



# flotten management

## Special: Räder & Reifen



FLOTTEN-STRATEGIEN:  
**BMW/MINI, Kia**

RÜCKBLICK:  
**Flottenevents im Sommer**

SEGMENTÜBERSICHT:  
**Mittlere Busse/Transporter**

RECHT:  
**Risiko Autoschlüssel**

FEEL THE DRIVE



**VECTOR  
4SEASONS GEN-3**

*Erobern Sie die Straße  
bei jedem Wetter*



**GOOD** **YEAR**



RALPH WUTTKE  
Chefredakteur Flottenmanagement



# Dienstwagenprivileg

Alle Jahre wieder ist das „Dienstwagenprivileg“ in den Medien. Und ja, es ist ein Privileg, einen Dienstwagen vom Unternehmen zu erhalten, womöglich sogar zur privaten Nutzung. Aber das ist in „den Medien“ oft nicht gemeint, sondern es geht um die steuerliche Förderung durch die sogenannte 1-Prozent-Regelung. Das sind dann meist die gleichen Menschen, die sich über das „Dieselprivileg“ aufregen.

Bei dem „Dieselprivileg“ sprechen wir ja im Grunde auch nicht von steuerlicher Förderung des Diesels, sondern lediglich von weniger Steuern, die darauf bezahlt werden. Es gibt also mitnichten irgendwo Zuschüsse; es werden nur schlicht weniger Abgaben erhoben als bei Benzin.

Bei dem „Dienstwagenprivileg“ stellt der Arbeitgeber ausgewählten Mitarbeitern zusätzlich zum Gehalt einen Dienstwagen zur Verfügung. Das „Privileg“ des Mitarbeiters ist es dann, ein Prozent des Bruttolistenpreises plus Entfernungskilometer zum Wohnort zusätzlich zu versteu-

ern und an das Finanzamt zu zahlen. Dies stellt schlicht den Ausgleich dafür dar, dass er den Firmenwagen privat nutzen darf. Und ja, es ist eine Pauschalierung, und da kommen Fahrer mit hohen privaten Kilometeranteilen besser weg als mit einem Privatfahrzeug; solche mit relativ wenig privat gefahrenen Kilometern zahlen aber auch oft drauf.

Ein echtes Privileg erhalten Fahrer von rein elektrisch betriebenen oder zumindest Plug-in-Hybridfahrzeugen (letzteres unter bestimmten Voraussetzungen): Sie zahlen statt der oben genannten 1 Prozent lediglich 0,5 oder gar 0,25 Prozent des Bruttolistenpreises als geldwerten Vorteil. Aber auch das ist kein Geschenk an die Elektroautofahrer, sondern hier nutzt der Staat schlicht die Steuer als Lenkungsfunktion, um Unternehmen und Mitarbeiter zum politisch gewollten Fahren mit Elektroautos zu bringen.

In unserer beiliegenden Sonderausgabe „Elektromobilität“ haben wir uns intensiv dem ge-

samten Thema Elektrofahrzeuge in der Flotte angenommen.

Unsere Online-Umfrage (ab Seite 18) hat übrigens unter anderem ergeben, dass über 95 Prozent der befragten Unternehmen die Privatnutzung von Dienstfahrzeugen gestatten, oft sogar durch Familienangehörige und manchmal sogar uneingeschränkt. Dabei nutzen fast 95 Prozent der Firmenwagennutzer die pauschalierte Abrechnung des geldwerten Vorteils.

Dienstwagen sind nach wie vor ein beliebtes Instrument der Mitarbeiterbindung.

Ralph Wuttke  
Chefredakteur

## REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK



Einfache und schnelle Abwicklungs- und Autorisierungsplattform



Flächendeckendes Werkstattnetz



Professioneller Reifen- und Kfz-Service

**Damit Ihr Fuhrpark nicht nur gut dasteht, sondern rollt.**

Telefon: +49 (0)6163 71-2590  
E-Mail: info@driver-fleet-solution.de  
[www.driver-fleet-solution.de](http://www.driver-fleet-solution.de)

**driver**<sup>TM</sup>  
Fleet Solution



Mercedes-Benz CLA 250+ mit EQ Technologie | Energieverbrauch kombiniert (WLTP): 14,1–12,2 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Emissionsklasse: A<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Die tatsächliche Reichweite hängt von zahlreichen Faktoren wie insbesondere der individuellen Fahrweise, Umgebungsbedingungen, dem Alterungsprozess der Batterie, Nebenverbrauchern, wie beispielsweise der Klimatisierung, Sonderausstattungen, Bereifung, Zuladung, dem Streckenprofil ab und kann daher vom angegebenen WLTP Wert abweichen.

<sup>2</sup>An DC-Schnellladesäulen mit 500 Ampere auf Basis der WLTP-Reichweite.



Mercedes-Benz

# GEHT IMMER DIE EXTRAMEILE.

Der neue vollelektrische CLA mit einer Reichweite von bis zu 792 km (WLTP)<sup>1</sup> ist der richtige Partner für längere Dienstreisen. Und auch seine Arbeitspausen fallen kurz aus. Der CLA lädt für bis zu 325 km in nur 10 Minuten.<sup>2</sup>

Eine Klasse für sich.



## LEASING

- 14 **Neue Impulse für Elektromobilität und Unternehmensfotten**

Ein Überblick zu dem im Juli beschlossenen Investitionssofortprogramm

48

Viel Platz, schwedische Design-eleganz und ein rein elektrischer Antrieb ohne Reichweitenangst - all das vereint der Volvo EX90. Flottenmanagement hat Volvos größten BEV umfassend getestet



## MANAGEMENT

- 18 **Privat unterwegs im Dienstwagen**

Ergebnisse der Online-Umfrage zum Thema private Nutzung von Firmenfahrzeugen

- 20 **Ziel: Innovativster Mobilitätsanbieter im Flottenbereich**

Flottenmanagement sprach mit Wolfgang Schulz, Leitung Vertrieb an Flottenkunden Markt Deutschland bei der BMW Group

- 24 **Zukunft effizient, sicher und nachhaltig gestalten**

Der Geotab Day 2025 gibt Einblicke in die Einsatzmöglichkeiten von Telematik

- 25 **Services für mehr Durchblick**

Ein Besuch im Carglass-Service-Center in Köln-Lövenich

- 26 **Expertentreffen in Ladenburg**

Der Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. lud zur Expertenkonferenz Fuhrparkmanagement ein

- 28 **Functions on Demand – Strategischer Hebel für moderne Fuhrparksteuerung**

Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.

- 30 **Wird alles gleich**

Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam

- 32 **Elektrifizierung und Innovation im Fokus**

Interview mit Thomas Djuren, Geschäftsführer der Kia Deutschland GmbH

- 36 **Dienstreise Griechenland**

Was man wissen sollte, wenn man mit dem Dienstwagen nach Griechenland reisen möchte

- 37 **Hätten Sie's gewusst?**

Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

## RECHT

- 38 **Beim Schlüssel liegt die Haftung**

Die tägliche Umsetzung stellt Fuhrparkverantwortliche jedoch häufig immer wieder vor Herausforderungen

## INNOVATION & TECHNIK

- 42 **Nachrichten**

- 44 **Telegramme: Land Rover Range Rover Velar P400e Plug-in-Hybrid Automatik / Dacia Spring Extreme electric 65**

- 45 **Echter Luxusartikel**

Fahrbericht des BMW iX xDrive60

- 46 **Wieder da!**

Fahrbericht des Mitsubishi Outlander 2.4 Plug-In Hybrid 4WD

- 47 **Defender mit Stecker**

Fahrbericht des Land Rover Defender 110 P300e AWD

- 48 **Pure Eleganz**

Test des Volvo EX90 Twin Motor Performance AWD

48

Viel Platz, schwedische Design-eleganz und ein rein elektrischer Antrieb ohne Reichweitenangst - all das vereint der Volvo EX90. Flottenmanagement hat Volvos größten BEV umfassend getestet



20

Mit der Neuen Klasse will BMW neue Maßstäbe setzen und verschiedene Kundengruppen ansprechen. Wolfgang Schulz erklärt im Interview weitere Strategien der BMW Group für das Gewerbe-kundensegment

24

Telematik umfasst nicht nur das Sammeln von Daten, sondern steigert durch gezielten Einsatz Effizienz, Nachhaltigkeit und Sicherheit. Der Geotab Day 2025 im Überblick



25

Wie werden Steinschläge repariert? Welche Fahrzeugentwicklungen beeinflussen die Scheiben-servic-es? Ein Besuch bei Carglass in Köln-Lövenich liefert Antworten



26

Erfahrungen aus der Praxis, Einblicke in aktuelle Trends und der Austausch zwischen Flottenverantwortlichen machen die Expertenkonferenz Fuhrparkmanagement des BBM zu einer Pflichtveranstaltung



32

Höhere Umweltrichtlinien und gesteigerte Nachhaltigkeitsziele machen innovative Elektrofahrzeuge für Unternehmen zunehmend attraktiv. Davon profitiert auch Kia, wie Thomas Djuren im Interview erläutert



50 **Kompakt & leise**  
Test des Škoda Elroq 85

## WISSEN

52 **Besser zwei als einer**  
Plug-in-Hybride sind der goldene Mittelweg

## SPECIAL: RÄDER & REIFEN

- 55 Nachrichten
- 56 **Die Flotte ins Rollen bringen**  
Übersicht zu den Angeboten im Bereich Räder- und Reifenbeschaffung / -service
- 60 **Ein Reifen für alle Jahreszeiten**  
Ganzjahresreifen haben sowohl Vor- wie auch Nachteile im Flottenalltag

## TRANSPORTER

62 **Rasanter Transporter**  
Fahrbericht des Ford e-Transit Custom 320 L1

63 Nachrichten

## SEGMENTÜBERSICHT

64 **Transportlösungen für jeden Bedarf**  
Segmentübersicht der mittelgroßen Busse und Kastenwagen

## MARKTÜBERSICHT

90 **Emotional-elektrisch**  
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Audi

## SALON

94 Mazda MX-5 RF Skyactiv-G 132 RWD / Nissan Qashqai 1.5 VC-T e-POWER / Opel Astra GSe Automatik / Peugeot 3008 1.2 Hybrid 145 e-DSC6 / Subaru Outback 2.5i Lineartronic

## FAHRTELEGRAMME

- 95 MINI Cooper Cabrio S / KGM Actyon AWD AT
- 96 Jeep Avenger Hybrid / Mitsubishi Colt 1.6 Hybrid
- 97 Dacia Sandero Stepway TCe 110 /  
Mazda CX-80 e-SKYACTIV D 264 AWD

## FAHRBERICHTE

- 98 **Sanfter Allrounder**  
Renault Symbioz E-Tech Full Hybrid 145
- 99 **Komfortabler Praktiker**  
Mercedes-Benz Vito Tourer 119 CDI 4MATIC

## RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 8 Nachrichten
- 12 Nachrichten Leasing / Management
- 100 Kolumne
- 102 Gastkommentar / Impressum



## Den Fuhrpark der Zukunft effizient managen – mit FleetScape IP

### Klarheit

- › Alle Stamm- und Bewegungsdaten werden in einem System zentral verwaltet.
- › Alle Beteiligten arbeiten auf einer Plattform zusammen.

### Sicherheit

- › Alle Halterhaftungsaufgaben werden unterstützt.
- › Alle notwendigen Prüfungen und erledigten Aufgaben werden dokumentiert.

### Wirtschaftlichkeit

- › Alle fuhrparkbezogenen Kosten können erfasst, zugeordnet und ausgewertet werden.
- › Alle Ausreißer werden dem Benutzer systematisch offengelegt.

### Nachhaltigkeit

- › Alle Fahrzeuge und Antriebsformen können verwaltet werden.
- › Alle Daten für einen ökologisch und ökonomisch nachhaltigen Fuhrpark sind auswertbar.

## Personalien



**David Perdomo Hollatz**, derzeit Leiter des Vertriebs und Marketings von Mercedes-Benz Vans Deutschland sowie verantwortlich für internationale Flotten- und Gebrauchtwagen geschäfte im Bereich Vans, wird am 1. Oktober 2025 die Leitung des Mercedes-Benz Cars Vertriebs Deutschland (MBVD) und den Vorsitz der Geschäftsleitung des MBVD übernehmen.



**Alexander Lutz** wurde im Juni 2025 zum neuen Chief Commercial Director von ALD Automotive | LeasePlan ernannt. Zuvor war er als Managing Director Europe für das Europageschäft von Lucid Motors verantwortlich, von 2019 bis 2023 spielte Lutz eine entscheidende Rolle bei der Markteinführung der Elektromarke Polestar in Europa.



Am 2. Juli 2025 ist **Levent Simal** (Chief Sales Office) in die Geschäftsführung von Dataforce eingetreten und gleichzeitig als Gesellschafter in das Unternehmen eingestiegen. Er wird die Geschäftsleitung um CEO Marc Odinius erweitern, der das Unternehmen seit vielen Jahren erfolgreich leitet.



Zum 1. Juli 2025 hat **Alexander Galonska** die Leitung von MINI Deutschland übernommen. Galonska begann im Jahr 2000 im Neuwagenvertrieb der Niederlassung Dortmund und hat seitdem umfassende Erfahrungen im Einzelhandel gesammelt. Zuletzt war er als Geschäftsführer der Automag in München tätig.



**Melanie Schmahl** verstärkt seit dem 1. Juli die BBM Service GmbH. Zuvor war sie seit September 2022 im Vorstand des Bundesverbands Betriebliche Mobilität e.V. (BBM) tätig und hatte sich bereits viele Jahre lang ohne offizielles Mandat im Verband engagiert. Darüber hinaus war sie langjährige Leiterin für Fleetmanagement und Personentransport bei Boehringer Ingelheim.



**Chinho Hwang** wurde zum neuen Präsidenten und Geschäftsführer (CEO) von Kia Deutschland ernannt. Seine Karriere bei Kia begann Hwang im Jahr 2002 am Hauptsitz des Unternehmens in Seoul, wo er zuletzt als Vice President der Global Business Planning Group tätig war.



**Vittorio Braguglia**, derzeit Managing Director von Mercedes-Benz Vans in Frankreich, wird ab dem 1. Oktober 2025 die Position des Leiters Vertrieb & Marketing von Mercedes-Benz Vans in Deutschland übernehmen. Braguglia begann seine Karriere im Unternehmen im Jahr 1997 bei der smart GmbH.

## MEHR RAUM



Nur wenige Wochen nach der Premiere des neuen CLA präsentiert Mercedes-Benz das zweite Modell der komplett neuen Fahrzeugfamilie: den neuen CLA Shooting Brake. Dieser ist der erste vollelektrische Mercedes-Benz mit Kombi-Heck und vereint die Eleganz, Sportlichkeit und Intelligenz des CLA mit

großzügigem Platzangebot für Passagiere und Gepäck sowie hoher Variabilität im Innenraum. Mit einem bemerkenswert niedrigen Energieverbrauch und einer beachtlichen Reichweite in diesem Segment setzt das Modell ein starkes Zeichen für die Elektromobilität. Zum Marktstart werden zunächst zwei Modelle angeboten: Der CLA 250+ Shooting Brake mit EQ-Technologie verfügt über eine Leistung von 200 kW und erreicht eine Reichweite von bis zu 761 Kilometern gemäß WLTP. Der CLA 350 4MATIC Shooting Brake, ebenfalls mit EQ-Technologie, ist als Performance-Version mit zwei Motoren und Allradantrieb am oberen Ende der Modellpalette positioniert und bietet eine Leistung von 260 kW sowie eine Reichweite von bis zu 730 Kilometern nach WLTP. In nur zehn Minuten kann die Reichweite um weitere 310 Kilometer (WLTP) aufgeladen werden. Die Markteinführung des CLA Shooting Brake mit EQ-Technologie erfolgt im März 2026 in Europa.

## ONLINE-SHOP

Euromaster erweitert sein Angebot um einen neuen Online-Shop, der speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) ausgerichtet ist. Gewerbe Kunden können seit Anfang Juli unter [www.business-reifen.euromaster.de](http://www.business-reifen.euromaster.de) Reifen und bald auch Felgen für ihre Firmenfahrzeuge zu attraktiven Konditionen einfach und zeitsparend erwerben. Der neue Online-Shop bietet bereits zu Beginn eine umfangreiche Auswahl an Markenreifen für alle Fahrzeugklassen, von Kleintransportern über Pkw bis hin zu Nutzfahrzeugen. Zu jedem Produkt sind alle relevanten technischen Daten, Einsatzempfehlungen und Preisdetails transparent aufgeführt. Die Ware kann entweder direkt an eine nahegelegene Euromaster-Servicestation geliefert werden, wo auf Wunsch auch eine fachgerechte Montage erfolgt, oder über einen Home-Delivery-Service, der die Produkte direkt an die Firmenadresse bringt. Zukünftig wird der Online-Shop um weitere kundenorientierte Funktionen erweitert. Unternehmen haben dann die Möglichkeit, ein digitales Fuhrparkprofil anzulegen, um sich individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt von den Euromaster-Experten beraten zu lassen.

## ROADSHOW

Der legendäre Renault 4 kehrt zurück – vollelektrisch, visionär und bereit für eine neue Ära der urbanen Mobilität. Unter dem Motto „liberté 4 ever“ präsentieren die Renault-Partner den Renault 4 E-Tech elektrisch im Sommer 2025 bundesweit in einem exklusiven Rahmen. Der Auftakt der Roadshow fand zu Pfingsten auf dem renommierten Foil Festival in Fehmarn statt – ein idealer Startpunkt für ein Fahrzeug, das wie kein anderes für Freiheit, Abenteuerlust und nachhaltige Mobilität steht. Bis September wird die Roadshow in mehreren deutschen Städten Halt machen, darunter Berlin, Hamburg, Frankfurt und Köln. Im mobilen Showroom haben Besucherinnen und Besucher die Möglichkeit, den Renault 4 hautnah zu erleben: mit seinem markanten Design, vollelektrischem Antrieb und modernster Konnektivität. Produktempfängerinnen und -experten aus den lokalen Händlerteams stehen dabei erklärnd zur Seite. Der Renault 4 E-Tech elektrisch ist ab 24.705 Euro in zwei Versionen erhältlich. Mit der liberté 4 ever Roadshow feiert Renault nicht nur ein Fahrzeug, sondern ein Lebensgefühl – für alle, die Mobilität neu denken möchten.

## BLACK EDITION

Unter dem Namen „Black Edition“ präsentiert Porsche eine exklusive Sonderedition des Taycan und des Cayenne, die durch schwarze Akzente aufgewertet wurde. Neben der besonderen Optik im Exterieur und Interieur überzeugen die Editionsmodelle mit zahlreichen hochwertigen Ausstattungsdetails. Beim Taycan kommt zusätzlich eine größere Batterie zum Einsatz: Die Modelle der Taycan Black Edition sind serienmäßig mit der leistungsstärkeren Performance Batterie Plus ausgestattet, die für die Modelle Taycan, Taycan 4 und Taycan 4S ansonsten optional erhältlich ist. Der größere Brutto-Energiegehalt von 105 kWh wirkt sich nicht nur positiv auf die Fahrleistungen, sondern auch auf die Reichweite aus. So erhöht sich die Reichweite der Sportlimousine Black Edition mit bis zu 435 PS beispielsweise auf bis zu 668 Kilometer nach WLTP. Dies entspricht einem Plus von 76 Kilometern oder 12 Prozent im Vergleich zum Serienmodell. Die Taycan Black Edition ist sowohl als Sportlimousine als auch als Sport Turismo erhältlich. Die Cayenne Black Edition hingegen gibt es als klassischen SUV oder als elegantes SUV-Coupé. Auch bei den Antriebsoptionen stehen jeweils mehrere Varianten zur Verfügung. Die Auslieferung der Modelle beginnt im zweiten Halbjahr.

# DIE PERFEKTEN TEAMPLAYER FÜR IHR BUSINESS

Mazda CX-60 ab  
**365 €\***  
mtl. leasen  
0 € Anzahlung

Mazda CX-80 ab  
**434 €\***  
mtl. leasen  
0 € Anzahlung



Entdecken Sie die Mazda Crossover Modelle für Ihr Business. Mit effizienten Antrieben, moderner Technik und großzügigem Platzangebot. Profitieren Sie außerdem von der 0,5% Dienstwagenbesteuerung\*\*. Informieren Sie sich jetzt über unsere exklusiven Geschäftskundenangebote bei Ihrem Mazda Partner oder auf [mazda.de/gewerbekundenangebote](http://mazda.de/gewerbekundenangebote).

Energieverbrauch gewichtet kombiniert für den Mazda CX-80 Exclusive-Line Plug-in Hybrid: 1,6 l/100 km und 23,8 kWh Strom/100 km. CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert: 35 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: B. Kraftstoffverbrauch kombiniert und CO<sub>2</sub>-Klasse bei entladener Batterie: 8,1 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Klasse: G.

Energieverbrauch gewichtet kombiniert für den Mazda CX-60 Prime-Line Plug-in Hybrid: 1,4 l/100 km und 22,7 kWh CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert: 31 g/km. CO<sub>2</sub>-Klasse: B. Kraftstoffverbrauch kombiniert und CO<sub>2</sub>-Klasse bei entladener Batterie: 7,7 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Klasse: F.

**6 JAHRE** | MAZDA GARANTIE

Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer und CO<sub>2</sub>-Kosten finden Sie unter [www.mazda.de/Energieverbrauch](http://www.mazda.de/Energieverbrauch).

6 Jahre Garantie gemäß den Mazda Garantiebedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter [www.mazda.de/garantie](http://www.mazda.de/garantie). \*Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 e-Skyactiv PHEV Prime-Line | 2,5l Benziner + Elektro 241 (327) kW (PS). Inklusive einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbe Kunden, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60. die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebotes.

Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-80 e-Skyactiv PHEV Exclusive-Line | 2,5l Benziner + Elektro 241 (327) kW (PS). Inklusive einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbe Kunden, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-80. die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebotes. \*\*Gültig für Plug-in Hybride.

CRAFTED IN JAPAN



## Personalien



*Genesis Motor Deutschland gibt eine Neustrukturierung der Geschäftsführung bekannt: **Ulrich Mechau**, President & CEO von Hyundai Motor Deutschland, wird zusätzlich die Verantwortung für die Marke Genesis in Deutschland übernehmen. In diesem Zusammenhang wird **Christina Herzog** zur Brand Direktorin von Genesis in Deutschland ernannt. Ihr Hauptaugenmerk wird auf der Entwicklung und Steuerung der Marke Genesis liegen, wobei sie die Bereiche Marketing, Vertrieb, Netzwerkkontrolle und Aftersales in enger Zusammenarbeit mit den bestehenden Funktionen innerhalb der gesamten Hyundai Organisation betreuen wird.*



*MHC Mobility gibt bekannt, dass **Rainer Thies** zum neuen Geschäftsführer der Niederlassungen in Deutschland und Österreich ernannt wurde. Thies bringt über 25 Jahre Erfahrung im deutschen Automobil- und Finanzsektor mit, darunter auch in führenden Positionen bei Santander Consumer Leasing, VCFS und Athlon.*



*Jens Eberth wird neuer Director Marketing bei Hyundai Motor Deutschland. In dieser Position wird er die Bereiche „Marketingkommunikation & Handelsmarketing“, „Brand Experience“, „Produktmanagement“ sowie „Customer Experience“ leiten. Zuvor hatte Jens Eberth interimistisch die Geschäftsführung von Genesis Motor Deutschland inne.*



*Die Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG (CPM) gibt bekannt, dass **Martina Reiter** zum 1. Juni 2025 die Position der Geschäftsführerin übernommen hat. Seit 2020 hat Reiter erfolgreich den IT-Bereich des Unternehmens geleitet und erhielt im Jahr 2021 die Prokura.*



*Mario Köhler hat als Präsident & CEO der Toyota Deutschland GmbH Verantwortung im Vorstand des VDIK (Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller) sowie im Verwaltungsrat bei der DAT (Deutsche Automobil Treuhand GmbH) übernommen. Im Juni wurde Köhler in den Vorstand des VDIK gewählt, ebenfalls im Juli trat er seine Tätigkeit im Verwaltungsrat der DAT an.*



*Timm Burmeister hat am 1. August 2025 die Position des Commercial Directors der Europcar Mobility Group in Deutschland übernommen. Der erfahrene Vertriebsexperte verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Autovermietungs- und Dienstleistungsbranche. Zuletzt war er als Director Global Business Development bei Torqeedo tätig.*

## VERKAUFSSTART



*Mit dem neuen IONIQ 9 präsentiert Hyundai ein vollelektrisches SUV, das durch großzügigen Raum, innovative Technik und ein markantes Design besticht. Das Modell ist seit Anfang Juli bestellbar, mit Preisen ab 57.563 Euro (netto). Es vereint nachhaltige Mobilität mit hohem Alltagskomfort, ideal für anspruchsvolle Vielfahrer. Der IONIQ 9 setzt mit einer elektrischen Reichweite*

*von bis zu 620 Kilometern (nach WLTP) neue Maßstäbe. Dank einer Schnellladeleistung von bis zu 233 kW kann die Batterie in nur 24 Minuten von 10 auf 80 Prozent aufgeladen werden, was höchste Alltagstauglichkeit auf langen Strecken gewährleistet. Für eine noch gezieltere Ladeoptimierung lässt sich die Batterie-Vorkonditionierung nun manuell aktivieren – perfekt zur Vorbereitung auf Ladevorgänge. Das EV-Erlebnis wird durch eine weiterentwickelte Routenplanung ergänzt, bei der der gewünschte Batterieladestand am Ziel individuell festgelegt werden kann – für maximale Planungssicherheit unterwegs. Serienmäßig bietet der IONIQ 9 Platz für sieben Personen; optional ist in der Ausstattungslinie UNIQ auch eine Konfiguration mit sechs Einzelsitzen erhältlich.*

## FLOTTE MOBILITÄT IM WANDEL

*Die betriebliche Mobilität befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Während früher klassische Fahrzeugflotten den Standard darstellten, stehen heute vielfältige Mobilitätsbedarfe im Vordergrund. Elektromobilität, Carsharing und Diensträder gewinnen zunehmend an Bedeutung. Unternehmen sind gefordert, Mobilität ganzheitlich, flexibel und nachhaltig zu gestalten. Der Mobilitätspartner Kazenmaier begleitet diesen Transformationsprozess nun seit über 75 Jahren. Mit den sich wandelnden Anforderungen an moderne Flotten entwickeln sich auch die Lösungen weiter. Ein ausgewogener Mobilitätsmix wird zunehmend zum zentralen Instrument, um die Attraktivität der Arbeitgebermarke zu steigern und qualifizierte Mitarbeitende in einem hart umkämpften Arbeitsmarkt zu gewinnen und langfristig zu binden. Dabei geht es längst nicht mehr nur um neue Antriebstechnologien oder die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben. Mobilität wird zunehmend als integraler Bestandteil einer zukunftsfähigen Unternehmenskultur verstanden – wirtschaftlich, klimabewusst und attraktiv für Mitarbeiter.*

## PREMIERE

*Premiere für den neuen Mazda CX-5: Mit der dritten Modellgeneration präsentiert Mazda eine mutige Weiterentwicklung seines Crossover-Bestsellers. Das Fahrzeug überzeugt durch ein selbstbewussteres Design, einen komfortableren und vielseitigeren Innenraum sowie neue, intuitive Technologien. Zudem kommt der optimierte e-Skyactiv G 2,5-Liter-Vierzylinder-Benzinmotor mit Mazda M Hybrid System zum Einsatz, der sowohl Leistungsfähigkeit als auch Wirtschaftlichkeit vereint. Ein besonderes Highlight der neuen Modellgeneration ist das intuitive Bedienkonzept. Ein zentrales Touchdisplay, das je nach Ausstattungsvariante 12,9 oder 15,6 Zoll misst, fungiert als Schalt- und Bedienzentrale für Infotainment und Konnektivität. Es lässt sich sicher und komfortabel wie ein Smartphone bedienen. Erstmals in einem Mazda-Modell ist Google built-in verfügbar, was das vernetzte Fahrerlebnis weiter verbessert. Die Preise beginnen bei 29.411 Euro (netto) und liegen damit trotz einer deutlich besseren Ausstattung unter dem Preis des vergleichbaren Vorgängermodells. Die ersten neuen Mazda CX-5 werden im Dezember 2025 in die Ausstellungsräume der deutschen Mazda-Händler eintreffen.*

## 4X4 ROCKSTAR

*Der Defender OCTA, der Meister extremer Leistung sowohl auf als auch abseits der Straße, präsentiert sich mit einer neuen, noch markanteren Ausstrahlung: dem Defender OCTA Black. Umfangreiche schwarze Akzente verleihen diesem leistungsstarken 4x4-Modell eine noch entschlossener Präsenz und steigern den Luxusanspruch. Bis zu 30 Elemente des Exterieurs des neuen Defender OCTA Black erstrahlen in einem eleganten Schwarz. Grundsätzlich ist das Modell in Narvik Black lackiert, dem intensivsten Schwarz der Defender-Farbpalette, das standardmäßig mit einem glänzenden Finish versehen ist. Optional haben die Kunden die Möglichkeit, ihren Defender OCTA Black mit einer mattierten Lackschutzfolie auszustatten. Der Defender OCTA ist der Inbegriff extremer Leistung innerhalb der Defender-Modellfamilie. Er ist ausgestattet mit einem 467 kW (635 PS) starken 4,4-Liter-V8-MHEV-Twin-Turbobenziner, einem innovativen 6D Dynamics-Fahrwerk und einem speziellen OCTA-Modus, der Höchstleistungen im Gelände ermöglicht. Zudem verfügt der Neuling über Body and Soul-Vordersitze, die es den Passagieren in der ersten Reihe ermöglichen, die Musik nicht nur zu hören, sondern auch zu spüren.*

**ALLROUNDER**

Audi erweitert die neue Q5-Familie: Neben den Verbrennungsmotoren mit MHEV plus-Technologie werden auch die SUV- und Sportback-Modelle als überarbeitete Plug-in-Hybridvarianten (PHEV) angeboten. Der neue Q5 SUV e-hybrid quattro sowie der Q5 Sportback e-hybrid quattro sind in zwei Leistungsstufen erhältlich: 220 kW und 270 kW. Beide Modelle werden von einem 2.0 TFSI-Motor mit 185 kW Leistung und einer E-Maschine angetrieben. In der 270 kW-Version beschleunigen sowohl das SUV als auch der Sportback in nur 5,1 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Die 220 kW-Varianten benötigen für den Sprint 6,2 Sekunden. Alle Modelle erreichen eine Höchstgeschwindigkeit von 250 km/h. Für ein sportliches und gleichzeitig komfortables Fahrerlebnis sorgt das elektrifizierte Doppelkupplungsgetriebe in Kombination mit dem quattro ultra-Antrieb. Eine Neuerung stellt die Hochvoltbatterie dar, deren Zellen im Q5 e-hybrid in zwei übereinanderliegenden Ebenen angeordnet sind. Audi hat die Kapazität im Vergleich zum Vorgängermodell um rund 45 Prozent auf 25,9 kWh (netto 20,7 kWh) erhöht. Die maximale AC-Ladeleistung beträgt 11 kW.

**50-JÄHRIGES JUBILÄUM**

Fünf Jahrzehnte Polo – das ist ein Grund zum Feiern. Volkswagen präsentiert anlässlich dieses Jubiläums den Polo Edition 50, ein Sondermodell, das mit einer umfangreichen Serienausstattung und speziellen Designelementen aufwartet. Die Basis des Sondermodells bildet der Polo in der Ausstattungslinie „Style“, der durch zusätzliche Features weiter aufgewertet wird. Eine weitere Verbesserung kann durch das optionale „Plus-Paket“ erzielt werden, das unter anderem ein großflächiges Panoramatische-Schiebedach, eine 2-Zonen-Klimaanlage mit erweitertem Luftfilter sowie das schlüssellose Schließ- und Startsystem Keyless Access mit SAFE-Verriegelung umfasst. Das neue Modell wird in drei verschiedenen Antriebsversionen angeboten. Den Einstieg bildet der Polo Edition 50 mit 70 kW (95 PS) und Schaltgetriebe, der ab einem Preis von 23.697 Euro (netto) erhältlich ist. Darüber hinaus stehen zwei Motor-Getriebe-Kombinationen zur Verfügung: eine mit 70 kW (95 PS) und eine mit 85 kW (116 PS), jeweils in Verbindung mit dem 7-Gang Doppelkupplungsgetriebe DSG.

**NEUE COLLECTION**

Ford hat die ersten Modelle der neuen Ford Collection präsentiert: die Sound Edition der beliebten SUVs Puma, Puma Gen-E und Kuga. Die Ford Collection ist eine limitierte Serie von Sondermodellen, die einzigartige Designelemente mit einer verbesserten Ausstattung in einem einzigen Paket vereint. Den Auftakt der Ford Collection bildet die Sound Edition, die den Kunden die Möglichkeit bietet, eine Audioqualität zu erleben, die über dem liegt, was die meisten Menschen in ihren eigenen vier Wänden genießen können. Die leistungsstärkeren, optimierten Lautsprecher wurden präzise entwickelt und akustisch abgestimmt, um die zusätzliche Leistung bei einer Vielzahl von Audioquellen und Fahrbedingungen zu maximieren. Neben der verbesserten Audioqualität zeichnen sich die Sound Edition-Modelle auch durch ein unverwechselbares Design aus, das sowohl einen beruhigenden Innenraum als auch ein markantes Äußeres bietet. Die Modelle Puma Gen-E, Puma und Kuga Sound Edition sind mit einzigartigen Leichtmetallrädern in Magnetite ausgestattet, und es stehen drei Außenfarben zur Auswahl.

**LEASY RIDER**

Mehr erfahren.

akf servicelease  
der flottenpartner

# Entdecken Sie mehr Freiheit.

Mehr Mobilität: Mit maßgeschneidertem Flotten-Management und Fahrrad-Leasing der akf servicelease.

### OPTIMIERER RÜCKGABEPROZESS

Dekra hat in Zusammenarbeit mit der Allane Mobility Group, einem Spezialisten für Fahrzeugleasing und Full-Service-Lösungen in Deutschland, einen optimierten Rückgabeprozess für Leasingfahrzeuge entwickelt. Nach einer erfolgreichen Pilotphase wird dieses neue Konzept seit Mai 2025 an insgesamt 164 DEKRA-Standorten bundesweit implementiert. Ziel ist es, die Fahrzeugrückgabe flächendeckend effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten. Gemeinsam mit den DEKRA-Gesellschaften DEKRA Automobil und DEKRA Event & Logistic Services wurde ein vollständig integrierter Rückgabeprozess geschaffen, der alle bisherigen Einzelschritte zusammenführt – von der digitalen Terminvereinbarung bis hin zum Fahrzeugtransport. Rainer Schwer, Key Account Manager bei DEKRA, erklärt: „Wir bündeln unsere Expertise in den Bereichen Gutachten und Logistik, um den Rückgabeprozess so schlank und benutzerfreundlich wie möglich zu gestalten. Der Kunde muss nur einmal zum ausgewählten Standort kommen, den Rest übernehmen wir.“

### SONDERMODELLE

Renault startet mit attraktiven Angeboten in die warme Jahreszeit und präsentiert die neuen KISS Sondermodelle. Das Motto „Keep It Simple & Smart“ steht für eine einfache und clevere Auswahl sowie eine besonders umfangreiche Ausstattung zu günstigen Konditionen. Die KISS Sondermodelle sind für die Modelle Clio, Captur und Symbioz erhältlich. Leasing und Finanzierung sind wahlweise ohne Anzahlung, mit null Prozent Zinsen und inklusive eines Sorgenfrei-Pakets, das eine Garantieverlängerung, Ganzjahresreifen sowie die Übernahme der Wartungskosten umfasst. Im dritten Quartal 2025 profitieren auch die Nutzfahrzeugkunden von Renault von einer umfangreichen Ausstattung zu attraktiven Konditionen. Ob Kangoo Rapid, Trafic Kastenwagen oder Master Kastenwagen – es werden jeweils die meistverkauften Versionen mit zusätzlicher Serienausstattung in den Bereichen Laderaumschutz, Navigation und Komfort angeboten.



### DIGITALOFFENSIVE

Webfleet und die TRANSCO-Gruppe haben eine Kooperation bekannt gegeben, die auf die digitale Echtzeitsteuerung des gesamten Fuhrparks von TRANSCO abzielt. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit stehen Nachhaltigkeit, Prozessoptimierung und eine strategische Planung der Elektrifizierung. Im Rahmen des ersten Rollouts werden bereits 75 Fahrzeuge von TRANSCO mit der Telematiklösung von Webfleet ausgestattet. Weitere Fahrzeuge an nationalen und internationalen Standorten werden folgen. Webfleet bietet ein umfassendes digitales Flottenmanagement, die automatisierte Auslesung von Tachodata, eine gesetzeskonforme Archivierung sowie datenbasierte Berichte, die sowohl operative als auch strategische Entscheidungen unterstützen. Darüber hinaus liefert die Plattform präzise Grundlagen für die Lade- und Routenplanung von Elektro-Lkw. „Wir verstehen uns als Technologiepioniere und sehen uns, genau wie TRANSCO, als Vorreiter in der E-Transportlogistik auf Anwenderseite“, erklärt Wolfgang Schmid, Head of Central Region bei Webfleet.

### LACKSCHUTZFOLIEN

INTAX setzt künftig auf farbige Lackschutzfolien: Das Unternehmen ist seit 30 Jahren im Bereich der Flottenfolierung tätig, unter anderem für Taxis und das Militär, und gilt als der leistungsstärkste Anbieter in Europa. Mit neu entwickelten Folien aus thermoplastischem Polyurethan (TPU) hebt INTAX die Fahrzeugfolierung auf ein neues Level. Bisher waren Fahrzeugfolierungen oft mit Kompromissen verbunden – diese werden nun durch TPU-Folien beseitigt. TPU-Folien zeichnen sich durch ihre Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit gegenüber Steinschlägen aus, im Vergleich zu herkömmlichen PVC-Folien. Sie bieten einen überragenden Glanz und verfügen über eine selbstheilende Oberfläche, die Kratzer nahezu von selbst verschwinden lässt. Zudem gewährleisten sie eine bessere Farbstabilität und eine hochwertigere Optik. Die spezielle, leicht hydrophobe Oberflächenbeschichtung verhindert eine starke Schmutzanhaftung und erleichtert die Reinigung. Auch eine nachträgliche Beschriftung ist problemlos möglich.



### NEUE MARKENIDENTITÄT

Mit der Vorstellung seines offiziellen Markenemblems und der visuellen Identität macht Flexis einen entscheidenden Schritt in Richtung Markteinführung und Auslieferung seiner ersten vollelektrischen leichten Nutzfahrzeuge (eLCV) im Jahr 2026. Das neue Emblem fasst die zentrale Mission von Flexis prägnant zusammen: innovative Technologien zu entwickeln, die den Übergang zu einer nachhaltigen und zukunftsfähigen urbanen Logistik unterstützen. Es symbolisiert ein integriertes System, in dem vernetzte Elektro-Transporter, digitale Dienstleistungen, Fahrer und Logistikunternehmen nahtlos zusammenarbeiten – mit dem Ziel, den urbanen Verkehr sauberer, intelligenter und effizienter zu gestalten. Seit Januar 2025 verfolgt Flexis, das 2024 als Joint Venture von Renault Group, Volvo Group und CMA CGM gegründet wurde, konsequent den Weg zur Industrialisierung und Kommerzialisierung seiner elektrischen, vernetzten Flotte.

### GEMEINSAM GEWACHSEN

Das Lackierzentrum Klink in Singen und die Innovation Group pflegen eine langjährige Partnerschaft, die ihren Ursprung in den frühen 2000er Jahren hat. Über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg hat sich eine stabile und zukunftsorientierte Kooperation entwickelt, die von technologischem Wandel und kontinuierlicher gemeinsamer Weiterentwicklung geprägt ist. Ein bedeutender Schritt in dieser Zusammenarbeit war der Übergang zu digitalen Prozessen: Die Einführung der Plattform Gateway ermöglicht es dem Lackierzentrum Klink, Schadenfälle strukturiert und transparent zu bearbeiten. Alle relevanten Informationen – vom Erstkontakt bis zur Rechnungsstellung – werden heute zentral gebündelt und digital verarbeitet. Ein weiterer wesentlicher Bestandteil dieser Kooperation ist das Verfahren EasyRepair. Dieses Verfahren erlaubt es Werkstätten, bei bestimmten Schadensarten direkt nach der Beauftragung mit der Reparatur zu beginnen.

**v o l v o**

# Der Volvo EX90.

Eine neue Ära der Sicherheit.



Unser Premium-SUV bringt fortschrittliche Bewegung in  
Ihren Fuhrpark. Mit wegweisenden Sicherheitsinnovationen  
und einer vollelektrischen Reichweite<sup>1</sup> über 600 km.

**Jetzt bei Ihrem Volvo Händler  
[volvocars.de/EX90](http://volvocars.de/EX90).**

<sup>1</sup>WLTP-Reichweite (kombinierte Werte)



# Neue Impulse

## für Elektromobilität und Unternehmensfotten

Mit gezielten Investitionsanreizen neues Wachstum schaffen: Das ist das Ziel der Bundesregierung. Das Anfang Juli von Bundestag sowie Bundesrat verabschiedete steuerliche Investitionssofortprogramm soll die Wirtschaft ankurbeln und Arbeitsplätze sichern. Flottenmanagement gibt einen Einblick in die Beschlüsse und deren mögliche Wirkungen.

Das Investitionssofortprogramm 2025 (Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland) soll entscheidende Signale für die Förderung der Elektromobilität und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen setzen. Dabei will die Bundesregierung mit gezielten steuerlichen Anreisen und strukturellen Maßnahmen den Hochlauf der E-Mobilität beschleunigen und die Innovationskraft der Wirtschaft stärken. Besonders im Fokus stehen Fahrzeuge, die durch neue Abschreibungsregelungen und steuerliche Erleichterungen für Unternehmen attraktiver werden. Diese Maßnahmen sind nicht nur ein Schritt in Richtung nachhaltiger Mobilität, sondern auch ein wichtiger Hebel zur Modernisierung des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

### Abschreibung für Elektrofahrzeuge

Ein zentraler Bestandteil des Programms ist die Einführung einer speziellen Abschreibung für rein elektrisch betriebene Fahrzeuge. Unternehmen können im Jahr der Anschaffung 75 Prozent der Anschaffungskosten steuerlich geltend machen. In den Folgejahren reduziert sich der Abschreibungssatz sukzessive: 10 Prozent im zweiten Jahr, 5 Prozent im dritten und vierten Jahr, 3 Prozent im fünften Jahr und 2 Prozent im sechsten Jahr.

Diese Regelung gilt für Elektro-Pkw, Nutzfahrzeuge, Lastkraftwagen und Busse, die zwischen dem 30. Juni 2025 und dem 31. Dezember 2027 angekauft werden.

Die Maßnahme soll nicht nur die Anschaffung von Elektrofahrzeugen fördern, sondern auch die Marktentwicklung der Elektromobilität vorantreiben. VDA-Präsidentin Hildegard Müller betonte am 4. Juni, als der Gesetzentwurf für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland durch die Fraktionen von CDU/CSU und SPD vorlag, dass diese Abschreibungsmöglichkeiten besonders für Elektro-Nutzfahrzeuge von großer Bedeutung sind, da sie eine Schlüsselrolle in der gewerblichen Mobilität spielen. Gerade für Unternehmen, die auf eine nachhaltige Flotte umsteigen möchten, bietet diese Regelung eine attraktive Möglichkeit, die Kosten zu senken und gleichzeitig einen Beitrag zur Reduzierung von Emissionen zu leisten.

### Erhöhung der Bruttolistenpreisgrenze für Dienstwagen

Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Anhebung der Bruttolistenpreisgrenze bei der Dienstwagenbesteuerung für Elektrofahrzeuge. Ab dem 1. Juli

2025 profitieren Fahrzeuge mit einem Bruttolistenpreis von bis zu 100.000 Euro von einer reduzierten Besteuerung der privaten Nutzung. Diese Maßnahme soll den Dienstwagenmarkt als Treiber für die Elektromobilität stärken und gleichzeitig den Gebrauchtwagenmarkt für vollelektrische Fahrzeuge beleben. Firmenwagen, die nach Ablauf der Leasingzeit zu attraktiven Preisen als Gebrauchtwagen verfügbar sind, tragen zur Verbreitung von E-Autos bei und machen Elektromobilität auch für Privatkunden erschwinglicher.

Dienstwagen spielen eine zentrale Rolle im Hochlauf der Elektromobilität, da sie häufig die ersten Berührungspunkte von Verbrauchern mit elektrischen Fahrzeugen darstellen. Durch die Erhöhung der Bruttolistenpreisgrenze wird der Markt für höherpreisige Elektrofahrzeuge geöffnet, was insbesondere für Unternehmen mit anspruchsvollen Mobilitätsanforderungen von Vorteil ist.

### Degressive Abschreibung als Investitionsbooster

Neben der speziellen Abschreibung für Elektrofahrzeuge führt das Investitionssofortprogramm eine degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens ein. Unternehmen können bis zu 30 Prozent der Anschaffungskosten im ersten Jahr abschreiben, was die Rentabilität von Investitionen erhöht und die Liquidität in der unmittelbaren Phase nach der Anschaffung stärkt. Diese Regelung gilt für Investitionen, die zwischen dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 getätigt werden.

Die degressive Abschreibung ist ein bewährtes Instrument, um Investitionen anzukurbeln. Sie ermöglicht Unternehmen, in den ersten Jahren

nach der Anschaffung höhere Abschreibungsbeträge steuerlich geltend zu machen, was die finanzielle Belastung reduziert und die Rentabilität von Investitionen steigert. Besonders für Unternehmen, die in neue Technologien wie Elektromobilität investieren möchten, bietet diese Regelung eine wertvolle Unterstützung.

### Rahmenbedingungen für den E-Hochlauf

Doch steuerliche Maßnahmen allein reichen aus Sicht des VDA nicht aus, um die Elektromobilität nachhaltig zu fördern. Gute Rahmenbedingungen wie eine flächendeckende Lade- und Wasserstofftankinfrastruktur sowie günstige Ladepreise sind entscheidend. Die im Koalitionsvertrag angekündigte Absenkung des Stromsteuersatzes sollte zügig umgesetzt werden, um die Betriebskosten für Elektrofahrzeuge weiter zu senken. Ebenso wichtig ist die Verlängerung der Kfz-Steuer-Befreiung für Elektroautos bis 2035, die ebenfalls im Koalitionsvertrag vereinbart wurde.

VDA-Präsidentin Hildegard Müller betonte Anfang Juni, dass eine anhaltende Debatte über Fördermaßnahmen zu Kaufzurückhaltung führen kann. Verbraucher und Unternehmen benötigen rasch Klarheit über geplante Maßnahmen, um Investitionsentscheidungen treffen zu können. Die Bundesregierung ist daher gefordert, die angekündigten Maßnahmen zügig umzusetzen und für Planungssicherheit zu sorgen.

### Leasing als ergänzendes Instrument

Nach Bekanntwerden des Gesetzentwurfes hat auch der Bundesverband Deutscher Leasing-

Unternehmen (BDL) sich dazu geäußert: Dieser sieht in der Sonderabschreibung für Elektrofahrzeuge eine sinnvolle Ergänzung, weist jedoch darauf hin, dass Leasing weiterhin eine zentrale Rolle spielt. Rund 60 Prozent der neuzugelassenen Elektroautos werden über Leasingmodelle finanziert. Der BDL hat daher die Einführung eines pauschalen Betriebskostenfaktors von 1,5 für Leasingraten von Elektrofahrzeugen vorgeschlagen, um auch das Leasing von E-Autos attraktiver zu machen. Durch die Ergänzung im Gesetzentwurf wären sowohl gekaufte als auch geleaste Fahrzeuge steuerlich begünstigt und die Verbreitung von Elektromobilität über alle Finanzierungsmöglichkeiten gestärkt. Den Weg in die finale Fassung des Gesetzes für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland fand diese Ergänzung aber nicht.

Jedoch bietet Leasing weiterhin Unternehmen zahlreiche Vorteile, darunter hohe Planbarkeit, flexible Vertragsgestaltung und die Möglichkeit, schnell auf technologische Entwicklungen zu reagieren. Gerade in einem konjunkturellen Umfeld, das auf die Gewinne von Unternehmen drückt, ist Leasing eine attraktive Option, um Liquidität zu schonen und Investitionen zu fördern.

### Langfristige Entlastungen und Wettbewerbsfähigkeit

Das Investitionssofortprogramm sieht auch langfristige Maßnahmen vor, wie die schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes von derzeit 15 Prozent auf 10 Prozent bis 2032. Diese Entlas-

tung soll die Liquidität in Unternehmen steigern und die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland stärken. Zudem wird die Forschungszulage ausgebaut, um Investitionen in Innovation und Entwicklung zu fördern.

Die steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung ist ein wichtiger Schritt, um die Innovationskraft der deutschen Wirtschaft zu stärken. Durch die Erhöhung der Bemessungsgrundlage und die Ausweitung förderfähiger Anwendungen wird der Zugang zu Fördermitteln erleichtert und der bürokratische Aufwand reduziert.

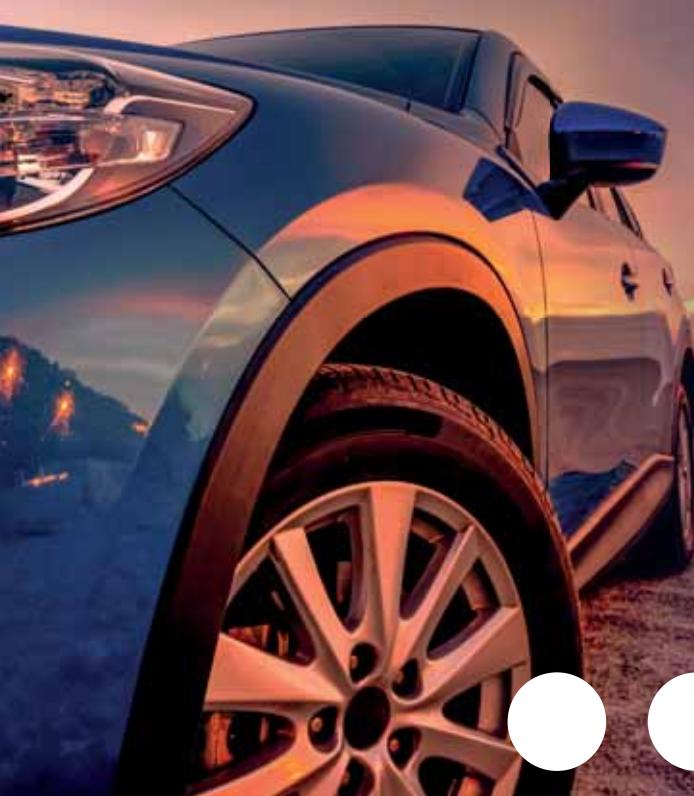
### Fazit

Das Investitionssofortprogramm 2025 bietet eine Vielzahl von Maßnahmen, die den Hochlauf der Elektromobilität und die Fahrzeugwirtschaft unterstützen können. Besonders die steuerlichen Anreize für Elektrofahrzeuge und die Förderung von Dienstwagen sind wichtige Schritte, um die Marktentwicklung voranzutreiben. Gleichzeitig müssen die Rahmenbedingungen für Ladeinfrastruktur und Strompreise verbessert werden, um die Elektromobilität für Unternehmen und Verbraucher attraktiver zu machen.

Die schnelle Umsetzung des Programms ist entscheidend, um die positiven Impulse ohne Verzögerungen zu nutzen und die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland zu stärken. Unternehmen, die frühzeitig auf die neuen steuerlichen Möglichkeiten reagieren, können nicht nur ihre Kosten senken, sondern auch einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Mobilität leisten.



# Alles einfach leicht



### Netzwerk

Reparatur erfolgt nach Herstellervorgabe.  
100% vom Leasinggeber akzeptiert.  
Bundesweit 1.800 Fachwerkstätten.



### Reparaturzyklus verkürzen

Definierte Prozesse.  
Instandsetzung vor erneuern.



### Innovativ und nachhaltig

KI gestützte Schadenmeldeprozesse.  
Reduzierung des CO2-Ausstoßes.



### Volle Kontrolle in Gateway

Eine Plattform für alle Prozessbeteiligten.  
Die Zukunft der KFZ-Schadenbearbeitung.



### Reparaturkosten senken

Sparen Sie bis zu 50% der Kosten bei  
100% Qualität.

# RENAULT BUSINESS EDITION SONDERMODELLE



Renault Master  
van of the year  
2025

**RENAULT MASTER**  
**307 € ab netto**  
**mtl. leasen<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Leasing: Renault Master Kastenwagen M4H FWD Kasten Business L2H2 3,5t Euro6e-Bis Blue dCi 130: Leasingsonderzahlung 0 €. Laufzeit: 48 Monate, Gesamtaufleistung: 40.000 km. Monatsrate: 307 € netto. Ein Kilometerleasing-Angebot von Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, zzgl. Umsatzsteuer sowie Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für Gewerbekund/-innen mit Leasingvertrag bis zum 30.09.2025. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln.

**Renault Pro+**



## RENAULT TRAFIC

**263 € ab netto  
mtl. leasen<sup>2</sup>**



<sup>2</sup>Leasing: Renault Trafic Business L1H1 2,8t Blue dCi 130: Leasingsonderzahlung 0 €. Laufzeit: 48 Monate, Gesamtlauflistung: 40.000 km. Monatsrate: 263 € netto. Ein Kilometerleasing-Angebot von Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, zzgl. Umsatzsteuer sowie Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für Gewerbekund/-innen mit Leasingvertrag bis zum 30.09.2025. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln.

