DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 20. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

Flotten management

3/2021
JUNI/JULI

SPECIAL:
Fuhrparksoftware

LAGEBERICHT:
AMO-Fuhrparkbarometer

RECHT:
Fahrtenbuchauflage

FLOTTEN-STRATEGIEN:
BMW/MINI

KOSTENVERGLEICH:
Mittelgroße SUV

Neuer Antrieb für Ihr Business.

Der neue SEAT Tarraco e-HYBRID.

Jetzt mit 6.750 € e-Mobilitätsprämie.[1]

Sie haben Großes vor? Der neue SEAT Tarraco e-HYBRID bringt Sie in Ihrem Business nachhaltig voran. Mit zukunftsweisenden e-HYBRID Technologien und vielen Vorteilen wie halbierter Dienstwagenbesteuerung. Mehr erfahren unter **seat.de/business**

SEAT **FOR BUSINESS**

SEAT Tarraco 1.4 e-HYBRID, 180 kW (245 PS), Kraftstoffverbrauch Benzin: kombiniert 1,8 l/100 km; Stromverbrauch: kombiniert 14,5 kWh/100 km; CO_2-Emissionen: kombiniert 41 g/km. CO_2-Effizienzklasse: A+.

[1] Die e-Mobilitätsprämie von 6.750 € setzt sich zusammen aus dem Herstelleranteil von 2.250 € netto und der staatlichen Förderung von 4.500 €. Staatliche Förderung: Vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, www.BAFA.de, gewährter Zuschuss, dessen Auszahlung erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags erfolgt. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Die staatliche Förderung in dieser Höhe endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, voraussichtlich am 31.12.2021. Herstelleranteil: Von der SEAT Deutschland GmbH, Max-Planck-Str. 3–5, 64331 Weiterstadt, gewährte Prämie beim Kauf eines neuen SEAT e-HYBRID Modells. Verfügbar für Privatkunden und gewerbliche Endkunden. Die e-Mobilitätsprämie ist nicht kombinierbar mit anderen SEAT Förderaktionen (mit Ausnahme der Basis-Konditionen Leasing und Finanzierung) und gültig bis auf Widerruf. Weitere Informationen erhalten Sie bei uns im Autohaus. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement

Zurück im Leben

Nach eineinhalb Jahren Pandemie und mehr oder weniger harten Lockdowns kehrt das Leben allmählich auf die Straßen zurück. Die geöffnete Außengastronomie, teils auch Innengastronomie, bringt kombiniert mit milden Temperaturen schon fast ein Stückchen südländisches Lebensgefühl in deutsche Städte.

Gleichzeitig kehren die Mitarbeiter in die Büros zurück, zumindest dort, wo sich das Homeoffice-Gefühl nicht eingestellt und nachhaltig durchgesetzt hat. Der Mund-Nasen-Schutz fällt immer öfter und es soll auch schon Menschen geben, die sich zur Begrüßung wieder die Hand geben. Kein Wunder: Die Impfquote steigt rasant und bis zur Herdenimmunität kann es nun eigentlich nicht mehr lange dauern.

Was bleibt nach Corona? Sicher der Digitalisierungsschub und die Erkenntnis, dass es auch vermeidbare (Fahr-)Strecken gibt. Einiges kann auch telefonisch oder per Videokonferenz geklärt werden. Auch die immer digitalere Verwaltung und Steuerung der Fuhrparks wird nicht nur bleiben, sondern weiter im Fokus stehen. Vielleicht überlebt auch die Renaissance des Dienstwagens als ansteckungsfreier sicherer Ort zum Reisen, die wir in den letzten 18 Monaten erlebt haben.

Was wird wieder anders? Der Mensch ist ein soziales Wesen und möchte sich mit anderen Menschen treffen und persönlich austauschen. Davon lebt der Außendienst, davon lebt der Mobilitätsmarkt. Nicht alles kann man telefonisch, per Videokonferenz oder gar per E-Mail lösen oder besprechen. Und nun dürfen wir uns auch wieder treffen, mit immer mehr Menschen gar. Nach dem Sommer sind auch wieder zahlreiche Messen geplant, turnusmäßige wie auch nachgeholte.

Auch wir planen wieder Deutschlands Netzwerkmesse Nummer 1: „Flotte! Der Branchentreff“ ist nach 30 Monaten Pause zurück am 15. + 16. September in Düsseldorf. Endlich wieder persönliches Treffen von Lieferanten, Kunden, Geschäftspartnern und Freunden – wie gewohnt mit umfangreichem Catering und großem Netzwerkabend. Mehr Informationen gibt es auf *derbranchentreff.de* – sind Sie auch dabei?

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Seit 27 Jahren Fahrzeugnachrüstung mit modernstem, technischem Equipment!

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

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

www.wollnikom.de

MEHR RAUM FÜR IHR BUSINESS.

Die C-Klasse für Geschäftskunden.
Entdecken Sie den Ladekomfort, der Ihr Leben komfortabler macht. Großzügige Dimensionen, intelligente Ablageflächen – und die EASY-PACK Heckklappe hilft Ihnen komfortabel per Knopfdruck.

Erfahren Sie mehr über die zahlreichen Vorteile des Geschäftskundenprogramms. **mercedes-benz.de/geschaeftskunden**

Die neue C-Klasse.

INHALT

LEASING

14 **Gute Gründer**
Leasingunternehmen und ihre Zusammenarbeit mit Start-ups

MANAGEMENT

16 **Digitale Evolution**
Digitalisierung auch beim Autokauf

18 **Mehr Flexibilität für Flotten**
Anwender-Interview ARI FlexLease bei House of HR Germany

20 **Der Trend setzt sich fort**
Ausgewählte Ergebnisse aus dem Arval Mobility Observatory Fuhrpark-Barometer 2021

22 **Über die Wertigkeit eines Lottogewinns oder die Steuer- und Abgabebelastung bei Kraftstoffen**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam

24 **Das nächste Level**
Schwerpunkt-Interview mit Andre Janssen-Timmen, Leiter Vertrieb an Flotten- und Gewerbekunden Deutschland bei der BMW Group

28 **Bedarfsgerechte Mobilität**
Flottenmanagement im Gespräch mit Gerhard Künne, Vorsitzender der Geschäftsführung der EURO-Leasing GmbH

30 **„Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt“**
Interview mit Daniele Baldino, Geschäftsführer und CEO der Auto Fleet Control GmbH

32 **Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.**
Verbandsnachrichten

34 **Nachhaltigkeitszertifizierung der betrieblichen Mobilität**
Gastbeitrag Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.

36 **Digital und aus einer Hand**
Interview mit Natalie Kolb und Dr. Moritz Weltgen, Mitgründer von RepairFix

38 **Hätten Sie’s gewusst? –** Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

40 **Wenn die Technik versagt**
Halterhaftung bei Versagen von Assistenzsystemen (Stufe 1)

44 **Aktuelle Rechtsprechung zur Fahrtenbuchauflage**

46 **Rechtsprechung**

48 **Rechtsprechung**

WISSEN

50 **Teure Lichtspiele**
Wie die Fahrzeugbeleuchtung im Laufe der Jahrzehnte zum hochkomplexen Technikfeature geworden ist

INNOVATION & TECHNIK

52 **Nachrichten**

54 **Unkompliziert und skalierbar**
Flottenmanagement im Gespräch mit Nicole Heinrich, Sales and Marketing Manager beim Corporate Start-up chargeBIG

94
Luxus in Reinform – frisch getestet: der neue, mild-hybridisierte Mercedes-Benz S500

18
Welche Möglichkeiten ein flexibles Leasing der Unternehmensflotte birgt, erläutern Diana Leufkes, Majk Strika (beide ARI) und Frank Schulz (House of HR)

24
Die BMW Group richtet sich neu aus. Die Auswirkungen auf den Vertrieb und das Produktportfolio erläutert Andre Janssen-Timmen im Schwerpunkt-Interview

28
Wie sich das Vermietgeschäft der EURO-Leasing mit neuen Konzepten weiterentwickelt, erklärt Geschäftsführer Gerhard Künne

30
Wie über das Schadenmanagement auch die Versicherungsstruktur einer Flotte optimiert werden kann, erklärt AFC-Geschäftsführer Daniele Baldino

54
Durch skalierbare Ladeinfrastrukturen lassen sich kostengünstiger und unkomplizierter Lademöglichkeiten am Firmenstandort schaffen, verrät Nicole Heinrich von chargeBIG

56 **Ganzheitlicher Blick**
Interview mit Klaus Böckers, Vice President Nordics, Central and Eastern Europe bei Geotab

58 **Laden will gelernt sein –** Was Sie beachten müssen, um mit dem Elektroauto nicht zu stranden

59 **Fahrtelegramm Mercedes-Benz EQA 250**

60 **Fahrtelegramme Škoda Enyaq iV 80 / MINI Cooper SE**

61 **Fahrtelegramm BMW iX3**

62 **Leiser Luxus-Einsteiger**
Test Porsche Taycan (Performance Batterie Plus)

64 **Leise Power –** Fahrbericht Volvo XC40 P8 Recharge Pure Electric

SPECIAL: FUHRPARKSOFTWARE

65 **Digitalisierung in der Flotte**
Die Auswertung der aktuellen Flottenmanagement-Onlineumfrage

67 **Rechtssicher kontrolliert**
Marktübersicht elektronische Führerscheinkontrollsysteme

70 **Bestens nachvollziehbar**
Elektronische Fahrtenbücher im Überblick

72 **Digital ist Trumpf –** Marktübersicht Fuhrparkmanagementsoftware

KOSTENVERGLEICH

78 **Diesel geht noch**
Kostenvergleich mittelgroßer SUV mit Dieselantrieb

MARKTÜBERSICHT

86 **Das meiste elektrisch**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Renault

FAHRTELEGRAMME

89 **Jeep Compass 1.3 GSE T4 / Jaguar F-Pace P400 AWD**

90 **Mazda CX-30 E-Skyactiv X 2.0 Hybrid / Opel Mokka-e**

91 **Volkswagen Golf Alltrack 2.0 TDI 4Motion / Hyundai i30 Kombi 1.6 CRDI**

FAHRBERICHTE

92 **Klein, aber leistungsfähig –** Ford Puma 1.0 EcoBoost

93 **Solide Designerware –** Volkswagen Arteon SB eHybrid

TEST

94 **Die neue Fünfhundert –** Mercedes-Benz S500

RUBRIKEN

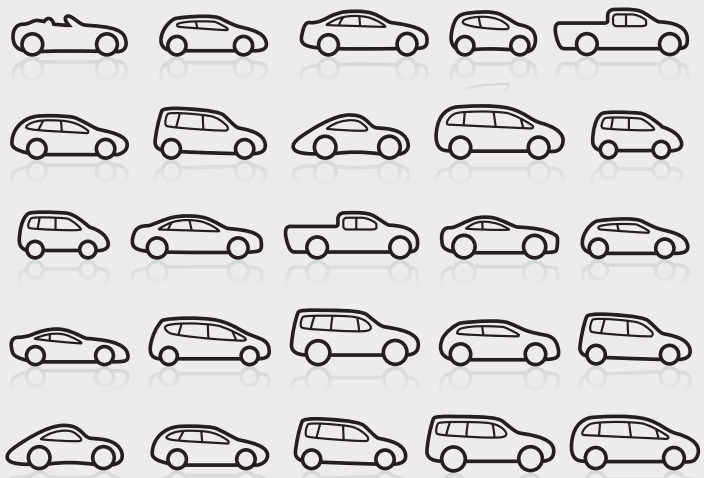
3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
12 **Nachrichten Leasing/Management**
49 **Nachrichten Reifen**
96 **Kolumne**
98 **Gastkommentar/Impressum**

InNuce®
Automotivated Software.

