	21,18
	Smart	18,39
	Opel	17,17
Importmarken	Land Rover	36,84
	Volvo	35,14
	Saab	26,95
	Skoda	24,86
	Chrysler	24,46
	Jaguar	21,56
	Renault mit Dacia	17,25
	Peugeot	16,44
	Seat	14,70
	Mazda	13,42
	Alfa	13,33
	Toyota	13,07
	Citroen	12,33
	Mitsubishi	12,32
	Nissan	10,85
	Fiat	9,89
	Daihatsu	9,51
	Lancia	9,17
	Kia	8,75
	Hyundai	8,53
	Chevrolet	7,69
	Suzuki	7,66
	Subaru	5,51
	Honda	5,20

Quelle: KBA; echte gewerblich zugelassene Fahrzeuge 2011 (ohne Handel, Bau und Mietfahrzeuge)

Ökologisches Fuhrparkmanagement gewinnt immer mehr an Bedeutung. Mit der Volkswagen Leasing GmbH können auch Sie zu den Vorreitern wegweisender Fahrzeugflotten zählen. Mit dem Umwelt-Programm der Volkswagen Leasing setzen Sie ein Zeichen für den Klimaschutz und reduzieren gleichzeitig Ihre Betriebskosten. Informieren Sie sich noch heute über die Chancen von morgen: **www.vw-leasing-fleet.de**

Umwelt-Programm
Für nachhaltiges Fuhrparkmanagement.

NABU

VOLKSWAGEN LEASING
GMBH

andere Marken das zentrale Geschäft mit einem Absatz von über einem Drittel des Gesamtvolumens.

Bei den deutschen Premium-Herstellern ist der Flottenmarkt besonders wichtig: Über ein Drittel seiner Produktion verkauften Audi und BMW im letzten Jahr an Fuhrparks, überraschenderweise ist auch für Porsche der Markt mit über 30 Prozent Marktanteil innerhalb der Marke sehr wichtig, auch wenn sich hier der Anteil im Gegensatz zu Audi und BMW gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert hat. Volkswagen als Marke verkauft gut 27 Prozent seiner Fahrzeuge in die Flotte, Mercedes rund ein Viertel der Produktion. Den geringsten Flottenanteil innerhalb der Marke der deutschen Hersteller verbucht Opel mit immer noch gut 17 Prozent.

Bei den Importeuren ergibt sich ein weit uneinheitlicheres Bild: Während Land Rover und Volvo ebenfalls gut ein Drittel ihrer für Deutschland bestimmten Produktion in Fuhrparks absetzen, kommen Honda und Subaru mit rund fünf Prozent ihres Absatzes dort quasi gar nicht vor. Man sollte sich allerdings nicht nur von der Prozentzahl täuschen lassen: 26,95 Prozent gewerblicher Marktanteil innerhalb der Marke bei der inzwischen leider verstorbenen Marke Saab bedeuteten 2011 dennoch nur 135 abgesetzte Fahrzeuge, was keine relevante Größe in einem Markt ist, der 719.450 verkaufte Einheiten groß war. Ähnliches gilt für Daihatsu und Lancia, die ebenso wie der zuvor erwähnte Subaru im deutschen Flottenmarkt von der Stückzahl her quasi nicht vertreten sind.

Der Markt im Überblick

In unserer großen Übersichts-Tabelle haben wir die Marktzahlen von 2010 und 2011 nebst prozentualer Veränderungen über alle Marken für Sie aufbereitet. 2011 hat sich der Gesamtmarkt um knapp neun Prozent auf 3.173.634 neu zugelassene Fahrzeuge gesteigert. Der relevante Flottenmarkt (ohne Hersteller / Handel, Bau und

Der deutsche Flottenmarkt 2010 / 2011

		2010					2011		
	Hersteller	Gesamtsumme Neuzulassungen	Marktanteil PKW Total	echte gewerbliche Zulassungen	Marktanteil echte gewerbliche Zulassungen	Marktanteil echte gewerbliche innerhalb der Marke	Gesamtsumme Neuzulassungen	Marktanteil PKW Total	
Deutsche Marken	VW	613.817	21,05	149.234	24,19	24,31	686.835	21,64	
	BMW	266.729	9,15	85.289	13,83	31,98	297.439	9,37	
	Audi	226.872	7,78	80.625	13,07	35,54	250.708	7,90	
	Mercedes Benz	280.534	9,62	66.692	10,81	23,77	284.654	8,97	
	Ford	198.156	6,79	40.170	6,51	20,27	230.939	7,28	
	Opel	233.486	8,01	40.766	6,61	17,46	254.603	8,02	
	Porsche	16.257	0,56	5.268	0,85	32,40	18.690	0,59	
	Smart	29.068	1,00	5.012	0,81	17,24	29.470	0,93	
	Summe deutsche Marken	**1.864.919**	**63,95**	**473.056**	**76,69**	**25,37**	**2.053.338**	**64,70**	
Importmarken	Skoda	132.150	4,53	31.436	5,10	23,79	142.611	4,49	
	Renault mit Dacia	153.555	5,27	25.454	4,13	16,58	160.366	5,05	
	Peugeot	84.242	2,89	12.423	2,01	14,75	82.743	2,61	
	Volvo	25.795	0,88	8.911	1,44	34,55	33.888	1,07	
	Toyota	78.706	2,70	10.050	1,63	12,77	83.202	2,62	
	Seat	50.449	1,73	5.864	0,95	11,62	59.030	1,86	
	Citroen	68.436	2,35	9.198	1,49	13,44	66.711	2,10	
	Fiat	78.191	2,68	7.210	1,17	9,22	80.122	2,52	
	Nissan	61.375	2,10	4.768	0,77	7,77	70.874	2,23	
	Hyundai	74.145	2,54	4.641	0,75	6,26	86.684	2,73	
	Mazda	46.210	1,58	5.196	0,84	11,24	41.330	1,30	
	Mitsubishi	24.873	0,85	2.562	0,42	10,30	30.050	0,95	
	Kia	36.557	1,25	2.017	0,33	5,52	42.058	1,33	
	Suzuki	32.546	1,12	2.550	0,41	7,84	34.420	1,08	
	Land Rover	6.579	0,23	1.992	0,32	30,28	6.674	0,21	
	Chevrolet	24.483	0,84	1.429	0,23	5,84	29.762	0,94	
	Honda	30.428	1,04	1.352	0,22	4,44	29.487	0,93	
	Alfa	8.621	0,30	1.198	0,19	13,90	10.480	0,33	
	Chrysler	6.363	0,22	1.440	0,23	22,63	5.180	0,16	
	Jaguar	3.166	0,11	737	0,12	23,28	3.094	0,10	
	Daihatsu	5.317	0,18	418	0,07	7,86	3.932	0,12	
	Subaru	7.763	0,27	456	0,07	5,87	6.210	0,20	
	Lancia	1.462	0,05	152	0,02	10,40	2.344	0,07	
	Saab	785	0,03	198	0,03	25,22	501	0,02	
	Summe Importmarken	**1.042.197**	**35,74**	**141.652**	**22,96**	**13,59**	**1.111.753**	**35,03**	
	sonstige Marken	9.144	0,31	2.117	0,34	23,15	8.543	0,27	
	Gesamtsumme	**2.916.260**	**100,00**	**616.825**	**100,00**	**21,15**	**3.173.634**	**100,00**	

Marktanteil der echten gewerblichen Zulassungen 2010 und 2011 in Deutschland (ohne Hersteller / Handel, Bau und Mietfahrzuge; sortiert nach echten gewerblichen Zulassungen 2011; Quelle: KBA

Mietfahrzeuge) zeichnete für 719.450 oder 22,6 Prozent dieser Zulassungen verantwortlich, was einer Steigerung von 16,6 Prozent entspricht. Damit ist der Flottenmarkt 2011 fast doppelt so schnell gewachsen wie der Gesamtmarkt. Das unterstreicht wieder einmal mehr die Wichtigkeit der deutschen Fuhrparks für die Hersteller.

Besonders die deutschen Hersteller profitieren von dem Flottenmarkt: 26,8 Prozent aller verkauften Einheiten oder 551.670 Fahrzeuge verkauften die deutschen Marken an die Fuhrparks in Deutschland (Vorjahr: 25,37 Prozent oder 473.056 Fahrzeuge). Aber auch für die Importeure wird der deutsche Flottenmarkt zunehmend wichtig: Immerhin 14,9 Prozent aller Fahrzeuge oder 165.658 Einheiten verkauften die Importeure in deutsche Flotten im Jahr 2011. Das entspricht einer Steigerung von 1,7 Prozent oder 24.006 Fahrzeugen.

Einige Marken konnten ihren Marktanteil im Flottenmarkt weit überproportional steigern im Vergleich zu ihrer Entwicklung im Gesamtmarkt – und das, obwohl sie ohnehin schon von einer relativ hohen Basis kamen. So konnte Volkswagen seinen Marktanteil im Gesamtmarkt 2011 um 2,8 Prozent steigern, im Flottensegment betrug die Steigerung mit 8,5 Prozent gut dreimal so viel. Ein ähnliches Ergebnis erzielte die Konzernmarke Seat: Während Seat im Gesamtmarkt den Marktanteil um 7,5 Prozent erhöhen konnte, erreichte die Marke in der Flotte mit gut 27 Prozent fast den vierfachen Zuwachs. Ähnlich hohe Steigerungsraten verbuchte auch Hyundai, die im Gesamtmarkt einen 7,4-prozentigen Marktanteil-Zuwachs erreichten, im Flottensegment aber mit fast 37 Prozent rund fünfmal so schnell gewachsen sind.

2011 gab es im deutschen Flottenmarkt fast nur Gewinner: Alle deutschen Marken und fast alle Importeure konnten ihre Stückzahlen, teilweise sogar deutlich, steigern. Aber es gab auch ein paar große Verlierer im Flottenmarkt, die wir ebenfalls nicht verschweigen möchten. Das größte Minus an Stückzahlen fuhr mit 32 Prozent die Marke Saab ein, aus bekannten Gründen. Aber auch Subaru (minus 25 Prozent) und Chrysler (minus 12 Prozent) konnten sich 2011 im deutschen Flottenmarkt nicht behaupten und haben trotz des allgemeinen Wachstums sogar deutlich an Stückzahlen verloren.

2011			Veränderung in Prozent				
echte gewerbliche Zulassungen	*Marktanteil echte gewerbliche Zulassungen*	*Marktanteil echte gewerbliche innerhalb der Marke*	*Entwicklung Gesamtzulassungen*	*Entwicklung Marktanteil*	*Entwicklung echte gewerbliche Zulassungen*	*Entwicklung Marktanteil echte gewerbliche Zulassungen*	*Entwicklung Marktanteil echte gewerbliche Zulassungen innerhalb der Marke*
188.838	26,25	27,49	11,90 %	2,81%	26,54 %	8,50 %	13,09 %
99.851	13,88	33,57	11,51 %	2,45 %	17,07 %	0,38 %	4,99 %
89.560	12,45	35,72	10,51 %	1,55 %	11,08 %	-4,75 %	0,52 %
69.743	9,69	24,50	1,47 %	-6,75 %	4,57 %	-10,38 %	3,06 %
48.919	6,80	21,18	16,54 %	7,14 %	21,78 %	4,42 %	4,49 %
43.719	6,08	17,17	9,04 %	0,17 %	7,24 %	-8,00 %	-1,65 %
5.621	0,78	30,07	14,97 %	5,84 %	6,70 %	-8,67 %	-7,19 %
5.419	0,75	18,39	1,38 %	-6,70 %	8,12 %	-7,70 %	6,65 %
551.670	**76,68**	**26,87**	**10,10 %**	**1,17 %**	**16,62 %**	**-0,02 %**	**5,92 %**
35.460	4,93	24,86	7,92 %	-0,92 %	12,80 %	-3,27 %	4,53 %
27.657	3,84	17,25	4,44 %	-4,09 %	8,65 %	-6,95 %	4,04 %
13.603	1,89	16,44	-1,78 %	-9,65 %	9,50 %	-6,16 %	11,48 %
11.909	1,66	35,14	31,37 %	20,97 %	33,64 %	14,91 %	1,73 %
10.876	1,51	13,07	5,71 %	-2,92 %	8,22 %	-7,32 %	2,37 %
8.676	1,21	14,70	17,01 %	7,52 %	47,95 %	27,28 %	26,45 %
8.228	1,14	12,33	-2,52 %	-10,51 %	-10,55 %	-23,55 %	-8,23 %
7.924	1,10	9,89	2,47 %	-6,01 %	9,90 %	-5,89 %	7,25 %
7.691	1,07	10,85	15,48 %	5,96 %	61,30 %	38,42 %	39,69 %
7.392	1,03	8,53	16,91 %	7,38 %	59,28 %	36,90 %	36,24 %
5.547	0,77	13,42	-10,56 %	-17,96 %	6,76 %	-8,59 %	19,36 %
3.701	0,51	12,32	20,81 %	11,38 %	44,46 %	22,79 %	19,57 %
3.682	0,51	8,75	15,05 %	6,10 %	82,55 %	55,96 %	58,67 %
2.636	0,37	7,66	5,76 %	-3,23 %	3,37 %	-10,50 %	-2,26 %
2.459	0,34	36,84	1,44 %	-6,91 %	23,44 %	5,28 %	21,69 %
2.288	0,32	7,69	21,56 %	11,97 %	60,11 %	38,13 %	31,71 %
1.532	0,21	5,20	-3,09 %	-10,87 %	13,31 %	-4,19 %	16,93 %
1.397	0,19	13,33	21,56 %	11,63 %	16,61 %	-2,17 %	-4,07 %
1.267	0,18	24,46	-18,59 %	-26,67 %	-12,01 %	-22,90 %	8,08 %
667	0,09	21,56	-2,27 %	-7,89 %	-9,50 %	-24,68 %	-7,39 %
374	0,05	9,51	-26,05 %	-34,18 %	-10,53 %	-26,22 %	20,99 %
342	0,05	5,51	-20,01 %	-24,87 %	-25,00 %	-32,37 %	-6,24 %
215	0,03	9,17	60,33 %	39,63 %	41,45 %	21,74 %	-11,78 %
135	0,02	26,95	-36,18 %	-25,70 %	-31,82 %	-37,69 %	6,83 %
165.658	**23,03**	**14,90**	**6,67 %**	**-1,98 %**	**16,95 %**	**0,28 %**	**9,63 %**
2.122	0,29	24,84	-6,57 %	-13,89 %	0,24 %	-15,50 %	7,29 %
719.450	**100,00**	**22,67**					

Erstausstatter

Hankook ist Erstausrüster der neuen BMW 1er-Modelle. Seit Dezember 2011 wird der kompakte Hecktriebler werkseitig in allen verfügbaren Varianten mit den Hankook Hochleistungsreifen bestückt. Für die Versionen 116i, 116d und 118d in der Größe 195/55 R 16 V kommt der bereits bei der BMW-Schwestermarke erfolgreiche Ventus Prime² zum Einsatz. Das Spitzenmodell 120d wird ebenfalls mit dem Ventus Prime² in der Größe 205/55 R 16 W ausgestattet. Laut Herstellerangaben zeichnet sich der Reifen durch ausgeprägte Handling-Eigenschaften, hohen Anspruch an den Abroll-Komfort sowie ein hohes Maß an Nasshaftung und sehr niedrigen Rollwiderstand aus. Ferner sei die Reifenkontur speziell auf die BMW-Anforderungen abgestimmt worden, das Laufflächenprofil gewährleiste Farkomfort und Laufruhe durch die erstmals bei einem Reifen zum Einsatz kommenden Hankook-Technologien „Grip-Tech" und „Quiet Ride".

Professionell

Die Partnerbetriebe der von Reifen Gundlach betriebenen Kooperation Com4Tires mit Schwerpunkt Qualifikation im Reifenfachhandel ist derzeit dabei, Lehrgänge für die professionelle Montage von Runflatreifen zu absolvieren, die mit der Zertifizierung des WdK (Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie e.V) abgeschlossen werden. Diese Qualifikation wird auch vom Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) empfohlen und als Richtschnur für Professionalität betrachtet. Die Kooperation Com4Tires gehört dem BRV an – und setzt auch auf dessen eigene Schulungsangebote, die sich mit Technik, Betriebswirtschaft und Marketing beschäftigen. Große Teile der Com4Tires Betriebe sind in der Lage, Leasingkunden zu bedienen, da sie über die Konzeptzentrale Servicepartner der Driver Fleet Solution sind, einem Unternehmen, das per Onlineportal für die wesentlichen und großen Leasinganbieter die Auftragsabwicklung anbietet. Konzeptleiter Konstantin Schmitz zur Qualitätsoffensive: „Reifenmontage ist mittlerweile ein hochtechnisiertes Thema; es gilt immer neue Sicherheitsaspekte zu beachten. Besonders die Montage von Reifen mit Notlaufeigenschaften erfordert Spezialkenntnisse und -equipment. Hierzu bieten wir unseren Partnern viele Möglichkeiten der Weiterbildung und unterstützen bei der Qualifizierung."

Winterreifen

Augen auf bei der Buchung eines Mietwagens im Winter: Es muss darauf geachtet werden, dass dieser bei winterlichen Straßenverhältnissen nach Vorschrift mit Winterreifen ausgestattet ist. Dies ist Pflicht desjenigen, der das Fahrzeug bucht. Denn obwohl die Bereifung mit Winterreifen Pflicht ist, sind Leihwagen nicht automatisch mit entsprechenden Reifen ausgerüstet, sondern müssen oft gesondert hinzugebucht werden. Hierauf ist bei der Buchung zu achten – denn bei einem Unfall aufgrund mangelnder Winterbereifung haftet der Fahrer, nicht der Halter des Wagens.

Befragt

TEMA-Q hat 1.184 Unternehmen zum Thema Winterreifen bei Firmenfahrzeugen befragt. Vor gut einem Jahr wurde die Winterreifen-Verordnung verschärft und die Strafen bei Missachtung erhöht. Seit Dezember 2010 gilt Winterreifenpflicht für denjenigen, der mit seinem Fahrzeug bei „Glatteis, Schneeglätte oder -matsch, Eis- oder Reifglätte" unterwegs ist. Alle Winter- und Ganzjahresreifen mit dem Kürzel M+S sind hierfür geeignet. Drei Viertel der Befragten wechseln bei den Firmenfahrzeugen von Sommer- auf Winterreifen. Die Fahrsicherheit ist bei allen befragten Firmen das wichtigste Kaufkriterium für Winterreifen, gefolgt von Kosten und Fahrkomfort. Drei Viertel der Unternehmen vertrauen beim Kauf auf die Empfehlung ihres Händlers. Der ADAC-Empfehlung, vier Millimeter Profiltiefe nicht zu unterschreiten (Vorschrift: mindestens 1,6 mm), kommt nur ein Viertel der Befragten nach; die Mehrheit unterschreitet diese Empfehlung deutlich.

Neu-Besetzung

Goodyear Dunlop hat im Januar 2012 zwei Spitzenpositionen der Region EMEA in der Brüsseler Konzernzentrale neu besetzt: Michael Rzonzef, der bereits seit 1987 für Goodyear tätig ist, wurde zum Vice President für den Geschäftsbereich Vertrieb und Marketing Nutzfahrzeugreifen ernannt. Henry Johnson wurde zum Vice President Emerging Markets ernannt. Zuvor war er für den Geschäftsbereich Nutzfahrzeugreifen zuständig.

Wachstum

Die Reifenhandelskette Vianort des finnischen Winterreifenspezialisten Nokian Tyres hat das Reifen-Outlet Nummer 900 in Bukarest, Rumänien, eröffnet. Aufgrund der Erhöhung der Netzwerk-Partner in Bulgarien und wegen der Expansion nach Rumänien im Herbst 2011 konnte Vianor ihre Position im Balkan stärken. In Deutschland gibt es zehn Niederlassungen, Anfang 2012 wird die Reifenkette ihren Vertrieb in Serbien aufnehmen. Das Distributionsnetzwerk von Nokian Typres soll durch die Vergrößerung von Vianor im Balkan verbessert werden, wo der Winterreifenverkauf durch die neue Gesetzgebung wächst.

Konzeptreifen

Bridgestone hat einen Konzeptreifen entwickelt, der nicht mit Luft befüllt werden muss und so eine realisierbare und umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Reifen darstellen könnte. Dank der Speichenstruktur auf der Innenseite der Reifen, die das Gewicht des Fahrzeugs trägt, erübrigt sich das regelmäßige Aufpumpen der Reifen, was zu geringerem Wartungsbedarf führen und gleichzeitig das Problem von Reifenpannen lösen soll. Die Speichenstruktur innerhalb der Reifen ist aus wiederverwendbarem Thermoplast hergestellt, wodurch das für den Reifen verwendete Material, zusammen mit dem für die Lauffläche verwendeten Gummi, zu 100 Prozent recyclingfähig ist. Bridgestone möchte nach eigenen Angaben mit Projekten wie diesem zu einer gesünderen Umwelt beitragen und mit dem Vorantreiben dieser technologischem Entwicklung einen „Cradle-to-Cradle"-Prozess erreichen, der die zyklische Verwendung der Ressourcen von alten Reifen für neue Reifen sowie die Nutzung von recyclingfähigen Ressourcen proaktiv maximiert.

Stop. Start. Top.
Der PEUGEOT 508 SW Business Line.

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: 7,1–4,3 l/100 km. CO_2-Emission: 165–110 g/km. Nach Messverfahren RL 80/1268/EWG.

Auto Bild Start-Stopp-Systeme BESTER IM TEST ★★★★★ 2011

Der PEUGEOT 508 SW Business Line überzeugt dank ausgezeichneter e-HDi STOP & START-Technologie** durch seinen besonders niedrigen Verbrauch. Auch seine umfangreiche Komfort-Ausstattung begeistert: So sind unter anderem das Navigations- und Telematiksystem WIP Nav Plus, eine Einparkhilfe vorn und hinten sowie 36 Monate Garantie mit an Bord.

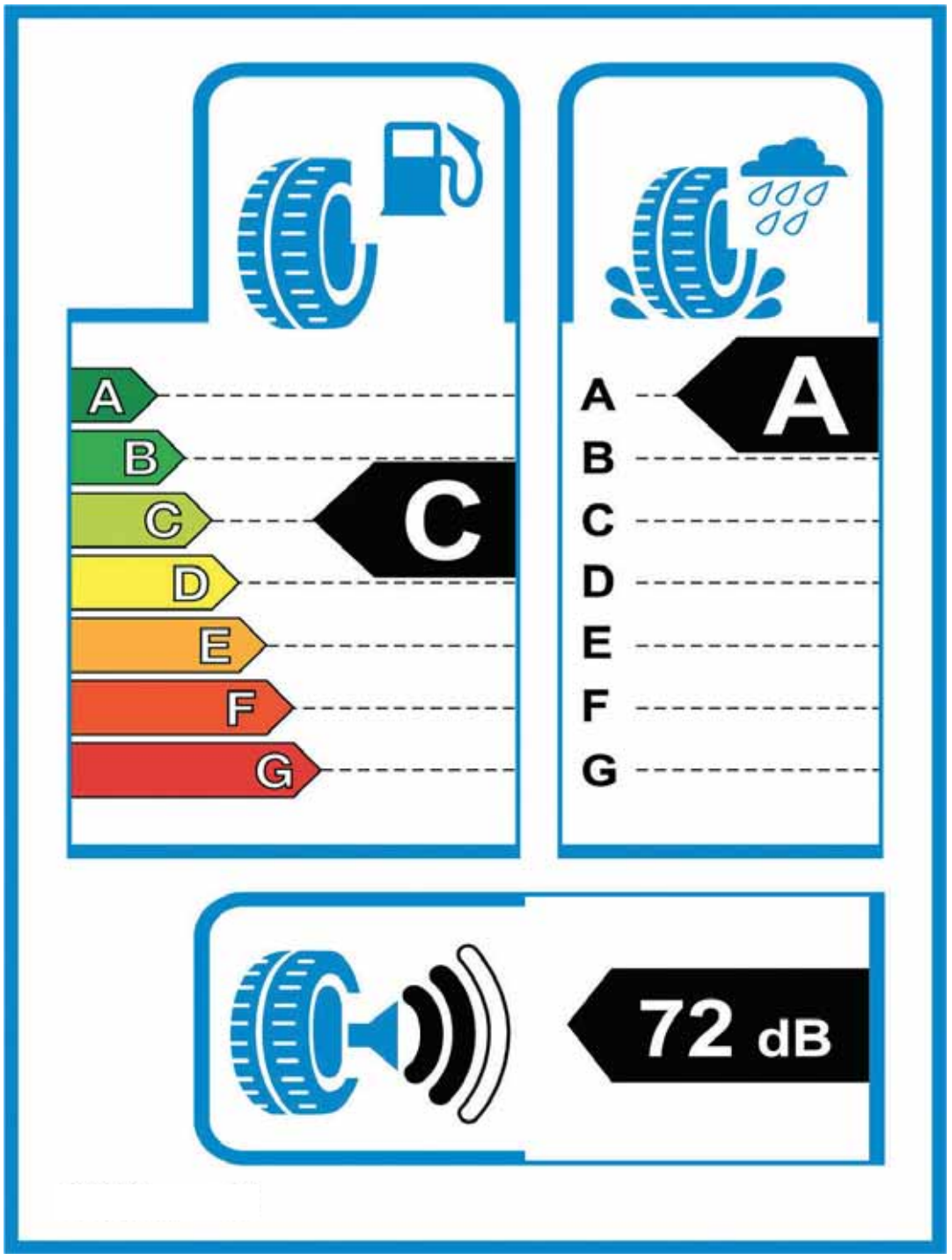
PEUGEOT ***508 SW BUSINESS LINE***

PEUGEOT
PROFESSIONAL

*Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 36 Monate bzw. eine Laufleistung von max. 120.000 km die Bedingungen des *optiway*-ServicePlus-Vertrages. Easy Professional Leasing-Angebote sind auch mit einer Laufzeit von bis zu 48 Monaten und für eine Laufleistung von bis zu 160.000 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.

Neu gelabelt

Welche Bedeutung das neue Reifen-Label der EU unter anderem für den Reifenhandel haben wird, haben wir jetzt schon einmal in Erfahrung gebracht.



Ab November werden gemäß der EU-Verordnung (EG) 1222/2009 Reifenhersteller, -großhändler und -fachhändler dazu verpflichtet, Reifen für LKW, LLKW und PKW ab der Produktion 1. Juli 2012 mit dem EU-Reifenlabel zu kennzeichnen, das über die Nasshaftung, das Abrollgeräusch und die Kraftstoffeffizienz Auskunft gibt. Michael Weigt, Bereichsleiter Vertrieb bei der Servicequadrat GmbH & Co. KG: „Wir gehen davon aus, dass gerade der Flottenkunde sich bei der Auswahl der Reifen sehr stark an den Kriterien der neuen EU-Verordnung orientieren wird, und es zu einer Verschiebung im Hinblick auf Qualität kommt. Bei großen Fuhrparks werden sich die verantwortlichen Fuhrparkleiter an den jeweiligen Leistungskriterien orientieren und diese als Vorgabe für den Reifenhandel klar definieren."

Auch wenn das neue Reifenlabel erst ab November 2012 verpflichtend eingeführt wird, bereiten sich die Reifenfachhandelsunternehmen schon jetzt auf die Neuerungen vor. „Das neue Label binden wir bereits jetzt in unsere Schulungsmaßnahmen zum Thema Reifenberatung ein. Wir gehen davon aus, dass durch das Reifenlabel und die damit verbundene Verbesserung der Verbraucherinformation die qualitativ hochwertigen Premiumreifen noch stärker nachgefragt werden", so Manfred Koller, Mitglied der Geschäftsführung und Bereichleiter Fleet bei der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG. „Natürlich erklären wir unseren Flottenkunden in den Beratungsgesprächen die neuen EU-Reifenvorschriften. Wir stellen fest, dass die Themen Effizienz und Rollwiderstand immer häufiger zur Sprache kommen – aber bei der Sicherheit will niemand Kompromisse eingehen." Die Unternehmen der Fleetpartner coachen die Mitarbeiter bereits, der Prozess soll enden, wenn eindeutige Klassifizierungen der Produkte durch die Industrie vorliegen. Man erwartet vom neuen Label eine Stärkung des Fachhandels und geht davon aus, dass das Thema für die Flotten eine enorme Wichtigkeit erlangt.

Arnd Metzler, Teamleiter Administration Flotten & Leasing bei der First Stop Reifen Auto Service GmbH, betont, dass es aber noch weitere elementare Punkte gibt, die für den Kunden wichtig sind, zum Beispiel Bremseigenschaften, Aquaplaning-Eigenschaften, Lenkverhalten und Komfort. „Wir werden weiterhin verstärkt darauf achten, dass wir qualitativ hochwertige Beratungsgespräche führen, um den Kunden den für ihn perfekten Reifen anzubieten. Dies wird zukünftig immer mehr an Bedeutung gewinnen."

Bei Euromaster freut man sich geradezu auf das neue Label, denn damit eröffnen sich neue Möglichkeiten: „Es wird einen Beitrag dazu leisten, Reifenkäufer über einige der zahlreichen Produkteigenschaften besser zu informieren. Es wird außerdem das Bewusstsein der Reifenkäufer steigern, dass zu einem guten Reifen auch ein guter Reifenservice und entsprechende Reifendienstleistungen gehören. Wenn man das EU-Reifenlabel zusammen mit anderen Produkteigenschaften und -kriterien nutzt, wie zum Beispiel die Laufleistung des Reifens, dann ist dies eine gute Basis, um Reifen vergleichen zu können und in den Beratungs- und Auswahlprozeß mit aufzunehmen", gibt Axel Vögele, Leiter Einkauf Deutschland bei der Euromaster GmbH, einen Ausblick. So bleibt der Flottenkunde nach wie vor bestens aufgehoben bei den Spezialisten im Reifenfachhandel. Die eigenen Erfahrungen gepaart mit den Aussagen der Reifentests der jeweiligen Fachzeitschriften helfen zudem, richtige Entscheidungen hinsichtlich der Reifenwahl zu treffen.

Kriterien des EU-Reifenlabels

Rollwiderstand *(Kraftstoffverbrauch) (o.li.)*
Durch die Reduzierung des Rollwiderstandes wird Kraftstoff und damit auch CO_2 eingespart. Die Bewertung wird in Klassen von A (grün) bis G (rot) angegeben, wobei D nicht belegt wird. Eine Verbesserung um eine Klasse bedeutet eine Einsparung von circa 0,1 Liter Kraftstoff/100 km.

Nasshaftung *(Sicherheit) (o.re.)*
Entscheidend für die Sicherheit beim Fahren ist unter anderem die Nasshaftung der Reifen. Hier ist die Leistung in die Klassen von A bis G unterteilt, wobei die Klassen D und G nicht belegt werden. Der Bremswegunterschied von 80 km/h zwischen ein und zwei Fahrzeuglängen (3 bis 6 m). Insgesamt beträgt die Bremswegdifferenz zum Beispiel zwischen Klasse A und F über 18 Meter.

Geräusch *(Geräuschemission) (u.)*
Die Geräuschemission der Reifen wirkt sich auf die Gesamtlautstärke des Fahrzeugs aus und beeinflusst nicht nur den Komfort beim Fahren, sondern auch die Geräuschbelastung der Umwelt. Je mehr schwarze Balken, desto lauter der Reifen.

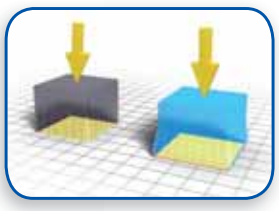
(Quelle Continental)

GOODYEAR Eagle F1 ASYMMETRIC 2

3 Meter kürzerer Bremsweg bei Nässe*
100% Gelassenheit bei Überraschungen

Der Eagle F1 Asymmetric 2 mit ActiveBraking Technologie

ActiveBraking TECHNOLOGY



Höherer Straßenkontakt beim Bremsen

Kürzerer Bremsweg auf trockener und nasser Fahrbahn

Bessere Traktion und Haftung auf trockener und nasser Fahrbahn

Verbessertes Handling bei Nässe und Trockenheit

FUELSAVING TECHNOLOGY

Gewichtsoptimierter Aufbau

Verbesserte Kraftstoffeffizienz

Erhöhte gleichmäßige Druckverteilung

Bessere Bremseigenschaft und mehr Grip auf trockener Fahrbahn

Auto ZEITUNG
SEHR EMPFEHLENSWERT
Goodyear
Eagle F1 Asymmetric 2
Getestete Reifengröße: 225/45R17 94Y
Heft 5/11 14 Reifen im Test

TESTED BY TÜV SÜD Automotive

www.goodyear.de

Besuchen Sie uns bei
facebook.com/GoodyearDeutschland

GOODYEAR
Safety together

* Im Vergleich zur durchschnittlichen Leistung von 3 führenden Wettbewerbern. Bremsweg auf nasser Straße von 80 km/h auf 20 km/h, gemessen vom TÜV SÜD Automotive Dezember 2010 im Auftrag von Goodyear; Reifengröße: 255/40R19; Testauto: Audi A7; Standort: Mireval (F) & Garching (D); Report Nr.: 76244706-1.

Versicherungsrecht in der Praxis

Wichtige Urteile zur Obliegenheitsverletzung und Gefahrerhöhung in der Fahrzeugversicherung

Häufiger Streitpunkt zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer sind die im zweiten Abschnitt des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) geregelten Anzeigepflichten und andere Obliegenheiten. Im Jahr 2011 hat es im Zusammenhang mit der Verletzung von versicherungsvertragsrechtlichen Obliegenheiten durch den Versicherungsnehmer einige interessante Urteile gegeben, die hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf den täglichen Umgang mit Fahrzeugen im Fuhrpark auch – oder gerade insbesondere – für Fuhrparkmanager interessant sind.

Was sind eigentlich Obliegenheiten?

Der Begriff Obliegenheit wird häufig verwendet, wenn es um die Kommunikation zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer anlässlich der Schadenregulierung nach Eintritt des Versicherungsfalls geht. Obliegenheiten sind von der Definition her nicht einklagbare (versicherungs-) vertragliche Verpflichtungen des Versicherungsnehmers, die bei ihrer Nichteinhaltung zur Leistungsfreiheit des Versicherers führen können. Bei den Obliegenheiten handelt es sich also um Handlungen, deren Vornahme zwar rechtlich nicht erzwungen werden kann, die jedoch im eigenen Interesse zur Abwendung von Rechtsnachteilen durchaus geboten ist. Üblicherweise wird bei den Obliegenheiten differenziert: So unterscheidet man zwischen Obliegenheiten vor dem Schadeneintritt und Obliegenheiten nach dem Schadeneintritt. Zu den vorvertraglichen Obliegenheiten gehört es, beim Ausfüllen von Antragsformularen wahrheitsgemäße Angaben zu machen. Die unverzügliche Schadenmeldung nach Eintritt des Schadenfalls sowie die Pflicht, alles Notwendige zur Aufklärung des Schadenfalls zu tun, gehören hingegen zu den Obliegenheiten nach dem Schadeneintritt.

Wegfall des „Alles-oder-Nichts-Prinzips“

Bei der Verletzung von Obliegenheiten durch

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. 03. 2012. Diesem Angebot liegt die unverbindliche Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division) per Januar 2012 zugrunde.

den Versicherungsnehmer ist die Aufgabe des sogenannten „Alles-oder-Nichts-Prinzips“ im Zusammenhang mit der jüngsten Reform des Versicherungsvertragsrechts zum 01.01.2008 nicht nur für Fuhrparkbetreiber und Flottenmanager von besonderer Bedeutung. Bis zum 31.12.2007 konnte es passieren, dass nach dem Alles-oder-Nichts-Prinzip ein Versicherungsnehmer keine Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag hatte, wenn er beispielsweise den Versicherungsfall vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeiführt hatte. Demgegenüber hatte er nur dann Anspruch auf die volle Entschädigung, wenn ihm lediglich einfache Fahrlässigkeit vorzuwerfen war. Es galt also „Null oder 100 Prozent“.

Nach dem neuem VVG gilt seit dem 01.01.2008 eine für den Versicherungsnehmer durchaus günstigere Regelung: Der Versicherte erhält auch dann anteilig Versicherungsschutz, wenn er zum Beispiel den Versicherungsfall nur grob fahrlässig herbeiführt hat. Verletzt der Versicherungsnehmer also nach Vertragsschluss vertragliche Pflichten oder andere Obliegenheiten grob fahrlässig, bemessen sich die Folgen danach, wie schwer sein Verschulden wiegt. Bei grob fahrlässigen Verstößen des Versicherungsnehmers gegen Obliegenheiten kann die Leistung dementsprechend nach der Schwere des Verschuldens gekürzt, jedoch nicht mehr vollständig versagt werden. Einfach fahrlässige Verstöße bleiben hingegen für den Versicherungsnehmer folgenlos. Bei vorsätzlichen Verstößen bleibt es aber dabei, dass der Versicherer von seiner Pflicht zur Leistung frei wird. Nach § 28 VVG, der die Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit regelt, bestehen zudem seit Anfang 2008 flexible Reaktionsmöglichkeiten. Dazu gilt im Detail Folgendes:

Bei Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit, die vom Versicherungsnehmer vor Eintritt des Versicherungsfalles gegenüber dem Versicherer zu erfüllen ist, kann der Versicherer den Vertrag innerhalb eines Monats, nachdem er von der Verletzung Kenntnis erlangt hat, ohne Einhaltung einer Frist kündigen, es sei denn, die Verletzung beruht nicht auf Vorsatz oder auf grober Fahrlässigkeit; vgl. § 28 Abs.1 VVG.

Bei einer vorsätzlichen Verletzung einer vom Versicherungsnehmer zu erfüllenden vertraglichen Obliegenheit ist der Versicherer nicht zur Leistung verpflichtet. Im Fall einer grob fahrlässigen Verletzung der Obliegenheit ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen; die Beweislast für das Nichtvorliegen einer groben Fahrlässigkeit trägt der Versicherungsnehmer; vgl. § 28 Abs.2 VVG.

Abweichend hiervon ist der Versicherer aber zur Leistung verpflichtet, soweit die Verletzung der Obliegenheit weder für den Eintritt oder die Feststellung des Versicherungsfalles noch für die Feststellung oder den Umfang der Leistungspflicht des Versicherers ursächlich geworden ist, vgl. § 28 Abs.3 VVG. Dies gilt jedoch nicht, wenn der Versicherungsnehmer die Obliegenheit arglistig verletzt hat.

Voraussetzung für die vollständige oder teilweise Leistungsfreiheit des Versicherers ist aber, dass der Versicherer den Versicherungsnehmer durch gesonderte Mitteilung in Textform auf diese Rechtsfolge hingewiesen haben muss. Eine Vereinbarung, nach welcher der Versicherer bei Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit zum Rücktritt berechtigt ist, ist unwirksam.

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

Rechtsprechung

Versicherungsrecht

Zur Abrechnung bei Kürzung des Vollkasko-Leistungsanspruchs wegen Trunkenheit

Verursacht ein Versicherungsnehmer einen Verkehrsunfall infolge erheblicher Alkoholisierung grob fahrlässig, so kann der aus einer Vollkaskoversicherung in Anspruch genommene Versicherer den Anspruch aus der Vollkaskoversicherung im Einzelfall um 75 Prozent kürzen. Der Versicherer ist zur Kürzung seiner Versicherungsleistung berechtigt, weil der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall grob fahrlässig herbeigeführt hat. In diesem Falle ist der Betrag der vereinbarten Selbstbeteiligung zunächst vom Gesamtschaden abzuziehen erst sodann die Kürzung des Leistungsanspruchs vorzunehmen. Dies folgt daraus, dass die Selbstbeteiligung in unmittelbarem Zusammenhang zum Schaden steht, dessen Höhe eben erst feststehen muss, bevor eine Leistungskürzung nach § 81 Abs.2 VVG vorgenommen wird. Entgegen der Auffassung der Klägerin ergibt sich etwas anderes auch nicht aus § 13 Abs.10 AKB. In dieser Bestimmung ist lediglich normiert, dass von dem Schaden die Selbstbeteiligung abzuziehen ist. Eine Regelung, wie die Selbstbeteiligung bei Leistungskürzungen nach § 81 Abs. 2 VVG zu berücksichtigen ist, enthält § 13 Abs. 10 AKB dagegen nicht.

Bei dem unstreitigen Schaden in Höhe von 2.261,83 Euro, einer Selbstbeteiligung von 500 Euro und einer Leistungskürzung um 75 Prozent ergibt sich ein Leistungsanspruch des Beklagten in Höhe von 440,46 Euro. Damit hat der Beklagte einen Betrag in Höhe von 1.321,37 Euro ohne Rechtsgrund von der Klägerin erhalten.
LG Aachen, Urteil vom 14.07.2011, Az. 2 S 61/11

Kfz-Versicherer muss Wiederbeschaffungswert eines gestohlenen Navigationsgeräts ersetzen

Dass der Versicherungsfall im Sinne von Ziffer A.2.2.2 AKB 2008 (§ 12 Nr. 1 I b AKB) eingetreten ist, steht zwischen den Parteien außer Streit. Es sind unbekannte Täter in das Fahrzeug des Klägers eingedrungen und haben das festinstallierte Navigationsgerät demontiert. Die Kosten der Beseitigung der Fahrzeugschäden stehen hierbei außer Streit. Während der Geschädigte die Kaskoentschädigung in Höhe der Kosten für ein absolut neues Navigationsgerät begeht, hat der beklagte Versicherer den Entschädigungsanspruch unter Hinweis auf ein konkretes Angebot für ein gebrauchtes Gerät mit 1.904 Euro abrechnet.

Mit der Zahlung über 1.904 Euro hat der beklagte Versicherer die geschuldete Leistung erbracht. Denn nach Ziffer A.2.6.1 AKB 2008 (= § 13 Nr. 1 AKB) ersetzt der Versicherer nur den Schaden bis zur Höhe des Wiederbeschaffungswertes. Das Gericht ermittelt den Wiederbeschaffungswert gemäß § 287 Abs. 1 und 2 ZPO unter Berücksichtigung des Angebotes der Firma B vom 28.09.10 mit 1.904 Euro. Dies ist der Betrag, den die Beklagte bereits bezahlt hat (§ 362 Abs. 1 BGB). Die Wertermittlung hat sich daran zu orientieren, ob es Preise für vergleichbare Gegenstände gibt, die sich auf einem „seriösen Markt" erzielen lassen. Ein solcher seriöser Markt hat sich auch für gebrauchte Navigationsgeräte längst entwickelt. Es gibt ihn auch auf den Internetplattformen, auf denen zahlreiche gewerbliche Händler gebrauchte Navigationsgeräte anbieten. Diese Händler, die regelmäßig über ein festes Stammhaus verfügen, erweitern ihre Erreichbarkeit, indem sie sich auch des Internetmediums bedienen. Der Markt für Gebrauchtgeräte wird aber nicht nur durch die Internetplattformen bestimmt, sondern darüber hinaus auch durch die markengebundenen Vertragswerkstätten. Denn es ist gerichtsbekannt, dass auch Fachhändler von Fahrzeugen vom Typ Mercedes und BMW gebrauchte Geräte anbieten. Im vorliegenden Fall hat schließlich die Beklagte selbst eine Abfrage gehalten und ein seriöses Angebot der Firma B über ein gebrauchtes Gerät des Typs „Command APS" erhalten. Ein gleichwertiges, generalüberholtes Gerät stellt eine ausreichende Ersatzleistung dar. Für den Geschädigten bestand kein Grund, das angebotene, als gleichwertig zu erachtende Gerät, das generalüberholt war, abzulehnen.