[geschaeftskunden.renault.de](http://geschaeftskunden.renault.de)

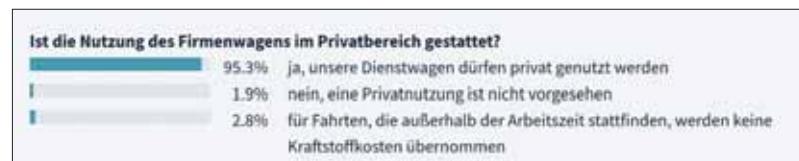
# PRIVAT UNTERWEGS IM DIENSTWAGEN



Durch die 1-Prozent-Regelung oder das Führen eines Fahrtenbuchs ist die private Nutzung eines Dienstwagens zwar steuerlich geregelt, jedoch haben viele Unternehmen unterschiedliche Vorschriften für die Privatnutzung. Flottenmanagement hat in seiner aktuellen Online-Umfrage einen Blick auf dieses Thema geworfen.

Mit 95,3 Prozent ist die private Nutzung eines Firmenwagens für die überwiegende Mehrheit der Berechtigten möglich; lediglich 1,9 Prozent der Unternehmen erlauben keine Privatfahrten. Allerdings erstatten 2,8 Prozent der Unternehmen keine Kraftstoffkosten, wenn die Fahrten außerhalb der Arbeitszeit stattfinden (Grafik 1).

**Grafik 1**



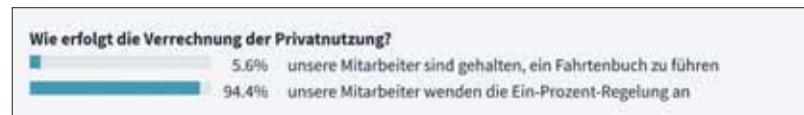
Wenn es um die Nutzung im Privatbereich durch Dritte geht, unterscheiden viele Unternehmen zwischen Familienangehörigen und „echten Dritten“: Während 85 Prozent der Unternehmen die Nutzung durch Familienangehörige erlauben, gestatten nur 4,7 Prozent die Nutzung durch echte Dritte. Zudem verbieten 10,3 Prozent Privatfahrten durch Dritte vollständig (Grafik 2).

**Grafik 2**



Die Abrechnung erfolgt für beeindruckende 94,4 Prozent über die bequeme 1-Prozent-Regelung, in der auch 0,5- oder sogar 0,25-Prozent selbstverständlich enthalten sind. Lediglich 5,6 Prozent müssen ein aufwendigeres Fahrtenbuch führen, wobei Telematik hier eine deutliche Vereinfachung verspricht (Grafik 3).

**Grafik 3**



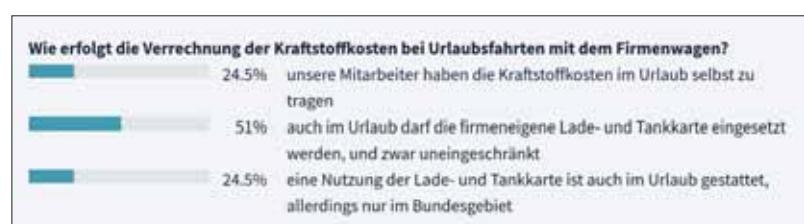
93,5 Prozent der Mitarbeiter dürfen mit ihrem Firmenwagen in das EU-Ausland reisen, während die DACH-Region für immerhin 1,8 Prozent zugänglich bleibt. 4,7 Prozent hingegen dürfen Deutschland mit ihrem Dienstwagen nicht verlassen (Grafik 4).

**Grafik 4**



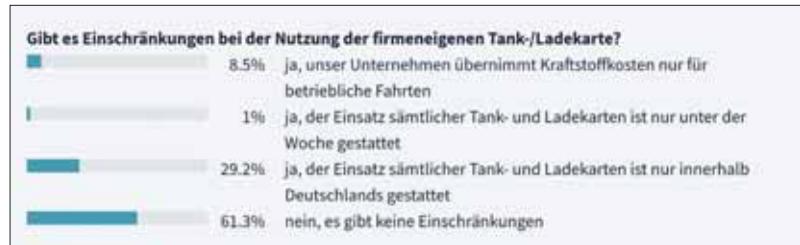
Wie steht es um die Verrechnung der Kraftstoffkosten im Urlaub? 51 Prozent der Befragten können auch im Urlaub die Lade- und Tankkarte des Unternehmens uneingeschränkt nutzen. 24,5 Prozent haben diese Möglichkeit nur für Fahrten im Bundesgebiet, während ebenso viele die Kraftstoffkosten selbst tragen müssen.

**Grafik 5**



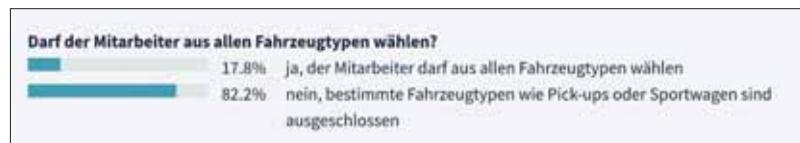
Wenn man die Einschränkungen bei der Nutzung der firmeneigenen Lade- und Tankkarte betrachtet, zeigt sich ein differenziertes Bild: 8,5 Prozent der Unternehmen übernehmen die Kraftstoffkosten ausschließlich für betriebliche Fahrten, 1 Prozent gestattet die Nutzung nur an Wochentagen, und 29,2 Prozent erlauben die Nutzung lediglich innerhalb Deutschlands. Im Gegensatz dazu gibt es für 61,3 Prozent keinerlei Einschränkungen (Grafik 6).

Grafik 6



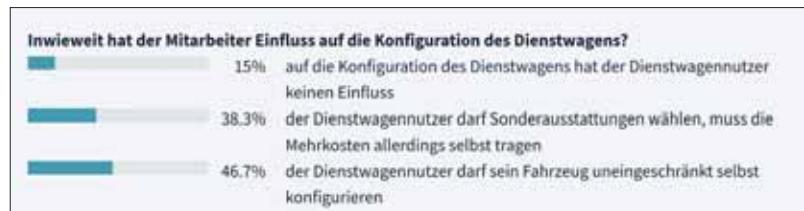
Die Auswahl eines Firmenwagens ist für 82,2 Prozent der Mitarbeiter klar geregelt: bestimmte Fahrzeugtypen wie Pick-ups oder Sportwagen sind dabei nicht gestattet. Auf der anderen Seite dürfen 17,8 Prozent der Mitarbeiter frei wählen (Grafik 7).

Grafik 7



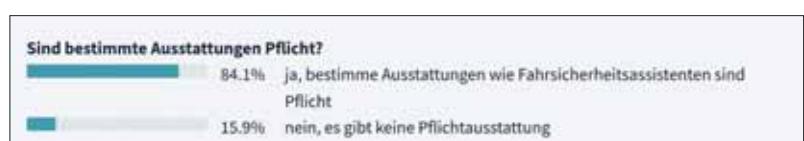
Die Konfiguration des Dienstwagens ist für viele Berechtigte ein wichtiges Thema: 15 Prozent haben keinen Einfluss auf die zukünftige Ausstattung, während 38,3 Prozent zwar Sonderausstattungen wählen können, die Mehrkosten jedoch selbst tragen müssen. 46,7 Prozent sind in der Lage, ihr Fahrzeug uneingeschränkt selbst zu konfigurieren (Grafik 8).

Grafik 8



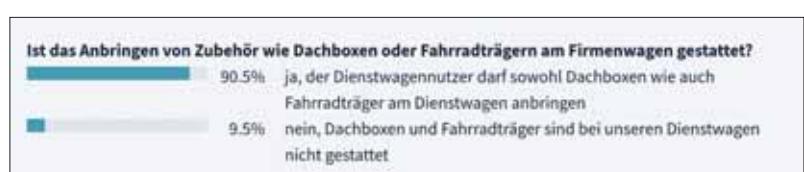
Bestimmte Ausstattungen, die die Fahrsicherheit erhöhen, wie Bremsassistent, Radartempomat, Abbiege- und Kurvenlicht sowie der Notbremsassistent und die Rückfahrkamera, sind für die große Mehrheit von 84,1 Prozent Pflicht. Für eine Minderheit von 15,9 Prozent besteht hingegen keine Pflichtausstattung (Grafik 9).

Grafik 9



Wenn ein Mitarbeiter Zubehör wie Dachboxen oder Fahrradträger an einem Firmenwagen anbringen möchte, ist dies für 90,5 Prozent der Fälle gestattet. Ein Verbot besteht lediglich für 9,5 Prozent der Mitarbeiter, die kein Zubehör anbringen dürfen (Grafik 10).

Grafik 10



Unser Anspruch:  
**Zuverlässige  
Energie**

#### DEKRA Batterie-Schnelltest

Die Restkapazität der Antriebsbatterie ist ein zentraler Faktor. Der Schlüssel zur Analyse des Gesundheitszustands liegt in einem schnellen, zuverlässigen, unabhängigen Test. Der DEKRA Batterie-Schnelltest für Elektroautos schafft Transparenz über die verbleibende Batteriekapazität durch eine zuverlässige Analyse. Sprechen Sie mit uns unter 0800.333 333 3.



# Ziel: Innovativster Mobilitätsanbieter im Flottenbereich

Interview mit Wolfgang Schulz, Leitung Vertrieb an Flottenkunden Markt Deutschland bei der BMW Group



**Flottenmanagement:** Herr Schulz, zuletzt hatten wir vor gut zwei Jahren in München die Gelegenheit, mit Ihnen im Rahmen eines Schwerpunkt-Interviews zu sprechen. Wie hat sich der Bereich Vertrieb an Flotten- und Gewerbe Kunden seitdem entwickelt?

**Wolfgang Schulz:** Ich möchte die Entwicklungen in zwei Bereichen näher betrachten: kleine Flotten (Fuhrparks mit 5 bis 49 Fahrzeugen) und Großkunden (über 50 Fahrzeuge). In beiden Segmente ist die BMW Group Marktführer im Premium-Segment. Seit 2024 sind wir erstmals bei kleinen Flotten an der Spitze, was ein positives Zeichen für unsere erfolgreiche Strategie ist.

Die BMW Group steht für Technologieoffenheit und hat im Bereich E-Mobilität die Spitzenposition im Premium-Segment erreicht. Dies ist besonders erfreulich, da der Markt stark in Bewegung ist, vor allem durch internationalen Wettbewerb. Wir sind gut aufgestellt, sowohl in Bezug auf Produkte als auch auf Dienstleistungen, und können auf diese Herausforderungen reagieren. Der Einsatz von regenerativen Kraftstoffen wie HVO 100, der für BMW-Fahrzeuge ab dem Produktionsjahr 2015 zugelassen ist, kön-

te aufgrund der Nachhaltigkeitsziele und des positiven Einflusses auf den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck für Flotten künftig sehr interessant werden. Unsere Strategie der Technologieoffenheit hebt uns klar vom Wettbewerb ab. Neben dem steigenden Wettbewerbsdruck beeinflussen auch geopolitische Faktoren, wie Zölle aus den USA, den Markt. Trotz der Volatilität sind wir im Flottenbereich hervorragend positioniert.

Auch die Themen VIP- und Sonderkunden gehören zu meinem Bereich. Dazu zählen klassische VIP-Kunden mit überregionaler Ausstrahlung, die wir zentral betreuen, jedoch in enger Zusammenarbeit mit dem Handel. Konkret legen wir die Konditionen fest, während der Handel die Beratung, Probefahrt und Auslieferung übernimmt. Diese effiziente Zusammenarbeit ist entscheidend, da der Handel für uns das Rückgrat bildet. Ein weiteres interessantes Geschäftsfeld ist zum Beispiel auch der Vertrieb an mobilitäts-eingeschränkte Kunden. Hier führen wir überregionale Kooperationen durch, beispielsweise mit Medical Centern. Ein herausragendes Projekt ist die Zusammenarbeit mit der Ausbildungsstätte in Dingolfing, die Fahrzeuge wie den X1 für Reha-Zentren umgestaltet. Patienten können in

diesen Fahrzeugen Simulationen unter verschiedenen Fahrbedingungen wie Regen oder Schnee erleben, unterstützt von Therapeuten.

**Flottenmanagement:** Beim letzten Interview hatten wir bereits ausgiebig über die BMW Vision Neue Klasse gesprochen. Ende 2025 soll die Serienproduktion des ersten vollelektrischen X-Modells der Neuen Klasse anlaufen. Können Sie bitte einmal kurz erläutern, was sich hinter dem Begriff „Neue Klasse“ verbirgt? Was können Sie vielleicht schon über den ersten Vertreter der Neuen Klasse verraten?

**Wolfgang Schulz:** Der neue iX3 wird der erste Vertreter der Neuen Klasse von BMW, die schrittweise in alle Modellreihen integriert wird. Mit der Neuen Klasse setzen wir Maßstäbe in Digitalisierung, Bedienkonzepten und E-Mobilität, insbesondere bei der Ladeperformance. Der iX3 bietet eine Ladegeschwindigkeit von bis zu 400 Kilowatt, wodurch in nur 10 Minuten eine Reichweite von etwa 350 km erzielt werden kann. Zudem verwenden wir zylindrische Batterien, die eine höhere Energiedichte ermöglichen und Reichweiten von bis zu 800 km bieten. Uns ist es wichtig, diese Themen mit einem 360-Grad-An-



satz zu verknüpfen: Langlebigkeit, Schutz der Batterien bei Unfällen und der verantwortungsvolle Umgang mit seltenen Erden sind für uns von großer Bedeutung. Innovation und Fahrfreude sind zentrale Aspekte der Neuen Klasse, unterstützt durch eine 20-mal schnellere Rechnerleistung im Vergleich zum Vorgänger, während die Handhabung der Funktionen durch ein intuitives Bedienkonzept einfach bleibt.

Die neue Klasse stellt einen wichtigen USP für BMW dar und ist im Wettbewerbsumfeld einzigartig. Gleichzeitig bleibt die Eigenständigkeit der Modellreihen gewahrt, während wir ein innovatives Baukastensystem entwickeln, das verschiedene Antriebsvarianten umfasst.

**Flossenmanagement:** Angefangen beim kompakten BMW 1er und der MINI-Modellpalette über die BMW 3er- und 5er-Baureihen bis hin zum BMW X7 bietet das Portfolio von BMW und MINI eine Vielzahl an flottenrelevanten Modellen. Hinzu kommt eine Vielzahl an batterieelektrischen Modellen bei beiden Marken. Welche Modelle sind Ihre Topseller im Gewerbebereich?

**Wolfgang Schulz:** In der BMW-Familie ist der 3er das meistverkaufte Modell, gefolgt vom X1 und dem 5er. MINI haben wir seit dem letzten Jahr komplett neu aufgestellt, um auch eine interessante Produktfamilie für den Flottenbereich darstellen zu können. Dabei ist der neue Countryman besonders attraktiv für Flottenkunden, ebenso wie unsere vollelektrischen Modelle wie der Aceman. Diese Modelle ergänzen das BMW-Programm ideal, und wir setzen uns dafür ein, MINI in allen Fuhrparks zu integrieren.

**Flossenmanagement:** Die Marke MINI bietet seit letztem Jahr eine vollständig erneuerte Modellpalette. Welchen Stellenwert hat die Marke MINI für das Flottengeschäft in der BMW

Wolfgang Schulz: „Die BMW Group steht für Technologieoffenheit und hat im Bereich E-Mobilität die Spitzenposition im Premium-Segment erreicht. Dies ist besonders erfreulich, da der Markt stark in Bewegung ist, vor allem durch internationale Wettbewerb“

Group und welche gewerblichen Zielgruppen stehen hierbei besonders im Fokus?

**Wolfgang Schulz:** MINI bedient heute zwei Bereiche: User-Chooser und Spotdeals, wie bei BMW. User-Chooser sind in der Regel Manager, die eigenständig ein Fahrzeug im Rahmen der Fuhrparkpolicy wählen können, die Funktionalität schätzen, sich aber lifestyle-technisch vom klassischen BMW-Fahrer abheben möchten. Dies wird auch dadurch unterstützt, dass MINI keine direkten Wettbewerber hat und somit eine Alleinstellung einnimmt. Daher streben wir an, in alle Fuhrparks vorzudringen. Auch im Bereich Co-Branding und der damit verbundenen großen Außenwirkung sind wir aktiv, da Unternehmen an smart gebrandeten Fahrzeugen interessiert sind, die Wiedererkennung schaffen. Strategisch verfolgen wir durch Spotdeals und Promotionsfahrzeuge weiterhin das Ziel, in das Volumenfeld vorzudringen, und berücksichtigen die spezifischen Anforderungen der Kunden, sei es zum Beispiel im Pharma- oder Touristikbereich, wo wir bereits interessante Fahrzeuge platziert haben.“

**Flossenmanagement:** Mit dem Aceman steht auch ein neuer Modellname im Produktpool von MINI. Für was steht der Aceman und wie lässt er sich in die Modellpalette einordnen? Mit welchen Highlights und Innovationen wartet der kompakte Crossover auf?

**Wolfgang Schulz:** Der Aceman ist ein vollelektrisches Fahrzeug, das durch seine Funktionalität und großzügigen Platzverhältnisse besticht. Für alle, die vollelektrisch fahren möchten, ist er eine interessante Option. Früher wurde MINI oft mit Spaßfahrzeugen assoziiert. Aber der Aceman erfüllt gleichzeitig die Anforderungen von Großkunden und bietet ausreichend Platz und vermittelt immer noch das typische Go-Kart-Feeling beim Fahren. Als neues vollelektrisches Modell mit modernen technischen Features kommt er in unserer Flotte sehr gut an.

**Flossenmanagement:** Sports Activity Vehicle (SAV), wie sie in der BMW Group genannt werden, waren noch bis vor ein paar Jahren in vielen Unternehmens-Car-Policies ausgeschlossen. Wie steht es jetzt um SAV im Flottengeschäft?

**Wolfgang Schulz:** Besonders hervorzuheben ist das Fahrgefühl in einem SAV. Man sitzt höher und hat eine bessere Sicht auf die Verkehrsteilnehmer, was ein sicheres Gefühl vermittelt. In Bezug auf Fahreigenschaften und Fahrdynamik ist es ein klassischer BMW, der sportlich und dynamisch fährt. Früher war der SAV in vielen Fuhrparks nicht zugelassen, doch heute ist das bei fast allen der Fall. Der Grund dafür liegt im Motivationsmodell im Flottenbereich: User-Chooser, die das Fahrzeug wünschen, können es nun wählen, da es mit der Fuhrpark- und Nachhaltigkeitsstrategie übereinstimmt. Daher haben die Fuhrparks das Fahrzeug in ihr Programm aufgenommen, und der X1 wird von Dienstwagennutzern stark nachgefragt.“



**Flottenmanagement:** Die Touring-Modellvarianten des BMW 3er und 5er haben auch nach Jahrzehnten ihre Relevanz für das Flottengeschäft in der BMW Group in keiner Weise eingebüßt. Was macht den Charme dieser Flottentopseller aus?

**Wolfgang Schulz:** Sie sprechen ein deutsches Phänomen an: das Thema Touring. Die starke Beliebtheit dieser Variante gibt es nur in Deutschland. Im Ausland wird sie anders wahrgenommen. Der Touring ist in seiner Linienform ein hervorragendes Fahrzeug mit erstklassigen Funktionen und einem ausgezeichneten Fahrverhalten. Dennoch bleibt es ein typisches deutsches Phänomen. In anderen europäischen Ländern wird es zwar nachgefragt, jedoch nicht in dem Maße wie in Deutschland, wo die Nachfrage nahezu gleichauf mit der der Limousine ist. Die meisten schätzen den Touring wegen seiner Funktionalität, besonders für Familien. Es handelt sich nicht um ein reines Transportfahrzeug, sondern um ein sportlich-dynamisches Premiumfahrzeug, das durch seine Lademöglichkeiten überzeugt und dabei weiterhin dynamisch aussieht. Das Design ist ansprechend und individuell, mit herausragenden Proportionen.

**Flottenmanagement:** Gerade erst wurde über das dreimillionste elektrifizierte Fahrzeug sowie das 1,5-millionste Elektrofahrzeug der BMW Group berichtet. Welche Bedeutung kommt der sogenannten „Elektrifizierungs-Offensive“ der BMW Group im Flottengeschäft zu?

**Wolfgang Schulz:** In Deutschland verfolgen fast alle erfolgreichen Unternehmen eine Nachhaltigkeitsstrategie. Bei der Marktdurchdringung vollelektrischer Fahrzeuge zeigen große DAX-Unternehmen eine zunehmende Umstellung auf 100 Prozent Elektromobilität. Mittelgroße Unternehmen sind gemischt, während kleinere oft gar nicht umstellen. Nachhaltigkeitsstrategien sind eng mit der Elektrifizierung verknüpft, insbesondere hinsichtlich des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks, den alle Unternehmen einhalten müssen. Die BMW Group nimmt dies ernst und hat ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck in den letzten Jahren stets eingehalten. Auch 2025 werden wir unsere Ziele erreichen, da wir unsere Produktion entsprechend ausrichten. Die Außenwirkung ist entscheidend; Unternehmen, die ihre Ziele nicht einhalten, erhalten ein schlechtes Rating, was erhebliche Folgen hat.

Im Großkundenbereich besteht eine natürliche Nachfrage, unterstützt durch steuerliche Anreize. Fahrer vollelektrischer oder hybrider Fahrzeuge profitieren von reduzierten Steuern. Diese Faktoren ermöglichen es uns, die Nachfrage im Großkundenbereich zu nutzen. Zudem ist die Technologieoffenheit ein wichtiger Aspekt der Nachhaltigkeit: Synthetische Kraftstoffe bieten im Vergleich zu fossilen Brennstoffen eine CO<sub>2</sub>-Reduktion von bis zu 95 Prozent. Unternehmen können diese nutzen, um ihre Nachhaltigkeitsstrategien authentisch und strategisch umzusetzen und langfristig erfolgreich zu sein.

**Flottenmanagement:** Von Premiumherstellern erwarten Kunden auch Service auf



höchstem Niveau. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter und insbesondere auch für den Firmenwagennutzer an?

**Wolfgang Schulz:** „Für BMW ist das Händlernetz, insbesondere im Flottenbereich, von entscheidender Bedeutung. Es bildet das Rückgrat unserer Strategie“



**Wolfgang Schulz:** Für BMW ist das Händlernetz, insbesondere im Flottenbereich, von entscheidender Bedeutung. Es bildet das Rückgrat unserer Strategie. Im Großkundenbereich schaffen wir die Rahmenbedingungen für die Fuhrpark-Policy, die Positionierung und die Zusammenarbeit mit Leasingpartnern. Die Beratung vor Ort, insbesondere für User-Chooser und Flottenmanager, erfolgt durch den Handel und ausgewählte Großkundenbetreuer. Diese Beratung ist entscheidend für die Kaufentscheidung, da der Nutzer autonom festlegt, welches Fahrzeug im Rahmen der Fuhrpark-Policy gewählt wird. Eine exklusive, premiumgerechte Beratung ist daher unerlässlich.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist der Service: Oft wird gesagt, dass das zweite Fahrzeug über den Service verkauft wird, was berechtigt ist. Die Prozesse müssen, insbesondere im Großkundenbereich, reibungslos funktionieren, auch wenn die Fuhrpark-Policies variieren. Daher ist eine nahtlose Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern und Leasinggesellschaften entscheidend. Hier hat die BMW Group eine klare Stärke, besonders im Vergleich zu neuen internationalen Wettbewerbern, die solche Prozesse aktuell noch nicht anbieten können.

Auch in puncto Digitalisierung bieten wir Premium: Dazu gehören die Apps mit umfassenden digitalen Dialogfunktionen für die Kommunikation mit dem Fahrer und die Bereitstellung von Telematikdiensten für Fuhrparkmanager. Diese Dienste ermöglichen die Analyse großer Fuhrparks mit Tausenden von Fahrzeugen, um Servicewege und Nutzersteuerung zu optimieren. Entscheidend ist aber nicht die Menge der Daten, sondern wie diese aufbereitet werden

und welche Ziele verfolgt werden. So führen wir beispielsweise intensive Projekte mit unseren Großkunden und internen Abteilungen durch, bei denen wir Daten bereitstellen, einschließlich CO<sub>2</sub>-Zertifikatauswertungen. Diese komplexen Themen sind für uns und unsere Kunden von großer Bedeutung. Unser Ziel ist es, uns in der Digitalisierung in beiden Richtungen vom Wettbewerb abzuheben.

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

**Wolfgang Schulz:** Die BMW Group strebt an, der innovativste Mobilitätsanbieter im Flottenbereich zu sein. Unsere Kunden haben unterschiedliche Bedürfnisse und Zielrichtungen. Strategisch gesehen ist es mein Ziel, die Marktführerschaft sowohl im Bereich kleiner Flotten als auch bei großen Fuhrparks zu sichern.

## BMW/MINI FLOTTENGESCHÄFT 2024/2025

Verkaufte Einheiten im Mai 2025	BMW: 22.041; MINI 925
Prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum	BMW: +8 % (Mai 2024: 20.338); MINI: +150 % (Mai 2024: 370)
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	1er & 2er: 15 %; 3er & 4er: 32 %; 5er: 14 %; X1 & X2: 21 %; X3 & X4: 11 %; X5, X6 & IX: 4%; restliche Baureihen: 3 %
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. BMW 3er Reihe; 2. BMW X1; 3. BMW 5er Reihe
Händlernetz	445 BMW Handelsbetriebe und Niederlassungen; davon 106 Großkundenstützpunkte
Bedingungen für den Großkunden	Fuhrparkgröße: 50+ Fahrzeuge und mehr als 5 Einheiten pro Jahr Abnahme bzw. im 4-jährigem Mittel 20 Einheiten
Anteile Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf	80 % Leasing/10 % Finanzierung gegenüber 10 % Kauf
Garantiebedingungen	BMW 2+1 Gewährleistung mit umfangreichen, über die gesetzlichen Regelungen hinausgehendes Paket an Leistungszusagen; erweiterte Gewährleistung für die BMW E-Auto-Batterie bis zu 8 Jahre bzw. 160.000 Kilometer Laufleistung (je nach Fahrzeug)
Inspektionsintervalle	keine festen Intervalle, sondern basierend auf der tatsächlichen Fahrzeugnutzung (Anzahl der Kaltstarts, Fahrgewohnheiten, Art der Fahrten: Stadtverkehr, Autobahn usw.) wird der „Condition Based Services“ (CBS) ermittelt
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	ALPHABET und BMW Financial Services sowie alle nationalen Leasinggesellschaften
Ansprechpartner Key Account Geschäft	Wolfgang Schulz (Leiter Vertrieb an Großkunden, Markt Deutschland)
Internetseite(n) für Flottenkunden	<a href="http://www.bmw.de/grosskunden">www.bmw.de/grosskunden</a>

# DACIA BIGSTER



Jetzt ab

**19.990 € / 23.990 € (netto/brutto)<sup>1</sup>**



Dacia Bigster mild hybrid 140: Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 5,5; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert (g/km): 124; CO<sub>2</sub>-Klasse: D.

<sup>1</sup> UPE Dacia Bigster mild hybrid 140 zzgl. Überführungskosten. Gültig für Geschäftskund/-innen mit Kaufvertrag vom 01.07.2025 bis 31.08.2025 und Zulassung bis 31.08.2025. Bei allen teilnehmenden Dacia Partner. Abb. zeigt Dacia Bigster mit Sonderausstattung. Eine Werbung der Renault Deutschland AG, Peter-Huppertz-Str. 5, 51063 Köln. Dacia empfiehlt Castrol

Iván Lequerica gab in seiner Begrüßung auch eine kurze Analyse zum Potenzial von Telematik in Europa

Auf dem „Geotab Day 2025“ Ende Mai wurden die neuesten Entwicklungen und Herausforderungen im Fuhrparkmanagement und der Telematik vorgestellt. Es wurde aufgezeigt, wie Daten und Technologie zur Förderung von Effizienz, Sicherheit und Nachhaltigkeit eingesetzt werden können. Auch Flottenmanagement war in der Classic Remise Düsseldorf mit dabei und konnte interessante Einblicke in Telematikanwendungen mit nach Hause nehmen.



## ZUKUNFT EFFIZIENT, SICHER UND NACHHALTIG GESTALTEN

Nach der Begrüßung und Vorstellung der Tagesagenda durch Cecilia Bandolin (Senior Training Specialist bei Geotab) und Iván Lequerica (Vice President, South & West Europe bei Geotab) gab Nils van Eycels (Sales EMEA - Nordics, Central & Eastern Europe bei Geotab) einen Einblick in zentrale Themen wie wirtschaftliche Unsicherheiten, Fahrersicherheit, vorausschauende Wartung und innovative Lösungen. Ein Schwerpunkt lag auf der Bewältigung wirtschaftlicher Unsicherheiten, die durch Lieferkettenprobleme, Zölle und Fahrermangel verursacht werden. Datenbasierte Ansätze wie die vorausschauende Wartung von Nutzfahrzeugflotten ermöglichen Einsparungen von 5.000 bis 10.000 Euro pro Vorfall, indem mechanische Probleme frühzeitig erkannt und Ausfallzeiten minimiert werden. Zudem wird die Lebensdauer der Fahrzeuge verlängert, was angesichts steigender Fahrzeugkosten und eines durchschnittlichen Flottenalters von 10,6 Jahren in Deutschland besonders relevant ist.

Nils van Eycels betonte die Sicherheit der Fahrer: Menschliches Versagen, wie Ablenkung oder überhöhte Geschwindigkeit, ist für 60 Prozent der schweren Unfälle verantwortlich. Programme wie Geotab Vitality fördern eine Sicherheitskultur in Unternehmen durch Fahrermotivation, Belohnungssysteme und Gamification. Studien zeigen, dass solche Maßnahmen Hochrisikofahrten um 93 Prozent und Kollisionen um 70 Prozent reduzieren können. Zudem wurde die Bedeutung der psychischen Gesundheit der Fahrer hervorgehoben, da Stress und mentale Belastungen die Fahrersicherheit beeinträchtigen.

Innovative Lösungen zur Flottensteuerung präsentierte Barbara Bolívar (Senior Training Specialist bei Geotab) und Johannes Hoh (Senior Solutions Engineering, Data Science bei Geotab). Im Bereich „Wartung“ stellte Geotab das „Maintenance Center“ vor, das durch vorausschauende Wartung und automatisierte Fehlererkennung die Effizienz steigert. Mit geschätzten Einsparungen von 33.000 Euro pro Jahr und Fahrzeug minimiert diese Lösung Ausfallzeiten und verlängert die Lebensdauer der Fahrzeuge. Daten wie der Zustand des elektrischen Systems und die verbleibende Motoröllebensdauer optimieren Wartungspläne. Zusätzlich

adressieren Technologien wie die Geotab Drive App und KI-gestützte Risikoanalysen im „Safety Center“ kritische Sicherheitsrisiken wie Fahrermüdigkeit und riskantes Fahrverhalten. Besonders beeindruckend ist die Analyse von Fehlercodes (DTCs) zur Vorhersage von Pannen, was die Betriebssicherheit erhöht.

Nachhaltigkeit spielte ebenfalls eine zentrale Rolle: Präsentiert wurde eine TÜV-zertifizierte Methode zur Berechnung der Scope 1 GHG-Emissionen, die zur Einhaltung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) beiträgt. Diese Berichte bieten Unternehmen Transparenz und helfen, Flotten effizienter und umweltfreundlicher zu gestalten. Zudem wurden Fortschritte in der Routen- und Versandplanung sowie der Kühlkettenüberwachung vorgestellt, die die betriebliche Effizienz steigern. Ein besonderes Augenmerk lag auf der Integration von OEM-Daten und der Zusammenarbeit mit führenden Herstellern zur Förderung von Datenstandards. Lösungen wie Geotab GO Anywhere™ bietet eine robuste Asset-Tracking-Option für Branchen wie Logistik, Bauwesen und öffentliche Dienste.

Luis van Jerez Rincón, Partner Enablement Manager Europe bei Geotab, gab Einblicke in das Partnerprogramm von Geotab. Durch Schulungen, Marketplace-

Apps und innovative Produkte werden Partner unterstützt, um ihre Kunden besser zu bedienen. Mit dem „Order Now“-Feature können Kunden direkt über den Marktplatz bestellen, während Partner die Bestellungen effizient verwalten. Die Präsentation wurde durch Partnerlösungen wie Lytx, Sygic und Xtract ergänzt, die innovative Ansätze für Sicherheit, Navigation und Schadenmanagement bieten. Diese Lö-

sungen sind nahtlos in die Geotab-Plattform integriert und erweitern deren Funktionalität erheblich.

Ein weiteres Highlight des Geotab Day 2025 war das Gespräch zwischen Michiel Westdorp (Fleet Manager bei Hoppenbrouwers Techniek B.V.) und Pieter Veldman (Account Executive Fleet bei Rhenus Home Delivery), moderiert von Fabian Seithel (Associate Vice President – Sales & Business Development, EMEA bei Geotab). Diskutiert wurde die Zukunft des Fuhrparkmanagements durch Telematik und datenbasierte Ansätze. Dabei wurden praktische Einblicke sowie zukünftige Trends wie die Elektrifizierung des Fuhrparks thematisiert.

Christoph Ludewig (Vice President OEM, Europe bei Geotab) resümierte den spannenden Tag in der Classic Remise Düsseldorf und fasste die wichtigsten Informationen zusammen: Telematik ist der Schlüssel zu Effizienz und Sicherheit. Daten ermöglichen es, Marktveränderungen und wirtschaftliche Herausforderungen vorherzusehen, was einen Wettbewerbsvorteil schafft. Sie helfen zudem, Kosten und Ausfallzeiten zu reduzieren und mithilfe von KI Ablenkungen beim Fahren zu minimieren. Schließlich sollen diese Innovationen auch einen positiven Beitrag zur Umwelt und zum Wohlbefinden der Fahrer leisten.





Einen Einblick in die tägliche Arbeit der Scheibenspezialisten gewährte das Carglass-Service-Center in Köln-Lövenich

## SERVICES FÜR MEHR DURCHBLICK

Das Carglass-Service-Center in Köln-Lövenich gewährte Flottenmanagement im Juni spannende Einblicke in den Arbeitsalltag der Autoglas-Spezialisten. Ob Steinschläge reparieren, Scheiben austauschen, Pollenfilter überprüfen oder Wischerblätter erneuern - hier wird täglich auf Hochtouren gearbeitet. Mit jährlich circa 1,4 Millionen Kundenkontakten ist von einer Wirtschaftskrise bei Carglass nichts zu spüren, denn beschädigte Scheiben müssen unabhängig von Konjunkturzyklen repariert werden.

Eine Scheibenreparatur kann teuer werden und vierstellige Beträge kosten. Doch die Sicherheit hat Vorrang: Ein Steinschlag ist nicht nur ein optisches, sondern ein ernsthaftes Sicherheitsrisiko. Eine beschädigte Scheibe verliert ihre Stabilität, insbesondere wenn sie bereits gerissen ist. Bei einem Auslösen des Beifahrer-Airbags wirken Kräfte von bis zu drei Tonnen auf die Scheibe – eine angeknackste Scheibe hält dem nicht stand. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Carglass ist die hohe Markenbekanntheit. „Man muss die Marke Carglass nicht erklären. Jeder kennt unseren Werbeslogan“, erklärt Bernd Zimmermann, verantwortlich für das operative Geschäft in Deutschland. Jährlich tauscht das Unternehmen Hunderttausende von Scheiben aus und repariert rund 250.000. Das Geschäft wächst kontinuierlich: In den letzten Jahren verzeichnete Carglass zweistellige Umsatzzuwächse. Um die steigende Nachfrage zu bewältigen, setzt Carglass verstärkt auf Personalgewinnung. In Werbespots berichten echte Monteure, warum sie gerne bei Carglass arbeiten und was neue Kollegen erwartet. Diese Strategie zeigt Erfolg: Seit 2024 wurden rund 500 neue Mitarbeiter eingestellt. Parallel dazu wächst auch das Filialnetz. Ende 2025 soll die Zahl der Standorte von knapp 400 auf 450 steigen, sodass jeder Kunde in

Deutschland innerhalb von 20 Minuten ein Service-Center erreichen kann.

Die Reparatur oder der Austausch einer Scheibe ist anspruchsvoll. Zunächst wird millimetergenau der Schaden lokalisiert. In Deutschland gelten strenge Vorschriften: Eine Reparatur ist nur zulässig, wenn der Steinschlag kleiner als ein Zwei-Euro-Stück ist und nicht im Sichtfeld des Fahrers liegt. Früher musste eine Scheibe vor allem stabil sein und klare Sicht bieten. Heute erfüllt sie bis zu 28 Funktionen, von Wärmeverglasung über Heizdrähte bis hin zu Antennen, erläuterte Zimmermann. Die Monteure müssen sich regelmäßig fort- und weiterbilden, um die Funktionalität moderner Scheiben zu gewährleisten. Unterstützt werden sie durch speziell entwickelte Tools des Belron-Konzerns, wie einen Trolley, der alle Werkzeuge und Materialien für die Steinschlagreparatur enthält und dadurch die Effizienz steigert. Die Scheiben werden immer größer und schwerer – im Durchschnitt wiegt eine Scheibe 12,8 Kilogramm. „Es ist kaum noch möglich, Scheiben auf Vorrat zu lagern, da es so viele Varianten und Funktionen gibt. Wir benötigen inzwischen dreimal mehr Platz als früher, weil die Scheiben größer und stärker gewölbt sind“, so Zimmermann. Carglass bezieht die

Scheiben von denselben Lieferanten, die auch die Automobilhersteller beliefern. Sie werden ins Distributionszentrum im belgischen Bilzen geliefert und von dort an die rund 410 deutschen Standorte verteilt.

Besonders herausfordernd wird es beim Austausch der Scheibe. Bei jedem zweiten Austausch müssen die Fahrassistsysteme neu kalibriert werden, damit Kameras und Sensoren einwandfrei funktionieren. Teslas stellen dabei eine besondere Herausforderung dar: Ihre Scheiben haben nicht nur spezielle Formen, sondern sind auch mit viel Technik ausgestattet. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat Carglass an 40 Standorten spezielle Schulungen für diese Fahrzeuge eingeführt. Die Monteure arbeiten nach Montageanleitungen, die auf den Vorgaben der Fahrzeughersteller basieren und von der Technikabteilung des Mutterkonzerns Belron erstellt werden. Bei neuen Herstellern, insbesondere aus China, fehlen solche Vorgaben jedoch oft. In solchen Fällen geben sich die Monteure untereinander und über das Technologiezentrum wertvolle Hinweise, um hilfreiche Anleitungen für Kollegen zu erstellen.

Carglass investiert in seine Hauptverwaltung in Köln-Godorf, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. „Seit 20 Jahren sind wir hier. Mit unserem kontinuierlichen Wachstum benötigen wir mehr Platz und möchten unseren Mitarbeitenden eine moderne Arbeitsumgebung bieten“, erklärt Zimmermann. Die Hauptverwaltung wird zu einem modernen Firmencampus umgebaut. Ein zentraler Bestandteil ist die Verlagerung des Azubi-Trainingscenters von Siegen nach Köln, wo Monteure künftig direkt aus- und weitergebildet werden. Auch das Technologiezentrum, bisher in München, zieht auf den neuen Campus, um innovative Werkzeuge und Technologien zu testen.

Anfang Juni trafen sich Mobilitätsverantwortliche aus ganz Deutschland in Ladenburg, einer geschichtsträchtigen Stadt, die eng mit dem Automobilpionier Carl Benz verbunden ist. Auf der Expertenkonferenz „Fuhrparkmanagement“ des Bundesverbands Betriebliche Mobilität e. V. (BBM) tauschten sie sich aus und nahmen zukunftsweisende Impulse für ihre Flotten mit nach Hause. Auch Flottenmanagement war in die am Neckar gelegene Römerstadt zwischen Heidelberg und Wiesbaden gekommen, um die neuesten Entwicklungen im Fuhrparkmanagement zu erkunden.

Im Gräfin von Berckheim Saal des Gutshof Ladenburg begrüßte BBM-Geschäftsführer Axel Schäfer die Teilnehmer der diesjährigen Expertenkonferenz Fuhrparkmanagement



# Expertentreffen in Ladenburg

Die Konferenz sollte einen Überblick über die aktuellen Herausforderungen und Trends im Fuhrparkmanagement geben, ließ jedoch die Geschichte des Gutshofs Ladenburg nicht ganz außen vor. Die Römer erkannten bereits 98 nach Christus die schöne Lage und legten den Grundstein der heutigen Anlage. Teile der „Villa Rustica“ sind bis heute erhalten. Bei der Begrüßung durch Axel Schäfer, Geschäftsführer des BBM, im Gräfin von Berckheim Saal fiel der Blick unweigerlich auf das alte Gemäuer. In seinem ersten Vortrag lenkte Axel Schäfer jedoch die Aufmerksamkeit auf die aktuellen politischen Geschehnisse, da nur wenige Wochen zuvor die neue Bundesregierung vorgestellt worden war. Auch auf europäischer Ebene gibt es Themen wie Corporate Green Fleets, die das Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement betreffen. Er betonte, dass Unternehmen sich frühzeitig auf neue Mobilitätsanforderungen – sowohl technisch als auch organisatorisch – vorbereiten müssen, und hob die Bedeutung strategischer Planung angesichts der sich wandelnden politischen Rahmenbedingungen hervor.

Die Expertenkonferenz Fuhrparkmanagement sollte den Wissensaustausch der Teilnehmer fördern und keine reine Vortragsreihe sein. Daher wurden die Teilnehmer in zwei Gruppen aufgeteilt, die abwechselnd zwei Workshops besuchten. Der Workshop „Steigender Kostendruck in Flotten – Kostentreiber erkennen & managen“ wurde von Marc-Oliver Prinzing (Vorstandsvorsitzender, BBM) moderiert und behandelte unter anderem die Total Cost of Ownership. Parallel dazu beleuchtete die andere Gruppe das Thema „Functions on demand im Fuhrpark“ unter der Leitung von Mirko Ilgenstein (zertifizierter Fuhrparkmanagement-Berater bei Graf Hardenberg), Gerhard Nolle (Experte für Firmenwagenbesteuerung / Verbandsreferent, Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.) und Rechtsanwalt Carmine Lonegro (Verbandsjurist, Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. / LONEGRO JÜRGENS VOIGTS Rechtsanwälte). Functions on demand ermöglichen die flexible Freischaltung digitaler Fahrzeugfunktionen, bringen jedoch neue Anforderungen an Planung, Abrechnung und Datenschutz mit sich. Auf S. 28 f. gibt Axel Schäfer im Gastbeitrag „Functions on Demand – Strategischer Hebel für moderne Fuhrparksteuerung“ ein paar Insights zu dem Thema.

Nach einer Kaffeepause konnten die Teilnehmer am „Markt der Möglichkeiten“ an 14 Tischen nützliches Wissen austauschen und von Experten lernen, um die vielfältigen Aufgaben im Tagesgeschäft effizient zu bewältigen. Der Wechsel alle 15 Minuten ermöglichte es, eine breite Palette an Themen zu behandeln und praktische Tipps zu erhalten.

Der zweite Tag war ebenso spannend und informativ. Dr. Martin Endlein (Leiter Unternehmenskommunikation, DAT) beleuchtete im DAT Barometer

die Rahmenbedingungen der Elektromobilität und die Rolle der Flotten. Laut DAT Barometer sind 88 Prozent der Pkw auf private Halter zugelassen, wobei nur zwei Prozent batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) sind. Im gewerblichen Bereich machen BEV 12 Prozent der Zulassungen aus, was insgesamt 1,6 Millionen BEV in Deutschland ergibt. Über 1,5 Millionen dieser Fahrzeuge sind jünger als fünf Jahre, sodass die Erfahrung mit älteren BEV begrenzt ist, obwohl mehr als 80.000 Fahrzeuge zwischen fünf und neun Jahren alt sind. Auffällig ist, dass die monatlichen BEV-Besitzumschreibungen stabil bei etwa 16.000 Einheiten liegen, während die privaten BEV-Neuzulassungen deutlich niedriger sind. Die Nachfrage nach gebrauchten BEV bleibt gering, was sich auch in den Restwerten zeigt: Drei Jahre alte BEV sind preislich deutlich unter vergleichbaren Verbrennern angesiedelt. Der Handel muss gebrauchte BEV mit größeren Abschlägen verkaufen, da Käufer zurückhaltend sind. Unsicherheiten über die Langzeitnutzung und begrenzte Erfahrungen mit älteren Modellen könnten dafür verantwortlich sein.

Im Workshop „Modelle & Marken – Welche E-Fahrzeuge passen in die Flotte?“ von Michael Blumenstein und Rocco Swantusch (beide Autoflotte) sowie Melanie Schmahl (stellvertretende Verbandsvorsitzende des BBM im Ehrenamt, seit dem 1. Juli 2025 bei der BBM Service GmbH tätig) wurde ein Resümee aus zahlreichen Testfahrten sowie ein Überblick über die verfügbaren Modelle und Marken präsentiert. Heinrich Coenen (stellvertretender

Marc-Oliver Prinzing (Vorstandsvorsitzender des BBM) ging in seinem Workshop auf den steigenden Kostendruck in Flotten ein



Der „Markt der Möglichkeiten“ bot den Teilnehmern Gelegenheit mit den unterschiedlichen Experten tiefer in die Materie einzutauchen



Verbandsvorsitzender des BBM / Projektleiter der Stabsabteilung Geschäftsentwicklung bei den Berliner Verkehrsbetrieben) erläuterte kurz vor der Mittagspause in seinem Vortrag „Elektromobilität – Trends und Anforderungen für das Fuhrparkmanagement“ die aktuelle Marktsituation von Elektrofahrzeugen sowie die Faktoren, die den Erfolg von E-Mobilitätsstrategien im Fuhrpark beeinflussen. Reichweiten, Ladeinfrastruktur, Restwerte und Nutzungsprofile müssen stärker berücksichtigt werden, um E-Fahrzeuge optimal einzusetzen.

Der zweite Workshop behandelte das Thema UVV. Martin Kaus (Verbandsreferent des BBM / Fuhrparkleiter und Fachkraft für Arbeitssicherheit, EFAFLEX Tor- und Sicherheitssysteme GmbH & Co. KG) sprach über die betriebliche Verantwortung für Verkehrssicherheit und Unfallverhütung. Angesichts der zunehmenden Fahrzeugvielfalt und der verstärkten Nutzung durch Mitarbeitende sind standardisierte Prozesse, klare Verantwortlichkeiten und digitale Lösungen erforderlich, um rechtssicher zu handeln und Gefährdungen effektiv zu minimieren.

Den Abschluss der Expertenkonferenz Fuhrparkmanagement bildeten der Erfahrungsbericht von Manuel Butze (Leiter Fuhrparkmanagement bei Berlin Recycling) über HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) als Baustein für mehr Nachhaltigkeit sowie die Einsatzmöglichkeiten dieses alternativen Kraftstoffs. Das Auditorium war sich einig, dass das Thema HVO vertieft werden sollte. Gerhard Nolle lieferte zudem wertvolle Informationen aus dem aktuellen Steuerrecht, darunter die Förderfähigkeit von Elektro-Dienstwagen und deren gesetzliche Grundlagen sowie die unterschiedlichen Geltungsbereiche des geldwerten Vorteils bei der Versteuerung. Außerdem gab es einen hilfreichen Hinweis zur steuerlichen Handhabung von Blockiergebühren, die gelegentlich an öffentlichen Ladestationen anfallen.

**Fazit:** Professionelles Fuhrparkmanagement ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor und fördert Innovationen durch Investitionen in neue Fahrzeuge. Laut BBM geht es bei der Konferenz nicht nur darum, aktuelle Entwicklungen zu verstehen, sondern sie gezielt im eigenen Unternehmen umzusetzen: „Die Konferenz hat wieder gezeigt, dass sie eine einzigartige Gelegenheit ist, sich auf den neuesten Stand zu wichtigen Themen der Mobilität und des Fuhrparkmanagements zu bringen und sich mit Kolleginnen und Kollegen zu vernetzen“, sagte BBM-Geschäftsführer Axel Schäfer. So ist es eine Kernaufgabe des Verbandes, Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen zu helfen, ihren Job fachlicher, besser und zukunftsorientiert erledigen zu können. Dies sah auch eine Teilnehmerin so: „Weswegen ich immer gerne dabei bin: Es gibt aktuelle Informationen zu politischen und rechtlichen Entwicklungen, die nicht nur für strategische Entscheidungen relevant sind, sondern durchaus auch für mein Tagesgeschäft. Außerdem konnte ich praxisnahe Tipps zur Kostenoptimierung mitnehmen.“

# HIER GIBT'S AUTOS



Über 30 Marken aus einer Hand.  
Deutschlandweite Auslieferung  
Vom Kleinstwagen bis  
zum XXL-Transporter.  
TCO und CO<sub>2</sub> optimiert.  
Alle Antriebsarten lieferbar.

**AVAG HOLDING SE.  
TRADITION UND KOMPETENZ.**



**AVAG HOLDING SE**  
[www.avag.eu/flottenzentrum](http://www.avag.eu/flottenzentrum)  
[flottenzentrum@avag.eu](mailto:flottenzentrum@avag.eu)

**AVAG·Holding**  
SOCIETAS EUROPAEA

# Functions on Demand -

## Strategischer Hebel für moderne Fuhrparksteuerung

Functions on Demand (FoD) entwickeln sich von einem komfortablen Technik-Gadget zu einem strukturellen Faktor der betrieblichen Mobilität. Ein häufiger Fehler in der betrieblichen Praxis ist, dass FoD als reines Technikthema gesehen und unterschätzt werden.

Functions on Demand beschreibt die Möglichkeit, Fahrzeugfunktionen – etwa Sitzheizung, Rückfahrkamera, Assistenz- oder Navigationssysteme – nachträglich zu buchen, meist über cloudbasierte OEM-Plattformen. Natürlich nur, wenn entsprechende Hard- und Software verbaut ist. Diese „Over-the-Air“-Freischaltungen ermöglichen flexible Erweiterungen.

Was vor wenigen Jahren noch als „digitale Spielerei“ im Neuwagenprospekt stand, beeinflusst heute Fuhrparkkosten, Datenschutz, Steuerrecht und sogar die innerbetriebliche Governance. Tatsächlich betreffen nachträglich aktivierbare Fahrzeugfunktionen zentrale Aspekte wie Budgets, Verantwortlichkeiten und Steuerregelungen. Wird beispielsweise eine Funktion ohne Zustimmung des Fuhrparkmanagements durch die Fahrerin oder den Fahrer aktiviert, entstehen ungeplante Kosten. Besonders problematisch ist auch der Rückgabeprozess bei Leasingfahrzeugen: Aktivierte, nicht dokumentierte Funktionen führen immer wieder zu Missverständnissen. Häufig fehlt ein klarer rechtlicher oder organisatorischer Rahmen: Wer darf was buchen? Wer übernimmt die Kosten? Wie wird das dokumentiert? Wer FoD im Fuhrpark nicht ganzheitlich betrachtet, läuft Gefahr, Kontrolle und Kostentransparenz zu verlieren.

### Drei Perspektiven, ein Ziel: Kontrolle behalten

Das Thema hat viele Dimensionen. In diesem Beitrag möchte ich Fachimpulse aus Handel, Steuerberatung und Rechtswissenschaft zusammenfassen. Alle drei Fachperspektiven unterstrichen eines: Der Schlüssel zur erfolgreichen Integration von FoD liegt in einer vorausschauenden, strategischen Steuerung – nicht im bloßen Reagieren auf technische Entwicklungen.

### 1. FoD aus Handelssicht: Flexibilität mit Fallstricken

Mirko Ilgenstein, zertifizierter Fuhrparkmanagement-Berater der Graf Hardenberg-Gruppe, sagt



deutlich, dass die Annahme, FoD betreffe „nur“ Komfortfunktionen, ein gefährlicher Irrtum sei: „Sobald Funktionen nachträglich buchbar sind, betreffen sie mehrere kritische Bereiche – von der Kostensteuerung über die Dienstwagenrichtlinie bis zu Leasing-Rückgabeprozessen“. Wer FoD nicht organisatorisch einbindet, riskiert Intransparenz, Mehraufwand und unnötige Kosten.

Nicht der Einmalkauf solcher Funktionen, sondern Abo-Modelle sind laut Ilgenstein auf dem Vormarsch – ein Modell, das auf Seiten der OEMs planbare Einnahmen schafft, für Fuhrparkverantwortliche jedoch dynamische, schwer kalkulierbare Kosten bedeutet. Für den Flottenalltag empfiehlt er daher drei klare Maßnahmen:

- Überarbeitung der Car Policy: Welche Funktionen sind erlaubt, wer darf buchen, wie erfolgt die Abrechnung?
- Prozessdefinition: Klare, dokumentierte Abläufe zur Genehmigung und Rücknahme der gebuchten Funktionen.
- Nutzung der OEM-Plattformen: Zentraler

Zugriff, idealerweise mit IT-Schnittstellen zum Flottenmanagementsystem (FMS).