Den Fuhrpark der Zukunft effizient managen

Jetzt die richtigen Entscheidungen treffen

FleetScape® IP



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

Personalien

***Marco Schubert** übernimmt zum 1. Juli die Funktion Leiter Region Europa bei Porsche. Bislang war er Präsident der Audi Sales Division China. Schubert folgt auf Barbara Frenkel, die in den Vorstand wechselt.*

*Seit 1. März führt **Christine Meyer** bei directcar das operative Geschäft. Mit ihrem fundierten Know-how aus 28 Jahren in unterschiedlichen Positionen in der Autovermietung will sie den Ausbau und die Positionierung des Mobilitätsanbieters weiter vorantreiben. Zuletzt war sie als Geschäftsführerin der Starcar Mobility GmbH tätig.*

*Zum 1. Juli übernimmt **Steffen Lucas** als gesamtverantwortlicher Leiter den Mercedes-Benz Vans Vertrieb Deutschland und der Region Europa, welche künftig eine neue Vertriebsregion bilden. Er folgt für den deutschen Markt auf Jochen Dimter, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt.*

***Philipp Noack** tritt zum 1. August als Leiter Vertrieb bei der Audi AG die Nachfolge von Christian Bauer an, der im Unternehmen zum Leiter der zentralen Verkaufsplanung und -steuerung sowie der Steuerung Geschäftsbereich Marketing und Vertrieb ernannt wurde. Noack ist seit 2004 für den Volkswagen Konzern tätig und war zuvor für das Japan-Geschäft von Audi zuständig.*

***Daniele Baldino** hat seit dem 1. Januar die Position des Geschäftsführers und CEO bei der Auto Fleet Control GmbH inne. Der Finanz- und Marketingspezialist kann auf langjährige Erfahrungen in der Versicherungsbranche und im Schadenmanagement zurückgreifen. Zuletzt war er zwei Jahre als CFO beim InsurTech-Unternehmen wefox tätig.*

*Zum 1. Juni übernahm **Peter Kühl** die Verantwortung für den Bereich Vertrieb bei ŠKODA AUTO Deutschland. Sein Vorgänger Stefan N. Quary wechselte zur Konzernschwester Audi. Seit 2006 gehört Kühl dem Volkswagen Konzern an und hatte seither verschiedene Führungsaufgaben im Vertrieb und im Flottengeschäft von Personenwagen und Nutzfahrzeugen inne, zuletzt als Head of Group Sales Mobility.*

***Herrik van der Gaag** ist seit dem 1. Mai neuer Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH und trägt die Verantwortung für die Niederlande, wo er 2018 die Geschäftsführung übernahm, und Deutschland. Van der Gaag folgt damit auf Thomas Bauch, der zukünftig internationale Aufgaben für den Mutterkonzern wahrnehmen wird.*

PROFESSIONELLER SERVICE

Im Januar 2021 vereinbarten die MF-1 GmbH und die Fahrlehrerversicherung VaG einen langfristigen Vertrag zur Schadensteuerung der Kunden der Fahrlehrerversicherung. Dabei kam es der Fahrlehrerversicherung insbesondere auf den professionellen Service der MF-1 GmbH an, der sich in Form einer 365/24-Schaden-Hotline, einem bundesweit zertifizierten Werkstattnetz sowie einer digitalen und unkomplizierten Abwicklung erschließt. Die MF-1 GmbH sieht der Aufgabe, mehr als 15.000 Schäden per anno abzuwickeln, positiv entgegen und beweist seit Januar beständig ihre Performance. Neben den oben genannten Services hat die MF-1 GmbH für die Kunden der Fahrlehrerversicherung im Dezember 2020 die Plattform *www.fahrschulabo.de* gelauncht. Daraus und aus eigenem Bestand managt das Frankfurter Unternehmen den Mietwagenbereich für Fahrschulen und stellt den Versicherungsnehmern der Fahrlehrerversicherung kostenlos Fahrschulersatzwagen inklusive Prüfungszulassung zur Verfügung.

NEU POSITIONIERT

Die Unternehmensmobilität wurde in diversen Bereichen neu definiert, neue Marktteilnehmer bereichern den Mobilitätsmarkt und etablierte Player entwickeln ihre Ausrichtung weiter. Längst ist Mobilität nicht mehr nur auf die klassischen Dienstfahrzeuge beschränkt, Räder, Sharing- und Abo-Konzepte bereichern den Markt gehen auf die Bedürfnisse der Nutzer ein. In diesem Zusammenhang wurde es auch Zeit für eine Neupositionierung des Branchenverbands VMF, der sich nun VMF – Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. nennt. Mit neuem Namen, Markendesign und Auftritt sowie breiterem, ganzheitlich angelegten Themenfokus wird der VMF die Entwicklungen der Branche aktiv mitgestalten und den Dialog mit den Mitgliedern und Premiumpartnern weiter intensivieren. Der neugestaltete Webauftritt ist ebenfalls Teil der Überarbeitung der gesamten Corporate Identity. Nach wie vor ist das Hauptziel des VMF, zentraler Ansprechpartner zu sein, wenn es um fahrzeugorientierte Mobilitätslösungen, um Leasing, Fahrzeugmiete und Sharing-Konzepte geht.

ÄNDERUNG

Die ordentliche und außerordentliche Hauptversammlung der Aktionäre von Total hat heute fast einstimmig für die Änderung des Firmennamens gestimmt. Total wird zu TotalEnergies und verankert seine Strategie der Umwandlung in ein Multi-Energie-Unternehmen in seiner Identität. Zusammen mit der Namensänderung erhält TotalEnergies eine neue visuelle Identität. Der neue Name und die neue visuelle Identität soll den Kurs, den TotalEnergies eingeschlagen hat, unterstreichen: den eines Multi-Energie-Unternehmens, das seine Mission umsetzt, Energie zu produzieren und zu liefern, die zunehmend erschwinglich, zuverlässig und sauber ist, so die Unternehmensaussage.

TotalEnergies

AUS EINS MACH ZWEI

Aus Daimler Mobility werden Ende 2021 zwei schlagkräftige, eigenständige Finanzdienstleister: Der Aufbau von zwei fokussierten, eigenständigen Finanzdienstleistern für das Pkw- und Van-Geschäft der Daimler AG sowie das Lkw- und Bus-Geschäft von Daimler Truck ist bis Jahresende geplant. Als Tochtergesellschaft der Daimler Truck AG soll Daimler Truck Financial Services den weltgrößten Lkw- und Bushersteller auf dem Weg zum batterieelektrischen, wasserstoffbetriebenen und automatisierten Fahren ab Ende des Jahres noch gezielter unterstützen. Daimler Mobility will im Pkw- und Van-Geschäft vor allem zwei Themen vorantreiben. Zum einen steht der Beitrag zum Verkauf von Luxusautos und Premium-Vans stärker im Vordergrund. Zum anderen wird Daimler Mobility den Wechsel der Kunden hin zu Elektrofahrzeugen aktiv unterstützen und Leasing- und Finanzierungsangebote für alle Elektrofahrzeuge von Mercedes-Benz anbieten. Als künftige Wachstumstreiber sieht das Unternehmen darüber hinaus die massiv zunehmende Bedeutung des Onlinevertriebs sowie digitale und zugleich persönliche, datengetriebene Kundenlösungen. Dafür wird Daimler Mobility für Kunden eine durchgängige, personalisierte Betreuung über alle Kontaktpunkte mit dem Unternehmen sowie seinen Partnern im Autohandel aufbauen – on- und offline.

PROBE-ABO

Um den Einstieg ins Auto-Abo zu erleichtern, bietet like2drive Neukunden ab sofort verschiedene Fahrzeugmodelle im Probe-Abo an – zum einfachen Ausprobieren ohne lange Vertragsbindung. Ob SUV mit Verbrenner- oder Selbstzündermotoren, Plug-in-Hybrid-Modelle oder rein elektrische Mobilität, auf welches Auto die Wahl auch fällt, bei allen Probe-Abo-Angeboten beträgt die Vertragsdauer zwischen 12 und 24 Monate. Aber bereits ab dem ersten Tag der Vertragslaufzeit kann das Probe-Abo unter Einhaltung einer 30-tägigen Kündigungsfrist einfach und unkompliziert ohne Begründung beendet werden. Darüber hinaus werden bei einer vorzeitigen Kündigung weder eine Stornierungsgebühr noch andere zusätzliche oder versteckte Kosten fällig.