Das entwendete Gerät war bereits älter als drei Jahre, so dass es keine Gewährleistung hierfür gab. Der von der Versicherung angeführte Händler bot dagegen eine Gewährleistung von einem Jahr an. Den Bedenken des Geschädigten, es könne sich um ein Gerät aus einem total beschädigten Unfallfahrzeug handeln, ist nicht weiter nachzugehen. Wenn es innerhalb der Gewährleistungsfrist ordnungsgemäß funktionierte, war der Hinweis auf die Überlegung, es handele sich bei dem Navigationsgerät um ein sensibles Elektronikteil, das bei Unfallereignissen stärksten Erschütterungen ausgesetzt gewesen sein könnte, überholt. Fiel es dagegen innerhalb der Gewährleistungsfrist aus, so standen dem Geschädigten Gewährleistungsansprüche zur Seite, die er bei seinem Altgerät nicht besaß. Die Möglichkeit sodann erneut gegen die beklagte Versicherung vorzugehen, blieb dem Geschädigten darüber hinaus unbenommen.

Nach alledem hat die beklagte Versicherung mit der Zahlung einer Entschädigung über den Betrag von 1.904 Euro ihre Einstandspflicht erfüllt.
AG Essen, Urteil vom 15.04.2011, Az. 20 C 617/10

Arbeitsrecht

Einmonatiges Fahrverbot bei Berufskraftfahrer kein Grund zur fristlosen Kündigung

Der Verlust der Fahrerlaubnis ist bei einem Berufskraftfahrer an sich ein Grund, der eine Kündigung rechtfertigen kann. Geht das Fahrverbot auf ein Fehlverhalten bei einer Privatfahrt ohne Bezug zum Arbeitsverhältnis zurück, kommt allerdings allenfalls eine personenbedingte ordentliche Kündigung in Betracht. Ist das Fahrverbot auf einen Monat beschränkt und könnte der Arbeitnehmer diesen Monat weitgehend durch Inanspruchnahme von Urlaub überbrücken, kommt eine Kündigung regelmäßig nicht in Betracht.

Für den Berufskraftfahrer besteht die arbeitsvertragliche Nebenpflicht, seinen Arbeitgeber auf ein verhängtes und demnächst anstehendes Fahrverbot möglichst frühzeitig hinzuweisen. Setzt der Arbeitnehmer den Arbeitgeber erst 14 Tage vor Beginn des Fahrverbots über dieses in Kenntnis, obwohl er selbst seit mehr als zwei Monaten davon Kenntnis hat, liegt eine Verletzung dieser Nebenpflicht vor. Diese kann eine Kündigung im Regelfall nicht rechtfertigen, da der Arbeitgeber immer noch ausreichend Zeit hatte, sich auf die Situation einzustellen. LAG Mecklenburg-Vorpommern, Urteil vom 16.08.2011, Az. 5 Sa 295/10

Aktuelle Rechtsprechung zur Obliegenheitsverletzung aus dem Jahr 2011

Gleich zu Anfang des Jahres 2011 gab es zwei interessante Entscheidungen zu Obliegenheitsverletzungen.

Obliegenheitsverletzung und Unfallflucht

So hat das OLG Naumburg (Urteil v. 14.01.2011, Az. 10 U 21/10) bereits zu Anfang des Jahres entschieden, dass keine Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers vorliegt, wenn dieser keine Unfallflucht begangen hat. Der Inhalt der Aufklärungsobliegenheit des Versicherungsnehmers in der Fahrzeugversicherung beziehungsweise des Mieters eines Kfz ist durch den Schutzzweck des § 142 StGB (Unfallflucht), der primär dem Interesse des durch den Unfallgeschädigten, in zweiter Linie aber auch dem Aufklärungsinteresse des Versicherers dient, insoweit begrenzt, als bei einem fehlenden Verstoß gegen diese Vorschrift auch keine entsprechende Verletzung der Aufklärungsobliegenheit gegeben ist. Dies bedeutet, dass derjenige keine Obliegenheitsverletzung begeht, der sich erlaubterweise vom Unfallort entfernt hat. Nur derjenige, der sich wegen unerlaubten Entfernens vom Unfallort strafbar gemacht hat, kann auch gegen seine versicherungsvertragsrechtlichen Obliegenheiten verstoßen.

Arglistige Täuschung über Vorschäden

Das AG Düsseldorf (Urteil vom 21.01.2011, Az. 30 C 4288/10) hatte sich zu Jahresanfang mit Obliegenheitsverletzungen des Versicherungsnehmers in der Kfz-Vollkaskoversicherung zu befassen, und zwar im Kontext mit einer arglistigen Täuschung über einen Vorschaden. Es entschied, dass der Kfz-Kaskoversicherer gemäß § 28 Abs. 2 VVG wegen einer arglistigen Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers leistungsfrei wird, wenn dieser wider besseren Wissens in der Schadensanzeige nach einem Verkehrsunfall angibt, sein Fahrzeug weise reparierte Vorschäden auf. Irrelevant für die Entscheidung war der vom Gericht aufgrund zahlreicher Indizien vermutete Umstand, ob es sich um ein fingiertes Unfallgeschehen mit einem in höchstem Maße lebensfremden Unfallverlauf handele, ob es sich also wegen einer Einwilligung des Geschädigten bereits nicht um einen ersatzfähigen Schaden im Sinne der Versicherungsbedingungen handelt, weshalb dann auch keine Ersatzpflicht des Versicherers bestehen würde.

Entscheidungserheblich waren demgegenüber falsche Angaben des Versicherungsnehmers in Bezug auf Vorschäden des angeblichen unfallbeschädigten Fahrzeugs. Das Gericht sah einen versicherungsrechtlichen Leistungsanspruch des Geschädigten gegen den Versicherer schon deshalb als nicht gegeben an, weil der Versicherungsnehmer den Versicherer über an seinem Fahrzeug vorhandene Vorschäden arglistig getäuscht hatte. Die diesbezüglichen Angaben des Versicherungsnehmers in der Schadensanzeige, wonach das Fahrzeug reparierte Vorschäden aufweise, waren unstreitig falsch. Es bestand nach Ansicht des Gerichts auch kein Zweifel daran, dass es sich insoweit um eine arglistige Täuschung des Versicherungsnehmers handelt. Da dem Versicherungsnehmer die Vorschäden offen-

sichtlich bekannt waren, da er diese bei der Versicherung bereits ein Jahr zuvor angemeldet hatte, ist nicht ersichtlich, wie die falschen Angaben in der Schadensanzeige lediglich versehentlich hätten erfolgen können. Insbesondere hat der Versicherungsnehmer nichts vorgetragen, was auf Unklarheiten hinsichtlich des Reparaturstatus der Vorschäden hindeutet. Da die Vorschäden etwa auch die Fahrertür betrafen, kann deren Fortbestehen dem Versicherungsnehmer weder verborgen geblieben sein noch ist plausibel, dass der Versicherungsnehmer diese Schäden irrtümlich als Folge des behaupteten Unfallgeschehens eingeordnet hat. Der Annahme einer arglistigen Täuschung stand in dem entschiedenen Fall auch nicht entgegen, dass der Versicherungsnehmer davon ausgehen musste, dass der Versicherer bei der Prüfung des Schadensfalles die Tatsache bemerken müsste, dass es in der Vergangenheit bereits einen Schadenfall hinsichtlich des Fahrzeugs gegeben hat. Ebenfalls steht dem nicht entgegen, dass mit der Einholung eines Sachverständigengutachtens durch den Versicherer zu rechnen war. Diese Tatsachen schließen keinesfalls aus, dass der Versicherungsnehmer zumindest in der Hoffnung handelte, dass eine Identität der damals angemeldeten Schäden mit den nunmehr noch vorhandenen Schäden nicht bemerkt werden würde. Ohne dass es nach § 28 Abs. 3 S. 2 VVG wegen des arglistigen Verhaltens des Versicherungsnehmers darauf ankäme, war seine falsche Angabe auch im Sinne des § 28 Abs. 3 S. 1 geeignet, auf das Prüfungsverhalten der Versicherung Einfluss zu nehmen. Die Annahme einer vorsätzlichen Täuschung über Vorschäden führt nach § 28 Abs. 2 VVG zur Leistungsfreiheit der Versicherung. Die als Voraussetzung nötige Belehrung nach § 28 Abs. 4 VVG ist erfolgt.

Aufbewahrung von Kfz-Schein und Ersatzschlüssel im Handschuhfach

Von besonderer Bedeutung für die bisweilen in Fuhrparks anzutreffende Praxis, aus Bequemlichkeit die Ersatzschlüssel und / oder den Kraftfahrzeugschein im Handschuhfach des Fuhrparkfahrzeuges aufzubewahren, ist eine aktuelle Entscheidung des LG Traunstein (Urteil vom 12.05.2011, Az. 1 O 3826/10). Geklagt hatte ein geschädigter Versicherungsnehmer gegen seinen Kasko-Versicherer auf Versicherungsleistungen wegen Diebstahls seines Kraftfahrzeugs Audi A 3 Ambition 2.0, den er an einem Abend Mitte Juli 2010 auf einem unbewachten Parkplatz in Sarajevo (Bosnien-Herzegowina) abgestellt hatte, wobei er sowohl den Fahrzeugschein als auch den Zweitschlüssel im Handschuhfach des Fahrzeugs belassen hatte. Das LG Traunstein hat dem geschädigten Versicherungsnehmer aus dem bestehenden Versicherungsvertrag insoweit gegenüber der beklagten Versicherung nur einen um die Hälfte reduzierten Leistungsanspruch zugesprochen. Der Leistungsanspruch des Geschädigten sei um die Hälfte zu kürzen, weil dieser zum einen den Versicherungsfall grobfahrlässig herbeigeführt habe und zum anderen die Diebstahlsgefahr grobfahrlässig erhöht habe, wodurch das Fahrzeug dann letztlich entwendet wurde.

Die Entscheidung ist insoweit von Bedeutung, weil noch im Jahr zuvor das OLG Oldenburg, (Urteil vom 23.06.2010, Az. 5 U 153/09) für das dauerhafte Belassen des Fahrzeugscheins im Handschuhfach eine erhebliche Gefahrerhöhung gemäß § 29 S. 1 VVG (a.F.) abgelehnt hatte. Auch das OLG Bremen (Urteil vom 20.09.2010, Az. 3 U 77/09) hatte die Auffassung vertreten, dass das Belassen des Kfz-Scheins hinter der Sonnenblende allenfalls eine unerhebliche Gefahrerhöhung darstelle. Zu beachten ist aber, dass die beiden Entscheidung des OLG Oldenburg und des OLG Bremen noch zur alten Rechtslage, also zu dem bis zum 01.01.2008 geltenden VVG (insbesondere zu §§ 23, 25 Abs. 1, 29 Satz 1 VVG a.F.) ergangen sind. Nach dem neuem VVG sieht die Rechtslage seit dem 01.01.2008 eben doch anders aus.

Nach dem neuen VVG ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen (§ 81 Abs. 2 VVG), wenn der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall grob fahrlässig herbeiführt. Wie nach dem alten VVG (§ 61 VVG a.F.) hat der Versicherer zu beweisen, dass das grobfahrlässige Verhalten des Versicherungsnehmers für den Eintritt des Versicherungsfalls kausal gewesen ist. Den diesbezüglichen Gegenbeweis hat hingegen der Versicherungsnehmer zu führen (OLG Celle, VersR 2008, 204 ff.).

Der Versicherer muss auch den Nachweis der subjektiven Seite der groben Fahrlässigkeit führen. Er muss auch die Tatsachen nachweisen, aus denen sich das Gewicht der groben Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers ergibt. Der Versicherer muss aber nur beweisen, dass der Versicherungsfall ohne das Verhalten des Versicherungsnehmers nicht so eingetreten wäre, wie geschehen. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) handelt grobfahrlässig, wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände in einem ungewöhnlich hohen Maß verletzt und dasjenige unbeachtet lässt, was im gegebenen Fall jedem hätte einleuchten müssen. Bei der Beurteilung, ob der Versicherungsnehmer grobfahrlässig gehandelt hat, ist eine Gesamtschau anzustellen.

Rechtsprechung

Außerordentliche Kündigung bei unerlaubten Privatgesprächen mit dem Diensthandy

Die unerlaubte Privatnutzung eines vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellten Diensthandys, um auf dessen Kosten heimlich umfangreiche Privattelefonate zu führen, ist an sich geeignet, einen wichtigen Grund i.S.d. § 626 Abs 1 BGB für eine außerordentliche Kündigung des Arbeitsverhältnisses zu bilden.
Es wird nicht verkannt, dass, insbesondere auch bei Ähnlichkeit der privaten und der dienstlichen PIN-Nummer, es im Einzelfall geschehen kann, dass versehentlich der falsche Modus angewählt wird, und dass es beispielsweise bei dem versehentlich einmal angewählten dienstlichen Modus versehentlich weiter bleiben kann, wenn das Handy während eines Auslandsaufenthalts im Urlaub permanent eingeschaltet bleibt. Die mehrmalige Nutzung des Dienstmodus während der verschiedenen privaten Aufenthalte zeigt aber, dass nicht mehrere Versehen vorliegen, sondern eine einheitliche Methode. Dies wird belegt dadurch, dass der Kläger jeweils nach seinen Auslandsaufenthalten jedenfalls aus seinen privaten Telefonrechnungen unschwer erkennen konnte, dass seine im Ausland geführten Telefonate ihm gerade nicht belastet wurden. Damit wäre ihm auch bei einem von ihm für sich in Anspruch genommenen Versehen spätestens jetzt klar gewesen, dass die Belastung auf Kosten des beklagten Arbeitgebers erfolgt. Der Umstand, dass er dies dann nicht zum Anlass nahm, den Arbeitgeber über die angebliche versehentliche Nutzung des Dienstmodus zu unterrichten und Ausgleich der privat verursachten Kosten vorzunehmen, wird hierbei von der Kammer zwar nicht als anderer dem Kündigungsgrund entsprechender Pflichtverstoß gewertet, sondern als Beleg dafür, dass das vom Kläger vorgebrachte Versehen schlicht nicht vorlag, sondern vorsätzliches Handeln.

Eine Abmahnung war entbehrlich, da die – und sei es auch nur erstmalige – Hinnahme einer Pflichtverletzung der vorliegenden Art durch den beklagten Arbeitgeber offensichtlich ausgeschlossen ist.
LAG Hessen, Urteil vom 25.07.2011, Az. 17 Sa 153/11

Außerordentliche Kündigung bei Privatnutzung eines Diensthandys (SMS-Versand)

Bei einer bestehenden Praxis, die Privatnutzung eines Diensthandys in gewissem Umfang zu „dulden", kann eine abmahnungsfreie Kündigung nicht allein mit der Intensität und Anzahl der Privatnutzung begründet werden kann. Vielmehr ist entweder eine klare Grenze aufzuzeigen oder durch Abmahnung auf das generelle Verbot der Privatnutzung auch zum Versand privater SMS hinzuweisen. Der Begriff des „Duldens" ist hierbei nicht am objektiven Kenntnisstand zu messen, sondern an der Erwartungshaltung und dem Verständnis des Arbeitnehmers, wie er das Verhalten des Arbeitgebers verstehen konnte und verstanden hat. Auch gehört zu dem objektiven Maßstab, anhand dessen zu beurteilen ist, ob enttäuschtes Vertrauen unwiederbringlich zerstört oder noch in hinreichendem Ausmaß vorhanden ist, nicht nur der objektive Pflichtverstoß, sondern der Grad des Verschuldens. Dieses ist geringer, wenn der Arbeitnehmer mit noch vertretbaren Gründen angenommen hat, sein Verhalten werde toleriert oder zumindest noch nicht als erhebliches und zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses führendes Fehlverhalten angesehen.
Hessisches LAG, Urteil vom 25.07.2011, Az. 17 Sa 1738/10

Autokauf

Zum Sachmangel bei Neuwagen wegen Kraftstoffmehrverbrauch und Kohlendioxidemission

Der erstinstanzlich beauftragte Sachverständige hat festgestellt, dass das vom Kläger erworbene Fahrzeug im kombinierten Betrieb 7,7 Liter Kraftstoff auf 100 Kilometer verbraucht. Der Mehrverbrauch gegenüber 7,1 Litern laut Datenblatt des Herstellers beläuft sich damit auf 8,45 Prozent. Eine solche Abweichung stellt zwar einen Fahrzeugmangel dar, berechtigt den Käufer jedoch nicht zum Rücktritt vom Kaufvertrag. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist es eine nur unerhebliche Pflichtverletzung, wenn der Kraftstoffverbrauch eines verkauften Neufahrzeugs um weniger als zehn Prozent von den Herstellerangaben abweicht (BGH, Beschluss vom 05.08.2007, Az.VIII ZR 19/05, NJW 2007, 2111).

Eine erhöhte Kohlendioxidemission ist neben erhöhtem Kraftstoffverbrauch kein gesonderter Fahrzeugmangel. Nach den Feststellungen des erstinstanzlichen Gutachters bewegt sich die Kohlendioxidemission nicht bei 169 g/km, sondern bei 178 g/km. Dies berechtigt den Kläger ebenfalls nicht zum Rücktritt vom Kaufvertrag. Die Kohlendioxidemission stellt keinen vom Kraftstoffmehrverbrauch gesonderten Mangel dar. Beides geht vielmehr technisch und mathematisch Hand in Hand. Der Verbrauch des Fahrzeugs wird dadurch ermittelt, dass allein die Abgase aufgefangen und analysiert werden. Daraus errechnet sich der Kraftstoffverbrauch. Ein höherer Kohlendioxidanteil führt, wie der vom Gericht beauftragte Sachverständige ausgeführt hat, zwingend zu höheren Verbrauchswerten. OLG Hamm, Urteil vom 09.06.2011, Az. I-28 U 12/11

Ordnungswidrigkeitenrecht

Mehrere Geschwindigkeitsüberschreitungen während einer Fahrt

Bei mehreren Geschwindigkeitsüberschreitungen während derselben, nicht unterbrochenen Fahrt handelt es sich regelmäßig um mehrere Taten sowohl im materiellen als auch im prozessualen Sinne (im Anschluss an Senatsbeschluss vom 30.08.2007 – 3 Ss OWi 458/07 –).

Der Umstand, dass die Verstöße während derselben Fahrt begangen wurden, ändert nichts daran, dass das Fahren als solches keine rechtliche Klammer zu den einzelnen Verhaltensweisen im Straßenverkehr bildet. Eine einzige Tat – materiell und prozessual – im Sinne einer natürlichen Handlungseinheit ist dagegen lediglich dann anzunehmen, wenn strafrechtlich oder ordnungswidrigkeitenrechtlich erhebliche Verhaltensweisen durch einen derart unmittelbaren zeitlich-räumlichen und inneren Zusammenhang gekennzeichnet sind, dass sich der gesamte Vorgang bei natürlicher Betrachtungsweise auch für einen unbeteiligten Dritten als einheitliches zusammengehöriges Tun darstellt. Ein derartiger Ausnahmefall liegt hier trotz des gegebenen örtlichen und zeitlichen Zusammenhanges der beiden Geschwindigkeitsverstöße und des Umstandes, dass die zulässige Höchstgeschwindigkeit an beiden Messstellen gleichermaßen 50 km/h betrug, nicht vor. Denn zwischen den beiden Messstellen lag ein Straßenbereich, in dem die zulässige Höchstgeschwindigkeit 70 km/h betrug. Die Durchfahrt durch verschiedene Geschwindigkeitsbeschränkungszonen stellt insoweit eine Zäsur dar. OLG Hamm, Beschluss vom 12.09.2011, Az. III-3 RBs 248/11

Der Versicherungsnehmer hatte im Falle des LG Traunstein nicht nur den Fahrzeugschein und den Zweitschlüssel – von außen nicht sichtbar – im Handschuhfach des Fahrzeugs belassen, wobei nach Ansicht des Gerichts dahinstand, ob das Handschuhfach verschlossen oder unverschlossen war. Der Kläger hatte sein hochwertiges Fahrzeug aber Abends auf einem unbewachten Parkplatz in Sarajevo abgestellt. Bereits hierin sah das Landgericht Traunstein eine erhebliche Unvorsichtigkeit, da allgemein bekannt sei, dass in osteuropäischen Ländern und in Balkanländern eine erhebliche Diebstahlsgefahr für hochwertige Pkw drohe. Der Geschädigte habe deshalb durch sein Verhalten die Diebstahlsgefahr fahrlässig erhöht. Dieses fahrlässige Verhalten habe er dadurch zum grobfahrlässigen Verhalten gesteigert, indem er – sichtbar – Wertgegenstände im Fahrzeuginneren beließ. So hatte der Geschädigte ein Sakko der Marke Joop im Wert von 320 Euro und ein Navigationsgerät der Marke Blaupunkt im Wert von 450 Euro sichtbar im Fahrzeuginneren zurückgelassen.

Nach Ansicht des Landgerichts Traunstein hätte der Geschädigte deshalb damit rechnen müssen, dass ein Dieb in sein hochwertiges Fahrzeug schaut, diese Gegenstände sieht und sich zu einem Einbruch in das Fahrzeug entschließt. Weiter hätte der Versicherungsnehmer damit rechnen müssen, dass ein solcher Einbrecher dann auch in das Handschuhfach schaut und dort Fahrzeugschein und Zweitschlüssel findet. Hieraus ergibt sich, dass der Versicherungsnehmer durch sein Verhalten die Gefahr, dass das Fahrzeug entwendet wird, grobfahrlässig erhöht und die Gefahr des Fahrzeugdiebstahls gefördert habe. Das Landgericht machte bei der Verletzung der Sorgfaltspflichten deutlich, dass der Versicherungsnehmer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände in einem ungewöhnlich hohen Maß außer Acht gelassen habe, da er nicht das beachtete, was im gegebenen Fall jedem hätte einleuchten müssen. Ein „vernichtendes" Urteil für den Versicherungsnehmer, denn damit ging das LG Traunstein davon aus, dass der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall grobfahrlässig verursacht hatte.

Zu den Fahrzeugpapieren und die Ersatzschlüssel machte das LG Traunstein weiter deutlich, dass sowohl der Fahrzeugschein als auch der Fahrzeugschlüssel dem Dieb das Entfernen des Fahrzeugs von dem unbewachten Parkplatz in Sarajevo und die Sicherung der Beute erleichterten – und zwar insbesondere auch gegenüber kontrollierenden Polizei- und Zollbeamten an Grenzen oder bei Unfällen.

Gleichwohl dürfte der Versicherer im genannten Fall seine Leistung aber nicht vollständig, also um 100 Prozent kürzen. Die Leistungskürzung orientiere sich nach dem Gesetzeswortlaut von § 81 Abs.2 VVG vielmehr an der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers, wobei das LG Traunstein die grobe Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers im mittleren Bereich annahm, so dass letztlich eine Leistungskürzung um 50 Prozent für angemessen gehalten wurde.

Bei der konkreten Schadenbemessung bedeutete

dies übrigens, dass der Zeitwert des entwendeten Fahrzeugs am Tage des Diebstahls mit 10.875 Euro zu bewerten war. Nachdem sich die Leistungspflicht der Versicherung um die Hälfte reduzierte, verblieb ein Betrag von 6.437,50 Euro. Von diesem Betrag war noch die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers in Höhe von 150 Euro abzuziehen, so dass der Versicherer noch 5.287,50 Euro an den Geschädigten zu leisten hatte.

Leistungskürzung bei grobfahrlässiger Gefahrerhöhung

Das LG Traunstein (Urteil vom 12.05.2011, Az. 1 O 3826/10) hat in dem oben genannten Fall zudem thematisiert, dass der Versicherer auch wegen einer grobfahrlässigen Gefahrerhöhung durch den Versicherungsnehmer dazu berechtigt war, die Versicherungsleistung um die Hälfte zu kürzen.

Nach § 23 Abs. 1 VVG darf der Versicherungsnehmer nach Abgabe seiner Vertragserklärung ohne Einwilligung des Versicherers keine Gefahrerhöhung vornehmen oder deren Vornahme durch einen Dritten gestatten. Nach wie vor gilt, dass der Versicherungsnehmer nach Abgabe seiner Vertragserklärung ohne Einwilligung des Versicherers keine Gefahrerhöhung vornehmen darf. Nach wie vor gilt dabei auch, dass unerhebliche Gefahrerhöhungen unbeachtlich sind.

Tritt der Versicherungsfall nach einer Gefahrerhöhung ein, ist der Versicherer nicht zur Leistung verpflichtet, wenn der Versicherungsnehmer seine Verpflichtung nach § 23 Abs. 1 VVG vorsätzlich verletzt hat (§ 26 Abs. 1 Satz 1 VVG). Im Fall einer grobfahrlässigen Verletzung ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen; die Beweislast für das Nichtvorliegen einer groben Fahrlässigkeit trägt der Versicherungsnehmer (§ 26 Abs. 1 Satz 2 VVG). Der Versicherer ist jedoch zur Leistung verpflichtet, soweit die Gefahrerhöhung nicht ursächlich für den Eintritt des Versicherungsfalls oder den Umfang der Leistungspflicht war (§ 26 Abs. 3 Nr. 1 VVG). Darlegungs- und beweispflichtig für den Kausalitätsgegenbeweis ist der Versicherungsnehmer. Er muss nachweisen, dass sich die Gefahrerhöhung in keiner Weise ausgewirkt hat. Schon bei Mitursächlichkeit bleibt es bei der Leistungsfreiheit.

Bei der Entscheidungsbegründung nahm das LG Traunstein insoweit Bezug auf eine Entscheidung des OLG Celle (Urteil vom 21.12.2010, Az. 8 U 87/10, MDR 2011,486) aus dem Vorjahr, bei der es ebenfalls um das Belassen des Fahrzeugscheins im Handschuhfach ging und die ebenfalls bereits nach der Neufassung des VVG zu entscheiden war. Die Frage, ob das dauerhafte Belassen des Kfz-Scheins im Fahrzeug eine nicht nur unerhebliche Gefahrerhöhung bedeutet, hatte das OLG Celle aber gerade nicht zu entscheiden, sondern vielmehr den eher seltenen Fall, dass es an einer (nachträglichen) Gefahrerhöhung im Sinne von § 23 VVG fehlt, wenn der Fahrzeugschein – in dem Sonderfall eines Wechsels des Versicherers – sich bereits bei Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers im Fahrzeug befand. Nur für den Fall des Versicherungswechsels ist es denkbar, dass der Gefahrumstand von Anfang an vorlag, so dass der Tatbestand der nachträglichen Gefahrerhöhung nicht erfüllt sein kann. Dass die Ausnahme für die Haftpflichtversicherung nicht auf andere Versicherungszweige übertragbar ist, ist seit Langem entschieden.

Gleichwohl hat das OLG Celle in seiner oben gennannten Entscheidung deutlich gemacht, dass es an der in der Vergangenheit wiederholt vertretenen Auffassung, das Zurücklassen des Kfz-Scheins im Fahrzeug stelle für den Fall, dass dies dauerhaft geschehen sei, eine Gefahrerhöhung dar (zum Beispiel OLG Celle, VersR 2008,204), jedenfalls im Grundsatz nach wie vor festhält. Nach wie vor und insbesondere auch in Anbetracht „offener" Grenzen im Sinne des Schengen-Abkommens ist der Besitz des Kfz-Scheins nicht ohne Bedeutung. Dem Kfz-Schein kommt unabhängig von rechtlichen Erwägungen jedenfalls aus tatsächlichen Gründen eine Legitimationswirkung zu. Bei (Routine-) Kontrollen wird die Polizei dann, wenn der zum Fahrzeug gehörende Schein vorgelegt wird, wahrscheinlich von einer näheren Überprüfung absehen. Genau dieser Begründung hat sich das LG Traunstein in der aufgeführten Entscheidung (Urteil vom 12.05.2011, Az. 1 O 3826/10) angeschlossen.

Keine Obliegenheitsverletzung bei zu hoher Angabe vorhandener Fahrzeugschlüssel

Eine andere wichtige Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteil vom 06.07.2011, Az. IV ZR 108/07) betrifft insoweit ebenfalls Obliegenheitsverletzungen. So hat der BGH entschieden, dass in der Fahrzeugversicherung eine zu hohe Angabe vorhandener Fahrzeugschlüssel generell nicht dazu geeignet ist, Interessen des Versicherers zu gefährden.

Der geschädigte Versicherungsnehmer hatte in dem vom BGH entschiedenen Fall den Versicherer wegen eines behaupteten LKW-Diebstahls aus einer Kfz-Kasko-Versicherung auf Zahlung von 41.225,90 Euro nebst Zinsen in Anspruch genommen. Das Fahrzeug wurde bei der Polizei als gestohlen gemeldet. Sowohl gegenüber der Polizei als auch in der schriftlichen Schadenanzeige an den beklagen Versicherer gab der Versicherungsnehmer an, dass es vier LKW-Schlüssel gebe, und zwar je einen bei ihm und zwei Mitarbeitern sowie einen vierten Schlüssel in einem verschlossenen Werkzeugschrank im Büro der Halle. Gegenüber der Polizei teilte er zusätzlich mit, überprüft zu haben, dass alle vier Schlüssel vorhanden seien. An den beklagten Versicherer gelangten jedoch nur drei Schlüssel. Der Versicherungsnehmer behauptete dann, dass es auch nur noch diese drei Schlüssel gebe, weil einer der Mitarbeiter ohne sein Wissen einen der beiden ursprünglichen Original-

Rechtsprechung

Fahrerlaubnisrecht

Fahrerlaubnisentziehung bei Amphetamin-Konsum unter analytischem Grenzwert

Liegen konkrete Anhaltspunkte vor, dass die Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen nicht (mehr oder wieder) besteht, so dass die Teilnahme des Fahrzeugführers am Straßenverkehr eine Gefährdung anderer Verkehrsteilnehmer sehr wahrscheinlich macht, verdient das öffentliche Interesse den Vorrang, den betroffenen Fahrer zu hindern, von seiner Fahrerlaubnis Gebrauch zu machen. Anders als bei der Bestimmung der Schwelle zur Strafbarkeit oder der Grenze für die Verhängung von Bußgeldern, die quantitativ bei einem analytischen Grenzwert von 25 ng/ml für Amphetamin liegt, reicht es im Zusammenhang mit der Frage der Fahreignung aus, dass sich qualitativ überhaupt ein Amphetaminkonsum feststellen lässt.

Bei einer Verkehrskontrolle fiel den Polizeibeamten auf, dass die Augenlider des betroffenen Fahrzeugführers stark flatterten und die Pupillen einen sogenannten Reboundeffekt aufwiesen. Es waren mithin Erscheinungen feststellbar, die typischerweise Folge eines Drogenkonsums sind. Der dadurch begründete Verdacht bestätigte sich insofern, als das durchgeführte Drogenscreening in Gestalt einer immunologischen Untersuchung ein positives Ergebnis hinsichtlich Amphetamin hatte. Zwar können derartige Suchtests lediglich als hinweisgebende Analysen, also als Vorteste, verwendet werden und sind für sich genommen nicht abschließend aussagekräftig. Die erforderliche Bestätigungsanalyse ergab jedoch ebenfalls einen Amphetaminwert, der über der Bestimmungsgrenze lag und selbst bei Berücksichtigung einer maximal zu erwartenden Messunsicherheit nicht sehr weit unterhalb der Bestimmungsgrenze zu verorten war, jedenfalls aber bei dem dreifachen des Wertes der Nachweisgrenze lag. Diese gewonnenen Erkenntnisse sind durch die vom Fahrzeugführer aufgeworfenen Fragen nicht durchgreifend erschüttert worden. Vielmehr haben sich konkrete Anhaltspunkte von hohem Gewicht dafür ergeben, dass der Antragsteller erneut – wie 2008/2009 Cocain – sogenannte „harte Drogen" konsumiert hat. Zugleich sprechen schwerwiegende Anzeichen dafür, dass der Fahrer auch nach Einnahme derartiger Drogen ein Kraftfahrzeug im öffentlichen Straßenverkehr geführt hat und ein derartiges Verhalten auch in Zukunft befürchtet werden müsste.

Die Menge und die Konzentration der Drogenaufnahme ist im Zusammenhang mit der Entziehung der Fahrerlaubnis wegen fehlender Kraftfahreignung unerheblich, weil es für die Bestimmung der Fahreignung nicht auf das Führen eines Kraftfahrzeugs unter der Wirkung einer („harten") Droge ankommt. Es spielt keine entscheidende Rolle, dass die Blutuntersuchung einen Wert ergeben hat, der unter dem analytischen Grenzwert von 25 ng/ml für Amphetamin liegt. Vielmehr ist davon auszugehen, dass auch unterhalb des analytischen Grenzwerts von 25 ng/ml für Amphetamin typischerweise Wirkungen möglich sind und ein unterer Gefahrenwert für Amphetamin nicht festgelegt werden kann. Das bedeutet ferner, dass auch bei niedrigeren Werten eine Ahndung nach § 24 a Abs. 2 StVG nicht ausgeschlossen ist. Im Hinblick auf das mit dem Konsum von Amphetamin verbundene konkrete Gefahrenpotenzial kann mithin unter den hier gegebenen Umständen im Interesse der hochrangigen Rechtsgüter der Gesundheit und des Lebens der übrigen Verkehrsteilnehmer eine Teilnahme des Antragstellers am Straßenverkehr bis zu einer Entscheidung in der Hauptsache nicht verantwortet werden. OVG Niedersachsen, Beschluss vom 23.11.2011, Az. 12 ME 245/11

schlüssel nach Austausch des Zündschlosses im LKW entsorgt habe. Er habe irrtümlich angenommen, dass sich dieser Schlüssel noch im Werkzeugschrank befinde. Der beklagte Versicherer hielt sich wegen Verletzung der Aufklärungsobliegenheit für leistungsfrei.

Der BGH führte hierzu aus, dass in der objektiv falschen Angabe zur Anzahl der vorhandenen Schlüssel durchaus eine Obliegenheitsverletzung im Sinne von § 7 I (2) Satz 3 AKB zu sehen sei. Die dem Versicherungsnehmer hiernach obliegende Aufklärung gebietet es, auf Fragen des Versicherers zutreffende Angaben zur Anzahl der Fahrzeugschlüssel zu machen. Rechtsfolge einer Verletzung dieser Obliegenheit ist gemäß § 7 V (4) AKB Leistungsfreiheit nach Maßgabe des § 6 Abs. 3 VVG a.F.

Nach der Relevanz-Rechtsprechung des BGH setzt die Leistungsfreiheit des Versicherers im Falle einer zwar vorsätzlichen, aber – wie hier - folgenlos gebliebenen Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers ein erhebliches Verschulden des Versicherungsnehmers, dessen ordnungsgemäße Belehrung über die Folgen einer Obliegenheitsverletzung sowie deren generelle Eignung, die Interessen des Versicherers ernsthaft zu gefährden, voraus. Anders als bei zu niedriger Angabe der Anzahl der Schlüssel ist deren zu hohe Angabe – was das Berufungsgericht verkannt hat – in der Fahrzeugversicherung generell nicht geeignet, Interessen des Versicherers zu gefährden. Denn in diesem Falle wird der Versicherer wegen des aus seiner Sicht fehlenden Schlüssels allenfalls dazu veranlasst werden, die Regulierung zurückzustellen, bis der Verbleib des vermeintlich fehlenden Schlüssels geklärt ist. Im Zusammenhang mit den Schlüsseln geht das Interesse des Versicherers bei einem gemeldeten Fahrzeugdiebstahl regelmäßig dahin, alle vom Hersteller ausgelieferten und noch vorhandenen Fahrzeug-schlüssel sachverständig untersuchen zu lassen, unter anderem darauf, ob Kopierspuren vorhanden sind, was auf das Fertigen von Nachschlüsseln deutet und weitere Nachforschungen nach sich zieht. Ferner ist für den Versicherer generell wichtig, prüfen zu können, ob alle Schlüssel vorhanden sind, weil das Fehlen eines Schlüssels Hinweise darauf geben kann, dass dieser einem Dritten zur Verfügung gestellt worden ist, damit er das Fahrzeug – zur Vortäuschung eines Diebstahls – von seinem Standort verbringt. Ob alle Schlüssel vorhanden und gegebenenfalls einem Sachverständigen zur Untersuchung übergeben sind, kann der Versicherer aber nicht feststellen, wenn der Versicherungsnehmer ihm die Existenz eines oder mehrerer Schlüssel verschweigt, indem er deren Anzahl zu niedrig angibt. Durch die zu hohe Angabe gefährdet der Versicherungsnehmer dagegen allenfalls sein eigenes Interesse an einer schnellen Schadenregulierung.

Auswirkungen auf die Fuhrparkpraxis

Fuhrparkverantwortliche werden künftig darauf zu achten haben, dass auch bei bestehenden Altverträgen in der Fahrzeugversicherung das seit dem 01.01.2008 geltende Versicherungsvertragsgesetz zur Anwendung kommt. Um im Schadenfall

Reparatur nach selbstverschuldetem Unfall

Bei einem selbstverschuldeten Unfall sollte man das Fahrzeug zur Schonung der Schadenquote ausreichend gut, aber dabei möglichst kostengünstig reparieren lassen. Das verbessert die Position bei der Verhandlung von Versicherungskonditionen.

Nachteile durch Leistungskürzungen seitens der Versicherer zu vermeiden, muss darauf geachtet werden, dass Fahrzeugpapiere und Ersatzschlüssel jedenfalls nicht dauerhaft im Handschuhfach deponiert werden. Auch sollte darauf hingewirkt werden, dass Wertsachen – insbesondere mobile Navigationsgeräte, Laptops, Netbooks und Handys nicht sichtbar im abgestellten Fahrzeug deponiert werden. Ein entsprechender Hinweis an die Fuhrparknutzer kann zwar per Aushang oder per Rundmail erfolgen. Dies gibt aber nicht die hinreichende Gewissheit, dass jeder einzelne Fahrzeugbenutzer auch von diesem Hinweis Kenntnis genommen hat. Um im Schadenfall bei Mitverursachung durch Mitarbeiter diese gegebenenfalls später im arbeitsrechtlich zulässigen Rahmen in die Regresshaftung nehmen zu können, sollte ein entsprechender Hinweis vielmehr nach Möglichkeit jedem einzelnen Fahrer schriftlich erteilt und von diesem unterzeichnet werden. Dass dies einen gewissen Verwaltungsaufwand insbesondere bei größeren Fuhrparks mit sich bringt, liegt auf der Hand. Die Schäden, die dem Fuhrpark jedoch durch das Unterlassen entsprechender Maßnahmen entstehen können, wenn der Versicherer Leistungen kürzt, dürften diesen Aufwand jedoch durchaus rechtfertigen.

Ferner sollte darauf geachtet werden, dass bei der Schadenmeldung insbesondere Angaben zu Vorschäden sorgfältig und wahrheitsgemäß gemacht werden: Der Versicherungsnehmer wie auch der Fahrer sind verpflichtet, alles zu tun, was zur Aufklärung des Tatbestandes und zur Minderung des Schadens dienlich sein kann. Aufklärungspflichten werden insbesondere bei zwei Fallgruppen relevant, nämlich bei Beantwortung von Fragen des Versicherers und bei Verdacht der Unfallflucht.

Der Versicherungsnehmer muss die Fragen des Versicherers unverzüglich, richtig und vollständig beantworten. Im Gegensatz zur Schadenmeldepflicht genügt es hier nicht, dass der Versicherer von dem Schadensfall Kenntnis erlangt. Vielmehr muss der Versicherungsnehmer aktiv an der Aufklärung des Schadenshergangs mitwirken. Der Versicherer soll damit in die Lage versetzt werden, eine sachgemäße Entscheidung über die Abwicklung des Versicherungsfalls zu treffen. Ist die Schadenschilderung des Versicherungsnehmers unklar, beispielsweise bei der Beschreibung von Vorschäden, kann insoweit übrigens auch eine Nachfrageobliegenheit des Versicherers bestehen. Dieser muss durch geeignete Fragen den Sachverhalt weiter aufklären. Der Versicherer muss damit auch ausdrücklich auf die Wahrheitspflicht hinweisen, wenn er insoweit gegebenenfalls Regress nehmen will (vgl. §§ 31, 104 VVG).

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

And the winner is ...

... der **Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX Start/Stop Selection** in der 57. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Kleinwagen. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbag rundum
- Navigation
- Klimaautomatik
- Nebelscheinwerfer
- Telefon mit Freisprechanlage

Die aktuellen Dataforce-Zahlen belegen für das Segment Kleinwagen im so genannten Relevanten Flottenmarkt Stabilität. Danach ist im Vergleich der Jahres-Zeiträume Januar bis Oktober 2010/2011 der entsprechende Marktanteil ganz leicht von 9,06 auf 9,15 Prozent gestiegen. Beim verkauften Volumen verbesserte sich der Wert in diesen verglichenen Zeiträumen um 9.066 Einheiten von 44.853 auf 53.919 Stück, was einer Steigerung von 20,21 Prozent entspricht.

Damit übertraf die Vorwärtsentwicklung im Kleinwagen-Segment jene des gesamten Relevanten Flottenmarktes 2011 (plus 16,9 Prozent), wenn hier mehr Fahrzeuge benötigt wurden, wurden auch überproprotional mehr Kleinwagen benötigt. Derzeit ist also jedes elfte Fahrzeug im Relevanten Flottenmarkt ein Kleinwagen.

Auch ein Benziner im Feld

Sofern es die Fahrzeughersteller betrifft, die im Flottengeschäft engagiert sind oder hier mit einem flottenrelevanten Angebot aufwarten, ist auch dieses Segment eines mit vergleichsweise hoher Konkurrenz-Dichte. In der traditionellen Einstiegsklasse ins Autofahren will kaum jemand fehlen, Kleinwagen wollen und können viele Fahrzeughersteller.

Im Rahmen des Flottengeschäfts werden aus diesem Angebot unter anderem die Fahrzeuge für Pflegedienste, der Firmenwagen für die Sekretärin, aber auch das eine oder andere Poolfahrzeug für den regionalen oder innerstädtischen Gebrauch rekrutiert. Da reicht das, was heutige Kleinwagen bieten, vollkommen aus.

So konnten im Flottenmanagement-Vergleich 18 Hersteller berücksichtigt werden, 17 Diesel-Fahrzeuge und als Benziner der neueste Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia, der momentan nur als Benziner zu haben ist. Bei jährlichen Laufleistungen unter 20.000 Kilometer, die im regionalen Einsatz durchaus vorkommen können, mögen Benziner sogar im Hinblick auf Kosten-Aspekte eine Alternative sein.