Ilgenstein betont: „FoD wird zunehmend ein operativer Bestandteil der Betriebskosten – es braucht klare Regeln und zentrale Kontrolle.“

### 2. Steuerliche Bewertung: Detail entscheidet über Abgabenlast

Steuerexperte des BBM Gerhard Nolle macht auf die Differenzierung bei der Bewertung von FoD im Rahmen der Dienstwagenbesteuerung aufmerksam. Besonders relevant ist dabei der Zeitpunkt der Freischaltung. Wird eine Funktion bereits bei Erstzulassung aktiviert, fließt ihr Listenpreis in die Bemessungsgrundlage des geldwerten Vorteils nach der 1-Prozent-Regelung ein – auch bei späterer Deaktivierung. Erfolgt die Aktivierung erst später, bleibt sie bei der Bemessung außen vor – ein wichtiger Hebel für steuerliche Optimierung.

### AUTOR

#### AXEL SCHÄFER

ist seit 2010 Geschäftsführer und Vorstandsmitglied des von ihm mit initiierten und mit gegründeten Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e. V. (vormals Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.) und Sprecher der FMFE Fleet and Mobility Management Federation Europe.



Unabhängig vom Kauf- oder Abo-Modell gilt: Die Besteuerung orientiert sich an der tatsächlichen Nutzung. Wenn Mitarbeitende eigenständig private Funktionen aktivieren, besteht die Gefahr einer unvollständigen Versteuerung. Daher empfiehlt Nolle die nachträgliche Freischaltung statt werkseitiger Aktivierung – insbesondere bei Nutzung der 1-Prozent-Regelung. Es müssen klare vertragliche Regelungen her, die spontane private Aktivierungen durch Fahrzeugnutzer ausschließen. Und natürlich darf die Dokumentation in der Fahrzeugakte nicht fehlen: Wer aktiviert was – wann und zu welchen Kosten? „Fuhrparkverantwortliche sollten die steuerliche Wirkung von FoD nicht unterschätzen“, so Nolle. „Richtig gesteuert, ergibt sich hier ein beträchtliches Einsparpotenzial.“

### 3. Rechtliche Anforderungen:

#### Datenschutz als Compliance-Baustelle

Die datenschutzrechtliche Perspektive sind für Rechtsanwalt und Verbandsjurist Carmine Lonegro essenziell. Sein unmissverständlicher Appell: „Die Risiken von FoD-Nutzung im Hinblick auf personenbezogene Daten, insbesondere Standortdaten, biometrische Daten oder Fahrverhalten, sind erheblich.“ Er warnte vor der unkontrollierten Weitergabe sensibler Informationen an OEMs, Drittanbieter oder sogar Versicherungen – teils ohne Einwilligung des Nutzers oder klare Vertragsgrundlage.

Lonegro betont die Relevanz einer klaren datenschutzrechtlichen Verantwortung gemäß DSGVO:

Der „Verantwortliche“ – also meist das Unternehmen – muss nachweisen können, wie und zu welchem Zweck personenbezogene Daten verarbeitet werden. Seine Empfehlungen:

- Einwilligung klar und schriftlich einholen – mit Zweckbindung, Widerrufsrecht und Nachweismöglichkeit.
- Vertragliche Regelungen mit OEMs und Dienstleistern prüfen: Wer speichert, verarbeitet oder überträgt Daten?
- Nutzung von FoD immer auch datenschutzkonform abbilden – etwa durch Datenschutz Folgenabschätzungen oder technische Zugriffsbeschränkungen.

„Technische Machbarkeit ist kein Freibrief für datenschutzrechtliche Nachlässigkeit“, so Lonegro. „Wer Fahrzeugdaten nutzt, muss Rechenschaft ablegen können.“

#### Strategische Integration und Compliance: BBM-Empfehlung

Functions on Demand sind gekommen, um zu bleiben. Der BBM empfiehlt Unternehmen, FoD in drei zentralen Handlungsfeldern strategisch zu verankern: Wichtig ist einmal die Aufnahme von FoD in die Dienstwagenrichtlinie: Welche Funktionen sind erlaubt, wie erfolgt die Buchung, wer trägt die Kosten? Und das unter Berücksichtigung steuerlicher Konsequenzen: geldwerter Vorteil, Privatanteile, Dokumentationspflichten. Aber das reicht nicht. Zusätzlich müssen Prozesse und Systeme verknüpft werden. Dazu gehört die zentrale Verwaltung und Genehmigung, denn Bu-

chungen sollten nur durch das Fuhrparkmanagement oder autorisierte Stellen getätigten werden. Und die digitale Abbildung im Fuhrparkmanagement-System oder per Schnittstelle zum OEM-Portal – inklusive automatisierter Dokumentation.

Datenschutz und IT-Sicherheit sind ein Muss. Daher müssen die Fachstellen eingebunden werden und eine Risikobewertung bei personenbezogenen Daten erfolgen. Auch die Vertragsgestaltungen müssen geprüft und rechtssicher aufgesetzt werden. Dazu gehören Verträge mit OEMs genauso, wie Nutzervereinbarungen.

#### FoD - kein Randthema, sondern Systemfrage

Functions on Demand markieren eine Zäsur in der betrieblichen Mobilität. Nicht mehr das Fahrzeug allein, sondern seine digitale Konfiguration in Echtzeit definiert Nutzungsgrad, Kostenstruktur und rechtliche Rahmenbedingungen. Die Verantwortung der Fuhrparkverantwortlichen steigt – aber auch ihr Gestaltungsspielraum. Wer FoD aktiv steuert, gewinnt an Flexibilität, Effizienz und steuerlicher Optimierung. Wer es hingegen „läufen lässt“, riskiert Kontrollverlust, Mehraufwand und rechtliche Risiken.

Der BBM unterstützt seine Mitglieder dabei, Functions on Demand als professionelles Steuerungsinstrument zu etablieren. Denn: Digitale Mobilität braucht klare Regeln – und die beginnen nicht beim Knopfdruck im Cockpit, sondern bei der Strategie im Unternehmen.



**Einsteigen. Aufsteigen.  
Mobilität, wie sie sein sollte.**

**KazenMaier**  
Leasing



**Markenneutral & vielseitig**



**Mobilitätsmix aus Fahrzeugen,  
Diensträdern und -rollern**



**Über 75 Jahre Expertise**



**Klar. Fair. Verständlich.  
Leasing auf Augenhöhe.**

**Mobilitätsmanagement aus einer Hand**

Jetzt mehr erfahren.



Stammleser wissen: Lavendeltee beruhigt mich. Mein persönlicher Konsum ist in letzter Zeit dramatisch angestiegen. Keine Sorge, es handelt sich nicht um eine mögliche Sucht, die sich hier heimlich entwickelt hat. Vielmehr sind es die täglichen Nachrichten aus der Wirtschaft und (vor allem) der Politik, die mich langsam der von meinem Teelieferanten beworbenen goldenen Kundenkarte näherbringen. Dumm nur, dass mein Nachschub jetzt ins Stocken geraten ist. Ausgerechnet jetzt, wo uns die neue Regierung fast täglich mit dem Prinzip des Betrugs am Wähler konfrontiert.

# Wird alles gleich



Wie kommt es dazu? Nun, zunächst wird die Schuldenbremse über den Haufen geworfen und eine Neuverschuldung präsentiert, die beispiellos in der Geschichte unseres Landes ist. Natürlich wird das nicht als Neuverschuldung bezeichnet, sondern als Sondervermögen. Ich spreche sicher für viele, wenn ich sage: Das hätten wir alle gern – ein unerwartetes Sondervermögen. Darunter verstehe ich keinen Kredit, sondern eher eine kleine Erbschaft, einen schicker Lottogewinn, eine unerwartete Schenkung oder eben einen nicht geplanten außerordentlichen Ertrag. Vermutlich sind meine Deutschkenntnisse jedoch nicht ausreichend, um die tatsächliche Bedeutung des Begriffs „Sondervermögen“ zu verstehen.

Aber wir waren ja noch beim Betrug am Wähler. Weiter geht es mit der Entlastung des Wahlvolkes. Hat man vor der Wahl noch vollmundig die Senkung der Strompreise für alle versprochen, so stellt man nun plötzlich fest, dass dafür keine Mittel vorhanden sind. Laut dem Bundesfinanzminister fehlen knapp 5 Milliarden Euro. Abgesehen davon, dass man das sicherlich schon vor der Wahl wusste, klingt das schon etwas seltsam. Mega-Neuverschuldung – pardon, Sondervermögen – zur Stützung der Wirtschaft, bei der auch der private Konsum eine wichtige Rolle spielt. Andererseits gibt es eine ablehnende Haltung gegenüber der Entlastung genau derjenigen, die für den Konsum verantwortlich sind.

Die ausbleibende Senkung der Strompreise hat zudem weitere Konsequenzen. Das E-Auto, ein wichtiger Baustein zur Reduzierung der Schad-

stoffbelastung und damit ein bedeutender Beitrag zum Klimaschutz, bleibt aufgrund der hohen Stromkosten relativ teuer. Eine mit einer Strompreissenkung einhergehende Steigerung der Attraktivität wird damit im Keim ersticken. Das steht im Widerspruch zur Erhöhung der Fördermittel für den Kauf von E-Fahrzeugen, oder? Damit nicht genug: Es gibt bereits erste Ideen, wie man die Senkung der Strompreise für alle doch noch gegenfinanzieren könnte. Man streicht einfach die Fördermittel für die Wärmepumpe. Das Ergebnis: In jedem Fall ist der Endverbraucher der Dumme. Und nicht nur der – auch das Klima leidet darunter.

Überhaupt hat man in jüngster Zeit den Eindruck, dass das Thema Klimaschutz von den Regierungen vieler Länder nicht mehr so stark priorisiert

wird wie noch vor kurzer Zeit. Im Vordergrund stehen Kriegslust, Machtgier und die Ignoranz der Menschen sowie die damit verbundenen Konsequenzen. Es scheint, als sei man des Friedens müde geworden. Plötzlich wird mit aller Gewalt aufgerüstet. Irrwitzige Summen sollen in Waffen, Infrastruktur sowie in die Wehr- und Verteidigungsfähigkeit fließen – Gelder, die an anderer Stelle dringend benötigt werden. Jährlich 5 Prozent des BIP, was für Deutschland allein 200 Milliarden Euro bedeutet. 200 Milliarden!

Die Belastungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber steigen kontinuierlich, was jeder am Beispiel der Krankenversicherungsbeiträge deutlich zu spüren bekommt. Die Mieten steigen ins Unermessliche und lassen bei Wohnungssuchenden immer häufiger die Frage nach der Bezahlbarkeit

## AUTOR

### PETER INSAM

ist seit rund 30 Jahren im Einkauf für Betriebsmittel und Investitionsgüter unterwegs, von denen er seit mehr als 25 Jahren die Geschicke verschiedener nationaler und internationaler Fuhrparks in Unternehmen aus verschiedenen Branchen gelenkt hat. Darüber hinaus sammelte er zahlreiche Erfahrungen im Rahmen von Auslandsaufenthalten in Frankreich und Australien. Seit Ende 2014 ist Peter Insam zudem Mitglied des Redaktionsbeirates von Flottenmanagement und gibt regelmäßig in der Rubrik „Meine Meinung“ tiefere Einblicke in die Arbeit eines Fuhrparkverantwortlichen und das Leben eines Autoenthusiasten.



aufkommen. Wir verwalten uns zu Tode und erlassen immer neue Regelungen und Verordnungen, die zusätzliche Kosten verursachen und uns nicht nur beim Wohnungsbau, sondern gesamtwirtschaftlich immer mehr bremsen. Unsere Infrastruktur, sei es im Bereich Straßen oder digital, wird im internationalen Vergleich zunehmend schlechter und – Sie ahnen es – wirkt sich ebenfalls negativ auf unsere Wirtschaft aus. Apropos Infrastruktur: Hat man sich hierzulande eigentlich schon einmal die Frage gestellt, wo die neuen Waffensysteme, Kampfjets und Wehrdienstleistenden untergebracht werden sollen? Baumarkt-Carports und Zelte könnten hier eine kostengünstige Übergangslösung darstellen, da der Bau der notwendigen Infrastruktur auch in diesem Bereich nicht schnell voranschreiten wird (siehe Regelungen und Verordnungen).

Ach ja, das Sondervermögen von 500 Milliarden Euro. Abgesehen von der Begrifflichkeit ist auch die Verwendung teilweise fragwürdig. Ein für alle nachvollziehbares Beispiel: die Senkung der Mehrwertsteuer in der Gastronomie. Bei allem Respekt: Hier hat man bereits in der Vergangenheit gesehen, dass nicht diejenigen profitieren, die durch die mögliche Senkung der Abgabepreise einen Vorteil hätten. Wer glaubt, dass dies bei der neuerlichen Steuersenkung anders verlaufen wird, irrt. Erste Befragungen haben bereits ergeben, dass die Preise für Döner, Schnitzel und Co. nicht sinken werden. Laut dem Institut der Deutschen Wirtschaft wird dies den Steuerzahler in den kommenden 12 Jahren 48 Milliarden Euro kosten, also etwa 4 Milliarden Euro pro Jahr. Daher sollte diese Entscheidung überdacht und die Mittel stattdessen in die Senkung der Strompreise für alle investiert werden. Das wäre doch sinnvoller, oder? Wie bereits erwähnt: Mit der Senkung der Strompreise würde die E-Mobilität für alle attraktiver – sowohl für Unternehmen als auch für Endverbraucher.

In diesem Zusammenhang möchte ich das Thema Kraftstoffpreise erneut aufgreifen. Wie bereits in der letzten Ausgabe erläutert, sind seit Jahresbeginn die Ölpreise gefallen, während der Euro gegenüber dem Dollar an Wert gewonnen hat. Da Öl in Dollar eingekauft wird, ergibt sich rechnerisch ein doppelter Vorteil. Unter Berücksichtigung dieser Entwicklungen hätten die Kraftstoffpreise theoretisch um gut 20 Prozent sinken müssen – was jedoch nicht der Fall ist. Laut Statista kostete der Liter E10 im Januar im Durchschnitt 1,789 Euro. Im Mai lag der Durchschnittspreis bei 1,739 Euro pro Liter. Nach dem Angriff Israels auf den Iran kam es zu einem kurzfristigen Anstieg der Ölpreise, was unweigerlich und innerhalb kürzester Zeit zu einem sprunghaften Anstieg der Preise an den Zapfsäulen führte. Als die Ölpreise dann wieder auf nahezu das ursprüngliche Niveau zurückfielen, änderten sich die Preise an den Zapfsäulen nur zögerlich. Man spricht in diesem Zusammenhang vom „Rocket-and-Feather“-Effekt, also von einem raketenhaften Preisanstieg, der durch äußere Umstände ausgelöst wird, gefolgt von einem federartigen, langsamen Rückgang der Preise, wenn sich die Umstände wieder normalisieren. Diesen Effekt haben die Kartellbehörden den Mineralölgesellschaften vorgeworfen und angekündigt, dies zu prüfen. Wenn Kartellbehörden (oder auch „Wettbewerbshüter“) und Verbraucherschützer jedoch wiederholt tägliche Preisänderungen ohne weiteres akzeptieren und auch bei den zwischenzeitlich exorbitanten Preisen an Autobahntankstellen (mit einer Differenz von 50 Cent pro Liter im Vergleich zu Tankstellen abseits der Autobahn) nicht regulierend eingreifen, ist das Ergebnis absehbar.

Fakt ist: Kraftstoffe, darunter zähle ich Benzin, Diesel sowie Autogas und Flüssiggas, sind in Deutschland viel zu teuer. Das gilt übrigens auch für AdBlue; dazu mehr in der nächsten Ausgabe. Warum ich mich hier wiederhole? Wir sprechen von Faktoren, die die Wirtschaft beeinflussen. Wir thematisieren ungerechtfertigt hohe Kosten, die sowohl Unternehmen als auch Verbraucher belasten. Das sind Gelder, die an anderer Stelle fehlen. Berechnen Sie als Fuhrparkverantwortliche einfach einmal, was 20 Prozent geringere Kraftstoffkosten in Euro für Ihr Unternehmen bedeuten würden. Zum Schluss: Ein wesentlicher Preistreiber ist unsere Politik. Es gab Hoffnungen, dass es mit der neuen Regierung besser wird. Wird alles besser? Nein, es bleibt alles gleich.

# WIR SETZEN UNS SEIT 1994 FÜR NACH- HALTIGKEIT EIN!



## PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN

Für die individuellen Anforderungen Ihrer Flotte stehen wir Ihnen gerne zur Seite:

Hotline: +49 (0)961 63186666  
Internet: [atu-flottenloesungen.de](http://atu-flottenloesungen.de)

Mehr Infos finden Sie hier:



**ATU**

Flottenlösungen



## Elektrifizierung und Innovation im Fokus

Interview mit Thomas Djuren, Geschäftsführer der Kia Deutschland GmbH

**Flottenmanagement:** Herr Djuren, seit Juli 2021 sind Sie Geschäftsführer von Kia Deutschland und haben zudem in den vergangenen Monaten kommissarisch die Vertriebsaktivitäten geleitet. Welche Schwerpunktthemen hat Kia für 2025 festgelegt?

**Thomas Djuren:** 2025 werden wir an 2024 anknüpfen. Wir befinden uns nach wie vor in einer Phase der Konsolidierung und Transition. Wie in dem Anfang 2021 im Zuge des Marken-Relaunchs vorgestellten „Plan S“ festgelegt, entwickelt sich Kia sukzessive vom Automobilhersteller zum Anbieter nachhaltiger Mobilitätslösungen. Dabei stehen die Elektrifizierung unserer Modellpalette sowie der Ausbau des entsprechenden Ökosystems klar im Fokus.

Die stetig wachsende Zahl innovativer Elektrofahrzeuge wird auch dazu beitragen, unsere Position im Flottenbereich zu stärken. Unternehmen mit eigenem Fuhrpark sind verpflichtet, gewisse CO<sub>2</sub>-Richtlinien einzuhalten. Wir erwarten daher ab spätestens Mitte 2026 eine deutlich steigende Nachfrage und bereiten uns entsprechend darauf vor.

Zudem überprüfen wir derzeit unsere Rahmenabkommen und stellen diese neu auf. All diese Themen verantwortet seit dem 1. Januar Benedikt Bucher, der als Director Sales auch für das Thema Flotte zuständig ist.

**Flottenmanagement:** Bis 2030 plant die Kia Corporation, weltweit 1,26 Millionen Elektrofahrzeuge abzusetzen. Wie hat sich der Absatz von EV-Modellen bei Kia Deutschland entwickelt? Welche Ziele hat man sich für die kommenden Jahre gesetzt, und wie könnte sich das möglicherweise verzögerte „Verbrenner-Aus“ darauf auswirken?

**Thomas Djuren:** Das europaweite Verkaufsverbot neuer Benzin- und Dieselfahrzeuge soll 2035 in Kraft treten, und wir gehen derzeit nicht davon aus, dass die weiteren Beratungen etwas daran ändern werden. Für Kia steht die vollständige Elektrifizierung der Modellpalette unverändert im Mittelpunkt der Zukunftsstrategie. In Deutschland liegt der EV-Anteil an unseren Zulassungen bei 23 Prozent und damit mehr als fünf Prozent über dem Marktdurchschnitt. Wir sind jedoch auf alle Entwicklungen vorbereitet und können den Markt flexibel bedienen – auch mit Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor, die in vielen Teilen der Welt noch lange das Straßenbild prägen werden. Die Fabriken werden derzeit für die parallele Produktion der verschiedenen Antriebsarten umgerüstet. Dies gilt auch für unser europäisches Werk im slowakischen Zilina, wo neben XCeed und Sportage demnächst auch der EV4 gefertigt wird. Er ist dann der erste Kia-Stromer aus europäischer Produktion. Unsere klare Ausrichtung bleibt die Elektrifizierung, was sich in unseren kommenden und bereits eingeführten Modellen widerspiegelt.

**Flottenmanagement:** Das Portfolio von Kia ist vielfältig und reicht vom Kleinstwagen bis zum siebensitzigen SUV und vom effizienten Benziner bis zum performanten Stromer. Welche Modelle sind Ihre Topseller im Flottengeschäft?

**Thomas Djuren:** Unsere Topseller sind der Ceed und der Sportage, sowohl im Privat- als auch im Flottenbereich. Insbesondere im C-SUV-Segment besteht eine hohe Nachfrage, unabhängig von der Kundengruppe. Bei unseren Elektromodellen verzeichnen wir einen starken Anstieg. Das liegt neben den CO<sub>2</sub>-Richtlinien vor allem daran, dass wir inzwischen auch auf den Shoppinglisten jener Unternehmen vertreten sind, die sich einst ausschließlich auf deutsche beziehungsweise europäische Marken fokussiert haben, heute aber von unserer Innovationskraft insbesondere im Elektrobereich profitieren möchten. Flottenkunden erkennen unsere technologische Führungsposition insbesondere in Bezug auf wichtige Faktoren wie die Reichweite und Ladeperformance. Diese Aspekte sind sowohl für Firmenwagennutzer als auch für Privatkunden von großer Bedeutung. Und hier sind wir sehr gut aufgestellt.

Mit dem EV9 und dem EV6 bieten wir attraktive Fahrzeuge mit Schnellladetechnologie für höhere Managementebenen im User-Chooser-Bereich. Für die breite Flotte stellt der EV3 ein hervorragendes Gesamtpaket dar, das durch sein Innen-



EV4 Limousine



EV5



EV6



EV9



PV5 Cargo



Sportage

raumkonzept, seine Größe, seinen Preis und seine Reichweite überzeugt. Ergänzt wird die Modellpalette zum Ende des Jahres um den Kia EV5, das Elektro-Pendant zum Kompakt-SUV Kia Sportage. Auch er wird sicherlich viele Flottenkunden begeistern.

**Flottenmanagement:** Im September wird Kia auf der IAA Mobility in München ein umfangreiches Spektrum an neuen Elektrofahrzeugen präsentieren. Könnten Sie möglicherweise bereits einige Details zu den Highlights verraten? Welche Bedeutung haben diese Modelle für Gewerbe- und Flottenkunden?

**Thomas Djuren:** Besonders hervorheben möchte ich den Kia EV4, der im vierten Quartal dieses Jahres auf den deutschen Markt kommt. Mit ihm bieten wir erstmals eine Limousine und ein Schrägheckmodell mit Elektroantrieb an. Beide Karosserievarianten werden in München zu sehen sein. Die Limousine namens EV4 Fastback bietet mit über 600 Kilometern die größte Reichweite. Die Schrägheck-Variante liegt knapp darunter, hat jedoch vor allem für den deutschen Flottenmarkt die größere Relevanz.

Darüber hinaus wird auf der IAA auch der EV5 zu sehen sein. Er basiert, wie all unsere aktuellen EVs, auf einer dedizierten EV-Plattform – und nicht, wie bei anderen Herstellern, auf einer Verbrennerbasis. So müssen wir keine Kompromisse eingehen, sondern können das Beste aus beiden Welten vereinen. Ein weiteres Highlight für Flottenkunden sind unsere PBVs, die ebenfalls ausgestellt werden und eine wichtige Rolle neben unseren Pkw spielen.

**Flottenmanagement:** Auf „Flotte! Der Branchentreff“ 2025 hatten Fachbesucher die Möglichkeit, bereits zwei Vertreter der PBV-Modellreihen zu begutachten. Was verbirgt sich hinter dem Kürzel „PBV“? Mit welchen Highlights möchten die ersten Modelle dieses für Kia neuen Segments auch gewerbliche Kunden überzeugen?

**Thomas Djuren:** Der Bereich der leichten Nutzfahrzeuge ist für uns besonders spannend, da wir auf einer grünen Wiese starten. Wir haben Mitarbeiter mit Nutzfahrzeughintergrund eingestellt, die uns und unsere Händler unterstützen. PBV steht für „Platform Beyond Vehicle“, also eine Plattform, die über das eigentliche Fahrzeug hinausgeht. Neben den vollelektrischen Fahrzeugen geht es dabei um ein komplettes Ökosystem von Lade- und Softwarelösungen bis zum Flottenmanagement.

Der PV5 ist unser erstes PBV-Serienmodell. Er wird in verschiedenen Karosserievarianten vom Siebensitzer bis zum Pritschenwagen erhältlich sein. Dabei orientieren sich die diversen Varianten klar an den Bedürfnissen unserer Kunden. Wir haben zahlreiche Gespräche in Korea und in unserer Europazentrale geführt, um ihre Anforderungen

in unser Konzept einfließen zu lassen. Das Interesse an unserem Fahrzeug wächst, wie auf „Flotte! Der Branchentreff“ und der ISH, der weltweit führenden Messe im Bereich Sanitär, Heizung und Klima im März in Frankfurt, deutlich wurde. Zudem sind die Fahrzeuge von Grund auf als Elektrofahrzeuge konzipiert, was uns Vorteile in Bezug auf Beladungshöhe, Raumangebot und Gesamtkonzept gegenüber den Wettbewerbern verschafft, deren leichte Elektro-Nutzfahrzeuge meist auf Verbrennerplattformen stehen.

Beim PV5 können die Kunden zwischen verschiedenen Varianten sowie zwei Höhen und zwei Längen wählen. Die Cargo-Varianten vertreiben wir über ein spezielles Händlernetz mit etwa 100 Stützpunkten bis Ende 2025, planen jedoch mittelfristig mit rund 180 Standorten, da Flotten- und Gewerbe Kunden andere Anforderungen an Fahr-

Thomas Djuren: „Flottenkunden erkennen unsere technologische Führungsposition insbesondere in Bezug auf wichtige Faktoren wie die Reichweite und Ladeperformance. Diese Aspekte sind sowohl für Firmenwagnutzer als auch für Privatkunden von großer Bedeutung.“



zeuge und Service haben als Pkw-Kunden. Zudem verfolgen wir einen anderen Ansatz beim Umbau: Wir liefern teilfertige Fahrzeuge aus, sodass nur das verbaut wird, was tatsächlich benötigt wird, und nichts, was später entfernt werden muss. Nach dem PV5 folgen 2027 der PV7 und 2029 der PV9.

**Flottenmanagement:** Für das Modelljahr 2026 wurde bereits ein umfassend überarbeiteter Sportage angekündigt. Worauf können sich die Kunden beim Sportage des Modelljahres 2026 freuen? Welche Antriebsvarianten werden zur Verfügung stehen?

**Thomas Djuren:** Der frisch überarbeitete Sportage steht bereits in den Startlöchern und wird für uns eine wichtige Rolle im Flottenbereich spielen. Wir bieten im neuen Sportage eine breite Antriebsvielfalt mit einem umfangreichen, auch teil-elektrifizierten Motorenprogramm und einem Leistungsspektrum von 136 bis 239 PS. Das Fahrzeug wurde zudem innen und außen grundlegend überarbeitet. Zu den Neuerungen gehören ein neues Infotainmentsystem samt einer Fülle neuer Angebote vom KI-Assistenten bis zum In-Car-Payment, neue Hightech-Elemente wie digitaler Autoschlüssel oder Head-up-Display und erweiterte Assistenzfunktionen. Gemäß unserer Design-Philosophie „Op-

Thomas Djuren (li., Kia) gewährt im Interview mit Steven Bohg (re., Flottenmanagement) Einblicke in die Strategie von Kia und erläutert, welche Chancen sich durch das umfangreiche Elektromobilitätsportfolio für Gewerbe Kunden ergeben

poses United“ trägt nun auch der Sportage die neue Starmap-Lichtgrafik, die ihn sofort als Kia erkennbar macht. Wichtig zu wissen für Flottenkunden ist, dass wir weiterhin Allradantrieb und Diesel anbieten.

**Flottenmanagement:** E-Fahrzeuge sind für viele Unternehmen nach wie vor Neuland. Wie kann Kia Unternehmen auf ihrem Weg zur Elektromobilität unterstützen? Welche zusätzlichen Dienstleistungen bieten Sie über die Fahrzeuge hinaus an?

**Thomas Djuren:** Wir investieren intensiv in unser Händlernetz, insbesondere in die Schulung der Verkäufer im Bereich Elektromobilität. Dabei unterstützt uns unser Partner e-mobilio, der sowohl Kunden als auch dem Handel bei Fragen zu Reichweite, Ladegeschwindigkeit, Ladepunkten sowie Themen wie Wallbox und Photovoltaik zur Seite steht. Gemeinsam mit e-mobilio und unserem Händlernetz entwickeln wir ein umfassendes Ökosystem für Elektrofahrer. Zudem bieten wir mit Kia Charge Zugang zu unserem schnell wachsenden Ladenetzwerk mit derzeit 974.000 Ladepunkten in Europa, davon etwa 180.000 in Deutschland. Besonders interessant ist der Advanced-Tarif, der vollständige Preistransparenz bietet, da wir einen fixen Preis pro Kilowattstunde an allen öffentlichen Ladestationen je nach Ladegeschwindigkeit anbieten. Für Kunden, die häufig bei IONITY oder Aral pulse laden, könnten unsere optionalen Pakete mit vergünstigten Ladestromtarifen von Interesse sein.

**Flottenmanagement:** Ein erfolgreiches Flottengeschäft hängt heute nicht nur von der Modellpalette ab. Ebenso wichtig sind der Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu Flottenkunden sowie ein durchdachtes Rahmenprogramm in den Bereichen Full-Service-Leasing, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Welche spezifischen Angebote hat Kia in diesen Bereichen von Haus aus?

**Thomas Djuren:** Im Bereich Leasingfinanzierung bieten wir über unsere Captive, die Hyundai Capital Bank Europe, und im Full-Service-Leasing über Allane alles, was Flottenkunden benötigen: Wartung, Verschleiß, Reifen, GEZ, Tankkarten und Schadenmanagement. Zudem arbeiten wir mit anderen Leasinggesellschaften wie Deutsche Leasing und ARVAL zusammen, um die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen.

Ein zentrales Thema für Flottenkunden ist die Total Cost of Ownership (TCO). Mit unserer 7-Jahres-Garantie und den Verbrauchswerten zur Berechnung der Energiekosten bieten wir ein attraktives Paket. Aktuell verfügen wir über ein Händlernetz mit etwa 300 Standorten, das bis 2028 auf 380 Standorte erweitert werden soll, um eine Marktdeckung von nahezu 90 Prozent zu erreichen.



Im Vergleich zu anderen Herstellern sind wir gut positioniert. Zudem streben wir im Servicenetzwerk, insbesondere bei leichten Nutzfahrzeugen, eine höhere Serviceabdeckung an.

**Flottenmanagement:** Bei Unternehmen und Dienstwagennutzern wird der Ruf nach mehr Flexibilität und digitalen Angeboten immer lauter. Welche Lösungen bietet Kia in diesen Bereichen, und wo sehen Sie die zukünftige Entwicklung?

**Thomas Djuren:** Mit Kia Flex hatten wir ein erfolgreiches Abo-Modell, das vor allem elektrobegeisterte Neukunden ansprach. Der Fokus lag auf Elektromobilität, Verbrenner wurden kaum nachgefragt. Unser neues Konzept, Kia Drive, basiert auf einem Vermietungsansatz, den wir bereits bei 100 Betrieben etabliert haben. Wir planen, dieses Konzept flächendeckend auszubauen und ein umfassendes Angebot von Kurzzeit- bis Langzeitmieten bereitzustellen. Die Langzeitmiete über Kia Drive wird das Abo-Modell ersetzen, da die Laufzeiten meist zwischen 12 und 18 Monaten liegen.



Unsere vernetzten Fahrzeuge sind ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung und bieten ein attraktives Angebot entlang der gesamten Customer Journey, die über den Fahrzeugerwerb hinausgeht. Über den Kia Connect Store können Kunden ihr Fahrzeug nach Bedarf individualisieren. In Zusammenarbeit mit Geotab werden wir künftig eine Flottenmanagementlösung anbieten, die speziell für den PBV-Bereich entwickelt wurde und Fuhrparks eine effiziente Fahrzeugverwaltung ermöglicht. Mit Connected Cars können der Status jedes

Fahrzeugs überwacht und Probleme frühzeitig erkannt werden, was die Wartung erleichtert. Zudem lassen sich Verbrauchsdaten und Fahrverhalten analysieren, um die Transparenz in der Flotte zu erhöhen. Ein weiterer Vorteil der Kooperation mit Geotab ist die markenübergreifende Nutzung, sodass Flottenverantwortliche ein einheitliches System für verschiedene Fahrzeughalter verwenden können.

## KIA FLOTTENGESCHÄFT 2024/2025

Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	37.619 (Juni 2024 bis Mai 2025)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum	-20,1 % (Vergleich zu Juni 2023 bis Mai 2024)
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	Ceed Familie: 31 %; EV3: 7 %; EV6: 7 %; EV9: 3 %; Niro EV: 1 %; Picanto: 16 %; Sorento: 3 %; Sportage 16 %; Stonic 6 %; Niro HEV/PHEV: 3 %; Sorento HEV/PHEV: 2 %; Sportage HEV/PHEV: 7 %
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. Ceed Familie; 2. Sportage; 3. Picanto
Händlernetz	ca. 300 Points of Sale; ca. 400 Service-Standorte
Bedingungen für den Großkunden	Haltestau mindestens 5.000 km / 6 Monate
Anteile Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf	ca. 82 % Leasing gegenüber 18 % Kauf
Garantiebedingungen	7 Jahre oder 150.000 km
Inspektionsintervalle	antriebsabhängig, 12 bis 24 Monate bzw. 15.000 bis 30.000 km
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Hyundai Capital Bank Europe GmbH, Allane SE
Ansprechpartner Key Account Geschäft	Alexander Post (Nord/Ost): <a href="mailto:alexander.post@kia.de">alexander.post@kia.de</a> Manuel Weber (West): <a href="mailto:manuel.weber@kia.de">manuel.weber@kia.de</a> Lorenz Vohburger (Süd): <a href="mailto:lorenz.vohburger@kia.de">lorenz.vohburger@kia.de</a>
Internetseite(n) für Flottenkunden	<a href="http://www.kia.com/de/firmenkunden/">www.kia.com/de/firmenkunden/</a>



# Denken Sie groß. Der Tayron als Geschäftswagen.

Mit dem Tayron bringen Sie ein vielseitiges SUV in Ihren Fuhrpark, das User-Chooser beim täglichen Business und in der Freizeit überzeugen kann: Er bietet Platz für bis zu sieben Personen, schafft bei geöffneten hinteren Rücksitzreihen Raum für bis zu 2.090 Liter Gepäck und unterstützt das Navigieren mit seinem optionalen Sprachassistenten IDA: Entscheiden Sie sich jetzt, sagen Sie „Hallo Tayron“. Ihr Volkswagen Partner berät Sie gern.



# Dienstreise nach Griechenland

Griechenland liegt – selbst aus süddeutscher Sicht – nicht gerade um die Ecke. Dennoch lässt sich das Land, das historisch als Wiege Europas gilt, mit dem Auto gut erreichen, sofern man längere Etappen nicht scheut.



Gerade die zweitgrößte Stadt Thessaloniki bietet kulturell wie auch wirtschaftlich zahlreiche Anknüpfungspunkte. Griechenland lockt außerdem mit seinen Inseln, dem Ägäischen und Ionischen Meer sowie teils spektakulären Gebirgslandschaften. Zudem grenzt es an mehrere Balkanländer, etwa Albanien, Nordmazedonien und Bulgarien. In einer Artikelreihe werfen wir einen Blick auf Verkehrsregeln, Einreisebestimmungen und den Automarkt, vor allem die Elektromobilität betreffend.

Klar ist: Griechenland ist nicht das nächstgelegene Ziel für eine Dienstreise mit dem Pkw. Viele Geschäftsreisende werden weiterhin das Flugzeug bevorzugen. Und es gibt triftige Gründe für berufliche Reisen dorthin, die manche gerne mit dem Auto bestreiten mögen: Das Land hat sich in den letzten Jahren wirtschaftlich stabilisiert, die Tourismusbranche boomt, Technologie-Start-ups entstehen, und in Branchen wie Logistik, Energie, Schiffbau oder Lebensmittelverarbeitung gibt es internationale Kooperationen. Auch große deutsche Unternehmen sind vertreten.

## Strafen und Pflichten

Die griechischen Verkehrsregeln orientieren sich grundsätzlich an westeuropäischen Standards, mit einigen landesspezifischen Eigenheiten. Warndreieck, Verbandskasten und Warnweste müssen mitgeführt werden. Ersatzlampensets sind nicht verpflichtend, aber teils noch empfohlen – in der Praxis angesichts moderner Lichttechnik eher überholt. In bestimmten Bergregionen können Schneeketten im Winter Pflicht sein, insbesondere bei Fahrten auf das griechische Festland abseits der Hauptverbindungen. Reflektierende Warnwesten müssen bei Pannen angelegt werden, auch wenn diese Regel nicht immer konsequent kontrolliert wird.

Tempolimits sollten unbedingt beachtet werden. Innerorts gelten meist 50 km/h, auf Landstraßen 90 km/h und auf Autobahnen 130 km/h.

Überschreitungen von mehr als 20 km/h werden mit rund 100 Euro geahndet. Wer in Griechenland mit dem Auto unterwegs ist, sollte sich auf teils impulsive Fahrweise anderer Verkehrsteilnehmer einstellen. Zwar gilt Rechts-vor-Links nicht generell, doch in Kreisverkehren wird oft auf Vorfahrt gepocht – auch wenn die Regelung das Gegenteil vorsieht. Lichtpflicht herrscht tagsüber nicht, es sei denn, Sichtverhältnisse machen es erforderlich.

Alkohol am Steuer wird streng geahndet: Die Promillegrenze liegt bei 0,5. Besonders heikel: Bei auffälligem Fahrverhalten kann bereits ein geringer Alkoholkonsum zu einem Führerscheinentzug führen. Die Polizei zeigt sich vor allem in touristisch frequentierten Regionen und an den Autobahnabschnitten präsent. In bestimmten Situationen können auch vor Ort Zahlungen oder temporäre Fahrverbote ausgesprochen werden. Für das Fahren auf griechischen Autobahnen fallen Mautgebühren an. Diese variieren je nach Abschnitt – im Raum Athen etwa rund 3 Euro, bei längeren Distanzen deutlich mehr. Bezahlte wird meist bar oder mit Karte an kleinen Häuschen am Fahrbahnrand. Eine elektronische Vignette existiert bisher nicht. Für Fahrten mit dem eigenen Auto genügt eine gültige EU-Versicherung. Die grüne Karte ist nicht verpflichtend, kann aber hilfreich sein, wenn es zu einem Unfall kommt.

## Griechenland und die Elektroautos

Der Markt für Neuwagen in Griechenland ist klein, aber wachsend. Jährlich werden rund 100.000 Fahrzeuge zugelassen – damit liegt das Land im europäischen Mittelfeld. Die bevorzugten Marken sind Toyota, Hyundai, Peugeot und Volkswagen. Auch Mercedes-Benz ist auf dem griechischen Markt stark präsent, allerdings vor allem mit Gebrauchtwagen. Der Altersdurchschnitt der Fahrzeuge ist vergleichsweise hoch, auch weil viele ältere Modelle aus dem Ausland importiert werden.

Im Bereich Elektromobilität hinkt Griechenland bislang hinterher, holt jedoch spürbar auf. Die Zahl der öffentlichen Ladepunkte wächst, insbesondere in Städten wie Athen, Thessaloniki oder Patras. In ländlichen Regionen ist das Netz noch dünner. Laut verschiedenen Branchenportalen gibt es landesweit derzeit etwa 2.500 Ladepunkte, ein Teil davon mit DC-Anschluss.

Dennoch: Elektroautos werden sichtbarer. Inzwischen bieten fast alle in Griechenland vertretenen Marken ihre E-Modelle an, und staatliche Förderprogramme unterstützen den Kauf von E-Autos mit Zuschüssen und Steuererleichterungen. Ein Roadtrip durch Griechenland mit einem Stromer ist machbar. Mit zunehmender Ladeinfrastruktur dürfte sich das in den nächsten Jahren spürbar verbessern. Schon heute sind auf den Fähren zu den Inseln vereinzelt Ladestationen verfügbar – ein Detail, das symbolisch für den Wandel steht. Griechenland bewegt sich – elektrisch und langsam, aber sicher.

## VERKEHRSREGELN

Höchstgeschwindigkeit	Ort: 50 km/h Land: 90 bis 110 km/h Autobahn: 130 km/h
Pflicht an Bord	Verbandskasten, Warndreieck und Feuerlöscher
Geschwindigkeits-überschreitungen	über 20 km/h zu schnell ab 100 Euro, über 50 km/h ab 350 Euro
Lichtpflicht	k. A.
Strafen: Rotlichtverstoß Telefon am Steuer	700 Euro 100 Euro
Promillegrenze/ Bußgeld	0,5 Promille

# Hätten Sie's gewusst?

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

## WIE IST DAS EIGENTLICH MIT DEM SICHERHEITSABSTAND?

Die Frage nach dem Sicherheitsabstand oder besser nach dem Abstand, ab dem mindestens ein Bußgeld fällig wird, ist nicht so ganz einfach zu beantworten. Da gibt es unterschiedliche Szenarien, wo es kurzzeitig Unterschreitungen gibt, die aber nicht absichtlich geschehen sind und auch in dem Moment nicht zu verhindern waren. Eine genauere Analyse von Situationen über eine längere Strecke ist daher notwendig, um eine klare Bewertung der Situation abgeben zu können.

Aber hierzu gibt die StVO in § 4 („Abstand“) wie so häufig wenig konkrete Anhaltspunkte. So heißt es in Absatz 1: „Der Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug muss in der Regel so groß sein, dass auch dann hinter diesem gehalten werden kann, wenn es plötzlich gebremst wird. Wer voraus fährt, darf nicht ohne Grund stark bremsen.“ Der letzte Satz erfordert eigentlich eine eigene Analyse, denn was ist mit „stark bremsen“ gemeint? Der erste lässt jede Menge Interpretationsspielraum. Dabei haben sich bestimmte Berechnungen als Standard oder besser Faustformeln etabliert.



Der richtige Sicherheitsabstand ist wichtig – und kompliziert

Die bekannte „Halber-Tacho“-Regel bedeutet unabhängig von der eigenen Geschwindigkeit einen Zeitabstand von 1,8 Sekunden. Daraus wird häufig die „Zwei-Sekunden“-Regel, gemessen an passierten Leitpfosten (50 Meter Abstand) oder sonstigen markanten Punkten. Das Entfernungs-schätzen von Menschen ist ohne Anhaltspunkte einfach nicht gut genug ausgeprägt.

Eine besondere Faustregel gilt speziell für den (Groß-)Stadtverkehr. Dort sollen mindestens 15 Meter oder drei Fahrzeuglängen Abstand gehalten werden (entspricht einer Sekunde Abstand bei 50 km/h). Außerorts gilt dann die Halber-Tacho-Regel mit den gerundeten zwei Sekunden. Sanktioniert wird eigentlich erst ab dem Abstand, bei dem von einer Gefährdung ausgegangen werden kann. Laut Gerichtsentscheid ist das die innerhalb von 0,8 Sekunden zurückgelegte Strecke. Hier sind die genauen Werte im Kontext letztendlich nicht ganz stimmig.

Konkret sanktioniert wird nämlich gestaffelt nach gefahrener Geschwindigkeit und Abstand. Und das erst ab dem halben Sicherheitsabstand, was ein Viertel Tacho bedeutet (entsprechend 0,9 Sekunden Abstand). Die Staffelung erfolgt durch Unterteilung in die Geschwindigkeitsbereiche unter-/oberhalb 80 km/h sowie oberhalb 100 und 130 km/h. Oberhalb von 100 km/h und einem Unterschreiten von 30 Prozent des halben Tachos, bei 100 km/h also 15 Meter, drohen Fahrverbote von einem bis drei Monate (bei nur 10 Prozent, 5 Meter). Kriminell wird es beispielsweise bei einem Abstand von nur einem Meter bei hoher Geschwindigkeit, um einen zu Überholenden zum Spurwechsel zu nötigen. Da kann sogar ein bedingter Tötungsvorsatz unterstellt werden.

Für Lkw über 3,5 Tonnen und Kraftomnibusse gilt ab 50 km/h übrigens ein durchgängig einzuhalender Sicherheitsabstand von 50 Metern. Natürlich ist der Abstand den Infrastruktur-, Verkehrs- und Wetterbedingungen anzupassen. Hier sind die Autofahrer auf ihre Erfahrung und ihre eigene Verantwortlichkeit angewiesen. Konkrete Werte können daher naturgemäß nicht angegeben werden. In jedem Fall muss aber gewährleitet sein, dass selbst wenn der Vordermann plötzlich bremst, nicht aufgefahren wird. Besonders bei stark eingeschränkten Sichtverhältnissen (Starkregen, Nebel, tiefstehende Sonne) ist mit Vorsicht zu handeln, da die Bedingungen ja auch auf die Nachfolgenden zutreffen. Zudem ist bei einem Spurwechsel, insbesondere nach rechts, auch auf den Sicherheitsabstand nach hinten zu achten. Das ist aber etwas, das anscheinend ständig außer Acht gelassen wird. Darum muss in dem Fall der Sicherheitsabstand von den Nachfolgenden selbst wieder durch Abbremsen wieder hergestellt werden. Abstandskontrollmessungen müssen daher auch über einen frei einsehbaren Bereich von mindestens 300 Metern gemacht werden.

Verkehrstechnisch interessant ist zudem, dass sich der Verkehrsfluss bei korrektem Einhalten des Sicherheitsabstandes zu niedrigen Geschwindigkeiten hin verringert. Das liegt daran, dass der geringste zeitliche Abstand immer genau 1,8 Sekunden beträgt (entspricht halbem Tacho), allerdings gemessen von Stoßfänger vorne zu Stoßfänger hinten. Die Länge des Fahrzeugs an sich bleibt unberücksichtigt. Das bedeutet, dass beispielsweise bei 30 km/h der Fluss nur noch 75 Prozent (1.500 Fahrzeuge) des theoretischen Maximalwertes von 2.000 Fahrzeugen beträgt.

## GIBT ES IN DEUTSCHLAND AUSSER AUTOBAHNEN ODER AUTOBAHNÄHNLICHEN EIGENTLICH STRASSEN WO SCHNELLER ALS 100 KM/JH GEFAHREN WERDEN DARF?

Eine geradezu kuriose Frage, die viele wohl reflexartig sofort mit: „Nein!“ beantworten würden. Doch schauen wir uns den Paragraphen 3 („Geschwindigkeit“) der StVO mal genauer an.

Denn dort steht in Absatz 3, Satz 2 c) zu lesen: „Die zulässige Höchstgeschwindigkeit beträgt auch unter günstigsten Umständen außerhalb geschlossener Ortschaften für Personenkraftwagen sowie für andere Kraftfahrzeuge mit einer zulässigen Gesamtmasse bis 3,5 t 100 km/h.“ Das ist das, was zu erwarten war. Aber es folgen Einschränkungen: „Diese Geschwindigkeitsbeschränkung gilt nicht auf Autobahnen (Zeichen 330.1) sowie auf Straßen mit Fahrbahnen für eine Richtung, die durch Mittelstreifen oder sonstige bauliche Einrichtungen getrennt sind. Sie gilt ferner nicht auf Straßen, die mindestens zwei durch Fahrstreifenbegrenzung (Zeichen 295)

oder durch Leitlinien (Zeichen 340) markierte Fahrstreifen für jede Richtung haben.“

Die ersten beiden Ausnahmen betreffen Autobahnen oder ihnen ähnliche Straßen. Auffällig ist der letzte Ausnahmefall, da er keinerlei Leitplanken oder sonstige physische Abtrennung der Richtungsfahrbahnen voraussetzt. Da reichen dann lediglich durchgezogene Linien zur Markierung und Abgrenzung. Voraussetzung ist aber auf jeden Fall das Vorhandensein von zwei Fahrstreifen in jede Richtung. Als autbahnhähnlich sind eben die Strecke anzusehen, die einen Mittelstreifen oder andere bauliche Trennungen aufweisen. Für Strecken mit 2+1-Führung (bei wechselnder Zuordnung aufgrund von Steigungen und Gefällen) gilt die Ausnahme also nicht. Natürlich gilt dort auch die Richtgeschwindigkeit von 130 km/h.

Man kann nun natürlich fragen, ob es solche Strecken überhaupt gibt. Und es gibt sie anscheinend tatsächlich. Als Beispiel gilt ein Stück der Bundesstraße 14 in Bayern zwischen Rückersdorf und Lauf an der Pegnitz. Trotz allem handelt es sich dabei wohl eher um exotische Installationen denn um Normalfälle. Aber jeder kann ja selbst danach Ausschau halten!



Auf manchen Landstraßen darf man über 100 km/h fahren



# Beim Schlüssel liegt die Haftung

Für Fuhrparkverantwortliche ist dieses eine altbekannte Tatsache. Doch die tägliche Umsetzung stellt Fuhrparkverantwortliche häufig immer wieder vor Herausforderungen, bei denen es schwer ist, sich an diesen Umstand in all seiner Fülle immer wieder zu erinnern.

In dem Zusammenhang hat nun das Landgericht Hamburg eine Entscheidung gefällt, die insoweit von weitreichender Bedeutung ist.

## Der Sachverhalt

Der Entscheidung des Landgerichts (LG Hamburg, Urt. v. 28.11.2024 – 323 O 330/20) liegt ein grausamer Sachverhalt zugrunde. Der zum Tatzeitpunkt erheblich alkoholisierte Beklagte stahl ein Taxi des ebenfalls beklagten Fahrzeughalters – einem Taxifahrer. Dabei konnte er sich unter nicht aufklärbaren Umständen vergleichsweise einfach Zugang zum Fahrzeug verschaffen. Er hatte eigentlich einen Tatplan gefasst, demzufolge er, wie schon bei anderen Taten zuvor, unter anderem das Navigationsgerät aus dem Fahrzeug entwenden wollte. Im Verlauf seiner Tat stellte er fest, dass sich in der nicht verschlossenen Mittelkonsole ein Zweischlüssel für den Wagen

befand. Im Begehren, nun mit dem Fahrzeug ein weitaus wertvollereres Tatobjekt zu stehlen, benutzte er diesen Schlüssel und setzte das Fahrzeug in Bewegung. Aufgrund alkoholbedingter Ausfallscheinungen fiel er im Straßenverkehr recht bald der Polizei auf und flüchtete vor den ihn verfolgenden Polizisten. Mit einer Geschwindigkeit von 145 km/h steuerte er das Fahrzeug über den Ballindamm in Hamburg und kollidierte infolge seiner rücksichtslosen Fahrweise mit einem anderen Taxi. In diesem befanden sich zum Zeitpunkt des Aufpralls ein Taxifahrer sowie zwei Fahrgäste. Einer der Gäste, ein 24-jähriger und nicht angeschnallter Mann, wurde durch die Wucht des Aufpralls so schwer verletzt, dass er noch am Unfallort und wohl binnen Sekunden verstarb. Der Taxifahrer und der andere Fahrgast erlitten ebenfalls schwere Verletzungen, überlebten das Unfallgeschehen jedoch.

Der Fahrer des gestohlenen Fahrzeugs wurde in einem Strafverfahren wegen Mordes verurteilt. Das Landgericht Hamburg setzte sich nur mit den zivilrechtlichen Ansprüchen der Mutter des Toten auseinander. Sie litt infolge des Unfalltodes ihres Sohnes, zu dem sie als alleinerziehende Mutter ein überaus enges Verhältnis hatte, unter schwersten psychischen Folgeschäden, die unter anderem in einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit mündeten.

Das Landgericht sprach ihr 40.000 € Schmerzensgeld zu, welches der unberechtigte Fahrer, der Halter des Taxis sowie dessen Haftpflichtversicherung gesamtschuldnerisch zu zahlen haben.

**Bedeutung für Fuhrparkverantwortliche**  
Es bedarf keiner besonderen Erwähnung für den

hiesigen Leserkreis, dass die von einem Fahrzeug ausgehenden Gefahren, die bei dessen Betrieb entstehen, voll zulasten des Halters gehen, der zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet ist.

Bei genauer Betrachtung des Urteils ist festzustellen, dass der eigentliche Fahrzeughalter des Taxis weder den Unfall verursacht hat, noch das Fahrzeug gefahren ist.

Für solche Fälle sieht der § 7 Abs. 3 StVG vor, dass derjenige, der das Fahrzeug unbefugt verwendet, anstatt des Halters für etwaige Schäden haften muss. Dabei handelt es sich um die sogenannte Schwarzfahrt.

Im Weiteren gibt es dort allerdings die Ausnahme, dass, wenn der Halter die Benutzung des Fahrzeugs mit verursacht hat, er sodann neben – also zusammen mit – dem unbefugten Nutzer haften soll. Da im vorliegenden Fall der Schlüssel des Fahrzeugs in der Mittelkonsole lag, hat der Halter die Nutzung des Fahrzeugs zwangslässig mit verursacht und muss entsprechend haften.

Flankiert wird diese Regel in § 14 der Straßenverkehrsordnung mit der Verpflichtung des Fahrzeughalters, dafür Sorge zu tragen, dass sein Fahrzeug gegen unbefugte Benutzung zu sichern ist.

Die Reichweite dieser Sicherungspflicht umfasst nach der Rechtsauffassung des Bundesgerichtshofs, dass ein Fahrzeughalter „bis zur



Grenze des unabwendbaren Zufalls alles zu tun hat, was ihm billigerweise zur Verhinderung von Schwarzfahrten zugemutet werden kann, weil die Benutzung von Fahrzeugen durch nicht geeignete oder befugte Personen erfahrungsgemäß erhebliche Gefahren für den Straßenverkehr mit sich bringt“. Explizit ergänzt der BGH, dass es dem Fahrzeughalter jedenfalls zumutbar ist, den Fahrzeugschlüssel nicht im Inneren des Fahrzeugs – und dort schon gar nicht ohne jede weitere Sicherung – zu verstauen.