RENAULT ZOE E-TECH

Das Business-Elektroauto

100 % elektrisch, 0 % Emissionen für Ihr Business: Der Renault ZOE E-Tech hat alles, was Sie für Ihren Berufsalltag brauchen. Dank des rein elektrischen Antriebs und einer Reichweite von bis zu 395 km* sind Sie effizienter unterwegs, genießen mit den kompakten Maßen absolute Wendigkeit im Stadtverkehr und finden entspannt Platz in jeder Parklücke. Die aktuellen Angebote finden Sie ganz einfach auf renault.de/geschaeftskunden/zoe

Renault ZOE: Stromverbrauch kombiniert (kWh/100 km): 17,7–17,2; CO_2-Emissionen kombiniert: 0–0 g/km; Energieeffizienzklasse: A+–A+ (Werte gemäß gesetzl. Messverfahren). * Werte gemäß WLTP (Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure), bis zu 316 km ermittelte Reichweite mit der 41-kWh-Batterie, optional erhältlich ist die 52-kWh-Batterie mit bis zu 395 km ermittelter Reichweite. Faktoren wie Fahrweise, Geschwindigkeit, Topografie, Zuladung, Außentemperatur und Nutzungsgrad elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite. Bei WLTP handelt es sich um ein neues, realistischeres Prüfverfahren zur Messung des Kraftstoffverbrauchs und der CO_2-Emissionen. Abbildung zeigt ZOE Intens mit Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Personalien

***Lars Krause** übernimmt zum 1. Juli die Leitung des Bereichs Vertrieb und Marketing bei Volkswagen Nutzfahrzeuge. Zuvor war er dort als Leiter Strategie, Kooperationen und Produktmanagement verantwortlich. Michael Obrowski, bisher Leiter Konzern-Controlling der Volkswagen AG, komplettiert zum selben Datum den Markenvorstand und übernimmt die Leitung des Finanz- und IT-Ressorts.*

***Stephan Unge**r übernimmt ab dem 1. Juli die Leitung der neuen firmeneigenen Finanzdienstleistungseinheit für die Daimler Truck AG und wird ab diesem Zeitpunkt Mitglied des Vorstands der Daimler Truck AG. Seit 2012 war er als Finanzvorstand der Daimler Mobility AG tätig. Seine Nachfolge tritt Gerrit-Michael Duelks an.*

*CarNext hat **Martin Verrelli** zum neuen Managing Director für den deutschen Markt ernannt. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Automobilindustrie verfügt Martin Verrelli über umfangreiche Kenntnisse des deutschen B2B- und B2C-Automobilmarktes. Zuletzt leitete er als Director die Einheit AUTOonline bei der Solera Inc.*

***Florian Müller** übernahm Ende April die Geschäftsführung der FCA Motor Village Germany GmbH, der konzerneigenen Handelsorganisation von FCA Germany AG. Er führt zugleich als Geschäftsführer die PSA Retail GmbH und löst bei der FCA Motor Village Günay Kırcaoglu ab, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat.*

***Doris Brokamp** verstärkt ab sofort als Chief Commercial Officer (CCO) die Geschäftsführung von Athlon Germany GmbH. In ihrer Funktion folgt sie auf Philipp Berg und wird für die Weiterentwicklung der Bereiche Customer Excellence, Sales und Marketing verantwortlich sein. Doris Brokamp blickt auf 20 Jahre internationale Sales und Marketing Erfahrung in der Automobil- und Finanzbranche zurück. Sie kommt von der schwedischen Mercedes-Benz Finans Sverige AB, wo sie bisher als Leiterin Sales & Marketing für Schweden und Dänemark tätig war.*

***Bernhard Kuhnt** übernimmt zum 1. September bei BMW die Leitung Markt Deutschland. Zuvor war er als Leiter der BMW Group Vertriebsregion Amerika tätig. Sein dortiger Nachfolger wird Sebastian Mackensen, der aktuell die Verantwortung für den Markt Deutschland innehat.*

***Alexander Heß**, bislang Prokurist und Leiter Customer Service Management bei der HLAFleet Services GmbH (TraXall Germany), wurde zum zweiten Geschäftsführer neben Matthias Rotzek ernannt. Heß ist bereits seit 2014 für das Unternehmen tätig und hat maßgeblich am Aufbau mitgewirkt.*

FLOTTENAUSTAUSCHPROGRAMM

Das Bundesumweltministerium fördert mit dem Programm „Sozial & Mobil" die Anschaffung von Elektroautos für Organisationen und Unternehmen im Gesundheits- und Sozialwesen. So können soziale Einrichtungen den Umstieg ihrer Flotten auf Elektroantriebe einfacher finanzieren. Bis 2022 stehen insgesamt Zuwendungsmittel in Höhe von 200 Millionen Euro zur Verfügung. Die Deutsche Leasing ist Teil des Förderprogramms und kann damit entsprechend vergünstigte Leasingkonditionen für rein batterieelektrische Neufahrzeuge anbieten. „Wir freuen uns auf die Teilnahme am Programm. Durch den Austausch von konventionell angetriebenen Fahrzeugen durch Elektrofahrzeuge werden wir einen weiteren Beitrag dazu leisten, Verkehrsemissionen zu reduzieren, und gleichzeitig diese so wichtige Branche unterstützen", so Frank Hägele, Leiter Mobility der Deutschen Leasing. „Neben dem Programm ‚Sozial & Mobil' beraten wir unsere Kunden auch beim Einsatz weiterer Fördermittel, die der Bund Unternehmen beim Thema E-Mobilität bietet."

COOLE KARREN

Mit dem neuen Portal für Old- und Youngtimer-Auktionen *CooleKarren.com* fügen Klaus A. Westrick und Kai Hesselbach ihrem Unternehmen PRIME Trading GmbH ein weiteres Highlight hinzu. Emotionen, Freude, Herzrasen und Genuss sind die wesentlichen Faktoren, die Klaus A. Westrick vermisst, wenn bei anderen Autoplattformen ein Fahrzeug seinen Besitzer wechselt. Das soll sich mit *CooleKarren.com* ändern, denn die Plattform will ein unvergessliches Erlebnis rund um den Erwerb ganz besonderer Automobile bieten– von Oldtimern über Youngtimer und Sportwagen bis hin zu wirklichen Raritäten. Zum Objekt der Begierde kommt der Interessent mittels Auktionen, blinder Auktionen (man bietet, ohne die anderen Gebote zu kennen) oder auch per klassischem Direktkauf. Neben dem digitalen Kauferlebnis stehen auf *CooleKarren.com* auch Gemeinschaftsgefühl, persönlicher Austausch und gute Unterhaltung im Fokus. Dafür hat sich CooleKarren.com namhafte Partner an Bord geholt wie Auto Motor Sport, Motor Klassik, Youngtimer und einige mehr. Die Bank Santander bietet spezielle Finanzierungslösungen für die automobilen Träume der Plattform-User. Das Portal ging am 15. Mai live, die Auktionen fanden ab dem 29. Mai statt.

FUHRPARK-KNOW-HOW

Beim Management des Unternehmensfuhrparks haben Fuhrparkmanager viele Pflichten und tragen große Verantwortung – für das Budget, für die Zufriedenheit und die Sicherheit der Fahrer sowie für den Umweltschutz. Deshalb teilt die LeasePlan Deutschland GmbH über das Angebot „Fuhrpark Knowhow", das sich an Erfahrene und Neulinge im Fuhrparkmanagement wendet, sein Know-how und seine jahrelange Expertise aus der Betreuung vieler ausschließlich gewerblich genutzter Fahrzeuge. Das geschieht in Form von Artikeln und Downloads, beispielsweise eine Vergleichsbasis, anhand derer sich die Verteilung der Gesamtbetriebskosten in der eigenen Flotte auf Ausreißer prüfen lässt. Darüber hinaus findet der Interessent Tipps zur Optimierung typischer Betriebskosten, die im Fuhrpark anfallen. Alle Informationen sind neutral und ohne Bezug zu LeasePlan-Leistungen gehalten und können daher von allen Fuhrparkverantwortlichen gleichermaßen genutzt werden. Die monatlich neu erscheinenden Artikel können bequem online abonniert werden. Neben der Unterstützung bei diesen strategischen Entscheidungen bedient „Fuhrpark Knowhow" aber noch eine Menge alltäglicher Themen wie Unfallverhütungsvorschriften und Halterpflichten. Es gibt einen Firmenwagenrechner sowie Tipps und Checklisten zu Ausstattung, Autoaufbereitung und zum Sparen von Kraftstoff, Versicherungsprämien und vieles mehr.

PREMIUM-MOBILITÄT

Mit „Audi on demand Subscribe" ist Mitte Mai das voll integrierte Abo-Modell in den ersten Handelsbetrieben in Deutschland gestartet, bei dem Kunden digital einen Audi für einen Zeitraum von vier bis zwölf Monaten mieten können. Die Buchung lässt sich flexibel entsprechend den individuellen Bedürfnissen in Bezug auf den Nutzungszeitraum, die inkludierten Kilometer sowie die Selbstbehaltsreduktion und ohne Berücksichtigung des Fahrzeugstandorts mit wenigen Klicks online abschließen. Im Abo-Modell sind die Kosten für Versicherung, Steuern, Wartung oder auch die GEZ inklusive. „Audi on demand Subscribe" ergänzt das bisherige Angebot „Audi on demand Rent", das die Kurzzeitmiete von bis zu 28 Tagen ermöglicht. Dieses Angebot für kurzfristige Mobilität ist nun auch mobil über eine App buchbar. „Audi on demand Rent" gibt es inzwischen an mehr als 65 Stationen deutschlandweit, das Angebot wird kontinuierlich um „Audi on demand Subscribe" ergänzt. Der Fokus beim Ausbau der Standorte liegt auf den größten Städten und Ballungsgebieten. Über „Audi on demand" sind nahezu alle Modelle der Marke verfügbar.

FUSION

A.T.U und Carglass haben zum 1. Juni ihre bundesweite Zusammenarbeit gestartet. Nachdem A.T.U Ende 2020 sein Glasgeschäft an Carglass verkauft hatte, wurde die Transaktion nun abgeschlossen. Seit Juni können A.T.U-Kunden Autoglasreparaturen von Carglass durchführen lassen, und gleichzeitig empfiehlt der Autoglasspezialist seinen Kunden die Dienstleistungen der Werkstattkette. Im Zuge der Kooperation mietet Carglass in insgesamt 30 A.T.U-Filialen Arbeitsplätze an, um mit einer eigenen Präsenz zur Autoglasreparatur vor Ort zu sein. In allen weiteren Filialen vermittelt A.T.U Kunden mit Autoglasschäden an das nächstgelegene Carglass-Servicecenter, die in den meisten Fällen nur wenige Minuten entfernt liegen. Gleichzeitig untersucht Carglass die Fahrzeuge der eigenen Kunden anhand eines strukturierten Checks auf sicherheitsrelevante Schäden wie beispielsweise verschlissene Reifen. Bei bestehenden Schäden ermöglicht der Glasmonteur seinen Kunden eine kurzfristige Terminvereinbarung in der nächstgelegenen A.T.U-Filiale.

FORTBILDUNG

Auch die Topbetriebe im Markt der Unfallinstandsetzung müssen sich zukünftig großen Herausforderungen stellen, wenn sie ihre Marktposition halten oder sogar ausbauen wollen. Deshalb hat die BASF Coatings GmbH in Zusammenarbeit mit dem Konzeptpartner HEPP Unternehmensimpulse für ausgewählte Betriebe ihres Werkstatt-Netzwerks ColorMotion eine Agenda geschaffen, die exklusive Veranstaltungen und relevante Seminarinhalte für eine Spezialisierung der Betriebe beinhaltet. Darüber hinaus erhalten die teilnehmenden Betriebe professionelle, nachhaltige Beratungsleistungen zur individuellen Förderung. ColorMotion Fleet richtet sich speziell an Unternehmen, die im Bereich Schadensteuerung aktiv oder besser werden wollen. Die Onlineschulungen für aktuelle und künftige ColorMotion-Fleet-Betriebe gehen unter anderem auf Themen wie Entwicklung und Investitionsstrategien, digitale Management-, Geschäfts- und Marketingprozesse, Antriebe der Zukunft in der Unfallreparatur oder Nachhaltigkeit im Unternehmen ein. Aktuell umfasst das ColorMotion-Netzwerk bereits über 160 Partnerwerkstätten in ganz Deutschland. Voraussetzung für eine Partnerschaft bei ColorMotion-Fleet ist die Mitgliedschaft bei ColorMotion sowie die Erfüllung bestimmter Kriterien.