Nutzwerte: ein Franzose, zwei Japaner, zwei Italiener und zwei Deutsche vorn

Dass hier außen klein schon längst nicht mehr auch innen klein bedeuten muss und Kleinwagen schon etwas (ver)tragen können, beweist auch der Blick auf die Lade-Werte. Das durchschnittliche maximale Ladevolumen in dieser Klasse – wie wohl es im direkten Flotteneinsatz kaum genutzt werden dürfte – liegt bei immerhin knapp 950 Liter und wird sogar noch von

Kostenvergleich

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) Ab Werk	Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX Start/Stop Selcetion	Citroën C3 e-HDi 90 FAP Tendance (5-Türer)	Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia (5-Türer)	Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend	Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance	Hyundai i20 1.4 CRDi Style
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 20.000 km	388,34	408,11	317,44	372,93	360,76	381,40
30.000 km	449,41	473,08	385,68	435,98	429,61	451,11
50.000 km	586,78	620,11	536,33	578,99	584,60	607,16
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	319,46	337,26	227,92	302,08	278,08	298,72
30.000 km	346,11	366,83	251,43	329,73	305,61	327,11
50.000 km	414,60	443,01	312,56	401,89	377,92	400,48
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	68,88	70,85	89,52	70,85	82,68	82,68
30.000 km	103,30	106,25	134,25	106,25	124,00	124,00
50.000 km	172,18	177,10	223,77	177,10	206,68	206,68
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Technische Daten* (in Klammern Automatik)						
Außenmaße (LxBxH)	3.999x1.713x1.488	3.941x1.728x1.524	3.780x1.665x1.515	3.950x1.722x1.481	4.030x1.748x1.472	3.940x1.710x1.490
Motorleistung kW	70 (95)	68 (92)	72 (98)	70 (95)	68 (92)	66 (90)
Beschleunigung 0-100 km/h	12,3	11,3	11,3	11,8	11,9	13,5
Höchstgeschwindigkeit	177	180	180	175	183	171
Durchschnittsverbr. in L/100 km	3,5	3,6	4,1	3,6	4,2	4,2
Reichweite in km	1.286	1.250	1.122	1.111	1.190	1.071
max. Kofferraumvolumen in L	1.050	1.050	1.132	979	923	1.060
Zuladung in kg	425	465	405	450	375	439
CO_2-Ausstoß in g/km	92	93	95	95	110	111
Energieeffizienzklasse	B	A	A	A	A	B
Dichte Servicenetz	1.945	732	598	1.926	814	552
Garantiebedingungen						
Fahrzeug	2	2	3	2	2	5
Lack	2	3	3	2	3	5
Rost	12	12	12	12	12	12
Inspektion/Wartung	30.000 km/1 Jahr	30.000 km/2 Jahre	20.000 km/1 Jahr	20.000 km/1 Jahr	20.000 km/2 Jahre	30.000 km/1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ESP-Plus, EBV	ESP mit ASR, Geschwindigkeitsregler	ESP, Start-Stop-System	ESP u. EBA, Nebelscheinwerfer	ABS m. EBV, Nebelscheinwerfer	ESP, ABS m. EBV
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	13.387,00	15.000,00	11.294	13.298,32	13.907,56	11.722,69

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar

= Plätze 16 bis 18 bzw. nicht alles lieferbar

* *Herstellerangaben*

Kleinwagen

Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique	*Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition (5-Türer)*	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline*	*Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Racing Start&Stopp*	*Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style*	Ein Service von Flotten management **Kosten Netto in Euro** *(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)* **Ab Werk**
						Betriebskosten mtl. *(inkl. Treibstoffkosten)*
396,97	432,04	393,79	410,04	406,48	375,84	***Schaltgetriebe 20.000 km***
467,59	504,91	463,56	475,10	481,01	447,31	***30.000 km***
627,85	668,92	621,63	621,95	647,85	607,31	***50.000 km***
–	–	–	–	–	–	***Automatik 20.000 km***
–	–	–	–	–	–	***30.000 km***
–	–	–	–	–	–	***50.000 km***
						Full-Service-Leasingrate mtl.
318,29	349,36	313,11	337,19	323,80	293,16	***Schaltgetriebe 20.000 km***
349,59	380,91	342,56	365,85	357,01	323,31	***30.000 km***
431,17	462,24	419,95	439,85	441,17	400,63	***50.000 km***
–	–	–	–	–	–	***Automatik 20.000 km***
–	–	–	–	–	–	***30.000 km***
–	–	–	–	–	–	***50.000 km***
						Treibstoffkosten mtl.
78,68	82,68	80,68	72,85	82,68	82,68	***Schaltgetriebe 20.000 km***
118,00	124,00	121,00	109,25	124,00	124,00	***30.000 km***
196,68	206,68	201,68	182,10	206,68	206,68	***50.000 km***
–	–	–	–	–	–	***Automatik 20.000 km***
–	–	–	–	–	–	***30.000 km***
–	–	–	–	–	–	***50.000 km***
						Technische Daten* *(in Klammern Automatik)*
4.032x1.719x1.495	4.000x1.642x1.498	3.785x1.695x1.530	3.970x1.682x1.462	4.065x1.687x1.490	4.052x1.693x1.445	***Außenmaße (LxBxH)***
65 (88)	66 (90)	66 (90)	66 (90)	70 (95)	66 (90)	***Motorleistung kW***
11	12,6	10,7	11,5	11,7	11,8	***Beschleunigung 0-100 km/h***
176	176	175	180	178	178	***Höchstgeschwindigkeit***
4,0	4,2	4,1	3,7	4,2	4,2	***Durchschnittsverbr. in L/100 km***
1.375	1.071	1.024	1.216	1.030	1.071	***Reichweite in km***
1.038	1.180	1.183	952	1.030	938	***max. Kofferraumvolumen in L***
491	530	395	465	485	451	***Zuladung in kg***
106	109	104	96	110	109	***CO_2-Ausstoß in g/km***
wird nicht angegeben	B	wird nicht angegeben	A	B	wird nicht angegeben	***Energieeffizienzklasse***
1.400	1.451	600	2.500	776	1.859	***Dichte Servicenetz***
						Garantiebedingungen
2	2	3	2	2	2	*Fahrzeug*
2	3	3	3	3	3	*Lack*
12	12	12	12	8	12	*Rost*
30.000 km/2 Jahre	nach Service-Anzeige	30.000 km/2 Jahre	nach Service-Anzeige	30.000 km	15.000 km/1 Jahr	***Inspektion/Wartung***
						Ausstattungsplus/Serie
Bordcomputer, Nebelscheinwerfer	ABS m. EBD, Multiinformations-display	Bordcomputer	ESP, EDS, ASR	ESP, ASR, MSR	Bordcomputer, ESP m. EBV	
14.285,71	14.353	14.352,94	13.823,53	14.873,95	14.423,70	**Listenpreis** in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)

Fortsetzung Tabelle: S. 52

Kostenvergleich Kleinwagen

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung) Ab Werk	Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line (5-Türer)	Audi A1 1,6 TDI Attraction	Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM (Eco)	Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver	MINI D One	KIA Rio 1,4 CRDI Spirit (5-Türer)
Betriebskosten mtl. *(inkl. Treibstoffkosten)*						
Schaltgetriebe 20.000 km	382,33	446,12	451,94	484,28	474,05	587,18
30.000 km	453,86	514,27	525,00	554,33	540,12	666,56
50.000 km	613,86	666,49	690,13	712,41	690,20	844,32
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	299,65	371,44	373,26	409,60	399,37	502,66
30.000 km	329,86	402,27	407,00	442,33	428,12	539,81
50.000 km	407,18	479,81	493,45	525,73	503,52	633,05
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 20.000 km	82,68	74,68	78,68	74,68	74,68	84,52
30.000 km	124,00	112,00	118,00	112,00	112,00	126,75
50.000 km	206,68	186,68	196,68	186,68	186,68	211,27
Automatik 20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–	–	–
Technische Daten* *(in Klammern Automatik)*						
Außenmaße (LxBxH)	3.920x1.695x1.745	3.954x1.740x1.416	4.063x1.720x1.453	3.842x1.676x1.520	3.723x1.683x1.407	4.045x1.720x1.455
Motorleistung kW	70 (95)	66 (90)	70 (95)	70 (95)	66 (90)	66 (90)
Beschleunigung 0-100 km/h	11,5	11,4	11,6	11,4	11,4	14,2
Höchstgeschwindigkeit	175	182	180	183	184	172
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,2	3,8	4,0	3,8	3,8	4,3
Reichweite in km	1.024	1.184	1.125	1.184	1.053	1.000
max. Kofferraumvolumen in L	787	920	950	828	680	923
Zuladung in kg	515	375	485	460	450	451
CO_2-Ausstoß in g/km	110	99	104	99	99	113
Energieeffizienzklasse	wird nicht angegeben	A	wird nicht angegeben	A	A	B
Dichte Servicenetz	827	2.124	323	776	447	560
Garantiebedingungen						
Fahrzeug	3	2	2	2	2	7
Lack	3	3	3	3	3	5
Rost	12	12	8	8	12	12
Inspektion/Wartung	20.000 km/1 Jahr	30.000 km/2 Jahre	30.000 km	30.000 km	nach Service-Anzeige	30.000 km/1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	ABS m. EBD, Colorverglasung	ESP m. EBV u. ASR, Start-Stop-System	Comfort-Display, Nebelscheinwerfer	ESP m. ASR, Start-Stop-System	Start-Stop-System, ABS m. EBV, DSC	ABS m. EBD, Bordcomputer
Listenpreis in Euro (netto; ohne Sonderausstattung)	14.445,38	15.294,12	15.588,24	12.815,13	15.504,20	14.866,00

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar

= Plätze 16 bis 18 bzw. nicht alles lieferbar

* *Herstellerangaben*

mehr als der Hälfte der Vergleichs-Kandidaten übertroffen.

Ganz vorn rangieren in dieser Disziplin, der Toyota Yaris (1.183 Liter), der Skoda Fabia (1.180 Liter) und der Nissan Micra (1.132 Liter). Auch der Hyundai i20 (1.060 Liter), der Opel Corsa (1.050 Liter) und der Renault Clio (1.038 Liter) schaffen es hier noch ins erste Drittel des Klassements. Überdurchschnittlich liegen noch der Fiat Punto, der Ford Fiesta, der VW Polo und der Alfa Romeo MiTo.

Viel homogener noch aufgestellt als beim Lade-Volumen zeigt sich die Klasse bei der Zuladung der Fahrzeuge. Diese Spezial-Wertung gewinnt der Skoda Fabia (530 Kilogramm), es folgen der Mazda 2 (515 Kilogramm) und der Renault Clio (491 Kilogramm). Das vordere Drittel komplettieren der Fiat Punto, der Alfa Romeo MiTo und der Citroen C3.

Immerhin zwei Drittel aller Fahrzeuge übertreffen den Durchschnittswert von 447 Kilogramm, der entspricht in etwa vier Personen und noch nahezu 150 Kilogramm Gepäck – klein, aber oho. Interessant ist darüber hinaus die Ermittlung, welche Fahrzeuge in beiden Disziplinen überdurchschnittlich abschneiden. Das sind dann im Ranking der durchschnittlichen Platz-Zahlen Renault Clio, Fiat Punto, Alfa Romeo MiTo, VW Polo, Hyundai i20, Mazda 2 und Ford Fiesta.

Rund vier Liter Verbrauch und über 1.000 Kilometer weit

Nach den jeweiligen Werksangaben verbraucht ein Kleinwagen heute im Durchschnitt ziemlich genau vier Liter auf 100 Kilometer, die Spitzenwerte stehen danach für den Opel Corsa (3,5 Liter), den Ford Fiesta und Citroen C3 (je 3,6 Liter), VW Polo (3,7 Liter), Audi A1, Lancia Y sowie Mini (je 3,8 Liter) zu Buche. Das entspricht in etwa einem Fünf-Euro-Schein auf 100 Kilometer.

Da sich ein Benziner im Feld befindet, kann die Sonderwertung Verbrauch aus Vergleichs-Gründen nicht allein auf die Herstellerangaben pro 100 Kilometer abstellen, sondern listet die Treibstoffkosten pro 100 Kilometer auf. Außer den bereits aufgeführten Fabrikaten liegen dann hier auch noch der Renault Clio und der Alfa Romeo MiTo unter dem Durchschnitt (5,68 Euro pro 100 Kilometer).

Die entsprechende Sonderwertung offenbart auch, dass in der Verbrauchs-Optimierung der Motoren auch die einheimischen Fabrikate bis hin zu Start/Stop-Lösungen sehr weit gekommen sind.

Im Durchschnitt kommt ein Kleinwagen derzeit mit einer Tankfüllung rund 1.100 Kilometer weit, ganz vorn liegen der Renault Clio (1.375 Kilometer), der Opel Corsa (1.286 Kilometer) und der Citroen C3 (1.250 Kilometer). In das erste Drittel des Klassements schaffen es hier auch VW Polo (1.216 Kilometer), Peugeot 207 (1.190 Kilometer), Audi A1 (1.184 Kilometer) und Lancia Y (1.184 Kilometer). Dabei können Kleinwagen recht flott bewegt werden. Die Beschleunigung dieser Fahrzeuge von 0 auf 100 km/h liegt in aller Regel unter zwölf Sekunden, die Höchstgeschwindigkeiten bewegen sich überwiegend zwischen 175 und 180 km/h.

Hohe Ausgeglichenheit im Feld

Es war eine überaus spannende Auswertung des Gesamt-Ergebnisses, auch hier lagen hernach in der Spitzengruppe die Konkurrenten ganz dicht beisammen. Die jeweiligen Stärken der Produkte zeigten sich über die Bandbreite aller Kriterien sehr stark verteilt und offenbarten auch so noch einmal die ganz unterschiedlichen Konstruktions-Philosophien.

Nach Berücksichtigung aller Aspekte setzt sich schließlich der Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX Start/Stop mit marginalem Vorsprung durch. Dabei punktet er insbesondere mit den günstigsten Treibstoffkosten, einer exzellenten Reichweite

Sonderwertung max. Ladevolumen in Liter

1.	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*1.183*
2.	*Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition*	*1.180*
3.	*Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia*	*1.132*
4.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*1.060*
5.	*Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX*	*1.050*
	Citroën C3 e-HDi FAP Tendance	*1.050*
7.	*Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique*	*1.038*
8.	*Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Racing*	*1.030*
9.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*979*
10.	*VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline*	*952*
11.	*Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM Eco*	*950*
12.	*Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style*	*938*
13.	*Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance*	*923*
	KIA Rio 1,4 CRDI Spirit	*923*
15.	*Audi A1 1,6 TDI Attraction*	*920*
16.	*Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver*	*828*
17.	*Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line*	*787*
18.	*MINI D One*	*680*

Sonderwertung max. Zuladung in kg

1.	*Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition*	*530*
2.	*Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line*	*515*
3.	*Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique*	*491*
4.	*Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Racing*	*485*
	Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM Eco	*485*
6.	*Citroën C3 e-HDi 90 FAP Tendance*	*465*
	VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline	*465*
8.	*Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver*	*460*
9.	*Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style*	*451*
	KIA Rio 1,4 CRDI	*451*
11.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*450*
	Mini D One	*450*
13.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*439*
14.	*Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX*	*425*
15.	*Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia*	*405*
16.	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*395*
17.	*Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance*	*375*
	Audi A1 1,6 TDI Attraction	*375*

Sonderwertung Treibstoff-kosten pro 100 km in Euro

1.	*Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX*	*4,90*
2.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*5,04*
	Citroën C3 e-HDi 90 FAP Tendance	*5,04*
4.	*VW Polo 1.6 TDI Blue motion Trendline*	*5,18*
5.	*Audi A1 1,6 TDI Attraction*	*5,32*
	Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver	*5,32*
	Mini D One	*5,32*
8.	*Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique*	*5,60*
	Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM Eco	*5,60*
10.	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*5,74*
11.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*5,88*
	Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance	*5,88*
	Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line	*5,88*
	Fiat Punto Evo 1.3 Multijet Racing	*5,88*
	Seat Ibza 1.6 TDI CR Style	*5,88*
	Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition	*5,88*
17.	*KIA Rio 1,4 CRDI Spirit*	*6,02*
18.	*Nissan Micra (Benziner)*	*6,03*

und einem sehr dichten Sevicenetz. Er gehört zu den neun Fahrzeugen, deren monatliche Gesamtbetriebskosten bei 20.000 Kilometer jährlicher Laufleistung unter 400 Euro liegen, beim Netto-Listenpreis liegt er im ersten Drittel des Klassements.

Nahezu auf einer Höhe mit ihm kommt der Citroen C3 e-HDi 90 FAP Tendance auf die Position, die diesmal mehr ein Ehrenplatz denn ein zweiter ist. Hier schlagen ebenfalls sehr günstige Treibstoffkosten besonders zu Buche, dazu ein sehr gutes maximales Ladevolumen und ein für die Klasse großzügig bemessenes Inspektions-Intervall (30.000 km/2 Jahre).

Dass er letztlich in dieser Wertung hinter dem Opel rangiert, liegt daran, dass er in allen Kosten-Kriterien – nicht deutlich, aber doch durchgehend – gegenüber dem Rüsselsheimer etwas abfällt. Auch liegt sein Netto-Listenpreis rund 1.600 Euro höher, das ist im Kleinwagen-Segment schon eine Stange Geld.

Benziner auf Platz drei

Der Dritte – diesmal wirklich sozusagen im Bunde – ist mit dem Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia der Benziner, der allerdings gerade bei den Treibstoffkosten mit roten Buttons aufwartet. Aufgrund seines ausgesprochen günstigen Netto-Listenpreises aber (Spitzenwert mit 11.294 Euro, über 4.000 Euro unter dem Teuersten der Klasse) fährt er die mit Abstand günstigsten Full Service-Leasingraten und dadurch dann doch noch günstigsten Gesamtbetriebs-Kosten ein. Besondere Pluspunkte sammelt er auch bei der Reichweite und den Garantiebedingungen (Kombination 3/3/12 Jahre).

In der Gesamtwertung komplettieren der Ford Fiesta 1.6 TDCi Trend (sehr günstige Treibstoffkosten, relativ hohe Servicenetz-Dichte, günstige Gesamtbetriebskosten bei hohen jährlichen Laufleistungen), der Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance (sehr günstige Full Service-Leasingraten und Gesamtbetriebskosten) sowie der Hyundai i20 1.6 CRDi Style (sehr günstiger Netto-Listenpreis, extrem gute Garantiebedingungen, günstige Full Service-Leasingrate bei hohen jährlichen Laufleistungen) das erste Drittel im Klassement.

Europäer bei der Servicenetz-Dichte vorn

Darüber hinaus sind noch einige weitere Bestwerte erwähnenswert. So stechen bei den Garantiebedingungen insbesondere der KIA Rio 1,4 CRDI Spirit (Fahrzeug, Lack, Rost: Kombination 7 Jahre/5 Jahre/12 Jahre), der Hyundai i20 1.4 CRDi Style (Kombination 5/5/12) sowie der Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia, der Toyota Yaris 1,4 D-4D Life, der Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line und der Honda Jazz 1,2 i-VTEC Trend (jeweils Kombination 3/3/12) hervor.

Bei den Inspektions-Intervallen liegen der Citroen C3 e-HDi 90 FAP Tendance, der Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique, der Toyota Yaris 1,4 D-4D Life und der Audi A1 1,6 TDI Attraction jeweils mit der Kombination 30.000 km/2 Jahre vorn. Auch beim Opel Corsa, Hyundai i20, Fiat Punto, Alfa Romeo MiTo und Lancia Y liegen die Service-Intervalle zumindest wahlweise noch bei 30.000 Kilometer – oder bei eben einem Jahr.

Bei den Servicenetz-Dichten formieren sich dann europäische Fahrzeughersteller in der Spitzengruppe, hier liegt aktuell Volkswagen (2.500 Betriebe) vor Audi (2.124) und Opel (1.945). Ford (1.926), Seat (1.859) und Skoda (1.451) komplettieren das erste Drittel im Klassement, Renault (1.400), Mazda (827) und Peugeot (814) die erste Hälfte.

Fazit, über alles betrachtet: Die Qual der Wahl ist relativ groß in der Kategorie Kleinwagen.

Sonderwertung Reichweite in km

1.	*Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique*	*1.375*
2.	*Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX*	*1.286*
3.	*Citroën C3 e-HDi 90 FAP Tendance*	*1.250*
4.	*VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline*	*1.216*
5.	*Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance*	*1.190*
6.	*Audi A1 1,6 TDI Attraction*	*1.184*
	Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver	*1.184*
8.	*Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM Eco*	*1.125*
9.	*Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia*	*1.122*
10.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*1.111*
11.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*1.071*
	Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Racing	*1.071*
	Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style	*1.071*
	Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition	*1.071*
15.	*Mini D One*	*1.053*
16.	*Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line*	*1.024*
	Toyota Yaris 1,4D-4D Life	*1.024*
18.	*KIA Rio 1,4 CRDI Spirit*	*1.000*

Sonderwertung Netto-Listenpreis in Euro

1.	*Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia*	*11.294*
2.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*11.723*
3.	*Lancia Y 1,3 Multijet 16V Dpf Silver*	*12.815*
4.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*13.298*
5.	*Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX*	*13.387*
6.	*VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline*	*13.824*
7.	*Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance*	*13.908*
8.	*Renault Clio 1.5 dCi Dynamique*	*14.286*
9.	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*14.353*
	Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition	*14.353*
11.	*Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style*	*14.424*
12.	*Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line*	*14.445*
13.	*KIA Rio 1,4 CRDI Spirit*	*14.866*
14.	*Fiat Punto Evo 1.3 16V Multijet Racing*	*14.874*
15.	*Citroën C3 e-HDi 90 FAP Tendance*	*15.000*
16.	*Audi A1 1,6 TDI Attraction*	*15.294*
17.	*Mini D One*	*15.504*
18.	*Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM Eco*	*15.588*

Sonderwertung Gesamtbetriebskosten bei 30.000 km p.a. in Euro

1.	*Nissan Micra 1.2 DIG-S Visia*	*385,68*
2.	*Peugeot 207 90 HDi FAP Tendance*	*429,61*
3.	*Ford Fiesta 1.6 TDCi Econetic Trend*	*435,98*
4.	*Seat Ibiza 1.6 TDI CR Style*	*447,31*
5.	*Opel Corsa 1.3 TDCI ecoFLEX*	*449,41*
6.	*Hyundai i20 1.4 CRDi Style*	*451,11*
7.	*Mazda 2 1.6 MZ-CD Center-Line*	*453,86*
8.	*Toyota Yaris 1,4D-4D Life*	*463,56*
9.	*Renault Clio 1.5 dCi FAP Dynamique*	*467,59*
10.	*Citroen C3 e-HDi 90 FAP Tendance*	*473,08*
11.	*VW Polo 1.6 TDI Blue Motion Trendline*	*475,10*
12.	*Fiat Punto 1.3 16V Multijet Racing*	*481,01*
13.	*Skoda Fabia 1.6 TDI DPF Ambition*	*504,91*
14.	*Audi A1 1,6 TDI Attraction*	*514,27*
15.	*Alfa Romeo MiTo 1.3 JTDM (Eco)*	*525,00*
16.	*MINI D One*	*540,12*
17.	*Lancia Y 1,3 Multijet 16V DPF Silver*	*554,33*
18.	*KIA Rio 1,4 CRDI Spirit*	*666,56*

And the winner is ...

Opel Corsa 1.3 CDTI DPF ecoFLEX Start/Stop Selection

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

www.citroen-business.de

NOCH ATTRAKTIVER ALS DAS DESIGN SIND NUR DIE KONDITIONEN.

CITROËN C4 BUSINESS CLASS
ab **179,– €** / mtl. zzgl. MwSt.[1]
inkl. EASY BUSINESS FREEDRIVE

CITROËN BERLINGO MULTISPACE
ab **139,– €** / mtl. zzgl. MwSt.[1]
inkl. EASY BUSINESS FREEDRIVE

CITROËN C5 TOURER BUSINESS CLASS
ab **229,– €** / mtl. zzgl. MwSt.[1]
inkl. EASY BUSINESS FREEDRIVE

CITROËN empfiehlt TOTAL

FÜR JEDES BUSINESS DAS PASSENDE MODELL.

Dass man mit Attraktivität auch im Geschäft mehr erreichen kann, beweisen die CITROËN Modelle – denn neben gutem Aussehen bringen sie auf Wunsch auch noch Easy Business FreeDrive mit. Für Sie heißt das: **Garantieverlängerung, Übernahme aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen und die ausgezeichnete Mobilitätsgarantie „Premium Assistance"** für die Gesamtdauer von bis zu 5 Jahren. So sind Sie von vornherein perfekt abgesichert und können sich ganz auf neue, attraktive Geschäfte konzentrieren.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

[1]Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN C4 e-HDi 110 AIRDREAM EGS6 Business Class mit Sonderzahlung 2.490,– €, den CITROËN C5 TOURER HDi 140 Business Class mit Sonderzahlung 2.990,– € und den CITROËN BERLINGO HDi 90 MULTISPACE mit Sonderzahlung 1.990,– €, gültig für alle bis zum 29.02.2012 abgeschlossenen Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, 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. Abb. zeigen evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 5,5 bis 4,2 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert von 143 bis 109 g/km (VO EG 715/2007).

WORKSHOP

Jetzt NEU: Weiterbildung, Diskussion, Austausch

Praxisnah diskutieren

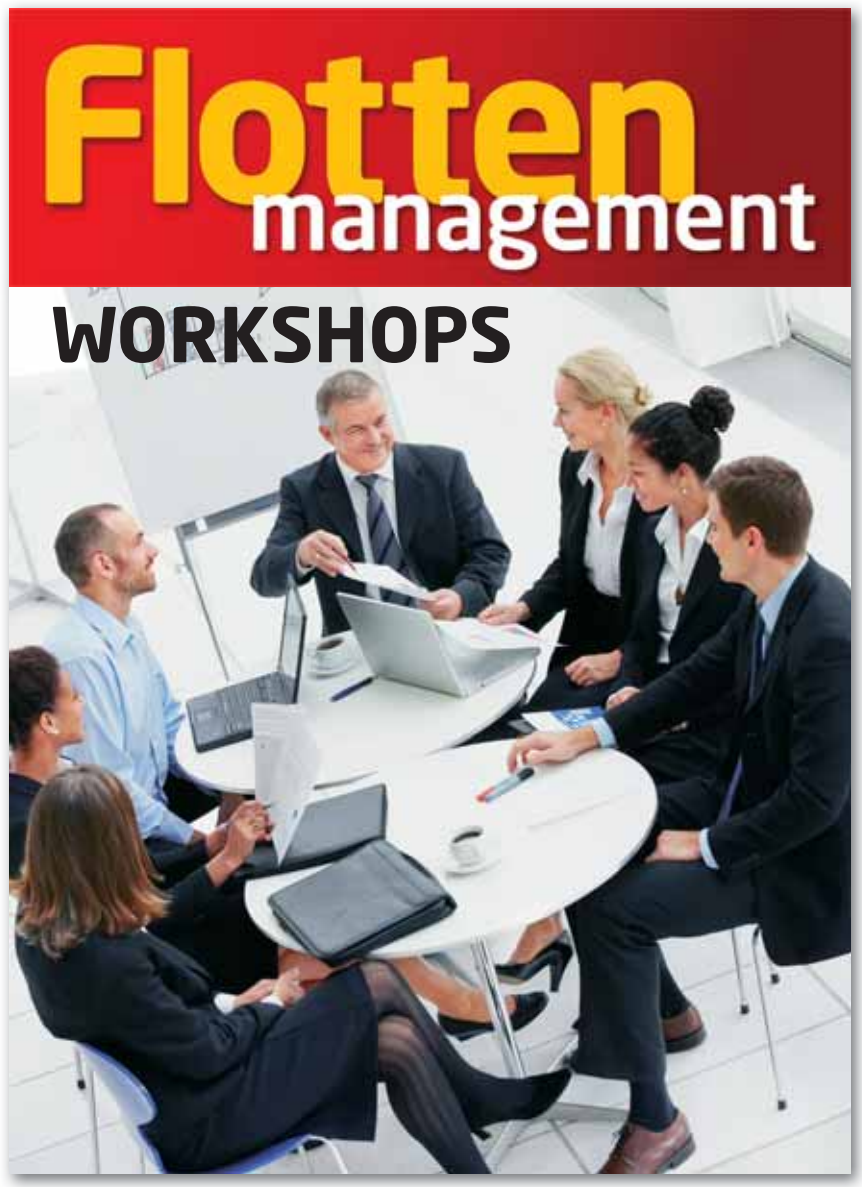
Workshops, ausgerichtet von einem unabhängigen Fachmagazin – und damit nicht subventioniert oder anbietergebunden. Keine Vorträge, sondern die Moderation von Themen und Inhalten, Face-to-Face mit permanenter Diskussion zwischen Teilnehmern und Moderatoren:

Diese Idee steckt hinter dem Konzept, Fuhrpark- und Mobilitätsmanagern, Geschäftsführern, Einkäufern und Controllern die Möglichkeit zu bieten, sich weiterzubilden, sich untereinander auszutauschen, zu diskutieren, das Fuhrparkmanagement im Haus zu optimieren und fundiertes Fachwissen zu wesentlichen Themen zu erlangen – praxisnaher Erfahrungsaustausch, moderiert von Fachpersonen aus der Branche.

Hierzu zählen unter anderem für den Fachbereich Recht Lutz D. Fischer, langjähriger Autor der Rechtsthemen bei Flottenmanagement und Referent bei diversen Fachforen, ebenso für den Fachbereich Steuer Wolfgang Küster, Gesellschafter bei der Dr. Dornbach & Partner GmbH und Autor der Steuerthemen bei Flottenmanagement.

Die Workshopgröße ist auf ungefähr 15 Personen begrenzt, um eine intensive Diskussion zu ermöglichen. Innerhalb des Workshops können die Themen beliebig gewählt werden; ebenso sind lediglich einzelne Themenbereiche buchbar.

Folgende Workshops sind für den 10. und 11. Mai 2012 in Köln geplant:



Uhrzeit	Workshopreihe 1	Workshopreihe 2
Tag 1		
10 - 12 Uhr	**Dienstwagen und Arbeitsrecht:** Im Fokus stehen unter anderem die Themen Dienstwagenüberlassungsvertrag und Car Policy, Bonus-Malus-Modelle, aktuelle arbeitsgerichtliche Rechtsprechung zum Dienstwageneinsatz	**Steuersparen in der Praxis:** Zuzahlungsregelungen, Deckelung des geldwerten Vorteils, elektronisches Fahrtenbuch und weitere Themen
12 - 13.30 Uhr	Mittagessen (inklusive)	Mittagessen (inklusive)
13.45 - 15.45 Uhr	**Haftung im Fuhrpark:** hierzu zählen beispielsweise ausgewählte Fragen zu Haftungs- und Sanktionsrisiken im Fuhrpark, Führerscheinkontrolle, aktuelle Rechtsprechung zu Haftungsfragen im Fuhrpark, Vereinbarungen mit der Geschäftsleitung zur Haftung des FP-Leiters	**Fuhrparkreporting- und Management-Tools in der Praxis:** Ziele des Reportings, Reportingsysteme, Reportingzahlen in der Praxis
15.45 - 16 Uhr	Kaffeepause (inklusive)	Kaffeepause (inklusive)
16 - 18 Uhr	**Fuhrpark und Versicherungsrecht:** ausgewählte Fragen des Versicherungsrechts im Fuhrpark; greift die Kfz-Haftpflicht bei Garagentorfällen?; Regress des Versicherers bei Trunkenheitsfahrt und Unfallflucht; Folgen der Verletzung von Obliegenheiten (z.B. Ersatzschlüssel und Papiere im Handschuhfach?, Unfallflucht); aktuelle Rechtsprechung zum Versicherungsrecht	**Mobilität und Umwelt im Wandel:** Hierzu zählen die Themen Zukunft der Mobilität, Downsizing ohne Mitarbeiterdemotivation, verändertes Reiseverhalten, Videokonferenzen als Ergänzung und Ersatz von Dienstreisen, aber auch die Frage nach dem Zusammenwachsen von Fuhrpark und **Dienstreise in der Praxis:** Schaffung einer integrierten Organisationsstruktur, Reiserichtlinien unter Berücksichtigung der Verkehrsträger, Senkung von Reisekosten, Online-Buchungssysteme
Tag 2		
10 - 13 Uhr	**Schadenregulierung im Fuhrpark:** Unter anderem kommen die Themen Schadenaufnahme, -dokumentierung, -meldung, Obliegenheitspflichten, ausgewählte Fragen der Schadenregulierung im Fuhrpark wie Abrechnung einzelner Schadenpositionen zur Sprache, außerdem Folgen der Verletzung von Obliegenheiten, aktuelle Rechtsprechung zum Versicherungsrecht	
ab 13 Uhr	kleines Abschieds-Buffet (inklusive)	

Folgende Teilnahmemöglichkeiten stehen zur Wahl:

1. ***Tages-Workshop*** (Teilnahme am 10. Mai) von 10 bis 18 Uhr, Kosten: 590 Euro inklusive Bewirtung

2. ***Zwei-Tages-Workshop*** (Teilnahme am 10. und 11. Mai) inklusive Abendveranstaltung („Flottina"-Award-Verleihung anlässlich des zehnten Geburtstages von Flottenmanagement, Dauer ca. 20 Uhr - 02 Uhr) und Hotel, Kosten: 890 Euro

3. ***Teilnahme an einem einzelnen Workshop*** (zwei bis drei Stunden, Teilnahme am 10. oder 11. Mai), Kosten: 190 Euro

Zusätzliche Informationen zu den Workshops sowie das Anmeldeformular finden Sie unter:

flotte.de/workshop

KRAFTSTOFF SOGAR DA ANTREFFEN, WO MAN NIEMANDEN SONST ANTRIFFT.

Einer der führenden Tankkartenanbieter mit flächendeckendem Akzeptanznetz.

Über 20.000 Akzeptanzen in 36 Ländern bedeuten: mit einer Tankkarte von euroShell hat man so gut wie überall Gelegenheit zum Auftanken. Nur ist dies dank der Shell FuelSave Kraftstoffe, exklusiv an Shell Stationen, gar nicht so oft erforderlich. Denn damit sinkt der Verbrauch bis zu 1 Liter pro Tank* und die Motoreffizienz steigt – bei jedem Fahrzeug im Fuhrpark. Ohne Aufwand, ohne extra Kosten, ohne Sucherei. www.euroshell.de

euroShell
Card

*Shell FuelSave Super: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie das bisherige Shell Super Benzin und demselben Kraftstoff mit unserer neuen Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren. Shell FuelSave Diesel: Auf Basis einer 50-Liter-Tankfüllung. Aufgrund neuer Testergebnisse für Stadtfahrten im Vergleich zwischen einem Kraftstoff mit den gleichen Eigenschaften wie herkömmlich additivierter Diesel und demselben Kraftstoff mit unserer Formel für sofortige Kraftstoffeinsparung. Tatsächliche Einsparung kann je nach Fahrzeug, Fahrbedingungen und Fahrstil variieren.

Der Flottina-Award 2012

Uns interessiert Ihre Meinung!

Flottenmanagement

sucht:

- die beliebtesten Fahrzeuge verschiedener Klassen
- die innovativsten Hersteller
- die beste Großkundenbetreuung
- die umweltfreundlichsten Marken
- die beliebtesten Reifenmarken
- die beliebtesten Werkstätten
- die beliebtesten Leasinggesellschaften und Konfiguratoren
- die beliebtesten Flottenversicherer
- die beliebteste Fuhrparksoftware
- die beliebtesten Tankkarten
- die beliebteste Führerscheinkontrolle
- die beliebtesten Wiedervermarkter
- die beliebtesten Autovermieter
- die beliebtesten Airlines
- die beliebtesten Hotelgruppen
- die beliebtesten Kreditkarten
- die beliebtesten Geschäftsreiseanbieter

Machen Sie mit!

Wir verlosen:

ein iPad 2, 20 Karten für die Flottenmanagement-Geburtstags-party am 10. Mai 2012 in Köln sowie weitere attraktive Preise!

Bitte gehen Sie auf www.flotte.de/award und stimmen Sie ab!

Vielen Dank!
Ihr Flottenmanagement-Team

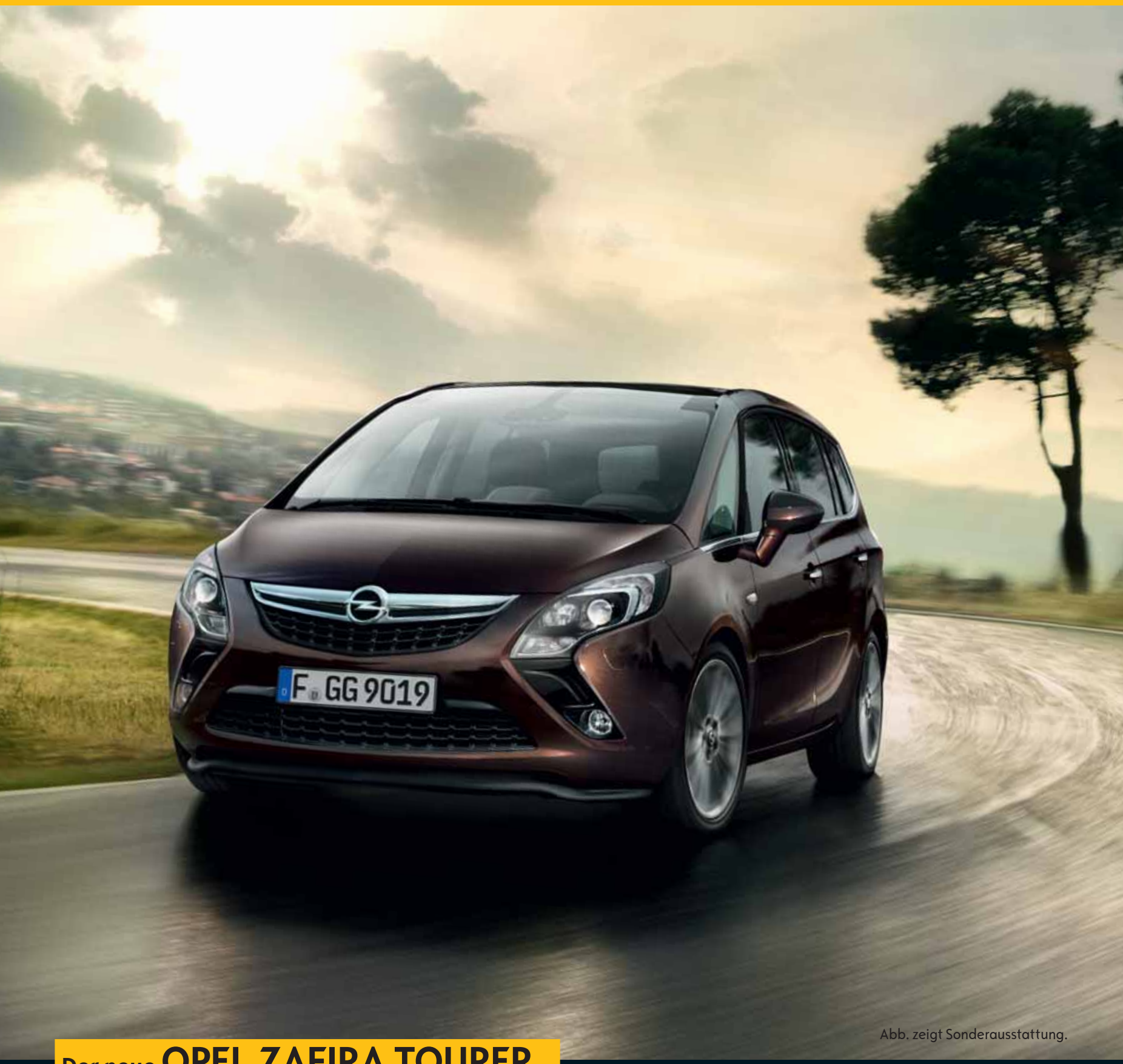


Abb. zeigt Sonderausstattung.

Der neue OPEL ZAFIRA TOURER

RAUMWUNDERSCHÖN.

Der erste Van mit Flex-Appeal.

Der neue Opel Zafira Tourer überzeugt auf ganzer Linie: Vom innovativen Sicherheitslichtsystem AFL+[1] bis hin zum ausziehbaren FlexFix®-Fahrradträger[1] ist er einzigartig in seiner Klasse. Und durch die Kombination aus aufregendem Design, hochwertiger Verarbeitung und intelligentem Raumkonzept macht er jede Fahrt zum Vergnügen. Überzeugen Sie sich selbst – bei einer Probefahrt bei Ihrem Opel Partner.

www.opel.de

[1]Innovation ist optional erhältlich.

Kraftstoffverbrauch innerorts 9,7–5,5 l/100 km, außerorts 5,8–4,0 l/100 km, kombiniert 7,2–4,5 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 169–119 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklassen D–A+

OPEL

Wir leben Autos.

Cayenne

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Porsche

Wohl dem Dienstwagenberechtigten, der einen Porsche fahren darf. Das Fahrzeugangebot des Zuffenhausener Herstellers besteht hauptsächlich aus Sportwagen, ergänzt um das SUV Cayenne und die sportliche, fünftürige Limousine Panamera. Ob Coupé oder Cabrio, die finanziellen wie auch die Leistungsgrenzen, innerhalb derer der Dienstwagennutzer entscheiden kann, das alles dürfte hier keine große Rolle mehr spielen, beginnt das Preisspektrum in unserer Marktübersicht doch bei 42.680 Euro netto für den Porsche Cayman und endet bei der Basisvariante des Porsche 911 Turbo S PDK für 145.580 Euro netto mit weiterem Ausstattungsspielraum nach oben. Da 2012 eine neue Generation des Porsche Boxster auf den Markt kommt, haben wir ihn in der aktuellen Marktübersicht ausgespart.

Porsche ja, aber welche?