In der Entscheidung werden, neben dem seelischen Schaden nach § 844 BGB und dem dafür ausgeurteilten Schmerzensgeld von 40.000 €, noch weitere Ansprüche behandelt, die die Mutter des Getöteten geltend macht, wie Verdienstausfall, Beerdigungskosten und so weiter, die weitere mehrere Tausend Euro umfassen und zeigen, welche Haftungsrisiken sich aus diesem Verhalten ergeben können.

(Fortsetzung auf Seite 40)

## Setzen Sie steigenden Versicherungsprämien im Fuhrpark ein Ende

Entdecken Sie die intelligente Versicherungslösung von AFC



Entdecken Sie die Vorteile von AFC Prime

autofleetcontrol.de

SCHADENMANAGEMENT  
RISIKOMANAGEMENT  
FLOTTENVERSICHERUNG

AFC  Prime

Ist niemand im Auto, darf der Autoschlüssel nicht im Auto sein



Zu berücksichtigen ist, dass der Taxifahrer nicht allein haftet. Zusammen mit seiner Haftpflichtversicherung und dem unfallverursachenden Fahrer steht er als Gesamtschuldner für die Schadensersatzforderungen ein.

Das heißt wiederum für die anspruchsberechtigte Mutter, dass sie den einen oder den anderen oder auch alle zusammen in Anspruch nehmen kann, je nachdem, wo am meisten zu holen ist. Es liegt auf der Hand, dass der hiesige Täter, insbesondere nachdem er strafrechtlich zu lebenslanger Haft verurteilt wurde, vermutlich nicht in der Lage sein wird, etwaige Schadensersatzansprüche, die sich in der Höhe gegen ihn richten, auch nur ansatzweise ausgleichen zu können.

Und genau da liegt die Brisanz des hiesigen Urteils. Zwar wird zunächst die Haftpflichtversicherung den Schaden ausgleichen, aber dies hat naturgemäß die Möglichkeit, den Schaden beim Versicherungsnehmer zu regressieren, wenn der Versicherungsfall grob fahrlässig herbeigeführt wurde.

Dazu gibt es zahlreiche Entscheidungen, und es hängt im Wesentlichen von den einzelnen Umständen ab. Aber der in früheren Zeiten bekannte Klassiker, als Fahrzeugschlüssel noch gesteckt werden mussten, ist, dass beim Tanken jemand den Schlüssel stecken lässt, dann ins Tankstellengebäude geht, um zu bezahlen, und währenddessen ein Dritter ins Fahrzeug springt und damit davonfährt. Dies hat damals regelmäßig dazu geführt, dass eine nicht unerhebliche Haftungsquote bei dem tatsächlichen Nutzer hängen geblieben ist, die dann von diesem an die Versicherung zu erstatten ist.

Im Rahmen der Neuregelung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) im Jahre 2002 ist der alte Haftungsausschluss bei grober Fahrlässigkeit herausgenommen worden und stattdessen normiert worden, dass, wenn der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall grob fahrlässig verursacht, der Versicherer berechtigt ist, seine

Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen.

Das eröffnet den Spielraum des Regresses von 0 bis 100 Prozent. Dementsprechend hat das OLG Dresden (Urteil vom 21.11.19, Az: 4 U 2082/19) bei einem Fahrzeug, das mit steckendem Schlüssel in einer Einfahrt stand und sodann entwendet wurde, immerhin 75 Prozent Mithaftung des Versicherungsnehmers angenommen.

Für Fuhrparkverantwortliche ist in diesem Zusammenhang sicherlich auch die Entscheidung des OLG Koblenz (Urteil vom 14.05.12, Az: 10 U 1292/11) von besonderem Interesse, wonach der Versicherungsnehmer zu 50 Prozent haftet, wenn ein Kfz-Schlüssel im Aufenthaltsraum der Arbeitsstelle liegen gelassen wird und dann von einem Unbefugten benutzt wird.

Wohlgemerkt, das sind Rückforderungsansprüche der Haftpflichtversicherer!

Nur am Rande ist darauf hinzuweisen, dass der Umstand, dass das Opfer im Augenblick des Unfalls (noch) nicht angeschnallt war, weil das

angefahrene Taxi gerade im Begriff war, loszufahren, nicht zu einem denkbaren Mitverschulden führt, weil das eventuelle Fehlverhalten komplett überwogen wird, da der Fahrer des gestohlenen Taxis unter „gröbster Missachtung grundlegender Verkehrsregeln mit Tötungsvorsatz“ handelte.

## Folgenabschätzung

Für die hiesige Leserschaft ist es naturgemäß von besonderer Bedeutung, welche Lehren aus dieser Entscheidung gezogen werden können.

Dabei ist besonders darauf abzustellen, wie in den jeweiligen Betrieben die aktuelle Handhabung ausgestaltet ist. Fahrzeuge, die einem Mitarbeiter dauerhaft zugeordnet sind, sind dabei eher von untergeordneter Bedeutung, weil dort die Gefahr eines Benutzens durch einen Unbefugten eher selten vorkommen dürfte.

In all den Betrieben aber, wo es beispielsweise Fahrzeuge gibt, die von häufig wechselnden Benutzern in Anspruch genommen werden, und auch im Bereich von Poolfahrzeugen, ist es durchaus denkbar, dass diese Situation und auch die äußeren Umstände dazu führen können, dass möglicherweise ein Unbefugter in den Genuss der unbefugten Nutzung eines Fahrzeugs gerät. Es gibt zahlreiche Drittanbieter im Flottenbereich, die Schlüsselschränke und Ähnliches zur Verfügung stellen, um eine ordnungsgemäße Übergabe des Fahrzeugschlüssels beziehungsweise dessen Auslösung, zum Beispiel durch Chipkarten oder Chips auf den Führerscheinen, sicherzustellen, damit nur befugte Personen in den Besitz der Schlüssel gelangen können.

Aber es gibt auch immer noch zahlreiche Betriebe, bei denen die Übergabe der Fahrzeuge beziehungsweise die Weitergabe der Schlüssel in einer Form gehandhabt wird, die möglicherweise überprüfbar ist.

Die jeweiligen innerbetrieblichen Abläufe bringen es mit sich, genau an dieser Stelle die Überlegungen anzustellen, die zu einer Absicherung des Fahrzeughalters beitragen können.

Das vorgenannte Beispiel der Schlüsselschränke, die nur mit besonderen Maßnahmen die Schlüssel herausgeben, ist da ein Weg.

## AUTOR

**Rechtsanwalt Peter Rindfus**  
ist Verbandsjurist des Bundesverbandes  
betriebliche Mobilität e.V. und unter  
anderem Spezialist für das  
Fuhrpark- und Flottenrecht.



Wichtig ist es auch, den jeweiligen Nutzern der Fahrzeuge die Tragweite der Haftung deutlich zu machen und sie entsprechend zu schulen oder anzuleiten.

Gerade bei einem Lieferdienst, wo Fahrzeuge kurzfristig abgestellt werden oder auch kurzfristig nur auf dem Hof stehen und vielleicht der Schlüssel „stecken“ gelassen wird, könnte es zu einer derartigen Situation führen, dass ein Unbefugter diesen Umstand für sich ausnutzt und mit einem derartigen Fahrzeug dann vom Hof fährt, weil er bei der Vielzahl der Mitarbeiter und dem Hin und Her nicht als betriebsfremd auffällt.

Die Möglichkeiten sind vielfältig, und deshalb ist es für Fuhrparkverantwortliche, die sich mit diesen Situationen auseinandersetzen müssen und die entsprechenden Prozesse dafür entwickeln müssen, von besonderer Bedeutung, sich dieses Urteil immer wieder vor Augen zu führen.

Dabei ist auch zu beachten, dass die Fahrzeuge gerade bei Lieferdiensten naturgemäß nicht nur aus Pkws bestehen, sondern möglicherweise auch aus zweirädrigen Lieferfahrzeugen bestehen können. Auch hier erscheint es nicht abwegig, mal eben abzusteigen, um etwas auszuliefern und dabei das Fahrzeug nicht ordnungsgemäß gegen eine unbefugte Benutzung zu sichern.

Vor dem Hintergrund wird dringend empfohlen, die diesbezüglichen Prozesse innerhalb des Betriebsablaufs kritisch zu überprüfen. Der Zugriff

auf Poolfahrzeuge muss eindeutig geregelt sein, und es darf keine Möglichkeit bestehen, dass Unbefugte derartige Fahrzeuge nutzen können.

Bei Fahrzeugen mit dauerhaft wechselnden Fahrgästen, insbesondere im Pflegedienst oder bei Lieferdiensten, muss sichergestellt sein, dass diese Fahrzeuge nicht von Unbefugten entwendet werden können und der Zugriff auf die Fahrzeuge mit allen erdenklich möglichen und normal vorhandenen Systemen verhindert wird.

### Schlussbetrachtung

Die Vielzahl der Möglichkeiten, die denkbar sind, kann hier nicht angesprochen werden. Insofern liegt es in der besonderen Verantwortung der Fuhrparkverantwortlichen, sich die eigenen Betriebsabläufe und Prozesse genau anzusehen und gegebenenfalls zu überprüfen oder anzupassen.

Dabei ist durchaus eine gewisse Kreativität an den Tag zu legen oder auch die Mitarbeiter konkret zu befragen, wie sie beispielsweise bei Lieferdiensten ganz konkret mit dem Fahrzeug umgehen, wenn sie etwa in der Einfahrt anhalten, um dann auszuliefern, oder bei der Betreuung von Pflegebedürftigen einen Parkplatz suchen und dann das Fahrzeug verlassen. Vielleicht wäre dann eine Schulung sinnvoll, denn in dem Fall könnte der Mitarbeiter mit in die Haftung genommen werden.

Es wäre besonders ärgerlich, wenn aufgrund einer derartigen Nachlässigkeit wie im vorlie-

genden Fall solche Schadensersatzleistungen in dieser Höhe zu leisten sind.

Insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass die Versicherung eventuell einen entsprechenden Regress geltend machen kann und damit tatsächlich der Fahrzeughalter komplett auf dem entsprechenden Schaden nebst Kosten sitzen bleibt.

Dieses Szenario sollte mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln vermieden werden.

Und schließlich ist im vorliegenden Fall „nur“ ein Schmerzensgeld mit einigen Nebenansprüchen ausgeurteilt worden.

Nehmen wir aber den Fall an, dass das Taxi mit einem Tanklastzug mit 25.000 Litern Diesel in einem Naturschutzgebiet kollidiert wäre, dann wäre die Folge mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht mit einem fünfstelligen, sondern eher mit einem sechs- oder siebenstelligen Betrag zu ersetzen.

Solche Fälle können durchaus auch den Bestand einer Firma nachhaltig beeinträchtigen oder gar in die Insolvenz führen.

Deshalb ist dieser kleine und zunächst gar nicht so bedeutsam erscheinende Akt der Übergabe der Schlüssel/Weitergabe der Fahrzeuge am Ende doch von erheblicher Bedeutung – denn beim Schlüssel liegt die Haftung!

[WWW.CST-REIFEN.COM](http://WWW.CST-REIFEN.COM)

NEU

## SALEKS E-X1 ☀

- EV-Ready mit und ohne Schaumeinlage
- Niedriger Geräuschpegel für ein angenehmes Fahrerlebnis



## MEDALLION ALL SEASON ACP1 ☃

- PKW-Allrounder für viele Fahrzeugklassen
- Vollsilica-Laufflächemischung für optimierten Rollwiderstand



## VAN MASTER ALL SEASON ACT1 ☁

- Die Ganzjahreslösung für Vans und Transporter jeder Art
- Robuste Karkassenkonstruktion

## LIFECYCLE-ANALYSE

Der neue Volvo ES90 weist einen der geringsten CO<sub>2</sub>-Fußabdrücke aller Volvo-Modelle auf. Der schwedische Premium-Automobilhersteller hat eine Lebenszyklusanalyse (LCA) für die neue Limousine veröffentlicht, in der sämtliche Materialien und Prozesse erfasst werden, die zu den CO<sub>2</sub>-Emissionen des Fahrzeugs über dessen gesamte Lebensdauer beitragen. Der Bericht verdeutlicht: Ein großes Auto muss nicht zwangsläufig einen hohen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck haben. Mit der Einführung seines ersten voll-elektrischen Fahrzeugs im Jahr 2019 hat sich Volvo als erster Automobilhersteller verpflichtet, Lebenszyklusanalyse-Berichte für alle seine globalen vollelektrischen Modelle bereitzustellen. Das Unternehmen möchte seinen Kunden damit die Möglichkeit geben, informierte Kaufentscheidungen zu treffen. Bisher wurden LCA-Berichte für fünf Modelle veröffentlicht: den Volvo EX40, den Volvo EC40, den Volvo EX30, den Volvo EX90 und nun den Volvo ES90. Die ersten Kundenfahrzeuge des Volvo ES90 werden diesen Sommer vom Band laufen.



## AUSBAU

Die Volkswagen Group Charging GmbH (Elli) erweitert ihr Ladenetzwerk kontinuierlich: Seit Anfang Juli haben E-Mobilitätskunden mit der Elli App, der Elli Card oder der Charge&Fuel Card Zugang zu rund 900.000 öffentlichen Ladepunkten in 28 europäischen Ländern, darunter 80.000 Schnellladepunkte. Das erweiterte Netzwerk sowie ein neues, transparentes Tarifsystem stellen einen bedeutenden Fortschritt für komfortables und grenzüberschreitendes elektrisches Reisen in Europa dar. Für einen besonderen Praxistest sorgt der bekannte Abenteurer und Guinness-Weltrekordhalter Rainer Zietlow, der gemeinsam mit Volkswagen Nutzfahrzeuge und Elli zu einer rein elektrischen Weltumrundung mit dem ID. Buzz Pro aufbricht. Ziel dieser Tour ist es, einen neuen Guinness-Weltrekord für die „meisten bereisten Länder in einem Elektrofahrzeug“ aufzustellen. Zietlow wird in einem Zeitraum von knapp einem Jahr über 75 Länder auf sechs Kontinenten bereisen.

## RÜCKKEHR

Der neue LEAF setzt die Elektrifizierungsstrategie von Nissan konsequent um: mit einem eleganten Design, einer erheblich erweiterten Reichweite und intuitiven Technologien für ein vernetztes Fahrerlebnis. Er überwindet die wesentlichen Barrieren, die einem Umstieg auf Elektrofahrzeuge bisher im Wege standen, und fügt sich nahtlos in ein umfassenderes elektrisches Ökosystem ein. Mit einer maximalen Reichweite von bis zu 604 Kilometern und der Möglichkeit, in nur dreißig Minuten bis zu 417 Kilometer Reichweite zu laden, bietet der neue LEAF zahlreiche Technologien, die das Fahren erleichtern und die alltägliche Nutzung eines Elektrofahrzeugs noch attraktiver machen. Er basiert auf der modularen CMF-EV-Plattform, die auch im Nissan Ariya verwendet wird, und verfügt über ein Fahrwerkslayout mit MacPherson-Vorderradaufhängung und Mehrlenker-Hinterachse, das für Fahrkomfort, Effizienz, Balance und Kontrolle sorgt.



## KOMPAKTER ELEKTRO-SUV

Mit dem EV5 präsentiert Kia ein innovatives Elektro-SUV im Kompaktsegment, das größte und am schnellsten wachsende Fahrzeugsegment in Europa. Die koreanische Marke hat nun Details zur Ausstattung und Technik des neuen Modells veröffentlicht, dessen Markteinführung in Deutschland für den Jahreswechsel 2025/26 geplant ist. Der EV5 nutzt die Elektroplattform E-GMP mit 400-Volt-Technologie und bietet in der Langstreckenversion mit einer 81,4-kWh-Batterie eine Reichweite von bis zu 530 Kilometern (nach WLTP, bei 18-Zoll-Rädern). An einer Schnellladestation kann die Batterie unter optimalen Bedingungen in nur 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent aufgeladen werden. Zudem zeichnet sich der neue Kia-SUV durch eine verbesserte Konnektivität aus, insbesondere in der Routenplanung. Mit der hochpräzisen Online-Navigation verfügt er über eine Funktion, die dem Fahrzeug Live-Karteninformationen bereitstellt und Daten vom Server abruft, die alle vier Wochen aktualisiert werden.

## PROTOTYPEN

Die Serienentwicklung des ersten Modells der Neuen Klasse befindet sich auf der Zielgeraden: Aktuell durchlaufen Prototypen der nächsten Generation des BMW iX3 ihr Erprobungsprogramm im südfranzösischen Miramas. Das Hochvoltbatterie-Konzept der 6. Generation der BMW eDrive Technologie (Gen6) ist grundlegend neu und bietet in Kombination mit dem überarbeiteten Portfolio der elektrischen Antriebs-einheiten optimale Lösungen für alle Fahrzeugsegmente. Die Gen6 kommt erstmals im BMW iX3 zum Einsatz und wird anschließend in sämtlichen Fahrzeugsegmenten Anwendung finden. Das Herzstück der Hochvoltbatterie, die BMW Rundzelle, weist eine um 20 Prozent höhere Energiedichte auf im Vergleich zu den bisherigen prismatischen Zellen. Der hohe Energieinhalt der Hochvoltbatterie ermöglicht, zusammen mit der effizienten Auslegung des Antriebs und des Gesamtfahrzeugs, eine Reichweite von bis zu 800 km (WLTP). Das Sports Activity Vehicle (SAV) wird im September 2025 seine Weltpremiere auf der IAA Mobility in München feiern.

## LADENETZWERK

DKV Mobility ermöglicht seit Anfang Juli den Zugang zu über einer Million Ladepunkten für Elektrofahrzeuge und stellt damit eines der größten EV-Ladenetzwerke in Europa bereit. Der einmillionste Ladepunkt wurde offiziell in das Netzwerk integriert – eine Ladestation des Energieversorgers Energie Südbayern (ESB), die in Zusammenarbeit mit der Detten-dorfer Energy GmbH betrieben wird. Durch die kontinuierliche Erweiterung seines europaweiten Akzeptanznetzes sorgt DKV Mobility dafür, dass das Laden von Elektrofahrzeu- gen so bequem wie möglich ist. Das Netzwerk bietet nahezu vollständige Abdeckung in Deutschland, Frankreich und Italien sowie entlang der wichtigsten Verkehrsachsen Europas. Mit über 789.000 im Umlauf befindli- chen Ladekarten und rund 755 Millio- nen Kilowattstunden prozessiertem Ladestrom im Jahr 2024 – was etwa fünf Millionen gefahrenen Kilometern entspricht – bekräftigt die DKV Mobi- lity Gruppe ihre bedeutende Rolle im Bereich der nachhaltigen Mobilität.

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Mit der Eröffnung des Mercedes-Benz High-Power Charging Hubs in Wernberg-Köblitz wird der erste von insgesamt mehr als zehn geplanten Premium-Ladeparks an den Standorten der „24-Autohöfe“ in Betrieb genommen. Damit setzt Mercedes-Benz seine erste strategische Standortpartnerschaft entlang der Autobahn in Deutschland um. Die Mercedes-Benz Ladeparks stehen Fahrern aller Automarken offen. Mercedes-Benz Kunden profitieren zudem von einer nahtlosen Integration in das digitale Ladenetz MB.CHARGE Public. In den elektrischen Fahrzeugen von Mercedes-Benz zeigt das Navigationssystem die genaue Position und die aktuelle Verfügbarkeit der Ladepunkte an. Diese Informationen werden von der Navigation mit Electric Intelligence genutzt, um eine komfortable und zeiteffiziente Route inklusive Ladestopps zu berechnen. Darüber hinaus haben Mercedes-Benz Kunden die Möglichkeit, eine Reservierungsfunktion zu nutzen, die es ihnen ermöglicht, einen Ladepunkt exklusiv im Voraus zu buchen.



## SPORTLICHSTE VERSION

Sechs Monate nach der Weltpremiere des neuen Škoda Elroq, der im beliebten Segment der elektrischen Kompakt-SUVs positioniert ist, präsentiert Škoda Auto nun das Topmodell, den Škoda Elroq RS. Die beiden Motoren des neuesten Mitglieds der sportlichen RS-Familie liefern eine Systemleistung von 250 kW und ermöglichen Allradantrieb. Der Elroq RS bietet eine beeindruckende Reichweite von über 550 Kilometern im WLTP-Zyklus, zahlreiche spezifische RS-Details sowie eine umfangreiche Serienausstattung. Er ist das leistungsstärkste Modell im aktuellen Škoda Portfolio und beschleunigt in nur 5,4 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Dank der integrierten Powerpass-Ladepläne finden Kunden im Handumdrehen einen von über 800.000 Ladepunkten in ganz Europa. Die Plug & Charge-Funktion ermöglicht ein besonders komfortables Laden, da keine herkömmlichen Autorisierungsoptionen über RFID-Karten oder Apps erforderlich sind. So gestaltet sich das DC-Laden mit einer Leistung von bis zu 185 kW äußerst benutzerfreundlich.

## SOLARSTROM FÜR DIENSTWAGEN

Arval Deutschland präsentiert eine innovative Lösung, die es den Mitarbeitern seiner Kunden ermöglicht, ihre Elektrofahrzeuge bequem, kostengünstig und umweltfreundlich mit selbst erzeugtem Solarstrom zu Hause aufzuladen. In Zusammenarbeit mit Otovo bietet Arval ein umfassendes Solarpaket an, das das Laden zu Hause einfach und zugänglich macht – wahlweise zur Miete oder zum Kauf. Der gesamte Prozess ist nahtlos in bestehende Strukturen integriert. Wenn sich ein Unternehmen entscheidet, diese Lösung für seine Mitarbeiter zu nutzen, erfolgt die Abwicklung direkt über Otovo. Optional können die Photovoltaikanlage und die Wallbox auch von zertifizierten Partnerbetrieben von Otovo gemeinsam installiert werden. Mit dieser Kooperation schaffen Arval Deutschland und Otovo ein zukunftsweisendes Angebot, das Unternehmen dabei unterstützt, ihren Mitarbeitern den Umstieg auf Solarstrom für elektrifizierte Dienstfahrzeuge zu erleichtern.

# Wenn Allrad, dann effizient.

Allradantrieb und Kosteneffizienz?

Geht. Mit den 4x4-Modellen von Suzuki.  
Ob Swift, Vitara oder S-Cross – die effiziente  
Hybrid-Technologie ist eine wirkungsvolle  
Kostenbremse. Optimieren Sie jetzt  
Ihre Bilanz.



 SUZUKI



Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Abb. zeigt Swift 1.2 DUALJET HYBRID ALLGRIP Comfort+

Verbrauchswerte: kombinierter Energieverbrauch 4,9 l/100 km; kombinierter Wert der CO<sub>2</sub>-Emission: 110 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: C

# Ausgereift

Der Range Rover Velar ist bereits seit vielen Jahren ein fester Bestandteil der luxuriösen Offroad-Modellpalette. Flottenmanagement war mit der Hybridvariante unterwegs.

Obwohl der Velar schon etliche Jährchen auf dem Buckel hat, ist er irgendwie immer noch der Designer-Offroader schlechthin: elegant, fein und sogar futuristisch. Unter dem Blech gibt es weiterhin eine illustre Mischung an Triebwerken – darunter auch einen Plug-in-Hybrid. Und genau diesen hat sich Flottenmanagement herausgepickt. Mit einer Systemleistung von 404 PS steht der Brite gut im Futter, an Leistung herrscht also kein Mangel. Entsprechend hurtig setzt sich der 2,3-Tonner in Bewegung, benötigt bloß 5,4 Sekunden bis 100 km/h. Wenn das nicht sportlich ist. Und obwohl der Benziner vierzylindrig ausfällt, bedeutet das keineswegs Verzicht auf Laufkultur. Allerdings ist das auch eine Frage der Dämmung, demnach dringt der Benziner akustisch bloß stark reduziert gen Innenraum. Apropos Innenraum. Der ist ganz schön nobel; üppige Fauteuils lassen schon mal vergessen, dass es sich beim Velar formal bloß um eine Mittelklasse handelt. Dieser Offroader ist hauptsächlich ein Langstreckenkünstler. Einer, der



Der Zentraleinheit ist mittlerweile größer geworden (li.)

möglichst CO<sub>2</sub>-arm unterwegs sein soll, wenn es nach seinen Konstrukteuren geht. Daher ist er mit etwas mehr als 15 kWh (netto) Stromspeicher ausgerüstet, der für bis zu 63 Kilometer elektrische Reichweite gut ist – und zwar in der kombinierten Disziplin mit Autobahnhfahrt. Und weil der Brite auch im elektrischen Modus 140 km/h schafft, kann man ihn nicht unbedingt als eingeschränkt bezeichnen, wenn er sich lautlos fortbewegen soll. Wer auf den Preis schaut, merkt, dass es doch Einschränkungen gibt. Denn netto 69.916 Euro sind eben doch eine ganze Stange Geld. In diesem Moment tröstet der Umstand nur schwach, dass dieser Range Rover mit Ausstattung vollgestopft ist. Darunter übrigens auch die Schnelllademöglichkeit per CCS-Anschluss mit 35 kW.

## Land Rover Range Rover Velar P400e Plug-in-Hybrid Automatik

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.997
kW (PS) bei U/min:	221 (300) bei k. A.
E-Motor kW (PS) bei U/min:	105 (143) bei k. A.
Systemleistung kW (PS):	297 (404)
Systemdrehmoment:	640 Nm
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/43 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,4/209
Stromverbrauch/Reichweite:	25,8 kWh/60 km (15,4 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	450/503-1.335
Typklasse HP/VK/TK:	23/29/30
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	45,6 %
Dieselanteil:	60,2 %
Basispreis (netto):	69.915,97 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.642,98/0,66 Euro

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

# Simpel, aber nützlich

Minimalistisches Elektroauto gefällig? Dann ist der Dacia Spring genau richtig. Flottenmanagement hat das kleine Vehikel auf Herz und Nieren geprüft.

Man kann über den Spring sagen, was man möchte – er wird aber gut verkauft, und der Erfolg gibt Dacia recht. Kein Wunder, schon ab netto 14.202 Euro ist der lautlose Cityflitzer zu haben. Und was gibt es für diesen Kurs? Einen vollwertigen Wagen mit vier Türen. Aber seien wir ehrlich, mit dem Kurs kommt man nicht ganz hin – denn einen CCS-Anschluss sollte man schon dazubuchen – kostet 504 Euro netto extra. Und den wiederum gibt es derzeit bloß in Verbindung mit der stärkeren Maschine (65 PS). Wer denkt, die nominalen 30 kW Ladeleistung seien etwas knapp bemessen – kein Prob-

lem, denn schließlich fällt ja auch der Akku mit rund 27 kWh nicht sonderlich groß aus. Der reicht übrigens für rund 300 Kilometer City-Reichweite bei moderaten Außentemperaturen. Und der Spring ist spätestens seit seinem Facelift cooler geworden.

Nicht nur wegen seines Musters im Bereich des hinteren Stoßfängers, das eine Art Städteatlas darstellen soll. Auch wegen seines deutlich aufgewerteten Infotainments – jetzt gleich mit zwei Displays. Und zwar besteht das Kombiinstrument komplett aus Anzeigefläche; und dazu gesellt sich der zentrale Touchscreen mit erstaunlich guter Menüführung. Besonders intuitiv arbeitet der sogenannte Gerätemanager, mit dessen Hilfe man verschiedene Status im Kontext mit dem Smartphone steuern kann. Soll Apple

CarPlay aktiv sein oder vielleicht bloß die Bluetooth-Verbindung? Keine Frage, der Spring ist ein besonders simples Fahrzeug – ein Umstand, der ihn irgendwie charmant macht. Hier wirken Features wie elektrische Fensterheber und Klimaan-



Das Kombiinstrument des Spring sieht ganz fancy aus

lage wie Luxus. Aber man sollte ihn auch nicht unterschätzen. Seine Sitze erlauben beispielsweise, lange Fahrten ohne Rückenschmerzen zu bestreiten. Und einen Tempomat gibt es für den 3,70 Meter langen Kleinstwagen ebenso.

## Dacia Spring Electric 65

Motor:	eine Synchron-Elektromaschine
Systemleistung kW (PS):	48 (65)
Drehmoment bei U/min:	113 Nm bei 500-4.060
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausst.:	-/0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	13,7/125
Stromverbrauch/Reichweite:	13,2 kWh/203 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	265/288 bis 1.004
Typklasse HP/VK/TK:	13/14/19
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	17,9 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 15.882 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	526,86/0,21 Euro

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

# Echter Luxusartikel

BMW überarbeitet sein elektrisches Flaggschiff subtil, aber wirkungsvoll. Der iX xDrive 60 bleibt das Ruhezentrum im Premium-Segment – mit nun noch mehr digitalem Feinschliff. Flottenmanagement hat ihn sich genauer angesehen.



Der BMW iX ist das elektrische Statement aus München – ein SUV, das bewusst anders sein will. Mit seinem extrovertierten Design, der wuchtigen Niere und dem schwebend-luxuriösen Raumgefühl hat er sich rasch als Tech-Flaggschiff der Marke etabliert. Nun bekommt das SUV ein leichtes Lifting – optisch bleibt vieles beim Alten, aber unter der Oberfläche wurde an etlichen Stellen nachgeschärft. Und das Ergebnis überzeugt. Besonders in der von uns gefahrenen xDrive-60-Version mit 544 PS zeigt sich der iX als rollende Ruheoase mit sportlicher Seele.

Gleich beim Einstiegen fällt das luftige Raumgefühl auf. Der iX bietet nicht nur viel Platz, sondern auch ein hochwertiges Ambiente mit reduzierter Linienführung. Feines Leder, aber auch recycelte Textilien sowie strukturierte Bedienelemente vermitteln ein futuristisch-nobles Gefühl. Noch beeindruckender: die Sitzgelegenheiten. Große Sessel erinnern eher an Loungemöbel als an Autositze. Sie bieten nicht nur vielfache Einstellmöglichkeiten, sondern auch eine

spürbare Weichheit, die sonst kaum ein Serienfahrzeug bietet. Längere Strecken? Kein Ding.

Und dann wäre da das Fahrwerk. Was BMW hier ab liefert, ist in der Tat beeindruckend – selbst auf grobem Kopfsteinpflaster bleibt der Wagen geschmeidig. Die Luftfederung gleicht Unebenheiten so effektiv aus, dass man fast vergisst, auf rauem Asphalt unterwegs zu sein. Dabei bleibt das große SUV stets stabil, wirkt nie indifferent. Selbst bei flottem Tempo auf der Autobahn liegt der iX souverän und ruhig. Lenkung, Federung, Geräuschniveau – alles scheint aufeinander abgestimmt und extrem kultiviert. Der elektrische Allradantrieb sorgt zudem für kraftvollen Vortrieb, ohne dass es jemals hektisch wirkt.

Die Bedienung erfolgt über das große Curved Display mit Touchscreen – optisch modern, in der Praxis intuitiv. Darüber hinaus lassen sich viele Funktionen auch per Sprache oder über das iDrive-Rädchen steuern. Wer sich etwas Zeit nimmt,

kommt mit dem System gut klar. Und: Nervige Piepsen und Assistenten lassen sich rasch abstellen – ein klarer Fortschritt im Alltag. Dass BMW gleichzeitig an Over-the-Air-Updates und neuen Digitalpaketen arbeitet, zeigt: Hier ist man am Puls der Zeit. Äußerlich bleibt der iX seinem Konzept treu – wirkt aber durch feinere Details wie die neue Lichtsignatur und die beleuchtete Niere



Das Ambiente des iX mutet futuristisch an

Die zweite Reihe dieses SUV bietet Platz in Hülle und Fülle



nochmals eleganter. Gerade letztere verleiht dem Fahrzeug in der Dämmerung eine besondere Präsenz. Auch neue Farben und Felgendesigns bringen frischen Wind. Wer möchte, kann seinen iX nun noch individueller konfigurieren – inklusive nachhaltiger Materialien im Innenraum und neuen, edlen Ausstattungsdetails.

Mit dem sanften Facelift schärft BMW den Charakter des iX, ohne seinen Grundcharme zu verändern. Das Fahrzeug bleibt ein elektrischer Gleiter mit beeindruckendem Komfortniveau, viel Platz und leiser Souveränität. Für Vielfahrer, Familien oder Flottennutzer, die auf Luxus und Ladepower setzen, bleibt der iX xDrive 60 eine der überzeugendsten Optionen – auch weil das Dienstwagenprivileg bei Elektrofahrzeugen weiterhin gilt. Ein Sonderangebot ist der Bayer mit netto 83.950 Euro allerdings nicht gerade. So ist das eben mit echten Luxusartikeln.

## BMW iX xDrive60

Motor:	zwei E-Maschinen
Systemleistung kW (PS):	400 (544)
Drehmoment bei U/min vorn:	765 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	-/0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,6/200
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	17,9 kWh/701 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	565/500-1.750
Typklasse HP/VK/TK:	21/28/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	58,9 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 83.950 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.392,41/0,56 Euro

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



Mit den filigranen Heckleuchten wirkt der iX fein



Ordnung, Qualität, viel Platz und feine Stühle bietet dieser Mitsubishi

Platz pur macht den Outlander zum feinen Reisetool



# Wieder da!

Endlich bekommen die Kunden ihren Mitsubishi Outlander zurück, auf den sie sehnlichst gewartet habe. Und das multifunktionale SUV enttäuscht nicht. Flottenmanagement hat es gefahren.

Der Mitsubishi Outlander ist zurück – und wie. Mit klaren Linien, viel Raum und dem überarbeiteten Plug-in-Hybrid-Antrieb präsentiert sich das SUV als moderne Familienkutsche mit Fokus auf Komfort und Effizienz. Optisch hat sich der Japaner bewusst zurückgenommen, wirkt aber durch markante LED-Signaturen, kantigere Proportionen und edle Details gereift. Innen überzeugt er mit Großzügigkeit sowie feiner Verarbeitung, aber nüchtern Sachlichkeit. Vor allem aber: Er fährt sich überraschend gelassen.

Bereits beim ersten Einsteigen fällt auf, wie durchdacht das Raumkonzept ist. Fahrer und Beifahrer genießen viel Bewegungsfreiheit, die Fauteuils, so muss man es sagen, bieten spürbaren Langstreckenkomfort. Weiche Polster, hochwertige Materialien und eine ruhige Linienfüh-

rung prägen das Interieur – das wirkt insgesamt unaufgeregt und genau deshalb angenehm. Die Bedienung gelingt intuitiv, viele Funktionen sind klassisch über Tasten zugänglich, manches läuft über den Touchscreen.

Auf der Straße zeigt der Outlander dann sein wahres Talent. Er federt erstaunlich souverän – ob auf Flickenteppich, Kopfsteinpflaster oder Landstraße. Das Fahrwerk arbeitet spürbar feinfühlig, ohne ins Schaukeln zu geraten. Demnach bleibt das SUV stets ruhig und berechenbar, auch bei höherem Tempo. Die Lenkung agiert leichtgängig, aber nicht gefühllos. Und weil der Outlander rein elektrisch fährt, bleibt die Fortbewegung besonders leise. Schaltrucke? Gibt es nicht, denn der Verbrenner produziert im unteren Geschwindigkeitsbereich bloß Strom und klinkt sich bei schnellerer Fahrt ein – aber es bleibt bei einer einzigen Übersetzung.

Der Hybridantrieb mit 306 PS Systemleistung klingt wild, ist aber ein moderater Geselle. In der Regel treiben die Elektromotoren an, der Benzinmotor arbeitet im Hintergrund als Generator. Das Geräuschniveau bleibt niedrig. Im Ergebnis wirkt der Outlander stets gelassen – kein Sprintkönig, aber absolut flink. Fürs flotte Ampelduell oder Autobahn-Attacken ist er nicht gebaut, sondern mag eher gleitende Reisen.

Auch sonst punktet das Fahrzeug mit vielen durchdachten Details: Allradantrieb serienmäßig, variable Fahr-

modi, umfangreiche Assistenzsysteme – und ein CHAdeMO-Ladeanschluss für bis zu 85 elektrische Kilometer (kombiniert) im Alltag. Die Verarbeitungsqualität passt, die Geräuschdämmung ist sehr gut, und auch im Fond fällt das Platzangebot mehr als großzügig aus.

Der neue Outlander PHEV ist kein Provokateur – sondern ein beruhigender Begleiter. Wer viel Wert auf Komfort, Platz und alltagstaugliche Elektromobilität legt, findet hier eine entschleunigende Alternative zum elektrifizierten SUV-Mainstream. Mitsubishi bleibt sich treu – mit einem Auto, das nicht laut ruft, aber lange bleibt. Und dann besticht der mit zwei Elektromotoren sowie einem 2,4-Liter großen Vierzylinder ausgestattete Allrounder auch noch mit einem wohlfeilen Preis. Denn er ist bereits ab netto 42.008 Euro zu haben – reichlich Ausrüstung inklusive.

## Mitsubishi Outlander 2.4 Plug-in-Hybrid 4WD

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/2.360
kW (PS) bei U/min.:	100 (136) bei 5.000
Drehmoment bei U/min.:	203 Nm bei 4.000
Systemleistung kW (PS):	225 (306)
E-Motor vorn kW (PS):	85 (116) bei k. A.
Drehmoment bei U/min.:	255 Nm bei k. A.
E-Motor hinten kW (PS):	100 (136) bei k. A.
Drehmoment bei U/min.:	195 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine feste Übersetzung
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/19 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,9/180
Stromverbrauch/elektr. Reichweite:	23,4 kWh/85 km
Zuladung kg/Ladevolumen l.:	670/498-1.404
Typklasse HP/VK/TK:	21/29/29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	42.008 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	919,83/0,37 Euro

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



Der neue Outlander wirkt dezent und solide

# Defender mit Stecker

Land Rover Defender mit Stecker, kann man sich das vorstellen? Gibt es, allerdings als Plug-in-Hybrid und nicht als reiner Stromer. Flottenmanagement hat den teilelektrisch fahrenden Kraxler bereits bewegt.



Eigentlich ist die Elektro-Aversion beim Geländewagen unbegründet. Denn gerade das Klettern gelingt elektrisch meist besser. Bei Stromern kann das Drehmoment eben deutlich feinfühliger dosiert werden. Andererseits soll der Motorsound ja auch nicht fehlen. Wie wäre es mit dem Besten aus zwei Welten? Land Rover bietet den Defender ja bereits seit geraumer Zeit als Plug-in-Hybrid an. In diesem Fall können 15 kWh (netto) Strom gebunkert werden, was für bis zu 55 km Reichweite in der City sorgt. Und City-Reichweite ist gleich Kletter-Reichweite, denn im Geröll wird äußerst langsam gefahren, was wiederum einen effizienten Umgang mit dem Strom bedeutet. Doch seien wir ehrlich, die meisten Defender trifft man auf den Flaniermeilen dieser Welt oder eben auf der Autobahn im Zugbetrieb. Und da wäre die gute Nachricht, dass der Hybrid aus dem Hause Land Rover richtig was ziehen kann, nämlich satte drei Tonnen. Und er ist generell vielseitig mit nahezu 2.000 Litern maximalem

Ladevolumen. Davon abgesehen dürfen auch die Passagiere jede Menge Platz genießen.

Und wie fährt er? Ziemlich flink dank 300 PS Systemleistung – 7,6 Sekunden bis 100 km/h sind in diesem Segment schon mehr Kür als Pflicht. In der Praxis bedeutet das Souveränität in allen Lebenslagen. Es gibt außerdem keine betriebsstrategischen „Hänger“, demnach gelingt das Zusammenspiel von Achtgang-Automatik, Benziner sowie Elektroaggregat ganz geschmeidig. Aufmerksame Naturen hören freilich, wenn sich der Zweiliter-Vierzylinder zu Wort meldet. Das stört aber nicht weiter, denn erstens darf ein Offroader ruhig ein bisschen Geräusch machen. Zweitens hält sich der Maschinenlärm in Grenzen, denn so schrotig der Defender auch anmuten mag – eigentlich ist er ein ganz schön kultiviertes Multifunktionstool mit guten Manieren. Entsprechend wirkungsvoll haben die Techniker den Ton weggedämmt. Dazu kommt,

dass die Luftbälge für hohen Fahrkomfort sorgen – eine Eigenschaft, die beim Geländewagen oft unterschätzt wird. Kaum eine Fahrzeuggattung steckt Bodenwellen nämlich so gut weg. Und der Brite eliminiert sogar die aggressiven Querfugen ordentlich.

Mit einem Nettopreis von 69.075 Euro ist der Doppelmotorer freilich kein Sonderangebot. Allerdings haben die Marketingstrategen ihn vollgepackt mit



Ein schrotiger Defender führt dennoch Hightech an Bord

Viel Platz auch für Gepäck bietet der Defender



Features wie LED-Scheinwerfern, Luftfederung, Navi, Rückfahrkamera, schlüssellosem Schließsystem, Standheizung sowie adaptivem Tempomat. Da der Defender aber ein Kultfahrzeug ist, mit dem der Hersteller Geld verdienen kann, sind Individualisierungswünschen kaum Grenzen gesetzt. Dafür kommt man allerdings recht entspannt durch die Preisliste mit 34 Seiten. Fast noch beeindruckender als das Farbprogramm ist die Felgenauswahl – nicht weniger als 15 verschiedene Designs dürfen in Betracht gezogen werden. Sechs verschiedene Lines runden die Auswahl ab. Neben den Komfortoptionen verfügt der Defender freilich auch über Offroad-Skills. Dazu gehören Dinge wie ein zweistufiges Verteilergetriebe (Geländereduktion). Jedoch ist das aktive Sperrdifferenzial an der Hinterachse bloß den höheren Ausstattungsvarianten vorbehalten. Allerdings braucht dieses Feature auch nicht jeder Kunde – hier kommt es auf den Einsatzzweck an.

## Land Rover Defender 110 P300e AWD

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.997
kW (PS) bei U/min.:	221 (300) bei 4.500-6.000
Drehmoment bei U/min.:	625 Nm bei 1.750-4.500
E-Motor kW (PS):	105 (143) bei k. A.
Getriebe:	Achtstufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/135 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,6/191
Stromverbrauch/Reichweite:	14,8 kWh/48 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	687/696-1.759
Typklasse HP/VK/TK:	22/27/27
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	38,8 %
Dieselanteil:	77,4 %
Basispreis (netto):	69.075,63 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.653,27/0,66 Euro

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



Markante LED-Rückleuchten verleihen dem Offroader einen Hauch von Retroanmutung



Markante LED-Grafik sorgt für Markencharakter

Mit über 2.000 Litern Gepäckraumvolumen wird der EX90 zum Lastesel



**Volvo möchte mit einer besonders eleganten Antwort auf die Frage nach der oberen Mittelklasse Kunden gewinnen.**

Diese heißt EX90 und fährt rein elektrisch vor. Flottenmanagement hat den Schweden ausgiebig getestet.

**V**olvo gehört zu den Autoherstellern, die früh und konsequent auf Elektromobilität gesetzt haben. Entsprechend zügig elektrifiziert der schwedische Hersteller seine Produkte durch. Relativ jung im Modellportfolio ist der EX90, und bereits an der Bezeichnung lässt sich ablesen, dass unter dem Blech kein Verbrenner mehr steckt. Dass der große Allrounder quasi prädestinert ist für lange Strecken, ist an wenigen Eckdaten schnell ablesbar. Erstens: Mit einer Länge von 5,04 Metern verspricht der Schwede verdammt viel Platz (es gibt mehr als fünf Sitzplätze, doch dazu später mehr). Und zweitens fasst sein Akku 107 kWh nutzbare Energie, und das ist beim Twin Motor keine Option, sondern gesetzt. Entsprechend hoch fällt die nominale Reichweite aus mit bis zu 632 Kilometern nach WLTP-Disziplin. Und entsprechend überzeugend könnte der Volvo sein, wenn es darum geht, Elektroskeptiker ins Boot zu holen. Zumal Volvo verspricht, dass der User die große Batterie binnen 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent geladen bekommt – das ist ein Wert, mit dem man ausgezeichnet leben kann.

Aber jetzt wird erst mal innen geschaut. Bei Volvo lohnt sich das schließlich, denn die Skandinavier sind bekannt für dezent-noble Architektur, ohne pompös zu wirken. Und so verzichtet unser Testwagen beispielsweise auf Ledersitze, ohne dass er dadurch weniger distinguiert wirken würde. Retroangehauchte Stoffsitze verströmen sogar eine gewisse Coolness. Und dazu passt das Dekor „Birch“ wie angegossen – es handelt sich dabei um helles Birkenholz-Furnier. Und die Volvo-Designer sparen nicht an ausgefallener Innenraumgestaltung. So eine Art schwebende Mittelkonsole sieht nicht nur gut aus, sondern beherbergt auch diversen Kleinkram. Dazu gesellt sich eine gut zugängliche Schale für kabelloses Smartphone-Laden mit Belüftung. Außerdem gibt es auf dem Modul die nahezu einzige physische Bedieneinheit in Form eines schicken Dreh-Drück-Reglers. Eine Jalousie schützt verstaute Dinge vor neugierigen Blicken, während man auf der unteren Ebene weitere Ablageflächen findet – unpraktisch ist der EX90-Innenraum also schon mal nicht.

Des Weiteren finden die Mitfahrer viele USB-Anschlüsse vor, wichtig für Digital Natives. Auch im Fond sind moderne User also nicht von der kom-

munikativen Außenwelt abgeschlossen. Doch wie sieht die Innenwelt auf den hinteren Plätzen aus? Den EX90 gibt es mit verschiedenen Sitzkonfigurationen – den Testwagen von Flottenmanagement haben die Volvo-Mitarbeiter mit sechs Einzelsitzen konfiguriert, mehr Luxus geht also nicht. Heißt im Klartext: Die beiden mitreisenden Personen in der zweiten Reihe kommen sich schon mal nicht zu nahe. Und in puncto Beinfreiheit sieht das auch alles ganz wunderbar aus. Dass es in der dritten Reihe enger zugeht, verzeiht man dem SUV freilich, denn die Stühle kurz vor oder sogar im Gepäckabteil sind bloß als Kompromisslösung ausgelegt – demnach ist ein bisschen Einschränkung hier völlig in Ordnung. Übrigens verschwinden die beiden hinteren Sitze bei Volvo einfach per Druck auf die entsprechenden Schaltflächen und kleinem Elektromotörchen im Kofferraum. Sie werden dann zur ebenen Ladefläche, auch eine Form von Luxus.

Bleibt die Frage, wie die erwachsenen Elektromotoren mit insgesamt 517 PS sowie 910 Newtonmetern Drehmoment unter dem Blech so performen. Angesichts der schieren Leistung kann das bloß rhetorisch gemeint sein. Aber wie fühlt sich der Druck an? Volvos Ingenieure modulieren durchaus, will heißen: Bei voller Last hämmert das 2,8-Tonnen-Schiff nicht einfach wild los, sondern fährt zunächst verhalten an, um dann aber so richtig durchzuladen. Das Werk nennt 4,9 Sekunden für den Sprint von 0 auf 100 km/h – und das ist selbst in der heutigen Zeit noch ein solider Sportwagen-Wert. Danach marschiert der Schwede stramm weiter bis in die selbst gewählte 180-km/h-Abregelung. Doch die Souveränität im Alltag ergibt sich nicht aus der brutalen Beschleunigung, sondern aus der Ansatzlosigkeit, die elektrische Antriebe eben so mit sich bringen. Gedenksekunde zum Luftholen beim Herunterschalten? Nicht mit dem Volvo, denn er muss überhaupt nicht schalten, weil es ja bloß eine einzige Übersetzung gibt. Und die reicht problemlos für den gesamten Geschwindigkeitsbereich.

Doch unter dem Strich ist der große Skandinavier natürlich trotz überbordender Potenz kein Racer, sondern ganz klar komfortbetonter Cruiser. Mit seiner tendenziell geschmeidigen Luftfederung passt sich das Fahrwerk verschiedenen Fahrbahnoberflächen ganz gut an. Wichtig am Chassis mit veränderbarer Federrate ist aber die Fähigkeit, unabhängig vom Be-

## Pure Eleganz



ladungszustand immer die gleichen Fahreigenschaften zu garantieren. Grundsätzlich fühlt sich der Volvo behände an, was am Schwerpunkt liegt mit den Akkus im Boden – auf diese Weise lässt sich die Leermasse wunderbar kaschieren. Und selbst auf kurvigen Landstraßen gibt der Brocken eine gute Figur ab und macht seine Runden in einer dynamischen und leichtfüßigen Weise. Unter dem Strich gehört der EX90 sicherlich zu den großen und bequemen Touren mit souveränen Fahrleistungen. Allerdings ist insbesondere die Performance-Variante nicht gerade zum Schnäppchenpreis erhältlich. Hier hilft allerdings die für elektrisch angetriebene Fahrzeuge reduzierte Dienstwagensteuer auf der Basis des halbierten Bruttolistenpreises.

Apropos Listenpreis. Für den EX90 Twin Motor Performance AWD werden mindestens 81.344 Euro netto fällig. Allerdings stattet Volvo das luxuriöse SUV selbst in der Basisvariante gut aus, wenngleich der Begriff „Basis“ hier ziemlich relativ ist. Die Einsteiger-Line „Core“ ist mit Features wie Navi, LED-Scheinwerfern, Panorama-Glasdach, Rückfahrkamera, schlüssellosem Schließsystem und Wärmepumpe bereits ordentlich ausgestattet. Es geht allerdings noch mehr mit der knapp 4.000 Euro netto teureren Plus-Version. In diesem Fall gibt es erweiterte Beleuchtungsumfänge innen; außerdem kommt noch das Head-up-Display dazu. Und die Türen werden in diesem Fall sanft in das Schloss gesogen. Außerdem verfügt die Line über Pixel-LED-Scheinwerfer, und die Sitze massieren die Passagiere während der Fahrt. Das Soundsystem ist ebenfalls deutlich leistungsfähiger mit 14



*Die wichtigsten Infos bekommt der Fahrer direkt vor Augen geführt*



Lautsprechern sowie knapp 1.000 Watt. Ein ganz eigenes Kapitel könnte man fast über die unzähligen Assistenzsysteme schreiben mit umfassenden autonomen Bremsfunktionen und natürlich dem aktiven Tempomat für sämtliche Ausführungen.



## Volvo EX90 Twin Motor Performance AWD

Motor	zwei Elektromaschinen
Hubraum in ccm	-
kW (PS) bei U/min	380 (517)
Drehmoment	910 Nm
Getriebe	eine Überstzung, fest
Höchstgeschw. km/h	180
Beschleunigung 0-100/h	4,9 s
WLTP-Verbrauch	20,4 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	bis 627 km
Testverbrauch	24,9 kWh auf 100 km
CO <sub>2</sub> -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	107 kWh (netto)
Zuladung	610 kg
Laderaumvolumen (VDA)	384 bis 2.135 l

### Kosten:

Steuer pro Jahr	steuerfrei bis Ende 2030
Typklassen HP/VK/TK	22/28/24

### Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	12 Jahre
Traktionsbatterie	8 Jahre/bis 160.000 km

### Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Spurhalteassistent	Serie
Tempomat (adaptiv)	Serie
Standheizung	Serie
Panorama-Glasdach	2.189 Euro (Paket)
Rückfahrkamera	3.029 Euro (Exterieurpaket)
LED-Scheinwerfer	Serie
Parksensorik	Serie
Sitzheizung	Serie
schlüssell. Zugang	Serie
Wärmepumpe	Serie

### Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie
<b>Basispreis:</b>	

Volvo EX90 Twin Motor	ab 81.344 Euro
Performance AWD	(alle Preise netto)

<b>Betriebskosten Schaltgetriebe</b>	
20.000/30.000/50.000 km	-
<b>Betriebskosten Automatik</b>	
20.000/30.000/50.000 km	1.226,44/1.458,18/1.996,63
<b>Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*</b>	
20.000/30.000/50.000 km	-
<b>Full-Service-Leasingrate Automatik*</b>	
20.000/30.000/50.000 km	1.005,44/1.126,68/1.444,13

<b>Firmenfahrzeuganteil:</b>	10 %
<b>Dieselanteil:</b>	-

### Bewertung:

<b>+</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>viel Platz im Innenraum</li> <li>souveräner Antrieb</li> <li>hoher Fahrkomfort</li> </ul>
<b>-</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>oft nur Paket-Optionen</li> </ul>

\* Die Raten für das Gewerbeleasing im S-Mobilitätsportal enthalten: Finanzrate und Servicerate für das Wartungspaket bei einer Laufzeit von 36 Monaten; ohne Anzahlung

# Kompakt & leise

Škoda will die Kompaktklasse aufmischen – mit einem cleveren Elektro-SUV namens Elroq. Flottenmanagement hat die Version mit großer Batterie getestet.



Der Elroq sieht seinem größeren Bruder Enyaq ähnlich

Knapp 500 Liter Gepäckraumvolumen gehen in Ordnung



**S**koda gehört zu den Marken, die zwar nicht sonderlich früh auf Elektromobilität gesetzt haben, aber inzwischen sehr konsequent an einem breiten Angebot arbeiten. Entsprechend rund wirkt das neue Kompakt-SUV Elroq – und Insider erkennen am Namen eindeutig, dass hier kein Verbrenner mehr werkelt. Dass der Tscheche in seiner 286-PS-Version sehr wohl auch für Langstrecken taugt, lässt sich an wenigen Fakten schnell festmachen. Erstens: Mit 4,50 Metern Länge nutzt er seinen Raum sehr effizient und bietet auch hinten gute Platzverhältnisse. Zweitens: Der Elroq 85 kommt mit einer 77-kWh-Batterie (netto), die sich in rund 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent laden lässt – ein solider Wert in dieser Klasse. Und da Škoda eine WLTP-Reichweite von über 560 Kilometern in Aussicht stellt, dürfte der Wagen auch Skeptiker milde stimmen, die der Elektromobilität noch immer kritisch gegenüberstehen.