URBANE MOBILITÄT

Zum Marktstart von SEAT MÓ, der Marke für urbane Mobilität, sind bereits mehr als 90 SEAT Vertragshändler dabei. Dazu zählt ab sofort auch der vollelektrische, nahezu lautlose und lokal emissionsfreie Elektroroller SEAT MÓ eScooter 125. Dieser startet bei einem Nettopreis von 5.630 Euro. Der 5,6 kWh große Akku ermöglicht bis zu 137 Kilometer Fahrt und lässt sich zum flexiblen Laden schnell ausbauen. Unterwegs erlauben drei Fahrmodi eine besonders energieschonende, eine ausgewogene oder eine möglichst dynamische Fahrweise. Der Roller kann aus dem Stand in nur 3,9 Sekunden auf 50 km/h beschleunigen, maximal sind 95 km/h möglich. Ein Rückwärtsgang erleichtert das Rangieren und Stauraum für zwei Helme ist vorhanden. Über die kostenlose App My SEAT MÓ lässt sich der Roller lokalisieren, starten und für andere Fahrer freigegeben.

BESTÄTIGT

Kai Ostermann (Foto, Deutsche Leasing AG) ist als Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) wiedergewählt worden. Die 40. Mitgliederversammlung bestätigte auch die beiden Vizepräsidenten Jochen Jehmlich (GEFA Bank GmbH) und Thomas Kolvenbach (COMCO Leasing GmbH). „Die Leasing-Wirtschaft ist robust und verhältnismäßig stabil durch die Corona-Krise gekommen", blickte der Präsident, der seit 2017 an der Spitze des Verbandes steht, auf die vergangenen 15 Monate zurück. Es sei der Innovationskraft des deutschen Mittelstandes zuzuschreiben, dass viele Unternehmer im Lockdown kreativ neue Geschäftsideen entwickelten, um ihren Weg aus der Krise zu finden. Die Leasing-Gesellschaften begleiteten sie dabei, ermöglichten Stundungen von Leasing-Raten und unterstützten ihre Kunden, resilienter neu zu starten. Über Sale-and-lease-back (SLB) konnten Leasing-Gesellschaften mittelständischen Unternehmen auch neue Liquidität verschaffen. 2020 wurden acht Prozent mehr SLB-Verträge abgeschlossen als im Vorjahr. Dennoch konnte sich auch die Leasing-Wirtschaft der verminderten wirtschaftlichen Aktivität im vergangenen Jahr nicht entziehen. Auf das zweite Halbjahr blickt die Leasing-Branche wiederum optimistisch, wenn die Zahl der Geimpften zunimmt und die Inzidenzzahlen fallen.

ANHÄNGERVERLEIH

traxi, der digitalisierter Anhängerverleih, ist weiter auf Wachstumskurs. Innerhalb einer Woche eröffneten im Mai gleich vier neue Standorte in NRW. Mit A.T.U als Partner geht die Mietstation in Gladbeck an den Start, dort sind Autotransporter und Motorradanhänger ins Sortiment aufgenommen. Für A.T.U, traxi und den A.T.U-Kunden soll sich mit dieser Kooperation ein Win-Win-Kreislauf ergeben. Die weiteren Expansionspläne beinhalten die Eröffnung von zehn neuen Standorten pro Monat. Kontinuierliche Weiterentwicklungen, vor allem in den Bereichen Nachhaltigkeit, IT und KI, stärken die Darstellung des Unternehmens konstant. traxi plant mit 12.000 Anhängern in 400 Städten bis Ende 2023 flächendeckend in ganz Deutschland vertreten sein.

ELEKTRISCHE ERSATZMOBILITÄT

Für das Angebot moderner Ersatzmobilität bringt Carglass in den 345 Service-Centern 121 Fahrzeuge mit reinem Elektroantrieb auf die Straße. Im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie plant der Autoglasspezialist unter anderem die CO_2-Emissionen der Flotte drastisch zu reduzieren: Rund 30 Prozent der hauseigenen Flotte sollen bis 2025 elektrisch betrieben werden – darunter auch zahlreiche Kundenersatzfahrzeuge. Im November 2020 startete Carglass® mit der Umsetzung des Flottenprojekts auf Basis einer dezidierten Bedarfsanalyse, in die beispielsweise Reichweitenanforderungen und Ladeprozesse einbezogen wurden. Erste Erfahrungen sammelte die Kölner Zentrale zuvor in der Erprobung von 30 Elektroautos als Werkstattersatzfahrzeuge sowie weiteren Fahrzeugen für den mobilen Service der Monteure. Die ersten 85 von 121 „Renault Twingo Electric Vibes" sind seit Anfang Mai auf der Straße, deren Reichweite von 225 Kilometern deckt 99,9 Prozent der Strecken ab, die die Carglass-Kunden fahren. Geladen werden können die Fahrzeuge an den Service-Centern, an denen eine flexible All-in-one-Ladelösung mit einer Leistung von bis zu 22 kW zum Einsatz kommt.

ANGEBOTSERWEITERUNG I

Die Volkswagen Financial Services erweitern ihr Mobilitätsangebot für Gewerbekunden um die Dienstleistung „VW FS | Business Travel" für digitales Geschäftsreisemanagement. Das System wird von dem Start-up Voya bereitgestellt, welches die Volkswagen Financial Services AG im letzten Jahr erworben hat. Geschäftsreisende können damit Flüge, Hotels, Bahnverbindungen und Mietwagen per Smartphone oder Internet-Applikation direkt und komfortabel miteinander kombinieren und buchen. Durch die gemeinsame Weiterentwicklung mit Voya ist nun auch eine digitale Reisekostenabrechnung innerhalb des Systems möglich. Dadurch reduziert sich der Organisations- und Verwaltungsaufwand, sowohl beim Dienstreisenden als auch beim Mobilitätsmanager, erheblich.

LÜCKENSCHLUSS

Das neue Angebot der LeasePlan Deutschland GmbH, AboCar, richtet sich insbesondere an Unternehmen, die einen flexiblen Fuhrpark benötigen. Durch feste kurze Laufzeiten von nur sechs Monaten bietet AboCar eine hohe Flexibilität aufgrund kurzer Vertragsbindung. Den Fuhrparkverantwortlichen und Fahrern steht im AboCar-Onlineshop eine große attraktive Auswahl vorkonfigurierter und schnell verfügbarer Fahrzeuge mit umfassender Businessausstattung zur Verfügung. Damit kommt AboCar vor allem dem Wunsch nach möglichst individuellen Fahrzeugen, auch mit Elektroantrieb, nach. Weitere Vorteile: AboCar punktet außerdem mit All-in-Services wie Zulassung, Auslieferung, Tankkarten, Mobilitätsgarantie, Pannenhilfe, Schadenservice, Versicherung, Rundfunkbeitrag und Kfz-Steuer sowie Verwaltung von Ordnungswidrigkeiten. LeasePlan bildet auf Wunsch auch die unternehmensspezifische Car-Policy ab. Fahrerdaten und Nutzergruppen inklusive Referenzraten oder Budgetgrenzen sowie definierte Ein- und Ausschlüsse von Fahrzeugen und Fahrzeugkriterien lassen sich hinterlegen, sogar die Abbildung von Kostenstellen und Fahrerbeteiligungen ist möglich.

ANGEBOTSERWEITERUNG II

Für die Software Carmada gibt es ab sofort ein Eskalationsmanagement sowie einen Dokumenten-Check zur automatisierten, elektronischen Fahrzeugunterweisung nach Unfallverhütungsvorschrift (UVV). Die Fahrzeugunterweisung kann im Rahmen der Komplettlösung genutzt oder als Einzelmodul bezogen werden. Darüber hinaus wurde das Carmada-Modul der automatisierten, elektronischen Fahrerunterweisungen nach UVV von der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) zertifiziert. Grundlage dafür sind die Prüfgrundsätze GS-IAG-01. Diese weisen nach, dass die Anforderungen der DGUV Regel 100-001 eingehalten werden.

APP-UPDATE

In diesem Jahr wird die Driver App der LapID Services GmbH auf ein neues Level gebracht. Der erste von vielen weiteren Schritten ist die Umsetzung eines neuen Looks und eines verbesserten sowie schnelleren Anmeldeprozesses. Alles, was beim Anmeldeprozess benötigt wird, ist eine E-Mail-Adresse oder eine Handynummer. Durch die grunderneuerte Benutzerführung und optimierte Serveranbindung sollen Userabgleich, Passwortabfrage oder -erneuerung sowie der Registrierungsprozess deutlich schneller und einfacher werden. Zusätzliche Updates sollen im Laufe des Jahres folgen, die weitere Verbesserungen, neue Funktionen und zukunftsweisende technologische Neuerungen mit sich bringen.

Anzeige

Nachhaltige Mobilität als Erfolgsfaktor für Unternehmen

Viele Unternehmen wollen Kunden und Partnern deutlich zeigen: Wir sorgen uns um die Zukunft – und handeln. Ob als Bilanzfaktor, Teil der CSR-Strategie oder für das Image des Unternehmens – Nachhaltigkeit spielt für Unternehmen als ökonomischer Erfolgsfaktor eine wichtige Rolle. Als Teil einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie, die um eine gute CO_2-Bilanz bemüht ist, rückt das Thema innovative, umweltverträgliche Unternehmensmobilität dabei immer stärker in den Fokus.

Nachhaltige Mobilität ist ein Szenario, dem auch die Automobilindustrie durch die kontinuierliche Weiterentwicklung von Antriebstechnologien und ein breites Angebot emissionsarmer Fahrzeuge Rechnung trägt. Hersteller wie Volvo gehen mit gutem Beispiel voran und verfolgen selbst ambitionierte Klimapläne: So hat sich der schwedische Automobilkonzern etwa zum Ziel gesetzt, den CO_2-Fußabdruck jedes Volvo Modells über den gesamten Lebenszyklus hinweg deutlich zu reduzieren, indem nicht nur direkte Fahrzeugemissionen, sondern auch Emissionen in Herstellung, Logistik und Lieferkette verringert werden. Zusätzlich setzt Volvo in seinem Portfolio stark auf Hybrid-Antriebe – alle Modelle sind inzwischen auch mit einem Plug-in Hybrid-Antrieb erhältlich. In Zukunft soll der Fokus vollständig auf rein elektrischen Fahrzeugen liegen – mit dem neuen Volvo XC40 Recharge Pure Electric ist das erste vollelektrische Modell des Premiumherstellers auf dem Markt. Ein Ziel, das in Kombination mit attraktiven Leasing-Angeboten für Recharge Plug-in Hybrid-Modelle gerade für Geschäftskunden als Wegbereiter hin zu einer grüneren Flotte gilt.