	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*
	Cayman	*Otto-6Z*	*195/265*	*42.680*	*688,30*	*749,71*	*255,37*	*1.005,08*	*20.700*	*736,96*
	Cayman S	*Otto-6Z*	*235/320*	*52.580*	*847,95*	*913,86*	*266,23*	*1.180,09*	*25.501*	*907,90*
	Cayman R	*Otto-6Z*	*243/330*	*58.680*	*990,92*	*1056,83*	*263,52*	*1.320,35*	*26.699*	*1.057,83*
	911 Carrera	*Otto-6Z*	*257/350*	*73.981*	*1.277,21*	*1.336,97*	*244,50*	*1.581,47*	*35.326*	*1.361, 55*
	911 Carrera 4	*Otto-6Z*	*254/345*	*77.580*	*1.227,67*	*1.313,26*	*287,97*	*1.601,23*	*37.626*	*1.316,12*
	911 Carrera 4S	*Otto-6Z*	*283/385*	*88.580*	*1.401,00*	*1.487,95*	*298,83*	*1.786,78*	*42.961*	*1.502,73*
	911 Carrera 4GTS	*Otto-6Z*	*300/408*	*94.080*	*1.578,15*	*1.664,37*	*298,83*	*1.963,20*	*42.101*	*1.685,41*
	911 Targa 4S	*Otto-6Z*	*283/385*	*95.680*	*1.514,09*	*1.600,31*	*298,83*	*1.899,14*	*46.405*	*1.623,17*
	911 Turbo S PDK	*Otto-6Z*	*390/530*	*145.580*	*2.442,04*	*2.533,66*	*309,70*	*2.843,36*	*65.147*	*2.608,01*
	911 Carrera 4 Cabriolet	*Otto-6Z*	*254/345*	*87.080*	*1.378,00*	*1.440,76*	*293,40*	*1.734,16*	*42.234*	*1.477,28*
	911 Carerra 4S Cabriolet	*Otto-6Z*	*283/385*	*98.080*	*1.552,07*	*1.614,83*	*304,27*	*1.919,10*	*47.569*	*1.663,89*
	911 Carrera 4 GTS Cabriolet	*Otto-6Z*	*300/408*	*102.580*	*1.720,74*	*1.783,50*	*304,27*	*2.087,77*	*45.904*	*1.837,69*
	Panamera	*Otto-6Z*	*220/300*	*64.431*	*1.185,97*	*1.268,53*	*306,98*	*1.575,51*	*25.450*	*1.259,43*
	Panamera Diesel	*Diesel-6Z*	*184/250*	*67.380*	*1.275,76*	*1.355,62*	*157,08*	*1.512,70*	*27.626*	*1.352,58*
	Panamera S	*Otto-6Z*	*294/400*	*80.331*	*1.478,65*	*1.488,00*	*339,58*	*1.827,58*	*31.370*	*1.570,23*
	Panamera S Hybrid	*Otto/Hybrid-6Z*	*245/333*	*89.231*	*1.659,42*	*1.739,28*	*178,68*	*1.917,96*	*34.577*	*1.761,15*
	Cayenne	*Otto-6Z*	*220/300*	*48.680*	*934,74*	*996,15*	*304,27*	*1.300,42*	*18.863*	*990,24*
	Cayenne Diesel Tiptronic S	*Diesel-6Z*	*180/245*	*51.580*	*941,42*	*1.002,83*	*174,00*	*1.176,83*	*21.921*	*1.000,22*
	Cayenne S Hybrid Tiptronic S	*Otto/Hybrid-6Z*	*245/333*	*68.080*	*1.131,43*	*1.199,59*	*206,37*	*1.405,96*	*32.508*	*1.209,05*
	Cayenne Turbo Tiptronic S	*Otto-8Z*	*368/50*	*101.480*	*2.102,84*	*2.164,25*	*312,42*	*2.476,67*	*33.234*	*2.218,53*

**Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise): Diesel = 1,45 €, Super = 1,51 €, SuperPlus: 1,63 €. (Stand: Dezember 2011)*

Sicher gelten Porsche-Fahrzeuge bei Dienstwagennutzern in erster Linie als Mittel der Motivation und der Unterstreichung eines gewissen Firmenimages. Dass sie gewählt werden, zeichnet die Emotionen aus, die sie auslösen sowie die Qualität, mit der die Fahrzeuge konzipiert und gebaut wurden, was sich folglich ebenfalls in einem hohen Restwert widerspiegelt. Beispielsweise liegt der Restwert des Porsche 911 Carrera 4 nach drei Jahren und jährlichen 20.000 km bei 48,5 Prozent, bei 30.000 km pro Jahr beträgt der Restwert noch 44 Prozent, auf ähnlichem Niveau steht der Porsche Cayman. Auch der Porsche Cayenne S Hybrid fällt mit einem Restwert von 43,25 Prozent (36 Monate, 30.000 km Laufleistung p.a.) positiv auf.

Bei den Leasingraten errechnen sich in unserer Marktübersicht Werte ab 688 Euro netto im reinen Finanzleasing (20.000 km p.a./36 Monate Laufzeit) für den „kleinsten" Porsche, den Cayman, die Full-Service-Rate liegt bei 750 Euro, inklusive Kraftstoff belaufen sich die Gesamtkosten pro Monat auf 1.005 Euro netto. Das gängigste Flottenmodell, der Porsche Cayenne Diesel kostet im Full-Service-Leasing bei mittlerer Laufleistung 1.000 Euro, inklusive Dieselkosten liegen die Gesamtkosten bei 1.353 Euro. Für den neuen Porsche 911 Carrera als weiteres beliebtes Flottenmodell werden bei mittlerer Laufleistung in den Gesamtkosten 1.766 Euro netto monatlich fällig. Porsche fahren ist etwas Besonderes, und das hat schließlich seinen Preis.

Cayman

911 Carrera 4

911 Carrera Cabriolet

Panamera

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt in %: *k.A.*

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: *k.A.*

Anzahl Partnerbetriebe (gesamt): *86*

Bedingungen für Großkunden: *5 FZG p.a.*

Aktuelle Business Pakete: *keins*

Full Service 30.000 km	Treibstoffkosten* 30.000 km	Gesamtkosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoffkosten* 50.000 km	Gesamtkosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	Co_2-Ausstoß g/km	Höchstgeschw. km/h	Ladevolumen max. Liter	Zuladung kg
828,89	383,05	1211,94	18.799	801,84	950,45	638,42	1588,87	16.218	691	221	265	410	305
1007,13	399,35	1406,48	23.135	987,83	1148,94	665,58	1814,52	19.980	663	230	277	410	295
1157,06	395,28	1552,34	24.059	1147,03	1308,14	658,79	1966,93	20.538	557	228	282	410	325
1.455, 67	310,63	1.766,30	31.997	1.474,01	1.623,34	611,25	2.231,59	27.558	711	212	289	135	415
1.433,07	431,95	1.865,02	34.135	1.434,05	1.609,24	719,92	2.329,16	29.480	632	249	284	105	400
1.620,31	448,25	2.068,56	38.975	1.637,38	1.813,20	747,08	2.560,28	33.660	609	259	297	105	400
1.802,99	448,25	2.251,24	37.867	1.828,43	2.004,25	747,08	2.751,33	32.222	609	259	302	310	325
1.655,99	448,25	2.104,24	42.099	1.623,17	1.740,75	747,08	2.487,83	36.358	609	259	297	105	380
2.734,00	464,55	3.198,55	58.596	2.829,31	3.020,13	774,25	3.794,38	49.861	588	268	315	295	365
1.571,40	440,10	2.011,50	38.315	1.609,65	1.762,01	733,50	2.495,51	33.090	620	254	284	105	375
1.758,01	456,40	2.214,41	43.155	1.812,98	1.965,34	760,67	2.726,01	37.270	598	263	297	105	375
1.931,81	456,40	2.388,21	41.288	1.993,62	2.145,98	760,67	2.906,65	35.133	598	263	302	260	375
1.385,67	460,48	1.846,15	22.550	1.357,37	1.564,73	767,46	2.332,19	18.685	708	265	261	1.263	605
1.474,44	235,63	1.710,07	24.593	1.455,01	1.654,87	392,71	2.047,58	20.551	1.231	172	242	1.263	620
1.579,59	509,38	2.088,97	28.115	1.692,34	1.701,7	848,96	2.550,66	23.296	640	293	285	1.263	605
1.883,01	268,03	2.151,04	30.561	1.896,79	2.096,65	446,71	2.543,36	25.207	1.127	167	270	1.153	505
1.082,17	456,40	1.538,57	16.673	1.064,24	1.212,85	760,67	1.973,52	13.752	759	263	230	1.780	770
1.092,15	261,00	1.353,15	19.600	1.078,63	1.227,24	435,00	1.662,24	16.505	1.181	189	220	1.780	760
1.311,93	309,55	1.621,48	29.444	1.312,54	1.479,9	515,92	1.995,82	25.360	1.037	193	242	1.690	670
2.310,46	468,63	2.779,09	28.668	2.372,80	2.521,41	781,04	3.302,45	22.579	870	270	278	1.780	710

Voll einsatzfähig

Interview mit Jörg Assmann (Fuhrparkmanager der DHL-Niederlassung Berlin Nord, li.) und Heinrich Siller (Leiter der DHL-Zustellbasis Gelting/Geretsried, re.)

Flottenmanagement: Wie lange bereits und zu welchem Zweck nutzen Sie die Elektro-Transporter von Iveco?

Jörg Assmann: Seit Januar 2011 werden in Berlin drei Iveco Daily E 35 S in der Paketzustellung eingesetzt.

Heinrich Siller: Seit dem 15.10.2011 ist das Fahrzeug in der Zustellbasis Gelting im Regeleinsatz in der Paketzustellung.

Flottenmanagement: Welchen Eindruck konnten Sie im Alltagseinsatz von den Elektrofahrzeugen gewinnen?

Jörg Assmann: Im täglichen Einsatz sind die elektrisch betriebenen Iveco Daily unproblematisch und einfach zu bedienen. Unsere Zusteller haben sich sehr schnell an dieses noch neue Antriebskonzept gewöhnt. Gerade für das permanente Anfahren und Anhalten – bis zu 200 Mal – während der Zustelltour sind die Iveco Daily Electric ideal.

Heinrich Siller: Das Fahrzeug ist im Nahbereich voll einsatzfähig. In der Paketzustellung in einem reinen Wohngebiet gab es bislang keinerlei Probleme. Die verminderte Zuladung, wegen der schweren Batterien, führte auch im Starkverkehr nicht zu Problemen, weil die Sendungsmenge in reinen Wohngebieten, hier mit vielen hohen Wohnblocks, natürlich niedriger ist als zum Beispiel in Geschäftsvierteln.

Flottenmanagement: Welche Vorteile beziehungsweise welche Nachteile spüren Sie?

Jörg Assmann: In den Innenstädten kommen die Vorteile von Elektrofahrzeugen voll zum Tragen: Durch ihren Einsatz treten kaum Schadstoffbelastungen auf, und die fahrtypischen Geräuschemissionen werden auf ein Minimum reduziert. So ist es möglich, einen der Iveco Daily sogar in der Fußgängerzone der Spandauer Altstadt in Berlin einzusetzen. Der Nachteil eingeschränkter Reichweite spielt auf den kurzen Distanzen in Berlin keine Rolle.

Heinrich Siller: Die Lärmentwicklung ist gleich Null, lediglich ein leises Summen ist zu hören. Deshalb muss der Fahrer sich darauf einstellen, dass Fußgänger nicht auf das Fahrzeug reagieren, weil sie es nicht hören. Das Anfahren geschieht dadurch, dass das Fahrzeug zur Steigerung der Reichweite abgeregelt ist, langsamer, ein Kavalierstart wäre nicht möglich. Dadurch gewinnen allerdings manche Fahrer den Eindruck, dass sie Zeit verlieren, was aber eine rein subjektive Empfindung sein dürfte. Der Stammfahrer in diesem Bezirk beispielsweise empfindet ganz anders. Er ist der Meinung, dass mit diesem Fahrzeug während der Zustellung weniger Hektik aufkommt. Die Fahrer bemängeln, dass die Leistung der Heizung nicht ausreicht, um im Winter den Innenraum auf eine angemessene Temperatur zu bringen.

Flottenmanagement: Auf welchen Strecken fahren Sie den Iveco Daily Electric ?

Jörg Assmann: An sechs Tagen in der Woche sind die Iveco Daily Electric in Berlin zwischen ihren Einsatzstellen – den Zustellbasen – und den Zustellbezirken unterwegs. Dazu kommt noch die eigentliche Zustelltour, so dass sich täglich eine Gesamtentfernung von bis zu 30 Kilometer ergibt.

Heinrich Siller: Bei uns verläuft der Weg zum Bezirk über circa vier Kilometer Landstraße, der Bezirk selbst besteht ausschließlich aus reinem Wohngebiet.

Flottenmanagement: Wie oft wird der Akku geladen, wo erledigen Sie dies?

Jörg Assmann: Die Fahrzeuge werden vorsorglich jede Nacht an Ladestationen bei den Zustellbasen angeschlossen, auch wenn auf Grund der Ladekapazität der Natriumnickelchlorid-Batterien ein zweitägiger Rhythmus möglich wäre.

Heinrich Siller: Der Akku wird bei uns täglich über Nacht geladen. Dazu ist an einem Ladetor eine Steckdose angebracht worden.

Flottenmanagement: Welche Reichweite hat das Fahrzeug reell?

Jörg Assmann: Nach den vorliegenden Erfahrungen sind je nach Jahreszeit Reichweiten von bis zu 100 Kilometer realistisch.

Heinrich Siller: Die Werksangabe von rund 80 Kilometer dürfte realistisch sein. Die tägliche Wegstrecke bei uns beträgt rund 25 Kilometer. Danach liegt die Ladung der Batterie bei 50 bis 60 Prozent. Zu berücksichtigen ist dabei, dass jetzt im Winter den ganzen Tag die Heizung läuft.

03 Schadenmeile.de

Gewährleistung

Hat das Fahrzeug nach dem Kauf einen Mangel, so hat der Kunde Gewährleistungsrechte, die er gegenüber dem Verkäufer durchsetzen kann. Laut Gesetz steht ihm das zwei Jahre lang zu. Gewährleistungsrechte bestehen von Gesetzes wegen. Der Kunde hat also grundsätzlich ein Recht darauf.

Wichtige Karten

Kraftstoffkosten machen mit 33 Prozent den zweithöchsten Kostenblock beim Fahrzeug aus. Gut, wenn der Fuhrparkleiter den Überblick behält, wie sich diese Kosten entwickeln, um sie im Griff zu behalten. Neben dem bargeld- und einzelbeleglosen Bezug von Kraftstoffen und weiteren Dienstleistungen, der viel Zeit an Belegprüfung einspart, besteht ein wesentlicher Vorteil beim Einsatz von Tankkarten in der Übersicht, die der Fuhrparkleiter tagesaktuell oder in regelmäßigen Abständen erhält. Denn nur wer die Zahlen kennt, kann eingreifen, etwa bei ungewöhnlichen Verbrauchswerten. Für welchen Tankkartenanbieter oder gleich mehrere er sich entscheidet, liegt am individuellen Bedarf, der in seinem Fuhrpark besteht. Wesentliche Entscheidungskriterien sind hier beispielsweise Tankstellennetzdichte, Kosten, Rabatte, Reportings, internationaler Einsatz. In der Tankkartenübersicht auf Seite 66 finden Sie eine aktuelle Marktübersicht flottenrelevanter Tankkartenanbieter mit ihren Dienstleistungen.

Wer das Tankkartenmanagement beim Leasinggeber einkauft, erhält alle Reportings das Full-Service-Leasing betreffend aufbereitet und aus einer Hand. Sämtliche Services laufen hier über den einen Ansprechpartner für alles. Was ausgewählte Leasinggesellschaften im Angebot haben, listen wir im Artikel auf Seite 70 auf. Doch als ein ganz entscheidendes Glied in der Funktionskette Tankkarte - Fuhrparkmanagement trägt der Dienstwagennutzer dazu bei, bei richtigem Tankkarteneinsatz, und am besten in der Fuhrparksumme gen 100 Prozent tendierend, Kosten einzusparen beziehungsweise das Budget einzuhalten. Auf Seite 64 finden Sie wesentliche Punkte, die die Einsatzwahrscheinlichkeit einer oder mehrerer Tankkarten erhöhen. In diesem Zusammenhang sei aber auch noch gesagt, dass wir leider kein Geheimrezept parat haben, mit dem der Dienstwagennutzer den richtigen Kilometerstand an der Tankstelle eingibt.

Doch wohin sich die Entwicklungen im Bereich Tankkartenmanagement bewegen werden, sei es, dass sich die Bezahlform in Richtung Smartphone geht, wie es Ebay-Chef John Donahoe schon für in zwei Jahren prophezeit, das Prinzip der Tankkarte wird bleiben, denn es ist eine wichtige Dienstleistung im Fuhrpark.

Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung…

Jetzt an über 2.000 Tankstellen

Wenn Sie als Unternehmung einen Fuhrpark unterhalten, dann sind Sie bei uns richtig und können das Potential der Karte voll ausschöpfen. Die **AVIA R-Card** unterstützt Sie in der Steuerung Ihres Fuhrparks und entlastet Ihre Buchhaltung.

www.avia.de

Ehrlich gut.

Tankkarten nutzen dem Unternehmen nur dann richtig viel, wenn die Einsatzwahrscheinlichkeit hoch liegt. Welche Überlegungen der Fuhrparkleiter bei der Auswahl anstellen muss und welche Vorgaben die Nutzer benötigen, haben wir hier zusammengetragen.

Optimal eingesetzt hilft die Tankkarte im Fuhrparkmanagement Geld sparen

Einsatzbedingungen

Schon 50 Fuhrparkfahrzeuge der Mittelklasse mit einer Jahreslaufleistung von 20.000 km verursachen rund 1.100 Vollbetankungen im Jahr. Da kann man sich vorstellen, wie viele Tankbelege ohne Tankkarte in einem Fuhrpark zusammen kommen würden. Und wie viele Fehler, Berechtigungsverletzungen oder sonstige Ärgernisse würden wohl gar nicht oder spät aufgedeckt? Durch die Übermittlung des aktuellen Kilometerstands ergeben sich, wenn er denn richtig eingegeben wird, weitere Controllingmöglichkeiten. Dass die Fuhrparkverantwortlichen den Einsatz von Tankkarten befürworten, ja sogar von ihren Fahrern einfordern, liegt daher nahe. Doch allein die Aushändigung einer oder mehrerer Karten an den Dienstwagennutzer führt noch nicht automatisch dazu, dass er sie einsetzt. Erreicht der Fuhrparkleiter eine Steigerung der Einsatzwahrscheinlichkeit, ergeben sich dabei je nach Fuhrparkgröße und ausgehandelter Rabatte enorme Einsparungen.

Natürlich sorgt allein die Tatsache, dass der Nutzer den Geldbetrag nicht aus dem eigenen Portemonnaie vorstrecken muss, schon für einen selbstverständlicheren Einsatz einer Tankkarte. Aber bei der Auswahl eines geeigneten Tankkartenanbieters müssen gewisse Überlegungen angestellt werden, damit der Dienstwagennutzer wenige Kompromisse einzugehen braucht und

Mögliche Entscheidungskriterien für Tankkartenanbieter:

- **Anbieter:**
  - *an Mineralölgesellschaften gebundene Anbieter*
  - *Anbieter, die nicht direkt mit Mineralölgesellschaften verhandeln*
  - *Pooling untereinander möglich?*
  - *Wie ist die Netzabdeckung?*
  - *An wie vielen Tankstellen ist das Betanken des Fahrzeugs möglich?*
- **Konditionen:**
  - *Kartengebühr/Provision*
  - *Zahlungsbedingungen (Abrechnunsgmodalitäten, Kaution, Einzugsermächtigung*
  - *Kick-backs*
- **Kartenarten:**
  - *Cobrands*
  - *Europäische Karten und Akzeptanzstellen*
  - *Kundenbindungsprogramme*
- **Steuerung und Controlling:**
  - *Prüf- und Manipulationsmöglichkeiten*
  - *Wie ist das Reporting gestaltet? Ist es in das Controlling integrierbar?*
  - *Können Richtlinien zur Steuerung des Nutzers hinterlegt weden?*
  - *Kontrollierbarkeit der Sammelabrechnung*
  - *Behandlung von Barabrechnungen*
  - *Kilometerstandseingabe*
  - *Wie werden Tankungen außerhalb des Tankkartennutzung behandelt (Urlaub, Station nicht gefunden etc.)?*
- **Strategie:**
  - *Verhandlungstechnik, Benchmarks, RFI (Leistungsanfrage), RFQ (Preisanfrage), KO-Kriterien vorbereiten*
  - *Vertragsmanagement grundsätzlich (was ist betriebswirtschaftlich sinnvoll? Prozess möglichst durchlaufend, Aufwand versus Nutzen muss passen)*
  - *Strategisches Interesse der Mineralölkonzerne berücksichtigen*

Quelle: BME, Leitfaden „Fuhrparkmanagement", Frankfurt 2012, www.bme.de

Mehr als ein klassisches Geschenk

Interview mit Oliver Behrens, Card Manager ORLEN Deutschland GmbH

Flottenmanagement: Sie bieten mit der star Gutscheinkarte ein interessantes Produkt zur Mitarbeitermotivation an. Wie funktioniert dies genau? Wie erfolgt die Abrechnung, insbesondere Rechnungsstellung, Kontrolle und Verbuchung der steuerlichen Vorteile?

Oliver Behrens: Grundsätzlich bedarf es zu Beginn der Zusammenarbeit einer Abstimmung hinsichtlich der jeweiligen Guthabenwerte (zwischen fünf und 150 Euro), der Aufladefrequenz et cetera. zwischen dem Arbeitgeber und ORLEN Deutschland. Sobald diese Abstimmung erfolgt ist, werden die Vorgaben in unseren Systemen entsprechend hinterlegt, und es erfolgt die Ausgabe der star Gutscheinkarten. Alle weiteren Tätigkeiten, wie zum Beispiel die Wiederaufladung einer ausgegebenen Karte, erfolgen dann seitens ORLEN. Hier entsteht weder dem Arbeitgeber noch dem Arbeitnehmer ein zusätzlicher Aufwand. Die Verarbeitung der Transaktionen an unseren Standorten erfolgt online, so dass eine Nutzung über das jeweils festgelegte Kartenguthaben hinaus ausgeschlossen ist. Parallel dazu erstellen wir eine Rechnung für den Arbeitgeber, welche die entsprechenden Kartenguthaben wiedergibt.

Flottenmanagement: An welche Zielgruppe wenden Sie sich mit der Gutscheinkarte? Wie kann eine Firma sie für nicht-dienstwagenberechtigte Mitarbeiter einsetzen? Wie sieht ein Einsatz im Fuhrpark aus?

Oliver Behrens: Die star Gutscheinkarte richtet sich an alle Unternehmen, die sich mit dem Thema Mitarbeitermotivation beschäftigen; das Thema Tankdeputat stellt hier aus unserer Sicht ein attraktives Angebot dar. Dabei ist es unbedeutend, ob der Arbeitgeber auch die star Flottenkarte im Einsatz hat, da es sich bei der star Gutscheinkarte um ein separates Angebot handelt, welches somit gerade für Mitarbeiter ohne Firmenwagen interessant ist. Dieses bestätigen sowohl die Anfragen seitens der interessierten Unternehmen wie auch die Anzahl der Neukunden in den letzten Monaten.

Flottenmanagement: Wie sind Sie darauf gekommen, solch ein Produkt zu entwickeln?

Oliver Behrens: Für uns war die Gutscheinkarte von Beginn an ein Produkt, welches mehr sein sollte als ein klassisches Geschenk. Daher war es wichtig, einen Mehrwert für alle Prozessbeteiligten zu bieten; hier haben wir bereits früh im Thema Wiederaufladung ein sinnvolles Feature gesehen. Dazu kommt noch, dass wir uns mit diesem Angebot von unseren Wettbewerbern abgrenzen und dem eigenen Anspruch eines innovativen Unternehmens nachkommen wollten.

kooperativ ist. Dies gilt ganz besonders, wenn alternativ angetriebene Fahrzeuge, beispielsweise mit Autogas, Bioethanol, Erdgas oder auch Strom, im Fuhrpark eingesetzt werden. Das Einsatzgebiet der Fuhrparknutzer und die darin vorkommende, angemessene Zahl der Akzeptanzstellen sollten abgeglichen werden, um die Wahrscheinlichkeit zu steigern, dass der Fahrer auch eine Tankstelle ansteuert, die die Tankkarte akzeptiert. Liegt das Verhältnis gut, kommen als ebenso wichtiger Aspekt die Kosten ins Spiel, die Gebühren der Karte und gleichfalls die Rabatte, die das Mineralölunternehmen beim Kraftstoffeinkauf über seine Tankstellen gewährt. Beim Einsatz von zwei oder noch mehr Tankkarten steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der Kraftstoff bargeldlos und rabattiert bezogen wird. Anbieter markenübergreifender Tankkarten, die ein dichtes Netz von Akzeptanzstellen haben, arbeiten zumeist ohne Kartengebühr, dann aber mit umsatzabhängigen Bereitstellungskosten. Hier ist zu überlegen, ob man dem Dienstwagennutzer lediglich diese eine Tankkarte zur Verfügung stellt. Bonusprogramme, von deren Prämien auch der Dienstwagennutzer profitiert und bei denen der Anbieter die Versteuerung des geldwerten Vorteils übernimmt, fördern zudem den Einsatz einer bestimmten Tankkarte.

Da die Dienstwagenüberlassung generell auch Pflichterfüllung vom Nutzer einfordert, sollten die Anweisungen bezüglich der Dienstwagennutzung ebenfalls die Einsatzbedingungen der Tankkarte klar regeln und Ausnahmen restriktiv behandeln. Das beinhaltet sowohl Regeln zur ausdrücklichen Nutzung zum Vorteil des Unternehmens im Sinne von Inanspruchnahme der Rabatte bei bestimmten Mineralölgesellschaften wie auch den Ausschluss von missbräuchlichem Umgang. Denn so kann von vorneherein nahezu ausgeschlossen werden, dass wieder jemand solch eine Entschuldigung hervorbringt: „Meine Frau hat mir den Tank so leergefahren, dass ich nicht mehr zur nächsten xy-Tankstelle gekommen wäre."

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

Bargeldloses Tanken steht neben vielen anderen Dienstleistungen, die eine Tankkarte heute bietet. Eine Marktübersicht.

Tanken und Bezahlen hat der Fuhrparkleiter am liebsten mit der Tankkarte

Volles Programm

Neben all den Karten, die einem das Portemonnaie verstopfen, gehören diese bei Dienstwagennutzern zu den häufig genutzten: die Tankkarten. Nicht selten gehören zwei zur Ausstattung der Nutzer oder auch Fahrzeuge, denn der Flottenmanager verspricht sich von ihrem Einsatz ein gen Null tendierendes Aufkommen an Papierbelegen. Wie es in der Realität aussieht, steht auf einem anderen Blatt.

Sicher ist das hauptsächliche Argument für eine Tankkarte eben dieser bargeldlose Bezug von Kraftstoffen, der den Fahrzeugnutzer davor schützen soll, Kosten zu verauslagen, und der händische Buchungen bei den Kostenstellen vermeiden soll. Ein weiteres Argument für die Wahl eines bestimmten Anbieters wird das Tankstellennetz sein. Übersichtlichkeit und Transparenz in Form von Reportings zählen ebenfalls zu den Auswahlkriterien der Fuhrparkbetreiber.

Für den Wettbewerb rüsten sich die Anbieter, indem sie neue Dienstleistungen, insbesondere fuhrparkrelevante Reportings bis hin zur Fuhrparkanalyse, zu Einsparmöglichkeiten und CO_2-Anzeige ermöglichen. Der Anbieter Total integriert ohne Mehrpreis beispielsweise in das Premiumpaket der TOTAL Card neuerdings die Dienstleistung Führerscheinkontrolle (siehe auch S. 30). Darüber hinaus sorgen Kundenbindungsprogramme bei Aral, euroShell, OIL und OMV mit Prämien oder Kraftstoffgutscheinen für weitere Anreize, die Versteuerung übernehmen die Anbieter.

Bei kleineren Fuhrparks können die Reportingfunktionen via Tankkartenanbieter eine Alternative sein zu einer aufwändigen und kostenintensiven Fuhrparkmanagementsoftware. Mehr und mehr auch als Online-Angebot mit tagesaktuellen Darstellungen lassen sich wesentliche Aspekte rund um das Tankmanagement fahrzeug- und fuhrparkbezogen analysieren und auswerten. Die Vereinfachung des Tankkartenmanagements für den Fuhrparkverantwortlichen haben sich die Anbieter auf die Fahne geschrieben. Hier und in den ebenso wichtigen Bereichen der Sicherheit und des Datenschutzes findet ein Großteil der Entwicklung statt, damit die Tankkarte auch zukünftig ein wichtiges Accessoire im Fuhrpark bleibt.

	Reportings				***Benachrichtigung***		***Analyse***				
	nach Produkt	*nach Dienstleistung*	*nach Ort*	*nach Zeit*	*per SMS*	*per E-Mail*	*Verbrauch*	*Km-Kosten*	*Darstellung CO_2-Ausstoß*	*Fuhrparkanalyse*	*Hinweis auf Einsparmöglichkeiten*
Aral	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*über www.Target-neutral.de errechenbar*	*ja*	*ja*
Avia	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*nein*	*nein*	*individuell*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*
DKV	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*k.A.*	*k.A.*
Esso	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*	*nein*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*nein*
Eni	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*in Kürze*	*in Kürze*	*ja*	*in Kürze*
euroShell	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*
OIL	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*nicht autom.*	*nicht autom.*	*nein*	*km-Abfrage indiv. aktivierbar*	*nein*	*nein*	*nein*
OMV	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*in Kürze*	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*
star	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*
Total	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*
Westfalen	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*	*individuell*

www.einfach-mehr-drin.de

Andreas Steinkemper
Fuhrparkmanager

„Ein Duo, das sich auszahlt."

Jetzt mit der Aral CardPlus PAYBACK Punkte sammeln
und Aral die pauschale Versteuerung überlassen.

Official Partner
PAYBACK

Die Angabe des „geldwerten Vorteils" beim Einsatz der PAYBACK Card in Verbindung mit der Aral CardPlus entfällt künftig für Ihre Mitarbeiter und Sie als Arbeitgeber. Damit wird die Teilnahme an PAYBACK noch einfacher, und Sie haben kostenlos ein zusätzliches Belohnungs- und Motivationsinstrument. Lassen Sie Ihre Aral CardPlus Kundennummer jetzt zum Sammeln von PAYBACK Punkten freischalten!
Mehr Infos unter: www.aral-cardplus.de

ARAL
Alles super.

Name der Tankkarte	Aral CardPlus	AVIA R-Card	DKV Card	Esso Card	multicard
Internet/E-Mail-Adresse	www.einfach-mehr-drin.de, www.aral-cardplus.de business@aral.com	www.avia.de info@avia.de	www.dkv-euroservice.com, info@dkv-euroservice.com	www.essocard.de essocard.dl@exxonmobile.com	www.multicard.eni.com cardservice@agip.de
Tankkartenanbieter seit	1989	1996	1963	1967	seit 1992
Voraussetzungen	mind. 5 Fahrzeuge/Tankkarten od Mindestabsatz v. 700 Litern/ Monat	gesicherte Bonität (Bonitätsprüfung)	gesicherte Bonität	2/2.000 ltr. Kraftstoff p.a.	Mindestabsatz 900 Liter pro Monat
Akzeptanzstellen Deutschland/Europa	ca. 4.000/ca. 20.000 in Europa im Rahmen des ROUTEX Verbundes	1800/250	10.700/25.400 international	3.400/ 14.000	europaweit 20.000
Zeitlimit Kartengültigkeit	Standard 2 Jahre	i.d.R. 5 Jahre	k. A.	3 Jahre	4 Jahre
Leistungen	6 Leistungsstufen, über die Aral KartenKontrolle differenzierte Festlegung des Bezugs, der Dienstleistungen, Mengen etc., bei Verstoß Info in Echtzeit per SMS und/oder E-Mail	bargeldloser Bezug von Kraft- und Schmierstoffen, verschiedene weitere Warengruppen je nach Leistungsumfang, Reportings	Kraftstoffe, Maut, Fähren, Kombiverkehr, internationaler 24-Stunden-Pannennotruf, Reparaturen in Kooperation, Bergungs- und Abschleppdienste, Reifenwechsel, Kühlsysteme, Innen- und Außen-Reinigung, Preis- und Produktinformationssysteme, Bereitstellen von Navigationsdaten zu allen DKV-Tankstellen, MwSt.-Rückerstattung, Online-Analyse DKV eReporting etc.	diverse Autorisierungsstufen für Kfz-bezogene Artikel/Dienstleistungen	bargeldloser Bezug v. Kraft- u. Schmierstoffen, Waren, Dienstleistungen, webbasiertes Kundenportal z. Kartenverwaltung, -bestandsanalyse, -kontrolle. 24Std./7 Tage-Zugriff auf Daten u. Transaktionsdaten, Kartenbestellung- u. -sperrung, Zugriff auf Rechnungsdaten, Reportings, individualisiertes Alarmsystem, indiv. Plausibilitäts- u. Limitprüfungen mit Alarm, Karte indiv. konfigurierbar, Mautabrechnungen, Tunnel- u. Brückengebühren, MwSt.-Rückerstattungsservice, Pannenservice
Alternative Kraftstoffe	Erdgas/Autogas	E10, E85, LPG, Biodiesel, CNG	Biodiesel, Pfanzenöl, AdBlue, Erdgas, LPG	Erdgas	Ad Blue, Erdgas (LPG), Autogas (CNG), E10
Kosten der Tankkarte Monat/Jahr	2,50 Euro pro Karte und Monat für das Komplettpaket Aral CardPlus inklusive aller Leistungen	Erstellungskosten Tankkarte – einmalig, moderate Gebühren für kundenspezifische Serviceleistungen, Information auf Anfrage	ohne Aufnahmegebühr, Basic kostenlos, Advanced 9,90 Euro mtl., Premium 14,90 Euro mtl./ pro Benutzer	feste Kartengebühr o. Systembeitrag	2 Euro pro Karte/Monat
Abrechnungsverfahren	14-tägig Gesamtrechnungen per Post, alle Rechnungs- und Transaktionsdaten als Download im Aral Card Kundencenter oder per E-Mail	14-tägig	zweimal monatlich m. Länderrechnungen, tägl. Abrechnung entsprechend der Fakturierung von Toll-Collect, DKV Standard Abrechnung (14-tägig), monatsreine Abrechnung (Fleximaut), eInvoicing statt Papierrechnung (für dt. Kunden)	halbmonatliche Rg., im Bankeinzug zu bezahlen	Abrechnung jeweils per 15. und ultimo eines Monats nach individuell sortierbaren Parametern/Kostenstellen/ Unternehmensbereichen, Downloadmöglichkeit aller relevanten Daten im webbasierten Kundenportal, E-invoicing, elektronischer Rechnungsservice
24h-Service	ja (Aral Card Kundencenter)	nein	ja	ja, via e-Business	ja, im Webportal
Reporting-Zyklus	übersichtliche standardisierte, individuell anpassbare Analysen u. Auswertungen (3 Standard Reports, 6 Ausreißer-Analysen), weitere Analysen individuell definierbar	auf Anfrage	k. A.	diverse, via e-Business	per Rechnung 1-tägig, Online jederzeit
Online-Services	Karten-Verwaltung, Karten-Kontrolle, Karten-Analyse, elektronische Führerscheinkontrolle in Kooperation mit Fleet Innovation	keine	Online Analyse DKV eReporting einfach konfigurierbare und individuelle Parameter: zum Beispiel Transaktionen nach individuellen Zeiträumen, nach Fahrzeugen oder nach Produkten und Ländern	diverse, via e-Business	siehe Leistungen
Sicherheitsmaßnahmen	Zufalls-PIN (empfohlen), Firmen-PIN, Fahrer-PIN oder Wunsch-PIN, Zusätzliche Sicherheit durch: Hologramm, Aral KartenKontrolle, spezielles Aral Card Security Team	PIN-Code System, Sperrung	(freiwählbarer) PIN Code, mit Eingang der Verlustmeldung endet die Haftung des Karteninhabers	PIN-Code, Transaktionslimits	Sicherheit durch PIN, Fahrzeuggebundener PIN oder fahrer- und fahrzeuggebundener PIN. zentrales Autorisierungssystem, Mikrochip und Routex - Hologramm

euroshell Card	***[f+f] card***	***OMV Business Card***	***star Flottenkarte***	***TOTAL Card***	***Westfalen Service Card***
www.euroshell.de ; card-kundenservice-de@shell.com	*www.oil-tankstellen.de serviceteam@oil-tankstellen.de*	*www.omv.de info.omvcardsales@omv.com*	*www.star-tankstellen.de; www.flottenkartedirekt.de cards@orlen-deutschland.de*	*www.totalcards.de card.services@total.de*	*www.westfalen-service-card.de/ cardservice@westfalen-ag.de*
1970	*2002*	*1993*	*2005*	*seit mehr als 20 Jahren*	*1992*
1 PKW/Kleintransporter	*keine Mindestflottengröße*	*Kraftstoffverbrauch mind. 10.000 Liter p.a.*	*500 Liter, gesicherte Bonität, deutsche Bankverbindung*	*keine*	*ab drei Fahrzeugen*
ca. 2.100 Shell Stationen, 750 Esso und 800 AVIA Stationen, europaweit ca. 20.000 Akzeptanzen	*200 OIL TS + 300 Kooperationspartner*	*Deutschland: 3500 Europa: 18.000 im Rahmen des Routex-Verbundes*	*D: ca. 535*	*national über 2.100 (inkl. AVIA und Westfalen AG als Partner)/ europaweit mehr als 11.000*	*5.200 (davon 260 Westfalen- und Markant-Tankstellen*
4 Jahre	*3 Jahre*	*6-60 Monate*	*3 Jahre*	*3 Jahre*	*Standard: 3 Jahre*
halbmonatliche Rechnungsstellung; Online Kartenverwaltung; Club Smart Bonus Programm; elektronische Führerscheinkontrolle; Arktik (Klimaneutral tanken); Kundenmagazin; A.T.U. Werkstattservice	*unterschiedliche Freigabestufen, bargeldloser Bezug von Kraftstoffen, Dienstleistungen, Abwicklung von „Sachbezügen für Mitarbeiter" in Form von Kraftstoffgutscheinen*	*OMV Business Card im europaweiten Tankstellennetz, Bezug von Shopartikeln, Maut-Service. Parkgebühren bei APCOA-Garagen, Reparatur Service, Abschleppdienste, MwST.-Rückerstattung, 6 Leistungsstufen*	*bargeldloser Bezug v. Kraft- u. Schmierstoffen; Bezug v. Waren u. Dienstleistungen Fahrzeugwäschen; 6 Leistungsstufen Erfassung v. Kilometerstand u. Zusatzinformationen Fahrer- u. fahrzeugbezogene Kartenausstellung Online Accounting (kostenfreies Angebot)*	*Tanken, Waschen, Shop-Artikel, Schmierstoffe, Maut-Abrechnung in 16 Ländern Europas, Rückerstattung der ausländ. MwSt., 24 h-Pannen und Bußgeldservice, Führerscheinkontrolle per Behördenabfrage*	*bargeldloser Bezug v. Kraft- u. Schmierstoffen, Waren u. Dienstleistungen für Pkw, Transporter etc. od. gemischte Fuhrparks; gebührenfreie Ausstellung fahrer- od. fahrzeugbezogene Karten; Kilometerstands-Erfassung; Kostenstellenzuordnung je Karte; Zusätzliche Infoeingaben; Software: Fuhrpark Information-Systeme „FIS"*
Prämiumkraftstoffe (V-Power)	*E85, LPG, Erdgas an teilnehmenden TS*	*Bezug ist in Berechtigungsstufen unterteilt*	*Bezug von Auto- und Erdgas möglich*	*Autogas, Flüssiggas*	*Autogas, Erdgas, E 85 BioPower, Strom*
2-2,60 Euro – abhängig von der Anzahl der Karten und dem gewählten Service; unter 5 Karten zwischen 9,90 Euro und 19,90 Euro, abhängig vom gewählten Service	*bei Abnahmemenge von 300 Liter/Monat 2,50 Euro netto pro Kdnr./Monat*	*1,30 Euro je Karte/Monat*	*2 Euro/Karte und Monat; ab 10 Karten: 1 Euro/Karte und Monat*	*ab 2 Euro pro Karte im Monat. abhängig vom gewählten Service-Paket, mögliche monatliche Systempauschale*	*Stationskarte: 2,50 Euro pauschal pro Rechnung, Netzkarte: 5 Euro pauschal pro Rechnung, Verbundkarte: gestaffelt nach Kartenzahl zwischen ein und drei, unabhängig von der Rechnungsstellung; Ersatzkarte jeweils kostenlos*
14-tägige Abrechnung – Abbuchung vom Konto	*14-tägig/monatlich*	*1x bzw. 2x pro Monat Bankeinzug*	*monatlich/14-tägig/7-tägig*	*halbmonatlich via Abbuchungsauftrag mit 15-tägigem Zahlungsziel*	*ein- oder zweimal im Monat*
für Kartensperren und Limitfreigaben	*ja*	*ja*	*nein*	*ja, online/Hotline Mo - Fr von 09.00 - 17:00 Uhr*	*online*
online jederzeit verfügbar	*Card Report mit jeder Rechnung*	*OMV Fleet Service: Schnellzugriff auf alle Daten und Belege, Bereitstellung von Analysen, Hinweis-Service auf Einsparmöglichkeiten, Hinweis bei Ausreißern*	*individuell*	*in TOTAL Cards online jederzeit einsehbar; unterschiedliche Reporting-Intervalle möglich*	*k. A.*
Shell Card Online, Fuhrparkmanagement, Verbrauchsanalysen, individuelle Auswertungen, E-Mail-Alarm/Report	*Kartenbestellung, Download Vertragsunterlagen, Tankstellenfinder, aktuelle Preisinformationen*	*Fleet Online Services: Modul1 kartendienste, Modul 2 Transaktionsinformationen, Modul 3 Fuhrparkmanagement, OMV Fuel Navigator*	*Zugriff auf Stammdaten, Analysen, Kartenbestellungen/-sperrungen, Download von elekt. sign. Rechnungen (lt. UStG.), App „mystar ToGo", Tankstellenfinder mit Kraftstoffpreisen u. Services*	*Extranet TOTAL Cards Online: Online-Kartenverwaltung, Verbrauchskontrollen und Verbrauchsanalysen, Reportings, Transaktionskontrolle, Alarmfunktionen*	*u.a. Karten bestellen, kündigen, löschen, Rechnungen als pdf*
alle Karten sind mit Pin Code geschützt. Online Überprüfung aller Transaktionen ; Online Warnmeldungen via Shell Card Online	*kostenloser Ersatz/Sperrung, telefonisch per Brief, Fax oder E-Mail, bei Anruf sofort*	*Fleet Online Services: Modul1 kartendienste, Modul 2 Transaktionsinformationen, Modul 3 Fuhrparkmanagement, OMV Fuel Navigator*	*6 Leistungsstufen Fahrer- und fahrzeugbezogene Kartenausstellung PIN Code Erfassung (4 unterschiedl. Varianten: Flotten-, Wunsch-PIN etc.)*	*PIN-Codes, 24 h-Sperr-Hotline, jederzeit Sperrung online möglich; Online-Server*	*Karte ist mit PIN-Code geschützt; Wunsch-PIN obligatorisch; Einzel-PIN, Gruppen-PIN oder Firmen-PIN wählbar*

Umfassende Transparenz

Viele Full-Service-Leasing-Kunden wählen auch das Tankkartenmanagement beim Leasinggeber. Was steht im Angebot, was sind die Vorteile?