Doch zunächst einen Blick in den Innenraum geworfen. Der lohnt sich beim Elroq, denn Škoda hat seinem Kompakten ein angenehm wertiges Ambiente mitgegeben. Besonders auffällig: die aufwendig verarbeiteten Ziernähte im Bereich von Armaturenbrett und Mittelkonsole. Ein Detail, das man sonst eher aus höheren Fahrzeugklassen kennt. Auch die Materialwahl überzeugt mit feinen Oberflächen und klarer Gestaltung. Die Sitze tragen moderne Stoffpolster mit gutem Seitenhalt und wirken trotz Verzicht auf eine Ledermittelbahn nicht weniger hochwertig. Die Bedienung gelingt größtenteils intuitiv: Wichtige Klimafunktionen lassen sich über klassische Tasten steuern, was im Alltag einen klaren Vorteil bringt. Gleichzeitig führt ein großes Touchdisplay durch Menüs und Infotainment – mit flüssiger Reaktion und guter Struktur. Und auch ein oft kritisierte Punkt wurde bedacht: Akustisch aufdringliche Assistenzsysteme lassen sich erfreulich schnell und gezielt über den zentralen Monitor deaktivieren. Dazu bietet der Elroq zahlreiche clevere Ablagen und praktische USB-C-Anschlüsse – ganz wie man es von Škoda erwartet.

Zudem sind die typischen Simply-Clever-Details vorhanden, was mehr Praxistauglichkeit bringt – wie beispielsweise die Handyhalterung in der zweiten Reihe. Und wie schaut es im Fond sonst

aus? Zwei gemütliche Sitzflächen machen die Reise für zwei Personen komfortabel, ein dritter Passagier könnte aber auch noch mit. Größere Erwachsene finden dort bequem Platz, dank luftiger Bein- und Kopffreiheit. Und durch die hohe Sitzposition ergibt sich ein gutes Raumgefühl. Im Fond gibt es serienmäßig eine Mittelarmlehne, eine Lüftungseinheit sowie optional Sitzheizung – das alles wirkt fast schon oberklassig. Der Kofferraum fasst über 500 Liter, die Rücksitze lassen sich geteilt umlegen. Eine elektrische Heckklappe ist natürlich ebenfalls verfügbar. Alles in allem präsentiert sich der Innenraum des Elroq als durchdacht und absolut familientauglich.

Doch wie fährt sich das Ganze nun? Der 2,1-Tonner bringt 545 Newtonmeter auf die Straße. Das klingt kraftvoll – und fühlt sich auch so an. Ohne martialisch vom Fleck zu stürmen, setzt sich der Škoda souverän in Bewegung. Das gilt besonders im Stadtverkehr, wo das sofort anliegende Moment das kompakte SUV zügig vorwärts bringt. Auf der Autobahn marschiert der Elroq ebenfalls ordentlich, allerdings ist bei 180 km/h Schluss – und das ist für ein Auto dieser Klasse absolut angemessen. Die Sprintzeit liegt bei unter sieben Sekunden – sportlich, aber nicht übertrieben. Vielmehr gefällt, dass das Antriebssystem nahtlos und ohne Getriebestufen agiert. Denn wie bei den meisten Elektroautos wird nicht geschaltet. Das sorgt für einen gleichmäßigen Durchzug – ohne Gedenksekunden.



Mit unter 4,50 Metern Länge bleibt der Elroq praktisch in der City



Trotz der ordentlichen Leistung bleibt der Elroq ein komfortorientiertes Fahrzeug. Das Fahrwerk zeigt sich überraschend geschmeidig, filtert kleinere Unebenheiten souverän weg und bleibt auch auf schlechten Straßen kontrolliert. Dass die Batterien im Fahrzeugschacht untergebracht sind, hilft dabei, den Schwerpunkt zu senken – das bringt Stabilität und ein gutes Handling. Die Lenkung ist leichtgängig, aber nicht gefühllos. Biegungsreiche Landstraßen lassen sich mit dem Elroq entspannt fahren, auch wenn er natürlich nicht als Kurvenräuber konzipiert ist. Insgesamt erweist sich der Elroq als ausgewogener Reisebegleiter mit sehr gutem Langstreckenkomfort. Das Fahrgeräusch bleibt dabei für ein Kompakt-SUV angenehm niedrig, was besonders auf der Autobahn für ein entspanntes Reisen sorgt. Wer also nicht auf der Suche nach dem nächsten Kick ist, sondern solide Elektromobilität mit üppigem Platzangebot will, dürfte hier fündig werden.

Besonders im Alltag überzeugt der Elroq durch seine einfache Bedienbarkeit. Die Übersichtlichkeit fällt dank relativ steiler Fensterlinien gut aus. Die Auflösung der Kamera beim Rangieren ist hoch, und der optionale Einparkassistent erleichtert Manöver in enge Parklücken. Das Bremspedal ist gut dosierbar, die Verzögerung kräftig genug – typisch MEB-Baukasten, auf dem der Elroq fußt. Auch das Rekuperationsverhalten lässt sich über die Schaltwippen fein abstimmen. Auf Wunsch fährt der Tscheche

nahezu im One-Pedal-Modus, was vor allem im Stadtverkehr angenehm ist.

Interessant für Vielfahrer: die hohe Effizienz. Selbst bei flotterer Gangart genehmigt sich der Elroq keine übermäßigen Strommengen – bei vorsichtiger Fahrweise sind Verbrauchswerte von unter 16 kWh auf 100 Kilometer realistisch. Damit wird das Fahrzeug auch im Unterhalt attraktiv.

Nicht zuletzt glänzt der Elroq durch seine gelungene Kombination aus Pragmatismus, modernem Antrieb und souveränen Auftritt. In einer Zeit, in der viele Kompaktmodelle schrill oder verspielt daherkommen, bleibt der Škoda bodenständig – und genau das dürfte für viele Nutzer ein echter Pluspunkt sein. Wer ein vollelektrisches Kompakt-SUV sucht, das weder provoziert noch überfordert, sondern einfach funktioniert, der dürfte mit dem Elroq 85 bestens bedient sein.

Bleibt noch ein Blick auf das Preisgefüge. Der Škoda Elroq 85 kostet laut Liste mindestens 36.891 netto. Dafür gibt es bereits eine gute Grundausstattung mit Einparkhilfe, Klimaanlage, LED-Scheinwerfern, beheiztes Lenkrad, Sitzheizung und Tempomat. Die gegen 908 Euro netto erhältliche Wärmepumpe sollte an Bord zur Effizienzsteigerung. Interessant für Vielfahrer ist der adaptive Tempomat mit präzise gesteuerter Längsführung. Kostenpunkt: 807 Euro netto.

## Škoda Elroq 85

<b>Motor</b>	Permanenterregter Synchron-Elektromotor
<b>Hubraum in ccm</b>	-
<b>kW (PS) bei U/min</b>	210 (286) bei k. A.
<b>Drehmoment</b>	545 Nm
<b>Antrieb/Getriebe</b>	Heckantrieb / 1-Gang
<b>Höchstgeschwindigkeit</b>	180 km/h
<b>Beschleunigung 0-100/h</b>	6,6 s
<b>WLTP-Verbrauch</b>	15,2 kWh auf 100 km
<b>WLTP-Reichweite</b>	580 km
<b>Testverbrauch</b>	20,5 kWh auf 100 km
<b>Ladeleistung</b>	135 kW
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß</b>	0 g/km
<b>Effizienzklasse</b>	A+
<b>Akkukapazität</b>	82/77 kWh (brutto/netto)
<b>Zuladung</b>	606 kg
<b>Laderaumvolumen (VDA)</b>	470 bis 1.580 l

### Kosten:

<b>Steuer pro Jahr</b>	bis Ende 2030 steuerfrei
<b>Typklassen HP/VK/TK</b>	14/20/20

### Garantie:

<b>Fahrzeug</b>	2 Jahre
<b>Durchrostung</b>	12 Jahre
<b>Lack</b>	3 Jahre
<b>Batterie</b>	8 Jahre/bis 160.000 km

### Sicherheit/Komfort:

<b>Kopf- und Seiten-Airbags</b>	Serie
<b>Spurhalteassistent</b>	Serie
<b>Akustikverglasung</b>	1.126 Euro (Paket)
<b>Tempomat (adaptiv)</b>	5.067 Euro (Paket)
<b>Rückfahrkamera</b>	Serie
<b>Sitzheizung</b>	Serie
<b>schlüssell. Zugang</b>	1.126 Euro (Paket)
<b>autom. abblendb. Spiegel</b>	Serie
<b>LED-Scheinwerfer</b>	Serie
<b>Parksensorik</b>	Serie
<b>Sitze elektr. mit Massage</b>	5.067 Euro (Paket)
<b>Einparkautomatik</b>	5.067 Euro (Paket)

### Kommunikation:

<b>Smartphone-Integration</b>	Serie
<b>Bildschirm-Navigation</b>	Serie

### Basispreis:

<b>Škoda Elroq 85</b>	ab 36.891 Euro (alle Preise netto)
-----------------------	---------------------------------------

### Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	-
-------------------------	---

<b>Betriebskosten Automatik</b>	
---------------------------------	--

20.000/30.000/50.000 km	647,11/789,53/1.116,90
-------------------------	------------------------

<b>Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*</b>	
---	--

20.000/30.000/50.000 km	-
-------------------------	---

<b>Full-Service-Leasingrate Automatik*</b>	
--	--

20.000/30.000/50.000 km	482,44/542,53/705,23
-------------------------	----------------------

### Firmenfahrzeuganteil:

k. A.	
-------	--

<b>Dieselanteil:</b>	-
----------------------	---

### Bewertung:

<b>+</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>überdurchschnittlich hoher Komfort</li> <li>ordentliches Platzangebot</li> <li>intuitive Bedienung</li> </ul>
<b>-</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>oft Paketpolitik bei Sonderausstattung</li> </ul>

\* Die Raten für das Gewerbeleasing im S-Mobilitätsportal enthalten:  
Finanzrate und Servicerate für das Wartungspaket bei einer  
Laufzeit von 36 Monaten; ohne Anzahlung

# Besser zwei als einer



Moderne PHEV dürfen auch mal an den DC-Charger

**Plug-in-Hybride sind der goldene Mittelweg für Autofahrer, die sich noch nicht ganz vom Verbrenner verabschieden wollen, den elektrischen Antrieb aber auch nicht missen. Flottenmanagement erklärt, worauf es ankommt.**

Lange Zeit galten Plug-in-Hybride (PHEV) als Übergangstechnologie – eine Brücke zwischen fossiler Vergangenheit und vollelektrischer Zukunft. Doch während rein batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) weiter aufholen, kehren viele Unternehmen, Fuhrparkbetreiber und selbstkritische Nutzer mit neuer Wertschätzung zum Plug-in zurück. Die Technik ist gereift, die Reichweiten steigen, das Nutzerverhalten wird bewusster – und nicht zuletzt locken steuerliche Vorteile, die PHEVs wirtschaftlich besonders interessant machen. Klar ist: Der Hybrid mit Ladebuchse ist kein Auslaufmodell, sondern für viele Anwendungsfälle eine äußerst praktikable Lösung.

## Mehr Reichweite, mehr Nutzen – was moderne PHEV leisten

Die erste Generation von Plug-in-Hybriden hatte es schwer. Mit elektrischen Reichweiten um die 30 Kilometer waren sie für viele Nutzer kaum mehr als grün etikettierte Benziner. Wer nicht konsequent lud, sparte weder CO<sub>2</sub> noch Geld. Doch das hat sich geändert. Die aktuelle Fahrzeuggeneration bringt realistische Elektro-Reichweiten von über 80 Kilometern mit – manche Modelle schaffen sogar über 100 Kilometer im WLTP-Zyklus. Das bedeutet: Für viele Pendler-

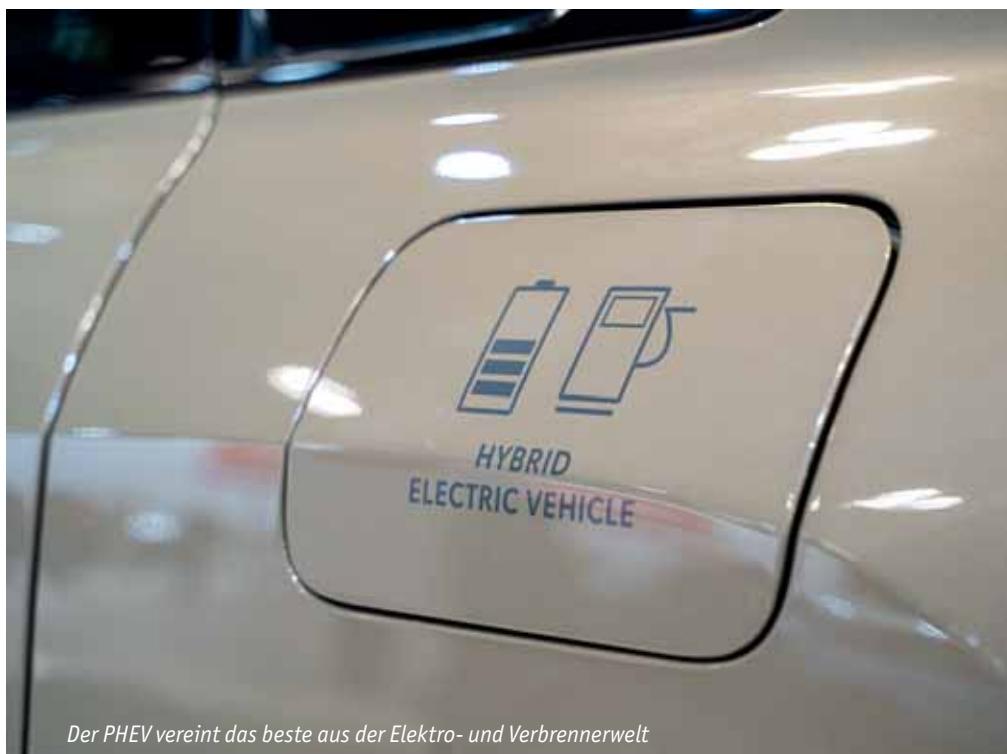
strecken reicht eine Akkuladung problemlos aus, und auch innerstädtische Dienstfahrten lassen sich rein elektrisch absolvieren.

Allerdings ist es so, dass moderne PHEV-Modelle auf Wunsch sogar schnell mit Gleichstrom geladen werden können. Somit besteht die Möglichkeit, während eines kurzen Einkaufs am Supercharger mal eben auf 80 Prozent zu ziehen. Doch hier ist Augenmaß geboten. Die Ladeleistungen von der Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge liegen bei rund 50 kW – daher sollte man sie nicht an eine 300-kW-Säule anschließen. Das funktioniert zwar technisch, kann aber Unmut hervorrufen.

Es gibt auch deutsche Hersteller mit über 30 kWh Akkukapazität und mehr als 130 Kilometern elektrischer Reichweite laut Werksangabe. Realistisch bleiben auch im Alltag meist über 100 Kilometer. Damit lassen sich selbst längere Alltagsfahrten lokal emissionsfrei abdecken – sofern regelmäßig geladen wird.

## Große Akkus machen den Unterschied

Der Trend hin zu größeren Akkus ist nicht zufällig. Neben dem gestiegenen Energiebedarf durch mehr Komfortfunktionen und Sicherheitsausstattung liegt das Ziel klar auf der Hand: Die



elektrische Nutzbarkeit im Alltag soll maximiert werden. Während frühe PHEV-Generationen mit 9 bis 12 kWh auskamen, verbauen Hersteller heute regelmäßig Batterien mit 18, 20 oder sogar über 30 kWh. Diese Energiemengen reichen nicht nur für den Stadtverkehr, sondern auch für längere Überlandstrecken – und sie qualifizieren die Fahrzeuge für die attraktive 0,5-Prozent-Dienstwagenregelung.

Denn: Um vom halbierten geldwerten Vorteil zu profitieren, müssen PHEV entweder mindestens 80 Kilometer rein elektrisch fahren oder maximal 50 Gramm CO<sub>2</sub> pro Kilometer emittieren. Beides ist ohne größeren Akku nicht zu schaffen – und genau deshalb investieren Hersteller in diese Komponente. Die größere Batterie erhöht nicht nur die Förderfähigkeit, sondern reduziert auch den Verbrauch im hybriden Fahrbetrieb, weil der Verbrenner seltener einspringen muss.

#### 0,5-Prozent -Regelung: wirtschaftlich ein echter Hebel

Gerade im Unternehmenskontext entfaltet der Plug-in-Hybrid seine Stärke, wenn man steuerliche Aspekte berücksichtigt. Die 0,5-Prozent -Regelung halbiert den geldwerten Vorteil bei der privaten Nutzung eines Dienstwagens – was bei teureren Fahrzeugen schnell mehrere hundert Euro Netto-Vorteil pro Monat bedeuten kann. Voraussetzung: Der PHEV erfüllt die oben genannten Kriterien – und wird im Alltag möglichst oft elektrisch betrieben.

Viele Unternehmen fördern deshalb eine „Ladekultur“: Sie installieren Wallboxen auf dem Firmengelände, ermöglichen das Laden beim Mitarbeiter zu Hause oder schließen Lade-Abos ab, um die Motivation zum Stromtanken zu steigern. Denn klar ist – nur wer lädt, fährt elektrisch. Und nur dann lohnt sich der PHEV ökologisch und wirtschaftlich wirklich.

#### Fahrspaß durch Systemleistung: die neue Stärke

Was häufig vergessen wird: Moderne Plug-in-Hybride sind fahrdynamisch sehr attraktiv. Die Kombination aus kräftigem Verbrenner und zusätzlichem Elektromotor ergibt Systemleistungen, die viele rein konventionelle Modelle übertreffen. Werte von 250 bis über 400 PS sind keine Seltenheit. Gleichzeitig steht das volle Drehmoment der E-Maschine sofort zur Verfügung – ideal für den Ampelstart oder Überholmanöver.

Solche Modelle vereinen Dynamik mit Alltagstauglichkeit. Und auch in der Mittelklasse zeigen Fahrzeuge, dass effizientes Fahren und Fahrspaß kein Widerspruch sein müssen.

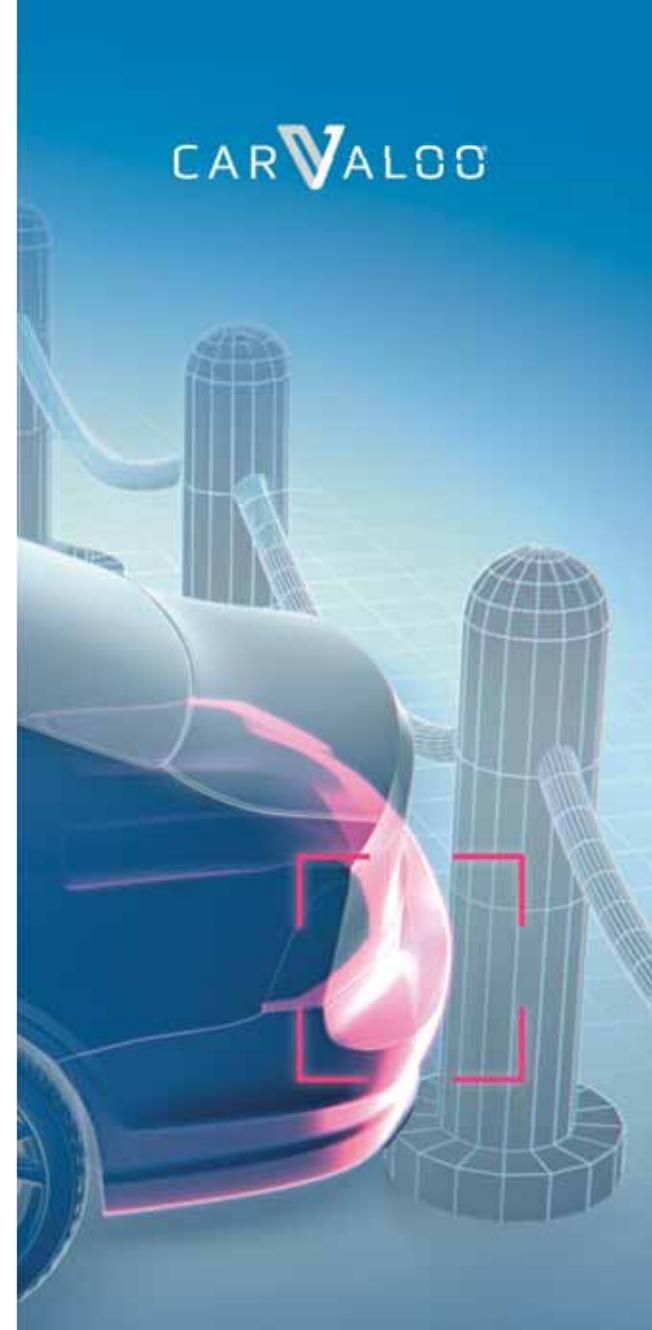
#### Downsizing neu interpretiert

Ein weiterer Aspekt: Durch den elektrischen Boost ist Downsizing heute eleganter umsetzbar. Ein 1,6-Liter-Motor, der allein etwas überfordert wäre, erhält durch den E-Motor spürbare Unterstützung. Das senkt den Verbrauch, reduziert Emissionen – und sorgt dennoch für souveräne Fahrleistungen. Das klassische „klein = schwach“ hat ausgedient. Vielmehr zeigt sich, wer intelligent kombiniert, kann mit weniger Hubraum mehr erreichen. Der Plug-in-Hybrid wird so zum Paradebeispiel für modernes Antriebsdenken.

#### Praxisbeispiele aus Flottenbetrieb

Viele Unternehmen setzen heute auf Plug-in-Hybride – ob im Außendienst, im mittleren Management oder sogar bei Behörden. Der Vorteil – während rein elektrische Fahrzeuge noch Ladeinfrastruktur benötigen und klassische Diesel bei Nachhaltigkeitszielen schlecht abschneiden, bietet der PHEV eine Brücke zwischen beiden Welten. Ein Außendienstmitarbeiter, der regelmäßig 300 Kilometer am Tag fährt, kann morgens elektrisch starten, den Großteil sparsam zurücklegen – und abends wieder an der Ladesäule aufladen.

(Fortsetzung auf S. 54)



## Vollautomatisch vom Schaden bis zum Report

Die automatisierte KI-Schadenerkennung von **carvaloo®** findet selbst kleine Schäden zuverlässig in Bewegungsdaten, holt selbstständig Fahrzeugfotos vom Fahrer ein und spezifiziert den Schaden dann per KI-Bilderkennung.

Das Ergebnis ist ein vollständiger, verlässlicher Schadenreport. Automatisch erstellt, mit allen relevanten Infos. Und vor allem: Ohne, dass Sie dafür auch nur einen Finger krümmen mussten.

Jetzt mehr erfahren:  
[www.carvaloo.com](http://www.carvaloo.com)



Auch kommunale Flotten nutzen zunehmend PHEV-Fahrzeuge, etwa für Stadtverwaltungen, Energieversorger oder Polizei. Dort, wo klare Einsatzprofile bestehen, können PHEV durch bewusstes Ladeverhalten fast vollständig elektrisch bewegt werden – etwa bei kurzen Fahrten mit hoher Parkzeit. Und das spart Kosten, Emissionen und verbessert das Umweltimage der Organisation.

#### Internationale Perspektive: wo PHEV boomen

Interessant ist auch der Blick ins Ausland. Während in Deutschland vor allem die steuerliche Betrachtung dominiert, setzen Länder wie Frankreich, die Niederlande oder China ganz eigene Impulse. In China etwa sind PHEV teilweise Voraussetzung für die Zulassung in Metropolen. In den Niederlanden wurde der PHEV nach der ersten Förderwelle kritisch gesehen – inzwischen kehrt man mit klareren Vorgaben zurück. Und in Frankreich genießen besonders sparsame Modelle staatliche Unterstützung.

Auch hier zeigt sich, dass der Erfolg der Plug-in-Technik stark von der Einbettung in politische Rahmenbedingungen abhängt. Und davon, wie bewusst Unternehmen und Privatleute die Technik nutzen.

#### Gebrauchtmarkt: Lücken und Chancen

Der Plug-in-Hybrid ist inzwischen auch im Gebrauchtwagenmarkt angekommen. Und das eröffnet neue Möglichkeiten – aber auch Herausforderungen. Wichtig ist hier: Wie wurde das Fahrzeug genutzt? Wurde regelmäßig geladen? Ist die Batterie noch leistungsfähig? Eine gute Gebrauchtwagenberatung kann hier helfen, denn richtig gepflegte PHEV sind attraktive Al-

ternativen zu klassischen Benzinern – besonders für Pendler mit festen Routen.

Und weil viele Dienstwagen nach drei Jahren in den Gebrauchsmarkt kommen, wird das Angebot zunehmend breiter. Für viele Käufer heißt das moderne Technik, hoher Komfort und steuerliche Vorteile – zu vergleichsweise günstigen Konditionen.

#### Fazit

Ob als Langstreckenfahrzeug mit Stromanteil, als Dienstwagen mit steuerlichem Vorteil oder als Allrounder für die Mischwelt zwischen Ladeninfrastruktur und Kraftstoffförderpumpe: Der Plug-in-Hybrid ist wieder relevant. Wer ihn

richtig einsetzt, spart Kosten, fährt oft elektrisch – und profitiert zusätzlich von Komfort und Leistung. Klar, nicht jeder PHEV wird optimal genutzt. Aber wer ein Auge auf Reichweite, Ladeverhalten und Einsatzprofil hat, kann mit modernen Modellen ein echtes Effizienzpaket schnüren – ganz ohne Verzicht. Und die mittlerweile häufig zum Einsatz kommende Schnelllademöglichkeit erweitert den Einsatzbereich sogar noch. Außerdem nimmt die DC-Lademöglichkeit so manchem Kunden die Scheu vor dem PHEV, der sich fragt, wann er überhaupt laden soll. Somit wird diese Antriebsart plötzlich auch für Kunden interessant, die weder auf der Arbeit noch zu Hause laden können.



*Warum nicht auch mal einen Plug-in-Hybrid ausprobieren?*

## ERWEITERTES ANGEBOT

Goodyear stärkt seine Position im Premium-Winterreifenmarkt durch eine bedeutende Erweiterung seiner Produktlinie UltraGrip Performance 3. Im Jahr 2025 wird der Reifenhersteller 68 neue Produktvarianten einführen, wodurch sich das Gesamtangebot auf 269 SKUs erhöht und somit das umfangreichste Winterreifenangebot seiner Geschichte entsteht. Diese Erweiterung verdeutlicht Goodyears Engagement im Wintersegment und erweitert die Abdeckung in wichtigen Fahrzeugkategorien erheblich. Wie alle Reifen von Goodyear ist auch der UltraGrip Performance 3 für Elektrofahrzeuge geeignet – dank spezieller Eigenschaften, die die Effizienz steigern und die Innengeräusche reduzieren. Damit ist er die ideale Wahl für die neuesten Elektro- und Verbrennungsmotorfahrzeuge (ICE) auf dem Markt. Der Goodyear UltraGrip Performance 3 ist für eine Vielzahl moderner Fahrzeuge optimiert, darunter beliebte Elektrofahrzeuge wie den Volkswagen ID.7 Tourer, den BMW i5 sowie die Volvo-Modelle EC40 und EX40.



## EV-READY

Die Marke CST gehört zu den größten Reifenherstellern weltweit. Mit dem neuen Saleks E-X1 erweitert CST sein Sortiment um einen Reifen, der eine um 30 Prozent erhöhte Silica-Verteilung in der Lauffläche aufweist. Dies wird durch ein innovatives Mischverfahren ermöglicht, bei dem Gummi und Chemikalien bereits bei niedrigen Temperaturen miteinander verbunden werden. Das Ergebnis ist eine optimale Kontrolle, hohe Energieeffizienz und ein angenehmes Fahrerlebnis. Der Saleks E-X1 sorgt somit für ein reibungsloses und sicheres Fahren, selbst unter schwierigen Bedingungen. Darüber hinaus reduziert der SALEKS E-X1 den Rollwiderstand, verbessert die Energieeffizienz und erhöht die Reichweite durch ein optimiertes Profildesign und fortschrittliche Materialien. Zudem verringert der geräuschabsorbierende Schaum an der Reifeninnenseite die Lautstärke von Fahrgäuschen im Fahrzeuginnenraum um bis zu 5 dB.

## ULTRA-HIGH-PERFORMANCE

Continental erweitert kontinuierlich seine starke Position im globalen Markt für Ultra-High-Performance (UHP)-Reifen. Diese technologisch anspruchsvollen Reifen, die ab einer Größe von 18 Zoll erhältlich sind, sind speziell für sicheres und dynamisches Fahren bei hohen Geschwindigkeiten konzipiert. Continental bietet UHP-Reifen in sämtlichen Produktsegmenten an, darunter Sommer-, Winter- und Ganzjahresreifen. Das Flaggschiff im UHP-Portfolio ist der SportContact 7. Weltweit setzen renommierte Fahrzeughersteller auf die UHP-Expertise von Continental. So erhielt der Reifenhersteller unter anderem Erstausrüstungsfreigaben für den SportContact 7 für Modelle wie den Porsche Panamera, den Maserati Levante, den Audi RS6 Avant, den Polestar 3, den BMW 5er sowie den BYD Seal. Der Reifen wurde sowohl für Fahrzeuge mit elektrischem als auch mit konventionellem Antrieb entwickelt und ist in 120 Größen von 18 bis 24 Zoll erhältlich.



## RIGHTECH

Saubere Städte ermöglichen.  
0% Emissionen. 100% Service.

Rightech hat den idealen batteriebetriebenen 7.5t Lkw für einen bezahlbaren Einstieg in die emissionsfreie Zukunft.

Erfahren Sie mehr unter [www.rightech.eco](http://www.rightech.eco)



## NEUE PARTNERSCHAFT

Kumho Tire Europe freut sich, die offizielle Partnerschaft mit der Driving Concept GmbH bekannt zu geben. Driving Concept ist ein innovatives, ISO-zertifiziertes Unternehmen und bietet umfassende Dienstleistungen in allen automobilen Bereichen an. Besonders spezialisiert ist das Unternehmen auf die Aus- und Weiterbildung von Testfahrern, Ingenieuren sowie Vertretern von Behörden und Streitkräften, einschließlich Vorsitzfahrern mit Personenschutz. Als offizieller Reifenpartner von Driving Concept werden Kumho-Reifen in sämtlichen Trainings- und Servicefahrzeugen eingesetzt, sowohl während der Fahrer- und Instruktorausbildung als auch bei Fahrversuchen für Kunden aus der Automobilindustrie. „Diese Partnerschaft stellt einen bedeutenden Meilenstein für beide Seiten dar“, erklärt Ilhan Kurban, Marketing Manager von Kumho Tire Deutschland. „Gemeinsam möchten wir innovative Eventideen entwickeln, vorantreiben und sie zu einem festen Bestandteil unserer Marketingkommunikation machen.“



Für Flottenbetreiber sind Reifen nicht nur ein sicherheitsrelevantes Element, sondern auch ein wesentlicher Kosten- und Aufwandsfaktor. Neben den Anschaffungskosten müssen auch Wartung, Pflege und regelmäßige Reifenwechsel berücksichtigt werden. Wäre es da nicht sinnvoller, diese Aufgaben in die Hände von Fachleuten zu legen?

## DIE FLOTTE INS ROLLEN BRINGEN

Für jeden Flottenleiter ist das Thema Räder und Reifen ein unverzichtbarer Bestandteil des Berufsalltags. Reifen stellen nicht nur einen wesentlichen Sicherheitsfaktor dar, sondern sind auch aus wirtschaftlicher Sicht von großer Bedeutung. Neben der Anschaffung müssen der halbjährliche Wechsel, die Wartung und Pflege sowie der mögliche Austausch von Reifen eingeplant werden, um die Fahrzeugflotte effizient betreiben zu können. Ohne ein durchdachtes Reifenmanagement ist ein reibungsloser Flottenbetrieb daher kaum realisierbar.

Das Reifenmanagement stellt insbesondere für große Flotten eine erhebliche Herausforderung dar. Kosten, Logistik und Verwaltung sind komplexe Bereiche, die eine sorgfältige Planung und Organisation erfordern. Auch kleinere Flotten sind von diesen Herausforderungen betroffen. Die zunehmende Komplexität des Reifenmarktes erschwert die Arbeit der Flottenleiter zusätzlich. Eine Vielzahl an Marken, fahrzeugspezifische Bereifungen, Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) sowie ständig wechselnde gesetzliche Regelungen im In- und Ausland machen es schwierig, den Überblick zu behalten. Die Verwaltung von Reifen ist für Flottenleiter so mit einem erheblichen Zeit- und Arbeitsaufwand verbunden. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, setzen viele Unternehmen auf externe Dienstleister. Stefan

Starzner, Head of Sales bei der Driver Handelssysteme GmbH im Geschäftsbereich Fleet Solution, erklärt: „Die Fuhrparkmanager stehen in den Unternehmen vor immer komplexeren Aufgaben, wie Halterhaftung, Fahrzeugbeschaffung, gesetzlichen Vorschriften und Auswertungen. Sie benötigen einen professionellen Partner, der ihnen eine Lösung für das Räder- und Reifenmanagement bietet, einschließlich nationaler Abdeckung, Kostentransparenz und elektronischer Abwicklung über entsprechende Systeme.“

### Vorteile

Ein professioneller Partner im Reifenmanagement bietet Flottenbetreibern zahlreiche Vorteile, die den Betrieb effizienter, sicherer und kostengünstiger gestalten. Ein erfahrener Dienstleister zeichnet sich durch Verlässlichkeit und hohe Kundenorientierung aus. Qualifiziertes Fachpersonal, das regelmäßig geschult und weitergebildet wird, sorgt dafür, dass Montagearbeiten und andere Dienstleistungen stets den höchsten Qualitätsstandards entsprechen. „Der Flottenkunde spart erheblich Zeit und Kosten und hat jederzeit eine transparente Übersicht über den Zustand seiner Fahrzeuge. Die Fahrer haben bei Euromaster Zugang zu 400 Servicefilialen, die sie im Rahmen der Kooperation für saisonale Reifenwechsel nutzen können. Auf Wunsch können bei diesen Terminen auch sämtliche anderen Kfz-Dienst-

leistungen in Anspruch genommen werden", erklärt Carsten Fischer, Bereichsleiter Verkauf bei Euromaster Deutschland & Österreich. Ein freundlicher und verbindlicher Service ist daher ein weiteres Merkmal professionellen Reifenmanagements: Dank einer bundesweiten Abdeckung können Fahrer die Servicefilialen problemlos ansteuern, unabhängig von ihrem Standort. Die einheitliche Servicequalität an allen Standorten gewährleistet, dass Flottenbetreiber überall auf denselben hohen Standard vertrauen können.

Ein professionelles Management von Rädern ist dazu vor allem ein entscheidender Faktor zur Senkung der Betriebskosten. Durch einen reibungslosen Ablauf im Tagesgeschäft werden Ausfallzeiten minimiert, die Effizienz der Fahrzeuge gesteigert und die Sicherheit erhöht. Pannenrisiken lassen sich durch regelmäßige Wartung und Kontrolle erheblich reduzieren, wie Jens Eigner, Leiter Vertrieb B2B Deutschland bei A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, betont: „Ein professionelles Reifen- und Rädermanagement spart Zeit, Geld und Nerven. Dazu gehört das fachgerechte Einlagern der Reifen und Räder, einschließlich Zustandsberichten der eingelagerten Räder sowie der damit verbundenen Kostentransparenz, die aufzeigt, welche Reifen erneuert werden müssen.“ Ein professioneller Partner ermöglicht zudem eine transparente Kostenkontrolle. Flottenbetreiber erhalten jederzeit einen klaren Überblick über den Zustand ihrer Fahrzeuge, profitieren von standardisierten und transparenten Prozessen sowie von einem professionellen Reporting über die erbrachten Leistungen. Die elektronische Abwicklung von Aufgaben und Rechnungen spart zusätzlich Zeit und vereinfacht die Verwaltung. „Wer sein Räder- und Reifenmanagement professionalisiert, profitiert in erster Linie von signifikanter Kosten- und Zeitsparnis, da die Abwicklungsprozesse standardisiert werden. Darüber hinaus sorgt ein einheitliches Preismodell für maximale Kostentransparenz“, erklärt Emanuel Buddensiek, Head of Sales and Franchise Business bei Vergölst und Verantwortlicher für FleetPartner.

## Analyse

Durch umfassende Beratung, strategische Planung und detaillierte Analysen können Fehlinvestitionen im Reifenmanagement vermieden und die Betriebskosten nachhaltig gesenkt werden. Ein erfahrener Dienstleister bietet daher nicht nur operative Unterstützung, sondern auch fundierte Beratung. Individuelle Fuhrparkanalysen und präzise Auswertungen helfen Flottenbetreibern, ihre Fahrzeuge optimal zu steuern. Dabei werden alle relevanten Faktoren berücksichtigt, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die den spezifischen Anforderungen der Flotte gerecht werden. „Entscheidende Faktoren sind Verlässlichkeit, die Reichweite des Servicennetzwerks, digitale Schnittstellen zur Fuhrparkverwaltung sowie eine ganzheitliche Beratung im Bereich Reifenmanagement. Die Kunden legen zunehmend Wert auf einen Partner, der nicht nur liefern kann, sondern auch strategische Beratung bietet“, betont Benjamin Gartenmaier, Geschäftsführer der Pneuhage Fleet Solution GmbH.

## Dienstleistungen

Ein erstklassiger Service ist ein entscheidendes Kriterium für ein erfolgreiches Reifenmanagement. Die Terminvereinbarung gestaltet sich dabei flexibel und komfortabel – sei es online, per E-Mail oder telefonisch. „Neben den Standards wie E-Rechnung und der vollständigen digitalen Vertragsabwicklung erfreut sich unsere digitale Terminvereinbarung großer Beliebtheit. Seit vielen Jahren nutzen unsere Flottenkunden diese Möglichkeit, um mit nur wenigen Klicks ihren Wunschtermin zu buchen“, erklärt Thies A. Völke, Geschäftsführer der REIFF Süddeutschland Reifen und KFZ-Technik GmbH. Auch kurzfristige Anforderungen, wie ein Hol- und Bring-Service, werden



berücksichtigt, um den Nutzern den Prozess so einfach wie möglich zu gestalten. Vor Ort müssen sie lediglich den Fahrzeugschlüssel abgeben, während der Dienstleister alle weiteren Schritte übernimmt. Diese unkomplizierte Abwicklung spart Zeit und sorgt für eine hohe Kundenzufriedenheit.

Neben dem Reifenservice haben Flottenbetreiber die Möglichkeit, bei Terminen auch weitere Kfz-Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Dazu zählen Inspektionen gemäß den Herstellerangaben, die Überprüfung der Bremsanlage, Scheibenservice, UVV-Prüfungen, Führerscheinprüfungen sowie die fachgerechte Entsorgung von Altreifen. Die Zusammenarbeit mit einem professionellen Dienstleister ist dabei modular gestaltet und lässt sich flexibel an die Anforderungen der Kunden anpassen. Es gibt keine festen Module, sodass individuelle Bedürfnisse berücksichtigt und die Kosten planbarer gestaltet werden können. Diese maßgeschneiderte Herangehensweise ermöglicht eine optimale Unterstützung, unabhängig von der Größe und Struktur der Flotte.

## Digitalisierung

Die Digitalisierung nimmt im Bereich der Räder und Reifen eine immer bedeutendere Rolle ein. Durch die digitale Integration von Steuerung und Abrechnung werden sämtliche Dienstleistungen und Abläufe effizienter gestaltet und für Flottenbetreiber transparenter. Stefan Starzner betont: „Die Anforderungen an digitale Abwicklung, Auswertung und E-Invoicing werden, insbesondere durch die zunehmend komplexeren Vorgaben der Behörden, zu einem unverzichtbaren Kriterium für die Zusammenarbeit mit Flottenkunden. Die Herausforderung liegt in der kontinuierlichen Anpassung der Systeme und Abläufe sowie in der Schulung der Mitarbeiter.“

Ein digitaler Auftragsprozess ermöglicht Flottenbetreibern dabei eine zentrale Steuerung und Abrechnung, wodurch der administrative Aufwand erheblich reduziert wird. Jens Eigner erklärt: „Das Thema Rechnungen sollte ebenfalls nicht vernachlässigt werden. Unsere Kunden haben die Möglichkeit, diese auf verschiedenen Wegen zu erhalten und direkt in ihr Abrechnungssystem zu integrieren.“ Der digitale Freigabeprozess stellt einen weiteren bedeutenden Fortschritt in der Optimierung des Reifenmanagements dar. Freigaben können bequem digital eingeholt werden, was Zeit und Aufwand bei der späteren Rechnungsprüfung spart. Auf den Rechnungen werden ausschließlich freigegebene Leistungen aufgeführt, was die Transparenz erhöht und Fehler vermeidet. Auch für die Servicefilialen bringt die Digitalisierung eine erhebliche Erleichterung, da die Abläufe schneller und klarer gestaltet werden. „In der heutigen Zeit legen Kunden großen Wert darauf, jederzeit online einen Termin buchen zu können. Ebenso wichtig ist vielen Unternehmen ein effizientes Freigabe- und Abrechnungsverfahren. Mit unserem eigenen Autorisierungstool können Freigaben auf Wunsch digital eingeholt werden – schnell, transparent und nachvollziehbar. Das spart

## AUSGEWÄHLTE ANBIETER IM BEREICH REIFEN- UND RÄDERBESCHAFFUNG/-SERVICE

Anbieter	Name	4Fleet Group	ATU Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	AUTOPLUS AG	Driver Handelssysteme
Anbieter	Internetadresse	www.4fleet.de	www.atu.de/flottenloesungen	www.autoplus.de	www.drivercenter.eu/de-de
	Servicemarken	Premio Reifen + Autoservice, Quick Reifendiscount	freie Werkstatt	k. A.	k. A.
	Anzahl der Servicebetriebe in Deutschland / Europa	850 / 3.800	530 / 2.000 mit allen Marken der Mobivia-Gruppe	23	1.250
Beschaffung	Reifenmarken	Alle Marken; bevorzugt Goodyear, Dunlop, Fulda	Continental, Michelin, Goodyear, Dunlop, Hankook mit den jeweiligen Zweitmarken sowie Eigenmarke Noraut	alle Marken	Pirelli, Continental, Goodyear, Falken, alle gängigen Reifenmarken
	Felgenmarken	je nach Händler- und Kundenpräferenz	Eigenmarke Aluett / Europe und alle bekannten Felgenmarken	alle Marken	ALCAR-Gruppe, CMS und alle renommierten Hersteller
	Fuhrparkanalyse	ja	ja	ja	ja
	Beratung vor Ort / im Servicebetrieb	ja	ja	ja	ja
	Online-Konfiguration	ja	ja	ja	ja
	Komplettrad-Konfiguration	ja	ja	ja	ja
	Full-Service-Angebote	ja	ja	ja	ja
	Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften	ja, mit allen	ja, mit allen namhaften	ja, Fleetpartner-Netzwerk	ja, mit allen am deutschen Markt tätigen
Service	Werkstatt-/Pannenservice	ja / nein	ja / nein	ja	ja/ja
	Mobiler Reifenservice	individuell zu vereinbaren	nein	nein	ja
	Hol- und Bringdienst	ja	ja	ja	ja
	Ersatzfahrzeug	ja	ja	ja	ja
	Reifenreparatur	ja	ja	ja	ja
	Auswuchten	ja	ja	ja	ja
	Reifenmontage	ja	ja	ja	ja
	Achsvermessung	ja	ja	ja	ja
	Reifen-/Räderwechsel	ja	ja	ja	ja
	Reifeneinlagerung	ja	ja	ja	ja
	Reifen-/Räderwäsche	ja	ja	ja	ja
	Terminvereinbarung	ja, online, telefonisch	ja, online, telefonisch, persönlich	ja, Online, Leasing-Apps, telefonisch, persönlich	ja, online
	Terminerinnerung	ja, online, per SMS	ja, per SMS	ja, SMS, email	ja
	Mobilitätsgarantie für Reifen / Räder	ja, wenn gewünscht gegen Gebühr	nein	ja	nein
Kontakt	Reifenversicherung	ja, möglich	auf Wunsch	ja, zeitabhängiger Ersatz	auf Wunsch
	Sammelrechnung	ja	ja, aber Einzelrechnung bevorzugt	ja	ja
	Elektronische Rechnung	ja	ja	ja	ja
	Servicekarte	auf Wunsch	nein	ja	ja
	Name	Jochen Clahsen	Jens Eigner	Cord Hecker	Driver Handelssysteme GmbH
	Telefonnummer	173/5359007	0162/27050029	05361/507-0	06163/71-0
	E-Mail	jochen.clahsen@4fleetgroup.com	jens.eigner@de.atu.eu	info@autoplus.de	info@driver-fleet-solution.de

unseren Kunden nicht nur Zeit, sondern auch Aufwand bei der späteren Rechnungsprüfung“, betont Carsten Fischer.

Die Digitalisierung eröffnet zudem zahlreiche Schnittstellen und Anbindungsmöglichkeiten, die eine benutzerfreundliche Handhabung gewährleisten. Kundensysteme können nahtlos mit den Systemen des Dienstleisters verbunden werden, wodurch zuvor isolierte Prozesse miteinander verknüpft werden. Die Integration in bestehende Abrechnungssysteme vereinfacht den gesamten Abwicklungsprozess und sorgt für eine durchgängige Prozesskette – von der Terminvereinbarung über die Auftragsfreigabe bis hin zur Abrechnung und zum Reporting. Emanuel Buddensiek erläutert: „Das Herzstück unserer digitalen Strategie ist die FleetPartner-Plattform, die als umfassendes Abwicklungstool für unsere Flottenkunden dient – von der Auftragsautorisierung bis zur Rechnungsstellung. Schnittstellen ermöglichen die Nutzung dieser Plattform direkt aus den eigenen Systemen, sodass sich unsere Kunden in einer zunehmend komplexen digitalen Landschaft nicht in neue Benutzeroberflächen einarbeiten müssen.“

### Entwicklungen

Kunden müssen nicht mehr für jede Dienstleistung einen anderen Anbieter aufsuchen, sondern können alle relevanten Leistungen aus einer Hand be-

ziehen. Der klassische Reifendienstleister entwickelt sich somit zu einem digitalisierten, spezialisierten Mobilitäts- und Servicepartner, der umfassende Lösungen für Flottenbetreiber anbietet. Jochen Clahsen, Manager der 4Fleet Group, kennt jedoch auch die Herausforderungen: „Der qualifizierte Reifenfachhandel erweitert sein Angebot zunehmend mit professionellem Autoservice, um Fahrzeugnutzern ein komfortables One-Stop-Shopping zu ermöglichen. Gleichzeitig stellen Fachkräftemangel und begrenzte Werkstattkapazitäten große Herausforderungen dar, um alle Kundenanfragen bedienen zu können. Es gilt, neue Kapazitäten in den Werkstätten zu schaffen und gleichzeitig das flächendeckende Netzwerk für die Kunden weiter auszubauen.“

### Fazit

Die Kooperation mit einem professionellen Reifenmanagement-Dienstleister bringt Flottenbetreibern eine Vielzahl von Vorteilen. Von der Zuverlässigkeit und Qualität der Dienstleistungen über einen umfassenden Service bis hin zu Zeitersparnis und Kostensenkung – ein erfahrener Partner leistet einen entscheidenden Beitrag zur Effizienz und Sicherheit des Flottenbetriebs. Durch transparente Abläufe und den Einsatz moderner Technologien wird nicht nur die Verwaltung optimiert, sondern auch die Sicherheit und Effizienz der Fahrzeuge nachhaltig gesteigert.

Euromaster	PBM Fahrzeug- & Reifenservice GmbH	pitstop.de GmbH	Pneuhage Fleet Solution	Vergölst GmbH / FleetPartner
www.euromaster.de	www.pbmgbmh.de	www.pitstop.de	pneuhage-fleetsolution.com	www.vergoelst.de www.fleetpartner.de
Euromaster	k. A.	offen	k. A.	Vergölst / FleetPartner
400 / 2.300	1	rund 300	1.800 inklusive Partnerbetriebe	Vergölst: ca. 170 eigene und ca. 280 Partnerbetriebe in Deutschland FleetPartner: ca. 1.200 Betriebe in Deutschland
alle Marken; Hauptmarken: Michelin, Goodyear, Continental, Kleber, Kumho, Hankook	Michelin, Falken, Pirelli, Hankook, Continental, Semperit, Uniroyal, Nokian, Vredestein	alle Marken	alle Marken	alle Marken
alle Marken; Hauptmarken: Rial, Ronal, ATS, Alutec	Dezent, Dotz, AEZ, Diewe, ATS, Rial, CMS, RC Brock, Autec, Carmani	alle Marken	alle Marken	alle Marken
ja	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja, mit allen	ja, mit allen	ja, teilweise	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	nein	ja	ja
ja	ja	nein	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja, online, telefonisch, E-mail, persönlich	ja	ja, Telefon, E-Mail, Online	ja	ja
ja, online, SMS	nein	ja	ja	ja
Garantie der Hersteller	nein	nein	ja	ja
auf Wunsch	nein	teilweise; Reifenhersteller bezogen	ja	ja
ja, gesammelter Versand auf Belegbene	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja, DKV	nein	ja	ja	ja
Carsten Fischer	Lutz Pauly	pitstop.de GmbH Abteilung Flotte	Benjamin Gartenmaier	Emanuel Buddensiek
0171/7575067	02602/17508	0208 94100 0	0721/6188834	0511/93820986
Carsten.Fischer@euromaster.com	pbm2015@t-online.de	fleet@pitstop.de	benjamin.gartenmaier@pneu.com	emanuel.buddensiek@vergoelst.de

# KUMHO

NEU

**ECSTA SPORT**



Getestet von TÜV SÜD Product Service GmbH im Auftrag der KUMHO TIRE im März 2024 bei IDIADA (Spanien), Neubiberg (Deutschland) und TÜV SÜD Product Service Garching (Deutschland). Testfahrzeuge: Audi A4 40 TDI, Audi S5 Sportback TDI, VW Passat Variant 2.0 TDI und VW Passat Variant 1.5 TSI. Reifengröße: 255/35 R19, XL 96 (Y). Test-Report Nummer 713332370.



Exzellentes Nass- und Trockenbremsen



Präzises Handling



EV-Kompatibel

Ganzjahresreifen bieten eine kostensparende, zeitsparende und mühelose Lösung, da der halbjährliche Reifenwechsel entfällt. Doch sind die Allwetterpneus tatsächlich gleichwertige Alternativen zu Sommer- und Winterreifen? Und welche Unterschiede bestehen zwischen ihnen? Flottenmanagement gibt Aufschluss.



# Ein Reifen für alle Jahreszeiten

Das Reifenmanagement ist für Fuhrparkleiter insbesondere im Herbst ein zentrales Thema. Traditionell steht der Wechsel von Sommer- auf Winterreifen an, um die Fahrzeuge optimal auf die kalte Jahreszeit vorzubereiten. In vielen Regionen Deutschlands, wo die Winter jedoch zunehmend milder werden und Schnee sowie Eis selten vorkommen, stellt sich die Frage, ob dieser Wechsel überhaupt noch erforderlich ist. Könnten Ganzjahresreifen, auch als Allwetterreifen bekannt, eine sinnvolle Alternative für Dienstfahrzeuge darstellen?

Die Nachfrage nach Ganzjahresreifen nimmt jedenfalls kontinuierlich zu, und ihr Marktanteil wächst stetig. Laut den Preislisten zahlreicher Fahrzeughersteller werden Neuwagen zunehmend direkt mit diesem Reifentyp bestellt und ausgeliefert. Immer mehr Hersteller erweitern ihr Sortiment um Produkte für das ganze Jahr, und die Auswahl an Modellen ist mittlerweile beachtlich. Es stehen unzählige Größenkombinationen zur Verfügung, die den unterschiedlichsten Anforderungen und Fahrzeugtypen gerecht werden – von Kleinwagen bis hin zu gewerblich genutzten Fahrzeugen.

## Saisonale Reifen

Zunächst sollten saisonale Reifen, also Sommer- und Winterreifen, in den Fokus gerückt werden. Diese Reifen sind speziell auf die unterschiedlichen Wetterbedingungen der jeweiligen Jahreszeiten abgestimmt: Ihre Profile und Gummimischungen sind so entwickelt, dass sie bei sommerlicher Hitze beziehungsweise bei winterlicher Kälte optimale Leistung und Sicherheit gewährleisten.

Winterreifen sind daher die optimale Wahl, wenn die Temperaturen fallen und die Straßen durch Schnee oder Eis rutschig werden. Ihre Gummimischung ist weicher als die von Sommerreifen, was ihnen auch bei niedrigen Temperaturen eine hohe Fahrstabilität und kurze Bremswege verleiht. Darüber hinaus sind sie mit zahlreichen feinen Lamellen ausgestattet, die für Grip auf glatten Oberflächen sorgen und eine sichere Verzahnung mit der Fahrbahn ermöglichen. Sommerreifen sind hingegen speziell für warme Temperaturen sowie trockene und nasse Straßen optimiert. Breite Längsrillen nehmen Wasser effektiv auf und leiten es ab, um Aquaplaning zu vermeiden. Die Gummimischung ist so konzipiert, dass sie auch bei hohen Temperaturen ihre Griffigkeit behält.

## Technik der Ganzjahresreifen

Ganzjahresreifen vereinen die Eigenschaften von Sommer- und Winterreifen in einem einzigen Produkt. Sie sind darauf ausgelegt, sowohl im Sommer als auch im Winter ein sicheres Fahrverhalten zu gewährleisten. Diese Vielseitigkeit macht sie zu einer praktischen Lösung für Fahrzeuge, die in Regionen mit gemäßigtem Klima eingesetzt werden.