Das Wallbox-Leasing gibt es inkl. Installation und Abonnement.[1]

Der Weg zur grüneren Flotte

Wenn es um die betriebliche Nachhaltigkeit geht, spielt die Unternehmensflotte durch ihren großen Anteil an der CO_2-Bilanz, unternehmenseigene ESG-Richtlinien und nicht zuletzt durch den Gesetzgeber definierte Flottengrenzwerte für Kohlenstoffemissionen eine entscheidende Rolle. Experten sind überzeugt: Der Fuhrpark bietet enormes Potenzial, um das Unternehmen nachhaltiger auszurichten.

Alle Volvo Modelle sind mit Plug-in Hybrid-Antrieb erhältlich.

Mit modernen Antrieben und innovativen Technologien wollen Fuhrparkverantwortliche ihre Flotte fit für die Zukunft machen. Immer beliebter: Plug-in Hybrid-Modelle – sie vereinen die Flexibilität der Reichweite eines Verbrennungsmotors mit der Möglichkeit, kurze Strecken komplett elektrisch – und damit emissionsfrei – fahren zu können.

Als Flottenfahrzeuge sind Plug-in Hybride etwa für Mitarbeitende geeignet, die die Strecke zwischen Arbeitsplatz und Wohnort vollständig mit einer Batterieladung zurücklegen können. Hinzu kommt: Für Dienstwagen mit rein elektrischem oder Plug-in Antrieb, die im Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2021 übergeben werden, gilt die vergünstigte Dienstwagenbesteuerung – wenn sie entweder einen maximalen CO_2-Ausstoß von 50 g/km oder eine elektrische Mindestreichweite von 40 Kilometern haben. Alle Volvo Recharge-Modelle erfüllen die Voraussetzung für die Halbierung der Dienstwagenbesteuerung. Für Unternehmen heißt das: Der Umstieg schlägt sich nicht nur in der CO_2-Bilanz positiv nieder.

Volvo setzt auf Nachhaltigkeit

Für den schwedischen Premiumhersteller Volvo ist klar, dass an einer Elektrifizierung in der Automobilindustrie kein Weg vorbeiführt. „Nachhaltigkeit ist für uns bei Volvo Cars genauso wichtig wie Sicherheit", erklärt Håkan Samuelsson, Chief Executive Volvo Cars. Volvo Cars verfolgt ehrgeizige Ziele: Auf dem Weg zu einem klimaneutralen Unternehmen bis 2040 will der Autohersteller die CO_2-Emissionen in allen Geschäftsbereichen und in seiner Modellpalette minimieren und setzt deshalb seit Jahren konsequent auf die Elektrifizierung seiner Fahrzeuge. Ab 2030 sollen sogar nur noch vollelektrische Fahrzeuge auf den Markt gebracht werden. Um Unternehmen den Weg in eine elektrifizierte Zukunft möglichst einfach zu machen, bietet Volvo durchdachte Lösungen, die sich auch finanziell lohnen. Mit dem Volvo Recharge Leasing für Gewerbekunden etwa können Unternehmen ihre Flotte mit verschiedenen Plug-in Hybrid-Modellen ganz unkompliziert nachhaltiger gestalten. Zusätzlich kann das Volvo Wallbox-Leasing[1] inklusive Installation und Abonnement mit abgeschlossen werden. So können die Mitarbeitenden ihre Fahrzeuge ganz bequem zu Hause aufladen – und emissionsfrei zur Arbeit starten. Dank des Volvo Hybrid-Bonus[2] und des Volvo Elektro-Bonus[3] ist der Umstieg dabei nicht nur gut für die Umwelt, sondern auch für die Finanzen. Mehr unter **volvocars.de/business**

[1] Dem Angebot liegt eine Ladebox/Wallbox NewMotion Home Advanced View zur Wandmontage (Standardfarbe) zugrunde. Die maximale Ladekapazität der Ladebox/Wallbox hängt von verschiedenen Faktoren ab. Diese sind: lokale Regulierungen, Typ des Elektrofahrzeugs, Netzanschluss und der Stromverbrauch Ihres Gebäudes. In der Installation enthalten: Arbeit und Anreise, bis zu 20 m Verkabelung entlang der Wand, bis zu drei Wanddurchbrüche, FI Schutzschalter, Überspannungsschutz, Anschluss und Inbetriebnahme der Ladebox/Wallbox, Ausfüllen und Übermitteln des Inbetriebnahme- und Abnahmeprotokolls, Anmeldung des Ladepunkts beim lokalen Netzbetreiber und Einweisung des Nutzers. Sonstige Mehrkosten werden separat koordiniert und abgerechnet. Erdarbeiten, Hausanschlusserweiterungen und Änderungen am Sicherungskasten sowie Kosten der Energieversorgung sind nicht Bestandteil des Angebots. In der Rate enthalten ist ein Abonnement. Beim Abschluss eines Leasingvertrages über eine Ladebox/Wallbox Home Advanced View ist dieses Abonnement bereits enthalten; das Abonnement ist während der Laufzeit nicht kündbar. Nähere Informationen zum Inhalt des Abonnement-Paketes unseres Service-Partners NewMotion finden Sie unter www.newmotion.com/de-de/kundendienst/faq/abonnements-and-services-de. Leasinggeber: Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing, Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Abbildung zeigt ähnliche Ladebox/Wallbox.

[2] Der Volvo Hybrid-Bonus/Umweltbonus wird bei Kauf, Finanzierung oder Leasing eines neuen Fahrzeugs der Recharge Plug-in Hybrid-Modelle gewährt. Der maximale Bonus beträgt für den Volvo XC40 Recharge T4 Inscription Expression* 6.750,00 € und wird in Höhe von 2.250,00 € (netto) von Volvo direkt bei Erwerb und auf bewilligten Antrag in Höhe von 4.500,00 € vom Bund gewährt. Der Bonus für andere Volvo Recharge Plug-in Hybrid-Modelle beträgt insgesamt 5.625,00 € und wird in Höhe von 1.875,00 € (netto) von Volvo direkt bei Erwerb und auf bewilligten Antrag in Höhe von 3.750,00 € vom Bund gewährt. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bafa.de. Gültig für alle Volvo Recharge Plug-in Hybrid-Modelle ausgenommen Volvo XC60 T8 AWD Polestar Engineered Automatikgetriebe: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 2,3; CO_2-Emission in g/km: 51; Stromverbrauch in kWh/100 km: 18,7 (jeweils kombiniert), Volvo XC90 Recharge T8 AWD R-Design Automatikgetriebe: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 2,1; CO_2-Emission in g/km: 47; Stromverbrauch in kWh/100 km: 16,3 (jeweils kombiniert) sowie Volvo XC90 Recharge T8 AWD Inscription Automatikgetriebe: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 2,1; CO_2-Emission in g/km: 47; Stromverbrauch in kWh/100 km: 16,3 (jeweils kombiniert), (jeweils Modelljahr 2022). Änderungen vorbehalten.
*Volvo XC40 Recharge T4 Inscription Expression: Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1,8; CO_2-Emission in g/km: 41; Stromverbrauch in kWh/100 km: 15,9 (jeweils kombiniert).

[3] Der Volvo Elektro-Bonus/Umweltbonus wird bei Kauf, Finanzierung oder Leasing eines neuen Fahrzeugs der Volvo Recharge Pure Electric Modelle gewährt. Der Bonus beträgt bis zu 7.500,00 € und wird in Höhe von bis zu 2.500,00 € (netto) durch Ersparnis gegenüber der UVP unter Berücksichtigung aller Rabatte vom Hersteller direkt bei Erwerb und auf bewilligten Antrag in Höhe von bis zu 5.000,00 € vom Bund gewährt. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bafa.de. Änderungen vorbehalten.

Gute Gründer

Mobilität hat längst nicht mehr nur etwas mit dem persönlich zugewiesenen Dienstwagen zu tun. Das wissen auch die Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften und reagieren mit neuen, digital ausgerichteten Strukturen und Services auf veränderte Kundenbedarfe. Einfache Beschaffungslösungen gehören dazu, aber auch digitalisierte Verwaltungsprozesse. Häufig greifen die Dienstleister dabei auf die Unterstützung von Start-ups zurück. Wir haben geschaut, wer wo im Vorder- oder Hintergrund mitwirkt.

Die Zusammenarbeit mit Start-ups hilft Leasingunternehmen, sich dem Kundenbedarf nach digitalen Produkten und Prozessen anzupassen

Eine Studie der Unternehmensberatung Roland Berger und der creditshelf Aktiengesellschaft hat ergeben, dass sich kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) alternativen Finanzierungsanbietern beispielsweise Herstellern, digitalen Vermittlungsplattformen oder alternativen (Direkt-) Kreditgebern zuwenden. Bessere Konditionen, unkompliziertere Prozesse und das Versprechen individuellerer Angebote werden als Gründe für die Abkehr von klassischen Bankkrediten genannt. Auch der Umstand, dass die Digitalisierung durch die Corona-Pandemie einen Extra-Schub erhalten hat, macht eine schnelle Reaktion der Partner notwendig. Analogien zur Leasingbranche gibt es natürlich, aber ob es bei dieser ähnliche Auswirkungen auf Kundenseite gibt, dazu existieren keine offiziellen Informationen. Bei beiden Finanzierungsarten bleibt der Anspruch, sich einfach und transparent über Möglichkeiten und Angebote informieren zu können. Dreh- und Angelpunkt dieser Entwicklungen seien innovative Software, Apps sowie mobile Anwendungen, die von kreativen, unkonventionellen IT-Start-ups entwickelt werden, beschrieb schon 2017 der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) die digitale Aufbruchstimmung: „Das digitale Zeitalter zwingt jedes Unternehmen, sein Geschäftsmodell, die Kommunikation mit Kunden und Zulieferern, seine Arbeitsabläufe, die Art des Zusammenarbeitens, letztlich seine Unternehmenskultur zu überprüfen und den neuen Bedingungen anzupassen."

Im Leasinggeschäft ging der Wandel hin zu digitalisierten Prozessen bereits mit dem stärker werdenden Einfluss von New Mobility, Elektromobilität und ihrer Ladeinfrastruktur sowie Sharing-Konzepten einher. Der aktuelle Durchbruch der Auto-Abo-Modelle, die nach Ansicht vieler Experten auch künftig eine Säule der Unternehmensmobilität darstellen werden, konnte nur erfolgreich verlaufen aufgrund von digitalen Prozessen, die mobil und ortsungebunden funktionieren. Diese Prozesse fordert auch die Klientel ein, die schnelle, unbürokratische und transparente Angebotskonzepte bevorzugt. Die Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit gehört für sie genauso dazu, wie Produkte und Vertragsdetails in Echtzeit über das Smartphone abzurufen. Unter anderem geht es um Mobilität, die zeitnah verfügbar ist und nach einer bestimmten Laufzeit auch wieder verändert werden kann. Um diese Klientel mit attraktiven Angeboten bedienen zu können, müssen sich Anbieter technologisch auf dem neuesten Stand bewegen. Die Unterstützung durch agile Spezialisten, häufig Start-ups, bietet sich dabei an.