Das Tankkartenmanagement als Teil des Full-Service-Leasings gehört zu den am häufigsten gewählten Bausteinen der Fuhrparks, die Leasingfahrzeuge nutzen. Laut unserer Umfrage liegen die Zahlen der Kunden, die diese Dienstleistung dazubuchen, bei 70 bis 80 Prozent. Davon wählen wiederum drei Viertel der Kunden zwei und mehr Tankkartenanbieter, damit können sie rund 90 Prozent der Tankstellen in Deutschland abdecken.

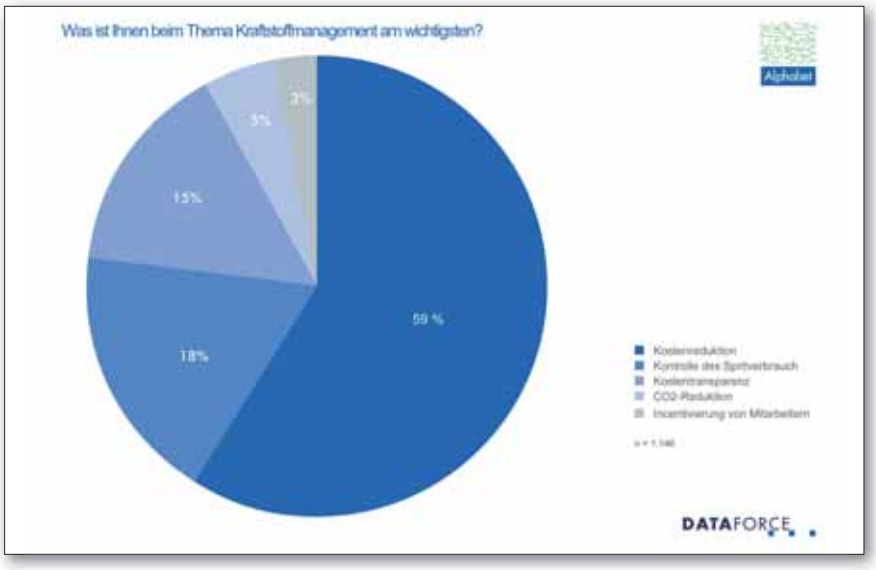
Die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH ist den Gründen nachgegangen, weshalb die Tankkarte und die damit verbundenen Managementmöglichkeiten so wichtige Instrumente im Flottenmanagement darstellen, und hat über Dataforce 1.146 Fuhrparkleiter zum Thema Kraftstoff und Verbrauchsmanagement befragen lassen. Heraus kam unter anderem, dass für über 90 Prozent der Fuhrparkverantwortlichen Kosten und Verbrauch zentrale Aspekte des Kraftstoffmanagements via Fuel Service vom Leasing-Anbieter sind: 59 Prozent erhoffen sich konkrete Einsparungen, für 18 Prozent steht die Verbrauchskon-

Leasinggesellschaft	AutoLeasing D GmbH	Alphabet Fuhrpark-management GmbH	Arval Deutschland	Athlon	Daimler Fleet Management
Welche Tankkarten im Angebot	Aral (weitere Akzeptanzpartner: BP, Agip, OMV, Statoil), euroShell (weitere Akzeptanzpartner: Esso, Avia)	Aral, euroShell	Aral (Routex), euroShell	Aral, BP, OMV, Esso, euroShell, Total	Aral, euroShell, Total, bei der nationalen Tankkarte von Shell bzw. Aral inkl. dem dazugehörigen Reporting Übernahme der Kartengebühr durch DFM
Ab welcher Fuhrparkgröße	keine Beschränkung	ab 20 Fahrzeuge	ab einem Fahrzeug	ab einem Fahrzeug	ab fünf Fahrzeuge
Welche Kraftstoffe abrechenbar	Diesel, Otto-Kraftstoffe, Erd- und Flüssiggas	alle verfügbaren	Diesel, Benzin, Erdgas, Autogas	keine Einschränkung	Diesel, Benzin, LPG
Wichtige Reportings: Einzelbelegdarstellung	ja, Fahrer/Fahrzeug	ja	ja	ja	ja
Verbräuche/CO_2	ja, auch im Soll-Ist-Vergleich	ja	ja	ja	ja
Kosten, diverse Aufstellungsmöglichkeiten	ja	ja	ja	ja	ja
Ausweis von Premiumkraftstoffen	ja	ja	ja	k.A.	ja
Sonstiges	Dateischnittstellen-Reports	Durchschnittsverbrauch zur Anpassung von Spritsparmaßnahmen	Soll-Ist-Vergleich, Ausweis von Einsparpotenzialen	Verbrauch und Vergleich mit ECE-Norm	–
In welchem Zyklus	Tankdaten von den Mineralölgesellschaften einmal pro Monat, nach interner Prüfungen im Fleet Information Online (FIO)	aktueller Datenstand täglich abrufbar, Einspielung Tankkosten monatlich	Zugriff jederzeit, Auswertungen monatlich, quartalsmäßig, jährlich, frei definiert, jährlich, frei definierter Zeitraum	einmal monatlich	einmal monatlich
Wichtige Warnfunktionen: Frühwarnsystem bei Abweichungen	nein, abhängig von Tankdatenaktualität	nein, nur gemäß Ausreißer-Reporting	ja, gemäß Tankdatenaktualität	ja	k.A.
Abweichungen von Kraftstoffart	ja	ja	ja	ja	ja
Abweichungen vom Soll-Verbrauch	ja	ja	ja	ja	ja
Sonstiges	Mehrfachtankungen, Auslandstankungen, Vorgaben formulierbar zur Umsetzung durch den Nutzer	Abweichungen von erlaubten Wochentagen, Abweichungen zu Herstellervorgaben in Prozent	Zeit und Ort der Kartennutzung, km-Ausreißer	–	–
Abrechnungszeitraum	die Daten werden jeweils im Folgemonat zur Verfügung gestellt. Die Abrechnung erfolgt monatlich	monatlich	einmal monatlich, nachschüssig	einmal monatlich	Kraftstoffkosten werden einmal monatlich abgerechnet

Tankkartenmanagement gehört in den meisten Fuhrparks zu den Full-Service-Leasing-Dienstleistungen (li.)

trolle im Vordergrund, 15 Prozent erwarten eine höhere Kostentransparenz.

Über den Leasinggeber erhält der Fuhrparkmanager aus einer Hand aufbereitet alle Kostenaufstellungen, auch von mehreren Tankkartenanbietern. So entsteht eine relativ umfassende Transparenz. Nicht nur der bargeldlose Bezug von Kraft- und Schmierstoffen, je nach Berechtigungsstufe auch Zubehör und weitere Dienstleistungen, wird dem Fahrzeugnutzer ermöglicht, auch kann der Fuhrparkleiter über die zumeist internetbasierten Portale der Leasinggesellschaften jederzeit Zugriff auf die Daten erhalten, die allerdings nicht immer tagesaktuell sind. Daraus ergeben sich weitere Kontrollmöglichkeiten wie Ausreißeranalysen, Verbrauchsreportings und vieles mehr (siehe Tabelle), die die Grundlage für weitere Kostensenkungsmaßnahmen bilden. Für sämtliche Belange rund um die Tankkarte fungieren persönliche Ansprechpartner wie auch die Servicehotlines der Leasinganbieter als Anlaufstellen. So können Sperrungen oder Ersatzbestellungen von Tankkarten direkt erfolgen, auch der Versand von Karten kann direkt an den Nutzer gesteuert werden.



Sixt Leasing stellt in den Vordergrund, dass sich über den Leasinggeber ein übergreifendes Controlling ergibt, da sich die Kilometer-Daten beim Leasinggeber befinden. Je nach individueller Kundensituation kann die Leasinggesellschaft zusätzliche Rabatte beim Kraftstoffeinkauf realisieren. Arval-Kunden erhalten Unterstützung bei der Verhandlung von Kraftstoffnachlässen mit der Mineralölgesellschaft. Mit dem Angebot Lease pro geht mit der euroShell-Tankkarte ein Nachlass von 0,85 Cent pro Liter Dieselkraftstoff von Shell einher. „Unsere Kunden schätzen die ‚virtuelle Zapfsäule', also den Überblick über ihre aktuellen Verbräuche in unserem Online-Reporting-Tool FleetCom", sagt Reinhard Happel, Ressortleiter Vertrieb bei Arval Deutschland.

Die Zahlen sprechen für sich: Wenn so viele Fuhrparks die Tankkarte über den Leasinggeber wählen, kann dies nur bedeuten, dass sie eine Erleichterung des Managements bewirkt. Welche Schlüsse die Fuhrparkleiter aus den gelieferten Reportingdaten ziehen, bleibt dahingestellt. Eine weitere Erkenntnis aus den Recherchen wiederum ist, dass diese Reportings immer wichtiger im Fuhrparkmanagementalltag werden. Die Tankkarte dient dafür als weiteres Datensammelinstrument, auch wenn sie langfristig bestimmt ihr Format ändern wird.

GE Auto Service Leasing GmbH	Hannover Leasing	LeasePlan Deutschland GmbH	Sixt Leasing AG	VR LEASING	Volkswagen Leasing GmbH
euroShell, Aral, ESSO, Total	Aral, euroShell, Total, Agip	euroShell und Aral	Aral CardPlus, DKV, Esso Card Europe, euroShell, OMV, Total	Aral Card Plus/euroShell	Europa Tank & Service Karte Bonus, Europa Tank & Service Karte Individual, Europa Tank & Service Karte ECO (Tankkarte Individual)
ab einem Fahrzeug	ab einer Flottengröße von zehn Fahrzeugen	ab einem Fahrzeug	ab einem Fahrzeug	ab zehn Fahrzeugen	bis 50 Fahrzeuge Europa Tank & Service Karte Bonus, ab 50 Fahrzeuge Europa Tank & Service Karte Individual
alle Kraftstoffe	Diesel, Benzin, Autogas	Diesel, Benzin, ggf. Erdgas	Diesel, Benzin, Autogas und Erdgas	Benzin, Diesel, Autogas, Erdgas	Benzin, Diesel, LPG u. CNG (über Tankkarte ECO)
ja	ja	ja	ja	ja	**ja, bei Karte Individual**
ja	ja	ja	ja	ja	**ja, bei Karte Individual**
ja	ja	ja	ja	ja	ja, bei Karte Individual
ja	ja	ja	ja	ja	**ja**
Report in i-Report mit allen Auswahlmöglichkeiten, die der Kunde wünscht	Kostenentwicklung, Zeit und Ort der Kartennutzung etc.	k.A.	per FleetIntelligence umfangreiche Berichte, Übersichten und Analysen	k.A.	**Karte Bonus: kostenloses Standard-Reporting, Karte Individual: kompl. Reporting über FleetCars gegen Entgelt**
monatlich, quartalsweise, halbjährlich, jährlich, je nach Kundenwunsch möglich	mit der Kraftstoffabrechnung einmal pro Monat	monatliche Aktualisierung	monatlich	monatlich, quartalsweise, halbjährlich, jährlich, auf Anfrage	monatlich
individuell	ja, gemäß monatlicher Tankdaten	ja, gemäß Tankdatenaktualität	k.A.	ja	ja
nach Kundenwunsch u. Möglichkeit des Tankkartenanbieters	ja	ja	ja	ja	ja
s.o.	ja	ja	ja	ja	ja
–	falsche Angaben (kein oder unlog. km-Stand)	–	Ausweis von Einsparpotenzialen falscher oder unlog. km-Stand, falsche PIN	Abweichungen auch auf monatl. Rechnung	individuelle Kriterien z.B. Fahrleistungsabweichung
monatlich, quartalsweise, halbjährlich, jährlich, mit monatlichen Vorauszahlungen bzw. Ist-Kostenabrechnung je nach Kundenwunsch möglich	einmal im Monat werden die Kraftstoffkosten nachschüssig berechnet	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich

Car Launches

Das Radisson Blu Hotel, Zurich Airport hält für seine Gäste seit Januar 2012 ein Highlight parat: Die Atriumlobby des Business- und Lifestyle-Hotels kann nun auch als Bühne für Autopräsentationen genutzt werden. Mittelpunkt des Auto-Salons ist der 16 Meter hohe Wine Tower, der die über sieben Stockwerke reichende Atriumlobby dominiert und an dem Werbe-Banner angebracht werden können. Zusätzlich zur Fahrzeugpräsentation in der Lobby besteht die Möglichkeit, Fahrzeuge als Blickfang in die Hotelauffahrt zu stellen. Passend zu den diversen Fahrzeugtypen hat das Hotel drei verschiedene Routen für Probefahrten für die potenzielle Kundschaft zusammengestellt; die Teststrecken sind zwischen 107 und 161 Kilometer lang und können beliebig erweitert werden. Wer rund um die Autopräsentation einen Firmen-Event planen möchte, kann auf leicht zu budgetierende Cocktail- und Dinner-Packages zurückgreifen, außerdem werden auf Wunsch individuelle und themenspezifische Arrangements kreiert.

Gekrönt

FCm Travel Solutions ist am 11. Januar 2012 im Rahmen der World Travel Award Zeremonie zur „World's Leading Travel Management Company" gekürt worden. Schon 2011 konnte die Geschäftsreisekette zahlreiche Preise für sich beanspruchen, unter anderem wurde sie bei den renommierten World Travel Awards zu „Europe's Leading Travel Management Company" gekürt und erhielt denselben Titel für die Regionen Asien, Australasien und Nordamerika. Gregory Lording, FCm Global Brand Leader, sieht mit dieser 2012 gefolgten Auszeichnung die wachsende Marken- und Marktpräsenz auf dem internationalen Geschäftsreiseparkett bestätigt. Seit der Markteinführung im Jahr 2004 konnte die Geschäftsreisekette ihr internationales Netzwerk auf über 75 Länder und ihre Mitarbeiterzahl auf weltweit 6.000 Mitarbeiter ausdehnen.

Marktpräsenz

Der Veranstaltungsspezialist Intergerma verstärkt im Jahr 2012 seine Marktpräsenz. So ist im Unternehmen geplant, an zahlreichen Branchenveranstaltungen teilzunehmen, wobei der Zielgruppenkontakt zu Entscheidern der Eventbranche, Tagungs- und Seminar-Organisationen, Einkäufern von Veranstaltungsleistungen sowie Travel Managern im Fokus stehen soll. Zu den Programmpunkten zählen auch Eigenveranstaltungen: Ende März 2012 veranstaltet Intergerma eine eigene Roadshow und tourt vom 20. bis 22. sowie 27. bis 29. März durch Deutschland. Travel Manager, Einkäufer und Veranstaltungsleiter sollen über die neuesten Entwicklungen und Trends sowie aktuelle Serviceleistungen aus den Bereichen Veranstaltungskonsolidierung und ökologisch nachhaltiges Veranstaltungsmanagement informiert werden. Zudem steht zum dritten Mal der Event „Werte 2.0" am 30. Mai 2012 mit praxis- und zukunftsorientierten Workshops, Unterhaltungsprogramm und Spendenaktion für Firmenverantwortliche und Organisationen von Meetings, Incentives, Kongressen und Events auf der Agenda. Zusätzlich ist Intergerma auf vier Messen vertreten, unter anderem auf der ITB in Berlin (7.-11.März) und als Meetings-Partner und Aussteller der Business Travel Show in Düsseldorf (26.-27.September).

DriveNow

Am 25. Januar 2012 ist DriveNow, das gemeinsame Carsharing-Joint Venture der BMW Group und der Sixt AG, in Düsseldorf an den Start gegangen. Das Geschäftsgebiet umfasst im Wesentlichen die Stadtteile zwischen Henrich-Heine-Universität, Ostpark, Nordfriedhof und Löricker Straße; Benrath, Gerresheim, das Stadion und die Messe sind als Satelliten an das Stadtgebiet angebunden. 150 Fahrzeuge – die Flotte besteht zunächst aus 1er-BMW, MINI und MINI Clubman – stehen zur Verfügung,

die sich mittels Chip auf dem Führerschein öffnen, starten und verschließen lassen. Die Registrierung kostet einmalig 29 Euro. Mitglieder, die sich in Düsseldorf anmelden, können DriveNow auch in München und Berlin nutzen. Für 2012 ist geplant, dass das Unternehmen in weitere deutsche und europäische Großstädte und Metropolen expandieren wird.

CO_2-frei

Seit dem vierten Quartal 2011 nutzt TÜV Rheinland das bahn.corporate Umwelt-Plus der Deutschen Bahn für CO_2-freie Dienstreisen. Hierbei entsteht kein Kohlendioxid, da der benötigte Strom aus zu 100 Prozent erneuerbaren Energiequellen in Deutschland bezogen und vorab in das Bahn-Stromnetz eingespeist wird. Das Ziel der neuen Maßnahme bei TÜV Rheinland sei, die Klimaauswirkungen bei Bahnreisen auf Null zu reduzieren. Laut TÜV-Rheinland-Angaben legen die 7.000 Mitarbeiter in Deutschland jährlich mit der Bahn über vier Millionen Kilometer zurück. Die Mehrkosten für die CO_2-freien Reisen (rund ein Prozent des Reisepreises) trägt der TÜV Rheinland selbst. Das Interesse, CO_2-freie Geschäftsreisen zu organisieren, stieg innerhalb des letzten Jahres von sechs auf 15 Prozent. Über 100 Unternehmen machen bereits vom bahn.corporate Umwelt-Plus Angebot Gebrauch.

Steuerentlastung

Unternehmen, die Firmenjets einsetzen, können sich möglicherweise die Mineralöl- und Energiesteuer zurückerstatten lassen. Dies gibt der VDR bekannt und beruft sich dabei auf den Europäischen Gerichtshof EuGH, der in zwei Urteilen im Dezember 2011 durch eine entsprechende Formulierung eine Tür geöffnet hat. Zwar gilt grundsätzlich weiterhin, dass nur gewerbliche Fluggesellschaften von der Steuer befreit sind. In den Urteilen wurde jedoch entschieden, dass die Steuer nicht anfällt, wenn der Kraftstoff für die unmittelbar entgeltliche Erbringung von Luftfahrtdienstleistungen eingesetzt wird. Wenn Firmenjets beispielsweise einer Tochtergesellschaft gehören, die die Flugleistungen entgeltlich anderen Gesellschaften aus dem Konzern anbietet, ist eine Zurückerstattung der Steuer möglich. In früheren Entscheiden war von der deutschen Finanzverwaltung festgelegt worden, dass die Steuerbefreiung ausschließlich für die gewerbliche Luftfahrt gilt. Es bleibt abzuwarten, wie die deutschen Behörden auf die beiden Urteile des EuGH reagieren werden.

Zukunftsweisend

Virtuelle Konferenz statt persönlichem Treffen: Thorsten Düchting (Director Corporate Communications), Burkhardt Langen (Facility Manager) und Judith Kadach (Flottenmanagement) in Kerpen (v.re.), an den Monitoren die Mitarbeiter Manfred Kuttler (München), Helga Tölle (Berlin) und Karsten Keck (Ratingen) (v.re.)

Dienstreisevermeidung dank Telepresence: Zu Besuch bei der Computacenter AG & Co. oHG in Kerpen

Die Computacenter AG & Co. oHG: ein führender herstellerübergreifender und breit aufgestellter Dienstleister für Informationstechnologie – und gleichzeitig das größte IT-Systemhaus in Deutschland –, dessen beiden Standbeine das Produktgeschäft und Dienstleistungen sind. Von Consulting-Dienstleistungen mit Expertenbesuch beim Kunden vor Ort über den Support bis zur kompletten Übernahme von IT-Dienstleistungen für den Kunden wird alles, was den Dienstleistungsbereich auf diesem Gebiet betrifft, abgedeckt.

1984 wurde das Unternehmen in Köln gegründet – und damit drei Jahre nach Gründung von Computacenter in UK –, damals noch CompuNet lautend und „als eine Art ‚Startup' funktionierend in den Jahren, in denen die IT auf den Markt kam", wie Thorsten Düchting, Director Corporate Communications, es formuliert. Nach einer sehr guten Entwicklung in den Anfangsjahren wurde das damals inhabergeführte Unternehmen 1996 Teil des GE-Konzerns, seit 2003 gehört es zu Computacenter. Mit mittlerweile rund 4.500 Mitarbeitern in Deutschland konnte das Unternehmen im Jahr 2010 (Zahlen für 2011 liegen noch nicht vor) einen Umsatz von rund 1,18 Milliarden Euro erwirtschaften, 60 Prozent davon mit Produktgeschäft, die restlichen 40 Prozent mit Dienstleistungen.

Wesentliche Themen im Unternehmen sind unter anderem die Aspekte Kostenkontrolle, Umweltschutz, Sicherheit der Mitarbeiter und Work-Life-Balance. Im Zuge dieser Prioritäten gab es vor ungefähr zwei Jahren eine Neuerung am Standort Kerpen: Das TelePresence-System der Firma Cisco Systems wurde installiert – „vor dem Hintergrund, Dienstreisen aktiv zu vermeiden", wie Burkhardt Langen, der seit 1997 als Facility Manager im Unternehmen tätig ist, erklärt. Neben Fuhrpark- und Reisemanagement gehören die Bereiche Gebäudemanagement und Infrastrukturelles, aber auch Themen wie Krisenmanagement, Versicherung, Arbeitsrecht und Umweltschutz zu seinem Aufgabengebiet.

Im Bereich Telepresence mit der Firma Cisco Systems zusammenzuarbeiten, lag für Computacenter auf der Hand: Cisco und Computacenter sind langjährige Partner, das gegenseitige Vertrauen und das Wissen um Leistung und Angebot des anderen ist da, „ferner gab es für uns schlichtweg keine Alternative zum von Cisco angebotenen System", wie Thorsten Düchting argumentiert. Cisco entwickelt, ausgehend von der These, dass Netzwerke heutzutage ein wichtiger technologischer Bestandteil des Geschäftslebens sind, Produkte auf Basis des Internet-Protokolls als Grundlage ebendieses Netzwerkes – und nutzt Telepresence ebenfalls im Geschäftsalltag; die Mitarbeiter arbeiten weltweit auf Basis netzwerkbasierter Kommunikationslösungen zusammen.

Welche Vorteile bringt das Cisco-TelePresence-System bei Computacenter im Einzelnen?

Der erste Vorteil liegt auf der Hand: Kosteneinsparungen. Diese belaufen sich laut Burkhardt Langen auf mehrere Millionen Euro jährlich, was die Investitionssumme innerhalb kurzer Zeit wieder wettmacht. „Es geht uns jedoch nicht ausschließlich um Kosteneinsparungen; diese sind nur einer von mehreren Gründen, weshalb wir das System angeschafft haben. Wenn man einmal bedenkt, mit welchem Aufwand Dienstreisen verbunden sind und von wie vielen Faktoren sie abhängen, so wird offensichtlich, was das TelePresence-System leistet: Der Mitarbeiter ist nicht abhängig davon, ob beispielsweise Flüge verschoben oder gestrichen werden, der Arbeitstag kann ganz anders genutzt werden, als wenn gereist werden muss, keine Arbeitszeit geht verloren. Auch der Einklang zwischen Familie und Beruf ist ein wesentliches Thema, das mithilfe dieses Systems nicht zu kurz kommt: Die persönliche Belastung durch Reisen für den Mitarbeiter geht zurück", konkretisiert Burkhardt Langen.

An allen der 12 deutschen Computacenter-Standorte mit mehr als 50 Mitarbeitern wird das TelePresence-System bereits genutzt. Ziel ist, dass die meisten Standorte mit dieser Technik ausgerüstet werden, weshalb an einigen kleineren Niederlassungen zurzeit ebenfalls Systeme eingerichtet werden. Kerpen ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt der einzige Standort,

der über mehrere Konferenzräume und Monitore verfügt: Es gibt zwei Konferenzräume, einen kleinen mit zwei Monitoren sowie einen großen mit dreien und großem Konferenztisch. Der zuletzt genannte Raum ist ausgestattet mit einer speziellen Klimaanlage, die eine sehr leise Klimatisierung ermöglicht, außerdem mit spezieller Akustik, so beispielsweise einem besonders hochwertigen und sensiblen Mikrofon. Diese Technik hat natürlich ihren Preis: Ein solches Mikrofon kostet etwa 5.500 Euro, die Anschaffung eines Monitors beläuft sich auf 15.000 bis 20.000 Euro. Ein stolzer Preis, mag mancher zunächst denken – was Burkhard Langen jedoch widerlegen kann: „Bedenken Sie einmal, welche Kosten anfallen, wenn die Teilnehmer sich zu einem Meeting persönlich treffen – die Konferenzen dauern oft mehrere Stunden, zudem reisen in unserem Unternehmen die Mitarbeiter oft nicht nur aus dem Inland an, sondern auch aus UK. Man stelle sich beispielsweise vor, was eine Vorstandssitzung mit den Vorständen aus beiden Ländern kostet. Allein schon aus diesen Gründen ist die Investitionssumme spätestens innerhalb eines Jahres wieder wettgemacht. Anschließend schreibt man schwarze Zahlen."

***Burkhardt Langen:** „Die Einsparungen mit Telepresence belaufen sich auf mehrere Millionen Euro im Jahr"*

andere Termin nahtlos in den Tagesablauf integriert werden kann.

Im großen Konferenzraum in Kerpen sind drei feststehende Kameras installiert, genau austariert, sodass für die per Monitor zugeschalteten Mitarbeiter immer derjenige zu sehen ist, der gerade spricht. Ein Hin- und Herschwenken der Kameras gibt es nicht, die dadurch entstehende Unruhe bleibt folglich aus. Die Teilnehmer im Kerpener Konferenzraum haben permanent Sicht auf alle drei Monitore. Die Kommunikation von Monitor zu Monitor findet in Echtzeit statt, es gibt keine Zeitverzögerung, das Bild verschwindet nicht, ebensowenig der Ton. „Nach einigen Minuten Eingewöhnungszeit bekommt man das Gefühl, die anderen Teilnehmer säßen einem direkt gegenüber", findet Thorsten Düchting. Dieser Effekt wird zusätzlich verstärkt dadurch, dass die Stimme des gerade sprechenden Konferenzteilnehmers aus der Richtung kommt, in der sich der Monitor befindet, auf dem er zu sehen ist. „Die Kommunikation mit den Mitarbeitern fühlt sich ‚echt' an. Dadurch kann man den regelmäßigen Kontakt mit den Mitarbeitern, die man nicht oft trifft, konstant auf einer persönlicheren Basis als nur per Telefon halten", fährt Thorsten Düchting fort. Ebenfalls von Vorteil ist, dass auch diejenigen Mitarbeiter zugeschaltet werden können, die nicht selbst in einem Konferenzraum sitzen, so aber per Telefon trotzdem an der Konferenz teilnehmen können.

Doch wie funktioniert eine Konferenz mittels Cisco-TelePresence überhaupt?

Wer befürchtet, eine komplizierte Handhabung in mehreren Schritten sei vonnöten, um eine Konferenz überhaupt in Ganz zu setzen, der kann sich vom Gegenteil überzeugen: Das Meeting wird per Telefon gebucht, ein einziger Knopfdruck genügt, um die Konferenz zu starten. Es muss weder gewählt noch auf einen Aufbau gewartet werden; die Teilnehmer können die Konferenz starten, sobald sie den Raum betreten. Genauso simpel wird der gemeinsame Termin durch den Tastendruck „end call" beendet, sofern er vor der für die Konferenz anberaumten Zeit beendet werden soll. Ebenfalls ein Vorteil des Systems: Wird das Meeting für beispielsweise eine Stunde angesetzt, fährt das System nach dieser Zeit automatisch herunter. Soll neu gesprochen werden, muss eine neue Konferenz gebucht werden – die Teilnehmer sind also dazu angehalten, innerhalb des festgesteckten Rahmens alle Inhalte, die besprochen werden sollen, auf den Tisch zu bringen. Was wiederum dazu führt, dass eine solche Konferenz genau wie jeder „Das System eröffnet einem ganz neue Möglichkeiten", wie Helga Tölle, der Konferenz zugeschaltet aus dem Standort Berlin, erklärt. „Ich treffe mich beispielsweise manchmal mit externen Dienstleistern, die Rekrutierungen für uns durchführen, in einem solchen Videokonferenzraum. Die neuen Mitarbeiter werden dann in diesem Raum vorgestellt, was wiederum Reisekosten und -zeit spart. Erst zum finalen Einstellungsgespräch ist eine Anreise vor Ort nötig." Auch Schulungen sind über das System möglich. Erst vor Kurzem wurde in Kerpen eine solche Schulung abgehalten, bei der auch Teilnehmer per Handy und Telefon zugeschaltet waren. Die einzige Einschränkung hierbei war, dass die Teilnehmer ihre Telefone aufgrund der vielen Nebengeräusche auf stumm schalten mussten. Der Effekt war jedoch der gleiche wie nach einer persönlichen Schulung vor Ort. Zudem können Präsentationen dank TelePresence-System dargestellt werden: Alle in den TelePresence-Räumen zugeschalteten Mitarbeiter können den Monitor, auf dem sich die Präsentation befindet, sehen; es muss nicht etwa extra eine Kamera auf den Bildschirm gerichtet werden, um dies möglich zu machen.

Burkhardt Langen erklärt, wie leicht das TelePresence-System zu handhaben ist:

Mittels eines einzigen Knopfdrucks wird die gebuchte Konferenz gestartet und auch wieder beendet

Blick in den kleinen Konferenzraum am Standort Kerpen

Apropos Mitarbeiter: Wie reagieren diese überhaupt auf das System, wie kommt es im Haus an? „Durchweg positiv", fasst Burkhardt Langen zusammen, und die per Monitor zugeschalteten Mitarbeiter stimmen zu. „So positiv sogar, dass der Konferenzraum oft ausgebucht ist – weshalb wir uns dafür entschieden hatten, den zusätzlichen, kleineren Raum einzurichten." Die große Akzeptanz und die Beleibtheit des Systems sind allerdings jüngeren Datums. Schon einmal gab es ein Videokonferenzsystem im Kerpener Unternehmen, das jedoch nicht gut angenommen wurde – „weil man einen Führerschein benötigte, um das System überhaupt in Gang zu bringen: Vier Telefonleitungen mussten aufgebaut werden, oft fiel mindestens eine davon aus, das Bild fing an zu wackeln; all das sind keine guten Voraussetzungen dafür, eine Konferenz abzuhalten und bei Mitarbeitern auf Akzeptanz zu stoßen", wie Burkhardt Langen die damalige Situation umschreibt.

Viel hat sich mit dem neuen System geändert, alleine schon dadurch, dass die Mitarbeiter über keinerlei Hintergrundwissen verfügen müssen, um mit dem System zu arbeiten, und dass eine falsche Bedienung schlicht unmöglich ist. Die meisten Mitarbeiter sehen den größten Vorteil des TelePresence-Systems laut Thorsten Düchting im Work-Life-Balance-Effekt, und Helga Tölle bestätigt dies: „Um das Gespräch, das gerade stattfindet, vor Ort in Kerpen führen zu können, hätte ich heute Früh um sechs Uhr zum Flughafen fahren müssen und wäre heute Abend schätzungsweise gegen 21 Uhr wieder daheim in Berlin gewesen." Manfred Kuttler, ein externer Mitarbeiter, dem Meeting zugeschaltet aus München, pflichtet ihr bei: „Oft steht der Aufwand des Reisens in keinem Verhältnis zur am Reiseziel verbrachten Zeit. Für eine Stunde Vertragsverhandlung ungefähr 15 Stunden unterwegs zu sein, das ist neben den Faktoren Zeit und Kosten auch für die Nerven mehr als negativ."

Um auf den Aspekt Umweltschutz zurückzukommen, dem sich das Unternehmen verschrieben hat: Auch wenn dieser nicht der Hauptgrund dafür war, das TelePresence-System einzuführen, so spielt er im Haus dennoch eine große Rolle. So ist beispielsweise der unternehmenseigene Fuhrpark mit entsprechend grünen Fahrzeugen ausgerüstet: „Die Hersteller machen es uns aufgrund der neuen Technologien immer einfacher, Fahrzeuge so auszuwählen, dass sie den Standards entsprechen, die im Haus eine Rolle spielen", erklärt Burkhardt Langen. Nichtsdestotrotz werden Fahrten, die wegen des TelePresence-Systems vermieden werden können, allesamt vermieden. Zudem gibt es jährlich ein Umweltbudget in Höhe von mehr als einer Million Euro, das zielgerichtet in neuere Technik investiert wird. Hierzu zählt beispielsweise auch, dass die Außenbeleuchtung am Gebäude aus LED-Technik besteht oder dass Kühlschränke und Spülmaschinen überprüft und gegen solche ausgetauscht werden, die dem neuesten Standard entsprechen.

***Thorsten Düchting:** „ Telepresence ist Kommunikation im 21. Jahrhundert"*

Definitiv ist das System auch dazu da, die Umweltziele, denen sich das Unternehmen verschrieben hat, einzuhalten. Jeder Dienstwagen, der nicht fährt, jede Flugreise, die nicht angetreten wird, vermeidet den Ausstoß von CO_2-Emissionen. Dies ist ein wesentlicher Punkt, da sich das Unternehmen verpflichtet hat, bis 2020 20 Prozent aller CO_2-Emissionen einzusparen. Sicherlich sind Reisen nach wie vor notwendig und können nicht komplett vermieden werden. Fakt ist aber auch, dass in Sachen Kommunikation zwischen den einzelnen Standorten im In- und Ausland fast ausschließlich auf das TelePresence-System zurückgegriffen wird – und auch zunehmend mehr externe Dienstleister sowie Kunden sind daran interessiert, Termine mit dem Cisco-System durchzuführen.

Ein weiterer Aspekt, der für das System spricht, ist das Thema Sicherheit. „Man darf nicht vergessen, dass jede Reise immer ein Risiko darstellt. Natürlich sollte man grundsätzlich nie vom Schlimmsten ausgehen, aber Fakt ist, dass jeder Reise Risiken birgt, die vermieden werden können, wenn man sich virtuell trifft", äußert Burkhardt Langen.

Fazit: Das Vermeiden von Dienstreisen mithilfe des Cisco-TelePresence-Systems im Hause Computacenter bringt Vorteile mit sich, die vom Aspekt Kosteneinsparungen über Schonen der Umwelt bis hin zum Life-Work-Balance-Effekt für die Mitarbeiter reicht. Vor diesem Hintergrund fällt der Ausblick in die Zukunft nicht schwer – die meisten Computacenter-Standorte werden bald via TelePresence-System miteinander vernetzt sein. Denn, um mit Thorsten Düchtings Worten zu schließen: „Telepresence ist Kommunikation im 21. Jahrhundert."

EU Passagierrechte 2050 und Geschäftsreise

Die EU-Kommission hat Ende März 2011 eine Roadmap „zu einem einheitlichen Europäischen Verkehrsraum – hin zu einem wettbewerbsorientierten und ressourcenschonenden Verkehrssystem bis 2050" vorgestellt. Hierin entwirft sie eine Vision für ein integriertes, nachhaltiges und effizientes Mobilitätsnetz, das in den nächsten 40 Jahren stufenweise verwirklicht werden soll.

Bei ihrer Bestandsaufnahme stellt die EU-Kommission zwar fest, dass die Verkehrsaktivitäten aller Arten seit den 1990er-Jahren sicherer und effizienter geworden seien, jedoch kein struktureller Wandel weg vom Öl eingeleitet worden sei. Die bisher eingeleiteten Maßnahmen im Bereich des Güter- und Straßenverkehrs würden nicht ausreichen, um die steigenden Treibhausemissionen, die mittlerweile ein Drittel über denen von 1990 liegen würden, zu verringern. Die Modernisierung des Eisenbahnnetzes und ihrer Umschlagseinrichtungen seien nicht ausreichend, um wirksame Alternativen zu herkömmlichen Straßenverkehren anzubieten; dies spiegele sich auch in den Steuern und Abgaben wider, die die gesellschaftlichen Kosten der Verkehre nicht abbilde. Die EU-Kommission geht daher davon aus, dass die öffentlichen Verkehrsmittel viel stärker als bisher einen größeren Anteil am Verkehrsmittelmix erhalten müssten, da nur so die Zielkonflikte steigendes Verkehrsaufkommen versus Reduzierung des Anteils der Verkehre an den Treibhausemissionen unter Berücksichtigung effizienter, nachfrageorientierter Verkehrssysteme besser angepasst werden könnten.
Ein wesentlicher Gesichtspunkt, die Attraktivität der öffentlichen Verkehrsmittel zu erhöhen, ist die nachhaltige Verbesserung der Qualität und Zuverlässigkeit der Dienstleistungen bei den klassischen Verkehrsträgern Flugzeug, Bahn, Schiff und Bus. Kurze Fahrplantakte, Zuverlässigkeit und Verknüpfung der Verkehrsträger, die Verfügbarkeit von Informationen zu Fahrzeiten und Verspätungen bei alternativen Ausweichmöglichkeiten seien Hauptmerkmale der Servicequalität.

Dies soll unter anderen dadurch erreicht werden, dass die Fahrgast- / Fluggastrechte deutlich verbessert werden. Das Thema Passagierechte betrifft nicht nur den Verbraucher und Pauschalurlauber, sondern auch und gerade den Geschäftsreisenden, für den die Rechte gleichermaßen gelten.
Die EU hat bereits in den vergangenen Jahren konsequent damit begonnen, die legislativen Rahmen hierfür zu schaffen:

Luftfahrt

- mit der VO (EG) Nr. 89/2002 vom 13.05.2002 wird das Montreal Abkommen in Hinblick auf die Haftung von Luftfahrtunternehmen bei Unfällen, bei Verlust von Gepäck und bei Flugverspätungen unmittelbar in europäisches Recht integriert

- die VO (EG) Nr. 261/2004 vom 11.04.2004 (FluggastrechteVO) regelt umfassend die Unterstützungs-, Betreuungs- und Ausgleichszahlungen bei Verspätung und Annullierung von Flügen, wobei die aktuelle EuGH-Rechtsprechung die Verspätung von mehr als drei Stunden einer Annullierung gleichstellt

- die VO (EG) Nr. 1107/2006 vom 05.07.2006 stärkt die Rechte von behinderten Flugreisenden und Flugreisenden mit beschränkter Mobilität

- die VO (EG) Nr. 1008/2008 vom 24.09.2008 schafft die Grundlagen für die Durchführung von Luftverkehrsdiensten in der Gemeinschaft und statuiert in Art. 23 das Transparenzgebot bei der Veröffentlichung von Flugpreisen und ihren Tarifen

- VO (EG) Nr. 80/2009 vom 14.01.2009 (Code of Conduct) regelt schließlich unter anderem den diskriminierungsfreien Zugang zu Computerreservierungssysteme (CRS) für Flug und Bahn, den speziellen Datenschutz in Bezug auf die Verarbeitung von Buchungsdaten in CRS sowie die Verpflichtung zur Darstellung von diskriminierungsfreien Endpreisen im Internet und Buchungsautomaten

Bahn

- Die VO (EG) Nr. 1371/2007 vom 23.10.2007 regelt die Rechte der Fahrgäste im Eisenbahnverkehr über die Bereitstellung von Reiseinformationen, Verfügbarkeit von Fahrkarten, Buchungssystemen, Haftung für Fahrgäste und bei Verlust von Gepäck sowie bei Ausfall und Verspätungen von Zügen, wobei das deutsche Fahrgastrechtegesetz vom 29.07.2009 vornehmlich der Ergänzung des unmittelbar in allen Mitgliedsstaaten geltenden Rechts diente

Schifffahrt

- Die neue VO (EG) Nr. 1177/2010 betrifft die Fahrgastrechte in der See- und Binnenschifffahrt und tritt am 18.12.2012 in Kraft. Im Mittelpunkt der VO stehen wie bei den anderen Verordnungen auch die Zugänglichkeit zu Reiseinformationen, die Unterstützung von Personen mit eingeschränkter Mobilität, Unterstützungs- und Betreuungsleistungen bei Verspätungen und Annullierungen sowie die Zahlung von Ausgleichszahlungen und – neu – die Etablierung sogenannter Nationaler Durchsetzungsstellen, die für die Überwachung und Um- beziehungsweise Durchsetzung der Fahrgastrechte verantwortlich sind

Bus

- Ganz aktuell ist die neueste FahrgastrechteVO für den Busverkehr, VO (EG) Nr. 181/2011 über die Fahrgastrechte im Kraftomnibusverkehr, die am 01.03.2013 in Kraft tritt: Die VO enthält Regeln über das Verbot der Diskriminierung von Fahrgästen, Haftung bei Unfällen und Verlust von Gepäck, die Unterstützung von Personen mit eingeschränkter Mobilität, Rechte bei Annullierung und Verspätung, Reiseinformationen, den Umgang mit Beschwerden sowie die Einrichtung Nationaler Durchsetzungsstellen

In ihrer Roadmap hat die EU-Kommission angesichts der seit Längerem oder erst kürzlich verabschiedeten Fahrgast- / Fluggastrechte erkannt, dass die Durchsetzung der Rechte auf nationaler Ebene noch sehr zu wünschen übrig lässt. Zum einen wird daher in der Roadmap gefordert, die geltenden und zukünftigen Rechtsvorschriften auf EU-Ebene einheitlich und konsequent zu interpretieren – was nicht immer der Fall ist –, indem ein Netz von nationalen Aufsichtsstellen etabliert wird und andererseits durch bilaterale Abkommen dieser Fahrgast- / Fluggastrechtestandard auch weltweit durchgesetzt werden soll.

Die Kernforderungen der Roadmap für die Fahrgast- / Fluggastrechte lauten daher:

- einheitliche Auslegung und Durchsetzung von Passagierrechten für alle EU-Bürger und Reisenden von und nach der EU
- einheitlicher Schutzstandards
- Aufstellung einheitlicher Grundsätze für alle Verkehrsträger, die in einem EU-Kodex zusammengefasst werden sollen
- die Verbesserung der Unterstützung älterer Menschen, mobilitätseingeschränkter und behinderter Passagiere

- Stärkung des sogenannten multimodalen Reisens, das heißt Reisen mittels verschiedener Verkehrsträger und integriertem Fahrschein, der für alle eingebundenen Verkehrsträger Gültigkeit besitzt
- Schaffung bi- und multilateraler Vereinbarungen über Passagierrechte

Um diese Ziele zu erreichen, strebt die EU-Kommission unter anderem an, einen „EU-Kodex" zu verabschieden, der alle Themen von Fahrgast- / Fluggastrechte für alle Verkehrsträger abdecken soll, indem neben den Kernthemen Reiseinformationen, Unterbrechung von Reisen, Haftung bei Unfall und Verlust von Gepäck et cetera auch die Preistransparenz eine erhebliche Rolle spielen soll.