Die Allwetterreifen kombinieren dabei die Technologien der saisonalen Reifen. Sie verfügen über feine Lamellen, die für Grip auf schneebedeckten Straßen sorgen, sowie über breite Längsrillen, die bei Nässe im Sommer effektiv Wasser ableiten. Optisch erinnern sie an eine Mischung aus Sommer- und Winterreifen. Ihre Gummimischung ist so konzipiert, dass sie Temperaturen von minus 30 bis plus 40 Grad standhält, wodurch sie für unterschiedlichste Wetterbedingungen geeignet sind. Trotz ihrer Vielseitigkeit stellen Ganzjahresreifen immer einen Kompromiss dar: Sie können die Spitzenleistungen spezialisierter Sommer- und Winterreifen nicht vollständig erreichen. In Bezug auf Haftung und Bremsverhalten schneiden sie im Vergleich zu den jeweils passenden saisonalen Pneus schlechter ab. Besonders bei extremen Wetterbedingungen, wie starkem Schneefall oder großer Hitze, sind saisonale Reifen die sicherere Wahl. Dennoch sind Ganzjahresreifen ein solider Allrounder. Im Vergleich zu Sommerreifen bieten sie eine bessere Leistung im Winter, während sie im Sommer im Vergleich zu Winterreifen akzeptable Ergebnisse erzielen. Ihre Winterleistung liegt zwar unter der von spezialisierten Winterreifen, oft jedoch nur geringfügig. Im Sommer hingegen zeigt sich, dass Ganzjahresreifen insbesondere beim Bremsverhalten auf trockener Straße deutlich hinter den reinen Sommerreifen zurückbleiben.

## Rechtliche Aspekte

Allwetterreifen werden als Winterreifen anerkannt, sofern sie bestimmte Kennzeichnungen und Anforderungen erfüllen. Es gibt hier einige wichtige rechtliche Aspekte, die Fuhrparkleiter beachten sollten, um die Sicherheit und den Versicherungsschutz ihrer Flotte zu gewährleisten. Damit Ganzjahresreifen als wintertauglich gelten, müssen sie das Alpine-Symbol (eine Schneeflocke in einem dreizackigen Berg) tragen. Das M+S-Symbol war für Reifen, die vor 2018 hergestellt wurden, bis 2024 gültig. Das Alpine-Symbol ist die aktuelle und verbindliche Kennzeichnung, die die Wintertauglichkeit bestätigt. Nur Reifen mit diesen Symbolen erfüllen die gesetzlichen Anforderungen für Fahrten unter winterlichen Bedingungen.

Die Mindestprofiltiefe beträgt auch für die Allwetterpneus 1,6 mm, um den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Experten empfehlen jedoch, eine Profiltiefe von mindestens 4 mm zu haben, da Reifen mit weniger Profil als abgenutzt gelten und ihre Leistung bei Schnee und Eis erheblich beeinträchtigt wird. Unter winterlichen Bedingungen bleibt der volle Versicherungsschutz aber bestehen, solange die Reifen die vorgeschriebene Profiltiefe erfüllen. Fuhrparkleiter sollten daher regelmäßig die Profiltiefe ihrer Ganzjahresreifen überprüfen, um die Sicherheit ihrer Fahrzeuge zu gewährleisten.

Der Geschwindigkeitsindex von Ganzjahresreifen darf übrigens unter der Höchstgeschwindigkeit des Fahrzeugs liegen. In einem solchen Fall ist es

gesetzlich vorgeschrieben, einen Aufkleber im Sichtfeld des Fahrers anzubringen, der auf die reduzierte Höchstgeschwindigkeit hinweist. Alternativ kann im Fahrzeug ein Geschwindigkeitsbegrenzer eingestellt werden, der die maximale Geschwindigkeit entsprechend anzeigt.

#### Einsatzmöglichkeiten

In Regionen mit gemäßigtem Klima stellen Ganzjahresreifen eine praktische Lösung für bestimmte Einsatzbereiche dar. Sie sind eine sinnvolle Alternative für Fahrzeuge, die nicht regelmäßig extremen Wetterbedingungen ausgesetzt sind. Dennoch gibt es klare Grenzen, wann sie die optimale Wahl sind und wann spezialisierte Sommer- oder Winterreifen vorzuziehen sind.

Die Allwetterpneus sind besonders gut geeignet für städtische Gebiete und Ballungsräume, in denen Schnee und Eis selten vorkommen und die Temperaturen in der Regel moderat sind. Fahrzeuge im Lieferverkehr, wie gewerblich genutzte leichte Lkw, Handwerkerfahrzeuge oder Lieferwagen, profitieren von der Flexibilität dieser Reifen. Auch Besitzer von Zweit- und Kleinwagen, die hauptsächlich innerstädtisch fahren und eine geringe Kilometerleistung aufweisen, können von Ganzjahresreifen profitieren. Für diese Fahrzeuge, die selten auf langen Strecken oder bei extremen Wetterbedingungen eingesetzt werden, stellt dieser Reifentyp eine praktische und kosteneffiziente Lösung dar. Ganzjahresreifen erreichen jedoch ihre Grenzen, wenn Fahrzeuge regelmäßig extremen Wetterbedingungen ausgesetzt sind. Für Skiurlaube, Fahrten in schneereiche Regionen oder Sommerferien im Süden, wo hohe Temperaturen die Reifen stark belasten, sind spezialisierte Reifen die sicherere Wahl. Außendienstmitarbeiter, die bei jedem Wetter unterwegs sind und häufig auf verschneiten oder glatten Straßen fahren, sollten ebenfalls auf saisonale Reifen setzen. Diese bieten die bestmögliche Haftung und verringern die Wahrscheinlichkeit von Unfällen erheblich.

#### Wirtschaftlichkeit

Auf den ersten Blick erscheinen Allwetterreifen als eine wirtschaftlich vorteilhafte Lösung für Fuhrparkleiter und Fahrer. Der größte Vorteil liegt in der Einsparung von Zeit und Kosten: Der saisonale Reifenwechsel entfällt, wodurch die Koordination von Terminen mit Werkstätten oder Mitarbeitenden nicht mehr erforderlich ist. Auch die Wartezeit auf einen Werkstatttermin entfällt. Zudem entstehen keine Kosten für die Einlagerung saisonaler Reifen, da lediglich ein einziger Reifensatz benötigt wird.

Trotz der Einsparungen, die durch den Wegfall von Reifenwechsel und Lagerung entstehen, sind die Anschaffungskosten für Ganzjahresreifen höher als die für separate Sommer- oder Winterreifen. Zudem hat dieser Reifentyp eine geringere Kilometerlaufleistung, da er im Sommer schneller abnutzt als saisonale Reifen. Dieser erhöhte Verschleiß führt dann dazu, dass die Allwetterpneus häufiger ersetzt werden müssen, was die langfristigen Kosten in die Höhe treibt. Fuhrparkleiter sollten daher bei der Kostenplanung berücksichtigen, dass die Anschaffungskosten und die geringere Laufleistung etwa 30 Prozent höher sind als bei der Kombination aus Sommer- und Winterreifen. Die Einsparungspotenziale durch den Wegfall des Reifenwechsels und der Einlagerung sind somit geringer als zunächst angenommen, insbesondere bei Fahrzeugen mit hoher Kilometerlaufleistung.

#### Fazit

Ganzjahresreifen stellen eine praktische und flexible Lösung für zahlreiche Einsatzbereiche dar, insbesondere in gemäßigten Klimazonen und bei Fahrzeugen mit geringer Kilometerleistung. Sie bieten den Vorteil, dass der saisonale Reifenwechsel entfällt, was Zeit und Aufwand spart, und gewährleisten sowohl im Sommer als auch im Winter eine solide Leistung. Dennoch sind sie nicht für alle Situationen geeignet. Bei extremen Wetterbedingungen oder anspruchsvollen Fahrprofilen sind spezialisierte Sommer- und Winterreifen die sicherere und leistungsstärkere Wahl. Fuhrparkleiter sollten daher die spezifischen Anforderungen ihrer Flotte sorgfältig analysieren, um die richtige Entscheidung zu treffen.

# DAS BESTE? MEHR ALS NUR REIFEN!

Ob **Reifen, Wartung, Autoglas** oder **Full-Service-Management**:  
Bei Euromaster erhalten Sie alle Leistungen rund um Ihre Flotte –  
**schnell, zuverlässig und deutschlandweit**.



**One-Stop-Solution**



# Rasanter Transporter

Mit dem stärksten Elektroantrieb wird der Ford Transit nicht nur ökologisch, sondern auch noch ziemlich flink. Das hat ein gewisses Spaßpotenzial. Flottenmanagement hat genau das ausgelotet.



Mit dem neuen Transit Custom geht Ford einen großen Schritt in Richtung Elektrifizierung – und überrascht dabei mit einer unerwarteten Portion Fahrspaß. Denn der vollelektrische Transporter bringt satte 286 PS auf die Straße. Für ein Nutzfahrzeug ist das nicht nur üppig, sondern sorgt auch für ein ungewohnt agiles Fahrgefühl. Der Antritt ist kräftig, spontan – gerade im Stadtverkehr oder beim Einfädeln fühlt sich der Transit eher wie ein Pkw mit Ladeabteil an. Die Fahrgeräusche sind minimal, wie man von einem Elektroantrieb gewohnt ist. Das sorgt für ein angenehm entspanntes Verweilen, auch bei längeren Etappen. Auch bei Vollast bleibt der Transit souverän – was nicht zuletzt an der

fein abgestimmten Leistungsentfaltung liegt. Die Lenkung ist vor allem leichtgängig für Rangiermanöver in engen Innenstädten, bleibt aber auch bei höheren Geschwindigkeiten stabil und gibt sich keineswegs gefühllos.

Ford verspricht bis zu 337 Kilometer Reichweite nach WLTP – ein realistischer Wert für den urbanen und regionalen Einsatz. Der Akku mit rund 64 kWh netto lässt sich mit bis zu 125 kW DC laden, was praxisnah ist: In gut 40 Minuten lässt er sich im Idealfall von 10 auf 80 Prozent bringen. Für Nutzer mit Ladeinfrastruktur am Betriebshof oder zu Hause ist das eine durchaus alltagstaugliche Lösung.

Das Cockpit orientiert sich am aktuellen Ford-Design mit großem Touchscreen und physischen Tasten dort, wo es sinnvoll ist. Die Menüführung ist logisch aufgebaut, die Verarbeitung solide – ganz so, wie man es von einem Nutzfahrzeug erwartet. Praktisch: Es gibt zahlreiche Ablagen und Halterungen für Arbeitsgeräte, Smartphones, Notebooks und Co. Auch in Sachen Konnektivität zeigt sich der Transit auf der Höhe der Zeit. OTA-Updates, Flottenanbindung und verschiedene Fahrmodi sind mit an Bord.

Der Laderraum bleibt trotz Batterie unter dem Fahrzeugsboden üppig. Je nach Konfiguration bietet der Tran-



An Display spart Ford schon lange nicht mehr

Der Transit kann so einiges an Kram einladen



sit Custom BEV ein Mitnahmeverolumen von bis zu 6,8 Kubikmetern. Die Nutzlast beträgt je nach Version etwa 1.000 Kilogramm, was ihn für viele Handwerksbetriebe, Lieferdienste und Flottenbetreiber attraktiv macht – vor allem in Innenstädten mit Umweltzonen oder Null-Emissionsvorgaben.

Der neue Transit Custom BEV fährt sich überraschend dynamisch, bietet alltagstaugliche Reichweiten und ist technisch auf der Höhe der Zeit. Wer ein elektrisch angetriebenes Nutzfahrzeug mit hohem Praxiswert sucht, findet hier eine überzeugende Lösung – mit spürbarem Schub, leiser Fahrt und null lokalen Emissionen. Er fühlt sich mehr nach Auto an als mancher Van mit Verbrennungsmotor. Der Grundpreis für die Topversion beträgt ab netto 66.950 Euro.

## Ford E-Transit Custom 320 L1 MS-RT

Motor:	Elektromaschine
kW (PS):	210 (286)
Drehmoment:	415 Nm
Getriebe:	eine Übersetzung
CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A.
EU-Verbrauch/Reichweite:	24,1 kWh/266 km (64 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	1.000/6.800
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	54,5 %
Dieselanteil:	81 %
Basispreis (netto):	ab 66.950 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.511,35/0,60 Euro

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



Die sportliche MS-RT-Version liegt 40 Millimeter tiefer

## ECHTZEITDIAGNOSE

Für Gewerbetreibende sind Fahrzeuge unverzichtbare Werkzeuge im Alltag. Egal, ob es sich um einen großen Fuhrpark, eine kleine Flotte oder ein einzelnes Fahrzeug handelt: Die effektive Betriebszeit (Uptime) der Fahrzeuge ist von entscheidender Bedeutung. Wenn Fahrzeuge nicht verfügbar sind, führt dies zu Zeitverlust und Umsatzrückgang. Um eine maximale Betriebszeit zu gewährleisten, sollten Ausfälle idealerweise vermieden werden, und notwendige Standzeiten sollten effizient geplant werden können. Mit dem Digitalen Extra Van Uptime Monitor unterstützt Mercedes-Benz Vans seine Kunden dabei, die durch intensive tägliche Nutzung entstehenden Fahrzeugbelastungen rechtzeitig zu erkennen und zu bewältigen, bevor es zu einem Ausfall kommt. Über ein digitales Kunden-Dashboard erhalten die Nutzer umfassende Einblicke in den technischen Zustand ihrer Fahrzeuge. Dies ermöglicht eine effiziente Planung von Werkstattaufenthalten, hilft, ungeplante Standzeiten zu vermeiden, und ermöglicht es, bei kurzfristig auftretenden technischen Problemen sofort mit der Lösung zu beginnen.



## STARKE PARTNER

Leistungsstark, zuverlässig und optimal auf die Bedürfnisse von Fachleuten abgestimmt: Mit der neuen Aktion „Starke Partner – Starke Leistung“ präsentiert die SDH – Servicegesellschaft Deutsches Handwerk – in Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller Ford und Würth, dem Experten für Montage- und Befestigungsmaterial, ein attraktives Angebot für Handwerksbetriebe: Im Aktionszeitraum bis zum 14. Oktober 2025 profitieren Gewerbekunden nicht nur von Sonderkonditionen von bis zu 30 Prozent auf ausgewählte Ford Nutzfahrzeuge, sondern erhalten zudem ein kostenloses Würth Werkzeugpaket im Wert von 1.035 € (netto). Ford bietet dabei mit seiner breiten Palette an Nutzfahrzeugen für jede Anforderung im Handwerk die passende Lösung – sei es für den urbanen Einsatz oder für umfangreiche Transportaufgaben. Vom robusten Ford Ranger mit hoher Zuglast über den kompakten Transit Courier bis hin zu den vielseitigen und leistungsstarken Modellen Transit Custom und Transit.

## MAXIMALE FLEXIBILITÄT

Sortimo, einer der führenden Anbieter von Fahrzeugeinrichtungen und intelligenten Mobilitätslösungen, feiert gemeinsam mit Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN) die Markteinführung des innovativen One Click Regalsystems. Diese zukunftsweisende Lösung richtet sich an die mobile Arbeitswelt von heute und morgen. Seit Anfang Juni kann das neuartige System werkseitig für die Modelle New Transporter, Caddy, ID. Buzz Cargo und Crafter von Volkswagen Nutzfahrzeuge konfiguriert und bestellt werden. Das Herzstück dieser Lösung bildet das werkseitig installierte Basissystem im Fahrzeug. Besonders für Flottenkunden bietet das System einen entscheidenden Vorteil: Die Fahrzeuge können mit einem standardisierten Grundausbau ausgestattet werden, den die Nutzer individuell ergänzen oder umgestalten können – schnell, flexibel und ohne zusätzliche Werkstatttermine. Auch gebrauchte Fahrzeuge lassen sich im Handumdrehen neu konfigurieren, was die Ausfallzeiten minimiert und die Rentabilität steigert.



Das modulare Regalsystem für alle VW Nutzfahrzeuge

- ➡ Flexibilität
- ➡ Nachhaltigkeit
- ➡ Kosten- und Zeitreduktion



» [mySortimo.de/volkswagen](http://mySortimo.de/volkswagen)

**Sortimo®**  
Intelligente Mobilität

Die Elektromobilität erfasst zunehmend auch Nutzfahrzeuge: Neue Anbieter zeigen, dass viele Transportaufgaben ebenso effizient mit elektrischem Antrieb bewältigt werden können  
© KIA



# Transportlösungen für jeden Bedarf

Im vergangenen Jahr haben wir mit der Rubrik „Segmentübersicht“ ein neues Kapitel eröffnet. Ziel dieser Übersicht ist es, Ihnen einen echten Mehrwert zu bieten. In der Ausgabe 4/2025 liegt der Fokus auf dem Segment der mittelgroßen Busse und Transporter. Diese Fahrzeuge sind wahre Multitalente, wenn es um den Transport unterschiedlichster Güter und Personen geht. Obwohl das Segment nicht viele Modelle umfasst, wird diese Segmentübersicht die umfangreichste sein, die wir bisher erstellt haben. Der Grund dafür liegt in der Vielseitigkeit, mit der jedes Modell ausgestattet ist, um sich optimal an die jeweilige Transportaufgabe anzupassen.

Transporter sind unverzichtbare Werkzeuge für die Wirtschaft und bilden das Rückgrat vieler Handwerksbetriebe. Sie bieten ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, das besonders für kostenbewusste Kunden von großer Bedeutung ist. Mit Längen von etwa fünf bis fünfeinhalb Metern sind sie kompakter als herkömmliche Transporter und eignen sich ideal für den Einsatz in städtischen Gebieten, in denen Baustellen häufig anzutreffen sind. Ihre Vielseitigkeit zeigt sich in der breiten Palette an Varianten, die von Nutzfahrzeug- bis Pkw-Varianten reicht, sowie in unterschiedlichen Radständen, Höhen und Ausführungen. Dadurch werden sie zu äußerst flexiblen Arbeitsgeräten – und das bei überschaubaren Kosten.

Die günstigen Preise in dieser Fahrzeugkategorie sind oft auf die langen Produktzyklen zurückzuführen. Für potenzielle Käufer spielt dies jedoch eine untergeordnete Rolle, da Transporter in erster Linie als Arbeitsgeräte eingesetzt werden. Dennoch gewinnen Komfort und Sicherheit auch in diesem Segment zunehmend an Bedeutung. Die technische Ausstattung variiert stark je nach Modell und Baujahr, insbesondere bei den Fahrerassistenzsystemen. Viele Kunden legen jedoch nicht unbedingt Wert auf jedes verfügbare Assistenzsystem, was den verschiedenen Baureihen keinen Nachteil bringt.

Zu den ältesten Modellen in unserer Übersicht zählen der Nissan Primastar und der Renault Trafic. Technisch sind sie keineswegs veraltet und bieten zahlreiche Assistenzsys-

teme, teilweise gegen Aufpreis. Der Volkswagen Bulli hingegen ist der wahre Klassiker unter den Transportlösungen: Am 8. März 1950 wurde mit dem T1 das am längsten produzierte Nutzfahrzeug Europas in Serie gefertigt. Vom T1 bis zum T6.1 der sechsten Generation bildete er stets eine Plattform die Grundlage für alle Derivate – vom Transporter bis zu den ikonischen Camper-Modellen. Mit dem Aufkommen der E-Mobilität war jedoch eine Transformation des Allrounders erforderlich: Aus „einem Bulli für alle“ wurde „der richtige Bulli für jeden“. Der Start in diese neue Ära begann 2021 mit dem aktuellen Multivan – einem Freizeit- und Business-Van mit optionalem Plug-in-Hybridantrieb. 2022 folgte der ID. Buzz, der erste vollelektrische Bulli in Großserie. 2025 wird die neue Transporter-Baureihe eingeführt. Das aktuelle Bulli-Programm umfasst somit drei Säulen mit sechs Grundmodellen: dem Multivan, dem baugleichen California, dem ID. Buzz, dem Nutzfahrzeug ID. Buzz Cargo sowie dem Transporter und der Shuttle-Version Caravelle. Alle Modelle tragen noch heute die DNA des multifunktionalen T1 in Design und Konstruktion, und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Transporter sind trotz ihrer Kosteneffizienz zunehmend mit umfangreichen Assistenzsystemen ausgestattet. Viele Modelle werden auch im Jahr 2025 noch mit Schaltgetriebe angeboten, um die Kosten niedrig zu halten. Automatikgetriebe sind jedoch weit verbreitet und könnten die Kaufentscheidung beeinflussen, insbesondere durch Funktionen wie aktive Tempomat, die im

Stadtverkehr mit häufigen Stopps von Vorteil sind. Solche Systeme fördern die Entspannung der Fahrer und steigern somit die Produktivität. Darüber hinaus sind Fahrerassistenzsysteme wie autonome Bremsfunktionen, Spurhalteassistenten und Rückfahrkameras immer häufiger verfügbar. Diese Technologien verbessern sowohl die Sicherheit als auch die Benutzerfreundlichkeit der Fahrzeuge. Sicherheit ist ein zentrales Thema, wird jedoch oft durch die Kosten beeinflusst. Viele Transporter bieten keine vollständige Airbag-Ausstattung serienmäßig an, stellen diese jedoch als Option zur Verfügung. Das elektronische Stabilitätsprogramm ist hingegen immer vorhanden und bietet insbesondere bei voller Beladung wertvolle Unterstützung.

Die Bedeutung von Infotainment-Systemen in der Fahrzeugginneneinrichtung wächst kontinuierlich. Navigationssysteme und die Integration von Smartphones sind mittlerweile gängige Standardmerkmale, die je nach Modell variieren können. In den Kastenwagenvarianten sind Verzurrösen und Trennwände standardmäßig vorhanden. Je nach Branche können zusätzliche Optionen wie Flügeltüren, Schiebetüren oder spezielle Laderraumböden individuell ausgewählt werden. Der Laderaum ist bei Transportern aller Art ein zentrales Kaufkriterium. Die meisten Kastenwagen bieten ein Volumen von mehreren tausend Litern, das durch längere Ausführungen noch erweitert werden kann. Elektrische Modelle haben oft Einschränkungen bei der Nutzlast, überzeugen jedoch in städtischen Gebieten durch ihre Effizienz. Ein gut ausgebau tes Servicennetz ist ebenfalls entscheidend, denn Transporter generieren nur dann Einnahmen, wenn sie auf der Straße unterwegs sind. In diesem Bereich haben lokale Hersteller häufig die Nase vorn, was ihre Marktanteile betrifft. In Bezug auf die Nutzlast sind Transporter äußerst leistungsfähig. Die meisten Modelle können über eine Tonne transportieren, und es gibt auch Varianten mit Lkw-Zulassung, die es ermöglichen, deutlich schwerere Güter zu befördern, sofern der passende Führerschein vorhanden ist. Zudem bieten immer mehr Transporter eine verlängerte Garantie von bis zu sieben Jahren, was sie für viele Kunden besonders attraktiv macht.

Obwohl elektrische Transporter Vorteile wie niedrigere Betriebskosten und eine höhere Effizienz im Stadtverkehr bieten, sind sie derzeit häufig noch teurer als ihre Verbrenner-Modelle. Eine interessante Alternative könnte der PV5 werden, dessen Nettopreise zwischen 32.176 und 36.811 Euro liegen. Der Kia PV5 (2025) ist momentan in zwei Batterievarianten erhältlich: mit 51,5 kWh und 71,2 kWh. Er bietet zwei Leistungsstufen

(122 PS und 163 PS) und ein Drehmoment von 250 Nm, darüber hinaus kann eine Reichweite von bis zu 350 km erreicht werden. Zudem lässt sich der Akku in nur 30 Minuten von 10 auf 80 Prozent aufladen. Die V2L-Technologie ermöglicht den Betrieb externer Geräte mit bis zu 220 V. Die Abmessungen des Fahrzeugs betragen 4,70 m in der Länge, 1,90 m in der Breite und 1,92 m in der Höhe (Passagier-Version). Der Innenraum bietet flexible Gestaltungsmöglichkeiten: Die Passagier-Variante verfügt über bis zu drei Sitzreihen, während die Cargo-Version bis zu 5,1 m³ Laderaum bietet. Darüber hinaus sind Varianten wie der WAV für den Transport von mobilitätseingeschränkten Personen, Kühlwagen und Campingmodelle in Planung. Das kantige Design mit futuristischen Details, wie schmalen Scheinwerfern und Schiebetüren, unterstreicht die Ästhetik der Elektrofahrzeuge.

Für Unternehmen, die auf elektrische Transporter umsteigen möchten, ist eine gründliche Analyse der Einsatzmöglichkeiten von großer Bedeutung. Reichweiten von 300 bis 400 Kilometern sind durchaus realistisch, können jedoch durch äußere Temperaturen beeinflusst werden. Im Stadtverkehr arbeiten Elektromotoren deutlich effizienter als Verbrennungsmotoren, was sie besonders attraktiv für urbane Einsätze macht. Im Gegensatz zu Personenkraftwagen sind es bei Transportern vor allem objektive Kriterien wie Ausstattung, Preis und Servicequalität, die über den Erfolg entscheiden. Emotionale Faktoren spielen hierbei eine untergeordnete Rolle, was die Kaufentscheidung klarer und pragmatischer gestaltet.

Abschließend möchten wir Ihnen einige Informationen zu unserer neuen Segmentübersicht mit auf den Weg geben: Seit der Ausgabe 5/2024 widmen wir uns in jeder Ausgabe einem neuen Segment. Der wesentliche Unterschied zum bisherigen Kostenvergleich im Flottenmanagement besteht darin, dass wir hierbei nicht auf die Kalkulierbarkeit in bestimmten Leasingkonfiguratoren Rücksicht nehmen müssen. Dies ermöglicht es uns, Ihnen eine authentische Übersicht eines Segments zu präsentieren. In der Komplettansicht (einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen) finden Sie beispielsweise auch „Transportexoten“ wie den ARI Motors 901 Kastenwagen, den Maxus Deliver 7 oder andere Modelle, die im Straßenbild eher selten anzutreffen sind. Darüber hinaus haben wir keine Einschränkungen hinsichtlich Antrieb, Leistung und Preis vorgenommen. Scannen Sie einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone und lassen Sie sich in die faszinierende Welt der Transporter entführen.



## MIT UNS FAHREN SIE BESSER!

Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie am besten können und überlassen Sie uns, was wir am besten können: ein individuell nur auf Ihre Mobilitätsbedürfnisse ausgerichtetes Steuerungs- und Kontrollkonzept. Als marken- und bankenunabhängige Experten mit jahrelanger Erfahrung im Management von Kundenflotten bringen wir Sie in Fahrt. Gemeinsam finden wir heraus, welche Lösung für Ihren Fuhrpark die optimale ist.



DP WORLD EUROPE  
FLEET MANAGEMENT GMBH  
[fleet-eu@dpworld.com](mailto:fleet-eu@dpworld.com)  
[www.dpworld-fleetmanagement.com](http://www.dpworld-fleetmanagement.com)



# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	ARI Motors	Citroën	Citroën
Modell (Kosten netto in Euro)	901	ë-Jumpy Kombi	Jumpy/ë-Jumpy Kastenwagen
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.430 x 1.626 x 1.940	4.983 x 1.920 x 1.895 (XL: 5.333 x 1.920 x 1.935)	4.959 x 1.920 x 1.895 (lang: 5.309 x 1.920 x 1.895)
Marktstart	August 2024	März 2024	Januar 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	6 Monate	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	k. A.	571	571
Gesamtneuzulassungen 2024	k. A.	2.108	2.108
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	k. A.	421	421
Otto-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Diesel-Motor	X	X	✓
Bezeichnung			standard 1.5 BlueHDi 120 S&S / standard 2.0 BlueHDi 145 S&S / standard 2.0 BlueHDi 145 S&S EAT8 / standard 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8 / lang 1.5 BlueHDi 120 S&S / lang 2.0 BlueHDi 145 S&S / lang 2.0 BlueHDi 145 S&S EAT8 / lang 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8
Nettoeinstiegspreis in €			30.300,00 / 32.600,00 / 34.442,02 / 35.400,00 / 31.800,00 / 34.100,00 / 35.900,00 / 36.900,00
Systemleistung in kW (PS)			88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177) / 88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			6,6 / 7,4 / 7,3 / 7,2 / 6,6 / 7,7 / 7,6 / 7,4
Reichweite in km			1.061 / 946 / 959 / 972 / 1.061 / 909 / 921 / 946
Plug-in-Hybrid	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
Batterieelektrischer Antrieb	✓	✓	✓
Bezeichnung	901 Kastenwagen	M (50 kWh) / M (75 kWh) / XL (50 kWh) / M (75 kWh)	standard (50 kWh) / standard (75 kWh) / lang (50 kWh) / lang (75 kWh)
Nettoeinstiegspreis in €	35.994,96	37.168,07 / 42.210,08 / 38.008,40 / 43.050,42	38.300,00 / 43.300,00 / 39.200,00 / 44.200,00
Systemleistung in kW (PS)	60 (82)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	16,0	24,1 / 24,2 / 24,4 / 24,4	23,6 / 23,8 / 23,8 / 24,0
Akkugröße in kWh (netto)	40 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*
Reichweite in km	250*	223* / 352* / 221* / 349*	228* / 328* / 226* / 325*

\*Herstellerangaben



Citroën  
Jumpy/ë-Jumpy Kastenwagen  
Doppelkabine



Citroën  
Jumpy Kastenwagen Flexkabine



Citroën  
Spacetourer/ë-Spacetourer



Fiat  
Scudo/E-Scudo Kastenwagen

4.959 x 1.920 x 1.895  
(lang: 5.309 x 1.920 x 1.895)

Januar 2024

2 Jahre

571

2.108

421

4.959 x 1.920 x 1.895  
(lang: 5.309 x 1.920 x 1.895)

Januar 2024

2 Jahre

571

2.108

421

4.983 x 1.920 x 1.890  
(XL: 5.333 x 1.920 x 1.890)

September 2024

2 Jahre

571

2.108

421

4.980 x 1.920 x 1.895  
(L3: 5.330 x 1.920 x 1.935)

August 2024

2 Jahre

334

17

10

X

X

X

X

✓  
standard 2.0 BlueHDi 145 S&S /  
standard 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8 /  
lang 2.0 BlueHDi 145 S&S /  
lang 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8

✓  
standard 2.0 BlueHDi 145 S&S /  
standard 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8 /  
lang 2.0 BlueHDi 145 S&S /  
lang 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8

✓  
M 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8 /  
XL 2.0 BlueHDi 180 S&S EAT8

✓  
L2 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start /  
L2 2.0 BlueHDi 145 /  
L2 2.0 BlueHDi 145  
Stop&Start Automatik /  
L2 2.0 BlueHDi 180  
Stop&Start Automatik /  
L3 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start /  
L3 2.0 BlueHDi 145 /  
L3 2.0 BlueHDi 145  
Stop&Start Automatik /  
L3 2.0 BlueHDi 180  
Stop&Start Automatik

35.600,00 /  
38.400,00 /  
37.100,00 /  
39.900,00

33.800,00 /  
36.100,00 /  
35.300,00 /  
37.600,00

32.462,19 /  
33.302,52

29.100,00 / 32.600,00 /  
34.400,00 / 35.400,00 /  
31.800,00 / 34.100,00 /  
35.900,00 / 36.900,00

106 (145) /  
130 (177) /  
106 (145) /  
130 (177)

106 (145) /  
130 (177) /  
106 (145) /  
130 (177)

130 (177) /  
130 (177)

88 (120) / 106 (145) /  
106 (145) / 130 (177) /  
88 (120) / 106 (145) /  
106 (145) / 130 (177)

7,5 / 7,2 /  
7,7 / 7,5

7,5 / 7,2 /  
7,7 / 7,5

7,3 /  
7,4

6,6 / 7,4 / 7,3 / 6,8 /  
6,6 / 7,4 / 7,3 / 6,8

933 / 972 /  
909 / 933

933 / 972 /  
909 / 933

959 /  
946

1.045 / 932 / 945 / 1.015 /  
1.045 / 932 / 945 / 1.015

X

X

X

X

✓  
standard (50 kWh) /  
standard (75 kWh) /  
lang (50 kWh) /  
lang (75 kWh)

41.300,00 / 46.300,00 /  
42.200,00 / 47.200,00

100 (136) / 100 (136) /  
100 (136) / 100 (136)

24,3 / 24,5 / 24,5 / 24,7

50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\* /  
50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\*

223\* / 322\* /  
222\* / 320\*

✓  
M (50 kWh) /  
M (75 kWh) /  
XL (50 kWh) /  
lang (75 kWh)

38.848,74 / 43.890,76 /  
39.689,08 / 44.731,09

100 (136) / 100 (136) /  
100 (136) / 100 (136)

24,3 / 24,4 / 24,6 / 24,6

50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\* /  
50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\*

222\* / 351\* /  
220\* / 348\*

✓  
L2 (50 kWh) /  
L2 (75 kWh) /  
L3 (50 kWh) /  
lang (75 kWh)

38.300,00 / 43.300,00 /  
39.200,00 / 44.200,00

100 (136) / 100 (136) /  
100 (136) / 100 (136)

23,6 / 23,7 / 23,8 / 24,0

50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\* /  
50,0 (brutto)\* / 75,0 (brutto)\*

223\* / 352\* /  
221\* / 348\*

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Fiat	Fiat	Ford
Modell (Kosten netto in Euro)	Scudo Kastenwagen Flexcab	Scudo/E-Scudo Kastenwagen Multicab	Tourneo Custom L1
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.980 x 1.920 x 1.895 (L3: 5.330 x 1.920 x 1.935)	4.980 x 1.920 x 1.895 (L3: 5.330 x 1.920 x 1.935)	5.050 x 2.032 x 1.958
Marktstart	August 2024	August 2024	Juli 2023 (E-Tourneo Custom: Juli 2024)
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	334	334	1.763
Gesamtneuzulassungen 2024	17	17	9.946
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	10	10	3.923
<b>Otto-Motor</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	L2 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start / L2 2.0 BlueHDi 145 / L3 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start / L3 2.0 BlueHDi 145	L2 2.0 BlueHDi 145 Stop&Start Automatik / L2 2.0 BlueHDi 180 Stop&Start Automatik / L3 2.0 BlueHDi 145 Stop&Start Automatik / L3 2.0 BlueHDi 180 Stop&Start Automatik	320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	33.800,00 / 36.100,00 / 35.300,00 / 37.600,00	35.600,00 / 38.400,00 / 37.100,00 / 39.900,00	44.850,42 / 49.150,42 / 52.150,42 / 48.050,42 / 51.150,42 / 54.150,42
Systemleistung in kW (PS)	88 (120) / 106 (145) / 88 (120) / 106 (145)	106 (145) / 130 (177) / 106 (145) / 130 (177)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	6,6 / 7,4 / 6,6 / 7,4	7,3 / 6,8 / 7,3 / 6,8	7,4 / 8,0 / 8,6 / 7,4 / 8,0 / 8,6
Reichweite in km	1.045 / 932 / 1.045 / 932	945 / 1.015 / 945 / 1.015	743 / 688 / 640 / 743 / 688 / 640
<b>Plug-in-Hybrid</b>	X	X	✓
Bezeichnung			340 L1 2.5 Duratec PHEV Automatik
Nettoeinstiegspreis in €			48.100,00
Systemleistung in kW (PS)			171 (233)
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			1,7 l Super + 19,8 kWh Strom
Elektr. Reichweite in km			54*
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>	X	✓	✓
Bezeichnung		L2 (50 kWh) / L2 (75 kWh) / L3 (50 kWh) / lang (75 kWh)	340 L1 BEV / 340 L1 BEV
Nettoeinstiegspreis in €		41.300,00 / 46.300,00 / 42.200,00 / 47.200,00	56.150,42 / 63.500,00
Systemleistung in kW (PS)		100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136)	160 (218) / 210 (286)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km		23,6 / 23,7 / 23,8 / 24,0	24,3 / 24,3
Akkugröße in kWh (netto)		50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	64,0 / 64,0
Reichweite in km		223* / 352* / 221* / 348*	263 / 263

\*Herstellerangaben



Ford Tourneo Custom L2	Ford Transit Custom Kastenwagen L1	Ford Transit Custom Kastenwagen L2	Ford Transit Custom Doppelkabine L1
5.450 x 2.032 x 1.959	5.050 x 2.032 x 1.958	5.450 x 2.032 x 1.959	5.050 x 2.032 x 1.958
Juli 2023 (E-Tourneo Custom: Juli 2024)	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)
2 Jahre 1.763 9.946 3.923	2 Jahre 1.763 9.946 3.923	2 Jahre 1.763 9.946 3.923	2 Jahre 1.763 9.946 3.923
X	X	X	X
✓ 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik	✓ 280 L1 2.0 EcoBlue / 300 L1 2.0 EcoBlue / 280 L1 2.0 EcoBlue / 280 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 300 L1 2.0 EcoBlue / 300 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik	✓ 80 L2 2.0 EcoBlue / 300 L2 2.0 EcoBlue / 280 L2 2.0 EcoBlue / 280 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 300 L2 2.0 EcoBlue / 300 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 300 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik	✓ 300 L1 2.0 EcoBlue / 300 L1 2.0 EcoBlue / 300 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 300 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue / 300 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik
45.850,42 / 50.150,42 / 53.150,42 / 49.050,42 / 52.150,42 / 55.150,42	35.550,42 / 36.450,42 / 37.150,42 / 40.550,42 / 38.050,42 / 41.450,42 / 38.900,00 / 42.300,00 / 45.300,00 / 41.200,00 / 43.450,42 / 44.300,00 / 47.300,00	36.550,42 / 37.450,42 / 38.150,42 / 41.550,42 / 39.050,42 / 42.450,42 / 39.900,00 / 43.300,00 / 46.300,00 / 41.350,42 / 42.200,00 / 44.450,42 / 45.300,00 / 48.300,00	38.450,42 / 40.050,42 / 43.450,42 / 40.900,00 / 44.300,00 / 47.300,00 / 42.350,42 / 43.200,00 / 45.450,42 / 46.300,00 / 49.300,00
100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170)
7,4 / 8,0 / 8,6 / 7,4 / 8,0 / 8,6	7,0 / 7,2 / 7,0 / 7,6 / 7,2 / 7,7 / 7,2 / 7,7 / 8,4	7,1 / 7,2 / 7,0 / 7,6 / 7,2 / 7,7 / 7,2 / 7,7 / 8,4	7,0 / 7,2 / 7,7 / 7,2 / 7,7 / 8,4
743 / 688 / 640 / 743 / 688 / 640	786 / 764 / 786 / 724 / 764 / 714 / 764 / 714 / 655 / 764 / 714 / 714 / 655	775 / 764 / 786 / 724 / 764 / 714 / 764 / 714 / 655 / 775 / 764 / 714 / 714 / 655	786 / 764 / 714 / 764 / 714 / 655 / 764 / 764 / 714 / 714 / 655
✓ 340 L2 2.5 Duratec PHEV Automatik 48.900,00 171 (233) 1,7 l Super + 19,8 kWh Strom 54*	✓ 320 L1 2.5 Duratec PHEV Automatik 44.600,00 171 (233) 1,6 l Super + 19,6 kWh Strom 56*	✓ 320 L2 2.5 Duratec PHEV Automatik 45.400,00 171 (233) 1,6 l Super + 19,6 kWh Strom 56*	✓ 320 L1 2.5 Duratec PHEV Automatik 46.600,00 171 (233) 1,6 l Super + 19,6 kWh Strom 56*
✓ 340 L2 BEV / 340 L2 BEV	✓ 320 L1 BEV / 320 L1 BEV / 320 L1 BEV	✓ 320 L2 BEV / 320 L2 BEV / 320 L2 BEV	✓ 320 L1 BEV / 320 L1 BEV / 320 L1 BEV
56.950,42 / 64.300,00	48.700,00 / 50.750,42 / 56.950,42	49.500,00 / 51.550,42 / 57.750,42	50.700,00 / 52.750,42 / 68.950,42
160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)
24,3 / 24,3 64,0 / 64,0	22,4 / 24,1 / 24,1 64,0 / 64,0 / 64,0	22,4 / 24,1 / 24,1 64,0 / 64,0 / 64,0	22,9 / 24,5 / 24,5 64,0 / 64,0 / 64,0
263 / 263	286 / 266 / 266	286 / 266 / 266	279 / 261 / 261

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Ford	Ford	Ford
Modell (Kosten netto in Euro)	Transit Custom Doppelkabine L2	Transit Custom Kombi L1	Transit Custom Kombi L2
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.450 x 2.032 x 1.959	5.050 x 2.032 x 1.958	5.450 x 2.032 x 1.959
Marktstart	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)	Juli 2023 (E-Transit Custom: Juli 2024)
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	1.763	1.763	1.763
Gesamtneuzulassungen 2024	9.946	9.946	9.946
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	3.923	3.923	3.923
Otto-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Diesel-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	300 L2 2.0 EcoBlue / 300 L2 2.0 EcoBlue / 300 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 300 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue / 300 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik	320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik	320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L2 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue AWD Automatik / 320 L2 2.0 EcoBlue / 320 L1 2.0 EcoBlue Automatik / 320 L1 2.0 EcoBlue AWD Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	39.450,42 / 41.050,42 / 44.450,42 / 41.900,00 / 45.300,00 / 48.300,00 / 43.350,42 / 44.200,00 / 46.450,42 / 47.300,00 / 50.300,00	41.050,42 / 42.650,42 / 44.650,42 / 47.650,42 / 43.550,42 / 46.650,42 / 49.650,42	42.050,42 / 43.650,42 / 45.650,42 / 48.650,42 / 44.550,42 / 47.650,42 / 50.650,42
Systemleistung in kW (PS)	81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	7,0 / 7,2 / 7,7 / 7,2 / 7,7 / 8,4 / 7,2 / 7,2 / 7,7 / 7,7 / 8,4	7,2 / 7,2 / 7,9 / 8,5 / 7,2 / 7,9 / 8,5	7,2 / 7,2 / 7,9 / 8,5 / 7,2 / 7,9 / 8,5
Reichweite in km	786 / 764 / 714 / 764 / 714 / 655 / 764 / 764 / 714 / 655	764 / 764 / 696 / 647 / 764 / 696 / 647	764 / 764 / 696 / 647 / 764 / 696 / 647
Plug-in-Hybrid	✓	✓	✓
Bezeichnung	320 L2 2.5 Duratec PHEV Automatik	340 L1 2.5 Duratec PHEV Automatik	340 L2 2.5 Duratec PHEV Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	47.400,00	47.750,42	48.550,42
Systemleistung in kW (PS)	171 (233)	171 (233)	171 (233)
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km	1,6 l Super + 19,6 kWh Strom	1,6 l Super + 19,6 kWh Strom	1,6 l Super + 19,6 kWh Strom
Elektr. Reichweite in km	56*	56*	56*
Batterieelektrischer Antrieb	✓	✓	✓
Bezeichnung	320 L2 BEV / 320 L2 BEV / 320 L2 BEV	340 L1 BEV / 340 L1 BEV	340 L2 BEV / 340 L2 BEV
Nettoeinstiegspreis in €	51.500,00 / 53.550,42 / 69.750,42	49.800,00 / 51.850,42	50.600,00 / 52.650,42
Systemleistung in kW (PS)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218)	100 (136) / 160 (218)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	22,9 / 24,5 / 24,5	22,6 / 24,5	22,6 / 24,5
Akkugröße in kWh (netto)	64,0 / 64,0 / 64,0	64,0 / 64,0	64,0 / 64,0
Reichweite in km	279 / 261 / 261	283 / 261	283 / 261

\*Herstellerangaben



Hyundai Staria	KIA PV5 Cargo (ab Oktober 2025)	KIA PV5 Passenger (ab Oktober 2025)	Maxus Deliver 7 Kastenwagen
5.253 x 1.997 x 1.990	4.695 x 1.895 x 1.923	4.695 x 1.895 x 1.923	4.998 x 2.030 x 1.990 (L2: 5.364 x 2.030 x 1.990) März 2024
November 2024	Oktober 2025	Oktober 2025	
3 Jahre 571 2.541 1.045	7 Jahre / 150.000 km ca. 100 (bis Ende 2025)	7 Jahre / 150.000 km 400	5 Jahre / 100.000 km k. A.
✓ 1.6 T-GDI HEV Automatik (Vollhybrid) 41.596,64 165 (225) 7,6 855	X	X	X
X	X	X	✓ Kastenwagen L2 2.0 Diesel
			29.989,92
			108 (148)
			8,0
			k. A.
X	X	X	X
X	✓ L2H1 (51,5 kWh) / L2H1 (71,2 kWh)	✓ Passenger (51,5 kWh) / Passenger (71,2 kWh)	✓ Kastenwagen L1 (77 kWh) / Kastenwagen L1 (88 kWh) / Kastenwagen L2 (77 kWh) / Kastenwagen L2 (88 kWh) / Kastenwagen L2 AWD (88 kWh) 45.989,92 / 47.989,92 / 46.989,92 / 48.989,92 / 51.989,92
	32.932,77 / 36.810,92	32.176,47 / 35.537,82	150 (204) / 150 (204) / 150 (204) / 150 (204) / 260 (353) 27,5 / 26,9 / 27,8 / 28,2 / k. A.
	89 (121) / 120 (163) 19,8 / 20,1	89 (121) / 120 (163) 20,0 / 20,3	77,0 (brutto)* / 88,0 (brutto)* / 77,0 (brutto)* / 88,0 (brutto)* / 88,0 (brutto)*
	51,5 / 71,2	51,5 / 71,2	318* / 370* / 310* / 362* / 332*
	260 / 354	276 / 351	

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Maxus	Maxus	Mercedes-Benz
Modell (Kosten netto in Euro)	eDeliver 3 Kastenwagen	eDeliver 5 Kastenwagen	V-Klasse kompakt
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.555 x 1.780 x 1.900	4.800 x 1.874 x 1.960 (L2: 5.250 x 1.874 x 1.960)	4.895 x 1.928 x 1.907
Marktstart	August 2023	September 2024	Januar 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	5 Jahre / 100.000 km	5 Jahre / 100.000 km	2 Jahre
Dichte Servicenetz	k. A.	k. A.	891
Gesamtneuzulassungen 2024	k. A.	k. A.	21.184
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	k. A.	k. A.	9.978
<b>Otto-Motor</b>			
Bezeichnung	X	X	X
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>			
Bezeichnung	X	X	✓
Nettoeinstiegspreis in €			V 220 d kompakt 9G-TRONIC / V 220 d kompakt 4MATIC 9G-TRONIC / V 250 d kompakt 9G-TRONIC / V 250 d kompakt 4MATIC 9G-TRONIC / V 300 d kompakt 9G-TRONIC / V 300 d kompakt 4MATIC 9G-TRONIC
Systemleistung in kW (PS)			43.974,79 / 50.385,71 / 45.545,38 / 51.957,14 / 49.988,24 / 54.046,22
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)
Reichweite in km			7,1 / 7,6 / 7,2 / 7,8 / 7,3 / 7,8
<b>Plug-in-Hybrid</b>			
Bezeichnung	X	X	X
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			803 / 921 / 792 / 897 / 959 / 897
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>			
Bezeichnung	✓	✓	X
Nettoeinstiegspreis in €	Kastenwagen L1 (50 kWh)	Kastenwagen L1 (64 kWh) / Kastenwagen L2 (64 kWh)	
Systemleistung in kW (PS)	32.989,92	38.989,92 / 39.989,92	
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	118 (160)	120 (163) / 120 (163)	
Akkugröße in kWh (netto)	20,2	21,0 / 22,5	
Reichweite in km	50,0 (brutto)*	64,0 (brutto)* / 64,0 (brutto)*	
	269*	335* / 321*	

\*Herstellerangaben



Mercedes-Benz V-Klasse lang	Mercedes-Benz V-Klasse extralang	Mercedes-Benz Vito Kastenwagen kompakt	Mercedes-Benz Vito Kastenwagen lang
5.140 x 1.928 x 1.923	5.370 x 1.928 x 1.908	4.895 x 1.928 x 1.910	5.140 x 1.928 x 1.910
Januar 2024	Januar 2024	Januar 2024	Januar 2024
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
891	891	891	891
21.184	21.184	8.627	8.627
9.978	9.978	6.106	6.106

✓	✓	X	✓
V 300 lang 9G-TRONIC	V 300 extralang 9G-TRONIC		V 300 extralang 9G-TRONIC
47.026,89	48.117,65		48.117,65
170 (231)	170 (231)		170 (231)
10,0	10,0		10,0
700	700		700

✓	✓	✓	✓
V 220 d lang 9G-TRONIC / V 220 d lang 4MATIC 9G-TRONIC / V 250 d lang 9G-TRONIC / V 250 d lang 4MATIC 9G-TRONIC / V 300 d lang 9G-TRONIC / V 300 d lang 4MATIC 9G-TRONIC	V 220 d extralang 9G-TRONIC / V 220 d extralang 4MATIC 9G-TRONIC / V 250 d extralang 9G-TRONIC / V 250 d extralang 4MATIC 9G-TRONIC / V 300 d extralang 9G-TRONIC / V 300 d extralang 4MATIC 9G-TRONIC	Vito kompakt 110 CDI / Vito kompakt 114 CDI / Vito kompakt 114 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI / Vito kompakt 116 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito lang 110 CDI / Vito lang 114 CDI / Vito lang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI / Vito lang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC
44.769,75 / 51.182,35 / 46.341,18 / 52.752,94 / 50.783,19 / 54.841,18	45.862,18 / 51.977,31 / 47.431,93 / 53.547,90 / 51.578,99 / 55.636,97	28.217,65 / 30.330,25 / 33.136,97 / 37.552,94 / 32.897,48 / 35.236,97 / 38.705,88 / 36.487,39 / 39.957,14	28.978,99 / 31.082,35 / 33.888,24 / 38.304,20 / 33.648,74 / 35.988,24 / 39.457,98 / 37.238,66 / 40.708,40
120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)	120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 1 40 (190) / 174 (237) / 1 74 (237)	75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190)	75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190)
7,1 / 7,7 / 7,3 / 7,8 / 7,3 / 7,8	7,2 / 7,7 / 7,3 / 7,9 / 7,4 / 7,9	6,8 / 6,8 / 6,8 / 7,3 / 6,8 / 6,9 / 7,3 / 7,0 / 7,5	6,8 / 6,8 / 6,8 / 7,3 / 6,9 / 6,9 / 7,3 / 7,0 / 7,5
803 / 909 / 781 / 897 / 959 / 897	792 / 909 / 781 / 886 / 946 / 886	838 / 838 / 838 / 959 / 1.029 / 1.014 / 959 / 1.000 / 933	838 / 838 / 838 / 959 / 1.014 / 1.014 / 959 / 1.000 / 933

X	X	X	X

✓	✓	X	✓
EQV 250 lang (60 kWh) / EQV 300 lang (90 kWh)	EQV 250 extralang (60 kWh) / EQV 300 extralang (90 kWh)		eVito lang (60 kWh) Vorderradantrieb / eVito lang (90 kWh) Hinterradantrieb / eVito lang (90 kWh) Vorderradantrieb
50.252,10 / 53.116,81	50.963,03 / 53.837,82		36.181,51 / 38.662,18 / 40.974,79
150 (204) / 150 (204)	150 (204) / 150 (204)		85 (116) / 85 (116) / 150 (204)
27,1 / 27,2	27,4 / 27,4		21,4 / 21,2 / 26,4
60,0 / 90,0	60,0 / 90,0		60,0 / 90,0 / 90,0
221 / 331	219 / 328		280 / 425 / 341

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz
Modell (Kosten netto in Euro)	Vito Kastenwagen extralang	Vito Mixto kompakt	Vito Mixto lang
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.370 x 1.928 x 1.910	4.895 x 1.928 x 1.910	5.140 x 1.928 x 1.910
Marktstart	Januar 2024	April 2024	April 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	891	891	891
Gesamtneuzulassungen 2024	8.627	8.627	8.627
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	6.106	6.106	6.106
<b>Otto-Motor</b>	X	X	✓
Bezeichnung			Vito lang 124 / Vito lang 124 9G-TRONIC
Nettoeinstiegspreis in €			36.280,67 / 37.865,55
Systemleistung in kW (PS)			170 (231) / 170 (231)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			9,6 / 9,6
Reichweite in km			729 / 729
<b>Diesel-Motor</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	Vito extralang 110 CDI / Vito extralang 114 CDI / Vito extralang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI / Vito extralang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito kompakt 110 CDI / Vito kompakt 114 CDI / Vito kompakt 114 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI / Vito kompakt 116 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 124 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 124 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito lang 110 CDI / Vito lang 114 CDI / Vito lang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI / Vito lang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 124 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 124 CDI 4x4 9G-TRONIC
Nettoeinstiegspreis in €	29.739,50 / 31.834,45 / 34.640,34 / 39.057,14 / 34.401,68 / 36.740,34 / 40.210,08 / 37.991,60 / 41.461,34	28.313,45 / 30.425,21 / 33.231,93 / 38.009,24 / 33.352,94 / 35.692,44 / 39.162,19 / 36.942,86 / 40.412,61 / 45.594,96 / 49.064	29.074,79 / 31.177,31 / 33.983,19 / 38.761,34 / 34.105,88 / 36.444,54 / 39.914,29 / 37.695,80 / 41.165,55 / 46.346,22 / 49.815,97
Systemleistung in kW (PS)	75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190)	75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)	75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	6,9 / 6,8 / 6,9 / 7,4 / 6,9 / 6,9 / 7,4 / 7,1 / 7,6	7,0 / 7,0 / 7,0 / 7,5 / 7,0 / 7,1 / 7,5 / 7,2 / 7,7 / 7,0 / 7,5	7,0 / 7,0 / 7,1 / 7,6 / 7,1 / 7,2 / 7,6 / 7,3 / 7,8 / 7,1 / 7,5
Reichweite in km	826 / 838 / 826 / 946 / 1.014 / 1.014 / 946 / 986 / 921	814 / 814 / 814 / 933 / 1.000 / 986 / 933 / 972 / 909 / 1.000 / 933	814 / 814 / 803 / 921 / 986 / 972 / 921 / 959 / 897 / 986 / 933
<b>Plug-in-Hybrid</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>	✓	X	X
Bezeichnung	eVito extralang (60 kWh) Vorderradantrieb / eVito extralang (90 kWh) Hinterradantrieb / eVito extralang (90 kWh) Vorderradantrieb		
Nettoeinstiegspreis in €	37.405,88 / 39.886,55 / 42.199,16		
Systemleistung in kW (PS)	85 (116) / 85 (116) / 150 (204)		
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	21,7 / 21,4 / 26,5		
Akkugröße in kWh (netto)	60,0 / 90,0 / 90,0		
Reichweite in km	276 / 421 / 340		