Konzerne suchen den intensiven Austausch mit Start-ups über eigene Programme, Wettbewerbe und Ideenschmieden, die nicht selten in Beteiligungen an vielversprechenden Start-ups münden. Ein aktuelles Beispiel aus dem Volkswagen Konzern ist die Übernahme des Business-Travel-Start-ups Voya im Jahr 2020. „Durch die daraus entstandene Kooperation bieten wir unseren Kunden seit Kurzem das digitale Dienstreisemanagement-Tool ‚VW FS | Business Travel' an. Voya bringt das Know-how und die digitalen, kundenorientierten Prozesse und Systeme für Dienstreisen mit. Wir haben einen großen Kundenstamm mit der entsprechenden Nachfrage. Beides ist eine Win-win-Situation", berichtet Armin Villinger, Generalbevollmächtigter und Leiter Vertrieb Deutschland der Volkswagen Leasing GmbH.

Die Ergebnisse aus einer strategischen Überprüfung des Geschäftsmodells bei der Arval Deutschland GmbH im Jahr 2019 bestätigen, dass sich die Kundenerwartungen in Bezug auf Mobilität grundlegend geändert haben und deren Einfluss auf die Umwelt einen zunehmend hohen Stellenwert genießt. Um diesen neuen Anforderungen gerecht werden zu können, hat Arval im Oktober 2020 die neue Strategie „Arval Beyond" ausgerollt. Darin spielt das Angebot nachhaltiger Mobilität wie E-Bike-Leasing, Carsharing, Mikromobilitätslösungen und „Mobility as a Service"-Anwendungen genauso eine Rolle wie einen Beitrag zu sichereren Straßen zu leisten. Arval nutzt dazu unter anderem „ProDrive Learning", ein voll digitales Online-Tool, das die Nutzer auf spielerische Art sensibilisiert, Unfälle zu vermeiden, Sprit zu sparen und gleichzeitig die Umwelt zu schonen. Eine Kooperation mit „ClimateSeed" können Kunden zur CO_2-Kompensation nutzen. Wesentlich bei „Arval Beyond" ist der Aufbau eines vereinfachten und stark vernetzten Mobilitätsangebots, aber auch, strategische Partnerschaften einzugehen, um das Mobilitätsangebot zu erweitern.

Die Deutsche Leasing AG hat die vent.io GmbH als Digital Innovation Unit der Gruppe im Frühjahr 2021 ausgegründet. „Der Auftrag, mit dem wir im Jahr 2017 gestartet sind und der heute unseren Alltag bestimmt, ist die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle abseits des klassischen Kerngeschäfts. Abseits bedeutet dabei nicht total weit weg, sondern alles, was an das Kerngeschäft angebunden werden kann", erläutert Leiter Sven Siering. Er spricht dabei im Blog von *fintechcube.com* „von der Erweiterung heutiger Wertschöpfungsketten". Aus dem Kundenfeedback weiß er, dass Preistransparenz und Vergleichbarkeit ein wichtiger Punkt sind. Doch vor der Umsetzung müssten erst einige Fragen angegangen werden, zum Beispiel: Wie standardisiert man eine Branche mit so unterschiedlichen und teilweise individualisierten Angeboten wie der Leasingbranche? Bei individuellen und größeren Investitionen sieht er das weiterhin als Herausforderung. Im Projekt „MachineHero" hat vent.io das erste Geschäftsmodell, das die oben beschriebenen Erwartungen erfüllen soll, umgesetzt. Es befindet sich jetzt im Abschluss der MVP-Phase (Minimum Viable Product, also die erste, minimal funktionsfähige Version eines Produktes). Es handelt sich um eine Gebrauchtmaschinen-Plattform für Baumaschinen, die alles aus einer Hand anbieten soll: von der Vermittlung der Maschine über die Finanzierung bis hin zum Transport an den entsprechend gewünschten Zielort. Neu ist dabei, dass alles auf ein- und derselben Plattform stattfindet. Die Themen Finanzierung und Handel seien im B2B-Bereich heute noch gar nicht so verwoben, fügt Siering an. Darüber hinaus gibt es ein weiteres Feature, das im B2B kein Standard ist: „Die Verhandlung des Preises wird heute immer noch im stillen Kämmerlein bei Händlern betrieben. Vent.io hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Ganze transparent im Internet abzubilden", so der Digitalexperte.

Der Blick über den Tellerrand ist unabdingbar, um mit dem Kunden zu gehen. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass Prozesswege sich abkürzen lassen, um technologisch und in der Kundengunst nicht abgehängt zu werden. Aber auch: Wer sich frühzeitig Gedanken gemacht hat, profitiert jetzt stärker.

Neuer Antrieb für Ihr Business: positive Energie

Der neue Hyundai TUCSON Plug-in-Hybrid

265 Ps
Systemleistung

13,8 kW/h
Batteriekapazität

74 km[1]
Elektrische Reichweite

Benzin Allradantrieb, Automatik, 265 PS
Cleveres Energiemanagement für maximale Effizienz, inklusive Apple CarPlay™ und Android Android Auto™, digitales Cockpit mit 10,25 Zoll Farb-Display, Rückfahrkamera, Smart-Key-System mit Start/Stopp-Automatik, Spurfolgeassistent (LFA) und intelligente Verkehrszeichenerkennung (ISLA), u.vm.

Hyundai Motor Deutschland GmbH
Kaiserleipromenade 5 • 63067 Offenbach
Tel.: +49 69 38 07 67 37 9
fleet@hyundai.de • www.hyundai.de

HYUNDAI

Kraftstoffverbrauch: kombiniert: 16,3 kWh/100 km; elektrische Reichweite bei voller Batterie: 74 km; CO_2-Emission kombiniert: 0 g/km; CO_2-Effizienzklasse: A+. Die angegebenen Verbrauchs- und CO_2-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt.

5 Jahre Garantie ohne Kilometerlimit*

8 Jahre Batterie Garantie**

* Ohne Aufpreis und ohne Kilometerlimit: die Hyundai Herstellergarantie mit 5 Jahren Fahrzeuggarantie (3 Jahre für Car-Audio-Gerät inkl. Navigation bzw. Multimedia sowie für Typ-2-Ladekabel, 5 Jahren Lackgarantie (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft), 5 kostenlosen Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Die 5-jährige Herstellergarantie für das Fahrzeug gilt nur, wenn dieses ursprünglich von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler an einen Endkunden verkauft wurde.
** Ohne Aufpreis: 8 Jahre oder bis zu 200.000 km (IONIQ Hybrid, IONIQ Plug-in-Hybrid, NEXO, KONA Hybrid) bzw. 160.000 km (TUCSON Hybrid & Plug-in-Hybrid, SANTA FE Hybrid & Plug-in-Hybrid) für die Hochvolt-Batterie, je nachdem, was zuerst eintritt (2 Jahre für die Bordnetzbatterie ohne Kilometerlimit), sowie 8 Jahre Mobilitätsgarantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft).
Für Taxis und Mietwagen gelten generell abweichende Regelungen gemäß den jeweiligen Bedingungen des Garantie- und Servicehefts.
1 Die maximale Reichweite bei voller Batterie beträgt bis zu 74 km bei idealen Verkehrsbedingungen, Fahrzeugausstattungen und optimaler Fahrweise. Im realen Fahrbetrieb kommt es zu einer geringeren Reichweite.

Die Digitalisierung geht auch am Autokauf nicht vorbei. Wird der klassische Verkäufer irgendwann überflüssig? Fakt ist, dass sich der Autohandel wandeln wird, und die Corona-Krise beschleunigt diesen Prozess womöglich.

Die Unterschrift kann der Kunde auch schon über das Netz leisten

Digitale **Evolution**

Corona hat den Menschen gelehrt, wie man kontaktlos Geschäfte macht. Click & Collect heißt die Zauberformel – im Netz bestellen und kontaktlos abholen. Nur beim Auto liegen die Dinge etwas anders. Das Produkt ist maximal komplex, der Käufer muss sich in der Regel durch ellenlange Konfiguratoren wühlen, um sein Fahrzeug exakt so zu bekommen, wie er es auch wirklich gerne hätte.

Außerdem sagen die schönsten Bilder nicht immer etwas über die Realität aus. Will heißen, beim Autokauf spielen auch haptische und sogar olfaktorische Eindrücke eine entscheidende Rolle – und zwar je mehr, desto teurer das Produkt ausfällt. Doch diese lassen sich digital kaum vermitteln.

Und dennoch werden die Menschen künftig weniger als früher in die Autohäuser strömen. Der Trend zum digitalen Autokonsum bahnte sich bereits früh an. Mit der Verbreitung des Internets ist es möglich geworden, sich rund um die Uhr an jedem Tag in der Woche der Recherche zu seinem Traumwagen zu widmen. Wer früher sonntags eine Preisliste eines bestimmten Fahrzeugmodells erhalten wollte (Prospekte gab es, denn Autohäuser durften sonntags sehr wohl öffnen, aber eben nicht verkaufen), wurde vertröstet – heute lädt man sie einfach als PDF-Datei herunter.

Doch das alleine reicht nicht. Sicher, die digitale Präsentation ist dank Virtual Reality und komplexen Konfiguratoren umfassender geworden – das ist die eine Seite. Gestochen scharfe 360 Grad-Ansichten, die Möglichkeit, bestimmte Details am Auto zu vergrößern sowie die farbrealistische Wiedergabe des Wunschlackes ermöglichen eine umfassende Online-Recherche vor dem Kauf. Regelmäßige Erhebungen von Google haben ergeben, dass sogar schon vor einem halben Jahrzehnt 90 Prozent der Neuwagen-Käufer online Informationen eingeholt haben, bevor sie zum Kauf schritten.

Doch die Infos aus dem Netz zum gewünschten Kaufobjekt sind nicht immer leicht verständlich; komplexe Ausstattungskombinationen machen den Interessenten gerade bei deutschen Automarken das Leben schwer – infolgedessen entsteht Beratungsbedarf, den dann wiederum der Verkäufer erfüllen muss. In der Gesamtperspektive indessen sinkt dieser, denn viele Kunden informieren sich per Internet im Vorfeld schon so umfassend, dass der Verkaufsberater lange nicht mehr so viel zu tun hat wie früher.