Zu letzterem Punkt führt die EU-Kommission in ihrer Roadmap etwas euphemistisch aus, dass die jüngere, dynamische Entwicklung im Luftverkehrsmarkt eine „Entbündelung von Nebenleistungen" mit sich gebracht habe, die als Reiseoptionen dem Verbraucher auch Vorteile bringen würde. „Solche Praktiken der Branche könnten zur Entwicklung eines wettbewerbsorientierten Luftverkehrs und einer größeren Auswahl für den Verbraucher beitragen, müssten aber überwacht werden, um möglichen Missbrauch zu verhindern", so die Kommission. Die Interpretation dieser Entwicklung ist als naiv zu bezeichnen und blendet zumindest im Flugreiseverkehr aus, dass es hier vordergründig gar nicht um Fragen etwaiger Zusatzleistungen wie bessere Mahlzeiten, höhere Freigepäckgrenzen et cetera bei der sogenannten „Entbündelung" geht, sondern um originäre Beförderungsleistungen, für die die Fluggesellschaften Sicherheitsgebühren, Kerosinzuschläge, Versicherungsleistungen und vieles mehr mit dem alleinigen Ziel erheben, die Endpreise zu verschleiern und die Vergleichbarkeit von Flugendpreisen zu einzuschränken.

Hier setzt auch die grundsätzliche Kritik an der Roadmap zu einem einheitlichen Europäischen Verkehrsraum an. Die Roadmap unterschlägt, dass zu einem funktionierenden Verkehrsraum auch die Beschaffung von Reisen für den Geschäftsreisenden und den Verbraucher zählt. Angebot, Verteilung und Einkauf von Flugreisen erfolgt vornehmlich durch CRS, Internet, OBE und neuerdings auch Direct Channel Systeme. Trotz der Regelungen der VO (EG) Nr. 80/2009 vom 14.01.2009 („Code of Conduct") werden diese CRS so gut wie gar nicht überwacht, sodass sie einer wirksamen wettbewerblichen Überwachung in Bezug auf Zugang von Fluggesellschaften und Reisebüros zu den CRS, die Zuverlässigkeit und Dauer der eingestellten Angebote, ihrer Aufbereitung zur Darstellung innerhalb der CRS, der diskriminierungsfreien Anzeige mit Endpreisen in einer Hauptanzeige, der Historizität der Angebote zur Überwachung der Preisentwicklung, der Unterscheidbarkeit zwischen echten Zusatzleistungen bei der Beförderung und selbstverständlichen Beförderungsleistungen wie Kerosin, Sicherheit und Versicherung, entzogen sind. Jeder Travel Manager wird bestätigen können, dass wir im Bereich der Geschäftsreise noch Lichtjahre davon entfernt sind, von einem transparenten, fairen Luftreisemarkt in Europa zu sprechen, zumal die „Entbündelung von Nebenleistungen" bei der EU-Kommission offensichtlich auf fruchtbaren Boden fällt und die Kommission der Entbündelung noch positive Seiten abgewinnen kann. Wir brauchen zwar keinen regulierten Markt, wir benötigen aber Rahmenbedingungen für Distributionssysteme zum Zugang von Reiseleistungen, die den Anforderungen an einen einheitlichen, fairen Reisemarkt insgesamt gewährleisten. Diesem Anspruch wird die Roadmap trotz ihres Untertitels und Anspruchs eines wettbewerbsorientierten Verkehrssystems nicht gerecht.

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

Prognose 2012: Preisanstieg

Asien hebt ab, Europa mäßigt das Tempo: Weltweit werden Preissteigerungen im Markt für Geschäftsreisen erwartet

Bei der Planung der Geschäftsreisen in diesem Jahr sollten Reiseverantwortliche nicht nur auf die Situation ihres Unternehmens schauen, sondern auch die allgemeinen Tendenzen im Business Travel Markt im Blick behalten. Der American Express Global Business Travel Forecast – eine umfassende Studie der Märkte weltweit – kommt zu der Prognose, dass Geschäftsreisen auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt 2012 moderat teurer werden.

Eine deutlichere Veränderung wird in Asien und Lateinamerika erwartet. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Reisen in diese Regionen dürften die Preise in diesem Jahr dort deutlich ansteigen. Während beispielsweise in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika ein Anstieg der Hotelpreise zwischen einem und fünf Prozent erwartet wird, wird für Hotels in der Region Asien-Pazifik von Preissteigerungen zwischen sechs und zehn Prozent ausgegangen.

Allen Preisanstiegen zum Trotz gilt aber auch 2012: Unternehmen, die wachsen wollen, kommen nur mit Geschäftsreisen ans Ziel – sie werden ihre Mitarbeiter daher weiter auf Reisen schicken. Immer mehr Firmen betrachten die Ausgaben für Geschäftsreisen heute als Investition oder sehen sie als notwendige Kosten – das hat das aktuelle American Express Business Travel Barometer ergeben. Und Geschäftsreisen sind auch einer der wichtigsten Faktoren für die Entwicklung der Weltwirtschaft. Dieser Markt ist äußerst komplex und verändert sich ständig – das wird auch in diesem Jahr so sein. In den nächsten Monaten müssen Firmen damit rechnen, dass die Anbieter ihre Kapazitäten weiter begrenzen. Fluggesellschaften und Hoteliers wollen dieselben Preise und dieselbe Profitabilität erzielen wie vor der Finanz- und Wirtschaftskrise – und das trotz des wirtschaftlich unsicheren Umfeldes. Die Konsequenz daraus: Die Preise für Hotels und Flüge im Markt für Geschäftsreisen werden allgemein steigen.

Am deutlichsten dürfte der Preisanstieg in diesem Jahr in den Ländern der Region Asien-Pazifik ausfallen: Nach bereits erheblichen Preissteigerungen im vergangenen Jahr sind dort etwa bei den Flugpreisen weitere Erhöhungen um bis zu zehn Prozent denkbar. In Lateinamerika tragen leistungsfähige Länder und die Konsolidierung von regionalen Reiseanbietern dazu bei, dass die Flugpreise dort ebenfalls steigen werden – von Land zu Land kann die Entwicklung jedoch durchaus sehr unterschiedlich ausfallen. Die Wirtschaft in Nordamerika wächst nur sehr langsam. Die anhaltenden Bestrebungen der Anbieter, Kapazitäten zu beschränken, werden jedoch für einen leichten Anstieg der Preise sorgen. All diese Tendenzen spiegeln sich auch in den Hotelpreisen wider.

Entwicklung der Hotel- und Flugpreise für 2012 weltweit
(Preiserhöhung in Prozent)

Region	Veröffentlichte Flugpreise	Veröffentlichte Hotelpreise		
	Economy/ Kurzstrecke	Business/ Langstrecke	Mittlere Kategorie	Premium Kategorie
Asien-Pazifik	1 bis 5 %	6 bis 10 %	6 bis 10 %	6 bis 10 %
EMEA	0 bis 4 %	3 bis 7 %	0,5 bis 4,5 %	1,0 bis 5 %
Lateinamerika	4 bis 6 %	5 bis 8 %	1 bis 5 %	2 bis 6 %
Nordamerika	2 bis 5 %	3 bis 5 %	2.5 bis 6.5 %	1.5 bis 5.5 %

Kaveh Atrak (General Manager Central Europe and Nordic Regions bei American Express Global Business Travel) über Ergebnisse des American Global Business Travel Forecast 2012

Die wirtschaftliche Unsicherheit ist gerade in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA) Hauptursache für den niedrigen einstelligen Anstieg der Flugpreise in diesem Jahr. Das Reisevolumen – die Zahl der Flüge und Hotelbuchungen – ist jedoch von Region zu Region unterschiedlich. So kann es durchaus sein, dass sich die Preise unterschiedlich entwickeln. Es ist davon auszugehen, dass die Flugpreise beispielsweise in Deutschland und Großbritannien mäßig steigen, in Frankreich dagegen deutet vieles darauf hin, dass sie konstant bleiben werden. Für Reisen nach Südafrika müssen Travel Manager mit deutlich höheren Flugpreisen rechnen als bisher: Ein Plus von bis zu zwölf Prozent für Langstreckenflüge in der Business Class ist durchaus denkbar.

Entwicklung der Flugtarife in der Region EMEA für 2012
(Preiserhöhung in Prozent)

Region	Veröffentlichte Flugpreise	
	Inland/Kurzstrecke (Economy)	International/ Langstrecke (Business)
Belgien	0 bis 2 %	2 bis 5 %
Dänemark	-1 bis 1 %	1 bis 3 %
Deutschland	0 bis 2 %	5 bis 7 %
Finnland	-2 bis 0 %	1,5 bis 4 %
Frankreich	-1 bis 1 %	1 bis 3,5 %
Großbritannien	5 bis 7 %	4 bis 6 %
Niederlande	2 bis 4 %	2 bis 3,5 %
Norwegen	-3 bis -1 %	3 bis 5 %
Schweden	-1 bis 1 %	4 bis 6 %
Schweiz	3 bis 4 %	6 bis 8 %
Spanien	-1 bis 1 %	4 bis 6 %
Südafrika	5 bis 7 %	10 bis 12 %
Vereinigte Arabische Emirate	1 bis 3 %	4 bis 7 %
EMEA	0 bis 4 %	3 bis 7 %

In ihrer Wirtschaftskraft unterscheiden sich die EMEA-Länder sehr stark. Aufgrund der allgemeinen Euro-Unsicherheit ist die Prognose zurückhaltend: Insgesamt ist von einem mäßigen Anstieg der Hotelpreise auszugehen. Länder wie Spanien und Griechenland haben aber besonders mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Aus diesem Grund ist hier mit sinkenden Preisen zu rechnen. Deutschland dagegen punktet mit seiner starken Wirtschaft und einem hohen Bruttoinlandsprodukt. Hierzulande werden die Preise in der mittleren Kategorie voraussichtlich um bis zu sieben Prozent steigen. Den größten Sprung bei den Hotelpreisen EMEA-weit erwarten wir in Norwegen: Dort könnten Hotels der mittleren Kategorie bis zu annähernd neun Prozent teurer werden.

Entwicklung der Hotelpreise in der Region EMEA für 2012
(Preiserhöhung in Prozent)

Region	*Veröffentlichte Hotelpreise*	
	Mittlere Kategorie	*Premium Kategorie*
Belgien	*0,2 bis 4,2 %*	*0,8 bis 4,8 %*
Dänemark	*-0,7 bis 3,3 %*	*0,0 bis 4, 0 %*
Deutschland	*2,7 bis 6,7 %*	*3,3 bis 7,3 %*
Finnland	*0,9 bis 4,9 %*	*0,5 bis 4,5 %*
Frankreich	*2,1 bis 6,1 %*	*3,2 bis 7,2 %*
Großbritannien	*3,1 bis 7,1 %*	*3,3 bis 7,3 %*
Niederlande	*0,8 bis 4,8 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Norwegen	*4,6 bis 8,6 %*	*2,3 bis 6,3 %*
Schweden	*0,4 bis 4,4 %*	*1,6 bis 5,6 %*
Schweiz	*1,0 bis 5,0 %*	*1,4 bis 5,4 %*
Spanien	*-1,1 bis 2,9 %*	*-1,1 bis 2,9 %*
Südafrika	*0,6 bis 4,6 %*	*-0,1 bis 3,9 %*
Vereinigte Arabische Emirate	*-1,0 bis 3,0 %*	*-1,0 bis 3,0 %*
EMEA	*0,5 bis 4,5 %*	*1,0 bis 5,0 %*

Der Blick auf den deutschen Hotel-Markt zeigt: Unter den Großstädten wird es der Einschätzung des American Express Business Travel Forecasts zufolge nur in Köln deutlich teurer: Die Preise für Hotelübernachtungen – sowohl in der mittleren als auch der Premium Kategorie – dürften dort um bis zu etwa acht Prozent steigen. In den anderen untersuchten Städten kommt der Forecast bei Hotelübernachtungen auf Preissteigerungen bis fünf Prozent in der Mittelklasse und bis sechs Prozent in der gehobenen Kategorie.

Entwicklung der Hotelpreise in Deutschland für 2012
(Preiserhöhung in Prozent)

Stadt (Auswahl)	*Veröffentlichte Hotelpreise*	
	Mittlere Kategorie	*Premium Kategorie*
Berlin	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Dresden	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Frankfurt	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Hamburg	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Köln	*4,2 bis 8,2 %*	*3,9 bis 7,9 %*
München	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Stuttgart	*1,2 bis 5,2 %*	*1,9 bis 5,9 %*
Deutschland	*2,7 bis 6,7 %*	*3,3 bis 7,3 %*

Insgesamt blicken die europäischen Unternehmen tendenziell optimistisch ins neue Jahr – den Turbulenzen des vergangenen Jahres zum Trotz: Wie das American Express Business Travel Barometer von September 2011 ergeben hat, möchte etwa jedes vierte Unternehmen sein Budget für Geschäftsreisen in diesem Jahr erhöhen, 55 Prozent planen mit unveränderten Ausgaben. Knapp jedes fünfte Unternehmen will für Reisen weniger ausgeben – 2010 waren es noch 40 Prozent gewesen. Angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheit seit dem vergangenen Sommer lohnt es sich jedoch für jedes Unternehmen, neue Einsparungspotenziale zu erschließen. Gut gemanagte Reiseprogramme halten die Kosten im Zaum.

Einsparpotenziale finden – Wachstum steigern:

- ***Achten Sie auf ungenutzte Tickets***
  In vielen Verträgen mit Reiseanbietern gibt es die Regelung, dass nicht genutzte Tickets für eine spätere Reise verwendet oder sogar erstattet werden können. Häufig machen Firmen davon aber keinen Gebrauch. Eine Anwendung zur Erfassung nicht genutzter Tickets und deren Kosten hilft, alle Ausgaben für Geschäftsreisen im Blick zu behalten und Möglichkeiten für Einsparungen aufzuzeigen.

- ***Nutzen Sie Expertise für komplexe internationale Reisebuchungen***
  Die Globalisierung nimmt weiter zu. Währungsinflation, verschiedene Preisstrukturen und sogenannte Stopover-Beschränkungen machen die Buchung von Geschäftsreisen immer komplexer. Ein Team von Reiseexperten vereinfacht komplexe Reisebuchungen – so wird schneller ersichtlich, wie Unternehmen weitere Kosten sparen können.

- ***Überprüfen Sie Hotelraten***
  Bei GDS-Raten und verhandelten Hotelarten kann es zu Abweichungen kommen. Wie Analysen zeigen, verlieren Firmen, die das nicht sorgfältig überprüfen, im Durchschnitt sieben US-Dollar pro Nacht. Eine automatisierte Lösung schafft Abhilfe.

- ***Kontrollieren Sie die Ausgaben***
  Einen vollständigen Überblick und eine Analyse der kompletten Ausgaben für Geschäftsreisen – auch auf globaler Ebene –, das können Programme heute zur Verfügung stellen. Je mehr Kontrolle die Travel Manager über die Ausgaben haben, desto besser können sie diese optimieren.

- ***Verstärken Sie die Einhaltung von Reiserichtlinien***
  Mittlerweile gibt es in vielen Unternehmen Richtlinien für die Buchung von Geschäftsreisen. Deren Einhaltung wird jedoch bislang nicht automatisch überprüft. Im Jahr 2010 stieg der Anteil der Buchungen, die nicht den Richtlinien entsprachen, von 26 Prozent auf 33 Prozent. Pre-Trip-Programme, die Buchungsvorgänge mit den Reiserichtlinien abgleichen bevor Kosten verursacht werden, ermöglichen es den Unternehmen, erheblich Kosten zu sparen.

180 Grad-Wandel

Interview mit Jürgen Lobach (Geschäftsführer der CCUniRent System GmbH)

Ticketbuchung online, Ticketkontrolle und Check-in via Smartphone, Abruf von Infos zur Destination per App ... Wer entsprechend vernetzt ist, kann mithilfe einiger weniger Tastendrücke eine komplette Reise organisieren. Was mittlerweile selbstverständlich ist, war es früher keineswegs. Doch wie lief das Procedere rund um die Organisation von Dienstreisen ab, als noch nicht auf all die kleinen, praktischen Helfer zurückgegriffen werden konnte und Flexibilität keine Selbstverständlichkeit war? Was hat sich im Vergleich früher – heute geändert?

Flottenmanagement: Herr Lobach, wenn Sie einmal zurückdenken an die ersten Jahre nach dem Gründungszeitpunkt von CCUniRent, wie wurde eine Dienstreise zum damaligen Zeitpunkt im Unternehmen organisiert?

Jürgen Lobach: Dafür war in der Regel eine Assistentin oder aber auch in vielen Fällen ich selbst zuständig. Man musste sich telefonisch mit Hotels und Fluggesellschaften in Verbindung setzen, um Informationen zu erhalten und Buchungen oder Reservierungen vorzunehmen. Eine Alternative war hier auch das Reisebüro. Buchungsbestätigungen kamen per Fax oder Post. Sowohl der organisatorische als auch der Aufwand in Sachen Abstimmung zwischen beispielsweise einer persönlichen Assistentin und einem Außendienstmitarbeiter war immens. Transparenz und Flexibilität waren Fremdwörter, der Zeitaufwand bei der Planung war enorm, die Organisation äußerst unkomfortabel, kurzfristige Änderungen meist schwierig. Der Reisende war sehr unflexibel, das damalige Angebot nicht umfangreich.

Flottenmanagement: Wie ist im Unternehmen CCUniRent die Planung und Durchführung von Dienstreisen zum heutigen Zeitpunkt organisiert, was hat sich im Vergleich zu früher verändert?

Jürgen Lobach: Die Anzahl unserer Mitarbeiter in Nürnberg ist in den vergangenen fünf Jahren stetig gewachsen – damit geht eine zunehmende Reisetätigkeit einher. So wurde es nötig, unseren Bedarf an Reisedienstleistungen zentral einzukaufen und die Überarbeitung sowie Verbesserung der Reiseabläufe, die Erstellung firmeninterner Reiserichtlinien und die Beratung zu allen Reisefragen im Bereich Business Travel neu auszurichten. Zentrale Dienstreisen werden überwiegend von einer Travel Managerin im Verantwortungsbereich der Abteilung Einkauf organisiert. Besonderen Komfort und Unterstützung bieten die Online-Buchungssysteme, auf die wir zurückgreifen und die zeit- und kostensparende Vorteile bringen. Mit einigen namhaften Dienstleistungsunternehmen aus der Touristikbranche bestehen Rahmenabkommen. An unserem Unternehmenssitz in Nürnberg sowie an weiteren wichtigen Destinationen bestehen zudem individuelle Vereinbarungen mit mittelständischen Hotels und Mobilitätsdienstleistern. Dezentrale Dienstreisen, zu denen auch die reguläre Reiseplanung für unsere Außendienstmitarbeiter zählen, werden von unseren Mitarbeitern meist selbst vorgenommen, um die bestmögliche Reiseroute zu gewährleisten und die Flexibilität zu maximieren. Die festgelegten Reiserichtlinien der CCUniRent dienen unseren Mitarbeitern zur Orientierung und gewährleisten eine korrekte Umsetzung.

Jürgen Lobach: *„In den Zeiten von Smartphones und mobilem Internet ist die Reiseorganisation wesentlich effizienter geworden“*

Flottenmanagement: Wie sieht der klassische Arbeitsalltag eines Außendienstmitarbeiters aus, wie wird er organisiert? Welche Aufgaben fallen hierbei dem Außendienstmitarbeiter selbst zu, welche werden für ihn übernommen?

Jürgen Lobach: Unsere Vertriebsabteilung ist in die Bereiche B to B und B to C aufgeteilt. Ein erfahrenes Innendienstteam steuert die Aktivitäten der bundesweit tätigen Außendienstmannschaft, dessen Aufgabe die umfassende Betreuung unserer Systempartner innerhalb des zugeordneten Vertriebsgebietes ist. Die Kommunikation entspricht der Organisationsform One Face to the Customer, bei der jeder Systempartner seinen persönlichen Ansprechpartner hat. Dies hilft unter anderem dabei, Informationsverluste zu vermeiden und den persönlichen Kontakt sicherzustellen. Die Reise- und Wochenplanung wird individuell und eigenverantwortlich vom Mitarbeiter gestaltet. Der Vertriebsinnendienst

Via modernster Technik flexibel und schnell die komplette Dienstreise organisieren (li.)

ist bei der Vor- und Nachbereitung der Besuche bei unseren Partnern behilflich. Bei speziellen Reisevorgängen oder bei zentralen Dienstreisen steht dem Außendienstteam unsere Travel Mangerin zur Seite. Getätigte Reisen werden über eine digitale Reisekostenabrechnung erfasst, geprüft und abgerechnet. Da unser Außendienstteam Partner und Kunden im gesamten Bundesgebiet betreut, sind diese Mitarbeiter dezentral stationiert und steuern Ihren Einsatz von einem professionell eingerichteten Homeoffice-Arbeitsplatz aus. Sämtliche Informationen werden via Tablet-PC in unserem CRM-System, das weiterführende Aufgaben automatisch an die entsprechenden Stellen innerhalb des Unternehmens weiterleitet, festgehalten. Liegen neue Informationen für den Außendienstmitarbeiter vor, die er für weitere Termine benötigt, werden ihm diese vom Innendienstteam elektronisch übermittelt. Jedem Außendienstmitarbeiter ist es auch von unterwegs aus möglich, an Videokonferenzen teilzunehmen. Aufgrund der Anbindung der mobilen Technik an unser EDV-System kann beim Partner vor Ort auf fundierte, aktuelle Informationen zugegriffen werden.

Flottenmanagement: Wo liegen die Prioritäten bei der Dienstreiseorganisation, über welche Kenntnisse und technische Hilfsmittel muss der Mitarbeiter verfügen, um Reisen selbstständig organisieren zu können und flexibel zu sein?

Jürgen Lobach: Unsere Partner stehen im Fokus und entscheiden über den Erfolg des Unternehmens. Daher ist für uns die direkte sowie persönliche Betreuung vor Ort wesentlich, was wiederum eine entsprechende Reisetätigkeit für einen Teil unserer Mitarbeiter voraussetzt. Dennoch ist sich jeder Mitarbeiter über Kosten und Nutzen einer Dienstreise bewusst; Flexibilität und die unkomplizierte Organisation spielen eine wesentliche Rolle. Um diese Flexibilität sicherzustellen, sind das gesamte Außendienstteam sowie alle Mitarbeiter, die häufiger eine Dienstreise unternehmen, mit entsprechender mobiler Technik wie Smartphone, Tablet-PC und Notebook ausgestattet. So können sie permanent auf Buchungsplattformen zugreifen, Umbuchungen durchführen oder auf kurzfristige Änderungen schnell und kostenbewusst reagieren. All dies verlief früher weitaus komplizierter; bei einer Änderung im Reiseablauf hätte die Assistentin kontaktiert werden müssen, um Zugfahrt, Flug oder Hotelzimmer umzubuchen. Die Übermittlung dieser Informationen an den Außendienstmitarbeiter stellte speziell in der Zeit vor den Mobilfunktelefonen organisatorische Hürden dar. In den Zeiten von Smartphones und mobilem Internet hingegen ist die Reiseorganisation wesentlich effizienter geworden.

Flottenmanagement: Inwiefern kommt es den Unternehmensmitarbeitern zugute, dass CCUniRent ein Systemgeber für Autovermieter ist? Werden hier eher Fahrzeuge eingesetzt, als dies der Fall wäre, wenn das Unternehmen nicht täglich mit dem Thema Auto konfrontiert wäre?

Jürgen Lobach: Durch unsere Lizenzsysteme und die eigene Vermietmarke CC Rent a car verfügen wir über viel Know-how im Bereich Mobilität, was uns bei Dienstreisen zugutekommt. Aufgrund unserer Kenntnis des Marktes, unserem Effizienzdenken und Umweltbewusstsein nutzen wir bei Dienstreisen gerne die gesamte Bandbreite im Bereich Mobilität. So fährt ein Mitarbeiter beispielsweise mit öffentlichen Verkehrsmitteln zum Bahnhof, mit dem Zug zur gewünschten Destination und von dort aus mit einem Mietwagen zum Hotel. Auch Flüge und Carsharing-Angebote werden genutzt. Dienstreisen werden nach den Aspekten Wirtschaftlichkeit und Effizienz ausgerichtet und nicht darauf, möglichst oft mit einem Mietwagen unterwegs zu sein. Mietwagen oder Carsharing-Fahrzeug sind ein fester, wichtiger Bestandteil einer modernen, vernünftigen Dienstreiseorganisation und werden danach eingesetzt, wie sie in die Gesamtreiseplanung sinnvoll integriert werden können.

Die CCUniRent-Flotte steht für moderne Technik, geringen Verbrauch und niedrigen CO_2-Ausstoß (o.)

Flottenmanagement: Verfügt CCUniRent über einen eigenen Fuhrpark? Wenn ja, wie viele Fahrzeuge beinhaltet dieser und wie wird er organisiert?

Jürgen Lobach: Jährlich platzieren die CCUniRent-Systempartner gemeinsam ein Einkaufsvolumen von 12.000 Fahrzeugen bei deutschen Automobilherstellern und -importeuren. Für die zentrale Fahrzeugflotte lässt die CCUniRent jährlich circa 3.000 Fahrzeuge zu. Es handelt sich hierbei um einen Mietwagenfuhrpark, den wir ausschließlich unseren Systempartnern online über unseren Fleet-Shop zur Verfügung stellen. Dienstwagenberechtigten Mitarbeitern stellen wir separat eingekaufte Firmenfahrzeuge zur Verfügung, die für dienstliche Fahrten und, je nach Vereinbarung, auch zur privaten Nutzung eingesetzt werden. Einige am Standort Nürnberg stationierte Poolfahrzeuge erhöhen die Mobilitätsflexibilität. Sollte die CCUniRent darüber hinaus weiteren Bedarf an Fahrzeugen haben, werden diese aus unserem eigenen Netzwerk direkt angemietet – wir decken unseren Mobilitätsbedarf on demand ab.

Flottenmanagement: Welche Rolle spielen die Themen Dienstreisevermeidung und Umweltschutz / Nachhaltigkeit im Unternehmen bei der Planung einer Dienstreise und in der CCUniRent-Mietwagenflotte?

Jürgen Lobach: Es ist wichtig, einen dauerhaft positiven Beitrag zum ökonomischen Erfolg unseres Unternehmens zu leisten; wir sind uns unserer ökologischen und sozialen Verantwortung bewusst. Das Unternehmen ist mit modernster Technik ausgestattet: Wir nutzen täglich die Kommunikationsformen Telefon- und Videokonferenzen, Webpräsentationen et cetera, um so auf Dienstreisen zu verzichten, wo es möglich ist. Unsere Mitarbeiter sind bei Dienstreisen darauf bedacht, die Mobilitätsangebote so effektiv wie möglich auszuwählen. Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit sind zwei optimal zueinander passende Schlagwörter, die wir auch durch gezielten Fahrzeugeinkauf miteinander vereinen. Wir legen größten Wert auf die Kombination von modernster Technik, geringem Verbrauch und niedrigem CO_2-Ausstoß. Autovermieter passen ihr Angebot dem gewachsenen gesellschaftlichen ökologischen Bewusstsein an, mit schadstoffarmen Fahrzeugen beispielsweise.

Flottenmanagement: Wie sieht in Ihren Augen die Mobilität der Zukunft aus und wie die zukünftige CCUniRent-Mietwagenflotte?

Jürgen Lobach: Das Thema Mobilität ist zurzeit in aller Munde – die entscheidende Frage ist, wer wann welche Form der Mobilität benötigt. Beispielsweise ist der Bedarf in der Stadt sicherlich ein anderer als der auf dem Land. Muss man sich ein eigenes Auto leisten, wenn es während der vielen Geschäftsreisen mit Flugzeug oder Zug meist in Garage oder Parkhaus steht? Der klassische Mietwagen ist hier eine Alternative. Wem eine Anmietung für 24 Stunden zu umfassend ist, kann stundenweise mieten und flexibel sein. Wir denken, dass die Mobilität der Zukunft aus einem umweltschonenden Mobilitätsmix – angefangen beim Fahrrad bis zum Flugzeug – besteht, der von den individuellen Bedürfnissen jedes Einzelnen abhängt. Unsere Mietwagenflotte wird den Bedürfnissen unserer Systempartner und deren Kunden optimal angepasst sein.

Vorreiter

Als ersten Kleinwagen mit Vollhybridantrieb stellt Toyota den Yaris Hybrid vor. Der neu entwickelte Hybridantriebsstrang besteht aus einem neuen 1,5-Liter-Benzinmotor und einem leichteren und kompakteren Elektromotor. Dieser ist einschließlich Inverter und Batterie 20 Prozent leichter als der im Auris Hybrid. Erstmals wird bei einem Toyota Hybrid die Batterie unter der Sitzfläche der Rückbank verbaut. So bietet der Yaris exakt die gleichen Platzverhältnisse und auch das gleiche Kofferraumvolumen wie der konventionell angetriebene Yaris. Der Hybridantrieb entwickelt eine Systemleistung von 74 kW/100 PS, laut Hersteller lassen sich immer wieder Fahrstrecken rein elektrisch zurücklegen, und das ohne Schadstoffausstoß. Der neue Yaris Hybrid soll nach dem Genfer Salon auch in Deutschland eingeführt werden.

Familienzuwachs

Mit dem komplett neu entwickelten Lodgy bringt Dacia den ersten Familienvan auf den Markt. Das 4,5 Meter lange vierte Modell der Marke wird als Fünf- oder Siebensitzer erhältlich sein. Der Name des Newcomers weist auf die großzügig bemessenen Platzverhältnisse für Passagiere und Gepäck hin. Auch Mitfahrer in der dritten Sitzreihe sollen von überdurchschnittlicher Kopf- und Beinfreiheit profitieren können. Für Koffer und Einkäufe steht zusätzlich ein großes Ladeabteil zur Verfügung. Der neue Dacia Van feiert seine Weltpremiere in Genf und wird im Laufe des Jahres auf den Markt kommen.

Umfassend

Mit der neuen Generation des offenen Zweisitzers Porsche Boxster haben die Zuffenhausener Sportwagenfabrikanten umfassende Neuerungen umgesetzt. Mit einer komplett neuen Leichtbau-Karosserie und einem vollständig überarbeiteten Fahrwerk gehen ein erheblich niedrigeres Gewicht, ein längerer Radstand, eine breitere Spur sowie größerer Räder einher. Die neuen Boxster legen laut Hersteller bei den Fahrleistungen zu und sind außerdem bis zu 15 Prozent sparsamer. Das neu gestaltete, vollelektrische Verdeck kommt nun ohne Verdeckkastendeckel aus, das Innenraumkonzept will den Insassen mehr Platz bieten. Die neue Sportwagengeneration debütiert als Boxster und Boxster S, beide angetrieben von Sechszylinder-Boxermotoren mit Benzin-Direkteinspritzung, deren Effizienz durch Bordnetz-Rekuperation, Thermomanagement und Start-Stopp-Funktion weiter gesteigert ist. Motorenseitig stehen ein 195 kW/265 PS starkes sowie ein 232 kW/315 PS-starkes Triebwerk zur Wahl, kombiniert mit dem manuellen Sechsgang-Getriebe, wahlweise mit dem Porsche-Doppelkupplungsgetriebe PDK. Markteinführung soll am 14.4. sein, der Verkaufspreis startet bei 40.581 Euro netto.

Debüt

Bevor es in Genf debütiert, lüftet Opel schon das Geheimnis um das neue SUV-Modell Mokka, das sich als erstes deutsches Fahrzeug in das SUV-B-Segment einreihen will. Mit kompakten Außenmaßen (Länge 4,28 Meter) und einem großzügigen Innen- wie auch Laderaum (bis zu 1.372 Liter) verspricht er Dynamik und Funktionalität. Auf Wunsch ist er mit einem Allradsystem erhältlich. Drei wirtschaftliche Motoren stehen zur Wahl, alle serienmäßig mit Start/Stop: zwei Benziner mit 85 kW/115 PS und 103 kW/140 PS sowie ein 93 kW/130 PS starker Diesel. Für den stärkeren Benziner und den Diesel kann statt des serienmäßigen Sechsganggetriebes auch eine sechsstufige Automatik zum Einsatz kommen. Eine Reihe von Fahrassistenzsystemen, die auf der Opel-Frontkamera basieren, Sicherheitssysteme wie das adaptive Lichtsystem AFL+ oder eine Rückfahrkamera können ebenfalls geordert werden. Der Opel Mokka soll Ende 2012 in den Handel kommen.

Test

Gemeinsam mit der Telekom absolvierte Audi erfolgreich eine Testfahrt zur Erprobung des neuen Mobilfunkstandard LTE (Long Term Evolution). Das Mobilfunknetz der „4. Generation" erlaubt die Ausweitung von Infotainment-Funktionen auf einen bisher nicht realisierbaren Umfang. Mit kurzen Übertragungszeiten gewährleistet es schnellen Zugriff auf Internetinhalte wie Google Earth oder Google Street View und ermöglicht den Austausch großer Datenmengen. Datenübertragungsraten von bis zu 100 Mbit/s ermöglichen HD-Fernsehen oder Videokonferenzen im fahrenden Auto – Umfänge, die über die Leistungsfähigkeit herkömmlicher GSM- oder UMTS-Mobilfunknetze deutlich hinausgehen. Die Übertragungsraten des LTE-Standards liegen etwa fünf bis sechs Mal so hoch wie die aktueller Mobilfunknetze. Die Erprobungsfahrten mit einem Audi A8 L W12, der mit geeignetem Testequipment ausgerüstet war, zeigten, dass über das gesamte Stadtgebiet stabile Verbindungen möglich sind. Auch bei höheren Geschwindigkeiten wurden bereits erfolgreiche Tests gefahren. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, die bereits heute umfassenden Infotainment-Funktionen im Rahmen der Audi connect-Strategie auszuweiten. Als Vorreiter bei der automobilen Vernetzung strebt Audi an, als erster Anbieter den neuen, schnellen Mobilfunkstandard zur Datenübertragung ins Auto zu bringen.

Namensänderung

Seit 1.1.2012 tritt die DigiCore Deutschland GmbH unter dem Namen Ctrak Deutschland auf, der alte Name wird in Europa künftig nicht mehr verwendet. Um Ctrack als Marke weltweit noch stärker zu profilieren, entwickelte das Unternehmen unter dem Vorstandsvorsitzenden Barny Esterhuyzen ein neues Logo und ein neues Corporate Design. In über 50 Ländern wird der einheitliche Look von jetzt an präsent sein und die Wahrnehmung von Ctrack erhöhen. In Deutschland ist darüber hinaus die Umbenennung in Ctrack Deutschland GmbH eine logische Konsequenz, damit das Fuhrparkmanagementsystem in allen europäischen Ländern unter dem gleichen Namen Ctrack vermarktet wird. Allen Ctrack-Kunden stehen wie gewohnt die gleichen Ansprechpartner wie auch das gleiche Dienstleistungsangebot zur Verfügung.

Ergänzung

LeasePlan Deutschland veröffentlicht seine App „LeasePlan Mobil" erstmals auch für Android-Smartphones. Die App bietet Fahrern von LeasePlan-Fahrzeugen alles, was wichtig ist, um die Fuhrparkmanagement-Services des Unternehmens auch unterwegs nutzen zu können, beispielsweise zeigt sie mittels GPS-Lokalisierung die nächstgelegenen Servicepartner für Service und Wartung, Reifen, Glas sowie für die Unfallreparatur an. Auch alle wichtigen Service-Hotlines für das In- und Ausland können angerufen und per Click-to-Call direkt angewählt werden. Fahrer können die Android-App kostenlos im Google Market Place herunterladen. LeasePlan Mobil funktioniert auch offline ohne Verbindung des Mobiltelefons mit dem Internet. Im Falle einer Panne oder eines Unfalls in Gegenden ohne Netzabdeckung kann dies eine wertvolle Hilfe für den Dienstwagenfahrer bedeuten. Die Android-App verfügt über die gleichen Funktionen wie die iPhone-App.

Jubiläum

Seit zehn Jahren steht die Online-Lösung von Daimler Fleet Management mit maßgeschneiderten Innovationen für das Fuhrparkmanagement im Angebot. xFleet bildet sämtliche relevante Geschäftsprozesse von der Fahrzeugbeschaffung bis zum Controlling online ab und bietet Großkunden und deren Dienstwagenfahrern viele Vorteile. So werden beispielsweise alle Konditionsbestandteile für Großkunden hinterlegt. Ein Komplett-Service-Vertrag, restwertabhängige Sonderausstattungen und Großkundenpakte sowie eine CO_2-basierte, individuelle Dienstwagenregelung werden außerdem abgebildet. Neben den nutzerfreundlichen Funktionalitäten will xFleet Fuhrparkmanagern eine hohe Planungssicherheit, strikte Budgetplanung und ein zuverlässiges Controlling bieten. Mehr als 30 renommierte Großunternehmen vertrauen laut Daimler Fleet Management auf die Online-Lösung: Über 20.000 Angebote pro Jahr werden über die Online-Plattform erstellt, die im Schnitt täglich von 200 Nutzern besucht wird. Insgesamt sind 10.500 Nutzer für xFleet registriert.

Premium

Die Telekom Deutschland hat der Sycada Deutschland GmbH die Auszeichnung „Premium Partner 2012" verliehen (im Bild von links: Arne Feddersen (Telekom Deutschland), Dr. Uwe Bertram (Sycada Deutschland GmbH) und Robert Klütsch (Telekom Deutschland)). Das Unternehmen honoriert damit die Partner, die nachhaltig, engagiert und erfolgreich bei der Entwicklung und Realisierung mobiler Datenlösungen mit der Telekom zusammenarbeiten. Partner mit Premium-Status profitieren zwölf Monate lang von einer noch engeren Zusammenarbeit mit der Telekom: Sie erschließt gemeinsam mit ihnen neue Marktsegmente, realisiert Innovationsprojekte und entwickelt Wettbewerbsstrategien. Zu den gemeinsamen erfolgreichen Projekten der beiden Unternehmen gehört unter anderem die Einführung des Elektronischen Fahrtenbuchs von Sycada bei verschiedenen Flottenkunden. Bei dieser innovativen Lösung senden die Sycada Bordrechner die Fahrtdaten über das Mobilfunknetz an einen zentralen Server. Die Fahrer kommentieren dann ihre geschäftlichen Fahrten über eine komfortable Eingabemaske an einem beliebigen PC mit Internetzugang. Liegen dem System bereits Adressen beispielsweise von Unternehmensstandorten oder Kunden vor, werden die entsprechenden Fahrten automatisch kommentiert und die Nachbearbeitung reduziert sich auf ein Minimum. Die Sycada Fahrtenbuchlösung eignet sich auch für Poolfahrzeuge, die Fahrer identifizieren sich über eine Smartcard oder durch Eingabe eines Codes.

Eins a

Wer eine Kompaktklasse im sportlich-stylischen Dress sucht, sollte unbedingt den nächsten BMW-Partner aufsuchen und den nagelneuen Einser unter die Lupe nehmen. Flottenmanagement fuhr die Version 118d mit 143 PS sowie Achtgangautomatik bereits ausgiebig. Der folgende Test soll klären, wie sich der knackige Hecktriebler fährt.

Knackig und sportlich ist das BMW-Image ja seit jeher – kann auch der junge Einser besonders drahtigen Kriterien gerecht werden? Mit seiner angetriebenen Hinterachse sticht er zumindest schonmal aus der Masse seiner Segment-Wettbewerber hervor und untermauert das Bild des flinken Kurvenräubers, der zur Not auch mal mit den vier Buchstaben gelenkt werden will. Flottenmanagement wählte für ausführliche Probefahrten den gemäß des aktuellen Modellprogramms mittleren Diesel – und dürfte Fuhrpark-Interessen damit punktgenau beschreiben. Untermotorisiert wäre eindeutig die falsche Bezeichnung für den kernig klingenden Zweiliter-Vierzylinder. Kultiviert läuft das Aggregat, dessen Verbrennungsgeräusch indes klar identifizierbar ist, allerdings durchaus. Vibrationen in der Fahrgastzelle bleiben aus, und nach Erreichen der Betriebstemperatur offenbart sich eine sanfte Natur.

Temperatur ist ein gutes Stichwort, jetzt darf man sich schließlich trauen, den 16V ein wenig höher zu jubeln, so dass er prompt sein Spaßpotenzial nach außen trägt. Markenzeichen der BMW-Commonrail-Diesel: Sie glänzen mit nahezu frappierender Drehfreudigkeit, auch wenn die erste Ziffer der Höchsttourenzahl dennoch eine Vier ist. Doch zurück zu den sachlichen Werten – hier fallen sie wenigstens nicht allzu nüchtern aus. So sind 143 PS keineswegs zu verachten; auf der Gegenseite stehen immerhin runde 1,4 Tonnen, da wird der Tribut für moderne Informations- und Sicherheitstechnologie sichtbar. Freilich hat sich in letzter Zeit auch viel im Bereich des Antriebsstrangs getan. Der mit automatischem Getriebe ausgestattete Testwagen bringt es auf acht Übersetzungen, was mehr als ansehnlich ist. BMW setzt, abgesehen von den Highend-Sportlern, weiterhin auf einen Drehmomentwandler.

Den Spritspargedanken konterkariert diese besonders komfortable Form der Automatik keinesfalls, denn sie wird selbstverständlich mit einer Start-Stopp-Vorrichtung kombiniert, und außerdem hat meist die Wandlerüberbrückung das Sagen (bis auf einen kurzen Moment während des Anfahrens), damit der Kraftschluss möglichst lange erhalten bleibt. Im moderaten Fahralltag gefällt die moderne Box, indem sie das Drehzahlniveau äußerst niedrig hält – häufig lässt sich mit unter 2.000 Touren durch die Gegend schlendern; und weil das Höchstdrehmoment von 320 Nm ja bereits ab 1.750 Umdrehungen anliegt, bereitet Herausbeschleunigen aus dem Tal der Kurbelwellenaktivität keinerlei Sorgen. Nun beweist der 118d, dass seine Performance locker reicht, um die von den Motorenwerken immer versprochene Fahrfreude zu liefern. Landstraßentempo schüttelt der Kompakte locker aus dem Ärmel, Richtge-

1. Ein knackiges Heck ziert den neuen BMW 1er

2. Bei umgeklappten Rücksitzen schluckt der Einser so einiges an Gepäck

3. Der Innenraum präsentiert sich aufgeräumt und wertig

4. Geschickter Zug: Das Markenemblem fungiert als Heckdeckel-Öffner

5. Markante Scheinwerfer verleihen dem Kompakten aus München einen giftigen Blick

6. Maßanzug-Verhältnisse im Fond: Das Platzangebot ist zwar nicht verschwenderisch, aber durchaus in Ordnung

7. Den typische Hofmeister-Knick gibt es auch beim frischen Einser

schwindigkeit ebenfalls – und auch danach bietet der Münchener einige Reserven, so dass Überholvorgänge spielerisch vonstattengehen.