\*Herstellerangaben



Mercedes-Benz Vito Mixto extralang	Mercedes-Benz Vito Tourer kompakt	Mercedes-Benz Vito Tourer lang	Mercedes-Benz Vito Tourer extralang
5.370 x 1.928 x 1.910	4.895 x 1.928 x 1.890	5.140 x 1.928 x 1.890	5.370 x 1.928 x 1.890
April 2024	April 2024	April 2024	April 2024
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
891	891	891	891
8.627	8.627	8.627	8.627
6.106	6.106	6.106	6.106

✓	X	✓	✓
Vito extralang 124 / Vito extralang 124 9G-TRONIC		Vito lang 124 9G-TRONIC	Vito extralang 124 9G-TRONIC
37.032,77 / 38.618,49		39.569,75	40.321,01
170 (231) / 170 (231)		170 (231)	170 (231)
9,7 / 9,7		9,6	9,7
722 / 722		729	722

✓	✓	✓	✓
Vito extralang 110 CDI / Vito extralang 114 CDI / Vito extralang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI / Vito extralang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 124 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 124 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito kompakt 114 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito kompakt 124 CDI 9G-TRONIC / Vito kompakt 124 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito lang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito lang 124 CDI 9G-TRONIC / Vito lang 124 CDI 4x4 9G-TRONIC	Vito extralang 114 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 114 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 116 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 119 CDI 4x4 9G-TRONIC / Vito extralang 124 CDI 9G-TRONIC / Vito extralang 124 CDI 4x4 9G-TRONIC
29.835,29 / 31.928,57 / 34.734,45 / 39.512,61 / 34.857,14 / 37.196,64 / 40.665,55 / 38.447,06 / 41.916,81 / 47.099,16 / 50.568,91	35.617,65 / 43.020,17 / 40.703,36 / 44.173,11 / 42.029,41 / 45.499,16 / 44.005,04 / 47.473,95	36.369,75 / 43.772,27 / 41.456,30 / 44.925,21 / 42.781,51 / 46.250,42 / 44.756,30 / 48.226,05	37.121,85 / 43.421,85 / 42.207,56 / 44.575,63 / 43.533,61 / 45.901,68 / 45.508,40 / 47.877,31
75 (102) / 100 (136) / 100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)	100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)	100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)	100 (136) / 100 (136) / 120 (163) / 120 (163) / 140 (190) / 140 (190) / 174 (237) / 174 (237)
7,1 / 7,1 / 7,6 / 7,1 / 7,2 / 7,6 / 7,3 / 7,8 / 7,1 / 7,6	6,7 / 7,5 / 7,0 / 7,5 / 7,1 / 7,6 / 7,3 / 7,8	6,8 / 7,5 / 7,0 / 7,5 / 7,2 / 7,6 / 7,3 / 7,8	6,8 / 7,5 / 7,1 / 7,5 / 7,3 / 7,7 / 7,2 / 7,6
803 / 803 / 803 / 921 / 986 / 972 / 921 / 959 / 897 / 986 / 921	851 / 933 / 1.000 / 933 / 989 / 921 / 959 / 897	838 / 933 / 1.000 / 933 / 972 / 921 / 959 / 897	838 / 933 / 986 / 933 / 959 / 909 / 972 / 921

X	X	X	X

X	X	✓	✓
		eVito Tourer lang (60 kWh) / eVito Tourer lang (90 kWh)	eVito Tourer extralang (60 kWh) / eVito Tourer extralang (90 kWh)
		45.304,20 / 48.091,60	46.000,84 / 48.788,24
		150 (204) / 150 (204)	150 (204) / 150 (204)
		26,7 / 26,7	26,9 / 26,8
		60,0 / 90,0	60,0 / 90,0
		225 / 337	223 / 336

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Nissan	Nissan	Nissan
Modell (Kosten netto in Euro)	Primastar Kastenwagen L1H1	Primastar Kastenwagen L2H1	Primastar Kastenwagen L2H2
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.080 x 1.956 x 1.971	5.480 x 1.956 x 1.971	5.480 x 1.956 x 2.486
Marktstart	Dezember 2021	Dezember 2021	Dezember 2021
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	5 Jahre / 160.000 km	5 Jahre / 160.000 km	5 Jahre / 160.000 km
Dichte Servicenetz	440	440	440
Gesamtneuzulassungen 2024	1.556	1.556	1.556
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	656	656	656
Otto-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Diesel-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	Primastar L1H1 2,8t dCi 110 / Primastar L1H1 3,0t dCi 110 / Primastar L1H1 2,8t dCi 130 / Primastar L1H1 3,0t dCi 130 / Primastar L1H1 2,8t dCi 150 / Primastar L1H1 3,0t dCi 150 / Primastar L1H1 2,8t dCi 150 DCT / Primastar L1H1 3,0t dCi 150 DCT / Primastar L1H1 2,8t dCi 170 / Primastar L1H1 2,8t dCi 170 DCT / Primastar L1H1 3,0t dCi 170 / Primastar L1H1 3,0t dCi 170 DCT	Primastar L2H1 3,0t dCi 110 / Primastar L2H1 3,0t dCi 130 / Primastar L2H1 3,0t dCi 150 / Primastar L2H1 3,0t dCi 150 DCT / Primastar L2H1 3,0t dCi 170 / Primastar L2H1 3,0t dCi 170 DCT	Primastar L2H2 3,0t dCi 150
Nettoeinstiegspreis in €	35.759,66 / 36.310,08 / 37.059,66 / 37.610,08 / 38.259,66 / 38.810,08 / 42.669,75 / 43.220,17 / 41.210,08 / 43.669,75 / 41.759,66 / 44.220,17	37.010,08 / 38.310,08 / 39.510,08 / 43.920,17 / 42.459,66 / 44.920,17	40.410,08
Systemleistung in kW (PS)	81 (110) / 81 (110) / 96 (130) / 96 (130) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 96 (130) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	110 (150)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	6,9 / 7,0 / 6,8 / 6,8 / 6,8 / 6,9 / 6,8 / 7,0 / 6,8 / 6,9 / 6,9 / 7,0	7,0 / 6,9 / 6,9 / 6,9 / 6,9 / 7,0	7,9
Reichweite in km	1.159 / 1.143 / 1.176 / 1.176 / 1.176 / 1.159 / 1.176 / 1.143 / 1.176 / 1.159 / 1.159 / 1.143	1.143 / 1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.143	1.013
Plug-in-Hybrid	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
Batterieelektrischer Antrieb	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km			
Akkugröße in kWh (netto)			
Reichweite in km			

\*Herstellerangaben



Nissan  
Primastar Kastenwagen  
Doppelkabine L1H1



Nissan  
Primastar Kastenwagen  
Doppelkabine L2H1



Nissan  
Primastar Kombi L1H1



Nissan  
Primastar Kombi L2H1

5.080 x 1.956 x 1.971

Dezember 2021

5 Jahre / 160.000 km

440

1.556

656

5.480 x 1.956 x 1.971

Dezember 2021

5 Jahre / 160.000 km

440

1.556

656

5.080 x 1.956 x 1.935

Dezember 2024

5 Jahre / 160.000 km

440

1.556

656

5.480 x 1.956 x 1.935

Dezember 2024

5 Jahre / 160.000 km

440

1.556

656

X

X

X

X

✓

Primastar L1H1 2,8t dCi 130 /  
Primastar L1H1 3,0t dCi 130 /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 150 /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 150 DCT /  
Primastar L1H1 3,0t dCi 150 /  
Primastar L1H1 3,0t dCi 150 DCT /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 170 /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 170 DCT /  
Primastar L1H1 3,0t dCi 170 /  
Primastar L1H1 3,0t dCi 170 DCT

41.640,34 / 42.189,92 / 42.840,34 /  
45.300,00 / 43.389,92 /  
45.850,42 / 43.840,34 /  
46.300,00 / 44.389,92 / 46.850,42

✓

Primastar L2H1 3,0t dCi 130 / Pri-  
mastar L2H1 3,0t dCi 150 / Primastar  
L2H1 3,0t dCi 150 DCT / Primastar  
L2H1 3,0t dCi 170 /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 170 DCT

42.889,92 / 44.089,92 /  
46.550,42 / 45.089,92 /  
47.550,42

✓

Primastar L1H1 2,8t dCi 110 (6-Sitzer) /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 110 (9-Sitzer) /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 150 (6-Sitzer) /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 150 DCT  
(6-Sitzer) /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 170 DCT  
(6-Sitzer) /  
Primastar L1H1 2,8t dCi 170 DCT  
(9-Sitzer)

37.742,02 / 39.479,83 /  
40.242,02 / 42.701,68 /  
43.701,68 / 45.440,34

✓

Primastar L2H1 3,0t dCi 110 (6-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 110 (9-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 150 (6-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 150 DCT  
(6-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 150 (9-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 150 DCT  
(9-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 170 DCT  
(6-Sitzer) /  
Primastar L2H1 3,0t dCi 170 DCT  
(9-Sitzer)

38.991,60 / 40.730,25 /  
41.491,60 / 43.952,10 /  
43.230,25 / 45.689,92 /  
44.952,10 / 46.689,92

96 (130) / 96 (130) /  
110 (150) / 110 (150) /  
110 (150) / 110 (150) /  
125 (170) / 125 (170) /  
125 (170) / 125 (170)

6,9 / 6,9 / 6,9 / 6,9 / 7,0 /  
7,0 / 6,9 / 7,1 / 7,0 / 7,1

1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.159 /  
1.143 / 1.143 / 1.159 /  
1.127 / 1.143 / 1.127

96 (130) /  
110 (150) /  
110 (150) /  
125 (170) /  
125 (170)

7,0 / 7,0 / 7,0 /  
7,0 / 7,1

1.143 / 1.143 /  
1.143 / 1.143 /  
1.127

81 (110) /  
81 (110) /  
110 (150) /  
110 (150) /  
125 (170) /  
125 (170)

7,1 / 7,1 / 7,0 / 7,0 / 7,1 / 7,0

1.127 / 1.127 / 1.143 / 1.143 / 1.127 /  
1.143

81 (110) / 81 (110) /  
110 (150) / 110 (150) /  
110 (150) / 110 (150) /  
125 (170) / 125 (170)

7,1 / 7,1 / 7,0 / 7,0 /  
7,0 / 7,0 / 7,1 / 7,0

1.127 / 1.127 /  
1.143 / 1.143 / 1.143 /  
1.143 / 1.127 / 1.143

X

X

X

X

X

X

X

X

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Opel	Opel	Opel
Modell (Kosten netto in Euro)	Vivaro (Electric) Cargo Standard	Vivaro (Electric) Cargo Lang	Vivaro (Electric) Cargo Doppelkabine Standard
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.980 x 1.920 x 1.895	5.330 x 1.920 x 1.935	4.980 x 1.920 x 1.895
Marktstart	Januar 2024	Januar 2024	Januar 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	1.200	1.200	1.200
Gesamtneuzulassungen 2024	138	138	138
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	3	3	3
<b>Otto-Motor</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>	✓	✓	X
Bezeichnung	Vivaro Standard 1.5 BlueHDi Stop&Start / Vivaro Standard 2.0 BlueHDi / Vivaro Standard 2.0 BlueHDi Stop&Start Automatik / Vivaro Standard 2.0 BlueHDi Stop&Start Automatik	Vivaro Lang 1.5 BlueHDi Stop&Start / Vivaro Lang 2.0 BlueHDi / Vivaro Lang 2.0 BlueHDi Stop&Start Automatik / Vivaro Lang 2.0 BlueHDi Stop&Start Automatik	Vivaro Standard 2.0 BlueHDi / Vivaro Standard 2.0 BlueHDi Stop&Start Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	31.350,42 / 34.050,42 / 35.850,42 / 36.850,42	33.250,42 / 35.550,42 / 37.350,42 / 38.350,42	37.050,42 / 39.850,42
Systemleistung in kW (PS)	88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177)	88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177)	106 (145) / 130 (177)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	6,6 / 7,4 / 7,3 / 6,8	6,6 / 7,7 / 7,6 / 6,8	7,3 / 6,8
Reichweite in km	1.045 / 932 / 945 / 1.015	1.045 / 896 / 908 / 1.015	945 / 1.015
<b>Plug-in-Hybrid</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>	✓	✓	X
Bezeichnung	Vivaro Electric Standard (50 kWh) / Vivaro Electric Standard mit erhöhter Nutzlast (50 kWh) / Vivaro Electric Standard (75 kWh)	Vivaro Electric Lang (50 kWh) / Vivaro Electric Lang mit erhöhter Nutzlast (50 kWh) / Vivaro Electric Standard (75 kWh)	Vivaro Electric Standard (50 kWh) / Vivaro Electric Standard mit erhöhter Nutzlast (50 kWh) / Vivaro Electric Standard (75 kWh)
Nettoeinstiegspreis in €	39.500,00 / 40.100,00 / 44.500,00	40.400,00 / 41.000,00 / 45.400,00	32.500,00 / 43.100,00 / 47.500,00
Systemleistung in kW (PS)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	23,6 / 23,6 / 23,7	23,8 / 23,8 / 24,0	23,6 / 23,6 / 23,7
Akkugröße in kWh (netto)	50,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*
Reichweite in km	223* / 223* / 352*	221* / 221* / 348*	223* / 223* / 352*

\*Herstellerangaben

			
<b>Opel Vivaro (Electric) Cargo Doppelkabine Lang</b>	<b>Opel Vivaro Cargo Flexkabine Standard</b>	<b>Opel Vivaro Cargo Flexkabine Lang</b>	<b>Opel Zafira (Electric)</b>
<b>5.330 x 1.920 x 1.935</b>	<b>4.980 x 1.920 x 1.895</b>	<b>5.330 x 1.920 x 1.935</b>	<b>4.981 x 2.010 x 1.890</b>
<b>Januar 2024</b>	<b>Januar 2024</b>	<b>Januar 2024</b>	<b>Juli 2024</b>
<b>2 Jahre</b>	<b>2 Jahre</b>	<b>2 Jahre</b>	<b>2 Jahre</b>
<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>
<b>138</b>	<b>138</b>	<b>138</b>	<b>2.026</b>
<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>429</b>
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	X	X
<b>Vivaro Lang 2.0 BlueHDi / Vivaro Lang 2.0 BlueHDi Stop&amp;Start Automatik</b>	<b>Vivaro Standard 1.5 BlueHDi Stop&amp;Start / Vivaro Standard 2.0 BlueHDi</b>	<b>Vivaro Lang 1.5 BlueHDi Stop&amp;Start / Vivaro Lang 2.0 BlueHDi</b>	<b>Zafira 2.0 Diesel</b>
<b>38.550,42 / 41.350,42</b>	<b>35.250,42 / 37.550,42</b>	<b>36.750,42 / 39.050,42</b>	<b>34.445,38</b>
<b>106 (145) / 130 (177)</b>	<b>88 (120) / 106 (145)</b>	<b>88 (120) / 106 (145)</b>	<b>130 (177)</b>
<b>7,3 / 6,8</b>	<b>6,6 / 7,3</b>	<b>6,6 / 7,3</b>	<b>7,5</b>
<b>945 / 1.015</b>	<b>1.045 / 945</b>	<b>1.045 / 945</b>	<b>933</b>
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	X	X
X	X	X	X
<b>Vivaro Electric Lang (50 kWh) / Vivaro Electric Lang mit erhöhter Nutz- last (50 kWh) / Vivaro Electric Standard (75 kWh)</b>			<b>Zafira Electric (50 kWh) / Zafira Electric (75 kWh)</b>
<b>43.400,00 / 44.000,00 / 48.400,00</b>			<b>39.957,98 / 45.000,00</b>
<b>100 (136) / 100 (136) / 100 (136)</b>			<b>100 (136) / 100 (136)</b>
<b>23,8 / 23,8 / 24,0</b>			<b>24,7 / 24,8</b>
<b>50,0 (brutto)* / 50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*</b>			<b>50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*</b>
<b>221* / 221* / 348*</b>			<b>220* / 347*</b>

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Opel Zafira XL (Electric)	Peugeot Expert/e-Expert Kastenwagen Standard	Peugeot Expert/e-Expert Kastenwagen Lang
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.331 x 2.010 x 1.890	4.980 x 1.920 x 1.895	5.330 x 1.920 x 1.935
Marktstart	Juli 2024	April 2024	April 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	1.200	607	607
Gesamtneuzulassungen 2024	2.026	306	306
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	429	113	113
Otto-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Diesel-Motor	X	X	✓
Bezeichnung	Zafira XL 2.0 Diesel	Expert Standard 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start / Expert Standard 2.0 BlueHDi 145 / Expert Standard 2.0 BlueHDi 145 Stop&Start Automatik / Expert Standard 2.0 BlueHDi 180 Stop&Start Automatik	Expert Lang 1.5 BlueHDi 120 Stop&Start / Expert Lang 2.0 BlueHDi 145 / Expert Lang 2.0 BlueHDi 145 Stop&Start Automatik / Expert Lang 2.0 BlueHDi 180 Stop&Start Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	35.285,71	30.300,00 / 32.600,00 / 34.400,00 / 35.400,00	31.800,00 / 34.100,00 / 35.900,00 / 36.900,00
Systemleistung in kW (PS)	130 (177)	88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177)	88 (120) / 106 (145) / 106 (145) / 130 (177)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	7,5	6,6 / 7,4 / 7,3 / 6,8	6,6 / 7,4 / 7,3 / 6,8
Reichweite in km	933	1.045 / 932 / 945 / 1.015	1.045 / 932 / 945 / 1.015
Plug-in-Hybrid	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
Batterieelektrischer Antrieb	X	X	✓
Bezeichnung	Zafira XL Electric (50 kWh) / Zafira XL Electric (75 kWh)	e-Expert Standard (50 kWh) / e-Expert Standard (75 kWh)	e-Expert Lang (50 kWh) / e-Expert Lang (75 kWh)
Nettoeinstiegspreis in €	40.798,32 / 45.840,34	38.300,00 / 43.300,00	39.200,00 / 44.200,00
Systemleistung in kW (PS)	100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	24,7 / 24,8	23,6 / 23,7	23,8 / 24,0
Akkugröße in kWh (netto)	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*
Reichweite in km	220* / 347*	223* / 352*	221* / 348*

\*Herstellerangaben

Peugeot Expert/e-Expert Kastenwagen Doppelkabine Standard	Peugeot Expert/e-Expert Kastenwagen Doppelkabine Lang	Peugeot Expert Kastenwagen Flexkabine Standard	Peugeot Expert Kastenwagen Flexkabine Lang
4.980 x 1.920 x 1.895	5.330 x 1.920 x 1.935	4.980 x 1.920 x 1.895	5.330 x 1.920 x 1.935
April 2024	April 2024	April 2024	April 2024
2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
607	607	607	607
306	306	306	306
113	113	113	113
X	X	X	X
✓	✓	✓	✓
Expert Standard 2.0 BlueHDI 145 / Expert Standard 2.0 BlueHDI 180 Stop&Start Automatik	Expert Lang 2.0 BlueHDI 145 / Expert Lang 2.0 BlueHDI 180 Stop&Start Automatik	Expert Standard 1.5 BlueHDI 120 Stop&Start / Expert Standard 2.0 BlueHDI 145	Expert Lang 1.5 BlueHDI 120 Stop&Start / Expert Lang 2.0 BlueHDI 145
35.600,00 / 38.400,00	37.100,00 / 39.900,00	33.800,00 / 36.100,00	35.300,00 / 37.600,00
106 (145) / 130 (177)	106 (145) / 130 (177)	88 (120) / 106 (145)	88 (120) / 106 (145)
7,4 / 7,3	7,4 / 7,3	6,6 / 7,4	6,6 / 7,4
932 / 945	932 / 945	1.045 / 932	1.045 / 932
X	X	X	X
✓	✓	X	X
e-Expert Standard (50 kWh) / e-Expert Standard (75 kWh)	e-Expert Lang (50 kWh) / e-Expert Lang (75 kWh)		
41.300,00 / 46.300,00	42.200,00 / 47.200,00		
100 (136) / 1 00 (136)	100 (136) / 100 (136)		
23,6 / 23,7	23,8 / 24,0		
50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*		
223* / 352*	221* / 348*		

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Peugeot	Peugeot	Renault
Modell (Kosten netto in Euro)	Traveller/e-Traveller L2	Traveller/e-Traveller L3	Trafic (Grand) Combi
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.983 x 1.920 x 1.890	5.333 x 1.920 x 1.890	5.080 x 1.956 x 1.973 (Grand Combi: 5.480 x 1.956 x 1.974)
Marktstart	April 2024	April 2024	August 2023
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Dichte Servicenetz	607	607	1.000
Gesamtneuzulassungen 2024	306	306	3.168
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	113	113	1.444
<b>Otto-Motor</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegsspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	Traveller L2 BlueHDi 180 EAT8	Traveller L3 BlueHDi 180 EAT8	Trafic Combi Blue dCi 110 / Trafic Combi Blue dCi 150 / Trafic Grand Combi Blue dCi 110 / Trafic Grand Combi Blue dCi 150
Nettoeinstiegsspreis in €	33.302,52	34.142,86	37.489,92 / 39.989,92 / 38.740,34 / 41.240,34
Systemleistung in kW (PS)	130 (177)	130 (177)	81 (110) / 110 (150) / 81 (110) / 110 (150)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	7,3	7,4	6,8 / 6,9 / 6,8 / 6,9
Reichweite in km	959	946	1.176 / 1.159 / 1.176 / 1.159
<b>Plug-in-Hybrid</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegsspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>	✓	✓	X
Bezeichnung	e-Traveller L2 (50 kWh) / e-Traveller L2 (75 kWh)	e-Traveller L3 (50 kWh) / e-Traveller L3 (75 kWh)	
Nettoeinstiegsspreis in €	38.932,77 / 43.974,79	39.773,11 / 44.815,13	
Systemleistung in kW (PS)	100 (136) / 100 (136)	100 (136) / 100 (136)	
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	24,3 / 24,4	24,6 / 24,6	
Akkugröße in kWh (netto)	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*	
Reichweite in km	223* / 351*	220* / 348*	

\*Herstellerangaben



**Renault**  
**Trafic Kastenwagen L1H1**



**Renault**  
**Trafic Kastenwagen L1H2**



**Renault**  
**Trafic Kastenwagen L2H1  
(E-Tech Electric)**



**Renault**  
**Trafic Kastenwagen L2H2**

5.080 x 1.956 x 2.020

5.080 x 1.956 x 2.509

5.480 x 1.956 x 2.020

5.480 x 1.956 x 2.509

März 2022

März 2022

März 2022 (E-Tech Electric: November 2023)

März 2022

2 Jahre

2 Jahre

2 Jahre

2 Jahre

1.000

1.000

1.000

1.000

3.168

3.168

3.168

3.168

1.444

1.444

1.444

1.444

X

X

X

X

✓  
Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 110 /  
Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 110 /  
Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 130 /  
Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 130 /  
Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 150 /  
Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 150 /  
Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 170 /  
Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 170

32.550,42 /  
33.100,00 /  
33.850,42 /  
34.400,00 /  
35.050,42 /  
35.600,00 /  
36.050,42 /  
36.600,00

81 (110) /  
81 (110) /  
96 (130) /  
96 (130) /  
110 (150) /  
110 (150) /  
125 (170) /  
125 (170)

6,8 / 6,9 /  
6,7 / 6,8 /  
6,8 / 6,8 /  
6,8 / 6,8

1.176 / 1.159 /  
1.194 / 1.176 /  
1.176 / 1.176 / 1.176

✓  
Trafic L1H2 3,0t Blue dCi 150 /  
Trafic L1H2 3,0t Blue dCi 170

36.500,00 /  
36.630,25

110 (150) /  
125 (170)

7,8 /  
7,8

1.026 /  
1.025

✓  
Trafic L2H1 3,0t Blue dCi 110 /  
Trafic L2H1 3,0t Blue dCi 130 /  
Trafic L2H1 3,0t Blue dCi 150 /  
Trafic L2H1 3,0t Blue dCi 170

33.800,00 / 35.100,00 / 36.300,00 /  
37.300,00

81 (110) / 96 (130) / 110 (150) / 125  
(170)

7,0 /  
6,9 /  
6,9 /  
6,9

1.143 / 1.159 /  
1.159 / 1.159

✓  
Trafic L2H2 3,0t Blue dCi 150 /  
Trafic L2H2 3,0t Blue dCi 170

37.200,00 /  
38.200,00

110 (150) /  
125 (170)

7,8 /  
7,8

1.026 /  
1.026

X

X

X

X

X

X

✓  
Trafic L2H1 3,0t E-Tech Electric

48.500,00

90 (122)

21,3

52,0 (brutto)\*

292\*

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Renault	Renault	Toyota
Modell (Kosten netto in Euro)	Trafic Kastenwagen Doppelkabine L1H1	Trafic Kastenwagen Doppelkabine L2H1	Proace (Electric) Kastenwagen L1
Grundsätzliche Fakten			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.080 x 1.956 x 2.020	5.480 x 1.956 x 1.967	4.980 x 1.900 x 1.895
Marktstart	März 2022	März 2022 (E-Tech Electric: Nov. 2023)	April 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre / 100.000 km
Dichte Servicenetz	1.000	1.000	364
Gesamtneuzulassungen 2024	3.168	3.168	5.993
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	1.444	1.444	1.842
Otto-Motor	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
Diesel-Motor	✓	✓	✓
Bezeichnung	Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 130 / Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 130 / Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 150 / Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 150 / Trafic L1H1 2,8t Blue dCi 170 / Trafic L1H1 3,0t Blue dCi 170	Trafic Doppelkabine L2H1 3,0t Blue dCi 130 / Trafic Doppelkabine L2H1 3,0t Blue dCi 150 / Trafic Doppelkabine L2H1 3,0t Blue dCi 170	Proace L1 1.5 D-4D / Proace L1 1.5 D-4D (4-Türer) / Proace L1 1.5 D-4D (5-Türer) / Proace L1 2.0 D-4D (4-Türer) / Proace L1 2.0 D-4D Automatik (4-Türer) / Proace L1 2.0 D-4D (5-Türer) / Proace L1 2.0 D-4D Automatik (5-Türer) / Proace L1 2.0 D-4D
Nettoeinstiegspreis in €	36.850,42 / 37.400,00 / 38.050,42 / 38.600,00 / 39.050,42 / 39.600,00	38.100,00 / 39.300,00 / 40.300,00	31.015,13 / 31.984,87 / 32.405,04 / 33.815,13 / 35.415,13 / 34.235,29 / 35.835,29 / 33.864,71
Systemleistung in kW (PS)	96 (130) / 96 (130) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	96 (130) / 110 (150) / 125 (170)	88 (120) / 88 (120) / 88 (120) / 106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 106 (144)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	6,9 / 6,9 / 6,9 / 6,9 / 6,9 / 6,9	7,0 / 7,0 / 7,0	6,6 / 6,6 / 6,6 / 7,6 / 7,5 / 7,6 / 7,5 / 7,6
Reichweite in km	1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.159 / 1.159	1.143 / 1.143 / 1.143	1.045 / 1.045 / 1.045 / 908 / 920 / 908 / 920 / 908
Plug-in-Hybrid	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
Batterieelektrischer Antrieb	X	✓	✓
Bezeichnung		Trafic Doppelkabine L2H1 3,0t E-Tech Electric	Proace Electric L1 (50 kWh) / Proace Electric L1 (4-Türer) (75 kWh) / Proace Electric L1 (5-Türer) (75 kWh)
Nettoeinstiegspreis in €		51.500,00	37.400,00 / 42.950,42 / 43.369,75
Systemleistung in kW (PS)		90 (122)	100 (136) / 100 (136) / 100 (136)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km		21,5	23,8 / 23,9 / 23,9
Akkugröße in kWh (netto)		52,0 (brutto)*	50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*
Reichweite in km		289*	221* / 349* / 349*

\*Herstellerangaben



Toyota Proace (Electric) Kastenwagen L2	Toyota Proace Kastenwagen Doppelkabine L1	Toyota Proace Kastenwagen Doppelkabine L2	Toyota Proace (Electric) Verso L1
5.330 x 1.920 x 1.935	4.980 x 1.920 x 1.895	5.330 x 1.920 x 1.935	4.983 x 1.920 x 1.890
April 2024	April 2024	April 2024	April 2024
3 Jahre / 100.000 km	3 Jahre / 100.000 km	3 Jahre / 100.000 km	3 Jahre / 100.000 km
364	364	364	364
5.993	5.993	5.993	5.993
1.842	1.842	1.842	1.842

X	X	X	X

✓	✓	✓	✓
Proace L2 2.0 D-4D (4-Türer) / Proace L2 2.0 D-4D Automatik (4-Tü- rer) / Proace L2 2.0 D-4D (5-Türer) / Proace L2 2.0 D-4D Automatik (5-Tü- rer) / Proace L2 2.0 D-4D	Proace L1 2.0 D-4D	Proace L2 2.0 D-4D	Proace L1 2.0 D-4D / Proace L1 2.0 D-4D (8-Sitzer) / Proace L1 2.0 D-4D (9-Sitzer) / Proace L1 2.0 D-4D Automatik
35.315,13 / 36.915,13 / 35.735,29 / 37.335,29 / 35.364,71	37.964,71	39.456,30	30.945,38 / 35.789,92 / 36.126,05 / 40.869,75
106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 106 (144)	106 (144)	106 (144)	106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 130 (177)
7,6 / 7,5 / 7,6 / 7,5 / 7,6	7,6	7,6	7,4 / 7,4 / 7,4 / 7,3
908 / 920 / 908 / 920 / 908	908	908	932 / 932 / 932 / 945

X	X	X	X

✓	X	X	✓
Proace Electric L2 (4-Türer) (75 kWh) / Proace Electric L2 (5-Türer) (75 kWh) / Proace Electric L2 (75 kWh)			Proace Electric L1 (50 kWh) / Proace Electric L1 (75 kWh)
44.450,42 / 44.869,75 / 44.500,00			37.168,07 / 42.210,08
100 (136) / 100 (136) / 100 (136)			100 (136) / 100 (136)
23,9 / 23,9 / 23,9			24,2 / 24,4
75,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*			50,0 (brutto)* / 75,0 (brutto)*
349* / 349* / 349*			218* / 343*

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Toyota Proace (Electric) Verso L2	Volkswagen ID. Buzz	Volkswagen ID. Buzz Cargo
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.333 x 1.920 x 1.890	4.712 x 1.985 x 1.927 (lang: 4.962 x 1.985 x 1.924)	4.712 x 1.985 x 1.982
Marktstart	April 2024	Juni 2024	August 2024
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre / 100.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km
Dichte Servicenetz	364	1.900	1.900
Gesamtneuzulassungen 2024	5.993	4.769	4.769
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	1.842	1.806	1.806
<b>Otto-Motor</b>			
Bezeichnung	X	X	X
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>			
Bezeichnung	✓  Proace L2 2.0 D-4D / Proace L2 2.0 D-4D (8-Sitzer) / Proace L2 2.0 D-4D (9-Sitzer) / Proace L2 2.0 D-4D Automatik	X	X
Nettoeinstiegspreis in €	32.457,98 / 37.302,52 / 37.638,66 / 42.382,35		
Systemleistung in kW (PS)	106 (144) / 106 (144) / 106 (144) / 130 (177)		
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	7,4 / 7,4 / 7,4 / 7,3 932 / 932 / 932 / 945		
Reichweite in km			
<b>Plug-in-Hybrid</b>			
Bezeichnung	X	X	X
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km			
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>			
Bezeichnung	✓  Proace Electric L2 (75 kWh)	✓  ID. Buzz kurz Pure / ID. Buzz kurz Pro / ID. Buzz kurz GTX 4MOTION / ID. Buzz lang Pro / ID. Buzz lang GTX 4MOTION	✓  ID. Buzz Pure / ID. Buzz Pro / ID. Buzz Pro 4MOTION
Nettoeinstiegspreis in €	48.903,36	42.015,13 / 51.325,21 / 61.545,38 / 52.859,66 / 63.079,83	42.720,17 / 48.225,21 / 50.365,55
Systemleistung in kW (PS)	100 (136)	125 (170) / 210 (286) / 250 (340) / 210 (286) / 250 (340)	125 (170) / 210 (286) / 250 (340)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	24,4	20,3 / 19,1 / 20,6 / 19,6 / 20,2	20,2 / 19,2 / 20,1
Akkugröße in kWh (netto)	75,0 (brutto)*	59,0 / 79,0 / 79,0 / 86,0 / 86,0	59,0 / 79,0 / 79,0
Reichweite in km	343*	291 / 414 / 383 / 439 / 426	292 / 411 / 393

\*Herstellerangaben



Volkswagen T7 Caravelle/e-Caravelle kurz	Volkswagen T7 Caravelle/e-Caravelle lang	Volkswagen T7 Kastenwagen/ e-Kastenwagen kurz	Volkswagen T7 Kastenwagen/ e-Kastenwagen lang
5.050 x 2.052 x 1.980	5.450 x 2.032 x 1.980	5.050 x 2.032 x 1.980	5.450 x 2.052 x 1.983
Januar 2025	Januar 2025	Januar 2025	Januar 2025
5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km
1.900	1.900	1.900	1.900
34.317	34.317	34.317	34.317
13.454	13.454	13.454	13.454

X	X	X	X

✓	✓	✓	✓
T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik
43.945,38 / 45.950,42 / 48.240,34 / 52.400,00 / 51.040,34 / 54.869,75	44.789,92 / 46.794,96 / 49.084,87 / 53.245,38 / 51.884,87 / 55.715,13	36.779,83 / 38.784,87 / 41.074,79 / 45.235,29 / 43.874,79 / 47.705,04	36.779,83 / 38.784,87 / 41.074,79 / 45.235,29 / 43.874,79 / 47.705,04
81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)
7,3 / 7,3 / 7,9 / 8,6 / 7,9 / 8,6	7,3 / 7,3 / 8,0 / 8,7 / 8,0 / 8,7	7,1 / 7,1 / 7,5 / 8,3 / 7,5 / 8,3	7,1 / 7,1 / 7,6 / 8,4 / 7,6 / 8,4
753 / 753 / 696 / 640 / 696 / 640	753 / 753 / 688 / 632 / 688 / 632	775 / 775 / 733 / 663 / 733 / 663	775 / 775 / 724 / 655 / 724 / 655

X	X	✓	✓

✓	✓	✓	✓
T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz	T7 e lang / T7 e lang / T7 e lang	T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz	T7 e lang / T7 e lang / T7 e lang / T7 e lang
55.479,83 / 57.284,87 / 59.000,00	56.325,21 / 58.130,25 / 59.845,38	46.213,00 / 49.840,34 / 51.645,38 / 53.359,66	47.057,98 / 50.684,87 / 52.489,92 / 54.205,04
100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	85 (116) / 100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	85 (116) / 100 (136) / 160 (218) / 210 (286)
22,4 / 23,8 / 23,8	22,7 / 24,1 / 24,1	k. A. / 21,9 / 23,1 / 23,1	k. A. / 22,2 / 23,5 / 23,4
63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8 / 63,8
285 / 268 / 268	281 / 265 / 265	k. A. / 291 / 276 / 276	k. A. / 287 / 271 / 273

# SEGMENTÜBERSICHT MITTELGROSSE BUSSE UND TRANSPORTER (AUSWAHL)

Ein Service von



Hersteller	Volkswagen T7 Kastenwagen Plus/ e-Kastenwagen Plus kurz	Volkswagen T7 Kastenwagen Plus/ e-Kastenwagen Plus lang	Volkswagen T7 Kastenwagen L-Trennwand/ e-Kastenwagen L-Trennwand kurz
<b>Grundsätzliche Fakten</b>			
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.050 x 2.032 x 1.969	5.450 x 2.032 x 1.966	5.050 x 2.032 x 1.969
Marktstart	Januar 2025	Januar 2025	Januar 2025
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km
Dichte Servicenetz	1.900	1.900	1.900
Gesamtneuzulassungen 2024	34.317	34.317	34.317
Echte gewerbliche Neuzulassungen 2024	13.454	13.454	13.454
<b>Otto-Motor</b>	X	X	X
Bezeichnung			
Nettoeinstiegspreis in €			
Systemleistung in kW (PS)			
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km			
Reichweite in km			
<b>Diesel-Motor</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	38.525,21 / 40.530,25 / 42.820,17 / 46.979,83 / 45.620,17 / 49.450,42	39.369,75 / 41.374,79 / 43.664,71 / 47.825,21 / 46.464,71 / 50.294,96	39.989,92 / 41.994,96 / 44.284,87 / 48.445,38 / 47.084,87 / 50.915,13
Systemleistung in kW (PS)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)
Durchschnittsverbrauch in l je 100 km	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.
Reichweite in km	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.
<b>Plug-in-Hybrid</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	T7 kurz 2.5 eHybrid CVT-Automatik	T7 lang 2.5 eHybrid CVT-Automatik	T7 kurz 2.5 eHybrid CVT-Automatik
Nettoeinstiegspreis in €	48.179,83	49.025,21	50.345,38
Systemleistung in kW (PS)	171 (233) k. A.	171 (233) k. A.	171 (233) k. A.
Durchschnittsverbrauch in l bzw. kWh je 100 km			
Elektr. Reichweite in km	56*	56*	56*
<b>Batterieelektrischer Antrieb</b>	✓	✓	✓
Bezeichnung	T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz	T7 e lang / T7 e lang / T7 e lang	T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz
Nettoeinstiegspreis in €	51.584,87 / 53.389,92 / 55.105,04	52.430,25 / 54.235,29 / 55.950,42	52.740,34 / 53.745,38 / 55.045,38
Systemleistung in kW (PS)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)
Durchschnittsverbrauch in kWh je 100 km	22,2 / 23,6 / 23,6	22,4 / 23,8 / 23,8	22,6 / 24,1 / 24,1
Akkugröße in kWh (netto)	63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8
Reichweite in km	287 / 270 / 270	285 / 268 / 268	282 / 265 / 265

\*Herstellerangaben



Volkswagen T7 Kastenwagen L-Trennwand/ e-Kastenwagen L-Trennwand lang	Volkswagen T7 Kombi/e-Kombi kurz	Volkswagen T7 Kombi/e-Kombi lang	Volkswagen T7 Multivan
5.450 x 2.032 x 1.966	5.050 x 2.032 x 1.969	5.450 x 2.032 x 1.966	4.973 x 1.941 x 1.907 (lang: 5.173 x 1.941 x 1.907)
Januar 2025	Januar 2025	Januar 2025	Juni 2024
5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km	5 Jahre / 150.000 km
1.900	1.900	1.900	1.900
34.317	34.317	34.317	34.317
13.454	13.454	13.454	13.454

X	X	X	✓
			T7 Multivan 2.0 TSI OPF DSG / T7 Multivan lang 2.0 TSI OPF DSG
			47.560,00 / 49.275,00
			150 (204) / 150 (204)
			8,7 / 8,7
			690 / 690

✓	✓	✓	✓
T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI / T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI / T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI Automatik / T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI Automatik / T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 kurz 2.0 TDI Automatik / T7 kurz 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik / T7 lang 2.0 TDI Automatik / T7 lang 2.0 TDI 4MOTION Automatik	T7 Multivan 2.0 TDI SCR DSG / T7 Multivan lang 2.0 TDI SCR DSG
40.835,00 / 42.840,00 / 45.130,00 / 49.290,00 / 47.930,00 / 51.760,00	40.664,71 / 42.669,75 / 44.959,66 / 49.120,17 / 47.759,66 / 51.589,92	41.510,08 / 43.515,13 / 45.805,04 / 49.964,71 / 48.605,04 / 52.435,29	46.475,00 / 48.190,00
81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	81 (110) / 110 (150) / 110 (150) / 110 (150) / 125 (170) / 125 (170)	110 (150) / 110 (150)
7,2* / 7,2* / 7,7* / 8,6* / 7,7* / 8,6*	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	6,3 / 6,4
764 / 764 / 714 / 640 / 714 / 640	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A. / k. A.	921 / 906

✓	✓	✓	✓
T7 Kastenwagen L-Trennwand lang 2.5 eHybrid CVT-Automatik	T7 kurz 2.5 eHybrid CVT-Automatik	T7 lang 2.5 eHybrid CVT-Automatik	T7 Multivan 1.5 eHybrid OPF 4MOTION DSG / T7 Multivan lang 1.5 eHybrid OPF 4MOTION DSG
50.489,92	49.445,38	50.289,92	59.620,00 / 61.340,00
171 (233) k. A.	171 (233) k. A.	171 (233) k. A.	180 (245) / 180 (245) 0,8 l Super + 21,9 kWh Strom / 0,8 l Super + 21,9 kWh Strom
56*	56*	56*	94* / 94*

✓	✓	✓	X
T7 e-Kastenwagen L-Trennwand lang / T7 e-Kastenwagen L-Trennwand lang / T7 e-Kastenwagen L-Trennwand lang	T7 e kurz / T7 e kurz / T7 e kurz	T7 e lang / T7 e lang / T7 e lang	
53.584,87 / 54.589,92 / 55.889,92	52.705,04 / 54.510,08 / 56.225,21	53.550,42 / 55.354,62 / 57.069,75	
100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	100 (136) / 160 (218) / 210 (286)	
22,8 / 24,3 / 24,3	22,4 / 23,8 / 23,8	22,6 / 24,1 / 24,1	
63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8	63,8 / 63,8 / 63,8	
280 / 263 / 263	285 / 268 / 268	282 / 265 / 265	

Die gerade erst präsentierte dritte Generation des Audi Q3 will mit einer elektrischen Reichweite von bis zu 119 Kilometern (vorläufig) neue Maßstäbe setzen



## Emotional-elektrisch

### Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Audi

Audi zündet die nächste Stufe – sowohl beim Design als auch bei der Antriebsauswahl. Die Ingolstädter setzen längst nicht mehr nur auf kraftvolle Verbrenner und souveräne Plug-in-Hybride, sondern haben sich mit einer bemerkenswert breit aufgestellten Elektropalette auch im Stromer-Universum komfortabel eingerichtet.

Der neue A6 e-tron etwa macht gleich in zwei Karosserievarianten von sich reden: als Sportback und – für Fans gepflegter Kombiform – ebenso als Avant. Beide trumpfen mit Reichweiten von bis zu 716 Kilometern auf und bieten Ladeleistungen auf dem Niveau der Topklasse. Wer es etwas kompakter mag, wird ebenfalls fündig. Schon nächstes Jahr kommt mit dem Q3 e-tron ein elektrisches Einstiegs-SUV auf den Markt, das die typische Audi-Anmutung mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis verbindet.

#### FLOTENRELEVANTE FAKTEN

**Händleranzahl:** Mehr als 300 Audi Partner. Hiervon sind circa 160 Großkundenleistungszentren, diese sind speziell für die Betreuung von Großkunden qualifiziert.

**Bedingungen für den Großkunden:** Voraussetzungen sind mindestens 20 Beschäftigte, einen Fuhrpark mit mindestens 15 Fahrzeugen sowie ein nachhaltiger Jahresbedarf von mindestens 5 Fahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern.

**Topseller im Flottengeschäft:**

1. Audi Q6 e-tron / 2. Audi A6 e-tron / 3. Audi Q4 e-tron bei Verbrennern: 1. Audi A5 / 2. Audi A6 / 3. Audi A3

**Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf:**

87 Prozent Leasing gegenüber 13 Prozent Kauf

**Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken:** Volkswagen Financial Services AG (inklusive aller Tochterunternehmen) bietet umfassende Mobilitäts- und Finanzdienstleistungen für Großkunden an. Zu den wichtigsten verbundenen Unternehmen und Partnern zählen: Elli Mobility, Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Leasing GmbH, Group Fleet International (GFI) und Volkswagen Group Info Services AG (GIS)

**Garantiebedingungen:** 2 Jahre Herstellergarantie sowie Mobilitätsgarantie bei regelmäßigen Service beim Audi Partner

**Kontakt Großkundenbetreuung:**

Carsten Kortüm, Leiter Sales Management Großkunden

#### KURZINTERVIEW



##### CARSTEN KORTÜM

Leiter  
Sales Management  
Großkunden  
bei der AUDI AG

**Flottenmanagement:** Welche Position nimmt der Bereich Flotte bei Ihnen im Gesamtabssatz in Deutschland ein?

**Carsten Kortüm:** Groß- und Geschäftskunden sind ein sehr wichtiges Geschäftsfeld für Audi. Flottenkunden machen bei Audi rund 45 Prozent des Neuzulassungs-Volumens in Deutschland aus, Tendenz steigend.

**Flottenmanagement:** Wie kann Audi Ihrer Meinung nach Gewerbe- und Großkunden von sich überzeugen?

**Carsten Kortüm:** Zunächst natürlich unsere Produktpalette: Ende des Jahres werden wir das jüngste Modellportfolio im Benchmark vorweisen können. Ein weiterer USP ist die umfassende Betreuung unserer Kundinnen und Kunden gemeinsam mit den Audi Partnern in unseren Großkundenleistungszentren.

**Flottenmanagement:** Gerade erst wurde die dritte Generation des Audi Q3 präsentiert. Womit weiß das Premium-Kompakt-SUV auch Dienstwagennutzer zu überzeugen?

**Carsten Kortüm:** Der Audi Q3 begeistert auf den ersten Blick durch sein progressives Design, innovative Premium-Features und einer elektrischen Reichweite von bis zu 119 km nach WLTP beim Audi Q3 e-hybrid. Das Modell startet bereits zum Vorverkauf mit attraktiven Leasingraten, und für Großkunden relevanten Ausstattungen in Serie wie unter anderem Navigation MMI experience plus, Einparkhilfe vorne und hinten und Audi Smartphone Interface.

**Flottenmanagement:** Einige Hersteller haben bei der Antriebstechnologie bereits einen Strategiewechsel angekündigt. Wie steht es aktuell um die Elektromobilität im Bereich Flotte bestellt?

**Carsten Kortüm:** Die Nachfrage nach voll-elektrischen Audi Modellen wie dem Audi Q6 und dem Audi A6 e-tron ist deutlich gestiegen. Unsere Kundinnen und Kunden haben ihre Flotten teilweise bereits zu 100 Prozent elektrifiziert. Auch der Anteil an e-hybrid Modellen wächst kontinuierlich.

**Flottenmanagement:** Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie sowohl Fuhrparkleiter wie auch Firmenfahrzeugnutzer?

**Carsten Kortüm:** Wir verstehen uns als ganzheitlichen Anbieter und können im Rahmen der Fuhrparkberatung auf ein umfangreiches Serviceportfolio des Volkswagen Konzerns zurückgreifen. Neben den klassischen Produkten wie Leasing und Fuhrparkmanagement bieten wir auch Beratung zu Themen wie beispielsweise Ladeinfrastruktur und Emissionsmanagement an.

# FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE AUDI (Auswahl)

	<p><b>A1 Sportback 25 TFSI</b></p> <p><b>Motorleistung kW (PS):</b> 70 (95)  <b>Zuladung in kg:</b> 455  <b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 335 bis 1.090  <b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 5,2 l Super (WLTP)  <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 119 g/km  <b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 19.285,71</p>	<p><b>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):</b> -  <b>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):</b> -  <b>businessrelevante Optionen:</b> -</p>
	<p><b>A3 Sportback 1.5 TFSI</b></p> <p><b>Motorleistung kW (PS):</b> 85 (116)  <b>Zuladung in kg:</b> 470  <b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 380 bis 1.200  <b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 5,3 l Super (WLTP)  <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 125 g/km  <b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 26.302,52</p>	<p><b>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):</b> -  <b>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):</b> A3 Sportback 1.5 TFSI e S tronic (Plug-in-Hybrid) ab 37.142,86 €  <b>businessrelevante Optionen:</b> -</p>
	<p><b>A5 Avant 2.0 TDI MHEV plus S tronic</b></p> <p><b>Motorleistung kW (PS):</b> 150 (204)  <b>Zuladung in kg:</b> 520  <b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 448 bis 1.396  <b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 4,8 l Diesel (WLTP)  <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 127 g/km  <b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 46.932,77</p>	<p><b>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):</b> -  <b>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):</b> A5 Avant 2.0 TFSI e-hybrid quattro S tronic (Plug-in-Hybrid) ab 53.907,56 €  <b>businessrelevante Optionen:</b> -</p>
	<p><b>A6 Avant 2.0 TDI MHEV plus S tronic</b></p> <p><b>Motorleistung kW (PS):</b> 150 (204)  <b>Zuladung in kg:</b> 550  <b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 466 bis 1.497  <b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 5,1 l Diesel (WLTP)  <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 133 g/km  <b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 51.932,77</p>	<p><b>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):</b> -  <b>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):</b> A6 Avant 2.0 TFSI e-hybrid quattro S tronic (Plug-in-Hybrid) ab 57.394,96 €  <b>businessrelevante Optionen:</b> -</p>
	<p><b>A6 Sportback e-tron</b></p> <p><b>Motorleistung kW (PS):</b> 240 (326)  <b>Zuladung in kg:</b> 500  <b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 502 bis 1.330 (+ 27 l Frunk)  <b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 13,7 kWh Strom (WLTP)  <b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 0 g/km  <b>elektr. Reichweite WLTP:</b> 553 km (75,8 kWh Netto)  <b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 52.773,11</p>	<p><b>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):</b> -  <b>alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):</b> -  <b>businessrelevante Optionen:</b> -</p>

\* Herstellerangabe

# FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE



## A8 50 TDI quattro tiptronic

**Motorleistung kW (PS):** 210 (286)  
**Zuladung in kg:** 615  
**max. Kofferraumvolumen in l:** 505  
**Verbrauch je 100 km Ø:** 7,0 l Diesel (WLTP)  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß:** 183 g/km  
**Netto-Einstiegspreis in €:** 89.579,83

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -

**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):**  
A8 60 TFSI e quattro tiptronic (Plug-in-Hybrid) ab 101.638,66 €

**businessrelevante Optionen:** -



## Q2 30 TDI

**Motorleistung kW (PS):** 85 (116)  
**Zuladung in kg:** 500  
**max. Kofferraumvolumen in l:** 405 bis 1.050  
**Verbrauch je 100 km Ø:** 4,8 l Diesel (WLTP)  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß:** 127 g/km  
**Netto-Einstiegspreis in €:** 27.226,89

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -

**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -

**businessrelevante Optionen:** -



## Q3 1.5 TFSI e-hybrid S tronic (ab Oktober 2025)

**Motorleistung kW (PS):** 200 (272)  
**Zuladung in kg:** 505  
**max. Kofferraumvolumen in l:** 375 bis 1.298  
**Verbrauch je 100 km Ø:** 1,7 l Super + 13,9 kWh  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß:** 39 g/km  
**elektr. Reichweite WLTP:** 119 km\* (19,7 kWh Netto)  
**Netto-Einstiegspreis in €:** 41.428,57

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -

**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -

**businessrelevante Optionen:** -



## Q4 40 e-tron

**Motorleistung kW (PS):** 150 (204)  
**Zuladung in kg:** 505  
**max. Kofferraumvolumen in l:** 520 bis 1.490  
**Verbrauch je 100 km Ø:** 16,5 kWh Strom (WLTP)  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß:** 0 g/km  
**elektr. Reichweite WLTP:** 358 km (59,0 kWh Netto)  
**Netto-Einstiegspreis in €:** 38.781,51

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -

**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -

**businessrelevante Optionen:** -



## Q5 2.0 TDI MHEV plus quattro S tronic

**Motorleistung kW (PS):** 150 (204)  
**Zuladung in kg:** 565  
**max. Kofferraumvolumen in l:** 520 bis 1.473  
**Verbrauch je 100 km Ø:** 6,0 l Diesel (WLTP)  
**CO<sub>2</sub>-Ausstoß:** 157 g/km  
**Netto-Einstiegspreis in €:** 47.983,19

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -

**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):**  
Q5 2.0 TFSI e-hybrid quattro S tronic (Plug-in-Hybrid) ab 53.277,31 €

**businessrelevante Optionen:** -

# AUDI (Auswahl)



<b>Q5 Sportback 2.0 TFSI e-hybrid quattro S tronic</b>
<b>Motorleistung kW (PS):</b> 220 (299)
<b>Zuladung in kg:</b> 510
<b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 433 bis 1.300
<b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 2,5 l Super + 15,5 kWh Strom (WLTP)
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 56 g/km
<b>elektr. Reichweite WLTP:</b> 100 km* (20,7 kWh Netto)
<b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 55.378,15

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -  
**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -  
**businessrelevante Optionen:** -



<b>Q6 e-tron</b>
<b>Motorleistung kW (PS):</b> 215 (292)
<b>Zuladung in kg:</b> 540
<b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 526 bis 1.529
<b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 16,2 kWh Strom (WLTP)
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 0 g/km
<b>elektr. Reichweite WLTP:</b> 468 km (75,8 kWh Netto)
<b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 53.361,34

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -  
**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -  
**businessrelevante Optionen:** -



<b>Q7 3.0 TDI quattro tiptronic (5-Sitzer)</b>
<b>Motorleistung kW (PS):</b> 170 (231)
<b>Zuladung in kg:</b> 795
<b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 867 bis 1.993
<b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 8,0 l Diesel (WLTP)
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 210 g/km
<b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 67.983,19

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -  
**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):**  
 Q7 3.0 TFSI e quattro tiptronic (5-Sitzer) (Plug-in-Hybrid) ab 73.361,34 €  
**businessrelevante Optionen:** -



<b>Q8 3.0 TFSI quattro tiptronic</b>
<b>Motorleistung kW (PS):</b> 250 (340)
<b>Zuladung in kg:</b> 655
<b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 605 bis 1.755
<b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 10,3 l Super (WLTP)
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 235 g/km
<b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 76.890,76

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -  
**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):**  
 Q8 3.0 TFSI e quattro tiptronic (Plug-in-Hybrid) ab 79.579,83 €  
**businessrelevante Optionen:** -



<b>e-tron GT quattro</b>
<b>Motorleistung kW (PS):</b> 430 (585)
<b>Zuladung in kg:</b> 485
<b>max. Kofferraumvolumen in l:</b> 405 (+ 77 l Frunk)
<b>Verbrauch je 100 km Ø:</b> 17,9 kWh Strom (WLTP)
<b>CO<sub>2</sub>-Ausstoß:</b> 0 g/km
<b>elektr. Reichweite WLTP:</b> 542 km (97,0 kWh Netto)
<b>Netto-Einstiegspreis in €:</b> 91.512,61

**alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise):** -  
**alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):** -  
**businessrelevante Optionen:** -

## MAZDA MX-5 RF SKYACTIV-G 132 RWD

Der Mazda MX-5 bleibt auch 2025 seiner DNA als puristischer Roadster treu und bietet mit dem neuen Track Mode noch mehr Fahrspaß. In der eleganten Hardtop-Variante, die als RF (Retractable Fastback) vermarktet wird, überzeugt er mit Design-Updates wie integrierten LED-Tagfahrlichtern und überarbeiteten Rückleuchten.