Auch der Gebrauchtwagen-Verkauf weist immer mehr digitale Elemente auf

Und die Algorithmen werden feingliedriger – Bots können die Zukunft des Autohandels mitbestimmen. Ein Käufer mit einer gezielten Frage muss also nicht mehr lange in PDF-Dateien oder auf Konfigurator-Ebenen suchen, sondern kann auf der Website mit einer fiktiven Person chatten und seine Frage stellen – die wird sogar in vielen Fällen recht hilfreich beantwortet.

So weit, so gut – die Recherche online klappt also. Doch um die Digitalisierung des Autokaufs zu perfektionieren, muss auch der Handel mitziehen. Der steht allerdings vor einem Problem: Denn Digitalisierung vernichtet letztlich Arbeitsplätze. Weniger Beratungsbedarf bedeutet letztlich auch weniger Verkaufspersonal.

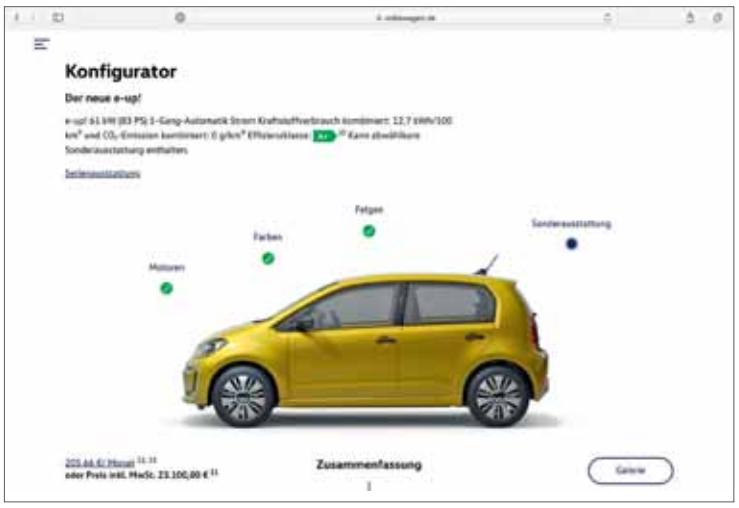
So mancher Autohändler greift dennoch schon jetzt tief in die Kiste der digitalen Werkzeuge und überlässt die Online-Präsentation nicht mehr alleine dem Hersteller. Große Handelsgruppen haben extra hergerichtete Räume mit Studios, in die sie die Fahrzeuge stellen und mit hochauflösenden Objektiven ablichten – am Ende kann der Kunde den Innenraum nicht nur seines Wunschmodells allgemein detailreich begutachten, sondern sogar jenen seines konkret ausgewählten Objekts.

Völlig abwegig ist die komplette Online-Abwicklung des Autokaufs nicht, diverse neue Marken planen sogar, völlig ohne Handelshäuser auszukommen. Einfach ab ins Netz, den Wagen konfigurieren – mit Hilfe eines Onlinetools etwaige Finanzierungs- oder Leasingkonditionen durchrechnen und den Kaufvertrag abschließen. Selbst eine Unterschrift darf man heute bereits elektronisch abgeben auf dem Tablet.

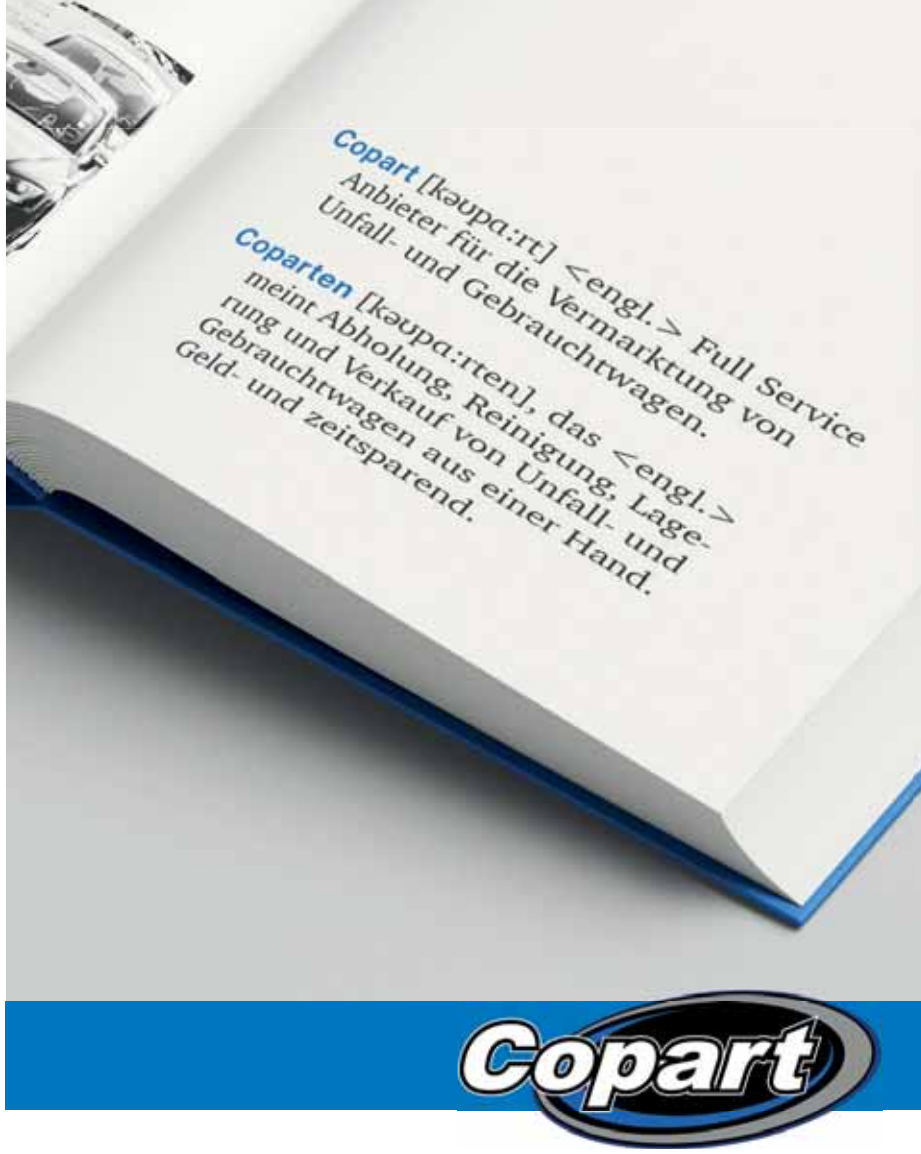
Klingt abenteuerlich, aber Importmarken beispielsweise haben den Vorteil, dass deren Modelle meistens nicht so komplex angelegt sind in den Ausstattungen. Meist gibt es einige wenige Pakete und die Farbe – fertig ist die Konfiguration.

So ganz ohne Menschen funktioniert die Abwicklung dann aber doch nicht, schließlich muss das Auto ja auch ausgeliefert werden. Die Übergabe erfolgt dann über einen Kooperationspartner oder Stützpunkt, und vielleicht würde der Kunde begrüßen, einen Ansprechpartner zur Verfügung zu haben – schließlich könnte das Produkt ja auch mal einen Mangel aufweisen.

Ob der Autokauf künftig ausschließlich online erfolgt, sei dahingestellt. Schließlich gibt es auch eine Gegenbewegung, die da heißt „Erlebnis-Autokauf". Hier herrscht die Idee vor, man müsse dem Kunden einen besonderen Service bieten, der mit feinem Ambiente und hochwertiger Kulinarik einhergeht. Die Interessenten sollen sich wohlfühlen, gute Speisen zu sich nehmen und gerne auch probesitzen im Fahrzeug und die guten Materialien live erleben – also gerne auch anfassen und riechen. Alles kann das Internet eben auch nicht.



Moderne Konfiguratoren geben einen guten Eindruck über das Fahrzeug



Wir Coparten

Online Live-Auktionen für Unfallwagen haben einen Namen: Copart.

Copart übernimmt für Sie die komplette Vermarktung von Unfall- und Gebrauchtwagen. Von der schnellen Abholung, über die Reinigung, Lagerung bis zur professionellen Präsentation und Verkauf.

So sparen Sie Zeit und Geld!

www.copart.com

Anwender-Interview ARI FlexLease mit Frank Schulz (Co-CFO bei House of HR Germany), Majk Strika (Managing Director Europe bei ARI Fleet) und Diana Leufkes (Sales Managerin Region Nord bei ARI Fleet)

Im digitalen Anwender-Interview berichten Diana Leufkes (o. li.), Enrique Montoya (u. li.), Majk Strika (u. re., alle ARI Fleet) sowie Frank Schulz (o. re., House of HR Germany) über die Möglichkeiten eines flexiblen Leasings für Unternehmensflotten

Mehr Flexibilität für Flotten

Flottenmanagement: Herr Schulz, können Sie uns bitte einmal kurz House of HR Germany und dessen Fuhrparkstruktur vorstellen? Welche Besonderheiten weist Ihr Fuhrpark auf? Und wie kam der Erstkontakt mit ARI Fleet Germany zustande?

Frank Schulz: Die beiden deutschen Personaldienstleistungsunternehmen TIMEPARTNER und ZAQUENSIS haben sich erst kürzlich dazu entschieden, künftig unter der gemeinsamen Muttergesellschaft House of HR Germany ihre Kräfte zu bündeln. Beide Unternehmen gehören zu House of HR, einer der größten HR-Dienstleistergruppen Europas. Durch den Zusammenschluss wollen wir unsere Stärken vereinen und uns als sechstgrößter Recruiting- und Staffing-Partner auf dem deutschen Markt positionieren, mit dem Ziel einer weiteren Spezialisierung und Expansion in Deutschland. Investitionen in Digitalisierung, organisches Wachstum sowie weitere Akquisitionen stehen ganz oben auf unserer Agenda. Zusammen mit meinem Kollegen Hendrik Boa-Adam verantworten wir den Finanzbereich von House of HR Germany.