Mit dem Fahrwerk schwappt ein bisschen Sportlichkeit in den vernunftorientiert motorisierten Einser: Nicht nur, dass der Fünftürer kurzwelligen Unebenheiten straff begegnet, nein, er erheitert den Fahrer mit einem üppigen Maß an Querbeschleunigung auf windungsreichen Passagen. Flächiger ausgeformte Patzer werden weitgehend entschärft an die Insassen herangetragen. Zum generell straffen Naturell passen denn auch ähnlich geartete Stühle (gegen 487 Euro netto Aufpreis geht es mit deutlich üppiger dimensionierten Wangen), welche allerdings guten Sitzkomfort spendieren und Leute mit schlechtem Sitzfleisch auf weiten Strecken bei Laune halten. Dem Thema Platz nähert sich der BMW im Maßanzug-Stil, was zwar keine überbordende Enge bedeutet, aber auch keine verschwenderische Raumgröße. Vorn indes sitzen Personen jeder Statur recht luftig – allein ein zu weit nach hinten gerückter Sessel könnte den Fond für Zeitgenossen mit langen Beinen ein wenig schrumpfen lassen.

Geschrumpft haben die Verantwortlichen auch das Tastenaufkommen, was Bedienmuffeln entgegenkommen dürfte. Und seit BMW sein Menüsystem iDrive modifiziert hat, kommt man mit dem elektronischen Zauber-Regler nicht nur intuitiv klar, sondern kann sämtliche Funktionen deutlich rascher als früher ansteuern. Die Basics folgen hingegen klassischer Knöpfchen-Anwahl (inklusive reichlich bestücktem Multifunktionslenkrad), damit sich keine Umständlichkeit einschleicht. Davon ist der Innenraum übrigens meilenweit entfernt – gemäß der sachlich-klaren Architektur gibt es zwei schnörkellose Rundinstrumente

5

6

für Drehzahl wie Geschwindigkeit, die in Sachen Ablesbarkeit unübertroffen sind. Griffgünstig positionierte Paneele für Klima- und Radioanlage machen den alltäglichen Umgang mit der unteren Mittelklasse angenehm. Der hoch über dem Armaturenbrett thronende Navi-Bildschirm gehört zur Sorte der elektrisch einfahrbaren und entzieht sich so neugierigen Blicken potenzieller Diebe, wenn das Fahrzeug mal etwas länger unbewacht parkt.

Ab 22.773 Euro netto beginnt der Spaß mit dem 118d – für diesen Kurs besitzt der kompakte Hecktriebler schon so manches Ausstattungsdetail – über die volle Sicherheitsausrüstung samt ESP, Klimatisierung, Radio und Zentralverriegelung muss kaum diskutiert werden. Zusätzliche 1.806 Euro (netto) möchte das Werk für die Achtgangautomatik sehen, der ECO PRO-Modus für eine besonders kraftstoffsparende Schaltstrategie gehört selbstredend zum Grundwerkzeug. An frühes Hochschalten muss man sich in diesem Fall gewöhnen; beim Bremsen lädt der Fünftürer die Batterie, so dass der Generator weitgehend entlastet wird. Junge Dynamiker dürften bei den beiden wählbaren Ausstattungslinien „Urban Line" sowie „Sport Line" (jeweils 1.596 Euro netto), die mit schicker, individueller Designsprache und feinen Alus locken, hellhörig werden. Für den elektronischen Weglotsen berechnen die Motorenwerke mindestens 1.336 Euro netto – dann ist die Bluetooth-Schnittstelle gleich mit enthalten.

7

BMW 118d

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*1.995*
kW (PS) bei U/min	*105 (143) bei 4.000*
Nm bei U/min	*320 bei 1.750-2.500*
Abgasnorm	*EURO 5*
Antrieb/Getriebe	*8-Gang-Wandlerautomatik*
Höchstgeschw. km/h	*212*
Beschleunigung 0-100/h	*8,9*
EU-Verbrauch	*4,4 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.182 km*
Testverbrauch	*5,8 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*116 g/km*
Tankinhalt	*52 Liter*
Zuladung	*530 kg*
Laderaumvolumen	*360-1.200 Liter*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*190 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*17/22/23*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*
Sicherheit/Komfort	
Kopfairbag vorn u. hinten	*Serie*
Klimaanlage	*Serie*
Radioanlage mit CD	*Serie*
Tempomat	*386 Euro*
Einpark-Automatik	*294 Euro*
Parksensoren inkl. Rückfahrkamera	*731 Euro*
Xenon Plus inkl. Kurvenlicht	*1.168 Euro*
Lederpolster	*ab 882 Euro*
Elektr. verst. Dämpfer	*924 Euro*
Elektr. verst. Vordersitze	*1.050 Euro*
Schlüsselloses Schließsystem	*352 Euro*
Sitzheizung vorn	*277 Euro*
Kommunikation	
Bildschirm-Navigation	*ab 1.336 Euro*
Bluetooth-Freisprechanlage	*252 Euro*
Basispreis netto	
BMW 118d Automatic	*24.579 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe 20.000/30.000/50.000 km	*470,90/568,51/743,78*
Betriebskosten Automatik 20.000/30.000/50.000 km	*496,49/596,16/774,17*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe 20.000/30.000/50.000 km	*364,57/409,01/477,95*
Full-Service-Leasingrate Automatik 20.000/30.000/50.000 km	*390,16/436,66/508,34*
Firmenfahrzeuganteil	*21%*
Dieselanteil	*53%*

Bewertung

⊕
- *ausgewogene Fahrwerksabstimmung*
- *spontan wie ruckfrei schaltende Achtgang-Automatik*
- *vielfältige Individualisierungsmöglichkeiten*

⊖
- *knapp geschnittener Fond*

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

Wer sich für die automobile Oberklasse entscheidet und Jaguar wählt, bekommt neben einem ordentlichen Auto zudem ein feines, traditionsgeladenes Image mit luxuriösem Touch. Das gilt auch in einer Zeit, da sich der berühmte XJ in puncto Design radikal von seinen Vorgängern abkehrt. Flottenmanagement prüfte die einzige Dieselversion des schick-modernen Luxusliners ausgiebig.

Stilübung

Mit dem Jaguar XJ ist das so eine Sache: Die glühenden Anhänger dieser seit 1968 im Amt befindlichen Baureihe mussten gegen Ende des vorigen Jahrzehnts eine kleine Sensation verarbeiten. Entwickelten die Gestalter das Design sämtlicher Generationen (bis auf den XJ40 der Achtzigerjahre) stets im evolutionären Stil, vollzogen sie mit der aktuellen Ausbaustufe einen radikalen Bruch. Weg von der klassisch-filigranen Jaguar-Handschrift – hin zur ultramodernen Architektur mit einigen verspielten Nettigkeiten. Die mit dunklen Blenden versehenen C-Säulen – dadurch entsteht der Eindruck, das Heckfenster reiche nahezu bis an die Seitenscheiben – fungieren als perfektes Beispiel für kleine Details mit großer Ansage. Eine große Ansage ist aber auch der ganze XJ, der mit einer Länge von fast 5,13 Metern im Falle der Standardversion ganz vorne mitmischt an der Segmentspitze.

Kein Wunder also, dass Platzprobleme die letzten Schwierigkeiten sind, die man hier bespricht. Vor allem der Fond taugt locker für Chauffeurbetrieb und als Chillout-Zone zum unendlichen Räkeln. Und nur keine Sorge, man darf auch getrost mal zwei Streithähne auf die Bank setzen – sie werden sich kaum in die Quere kommen. Das gilt für die erste Reihe freilich ebenso; hinzu kommt der luftige Eindruck bedingt durch das obligatorische Panoramadach. Lichtfeinde dürfen gerne die Jalousie benutzen – selbstredend elektrisch. Diese Menge an verarbeitetem Edelholz sticht auch bei gedimmten Beleuchtungsverhältnissen ins Auge, zumal das feine Material an den Türbelägen merklich breiter wird; nur die Mittelkonsole muss mit glänzender Klavierlack-Oberfläche auskommen – wer kein Problem mit Fingerabdrücken hat, wird diese Optik recht hübsch finden. Das Wechselspiel zwischen sportiven und eleganten Elementen, beispielsweise die Analoguhr zwischen den markant gezeichneten Lüftungsdüsen, hält einen gewissen Spannungsgrad aufrecht.

Den eher sachlich orientierten Betrachtern wird das vorzügliche Gestühl Freude bereiten. Ausladende Sessel mit weichen, aber dennoch definierten Polstern versüßen jede Langstrecke – so soll es bei einer Oberklasse schließlich auch sein. Praktische Anflüge erkennbar? Zumindest vier Cupholdern kann sich kein Käufer verweigern; ein bereits seit längerer Zeit vorherrschender Trend, der unter US-Kundschaft deutlich früher grassierte als in Europa. Als spannendes Kapitel speziell bei komplexen Fahrzeugen gilt ohne Frage die Bedienung. Technik jedenfalls gibt es in

Hülle und Fülle – darunter auch eine besondere Funktion, die den beiden vorderen Insassen zwei verschiedene Bildschirm-Ansichten beschert. Wie war das noch? Fernsehen ist für den Fahrer strikt verboten – aber warum sollte sein sitzend ruhender Zeitgenosse zur Rechten nicht? Kann er: Tatsächlich erscheinen auf dem Monitor von schräg links gesehen andere Dinge als im gleichen Winkel von der rechten Seite aus betrachtet. Dieses verrückte, von lediglich einem weiteren Wettbewerber angebotene Extra steht mit 1.050 Euro netto in der Liste.

Der Touchscreen spielt eine zentrale Rolle, eine Vielzahl der Features wird über ihn bedient, was zwar intuitiv gelingt, aber durchaus seine Zeit braucht. Separate Drucktasten für die Sitzheizung wären nicht schlecht – vielleicht beim nächsten Facelift? Wer die akkurat platzierten Tasten genau inspiziert, kann erkennen, dass Jaguar noch nicht allzu lange unter indischer Obhut steht: Die (äußerst praktischen) Spiegelversteller entstammen der Premium-Division des einstigen Mutterhauses Ford. Und natürlich handelt es sich bei dem hier eingesetzten Dreiliter-Diesel um den berühmten Commonrail aus der PSA-Ford-Ehe; ein geschmeidiger laufender Sechszylinder-Selbstzünder wird kaum zu finden sein. Dass der Kenner die Verbrennungsart akustisch identifizieren kann, steht außer Frage – aber laute Geräusche gibt der 275 PS starke Doppelturbo keinesfalls von sich, nichtmal nach dem unmittelbaren Kaltstart.

Leicht schnarrend rollt der Hecktriebler aus den Startlöchern, vorausgesetzt, der innovative und leise surrend herausfahrende Fahrprogramm-Drehregler wird in Stellung D gebracht; hohe Drehzahlen braucht es nicht, um druckvoll zu beschleunigen. Ab 2.000 Touren wüten 600 Nm Drehmoment am wandlerbestückten Planetengetriebe – somit ist die souveräne Fortbewegung gesichert. Flugs zeigt die aus Lichtpunkten zusammengestellte virtuelle Tachoskala 100 km/h. Richtig, das Instrumentarium besteht aus einer bei ausgeschalteter Zündung schwarzen TFT-Fläche und kann demnach in vollvariabler Manier hübsche Dinge anzeigen aus der Welt des Bordcomputers. Ach ja, das Kriterium für klassentauglichen Federungskomfort erfüllen die obligatorischen Luftpolster, auf denen der ausladende Megaliner selbst trotz großer 18-Zöller und 50er-Serie wie auf Samt liegt. Aggressive Querfugen können die Geschmeidigkeit kaum beeinträchtigen – harmlosere Autobahn-Patzer erst recht nicht. Adaptive Dämpfer setzen Akzente in Abhängigkeit von der Straßenbeschaffenheit.

Akzente setzt freilich auch der Grundpreis – klar, dass gehobene Ansprüche keiner Nulltarif-Mentalität folgen. Also sind mindestens 67.016 Euro netto auf den Händler-Tisch zu legen, wobei es für diesen Gegenwert bereits ein gerüttelt Maß Ausstattung mit auf den Weg gibt. Neben der vollen Airbag-Ausrüstung plus Stabilitätskontrolle erhält der Interessent stets einen automatisch abblendenden Innenspiegel, Klimaautomatik, eine elektrische Kofferraumklappe, edle Lederpolster, eine elektrisch verstellbare Lenksäule, ein Festplatten-Navigationssystem inklusive Radioanlage sowie Bluetooth-Funktion, Park- und Regensensor, schlüsselloses Startsystem, beheizte Vordersitze, Tempomat und Xenonlicht. Unzählige Extras bieten weitere Möglichkeiten, um ein wenig überschüssiges Geld loszuwerden. Eine Sache allerdings bekommt man hier serienmäßig, und dieses Extra gibt es sonst weder für Geld noch gute Worte: Stil im Überfluss.

1. Das Cockpit zeigt sich luxuriös mit den feinen Materialien

2. Typisch Oberklasse: Beim Kofferraumvolumen dominiert allenfalls Mittelmaß

3. Der große Grill schafft einen repräsentativen Auftritt

4. Das typische, aus dem Rahmen fallende Jaguar-Automatik-Wählrad ist freilich auch beim XJ mit von der Partie

5. Ordentlich Platz auch im Fond: Hier lässt es sich einige hundert Kilometer gut leben

6. Länge läuft: Das Jaguar-Flaggschiff ist das zweitlängste im Wettbewerber-Umfeld

7. Das schicke XJ-Heck zieht stets Blicke auf sich

Jaguar XJ 3.0 V6 Diesel S

Motor	Sechszylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.993
kW (PS) bei U/min	202 (275) bei 4.000
Nm bei U/min	600 bei 2.000
Abgasnorm	EURO 5
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	6,4
EU-Verbrauch	7,0 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.171 km
Testverbrauch	7,9 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	184 g/km
Tankinhalt	82 Liter
Zuladung	569 kg
Laderaumvolumen	520 Liter

Kosten

Steuer pro Jahr	413 Euro
Typklassen HP/VK/TK	23/32/30

Garantie

Fahrzeug	3 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	6 Jahre

Sicherheit/Komfort

Kopfairbag vorn u. hinten	Serie
Klimaanlage	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	386 Euro
Einpark-Automatik	294 Euro
Parksensoren	Serie
Rückfahrkamera	302 Euro
Xenon-Scheinwerfer	Serie
Lederpolster	Serie
Luftfederung inkl. elektr. verst. Dämpfer	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	798 Euro
Elektr. Kofferraumklappe	Serie

Kommunikation

Bildschirm-Navigation	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie

Basispreis netto

Jaguar XJ 3.0 V6 Diesel S	67.016 Euro (alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe 20.000/30.000/50.000 km	–
Betriebskosten Automatik 20.000/30.000/50.000 km	1.377,01/1.483,33/1.641,08
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe 20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Automatik 20.000/30.000/50.000 km	1.207,85/1.314,17/1.471,92
Firmenfahrzeuganteil	34%
Dieselanteil	83%

Bewertung

⊕
- komfortables Fahrwerk
- kultivierter V6-Diesel
- großzügiges Platzangebot

⊖
- polarisierendes Design

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

Business as usual

Dass Peugeot seinen Allrounder mit der Nummer 308 gerne im großen Fuhrpark sieht, beweisen nicht zuletzt die spezifischen Business-Ausstattungspakete mit Bluetooth-Freisprechanlage und Navigationssystem. Flottenmanagement nahm den Kombi der Baureihe als e-HDI FAP110 etwas genauer unter die Lupe.

So ein bisschen von allem wäre auch beim Auto nicht schlecht – zum Beispiel eine ausgewogene Mischung aus Fahrkomfort, praktischem Nutzen sowie schickem Design. Wer mit diesen Kriterien zum Peugeot-Händler marschiert, könnte gut mit einem 308 SW hinausfahren. Vor allem in Sachen Ladefähigkeit fährt der Kompaktklässler im Kingsize-Format ganz vorne weg: Über 1.700 Liter lassen sich einpacken, sofern man die Rückensitzlehnen herunterklappt – da müssen selbst viele Mittelklassen oder höhere Segmente passen. Darüber hinaus bietet das sauber verarbeitete Interieur seiner menschlichen Fracht ordentliche Platzverhältnisse, so dass weite Strecken zur angenehmen Sache avancieren. Personen mit langen Beinen dürften sich vor allem im Fond ausgesprochen wohlfühlen, denn zwischen hinterer Schenkelauflage und den Vordersitzlehnen gibt es reichlich Raum. Straffe, aber dennoch kommode Polster machen das Verweilen freudvoll. Und damit der Kilometerfresser auch ja sparsame Trinksitten beibehält, werkelt unter der Haube ein Diesel.

Andere Kombinationen erlauben die Business-Varianten erst gar nicht. Kleiner Tipp: Mit der 112 PS starken Basisversion ist der Kompakte behände unterwegs, wenn auch nicht überschwänglich motorisiert. Außerdem glänzt der 1,6 Liter große Vierzylinder mit feiner Laufkultur – nach Erreichen der Betriebstemperatur wird es schwer, den Selbstzünder anhand der Geräuschentwicklung zu identifizieren. An der Ampel schaltet das Aggregat zwecks Verbrauchsoptimierung ab und springt dank verbautem Startergenerator deutlich schneller und vibrationsärmer wieder an als bei konventionellen Start-Stopp-Anlagen. Mit deutlich unter fünf Liter im kombinierten Verbrauch kann diese Ausführung so richtig punkten.

Punkten dürfte auch der dezente Luxus an Bord, dazu gehört die große 16:9-Farbkartendarstellung für den elektronischen Lotsen (Businesspaket: 776 Euro netto). Etwas Training ist freilich angesagt beim Durchforsten des umfangreichen Menü-Systems, wobei die Klaviatur intuitiv beherrschbar ist. Ab 19.399 Euro netto steht der 308 SW e-HDI FAP110 beim Händler – gegen 521 Euro (netto) rollt der Fronttriebler gar als Siebensitzer an und wird dadurch besonders flexibel. Immer an Bord findet der Käufer die volle Sicherheitsausrüstung samt Front-, Kopf- und Seitenairbags sowie ESP und elektrische Fensterheber vorn. Bordcomputer, Klimaanlage wie Zentralverriegelung bedürfen ebenfalls keiner Diskussion. Wer in den Genuss von Xenonscheinwerfern inklusive Kurvenlichtfunktion (831 Euro netto) kommen will, muss zum etwas teureren Level 2 greifen (ab 21.001 Euro), das zusätzlich mit einem automatisch abblendenden Innenspiegel, Leichtmetallfelgen und Regensensor aufwartet.

Bilder von oben:
Das 308-Cockpit zeigt sich sauber verarbeitet und zudem aufgeräumt

Der ausladende Kombi erfreut das Auge durch schickes Design

Über 1.700 Liter Ladevolumen sind Segmentspitze

Peugeot 308 e-HDI FAP 110

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*82 (112) bei 3.600*
Drehmoment bei U/min:	*270 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/115 g/km*
0-100 in sek/V-max. in km/h:	*11,9/187*
EU-Verbrauch/Reichweite km:	*4,4 L/1.364 (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen L:	*460/573-1.736*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/19/19*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***19.399 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*479,63/0,19 Euro*

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

Vier gewinnt

Audi passt seine Mittelklasse an - optisch kommt sie den restlichen Mitgliedern der Modellpalette ab sofort deutlich näher, und um den Zeitgeist besser zu treffen, gibt es frische Technik, auf dass der Millionen-Bestseller effizienter und moderner wird. Flottenmanagement war bereits unterwegs mit dem A4, der im Januar in seine zweite Lebenshälfte startet.

Der Lifestyle-Kombi A4 muss sich bei der Gepäckmitnahme keineswegs verstecken

Ein bisschen A6 steckt ja in jedem A4 – diesen Umstand haben die Verantwortlichen im Zuge der Produktaufwertung nun auch optisch klargestellt. So orientiert sich die Mittelklasse mit ihrer markanter gewordenen Front klar am größeren Bruder. Doch unter dem Blech verstecken sich ebenso Neuerungen; und diese führen erfreulicherweise direkt zu einer handfesten Ersparnis. Rund 11 Prozent weniger Kraftstoff nämlich fließt im Schnitt durch die Leitungen des renovierten Viertürers, was im Portemonnaie schon spürbar ist. Im Gegenzug stiegen Drehmoment sowie Leistung, wie am Beispiel des 2,0 TDI (177 PS / 380 Nm / 120 g CO_2 zu 170 PS / 350 Nm / 134 g CO_2) sichtbar wird – das freut die Performance-Liebhaber. Optimiert wurde viel in der Peripherie, statt hydraulischer Servolenkung glänzt der neue Jahrgang mit elektromechanischer Unterstützung.

Besonders sparsame Naturen greifen indes zum 120 PS starken Selbstzünder, welcher lediglich 112 g CO_2 je Kilometer ausstößt – ansehnlich für eine solch ausladende Limousine. Dabei reicht der Punch selbst für autobahnintensive Strecken. Und wenn man es mal übertreibt, mahnt die elektronische Pausenempfehlung zu einem Zwischenstopp. Ab netto 25.126 Euro steht der Einsteiger-Diesel zur Verfügung und bietet neben der vollen Sicherheitsausrüstung auch elektrische Fensterheber, Klimaautomatik wie Radio. Daneben verlässt kein A4 ohne Bremsenergie-Rückgewinnung und Start-Stopp-System die Werkshallen. Für die Bluetooth-Freisprecheinrichtung verlangt der Hersteller dagegen netto 252 Euro. Ab Jahresbeginn rollen die ersten Fahrzeuge zu Händler und Kunden.

Audi A4 Avant 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*88 (120) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*290 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/123 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*10,9/197*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,7 l/1.340 km (63 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*495/490-1.430*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/19/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***26.512 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*642,66/0,26 Euro*

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

Ladung gut, alles gut

Mit den ansprechend gestylten großen Arbeitstieren, welche auf die Bezeichnung NV400 hören, hat Nissan nun seine Alternative zu den kleineren NV200-Ausgaben gründlich renoviert und einen weiteren Schritt gemacht, um die Nomenklatur anzugleichen. Flottenmanagement fuhr bereits zwei Exemplare der neuen Baureihe.

Der NV400 bietet massig Platz für fast jede Art von Gepäckgut

Auch bei Lieferwagen erwarten die Kunden heute ein gewisses Maß an Komfort und vor allem Effizienz. Schließlich sind die Fahrer nicht selten den ganzen Tag unterwegs, und die Unternehmen hätten gerne eine wirtschaftliche Offerte. Da kann der 2,3-Liter-Commonrail-Diesel des neuen Nissan-Transporters problemlos helfen; drei Leistungsstufen bietet das Modellprogramm – ab 100 Pferdchen geht es los, während die mittlere Stufe mit 125 PS ordentlich im Futter steht und das Topaggregat 147 PS in den Antriebsstrang schickt. Damit die Maschine stets im optimalen Betriebsbereich läuft, gibt es ein leichtgängig schaltbares Sechsgang-Getriebe. Die erste Ausfahrt erfolgte in der zwillingsbereiften 3,5-Tonnen-Version mit besonders hoher Achslast. Hier muss sogar der Spitzenmotor ordentlich arbeiten, allerdings marschiert der Hecktriebler durchaus ansehnlich.

Wer es generell leichter braucht oder mag, kommt auch mit dem 125 PS starken F35.13 wunderbar zurecht. Durch das im Vergleich zum R35.15 erheblich geringere Leergewicht wächst die Nutzlast deutlich (rund 1,5 Tonnen zu einer Tonne) – der Antrieb geht völlig in Ordnung und zieht den Kasten selbst böse Steigungen mit Nachdruck hinauf. Der gegen 490 Euro netto lieferbare Schwingsitz macht einen kommoden Eindruck und stellt mithin den idealen Begleiter für lange Strecken dar. Unzählige Konfigurationsmöglichkeiten in Sachen Tonnage, Länge und Innenausstattung erlauben der Kundschaft viel Flexibilität. Ab 23.100 Euro (netto) kommt man in den Genuss des NV400 – ESP und Beifahrerairbag kosten 500 Euro netto Aufpreis, und für 999 Euro fahren auch Klimaanlage sowie Radio mit.

Nissan NV400 Kombi 2.3 dCi125

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.298*
kW (PS) bei U/min:	*92 (125) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*310 Nm bei 1.250-2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/221 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*k.A./185*
EU-Verbrauch:	*8,3 l*
Nutzlast kg/Ladevolumen in m^3:	*738/2,8 m^3*
Typklasse HP/VK/TK:	*22/19/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*100%*
Dieselanteil:	*100%*
Basispreis (netto):	***26.670 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*903,73/0,36 Euro*

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

Wahre Größe

Kleinwagen mit sparsamem Dieselmotor haben den Hauch des Exotischen, machen aber durchaus Sinn. Schließlich ist die Kategorie unterhalb der Kompaktklasse im Laufe der Jahre richtig erwachsen geworden, so dass sie auch für Langstrecken-Nutzer interessant wird - der Mazda 2 beweist das eindrucksvoll und tritt hier mit dem 95 PS starken 1,6-Liter Commonrail-Selbstzünder an.

Der Mazda 2 ist ein Kleinwagenvertreter alter Schule: Statt mit dem neuen Modell in die Länge zu schießen, haben die Verantwortlichen darauf geachtet, die Vier-Meter-Marke ja nicht zu überschreiten. In der Stadt freut man sich über das kompakte Maß spätestens dann, wenn der Parkplatz besonders schnell ausgemacht ist. Dabei bedeuten diese Abmessungen keineswegs, dass die Passagiere innen nicht ordentlich untergebracht würden – ganz im Gegenteil, der Zweier erweist sich als durchaus geräumiger Kandidat. Dass der Fond für Personen mit Übergröße nicht unbedingt geeignet erscheint, um quer durch Europa zu fahren, ist freilich eine Binsenweisheit – allerdings können in der ersten Reihe problemlos weite Strecken absolviert werden, ohne an Fahrspaß einzubüßen.

Auch ein Kleinwagen kann bei Bedarf ordentlich was einpacken

Mit dem 95 PS-Diesel an Bord gibt es davon sogar eine ganze Menge, schließlich muss der Vierzylinder mit einer guten Tonne keine überbordende Masse schleppen. Entsprechend munter zeigt sich der Stadtzwerg und glänzt mit strammem Durchzug – mehr als 200 Nm Drehmoment ab 1.750 Touren lassen grüßen. Obendrein läuft der Zweiventiler ohne störende Geräuschkulisse. Das schlicht gehaltene Cockpit beugt Problemen bei der Bedienung vor – immer an Bord sind Klimaanlage, Radio und freilich die volle Sicherheitsausrüstung. Wer Mazda zu den 14.445 Euro (netto) Grundpreis 924 Euro extra überweist, bekommt darüber hinaus schicke Leichtmetallräder, Sitzheizung und Regensensor. Den Tempomat liefert das Werk erst ab der 1.260 Euro teureren Sports Line-Ausführung, die auch mit einer Klimaautomatik verbunden ist.

Mazda 2 1.6 MZ-CD

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*70 (95) bei 3.800*
Drehmoment bei U/min:	*205 Nm bei 1.750-3.000*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/110 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*11,5/175*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.025 km (43 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*515/250-787*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/20/19*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*12%*
Dieselanteil:	*3%*
Basispreis (netto):	***14.445 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*398,82/0,16 Euro*

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

Das Geschäft mit der oberen Mittelklasse ist für die Importeure ein hartes Brot - denn hierzulande befindet es sich vorwiegend in deutscher Hand. Renault lässt das Feld jedoch auch nach dem Vel Satis nicht unbeackert und schickt den großen Latitude ins Rennen, der anfangs nur zu leasen war und damit Aufsehen erregte. Inzwischen gibt es den Businessklässler indes auch zu kaufen - Flottenmanagement fuhr die 2,0-Liter-Dieselversion.

Exklusiv-Vergnügen

Das mit dem Wertverlust ist so eine Sache: Ist dieser gering, sind es die Leasingraten aufgrund hoher Restwerte auch. Aber warum überhaupt erst mit so hohen Summen hantieren, wenn man auch unglaublich viel Auto für wenig Geld bekommt? Wer auf ein geräumiges wie komfortables Fahrzeug keineswegs verzichten mag und Luxus gerne im Verborgenen genießt, sollte unbedingt den ausladenden Renault Latitude probefahren. Den Verantwortlichen gelang ein ausgezeichneter Fronttriebler mit schlichtem Design. Einer, der für den Preis von 30.420 Euro wirklich alles bietet, was das Herz begehrt und Sonderausstattungen erst gar nicht anbietet. Navi? Parksensoren? Schlüsselloses Schließsystem? Elektrisch verstellbare Sitze mit Memory- und Massagefunktion (Fahrerseite)? Xenonlicht? Alles drin.

Der aus dem Renault-Baukasten bekannte Basisdiesel mit 173 PS überträgt seine Kraft stets über eine weich schaltende Sechsgang-Automatik; in puncto Fahrleistungen gibt sich der 4,90-Meter-Brocken keine Blöße und beschleunigt in weniger als zehn Sekunden auf Landstraßentempo. Moderate Lautäußerungen sowie reichlich Platz vor allem im Fond lassen den Franzosen zum kommoden Tourer avancieren. Man sitzt obligatorischerweise auf feinen Ledersitzen mit Beheizung und elektrischer Verstellung. Den eingebauten Duftspender mag man als Bereicherung oder Spielerei empfinden – wer das witzige Gimmick für überflüssig hält, kann es zumindest ausschalten. Eine Option jedenfalls bekommt der Käufer mit dem Latitude ganz sicher: Exklusivität. Und die gibt es bei den Massenlabels weder für Geld noch gute Worte.

Das Latitude-Cockpit trägt eindeutig Renault-Handschrift (o.)

Renault Latitude dCi 175

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.995*
kW (PS) bei U/min:	*127 (173) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*360 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/170 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*9,9/205*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,5 l/1.077 km (70l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*485/477*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/23/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***30.420 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*934,61/0,37 Euro*

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

Richtig focusiert

Die 140 PS-Version des Focus TDCi ist ein feiner Kompromiss zwischen bezahlbaren Kosten und ordentlichen Fahrleistungen. Mit sattem Durchzug, leisen Geräuschen und agilem Fahrwerk präsentiert sich der Kompaktklässler als wahre Empfehlung.

Schicke Klavierlack-Oberflächen veredeln den Focus-Innenraum (o.)

Wie viel Power darf es sein? Übertreiben muss man ja nicht unbedingt und kann die Topmodelle ruhig mal Topmodell sein lassen. Allerdings: Wer greift nicht gerne zu etwas mehr Leistung, wenn das Budget den Platz lässt? Also rasch den Focus mit 140 Pferdchen ausprobieren. Ab 19.831 Euro netto bietet der zweitstärkste Diesel jede Menge Fahrspaß bei moderatem Verbrauch von gemittelt gerade fünf Liter pro 100 km. Auf der Gegenseite steht kräftiger Durchzug – gar unter neun Sekunden langen, um einhundert Sachen zu erreichen, da mussten sich frühere GTI-Fahrer richtig anstrengen. Immer wieder bemerkenswert ist, wie es den Ford-Ingenieuren gelingt, beim Fahrwerk diese wohldosierte Mischung aus einer Balance zwischen nahezu perfekten Handlingeigenschaften sowie hohem Komfort zu komponieren.

Außerdem macht der Zweiliter einen hochkultivierten Eindruck – klar klingt er nach Diesel, aber das ist ja auch legitim. Das passend abgestufte und sauber schaltbare Sechsgang-Getriebe hält die Drehzahl niedrig, um Ohren wie Portemonnaie auf längeren Autobahnetappen zu schonen. So schlendert man gemütlich mit Tempomat (159 Euro netto) durch das Land, ohne auch nur im Ansatz gestresst anzukommen. Freilich unterstützen auch kommode Stühle den guten Reisestil und natürlich luftige Raumverhältnisse. Eine hochwertige Materialverarbeitung, die den Vergleich mit dem Wettbewerb keineswegs scheuen muss, gibt es obendrein. Immer an Bord befinden sich Klimaanlage, Radio und die volle Sicherheitsausrüstung. Für das Navi inklusive Bluetooth-Schnittstelle werden 899 Euro extra fällig.

Ford Focus 2.0 TDCI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.997*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750-2.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/129 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*8,9/207*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,0 l/1.200 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*629/277-1.148*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/20/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***18.831 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*521,63/0,21 Euro*

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

Jahrgangsbester

Toyota passt seine Mittelklasse dem neuen Jahrgang an und verordnet der nützlichen Allround-Offerte einen moderaten Rundum-Feinschliff. Äußerlich fällt vor allem die neue Rückleuchten-Grafik auf – über die Modifikationen unter dem Blech erzählt die folgende Abhandlung.

Wer zum Avensis greift, dürfte kaum im Sinn haben, mit seinem Auto besondere Aufmerksamkeit zu erregen. Trotz schneidiger Front samt stylisch geformten Scheinwerfern gibt der schnörkellose Japaner den sachlichen Begleiter für alle Fälle. In der neuesten Ausbaustufe soll der Toyota alles noch etwas besser können; so verpassten die Ingenieure dem durchaus langstreckentauglichen Fronttriebler eine direktere Lenkung sowie eine steifere Karosserie. Wirkungsvollere Dämmung und die überarbeitete Dämpferabstimmung sollen den Komfort einerseits und das Handling andererseits optimieren. Verspielte Naturen bekommen jetzt auch das erstmals im neuen Yaris eingeführte Touch & Go mit ausgeklügelter, google-basierter POI-Suche – Kostenpunkt: moderate 462 Euro netto.

Dass jenes wohlbekannte Zweiliter-Commonrail-Triebwerk im Zuge der Renovierung (15 Prozent Verbrauchsreduktion) zwei Pferdchen verloren hat, merkt man dem mit 310 Nm Drehmoment ordentlich im Futter stehenden Vierzylinder nicht wirklich an. Übrig geblieben sind immerhin 124 PS – genug Performance, um im Verkehr mitzuschwimmen und auf der linken Spur auch mal zu punkten. Dabei bleibt der Vierventiler angenehm leise, wenngleich er aus seiner Verbrennungsart kein Geheimnis macht. Hinzu kommen kommode Sitze, um den Insassen weite Strecken schmackhaft zu machen. In Sachen Raumangebot ist der Avensis ebenfalls eine gute Partie, worüber sich vor allem große Personen freuen dürften. Ab 20.966 Euro netto gibt es den 2,0 D-4D inklusive der vollen Sicherheitsausrüstung, Radio und Klimaanlage. Erst ab der „Life"-Version (22.521 Euro) wandern nebst Tempomat und Rückfahrkamera auch die Bluetooth-Freisprechanlage an Bord.

Trotz vieler Schalter präsentiert sich das Avensis-Cockpit recht aufgeräumt (o.)

Toyota Avensis 2.0 D-4D

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.998*
kW (PS) bei U/min:	*91 (124) bei 3.600*
Drehmoment bei U/min:	*310 Nm bei 1.600-2.400*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/119 g/km*
0-100 in Sek./V-max. in km/h:	*9,8/200*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,5 l/1.333 km (60l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*545/509*
Typklasse HP/VK/TK:	*liegen noch nicht vor*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*45%*
Dieselanteil:	*54%*
Basispreis (netto):	***20.966 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

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

Verbrauchs-Optimierung

Gleich zwei neue Modelle mit „BlueMotion"-Technologie bietet Volkswagen Nutzfahrzeuge jetzt an, den Transporter T5 und den Crafter. Die Verbrauchswerte liegen laut Hersteller-Angaben bei 6,3 beziehungsweise 7,0 Liter auf 100 Kilometer (CO_2-Ausstöße 166 g/km beziehungsweise 184 g/km). Der Transporter BlueMotion – ein Kastenwagen mit Normaldach, einem Radstand von 3.000 Millimeter und einem zulässigen Gesamtgewicht von maxiaml 2,7 Tonnen – verfügt über den 2,0 TDI-Motor mit 84 kW (114 PS). Zusätzlich zur bekannten Transporter BlueMotion-Technologie – Motor-Start-Stopp-System, Bremsenergierückgewinnung (Rekuperation), rollwiderstandsoptimierte Reifen, Reifendruckkontrollanzeige sowie aerodynamische Maßnahmen und Tempomat – verfügt der T5 BlueMotion noch über ein speziell angepasstes Fünfgang-Getriebe sowie ein darauf abgestimmtes Motormanagement. Den Crafter gibt es mit zwei Leistungsvarianten (80/100 kW beziehungsweise 109/136 PS) zu identischem Verbrauch. Er verfügt als BlueMotion-Modell auch noch über eine drehzahlabsenkende, länger übersetzte Hinterachse. Die Netto-Listenpreise in Deutschland beginnen bei 25.495 Euro für den Transporter Blue Motion und bei 27.875 Euro (80 kW) beziehungsweise 29.075 Euro (100 kW) für den entsprechenden Crafter.

Sicherheits-Optimierung

Die Einführung des erweiterten ESP-Paketes für den Mercedes-Benz Sprinter seit Januar soll die Bremsleistung in kritischen Situationen erhöhen. Das ADAPTIVE ESP 9i hat das vorherige ADAPTIVE ESP 8.1 abgelöst und berücksichtigt wie dieses den Beladungszustand des Transporters. Je nach Gewicht und Lage des Fahrzeugschwerpunktes wird über die ESP-Sensorik der jeweils aktuelle Beladungszustand ermittelt. Das neue ESP-System greift auch beim Auftreten von Pendelbewegungen eines Anhängers gezielt ein und soll den Fahrer dabei unterstützen, sein Gespann zu stabilisieren. Ungeachtet dessen ist das ADAPTIVE ESP9i um die Funktionalitäten Brake Disc Wipe (Beschleunigung des Bremsens bei Nässe) und Electronic Brake Prefill (schnell ansprechende Bremsen) erweitert. Das neue ADAPTIVE ESP 9i wird seit Januar 2012 serienmäßig ohne Mehrpreis verbaut.

Ausstattungs-Plus

Citroën hat seine Angebotspalette um die Sonderserie Citroën Jumpy Kombi SELECTION erweitert. Sie basiert auf dem Serienmodell Jumpy Kombi Club und bietet mehrere Extras zu einem Kundenpreisvorteil von mehr als 1.200 Euro. Im Vergleich zum Serienmodell Kombi Club erhält der Kunde hier unter anderem eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung, einen Geschwindigkeitsregler und -begrenzer, eine Sitzheizung vorn und eine dritte Sitzreihe, so dass bis zu acht Personen reisen können. In der Außenausstattung bietet das Sondermodell SELECTION unter anderem ein Design-Paket und eine Schiebetür auf der linken Seite. Es ist in vier Karosseriefarben (Polar-Weiß, Aluminium-Grau Metallic und Aster-Grau Metallic) sowie mit zwei Diesel-Motorisierungen (HDi 125 FAP und HDi 165 FAP) ab netto 30.227 Euro erhältlich.

Personen-Beförderung

Peugeots Transporter in der Dreitonnen-Klasse, der Expert, ist nun auch in einer Version als Kastenwagen mit Doppelkabine erhältlich. Der Expert-Doka basiert auf dem Kastenwagen mit Normaldach, Länge 2 (L2H1). Motorisiert ist er mit dem zwei Liter großen HDi FAP 130 (Euro5 Abgasnorm, 94 KW/128 PS, max. Drehmoment 320 Nm). Nach Herstellerangaben liegt der Verbrauch kombiniert bei sieben Liter auf 100 Kilometer (entspricht CO_2-Ausstoß 183 g/km). Beim Expert-Doka bilden die hintere Dreier-Sitzbank und die Laderaum-Trennwand eine Einheit, die aus GfK gefertigte Wand schließt zum Laderaum hin dicht ab, so dass Kälte, Lärm und Resonanzen nicht in den vergrößerten Fahrgastraum dringen können sollen. Ein Fenster sorgt für Durchblick nach hinten und Helligkeit im Laderaum. Die zweite Sitzreihe ist für drei Personen ausgelegt, der Knieraum beträgt 42 Zentimeter. Die Länge des Laderaums ist auf 150 Zentimeter reduziert (statt 258 Zentimeter), der Laderaum auf 3,6 Kubikmeter (statt 6,0 Kubikmeter). Die Nutzlast liegt bei 935 Kilogramm. Die Netto-Listenpreise für die Basisversion beginnen bei 26.930 Euro.

Programm-Änderungen

Nissan hat das Modellangebot für den Primastar neu geordnet. Insbesondere die Versionen Kombi (mit sechs oder neun Sitzen) und Avantour (mit sieben oder acht Sitzen) profitieren von einer ausgeweiteten Sicherheitsausstatung. Beide Modellversionen verfügen ab sofort serienmäßig über ESP und Beifahrer-Airbag. Bei der Bus-Variante Avantour sind außerdem Seiten- und Window-Airbags an Bord; beim Kombi sind sie optional erhältlich. Darüber hinaus wird das Angebot an Optionen und Ausstattungspaketen in Anlehnung an den Ausstattungsumfang des neuen Transporters NV 400 ausgeweitet. Die Netto-Listenpreise für die Primastar-Baureihe beginnen unverändert bei 21.330 Euro für den Kastenwagen L1H1 in der 2,7 Tonnen-Ausführung mit der Ausstattung „Pro". Preisänderungen sind ausschließlich durch den erweiterten Ausstattungsumfang begründet. Für den Antrieb stehen zwei 2,0-Liter-dCi Common-Rail-Diesel mit 66 kW/90 PS und 81 kW/114 PS zur Verfügung.

„Durcheinander ist die Regel“

„Cleveres Management für Transporter- und Serviceflotten“: LeasePlan-Veranstaltung am 25. Januar in Mainz

Der Transporterbetrieb im Flottengeschäft ist ganz offenbar ein komplexeres Thema als der Einsatz von Pkw im Fuhrpark. Das verdeutlichte auch noch einmal die LeasePlan-Veranstaltung „Cleveres Management für Transporter- und Serviceflotten“. Hier standen die Themen „Fahrpersonalgesetz für Transporter mit digitalen Tachografen“, „Ladungssicherung bei Transportern“, „Optimierung in der Transporterbeschaffung“ sowie „Fuhrparkmanagement im Transporterbereich“ auf der Agenda. Das Event erfreute sich regen Interesses aus dem Kreis der Flottenbetreiber, der Saal füllte sich mit rund 120 Gästen.