Im Innenraum sorgen verbesserte Sitze, ein rahmenloser Innenspiegel und das Mazda Connect Infotainment mit 8,8-Zoll-Touchscreen für Komfort. Kabelloses Apple CarPlay® und Android Auto™ sowie USB-C-Anschlüsse runden das moderne Technikpaket ab.



## NISSAN QASHQAI 1.5 VC-T E-POWER

Im Herbst debütiert die neue e-Power-Technologie im Nissan Qashqai. Sie kombiniert die Laufruhe und das direkte Ansprechverhalten eines Elektrofahrzeugs mit der Flexibilität eines Verbrenners. Ein kleiner Benzinmotor erzeugt Strom, der je nach Fahrsituation entweder an die Lithium-Ionen-Batterie oder direkt an den Elektromotor fließt. Dadurch sollen rund 1 Liter weniger Kraftstoff pro 100 km und etwa 12 Prozent weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen im Vergleich zur Vorgängergeneration erreicht werden. Mit höherer Laufruhe und einer Reichweite von bis zu 1.200 km könnte er einen nahtlosen Übergang zur Elektromobilität ermöglichen.



## OPEL ASTRA GSE AUTOMATIK

Der Opel Astra GSe bietet puren Fahrspaß und hohe Spurstabilität. Mit 165 kW (225 PS) Systemleistung, 360 Nm Drehmoment und einem tiefergelegten Fahrwerk sorgt der Plug-in-Hybrid für dynamische Performance. Dank der Frequency Selective Damping-Technologie passen sich die Dämpfer flexibel an Fahrstil und Untergrund an – für Komfort auf Kopfsteinpflaster und präzisen Kontakt bei sportlicher Fahrt. Die GSe-Modelle überzeugen durch Stabilität in Kurven, beim Bremsen und auf winterlichen Straßen. Zudem sind bis zu 57 km rein elektrisch gemäß WLTP-Verfahren möglich.



## PEUGEOT 3008 1.2 HYBRID 145 E-DSC

Der PEUGEOT 3008 vereint dynamisches Design mit Effizienz und Fahrspaß. Als aerodynamischer Fastback-SUV bietet er dank der STLA Medium-Plattform eine präzise Straßenlage, da der Schwerpunkt des E-3008 (BEV-Variante) durch die Batterieposition tief gehalten wird. Die Hybridvariante mit einem 1,2-Liter-PureTech-Benzinmotor und 48-Volt-Batterie soll den Kraftstoffverbrauch um bis zu 15 Prozent senken und Effizienz mit Alltagstauglichkeit verbinden. Mit modernster Technik wie dem 21-Zoll-Panoramadisplay, adaptiven Sitzen und innovativen Rädern will der 3008 neue Maßstäbe für Komfort und Performance setzen.



## SUBARU OUTBACK 2.5I LINEARTRONIC

Der Subaru Outback will das Crossover-Segment neu definieren und vereint Sicherheit, Komfort und Vielseitigkeit. Mit fortschrittlichen Sicherheitssystemen wie EyeSight Driver Assist und Driver Monitoring bietet er erstklassigen Schutz. Der 2,5-Liter-BOXER-Motor in Kombination mit S-AWD sorgt für dynamische Fahrleistungen, während optimierte Fahrwerks- und Chassis-technologien die Wankbewegungen um 50 Prozent reduzieren und ein ruhigeres Fahrerlebnis ermöglichen. Geräumige Innenräume, eine frei-händige elektrische Heckklappe und ein 11,6-Zoll-Touchscreen erhöhen den Komfort. Mit 213 mm Bodenfreiheit, dualem X-Mode und einer Anhängelast von 2.000 kg ist er bereit für jedes Abenteuer.



# Lass Luft rein

Luftiger Kleinwagen-Spaß geht heute nur noch mit dem MINI, da es an weiteren Anbietern mangelt. Flottenmanagement hat das stylische Cabrio als S gefahren und Bilanz gezogen.

Man kann über das MINI Cabrio sagen, was man möchte – es bleibt ein Statement auf Rädern. Und mit dem Cooper S wird daraus ein sportlicher Kurvenräuber, der sich nicht nur durch seine 204 PS, sondern auch durch sein Fahrverhalten Respekt verschafft. Das Doppelkuppelungsgetriebe sortiert die Gänge spontan, der Vierzylinder klingt dabei kernig und überzeugt mit ordentlichem Punch. Kein Wunder, dass man sich schnell dabei ertappt, manchmal schneller unterwegs zu sein als eigentlich erlaubt ist – einfach weil es Spaß macht. Und wie ist es um den Stil bestellt? Der ist typisch MINI – eigenständig, hochwertig, etwas retro, aber dennoch modern. Besonders im Interieur zeigt sich das. Der Konzern sorgt für coole Materialien, clevere Details und ein sportliches Ambiente.

Wer die Stoffmütze öffnet, genießt pures Frischluft-Feeling – und das schon ab überra-



Im MINI gibt es ein Kombiinstrument mit Charakter (li.)

Kombiinstrument passt dank charmanter Grafiken und hoher Informationsdichte. Der zentrale Touchscreen bietet nicht nur gutes Infotainment, sondern auch echten Charakter – MINI bleibt hier seinem Stil treu. Interessant ist die Preisgestaltung. MINI ist ja nicht unbedingt bekannt für Schnäppchen-Kurse, aber netto 29.958 Euro gehen für ein erwachsenes, wenn auch kleines Cabrio mit diesen Fahrleistungen wirklich in Ordnung. Der Kleine mit dem kräftigen Herz zeigt, dass Cabriofahren nichts mit Vernunft, sondern mit Emotion zu tun hat. Perfekt für ein User-Chooser-Motivationsfahrzeug. Wer hier einsteigt,

schend niedrigen Geschwindigkeiten ohne lästige Turbulenzen. Auch das digitale

bekommt neben Fortbewegung auch noch gute Laune auf Knopfdruck.

## MINI Cooper Cabrio S

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.998
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei 6.500
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 1.450-4.50
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/148 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,9/237
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	6,5 l/677 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	350/215
Typklasse HP/VK/TK:	12/24/20
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	32,2 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 29.958 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A. (nicht kalkulierb.)

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

# Viel für wenig Geld

Mit dem KGM Actyon bekommt der Interessent ein günstiges Familienauto mit souveräner Motorisierung und sogar Allradantrieb. Flottenmanagement hat den Koreaner gefahren.

Wie viel Auto für wenig Geld geht, zeigt KGM (ehemals SsangYong) mit seinem Actyon. Was soll einem der Modellname sagen? Vielleicht, dass das spannend gezeichnete SUV mit der markanten LED-Lichtleiste in der Front einen aktiven Lebensstil unterstützt. Ob es die Kurzstrecke zum Sport oder der weite Ausflug mit Familie oder Freunden samt reichlich Gepäck ist – man könnte kaum sagen, dass der 4,74 Meter lange Tourer etwas komplexeren Fahraufgaben nicht gewachsen wäre. Und für den von Flottenmanagement getesteten Allradler mit Automatik gilt das erst recht. Der zieht sogar einen Anhänger ohne mit der Wimper zu zucken von

der nassen Wiesen. Und was steckt unter dem Blech? Ein ganz klassisch angelegter Benziner mit 1,5 Litern Hubraum sowie Turboaufladung. Daraus resultieren 280 Newtonmeter Drehmoment, die an eine Sechsstufen-Wandlerautomatik weitergeleitet werden. Bleibt die Frage, wie sich der Actyon fährt. Ziemlich komfortabel, muss man sagen. Mit 163 PS fällt er nicht übermotorisiert aus, aber der Punch reicht für souveräne Fortbewegung. Hinzu kommt, dass der Automat seine Arbeit spontan und geschmeidig erledigt. Ordentliche Stühle und viel Platz innen runden das Komfortkapitel ab. Und Infotainment-Fans bekommen eine geballte Menge Touchscreen – der Hersteller sagt dazu völlig berechtigt „Panorama-Display“. Die Stärke des KGM ist ganz klar sein Preis-Leistungsverhältnis, denn mit zwei angetriebenen Achsen und solider Ausrüstung kostet der Allrounder bloß 33.773 Euro netto. Wer häufig länger unterwegs ist, sollte zum adaptiven Tempomat greifen, der sich übrigens durch eine feinfühlige Steuerung auszeichnet.



Das große Panorama-Display ist ein Blickfänger

Kostenpunkt: moderate 420 Euro netto. Wer ein bisschen Luxus möchte, muss zur Wildleder-Ausstattung greifen zum Kurs von 504 Euro netto.

## KGM Action 1.5 GDI Turbo AWD

Motor/Hubraum:	Vierzyl.-Otto/1.497
kW (PS) bei U/min:	120 (163) bei 5.000-5.500
Drehmoment bei U/min:	280 Nm bei 1.500-4.000
Getriebe:	6-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/205 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A./191
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	9,0 l/556 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	500/668-1.120
Typklasse HP/VK/TK:	17/23/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	-
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 35.000 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A. (nicht kalkulierb.)

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



# Kleiner Designerjeep

Der Jeep Avenger gehört hierzulande mit Abstand zum meistverkauften Modell der Marke. Flottenmanagement geht dem Umstand auf den Grund, warum das so ist. Mit der Hybrid-Variante.

Was genau macht eigentlich den Reiz des Jeep Avenger aus? Ganz einfach, der Jeep-Vibe kommt gut herüber, aber dennoch ist der kompakte Lifestyler mit seinen 4,08 Metern Außenlänge keineswegs sperrig und genau richtig für urbane Gegenden, wo ja Jeep durchaus Zuspruch findet als coole Marke. Also reingesetzt und ausprobiert: Und siehe da, der Avenger fährt in erster Linie leichtgängig, ist übersichtlich und wendig. Mit dem Hybridstrang kann er außerdem vor allem in der City sparsam bewegt werden. Denn obwohl der Euro-Ami den Eindruck erweckt, nur mild hybridisiert zu sein, steckt doch ganz schön viel Elektropower in dem kleinen Urban-vehikel. Und zwar können 29 elektrische PS ganz schön boosten, und rund eine Kilowattstunde Akku sind schon ein bisschen was, um Bremsenergie aufzunehmen, die sonst als Wärme flötengehen würde. Insgesamt ist die Kombination von E-Aggregat und Dreizylinder eine ganz feine Sache. Zumal die Betriebsstrategen sauber gearbeitet haben.



Der Innenraum des Avenger fällt adrett aus (li.).

So rückt es wenig bis gar nicht, wenn der Benziner sich einklinkt, der

mit seinen 100 Pferdchen ohne Frage die Hauptantriebsquelle darstellt. Sechs geschmeidig wechselnde Fahrstufen (Doppelkupplungsgtriebe) ohne Zutun des Fahrers sind im Kontext mit den beiden Maschinen obligatorisch. Und sonst? Der kleine Jeep ist nicht nur fein motorisiert, sondern besticht überdies durch ordentliche Sitze, sofern man das Segment ins Verhältnis setzt. Außerdem kann sich die Ausstattung sehen lassen mit LED-Scheinwerfern, Parkpiesern, schlüssellosem Schließsystem, Smartphone-Integration und Tempomat zum Grundpreis von überschaubaren 23.521 Euro netto. Sicherlich empfehlenswert ist das zu 1.000 Euro netto erhältliche Package mit Features wie Navi, USB-

Anschlüsse auch hinten sowie Tempomat mit adaptiver Steuerung.

## Jeep Avenger 1.2 E-Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.199
kW (PS):	74 (100)
kW (PS) elektrisch:	21 (29)
kW (PS) System:	81 (110)
Drehmoment bei U/min (hinten):	205 Nm bei 1.750
Getriebe:	6-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/111 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,4/184
Verbrauch/Reichweite:	4,9 l/898 km (44l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	494/380-1.277
Typklasse HP/VK/TK:	18/25/18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	7,3 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 23.521 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	533,94/0,21 Euro

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

# Kleine Komfortoase

Kleiner Stadtflitzer für kleines Geld gefällig? Dann könnte der Mitsubishi Colt genau der richtige Kandidat sein. Als Hybrid mit Automatik wird er sogar leicht luxuriös.

Der Name ist bekannt, das Auto neu: Mit dem Colt kehrt Mitsubishi zurück ins B-Segment – auch als Hybrid. Optisch gibt sich der Colt mit neuem Markenlogo eigenständig, im Cockpit trifft man auf feines Ambiente – funktional, modern, aber nicht unbedingt aufregend. Der Fokus liegt ohnehin unter dem Blech: Der Hybirdantrieb kombiniert einen 1,6-Liter-Benziner mit zwei Elektromotoren und einem Multi-Mode-Getriebe – eine eher unkonventionelle Lösung, die sich im Alltag aber erstaunlich harmonisch anfühlt. Mit 143 PS Systemleistung geht der Fronttriebler engagiert zu Werke, schaltet weich, beschleunigt spontan

und ist akustisch stets zurückhaltend. Selbst elektrische Fahranteile meistert der Japaner im Stadtverkehr souverän. Große E-Reichweiten darf man freilich nicht erwarten – der Akku fasst rund 1,2 kWh, das reicht nur für kurze Strecken ohne Verbrennerhilfe. Auf der Straße gibt sich der Colt komfortabel, mit leichtgängigem, aber nicht nervösem Handling. Unebenheiten werden sauber gefiltert, ohne dass der Fahrspaß zu kurz kommt. Bei höherem Tempo bleibt das Auto stabil, die Lenkung gibt ausreichend Rückmeldung. Der Colt ist also mehr als ein reines Verunftmobil – wenngleich auch keiner, der durch überbordende Emotionalität glänzt.

Bleibt der Blick auf den Preis. Als Hybrid beginnt der Colt bei 22.008 Euro netto, was angesichts des Antriebs und der ordentlichen Ausstattung vertretbar erscheint. Mehr Ausstattung geht immer – beispielsweise mit der Linie „Top“. In diesem Fall steigt der Preis auf netto 24.529 Euro, dann wandern allerdings auch Features



Der Colt besticht durch einen erwachsenen Innenraum

wie Ausparkassistent, 360-Grad-Kamera an Bord. Navi inklusive Smartphone-Integration à la Apple CarPlay oder Android Auto plus adaptiver Tempomat sind es sowieso.

## Mitsubishi Colt 1.6 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) bei U/min:	69 (94) bei 5.600
Systemleistung kW (PS):	105 (143)
Getriebe:	5-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausst.:	Euro 6e/96 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,3/174
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,2 l/929 km (39 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	384/301 bis 979
Typklasse HP/VK/TK:	19/18/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	20,7 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	22.008,40 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	508,68 / 0,20 Euro

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

# Echt preiswert

Dacia ist in puncto Preisgestaltung nahezu unschlagbar. Das gilt freilich auch für den Trekking-Kandidaten Sandero Stepway. Flottenmanagement war mit dem starken Benziner unterwegs.

Stark ist relativ, keine Frage. Beim Dacia Sandero heißt das 110 PS – und dann heißt die Ausstattungslinie „Extreme“. Klar, man könnte das rumänische Stückchen Automobil schon als extrem bezeichnen, denn es ist ein Fahrzeug der Extreme. Extrem günstig, denn der Hersteller ruft in dieser Konfiguration bloß 15.118 Euro netto auf. Für ein vollwertiges Auto, wohlgemerkt. Fahren wir los. Der gerade mal ein Liter große Dreizylinder mag vielleicht kein Sehnsuchtsmotor sein, aber er verrichtet seine Arbeit, und das ziemlich gut. Gekoppelt an ein gut abgestuftes Sechsganggetriebe, hängt der Turbo ganz ordentlich am Gas, powert beflissen mit seinen 200 Newtonmetern an Drehmoment. Viel zu schleppen hat er nicht, denn der 4,10 Meter lange Kleinwagen bringt keine 1,2 Tonnen auf die Waage. Und geschmeidig schalten lässt sich die Box sowieso. Schön ist, dass man überhaupt noch schalten kann. Überhaupt bietet der Dacia so manche Dinge, die nicht wenige Neuwagenkunden



Beim Sandero Stepway gibt es noch mechanische Instrument (li.)

Instrumente. Nicht, weil er muss, sondern, weil er kann. So ein bisschen Zeigerwerk kann in einer digitalisierten Welt schon erfrischend wirken. Aber freilich verzichtet die Marke keineswegs auf einen hinreichend großen Zentralbildschirm mit Navigationssystem – auch Dacia ist in der Moderne angekommen. Übrigens bekommt man bei Dacia verdammt viel Ausstattung für das eingesetzte Geld – Klimaautomatik, LED-Scheinwerfer, schlüssellooses Schließsystem, den Touchscreen und Tempomat sind frei Haus. Alles ist jedoch nicht serienmäßig, so muss der Kunde für beheizte Vordersitze netto 244 Euro ausgeben. Auch ein elektrisches Schiebedach kostet extra,

heute schmerzlich vermissen. So erblickt der Fahrer analog-mechanische und zwar netto 504 Euro. Das integrierte Navi kostet 336 Euro extra.

## Dacia Sandero Stepway TCe 110

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/999
kW (PS) bei U/min:	81 (110) bei 5.000-5.250
Drehmoment bei U/min:	200 Nm bei 2.900-3.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/125 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,0/180
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	5,5 l/909 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	408/328-1.108
Typklasse HP/VK/TK:	18/17/18
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	8,2 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	ab 15.118 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	494,88/0,20 Euro

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

# Effizient-emotional

Dicker Hubraum im effizienten Diesel auch noch gepaart mit schniekem Reihensechszyylinder? Klingt nach einer zeitlich längst vergangenen Automobilzeit. Ist aber aktuelle Realität bei Mazda. Flottenmanagement war mit dem CX-80 als Selbstzünder unterwegs.

Rein in die gute Stube und den Motor starten. Und zack, ploppt der Reihensechser an. Richtig gehört, sechs Zylinder – in Reih und Glied aufgestellt, so etwas gibt es noch. Und dann auch noch 3,3 Liter Hubraum. Da schlägt doch das Herz jedes Autofans höher. So viel Tradition in dem Selbstzünder auch stecken mag, es handelt sich zweifelsohne um ein hochmodernes Aggregat. Will heißen: Natürlich ist der Sechsender hybridisiert. So boostet ein kleines Elektroaggregat mit strammen 153 Newtonmetern und nicht weniger als 17 PS auf die Getriebeeingangswelle, um eine potenzielle Anfahrschwäche schon im Keim zu ersticken. In der Praxis ist der Mazda mit

diesem Triebwerk maximal souverän unterwegs, klingt fein-kultiviert und lässt in der Tat keine Wünsche offen. Mit 254 PS ist dieser CX-80 allerdings auch kein wilder Geselle. Der Sprint von 0 auf 100 km/h erfolgt binnen 8,4 Sekunden, und die Topspeed liegt bei 219 km/h. Und sonst? Der rund fünf Meter lange Gleiter ist ein Komfort-Tool vor dem Herrn, verwöhnt mit massig Platz und dezent-komfortabler Federung. Feine Sitze machen lange Strecken zum Genuss. Quasi das ideale Vielfahrer-Auto. Und Viel-Personen-Auto, denn die Japaner lassen den Raum nicht ungenutzt und installieren selbstverständlich sieben Sitzplätze. Und zum optimalen Nutzwertvehikel gehört selbstverständlich viel Gepäckraum.

In der Grundkonfiguration, also die ersten beiden Sitzreihen aufrecht, passen bis zu knapp 700 Liter in das Abteil. Da sollte der ausgedehnte Familienurlaub locker machbar sein. Legt man die Sitzlehnen der zweiten Reihe um, entsteht Platz für nahezu 2.000 Liter Gepäckäquivalent. Ganz günstig ist der lu-



Der CX-80-Innenraum ist adrett gemacht

xuriöse Allradler freilich nicht – die Preise starten ab netto 50.378 Euro. Immer an Bord ist die geballte Assistenz, Bluetooth-Freisprechanlage, Navi, Parkpiepser rundum, Rückfahrkamera und Tempomat.

## Mazda CX-80 e-SKYACTIV-D 254

Motor/Hubraum:	Sechszyl.-Diesel/3.283
kW (PS) bei U/min:	187 (254) bei 3.750
Drehmoment bei U/min:	550 Nm bei 1.500-2.400
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/148 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,4/219
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	5,7 l/1.298 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	650/258-1.971
Typklasse HP/VK/TK:	19/27/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	36,6 %
Dieselanteil:	54,2 %
Basispreis (netto):	ab 50.378 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	859,11/0,34 Euro

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





Im Symbioz geht es aufgeräumt zu

Platzmangel herrscht hier nun wirklich nicht



# Sanfter Allrounder

Mit dem Symbioz Hybrid hat Renault einen erschwinglichen Familientourer im Angebot. Der Alleskönner besticht durch seinen ansatzlos-souveränen Antrieb. Außerdem fällt er ebenfalls durch schickes Design auf. Flottenmanagement hat ihn gefahren.

Renault hat einen echten Alleskönner fürs Familienleben aufgelegt – mit dem Symbioz zeigen die Franzosen, dass Annehmlichkeiten wie Komfort, Raum und Technik durchaus mit Bezahlbarkeit vereinbar sein können. Flottenmanagement hat das Hybrid-SUV mit dem besonderen Getriebe gefahren. Der Symbioz ist ein Familienauto mit Verstand – und einer Portion Raffinesse. Optisch reiht er sich sauber in die neue Designsprache von Renault ein. Markante Leuchtsignatur vorn, klare Linien, gute Proportionen. Wer genau hinsieht, entdeckt Details wie das neue Markenlogo oder die muskulös gezeichnete Seitenlinie. Innen geht es großzügig zu – Renault nutzt den Raum clever aus. Das Cockpit wirkt aufgeräumt, die Bedienung klar, die Sitze bequem. Vor allem aber:

Es herrscht eine angenehme Ruhe – akustisch wie atmosphärisch.

Schon beim ersten Einsteigen wird klar, dass der Symbioz seine Passagiere ernst nimmt. Breite Türen, viel Kopffreiheit und eine gute Übersicht bestechen. Fahrer und Beifahrer genießen ein luftiges Raumgefühl, das eher an eine höhere Klasse erinnert. Die Sitze stützen gut, das Armaturenbrett wirkt aufgeräumt und hochwertig – nicht verspielt, sondern durchdacht. Die Bedienung gelingt weitgehend intuitiv. Das zentrale Touchdisplay reagiert flüssig. Schön, dass viele Basisfunktionen klassisch per Taste zu steuern sind. Alles wirkt reif und alltagstauglich.

Richtig interessant wird es auf der Straße. Denn der Symbioz fährt sich völlig stressfrei – und das liegt auch an seinem ungewöhnlichen Antriebsstrang. Der Hybrid arbeitet mit einem Verbrenner, zwei Elektromotoren sowie einem intelligenten Multimode-Getriebe mit vier Gängen für den Verbrenner plus zwei für das elektrische Aggregat. Klingt kompliziert, gibt sich aber entspannt. Und was da bei den Übersetzungswechseln abläuft unter dem Blech, bekommen die Passagiere kaum mit. Stattdessen überrascht der Symbioz mit Spontaneität beim Anfahren und angenehmer Laufruhe. Der 145 PS starke Hybrid

reicht locker für zügiges Mitschwimmen im Verkehr, bleibt aber stets effizient.

Im Alltag punktet der Renault mit vielen durchdachten Details wie guter Übersichtlichkeit, einer variablen Rückbank sowie reichlich Ablagen – und einem Fond, in dem auch Erwachsene bequem sitzen. Der Gepäckraum ist für die Klasse ordentlich dimensioniert, die Verarbeitungsqualität passt. Besonders auffällig ist die akustische Dämmung. Selbst bei Autobahntempo bleibt es angenehm leise im Innenraum. Auch das Fahrwerk macht einen guten Job, federt solide, ohne weich zu wirken. Schlaglöcher oder Kopfsteinpflaster? Kein Problem – der Symbioz bleibt gelassen.

Der neue Renault Symbioz ist kein Showcar, aber ein intelligenter Reisebegleiter. Wer ein Familienfahrzeug sucht, das Komfort und Technik verbindet, um den Alltag zu erleichtern, liegt hier genau richtig. Renault beweist, dass Hybrid nicht kompliziert sein muss – nur klug gemacht. Und das trifft auf den Symbioz in jeder Hinsicht zu. Preislich startet er auf konkurrenzfähigem Niveau (netto 27.815 Euro) – mit reichlich Ausstattung bereits in der Basis.

## Renault Symbioz Full Hybrid E-Tech 160

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.789
kW (PS) Systemleistung:	116 (158)
kW (PS) Verbrenner:	80 (109)
kW (PS) E-Maschine:	36 (49)
Drehmoment bei U/min:	265 Nm (Verbrenner) bei 3.600
Getriebe:	Automatik (4 plus 6 Gänge)
Schadstoffklasse/CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	k. A./102 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,1/180
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	4,5 l/1.067 km (48 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	376/492-1.582
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	15,3 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	27.815 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	575,86/0,23 Euro

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

# Komfortabler Praktiker

Mit dem Vito Tourer bietet Mercedes ein praktisches Tool für den Personen-transport, das außerdem Komfort und je nach Motor solide Fahrleistungen bietet. Daher war Flottenmanagement mit der stärksten Version unterwegs.



Da steht der Vito nun – groß, aber doch ein bisschen wie ein Underdog. Denn wer würde schon vermuten, dass da richtig Power unter der Haube steckt? Und der kraftvolle Transporter mit Nutzwert-DNA enttäuscht nicht, im Gegenteil: Der Vito ist ein Fahrzeug, das sich irgendwo zwischen Arbeitsgerät und komfortablem Reisebegleiter positioniert. Flottenmanagement hat ihn gefahren. Der Vito 124 CDI ist ein echtes Arbeitstier mit Feinschliff. Klare Kante außen, ehrliche Materialien innen – aber ein souveränes Antriebsherz unter der Haube: 237 PS bringt der 2,0-Liter-Diesel auf die Hinterachse. Das macht den Vito nicht nur zum Sprintmeister in seinem Segment, sondern auch zum erhabenen Zugfahrzeug. Optisch bleibt er der nüchternen Linie treu, wirkt dabei aber hochwertig und robust – ganz Mercedes eben. Innen geht es funktional zu, aber keineswegs karg. Stoff statt Leder, klare Bedienstruktur, viele praktische Ablagen – hier ist alles auf Alltag und Vielseitigkeit ausgelegt.

*Stattlich, aber herzlich kommt der Vito herüber*



Der Einstieg gelingt mühelos, das Platzangebot in der ersten Reihe ist großzügig. Die Sitze sind straff, aber langstreckentauglich und ziemlich bequem – und das ist auch gut so, denn der Vito lädt ein zum Reisen. Das Cockpit wirkt aufgeräumt, sachlich, logisch. Und klassisch mit mechanischen Anzeigen – das findet man nicht mehr häufig. Auch die Bedienung erfolgt teils klassisch über physische Tasten, allerdings auch per Screen. Das Infotainment reagiert schnell und intuitiv – ohne Spielereien, dafür mit klarer Menüführung. Der Vito will nicht unterhalten, sondern funktionieren. Und das tut er hervorragend. Auf der Straße zeigt das sanfte Nutztier, dass es mehr ist als bloß Arbeitsgerät. Der kräftige Diesel macht Spaß, das Neunstufen-Automatikgetriebe sortiert die Gänge sauber und zügig. Gerade auf der Autobahn fühlt sich der Vito überraschend wohl – nicht zuletzt dank der hohen Laufruhe des Motors sowie der soliden Geräuschdämmung. Trotz seiner Größe bleibt er gut

beherrschbar, auch bei zügiger Fahrt. Die Lenkung ist leichtgängig, aber ausreichend direkt. In Kurven zeigt sich der Vito neutral, das Fahrwerk federt verbindlich, aber nicht unkomfortabel. Unter dem Strich fühlt er sich ehrlich, robust und solide an.

Der Vito 124 CDI ist kein Luxus-Van, aber er weiß, was er kann – und das zeigt er mit Selbst-



*Mehr Platz als im Vito geht fast nicht*

*Das Vito-Interieur wirkt solide und klar strukturiert*



bewusstsein. Besonders, wenn es um Leistung und Nutzwert geht. Mit 237 PS unter der Haube und bis zu 2.500 Kilogramm Anhängelast ist er ein echtes Arbeitsgerät mit Langstreckenqualitäten. Wer ihn fährt, spürt, dass Mercedes hier nicht nur Transport ermöglichen, sondern auch Fahrerfreude erzeugen will – ganz ohne Schnickschnack. Der Vito ist ein zuverlässiger Partner – für Arbeit, Familie und alles dazwischen. Kein Leisetreter, aber auch kein Aufschneider. Wer einen Transporter sucht, der fährt wie ein Pkw und zieht wie ein Großer, ist hier genau richtig. Und das zu einem Preis, der für die gebotene Leistung fair kalkuliert ist. Ab rund 52.300 Euro netto geht es los.

## Mercedes-Benz Vito Tourer lang 124 CDI 4x4

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.950
kW (PS) bei U/min:	174 (237) bei k. A.
Drehmoment (Nm):	k. A.
Getriebe:	Neungang-Automatik
Schadstoffkl./CO <sub>2</sub> -Ausstoß:	Euro 6e/200 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A.
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	7,6 l/921 km (70 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	827/990-4.630
Typklasse HP/VK/TK:	20/24/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	73,7 %
Dieselanteil:	96,2 %
Basispreis (netto):	ca. 52.323 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A. (nicht kalkulierb.)

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

Überall ist von teilweise plötzlich auftretenden Engpässen zu hören. Das kann sich auf alles Mögliche beziehen: Geld, Zeit, Waren, Arbeitskräfte oder eben auch einfach Raum. Da praktisch alle unsere Ressourcen endlich sind und die Menschen in den meisten Fällen einen recht kurzen Planungshorizont dafür haben, wird über drohende Engpässe erst kurz vor ihrem Eintreten nachgedacht.



# Der Flaschenhals

In besonderem Maße fällt dies im Straßenverkehr auf. Von einem Tag auf den anderen ist plötzlich etwas gesperrt oder zumindest reduziert. Dass innerhalb von Stunden sogar drastische Eingriffe erfolgen können, hat die Komplettsperrung der Rahmedetalbrücke bei Lüdenscheid gezeigt, deren Aufarbeitung immer noch andauert. Aber auch angekündigte schwächere Eingriffe zeigen Wirkung. Über Pfingsten war dies eindrücklich an der Tauern- und der Brennerautobahn zu sehen.

Die Großbaustelle auf der Tauernautobahn A10 mit einspuriger Verkehrsführung in beide Richtungen ist zwar Ende Juni abgeschlossen worden, doch schon im Laufe dieses Jahres werden Fahrbahn- und Brückensanierungen für weitere Unmut sorgen. Und spätestens ab Herbst 2027, wenn der Tauerntunnel voraussichtlich sechs Jahre lang saniert wird mit nur einer Spur in jede Richtung, werden die Staulängen wieder steigen; vor Pfingsten waren es immerhin 50 Kilometer! Die Wartezeit wurde auf bis zu fünf Stunden taxiert, was mit einer angenommenen internen Staugeschwindigkeit von zehn Kilometern pro Stunde gut zusammenpasst. Auf der Brennerautobahn wird seit Anfang 2025 die Luegbrücke voraussichtlich bis Ende 2030 generalseinerneuert, auch hier hauptsächlich nur einspurige Verkehrsführung.

Diese Spurreduktionen von zwei auf eine gehen keineswegs einher mit einer Kapazitätsminderung von lediglich 50 Prozent; das wäre schön. Man kommt da in solchen Fällen auf eine

Minderung von bis zu 80 Prozent! Da sind dann mehrere Effekte, die dort mitspielen. Einerseits ist natürlich die Zusammenführung der Spuren mit den bekannten Reißverschlussproblemen zu nennen. Andererseits wird Einspurverkehr immer von den langsamsten bestimmt; es kann ja nicht überholt werden. Gerade in den Alpen mit Steigungen und Lkw-Verkehr ist das ein Thema. Und ab und zu bleibt ja auch mal ein Fahrzeug liegen ...

Betrachtet man die Situation eines Flaschenhalses rein physikalisch, so ist alles eigentlich recht klar. Schon im 18. Jahrhundert beschäftigte sich der Schweizer Mathematiker Daniel Bernoulli (später auch Vater Johann) mit dem Problem der Strömungen von Flüssigkeiten und Gasen („Fluide“) und stellte die nach ihm benannte Bernoulli-Gleichung auf. Für inkompressible Fluide wie Wasser heißt das einfach, dass Druck und Geschwindigkeit für den Durchfluss in einem (dichten!) Rohr invers zusammenhängen. Erhöht sich die Geschwindigkeit, verringert sich der Druck und umgekehrt.

Hat man nun in einem Rohr eine Verengung, so muss die Geschwindigkeit dort entsprechend größer sein, weil der Durchsatz an jedem Querschnitt derselbe sein muss, denn das Rohr wäre ja sonst nicht dicht. Der Clou nach Bernoulli ist nun, dass bei der schnelleren Strömung der Druck geringer ist. Man könnte jetzt natürlich denken: Na und? In der Tat hat dieser Effekt drastische Auswirkungen, für Flüssigkeiten, aber auch für Gase. Und er ist der Grund für das „hydrodyna-

mische Paradoxon“. Klingt kompliziert, kann jeder aber am Schreibtisch nachvollziehen. Man nimmt einfach in jede Hand ein Blatt Papier und hält diese parallel vor den Mund, sodass man zwischen die Blätter blasen kann.

Jetzt würde man erwarten, dass die Blätter sich beim Blasen auseinander bewegen. Wie man aber einfach feststellen kann, ist genau das Gegenteil der Fall, und die Blätter „ziehen sich an“. Aufgrund der höheren Luftgeschwindigkeit zwischen den Blättern durch das Blasen verringert sich der Druck, und diese werden von dem höheren Umgebungsdruck aufeinander zu gedrückt. Das ist auch der Grund für die Sogwirkung von Zügen an Bahnsteigen. Die vom Zug mit beschleunigte Luft hat einen geringeren Druck, und man wird zum Zug hingezogen.

Ebenso gilt dies auch für sich begegnende Züge, was üblicherweise von einem richtigen Knall begleitet wird. Da der Effekt bei höheren Geschwindigkeiten stärker wird, musste beispielsweise bei der Planung des Metrorapid (Magnetschwebebahn Transrapid für die Strecke Düsseldorf – Dortmund) ein größerer Abstand der Fahrwege als bei normalen Zügen eingeplant werden. Der Metrorapid wurde wie andere Projekte ähnlicher Art in Deutschland (Flughafenzubringer München, Hamburg – Berlin) nie realisiert. Lediglich in Shanghai ging Anfang 2004 der Transrapid auf einer 30 km langen Strecke als schnellster kommerziell im Einsatz befindlicher Zug (maximal 500 km/h, im Betrieb 430 km/h) offiziell in Betrieb.

Selbst Schiffe können wegen Bernoulli Schiffbruch erleiden, wenn nämlich zu wenig Wasser unterm Kiel ist (bei Seglern eine Handbreit!), entsteht eine Sogwirkung zum Grund hin und das Schiff läuft auf. Im Alltag unter einer Dusche mit Vorhang hat der eine oder andere schon mal erlebt, dass dieser aufdringlich wird und plötzlich an den Waden klebt. Auch hier erzeugt das herabfallende Wasser geringeren Druck und zieht den Vorhang an. Allerdings wird wissenschaftlich auch diskutiert, dass das Wasser aus dem Duschkopf eine Art „Mini-Tornados“ erzeugt mit ebensolcher Wirkung. Das würde ja dann auf jede Dusche zutreffen. Damit bekommt Duschen nochmal eine ganz andere prickelnde Qualität.

Nun ist die Lage auf der Straße dann doch noch etwas komplizierter, denn der Autoverkehr ist „kompressibel“, denn die Dichte ist natürlich nicht konstant. Und das bedeutet, dass ein Stau entsteht, da durch den einspurigen Verlauf nicht so viele Fahrzeuge pro Zeiteinheit fahren wie sich im zweispurigen am Stauende anstellen. Der Stau wird aber erst dann kürzer, wenn sich weniger anstellen als herausfahren, eine Binsenweisheit. Übrigens geht eine solche Weisheit zurück auf die weite Verbreitung von Gräsern (Binsen) und ihre einfache „knotenlose“ glatte Form.

Das Perfide an der Limitierung des maximalen Verkehrsflusses ist der Sicherheitsabstand. Wenn man ihn denn ernst nimmt, was ja nicht unbedingt dem gefühlten Verkehrsverhalten entspricht oder „Common Sense“ ist, wie Freunde von den ach so beliebten Anglizismen sagen würden. Denn bis auf geringe Korrekturen bei niedrigen Geschwindigkeiten aufgrund der nicht berücksichtigten Länge des eigenen Fahrzeugs beim Sicherheitsabstand (außerorts halber Tacho bezogen auf die Distanz Stoßstange – Stoßstange) ist mit einer Erhöhung des Tempolimits im Baustellenbereich keine Erhöhung des Flusses zu erreichen. Aber häufig wird nicht einmal das Fahren im Abstand von zwei Sekunden erreicht, was entsprechend stauverlängernde Wirkung zeigt.

Denn das liegt vielleicht auch daran, dass viele Kolonnenfahrer angesichts des Verhaltens anderer am Flaschenhals einfach einen „dicken“ Hals kriegen, was den Durchsatz beider Hälse (weiter) mindert. Im Übrigen findet der Bußgeldkatalog erst dann Anwendung, wenn die Hälfte des Sicherheitsabstandes erreicht oder unterschritten wird, also ein Viertel vom Tachowert. Fakt ist jedenfalls, dass nur höhere Geschwindigkeiten bei geringeren Abständen helfen würden. Kontrollen wären dann nicht ganz so einfach durchzuführen.

Aber nicht nur Baustellen erzeugen Flaschenhälse. Zunehmend behindert der Verkehr sich selbst. Da sind die allgegenwärtigen Lieferdienste für was auch immer, die in ihrer (Zeit-) Not ihre Fahrzeuge, wenn auch nur für kurze Zeit, abstellen, wo immer es ihnen gerade passt. Aber auf jeden Fall möglichst nah am Zielpunkt. Zunehmend, und das gerade in der Sommerzeit, bevölkern teilweise Horden von Rennradfahrern und kleinere Grüppchen von „Rittern“ auf E-Bikes (in Deutschland mittlerweile ein Synonym

## AUTOR



**PROFESSOR DR. MICHAEL SCHRECKENBERG,** geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er an die Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 20 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Onlineverkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

für Pedelecs) die Straßenränder aufgrund von fehlenden Radwegen oder, falls vorhanden, der Unlust, diese zu benutzen.

Dabei handelt es sich in der Tat um sich bewegende Engstellen, und es muss der Straßenverkehrsordnung zufolge außerorts ein Abstand von zwei Metern, gemessen vom Rand des rechten Außenspiegels zum äußersten linken Ende des Radlenkers, eingehalten werden. Überholen ist dann ein Abenteuer mit ungewissem Ausgang für alle Beteiligten. Insbesondere in der Stadt, wo der Raum sowieso beschränkt ist, ist der dort vorgeschriebene Abstand von mindestens 1,5 Metern kaum einzuhalten.

Aber nicht nur auf der Straße wird der Durchsatz durch uns selbst verringert. Es scheint einen noch tieferen Drang der Menschen zu geben, sich gegenseitig im Weg zu stehen. Dazu gibt es sogar eine eigene Bewegung (!), nämlich die der „Ochlokinetik“. Der Begriff ist eine Verschmelzung der altgriechischen Worte „Ochlos“, „Masse, Pöbel“, und „Kinesis“, „Bewegung“. Laut dem Schweizer Publizisten und James-Joyce-Experten Fritz Senn handelt es sich dabei um die „fröhliche Wissenschaft vom Menschen als einem Wesen, das den anderen grundsätzlich im Weg steht“. Gemeint ist damit, dass die Menschen gerne an sowieso schon engen Stellen stehen bleiben und damit die Lage der anderen noch weiter verschlimmern.

Von Senn stammt auch die Lehre der „Tychomatik“ als der „Kunde vom souveränen Fummeln des Schicksals zu meinen Ungunsten“. Dabei geht „Tycho“ auf die griechische Göttin Tyche (bei den Römern Fortuna) zurück, die zuständig war für Zufall und Glück. Wenn man erst einmal eine solche Weltsicht hat, kann man da bei sich bestimmt eine Menge Anhaltspunkte dafür finden, gerade heutzutage.

Selbst das Wort Flaschenhals enthüllt noch weitere Zusammenhänge. Denn „Hals“ heißt eigentlich Drehung (des Kopfes), was früher bei Übertreibung gelegentlich mit dem „Umdrehen“ des Halses endete. Flasche geht wohl auf „flechten“ zurück; Glas kam erst recht spät auf den Markt.

„Du Flasche“ ist daher als Hohlkörper oder Schwächling zu deuten. Spätestens seit Giovanni Trapattonis „Strunz? ... wie eine Flasche leer“ hat die deutsche Sprache in ihrer reinen Form fertig.

Der Hals muss aber für noch viel mehr herhalten, denn die Nahrungs- und Getränkeaufnahme erfolgt durch ihn. Gerne wird ja die Frage aufgeworfen, ob man beim Kopfstand denn trinken kann. Würde man ein Glas ansetzen, so würde die Flüssigkeit einfach wieder aus dem Mund laufen. Aber mit einem Strohhalm geht das, einfach mal ausprobieren, dem Schluckmechanismus und der Speiseröhre sei Dank. Es gibt sogar Menschen, die den Schluckreflex „abschalten“ können. Da fließt dann zumeist Bier einfach durch. Schwertschlucker dagegen müssen den Würgereflex unter Kontrolle bringen können.

Nun gibt es ja Menschen, die sprichwörtlich den Hals nicht voll bekommen können. Eine Art von Überkonsum ist die Folge. Allerdings kann dies auch durch einen nur gefühlten Engpass ausgelöst werden. Überstürzte Reaktionen ohne Plan können erheblichen Schaden anrichten und teuer zu stehen kommen. In der intensiven Corona-Zeit mangelte es an vielem, auch an Transparenz und Abstimmung bei den Regierenden. So orderte seinerzeit Maskenbildner Jens Spahn als Gesundheitsminister in einer Art „Hoppla-Hoppen-Verfahren“ ohne Ausschreibung Masken im Wert von über einer Milliarde Euro. Diese wurden aber weder gebraucht noch geliefert. Nur soll jetzt die Order nachträglich gezahlt werden. Ende offen.

Bleibt am Ende noch der Wendehals, ein Vögelchen der Familie Specht, obwohl er gar nicht danach ausschaut. Seinen Namen verdankt er (natürlich) den auffälligen Kopfdrehungen. Aber auch die Menschen kennen Wendehälse, die plötzlich ihre Gesinnung ins Gegenteil umkehren. So wie dies 1989 nach der Wende bei vielen ehemaligen DDR-Funktionären geschah. Aktuell sieht man dies bei J.D. Vance, der eigentlich ein scharfer Kritiker von Donald Trump war. Die Frage ist nur, ob man bei zu vollem Hals diesen überhaupt noch wenden kann. Und häufig gehört der Hals eben einer Flasche.

## IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



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

**Geschäftsführer:** Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

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

**Redaktionsbeirat:** Stephan Faut, Melanie Gue,  
Thomas Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt  
Langen, Jörg Martini, Dieter Prohaska,  
Melanie Schmahl, Sven Schulze

**Redaktion:** Steven Bohg, Patrick Broich,  
Christian Kerz, Christian Löffler,  
Ramin Nasseri, Janina Zenker  
E-Mail: post@flotte.de

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

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Stefanie Borgert,  
Peter Rindfus, Veronika Khimenko,  
Ramin Nasseri, Prof. Dr. Michael Schreckenberg,  
Katharina Schukin, Gerhard Trinkl

**Fotos:** Frank Beer, Steven Bohg, Patrick Broich,  
Lizzy Geble, Christian Kerz, Jana Rodenbusch;  
Anna, Björn Wylezich, Butch, ETAOE, Horst  
Bingemer, liliyabatyrova, Markus Luigs,  
Michael Rogner, mimagephotos, Ryzel Husein,  
Stefan Werner / stock.adobe.com

### Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung)  
Telefon: 0228/28 62 94-11,  
E-Mail: bf@flotte.de  
Zeno Alberti  
Telefon: 0228/28 62 94-12,  
E-Mail: za@flotte.de

### Sekretariat und Leserservice:

Katharina Schukin  
Telefon: 0228/28 62 94-10,  
E-Mail: ks@flotte.de



1. Quartal 2025

**Druckauflage:** 25.100 Exemplare

### Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich  
Bezugspreise 2025: Einzelheft 4,- Euro  
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)  
Auslandspreise auf Anfrage. Für Mitglieder des  
Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM) ist  
der Bezug von Flottenmanagement kostenfrei.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird  
keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückge-  
sandt, 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.

# Prozessintelligenz im Fuhrpark:

Wenn Schadenmanagement zum Wettbewerbsvorteil wird



### RENÉ DIETZEL,

Head of Sales & Account Management Fleet bei  
der Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Steigende Reparaturkosten, längere Standzei-  
ten und ein zunehmender administrativer Auf-  
wand stellen Fuhrparkbetreiber heute vor große  
Herausforderungen – insbesondere im Schaden-  
fall. Jeder Tag, an dem ein Fahrzeug nicht ein-  
satzbereit ist, kostet Geld und belastet interne  
Ressourcen. Angesichts dieses steigenden Kos-  
tentrucks sind digitale, KI-gestützte Prozesse  
im Schadenmanagement längst kein „Nice-to-  
have“ mehr, sondern ein entscheidender Er-  
folgsfaktor. Sie helfen dabei, Schäden schneller  
zu erfassen, Abläufe zu automatisieren und alle  
Beteiligten effizient zu vernetzen – mit dem kla-  
ren Ziel, Ausfallzeiten zu minimieren und Kosten  
nachhaltig zu senken.

Um die erforderliche Transparenz zu gewährleisten, beginnt die digitale Prozesskette bereits bei der Schadenmeldung. Für eine aktive Schadensteuerung ist es wichtig, dass der Dienstwagennutzer den festgelegten Meldeweg einhält. Hierfür gibt es unterschiedliche Möglichkeiten: In der Regel erfolgt die Meldung über eine 24/7-Schadenhotline oder digital per QR-Code im Fahrzeug. Ein großer Vorteil der digitalen Schadenmeldung ist die Übermittlung von Schadendetails sowie einer aussagekräftigen Lichtbilddokumentation der Beschädigungen. So nutzt die Innovation Group beispielsweise Künstliche Intelligenz, um auf Basis dieser Daten frühzeitig fundierte Entscheidungen zur Schaden-  
steuerung zu treffen. Die KI analysiert die Schadendetails und unterstützt eine schnelle, zielgerich-  
tete Auswahl von Werkstätten sowie die Koordination weiterer Prozessschritte. Ab diesem Zeitpunkt startet ein digitalisierter End-to-End-Prozess, der Fahrer und Fuhrparkverantwortliche in Echtzeit über alle relevanten Schritte informiert – zentral gesteuert aus einem System.

Eine effiziente Schadensteuerung endet jedoch nicht mit der digitalen Meldung oder der Werkstatt-  
auswahl. Auch nachgelagerte Prozessschritte – wie die Ersatzteilbeschaffung, die Freigabe von  
Kostenvoranschlägen oder Wartezeiten bei Genehmigungen – haben einen erheblichen Einfluss auf  
Ausfallzeiten und Kosten. Für die Senkung der Kosten sind daher nicht nur die vereinbarten Stun-  
densätze mit den Werkstattpartnern oder der Reparaturweg entscheidend. Auch die Beschaffung  
von Ersatzteilen, die Erstellung von Kostenvoranschlägen oder das Warten auf Freigaben verursa-  
chen unnötige Ausfallzeiten und zusätzliche Mietwagenkosten. Durch den intelligenten Einsatz al-  
ternativer Ersatzteile, wie zum Beispiel GREENPARTS, wird die Ersatzteilbeschaffung optimiert. Die  
Schnittstellen zwischen dem Kalkulationssystem und dem Schadenmanager erleichtern so nicht nur  
den Aufwand für alle Prozessbeteiligten, sondern sorgen auch für schnelle Reparaturfreigaben und  
damit für eine zügige Reparatur der Fahrzeuge.

Gerade im professionellen Flottenmanagement entwickelt sich modernes Schadenmanagement zu-  
nehmend zu einem strategischen Steuerungsinstrument. Es liefert wertvolle Daten und Auswertun-  
gen, mit denen Verantwortliche nicht nur einzelne Vorgänge optimieren, sondern auch übergreifende  
Entscheidungen ableiten können – etwa zur Fahrzeugauswahl, Lieferantensteuerung oder Kosten-  
planung. Anstatt lediglich auf Schadenefälle zu reagieren, ermöglicht ein digitales System die proak-  
tive Steuerung des gesamten Flottenbetriebs.

Effiziente Prozesse und intelligente Schnittstellen sind entscheidende Hebel, um Schäden schnell  
und kostenschonend abzuwickeln. Damit jedoch das volle Potenzial ausgeschöpft werden kann,  
kommt es auch auf die richtige Infrastruktur an. Ein bundesweit starkes Werkstattnetz mit attrakti-  
ven Konditionen und einem hohen Qualitätsstandard, gepaart mit intelligenten IT-Lösungen, bringt  
in Zukunft jedes Fahrzeug schnell wieder auf die Straße.

**Das erste große Flottenevent des Jahres 2026!**

**Flotte!**  
Der Branchentreff

# **SAVE THE DATE** **„Flotte! Der Branchentreff“**

**am 25.+26. März 2026 in der Messe Düsseldorf**



## **Das erwartet Sie:\***

- rund 340 Aussteller auf mehr als 25.000 m<sup>2</sup>
  - rund 100

Vorträge

Workshops

Roundtables

**Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!**

**Jetzt vormerken!**



\* (Schätzung 2026)

Jetzt informieren und mit dabei sein!  
[derbranchentreff.de](http://derbranchentreff.de)



In Kooperation mit



**DATAFORCE**

**DMB** DEUTSCHER MITTEILUNGS-BUND

Bundesverband  
Betriebliche Mobilität  
Experten für Fahrzeuge & Mobilitätsmanagement

**bcs** Bundesverband Catering

Medienpartner

**KEP**  
Wirtschaftsdienst GmbH

**electrive**  
FLEET

BUNDESVERBAND DEUTSCHER  
LEASING-UNTERNEHMEN



**MESSEN.DE**

PORSCHE



Sie können länger frühstücken.  
Sie sind früher zum Abendessen zurück.  
Gibt es einen besseren Dienstwagen?

DER MACAN.

Das „Gesetz für ein steuerliches Investitionsfortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland“ tritt am Tag nach der Verkündung in Kraft.  
Dies ist keine steuerliche Beratung. Die Voraussetzungen für die Anwendung der verabschiedeten Gesetzesänderungen und sich ggf. daraus ergebenden steuerlichen  
Vorteile sind im Einzelfall von einem Angehörigen der steuerberatenden Berufe zu prüfen.

Macan (WLTP): Stromverbrauch kombiniert: 19,8 – 17,0 kWh/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A; Stand 07/2025