Nach der Begrüßung durch Gunter Glück, Geschäftsleitungsmitglied Kundenbetreuung und Vertrieb bei LeasePlan Deutschland, widmete sich Referent Dietmar Rücker, Leiter der Verkehrsfachschule SVG Hessen, der besonderen Situation eines Mitarbeiters im Transporter-Segment. Hier käme abseits Straßenverkehrsordnung und Haftungs-Fragen auch die Arbeitszeit-Verordnung zum Zuge. Bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 2,8 Tonnen seien keine Nachweise über Lenk- und Ruhezeiten zu führen, im Bereich von 2,8 Tonnen bis 3,5 Tonnen jedoch nach Maßgabe der EU sehr wohl wie im Lkw-Bereich. Eine Grundproblematik der Gesetzgebung: Eine Vorschrift besage „Du darfst nicht ...“, eine andere wiederum „Ja, aber ...“; selbst Kontroll-Organe wären nicht immer im Bilde. „Was heißt ‚Haupttätigkeit des Mitarbeiters‘?“, hob Dietmar Rücker hervor. „Das heißt eben: Wenn der Mitarbeiter zu mindestens 50 Prozent Fahrer ist, ist es eine Fahrer-Tätigkeit.“

Und im Paket-Zusteller-Bereich beispielsweise sei schnell eine gewisse Gesamt-Tonnage erreicht, die den Einbau eines digitalen Kontrollgerätes oder Tachographen erfordere. Ausnahme: Das Fahrzeug bewege sich nur auf einer Fläche nicht größer als 2.300 Quadratkilometer („Insel-Regelung“). „Momentan wissen aber 70 Prozent der Fahrer nicht“, so Rücker weiter, „dass auch dann noch ein so genanntes Tages-Kontrollblatt inklusive Ruhezeiten auszufüllen, für 28 Kalendertage mitzuführen und später vom Unternehmen aufzubewahren ist. Und sie wissen nicht, wie es auszufüllen ist. Hier muss das Unternehmen belehren und das auch dokumentieren.“

„Das Durcheinander auf der Ladefläche ist leider zwischen Sylt und dem Allgäu immer noch die Regel“, leitete danach Ronald Geyer, leitender Instruktor von Mercedes-Benz ProfiTraining/FST, seinen Vortrag zur Ladungssicherung ein, und ließ zunächst einige dramatische Bilder von Transporter-Laderäumen auf die Zuhörer wirken. Vor solchen Hintergründen betrachtet, werde den Unternehmen der Weg in die Selbständigkeit eigentlich immer noch zu leicht gemacht. Er unterstrich die Verordnung, dass Kastenwagen auf jeden Fall mit einer Trennwand ausgestattet sein müssten, die gewisse Festigkeitsgrade zu erfüllen habe (BGVD 29) und dass dabei wie auch ansonsten bei der Ladungssicherung nach Paragraph 22 StVO, Absatz 1 „die anerkannten Regeln der Technik“ zu beachten seien.

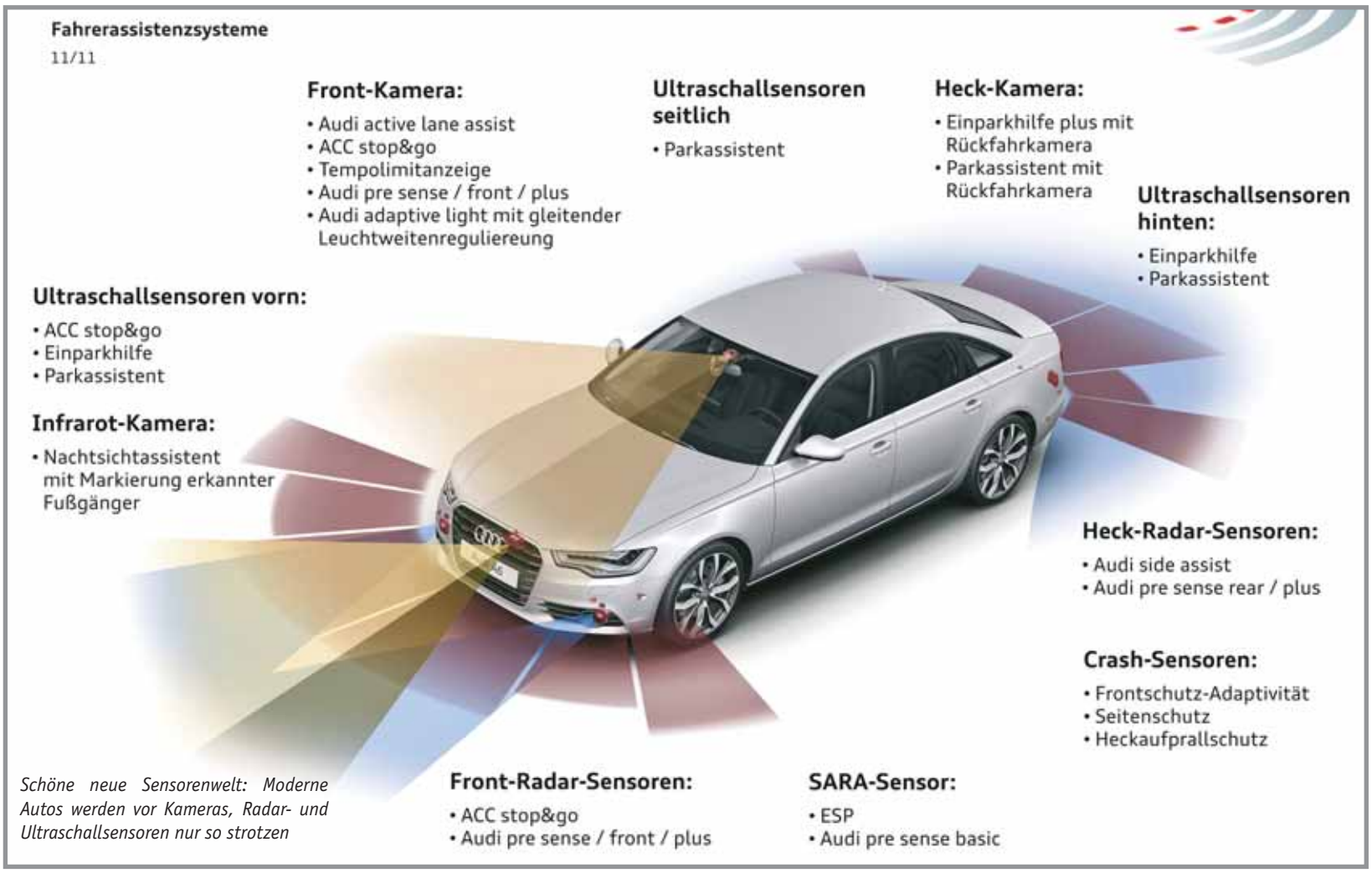
„Aber“, blickte Ronald Geyer vielsagend in die Runde, „wer weiß schon, welche das sind?“ Dazu gehörten DIN EN-Normen (beispielsweise Berechnung von Zurrkräften, Zurrketten, Zurrdrahtseilen Aufbauten an Nutzfahrzeugen), DIN-Normen (beispielsweise Ladungssicherung in Kastenwagen) und VDI-Richtlinien (beispielsweise Einrichtung und Hilfsmittel zur Ladungssicherung, Lastverteilungsplan, Zusammenladung von Stückgütern). „Entscheidend beim Beladen von Transportern ist einfach“, betonte Ronald Geyer, „von vornherein jedes Risiko herauszunehmen.“

„Es wird aus dem Lkw-Bereich immer mehr adaptiert auf den Transporterbereich“, hat auch Matthias Martwich, Manager Truck bei LeasePlan Deutschland, festgestellt, der in Mainz über das Fuhrparkmanagement im Transporterbereich referierte. „Wir befassen uns seit 15 Jahren mit Nutzfahrzeugen aller Kategorien, das sind zehn Prozent unseres Flottenbestandes.“ Logistische Aufgaben, größtmögliche Wirtschaftlichkeit, gesetzliche Bestimmungen, zunehmend Umweltschutzaspekte seien heute die wesentlichen Auswahl-Kriterien der Flottenbetreiber. Das Marken-Image träte immer häufiger in den Hintergrund.

Insbesondere empfahl er, wegen der Ausfallzeiten auch ein verstärktes Augenmerk auf die Anlage von Reparatur-Historien zu legen. „Welche Öffnungszeiten im Werkstattnetz benötigen Sie, auch samstags? Ist die Werkstatt qualifiziert auf Nutzfahrzeug-Reparaturen, ist dort eine 5 Tonner-Hebebühne vorhanden? ‚Just in time‘ bedeutet nicht zwingend, dass dort auch immer alle benötigten Ersatzteile direkt vorrätig sind. Instandhaltung und Service: Es gibt nichts Schlimmeres, als dass Sie dem Hersteller nicht sagen können, was mit dem Fahrzeug los ist.“

Abschließend sorgte Selcuk Gündogdu, Group Buyer bei Vaillant, für ein gewisses Aha-Erlebnis, als er die Ergebnisse eines halbjährigen Tests mit sechs Transporter-Fahrern seines Unternehmens an sechs verschiedenen Standorten veröffentlichte. Nach sehr umfangreichen Test-Vorgaben wurden hier zwei Fabrikate auf Herz und Nieren geprüft. Resultat: Herstellerwechsel.

Zukunft durch Technik



Schöne neue Sensorenwelt: Moderne Autos werden vor Kameras, Radar- und Ultraschallsensoren nur so strotzen

Die Elektrifizierung des Automobils findet nicht nur im Motorraum statt. Die Industrie entwickelt bereits eine Fülle von elektronischen Helfern, die in den nächsten zehn Jahren Einzug in unseren Alltag halten könnten. Einiges davon klingt heute noch wie Science Fiction, aber 1968 war ein etwa handygroßer Kommunikator, mittels dem zwei Menschen mit Bild und Ton über weite Distanzen kommunizieren konnten, auch noch Science Fiction – und nur für wenige Menschen, wie den Autoren der Serie „Enterprise", vorstellbar.

1968 war auch das Jahr, in dem die sogenannte Wiener Straßenverkehrs-Konvention (WÜ-68) erstellt wurde, eine Übereinkunft, welche die Verantwortung für ein Kraftfahrzeug zwingend dem Fahrer auferlegt. Demnach dürfen Assistenzsysteme dem Fahrer nur assistieren, ihn jedoch nicht bevormunden oder selbsttätige Manöver ausführen in einer Situation, in der der Fahrer noch die Beherrschung über das Fahrzeug haben könnte. Auch müssen Assistenzsysteme vom Fahrer jederzeit übersteuert werden können, denn dieser hat ja die letztendliche Verantwortung. Und genau hier liegt ein Problem für vieles, was heute bereits denkbar ist. Denn heute ist dank leistungsfähiger und vernetzter Computer technisch viel mehr machbar, als man sich 1968 auch nur vorstellen konnte.

90 Prozent der Unfälle gehen auf menschliches Fehlverhalten zurück

Angesichts der Tatsache, dass sich etwa 90 Prozent aller Unfälle im deutschen Straßenverkehr auf menschliches Fehlverhalten zurückführen lassen und dass viele davon durch moderne Assistenzssysteme vermeidbar wären (siehe auch GIDAS-Datenbank), sollte die nunmehr über 40 Jahre alte Wiener Konvention vielleicht doch modernisiert werden. Das große Ziel wäre, dass die Hersteller Autos bauen dürfen, die so intelligent sind, dass Unfälle ganz vermieden werden können – unabhängig vom Fahrer.

Neben der Wiener Konvention gibt es natürlich auch noch die Frage der Produkthaftung, gerade in Ländern wie den USA, die in dieser Hinsicht mitunter voll neben der Spur laufen: Man denke nur an das legendäre Kaffee-Urteil gegen McDonalds, bei dem der Fastfood-Anbieter letztlich an eine Kundin für deren selbstverschuldete Verbrühung mit heißem Kaffee (im Auto umgekippt) knapp 200.000 Dollar Schmerzensgeld (plus nochmals etwa die gleiche Summe an Strafe an den Staat) zahlen musste. Aber Autos und damit auch Assistenzsysteme werden nun einmal weltweit verkauft, daher wollen sich die Hersteller mit elektronischen Helferlein nicht allzu weit aus dem Fenster lehnen, solange die rechtliche und versicherungsrechtliche Seite nicht wasserdicht ist.

Dabei gibt es wirklich spannende Systeme, die technisch bereits weitgehend realisiert sind und die wir innerhalb der nächsten 10 Jahre, teilweise leider auch erst später, erwarten dürfen. Einen kleinen Überblick bot uns Audi auf einer Technik-Schau, bei der neue Systeme präsentiert wurden. Hier wurde uns auch der Anteil des juristischen Aufwandes in der Gesamtentwicklung genannt: Er beträgt etwa die Hälfte.

Ein kleiner Überblick über die spannendsten Neuerungen:

Stauassistent

Stau und zähfließender Verkehr nervt und ermüdet den Fahrer, macht ihn vielleicht sogar aggressiv. Warum sollte der Fahrer sich in einer solchen Situation nicht anderweitig beschäftigen dürfen? E-Mails lesen beispielsweise, telefonieren oder Kaffee trinken, wenn er sich traut? Die Adaptive Cruise Control mit Stopp&Go-Funktion und der Erweiterung der Querführung kann das ermöglichen. Dank des Zusammenspiels von Videokamera, Radarsensoren und Ultraschall-Sensoren kann der Fahrer ab einem Tempo von unter 60 km/h die Funktion aktivieren – das Auto fährt dann vollautomatisch auf seiner Spur und lenkt auch selbständig. Bislang ist geplant, dass die Funktion ohne einen zumindest minimalen Fahrereingriff nur weniger als eine Minute aktiv

bleibt (das Auto bleibt dann mit einem Warnhinweis einfach stehen). Technisch machbar ist jedoch bereits, wenn es eine Neufassung beziehungsweise Ergänzung der Wiener Konvention erlauben würde, dass sich das Auto auch eine Stunde oder länger völlig autonom im Stau mitbewegt.

Pilotiertes Parken

Breite Autos und schmale Garagen oder Parklücken vertragen sich nicht gut. Wenn in der heimischen Garage dann noch Fahrräder stehen, kann es richtig eng werden beim Aussteigen. Der Parkpilot kann dieses Problem lösen: Man steigt einfach schon vor der Garage aus, das Auto fährt auf Knopfdruck und sensorüberwacht in die Garage und später dann auch ebenso wieder hinaus. Auf der Endposition stellt der Parkpilot die Zündung ab, verriegelt die Türen und sendet noch eine Bestätigungsmeldung an den Fahrer. Das wird es schon in einigen Jahren zu kaufen geben.

Technisch möglich wäre prinzipiell bereits das völlig autonome Parken mit eigenständiger Parkplatzsuche des Fahrzeugs: Bereits jetzt erkennen Sensoren, ob eine Parklücke groß genug ist, und bereits jetzt gibt es die teilautomatische Einparkfunktion, die nur deshalb teilautomatisch ist, weil wieder einmal der Fahrer selbst entscheiden soll. Denkbar ist, dass künftig der Fahrer vor einem speziellen oder auch normalen Parkhaus oder sogar in der Stadt einfach aussteigt und dem Auto die Suche nach einem Parkplatz und das Einparken überlässt. Auf Knopfdruck kommt das Auto dann später wieder zum gewünschten Startpunkt oder sucht den Fahrer per GPS. Knight Rider lässt grüssen.

Automatische Vollverzögerung

Bereits heute bremsen viele Fahrzeuge vollautomatisch, wenn ein Unfall nicht mehr vermeidbar und der Fahrer nicht mehr in der Lage ist, selbst einzugreifen. Dadurch werden Unfälle deutlich abgemildert, aber eben nicht vermieden, was technisch eigentlich möglich wäre. Audi entwickelt mit dem Pre Sense City ein System, das im Stadtverkehr im Geschwindigkeitsbereich bis 65 km/h in Notsituationen die Aufprallgeschwindigkeit um 30 km/h verringert; bis 30 km/h verhindert das System den Unfall sogar komplett autonom. Pre Sense City reagiert dabei nicht nur auf fahrende und stehende Fahrzeuge, sondern dank ausgeklügelter Sensortechnik auch auf Fußgänger oder beispielsweise Kinder, die hinter parkenden Autos plötzlich auf die Fahrbahn laufen.

Auch bei Geschwindigkeiten jenseits der 65 km/h, also auf der Landstraße und auf Autobahnen, hilft künftig das Pre Sense System: Mittels eines Lasers mit großem Öffnungswinkel berechnet das System beispielsweise an einem Stauende, ob der Fahrer noch ausweichen könnte – wenn nicht, warnt das System frühzeitig und führt dann unter Umständen auch eine Vollbremsung durch. In bestimmten Situationen ist so sogar eine Unfallvermeidung bei hohen Ausgangsgeschwindigkeiten darstellbar, auch im Einklang mit der Wiener Konvention. Rein technisch können die Sensorsysteme jedoch schon heute mehr. Es bleibt zu hoffen, dass gerade hier die rechtlichen und haftungsrechtlichen Hürden für den weitreichenderen Einsatz der Assistenten bald gelöst werden – denn das würde wirklich Leben retten.

Kreuzungsassistent

Der Seitenaufprall ist in Europa die zweithäufigste Ursache aller Verkehrstodesfälle; ein guter Teil dieser Unfälle spielt sich an unübersichtlichen Kreuzungen und Einmündungen ab. Der Audi Kreuzungsassistent wurde entwickelt, um Unfälle zu vermeiden oder zumindest ihre Folgen abzumildern. Dafür erfassen zwei Radarsensoren sowie eine Videokamera mit Weitwinkelobjektiv die Bereiche vor dem Fahrzeug und seitlich davon. Wird ein sich seitlich näherndes Fahrzeug erfasst, erhält der Fahrer eine Warnmeldung.

In ferner Zukunft liegt noch die verbesserte Variante des Kreuzungsassistenten mit der Car-to-X-Kommunikation, bei der die „potenziellen Unfallgegner" bereits via W-Lan Kontakt haben, bevor eine Kamera oder Radaranlage auch nur nah genug an der Einmündung ist. Hierzu würde jedoch eine flächendeckende Einführung der Car-to-X-Kommunikation oder zumindest fest installierte Sensoren an besonders gefährlichen Einmündungen benötigt.

Rückwärtiges Ausparken

Dieses System funktioniert im Prinzip wie der Kreuzungsassistent, nur eben beim rückwärtigen Ausparken: Sensoren am Heck messen und interpretieren Abstand und Geschwindigkeit der erkannten Fahrzeuge und warnen den Fahrer bei Gefahr.

Warnung beim Türöffnen

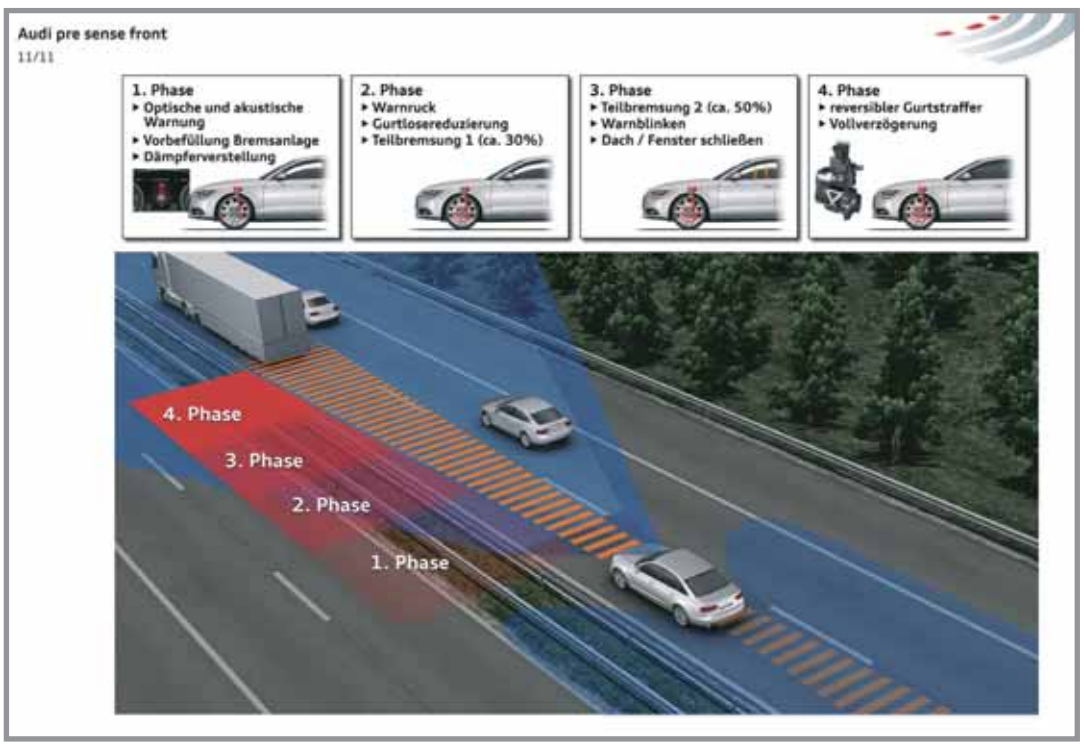
Immer wieder werden beim Öffnen von Fahrzeugtüren Fahrradfahrer unsanft von ihrem Gefährt gerissen oder vorbeifahrende Fahrzeuge zu riskanten Ausweichmanövern gezwungen. Die in Entwicklung befindliche Ausstiegswarnung von Audi mildert dieses Problem erheblich ab: Bei der Berührung des Türöffners scannt der Radar des ohnehin vorhandenen Side Assist, ob sich ein anderes Fahrzeug oder Fahrrad in kritischem Tempo nähert und warnt dann entsprechend den Fahrer, die Türe zu öffnen.

Neue Lichttechnologien

Mitlenkendes Licht, Abbiegelicht und adaptives Fernlicht gehören inzwischen fast schon zum Standard des typischen Dienstfahrzeugs. Neu bei Audi wird die Matrix Beam Technologie sein: Das LED-Licht wird dabei in eine Vielzahl seperater Quellen aufgeteilt. Ganz ohne Mechanik und – mithilfe von Kamera und Navigationsdaten computergesteuert – erzielt Audi damit eine stets optimale Ausleuchtung der Fahrstrecke, ohne den gegenkommenden Verkehr zu blenden.

Die Weiterentwicklung des Matrix Beam ist dann das AFS, welches für „Advanced Frontlighting System" steht. Damit werden wichtige Einzel-Objekte im Sichtbereich des Fahrers durch gezieltes Anstrahlen hervorgehoben, beispielsweise Menschen oder Tiere auf der Fahrbahn, die vom Nachtsichtsystem erkannt wurden, ebenso wie Verkehrsschilder oder Baustellenmarkierungen.

Auch vor den Heckleuchten macht die neue Lichttechnik nicht Halt: Ein Sichtsensor erkennt die Sichtweite der Heckleuchten und intensiviert die Leuchtkraft bei schlechter Sicht – dadurch wird der Hintermann nicht mehr motiviert, näher an das eigene Fahrzeug heranzufahren, um den „Anschluss" – beispielsweise bei beginnendem Nebel oder Regen – nicht zu verlieren. Für Nebel gibt es sogar noch eine besonders interessante Neuentwicklung: das Laser-Nebelschlusslicht. Abhängig von dem Abstand des Hintermannes sieht dieser entweder ein mehr oder weniger normales Schlusslicht, eine rote Linie (wie eine Stopp-Linie) auf der Straße oder gar ein Dreieck, ähnlich wie ein Warndreieck. Ein weiterer Vorteil des Laser-Nebelschlusslichts: Klart der Nebel auf und der Fahrer vergisst, wie leider häufiger auf deutschen Straßen, das Nebellicht auszuschalten, blendet der Laser den Hintermann nicht.



Der Notbremsassistent Pre Sense Front wirkt in vier Phasen (li.)

Die Autonomen kommen

Die meisten von uns haben bestimmt schon oft darüber nachgedacht, wie wichtig das Auto für uns ist. Ja, ohne Auto könnte man eigentlich gar nicht (mehr) existieren. Aber wer hat schon einmal einen Gedanken daran verschwendet, ob das Auto uns eigentlich braucht? Wir sehen das Auto als treuen Diener, der mit hoher Zuverlässigkeit seine Arbeit verrichtet, nur einen eigenen Willen sollte es nicht haben – obwohl dies so nicht ganz stimmt. Nicht nur in Tiere projizieren wir, meistens vollkommen überzogen, zutiefst menschliche Eigenschaften. Auch in Autos vermuten wir letztendlich eine Seele. Nicht umsonst wird in der Werbung für Autos die gesamte Gefühlswelt der Menschheit bemüht, mehr als für jedes andere Produkt auf diesem Planeten.

Wir Deutschen gehen da noch einen Schritt weiter. Vom „liebsten Kind des Deutschen" ist da die Rede. Doch gerade Kinder kommen irgendwann mal in die Pubertät und werden (hoffentlich!) später sogar erwachsen, nabeln sich ab und werden flügge. Ich selbst habe drei Kinder und weiß, wie sich so etwas anfühlt. Nach mehr als 125 Jahren ist also auch das Auto auf dem Weg zur Selbständigkeit. Wie die Kinder, für die die Eltern mal eine Entlastung, dann später aber doch mehr eine Last sind, so möchte das Auto uns auch so langsam loswerden. Aber Autos werden im wahrsten Sinne des Wortes flügge: Allerorten wird am Konzept der „Flugautos" gearbeitet, dazu später mehr.

So richtig lieb hat der Deutsche sein Auto eigentlich auch gar nicht mehr. Neueren Studien zufolge ist die Jugend mehr und vor allem lieber im Internet via Facebook unterwegs als auf der Straße am Lenker. Aber auch bei der älteren Generation zeigen sich Verschleißerscheinungen. Im gerade erschienenen lesenswerten Buch „Deutschland schafft das Auto ab" von Wolf Wegener wird in eindrucksvoller Weise ein Plädoyer für die fahrbaren Untersätze gehalten. Ob es allerdings eine vergleichbare Sprengkraft hat wie eine Veröffentlichung ähnlichen Titels, wo es um noch viel mehr als nur das Auto geht, bleibt abzuwarten.

Vielleicht sollte man bei der Diskussion mal einen kleinen Blick in die Historie der Mobilität wagen. Als Basis der individuellen Beweglichkeit gilt ganz klar das Fahrrad. Man sollte seine Bedeutung in der Geschichte nicht unterschätzen. Deutlich vor dem Auto ermöglichte es den Menschen, ihre persönliche Reichweite markant zu erhöhen und auf dem Landweg sogar den Nachbarort zu erreichen. Das Ergebnis war in der Tat die räumliche Verbreitung menschlicher Gene und Familiennamen.

Heute erleben wir eine Renaissance des Zweirades. Über zehn Prozent der Radler aber tun dies nur aus fiskalischen Gründen; Autofahren wird eben immer teurer. Allerdings hat der Fahrradboom auch seine negativen Begleiterscheinungen, trotz (oder wegen!) seiner immer wieder gelobten Umweltverträglichkeit. Die daraus abgeleiteten Sonderrechte führen nicht selten zu erheblichen Konflikten, sowohl nach oben (Auto) wie nach unten (Fußgänger). DER SPIEGEL (37/2011) spricht auf seinem Titel sogar von „Straßenkampf".

Eigentlich ist dies verständlich, wenn man sich vor Augen hält, dass jeder vierte Fahrradunfall alkoholbedingt daherkommt. Fürs Fahrradfahren gelten allerdings die gleichen Bedingungen wie für den Lenker auf vier Rädern, beispielsweise: kein Handy, auf Grün warten und auch auf Fußgänger achten. Nur beim Alkohol liegt die Grenze zum Führerscheinentzug noch bei 1,6 Promille ...
Das Auto hat unseren Radius schließlich um ein Vielfaches erweitert, und das war und ist sein

Erfolgsrezept. Immense Distanzen können, allerdings auch mit erheblichem Zeitaufwand, überbrückt werden. Wie sehr wir uns das Auto dabei als Partner wünschen, kann man am Erfolg der Fernsehserie „Knight Rider“ („fahrender Ritter“) in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts ablesen. Dort unterstützte den unvergleichlichen Hauptdarsteller David Hasselhoff alias Michael Knight in seinem Kampf gegen das Böse ein intelligentes und sprachbegabtes Fahrzeug namens K.I.T.T. („Knight Industries Two Thousand“). Die Liste der Fähigkeiten dieses Fahrzeugs ist beliebig lang: Vom unsichtbaren Sicherheitsgurt über die Manipulation anderer Fahrzeuge (sogar Helikopter!) bis hin zum eingebauten Geldautomaten war alles vorhanden. Besonders interessant ist auch, dass K.I.T.T. nahezu unzerstörbar war (einmal hat es ihn dann allerdings doch erwischt), mit jedwedem flüssigen Brennstoff fahren und dabei kurzfristig mit dem Turbo Boost abheben konnte, um über Hindernisse zu springen. Man konnte ihn auch einfach über die Armbanduhr rufen und er kam alleine vorbei. Bei so viel geballter technischer Intelligenz fragte man sich schon, wozu David Hasselhoff eigentlich benötigt wurde ...

Von alledem sind wir heute zwar noch weit entfernt, doch mit ultragenauen Sensoren und hyperintelligenter Software bahnt sich das Auto auch jetzt seinen eigenen Weg. Der Mensch übernimmt dabei nur noch die Rolle des Fahrlehrers. Automatisches Einparken ist ja mittlerweile ein alter Hut, und immer mehr Funktionen werden an das Fahrzeug abgegeben. Der Fahrer wird zunehmend zum Copiloten und nur noch in Notfällen und Ausnahmesituationen gebraucht.

Die Entwicklung in diese Richtung ist ganz wesentlich vom amerikanischen Verteidigungsministerium vorangetrieben worden. Zuständig für innovative Forschungsentwicklungen ist die DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency). Im Jahre 2004 fand zum ersten Mal ein großer Wettbewerb („Grand Challenge“) für autonome Fahrzeuge statt. Aus Sicherheitsgründen fand das Ganze in der (Mojave-) Wüste statt. Gewinner von einer Million Dollar sollte derjenige sein, der am schnellsten ohne menschliche Hilfe ungefähr 241 Kilometer unfallfrei absolvieren konnte. Von 100 Teams durften nach einer Qualifikation schließlich 15 an den Start. Das beste Fahrzeug schaffte immerhin knapp 12 Kilometer (!), kam dann von der Fahrbahn ab, kollidierte mit einem Hindernis und brannte am Ende ab. Das ließ den Veranstaltern keine Ruhe: Anderthalb Jahre später wurde der Wettbewerb wiederholt (auf einer etwas kürzeren Route und mit verdoppeltem Preisgeld). Diesmal schafften es immerhin fünf Teams, innerhalb der vorgegebenen Zeit von zehn Stunden ins Ziel zu kommen. Sieger war übrigens ein modifizierter VW Touareg, der auf den Namen „Stanley“ hörte.

Die vorerst letzte Herausforderung fand 2007 in einer stillgelegten Kaserne statt, wo gegenüber der ebenen Wüste nun auf einmal Häuser im Wege standen („Urban Challenge“). Zwei deutsche Teams der Universitäten in Karlsruhe („AnnieWay“) und Braunschweig („CarOLO“) kamen leider nicht ins Ziel. In Braunschweig wurde dann mit „Stadtpilot“ im Jahre 2010 zum ersten Mal deutschlandweit eine Tour im richtigen Stadtverkehr durchgeführt. Im August 2011 hat BMW in einem Projekt mit dem naheliegenden Titel „Autopilot“ einen 5er selbstbestimmt über die Autobahn geschickt. Eine serienreife Version wird es aber laut BMW in den nächsten Jahren wohl nicht geben.

Vor nicht allzu langer Zeit kam heraus, dass Google nicht nur mit seltsam anmutenden Fahrzeugen mit Kameras auf dem Dach die Straßen abfotografiert („Street View“), sondern im stillen Kämmerlein („Labor X“) in Kalifornien auch an autonomen Fahrzeugen arbeitet. Die haben neben Kameras natürlich jede Menge weiterer Sensorik drin, dran und drauf und sehen den Street View-Fahrzeugen recht ähnlich. Tatsächlich will Google irgendwann die Fahrzeuge zum Fotografieren alleine auf die Reise schicken. Was da wohl dahinterstecken mag ...

Google hat auch schon eine andere Bestmarke erreicht: den ersten Unfall mit einem autonomen Toyota Prius im Sommer letzten Jahres. Allerdings wurde das dann ganz schnell korrigiert: Das Auto sei gar nicht autonom unterwegs gewesen und der vorgeschriebene menschliche Copilot hätte bei dem Auffahrunfall versagt. Leider war wohl kein Turbo Boost verfügbar.

Michael Knight würde glatt neidisch werden, wenn er sehen könnte, was heute so alles an Flugautos entwickelt wird. Allerdings hapert es praktisch allen Projekten noch an der finalen Verschmelzung von Fahren und Fliegen: Entweder handelt es sich um Flugzeuge, die auch fahren können, oder um Autos, die ein bisschen fliegen können. Doch nun hat nach eigener Aussage der seit 50 Jahren an Flugautos arbeitende amerikanische Entwickler Paul Moller die wesentlichen Probleme gelöst: Sein Skycar soll 2014 auf den Markt kommen, ließ er letzten Herbst verlauten. Wiederum in Braunschweig wird auch an diesem Thema gearbeitet: „Carplane“ soll 2015 zu kaufen sein. Das „Transition“ von Terrafugia sollte schon Ende letzten Jahres startklar sein (allerdings ist neben dem normalen Führerschein eine Lizenz für Leichtflugzeuge erforderlich!).

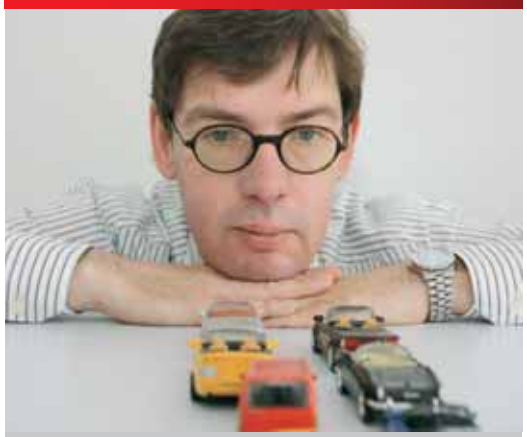
Eine besondere Herausforderung bei den Entwicklungen stellen die unterschiedlichen Anforderungen dar: Beim Straßenbetrieb soll das Gefährt nicht abheben (Problem bei der Formel 1), andererseits in der Luft aber Auftrieb bekommen. Auch ist zu entscheiden, ob ein Start wie beim Hubschrauber auf der Stelle erfolgen können soll (beispielsweise am Stauende) oder ob eine „Startstrecke“ benötigt wird. Wer sich darüber weitergehend informieren möchte, sei auf das Weltforum für Flugautos roadabletimes.com verwiesen. Dort erfährt man auch, dass die fliegenden Autos die Menschen schon vor mehr als hundert Jahren beflügelten.

Angesichts der Probleme in der Luft hat die DARPA einen Auftrag für autonomes Fliegen vergeben, damit der Pilot des Flugautos die Hände weitestgehend in den Schoß legen kann. Eine Art Zwischenlösung wurde im Projekt AutoNOMOS an der FU Berlin entwickelt: Nach Steuerung über iPod, iPad und Augenbewegungen funktioniert das auch rein über Gedanken – Lenken durch Denken („Brain Driver“). Als MadeIn-Germany fuhr dann ein Fahrzeug im letzten September autonom durch Berlin.

Vor einigen Jahren hat Alan Weisman ein Buch mit dem deutschen Titel „Die Welt ohne uns“ veröffentlicht. In der interessanten Abhandlung beschäftigt er sich mit der Frage: Was wäre, wenn von heute auf morgen plötzlich alle Menschen von der Erde verschwunden wären, also nicht tot, sondern nur weg. Das Hauptaugenmerk richtet er auf die Natur, insbesondere auf die Tiere. Aber wie würden sich die (autonomen) Autos verhalten? Darüber hat er wohl leider nicht weiter nachgedacht.

Abwegig ist die Frage keineswegs. Mittlerweile versucht man ja, die Fahrzeuge synchron wie Tierschwärme über Funk zusammenzuschalten, um den Verkehrsfluss zu verbessern. Hinter einem „Leitfahrzeug“ schwärmt dann ein Pulk Autonomer. „Stau“ wäre dann mehr oder weniger ein Fremdwort. Das einzige, was dann noch stören würde, ist der Mensch.

Autor



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.

Eine Dekade

Wir freuen uns sehr darüber, dass Flottenmanagement demnächst zehnjährigen Geburtstag feiern wird. In der schnelllebigen Medienwelt sind zehn Jahre eine halbe Ewigkeit und ein einzigartiger Erfolgsnachweis – denn wer sich im hart umkämpften Segment der Gewerbekunden-Magazine etabliert und eine Dekade lang behauptet, muss es einfach draufhaben. Gratulation zu Ihrer ebenso kompetenten wie informativen Berichterstattung, Gratulation zu Ihrem Gespür für die richtigen Themen zur richtigen Zeit. Zu wissen, was die Leserinnen und Leser aus dem Gewerbekundenbereich interessiert, stelle ich mir nicht gerade einfach vor. Denn das Gewerbekundengeschäft hat sich in den vergangenen zehn Jahren mit hohem Tempo weiterentwickelt und wandelt sich weiter. Ich möchte das gerne an drei Beispielen erläutern.

Erstens: Vor zehn Jahren haben wir uns überwiegend auf die großen und sehr großen Flottenkunden konzentriert. „Big is beautiful" – dieser Slogan war für uns die Meßlatte unseres Handelns. Das Geschäft mit mittelgroßen und kleinen Gewerbetreibenden hat man zwar gerne gemacht, aber größtenteils sich selbst überlassen. Dies hat sich grundlegend geändert. Das Gewerbekundengeschäft insgesamt wird immer wichtiger für unseren Handel. Als Vollsortimenter mit einem stimmigen Produktportfolio vom Ford Ka bis zum Ford Transit wollen wir unsere Präsenz in diesem attraktiven Teilmarkt deutlich ausbauen – und das bedeutet eben auch, dass die kleinen und mittleren Flotten inzwischen eine ebenso wichtige Rolle wie die Großen spielen. Nicht ohne Grund haben wir im vergangenen Jahr eine eigene Organisation mit Spezialisten aus der Taufe gehoben, die den Handel in allen Fragen dieses Geschäfts berät und unterstützt.

Zweitens: Das Thema „grüne Fahrzeugflotte", Stichwort Ökologie, wird für unsere Gewerbekunden immer wichtiger. Vor einigen Jahren ging es um die Frage, ob die Dieselautos einen Partikelfilter haben oder nicht. Auch die Frage, ob wir Fahrzeuge mit alternativen Antrieben wie zum Beispiel Erdgas, Autogas oder Bio-Ethanol liefern könnten, spielte eine wichtige Rolle. Diese Kraftstoffe, so scheint es, sind jedoch aktuell für unsere Kunden eher von untergeordneter Bedeutung. Inzwischen geht es in vielen Gesprächen um die Frage, ob und wann auch Hybrid- und Elektrofahrzeuge zu unserem Produktportfolio gehören.

Drittens: Wir stellen bei unseren Kunden eine wachsende Nachfrage nach Sicherheitsausstattungen fest. Ich denke dabei weniger an Airbags und ESP, die inzwischen selbst bei Kleinwagen wie dem Ford Ka zur Serie gehören. Ich meine vielmehr elektronische Fahrer-Assistenzsysteme, die den Fahrer unterstützen und entlasten, ohne ihn dabei zu entmündigen – und die gleichzeitig auch die Kosten reduzieren können. Ein gutes Beispiel ist das „Active City Stop"-System im neuen Ford Focus, das übrigens von der Euro NCAP-Organisation im vergangenen Mai mit einem Sonderpreis, einem „Advanced Award" ausgezeichnet wurde. Was ist das Active City Stop-System? Ein Außendienstler fährt in der Stadt auf einen an der Ampel stehenden Verkehrsteilnehmer zu, ist aber unkonzentriert, weil er zum Beispiel gleichzeitig telefoniert. Bis zu einer Geschwindigkeit von 30 km/h kann unser System den drohenden Auffahrunfall verhindern. Das Auffahr-Vermeidungssystem Active City Stop schützt die Insassen nicht nur vor einem drohenden Auffahrunfall, sondern – und das ist die erfreuliche Rückseite der Medaille – erspart dem Fahrer und seinem Chef die möglicherweise teure Reparatur und verhindert Standzeiten in der Werkstatt. Ford hat in der neuen Focus-Baureihe die Fahrer-Assistenzsysteme demokratisiert – es gibt nicht nur eine Fülle von diesen elektronischen Helfern, jedermann kann sie sich nun auch leisten.

Liebe „Flottenmanagement"-Redaktion: Ich habe Sie in meiner Funktion als Verantwortlicher für das Gewerbekundengeschäft der Ford-Werke GmbH in den vergangenen neun Jahren begleitet. Ich danke Ihnen für die stets angenehmen persönlichen Kontakte und wünsche Ihnen alles Gute für die Zukunft.

Klaus Sawallisch, Leiter Flotten- und Behördenverkauf sowie Re-Marketing der Ford-Werke GmbH

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN

Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228 / 28 62 94-10, Fax: 0228 / 28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
E-Mail: rw@flotte.de

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 (Ressort Dienstreise),
Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, E-Mail: lg@flotte.de

Neugestaltung Titel: Raimond Radtke

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Dieter Koeve, Wolfgang Küster, Prof. Michael Schreckenberg

Fotos: Erich Kahnt, Patrick Broich, Judith Kadach, Julia Rose, Thomas Bönig für CCUni Rent System GmbH; ferkelraggae, nyul, Patrizia Tilly, Yuri Arcurs / fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 0228 / 28 62 94-11
E-Mail: bf@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

Druckauflage:
30.200 Exemplare

geprüft

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2012: 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 Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Dunlop bringt Motorsport-Technologie auf die Straße.
Grip und Bremspower für noch mehr Fahrspaß.

SP SPORT MAXX GT

Wer seit mehr als 100 Jahren auf den Rennstrecken der Welt zuhause ist, kennt sich aus mit der Entwicklung von innovativen Reifentechnologien. Dunlop bringt seit jeher Spitzenleistungen im Motorsport und überträgt dieses Know-how auf Serienreifen. Mit Top-Grip und starker Bremspower bestehen unsere Reifen auf Rennstrecken ebenso wie auf der Straße, quer durch alle Fahrzeugtypen und Ansprüche.

Ein Stück Motorsport-Technologie steckt auch in Ihrem Dunlop Serienreifen. Profitieren Sie von unserer Erfahrung. Erleben Sie Fahrspaß pur – auf allen Strecken!

DUNLOP
DRIVE WITH CONFIDENCE

www.dunlop.de

Pioneer

AppRadio

Appfahren statt Autofahren

Karten Bilder Radio Musik Kalender Kontakte Telefon

EISA Best Product 2011-2012 IN-CAR HEAD UNIT Pioneer SPH-DA01

ADVANCED APP MODE

AppRadio

Made for iPod iPhone

Kompatibel mit iPhone und iPod Touch (ab Generation 4)

Bluetooth

iPhone und iPad sind eingetragene Marken der Apple Inc., registriert in den USA und anderen Ländern. „Made for iPod/iPhone" bedeutet, dass dieses elektronische Zubehör speziell für die Verbindung mit einem iPod/iPhone entwickelt wurde und dass es vom Entwickler zertifiziert wurde, alle Apple Standardfunktionen optimal zu unterstützen. Apple ist nicht verantwortlich für die Erfüllung dieser Anforderung oder für die Einhaltung von Sicherheitsstandards und Vorschriften. Pioneer verkauft keine iPods oder iPhones. Die Bluetooth Wort- und Bildmarke sind Eigentum der Bluetooth SIG, Inc. Google Maps™-Kartenservice ist eine Marke von Google Inc. Pioneer benutzt solche Marken unter Lizenzbedingungen.

* Einfach Kaufquittung vom Fachhändler per Post oder E-Mail einsenden und schon kommt ihr iTunes-Code per Post. Weitere Infos und Aktionsbedingungen unter www.pioneer.de/bonusaktion