Rund 550 Fahrzeuge sind derzeit im Einsatz für TIMEPARTNER und ZAQUENSIS: Der überwiegende Teil sind personenbezogene Pkws, wobei hier ein Schwerpunkt auf den Marken des VW-Konzerns liegt. Daneben besteht unser Fuhrpark zu etwa 20 Prozent aus Kleinbussen, in der Regel Opel Vivaros. Um einmal die Besonderheiten unserer Flotte aufzuzeigen, sollten wir auch die Situation vor 2014 betrachten: Bis 2014 waren die Fahrzeuge vollständig im Leasing, wobei die fehlende Flexibilität – insbesondere in Bezug auf das Abstoßen von Fahrzeugen – uns letztendlich dazu bewogen hat, auf einen kompletten Kauffuhrpark umzustellen. Als Vertriebsorganisation haben wir entsprechend auch eine Fluktuation, damit verursachten die personenbezogenen Fahrzeuge, die ungenutzt auf dem Hof standen, weiterhin Kosten. Gleichzeitig nutzen wir Fahrzeuge sicherlich länger als andere Unternehmen, sprich länger als 24 beziehungsweise 36 Monate. Aus unserer Sicht spricht nichts dagegen Fahrzeuge, die eine jährliche Kilometerleistung von beispielsweise 15.000 Kilometern haben, auch vier oder fünf Jahre zu halten. Daneben gab es auch bei der Leasingrückgabe immer recht hohe Kosten aufgrund von Mehrkilometerabrechnungen und der Mängelbeseitigung. Nicht zuletzt gab es auch finanzpolitische Gründe: Wir hatten durch den Kauffuhrpark keinen Leasingaufwand, der im operativen Ergebnis ausgewiesen wurde. Stattdessen konnten die aus dem Anlagevermögen resultierenden Abschreibungen für den Fuhrpark unterhalb des operativen Ergebnisses ausgewiesen werden. Dieser Punkt ist mit der Änderung in der IFRS-Rechnungslegung und IFRS 16 hinfällig geworden, insbesondere weil wir seit 2016 zur belgischen Unternehmensgruppe House of HR gehören, bei der die Rechnungslegung nach IFRS erfolgt.

Im Zusammenhang mit dem Kauffuhrpark kam das Thema der Wiedervermarktung auf. Dabei haben wir mit zwei bis drei Aufkäufern zusammengearbeitet und ARI Fleet war im Grunde genommen unser Hauptabnehmer für unsere ausgesteuerten Fahrzeuge. Daher gab es hier bereits eine sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Im Herbst/Winter 2019 wurde uns dann durch Frau Leufkes auch das Thema des flexiblen Leasings nähergebracht und wir haben den Fuhrpark daraufhin von ARI Fleet analysieren und uns verschiedene Angebote unterbreiten lassen. Insbesondere die Flexibilität, Fahrzeuge auszusteuern, wenn sie nicht mehr benötigt werden, hat uns dann von diesem Konzept überzeugt. Zudem konnten wir im gesamten deutschen Markt keine Leasinggesellschaft finden, die uns ein ähnliches Modell anbieten konnte.

Flottenmanagement: Gerade in den letzten Monaten – auch beeinflusst durch die COVID-19-Pandemie – wird in Unternehmen sowie bei Dienstwagenberechtigten der Ruf nach mehr Flexibilität immer lauter. Wie stellt sich die Situation bei House of HR Germany in Bezug auf die Mitarbeitermobilität dar?

Frank Schulz: Der Einfluss der Pandemie war und ist vor allem bei der Laufleistung der Fahrzeuge sichtbar, da sich Mitarbeiter im Homeoffice befinden und auch Kundenbesuche nicht in dem gewohnten Maße stattgefunden haben. Gleichwohl kann man speziell für Deutschland sagen, dass der eigene Dienstwagen und das Bedürfnis nach Individualität einen enormen Stellenwert haben, auch während der Pandemie. So sind die personenbezogenen Fahrzeuge bei uns individuell konfigurierbar. Wir geben mit unserer Car-Policy unseren Mitarbeitern einen großen Spielraum bezüglich der individuellen Ausstattung der Fahrzeuge. Auch der Bedarf an Individualmobilität hat sich nicht geändert während dieser Zeit, wenn überhaupt eher gesteigert: Gerade in strukturschwachen Regionen, wo Mitarbeiter auf den öffentlichen Nahverkehr angewiesen sind, haben wir gezielt unsere Kleinbusse eingesetzt, um unsere Mitarbeiter vor möglichen Infektionsherden im öffentlichen Personennahverkehr zu schützen.

Flottenmanagement: ARI Fleet bietet ein ganzheitliches Angebot für Flottenkunden von der Finanzierung über nahezu alle Dienstleistungsbereiche bis zum Remarketing an. Wie können Sie Flottenmanager in ihrer täglichen Arbeit unterstützen? Welche Leistungen sind bei Ihren Kunden derzeit – auch beeinflusst durch die COVID-19-Pandemie – besonders gefragt?

Majk Strika: Von Unternehmen wie des House of HR Germany wird im Tagesgeschäft absolute Flexibilität gefordert. Die Strukturen im deutschen Leasing- und Fuhrparkmanagementmarkt sind dagegen oftmals sehr starr und können die geforderte Flexibilität selten abbilden. Ich glaube, dass unser aus den USA stammender Ansatz, die ganze Welt des Flottenmanagements aus einer Hand vollkommen flexibel darzustellen, gerade in Bezug auf die sich geänderte und weiterhin sich verändernde Unternehmensmobilität auf

große Nachfrage stößt. Und diese Flexibilität bezieht sich dabei nicht nur auf die variablen Laufleistungs-/Laufzeitenkombinationen, sondern wir setzen bei ARI OpenFlex auf ein Baukastenprinzip, das verschiedenste Services und Leistungen über den gesamten Fahrzeugzyklus beinhaltet und diese auf Wunsch vollkommen entkoppelt von anderen Dienstleistungen erbracht werden können. Dadurch unterstützen wir Kunden, die wie House of HR Germany anfangs vielleicht nur unsere Dienste im Bereich Remarketing benötigten, in gleicher Weise wie Unternehmen, die möglicherweise das komplette Fuhrparkmanagement in unsere Hände geben.

Während der Pandemie mussten viele Kunden ihren Fuhrpark an die sich schnell ändernde Marktsituation anpassen. Das äußerte sich einerseits in einer sich stetig ändernden Flottengröße, andererseits aber auch in der Veränderung im Bereich der Laufleistungen der Fahrzeuge. Beide Szenarien können über ein Closed-End-Leasing abgebildet werden, dies aber nur in Verbindung mit Kosten für den Kunden. Bei uns gibt es hingegen keine Vertragsstrafen, denn unsere Philosophie ist es, Leistungen gemäß der tatsächlichen Nutzung abzurechnen. Das ist transparent und flexibel für den Kunden. Wenn ein Fahrzeug wie im vergangenen Jahr nur die Hälfte der im Leasingvertrag vereinbarten Kilometerleistung erzielt, hat das Fahrzeug am Ende der Vertragslaufzeit vielleicht auch deutlich weniger Kilometer auf dem Tacho, was den Wert des Fahrzeugs in der Wiedervermarktung natürlich erhöht. Dieser erzielte Profit im Remarketing kommt dem Kunden in unserem Open-End-Leasing dann eins zu eins zugute. Und genau der Weg, den House of HR Germany mit uns genommen hat, ist eigentlich eine Blaupause für die Antwort auf die Frage: Warum ist ARI in Deutschland? Es gibt Kunden, die haben Jahre lang geleast und dort einen tollen Service erhalten, aber dann erkannt, dass es zu Peakzeiten an Flexibilität fehlt, und in einen Kauffuhrpark investiert, wo Kapital in der Unternehmensmobilität gebunden wird, anstelle in den Bereichen, mit denen das Unternehmen Geld verdient. Und hier setzen wir mit dem Open-End-Leasingkonzept an, das in den USA seit 50 Jahren marktdominierend ist.

Diana Leufkes: Innerhalb von ARI OpenFlex bieten wir unseren Kunden nicht nur ein wirklich flexibles Leasingkonzept an, sondern wir umfassen ein ganz individuelles Angebotsspektrum von der Einsteuerung über die Betreuung während der Laufzeit bis zur Aussteuerung der Fahrzeuge. Die Einzelbausteine sind dabei entbündelt von anderen Services und Leistungen. Das heißt, wenn der Fuhrpark über FlexLease geleast ist, kann beispielsweise noch immer auf das eigene oder ein freies Werkstattnetz zurückgegriffen werden, je nachdem wie es der Kunde wünscht. Wir schauen ganz einfach, wie können die gewünschten Bausteine in einem kostengünstigen wie effizienten Rahmen für unsere Kunden realisiert werden, und rechnen diese auf Istkostenbasis ab – unsere Kunden profitieren dabei von unseren Einkaufsvorteilen. Gleichwohl kann man sich unsere Kompetenz als neutraler Fuhrparkmanager zunutze machen und von den Synergien, die sich aus der Kombination von verschiedenen Bausteinen ohne Zweifel ergeben, profitieren. Unser Verständnis ist es, dem Kunden durch unsere Erfahrung und das ständige Durchleuchten des Marktes immer auch Impulse zu geben, an welchen Stellen sich für ihn vielleicht noch Kosten oder der Aufwand reduzieren lassen.

Flottenmanagement: Können Sie am Beispiel von House of HR Germany erklären, was sich hinter ARI FlexLease verbirgt und wie es sich von anderen Finanzierungsformen unterscheidet?

Majk Strika: Im Grunde genommen schließen wir bei ARI FlexLease einen Finanzierungsvertrag mit einem transparenten Tilgungsplan. Das heißt beispielsweise, wenn der Kunde ein Fahrzeug möchte, welches 30.000 Euro kostet, und wir einen Vertrag über zehn Jahre abschließen, zahlt uns dieser jährlich eine Tilgung von 3.000 Euro, monatlich also 250 Euro. Diese Tilgung ist komplett unabhängig von der tatsächlichen Kilometerleistung. Mehr- oder Minderkilometer gibt es deswegen in unserem Konzept nicht. Daneben besprechen wir, wie lange das Fahrzeug tatsächlich genutzt wird: Also beispielsweise sagt uns Herr Schulz, dass das Fahrzeug nach sechs Jahren getauscht wird. Wir setzen den Leasingvertrag dann so auf, dass der geplante Wertverlust nach Ablauf des Vertrags die Summe der Leasingraten widerspiegelt. Gleichwohl entscheidet der Kunde, ähnlich wie bei einem Kauffuhrpark, wann es Zeit ist, ein Fahrzeug auszusteuern, vielleicht weil es technisch notwendig ist oder gerade auf dem Markt ein guter Preis erzielt werden kann. Unsere Remarketingexperten unterstützen dabei grundsätzlich mit Restwertanalysen und auch beim tatsächlichen Verkauf, wenn dies gewünscht ist. Nach Ende der Laufzeit gibt es bei uns keine Minderwertabrechnung, da sie den Wertverlust nicht widerspiegelt. Das Fahrzeug wird vermarktet, die Differenz zwischen Restschuld und Verkaufswert gehört dem Kunden.

Frank Schulz: Wie Herr Strika sagte, zahlen wir im Endeffekt für die Nutzung des Fahrzeugs in jeder Situation immer nur die Differenz zwischen Anschaffungs- und Wiederveräußerungswert, analog einer Kaufsituation. Die Zusammenarbeit mit ARI verläuft sehr partnerschaftlich und auf Augenhöhe. Neben der Berücksichtigung unserer individuellen Bedürfnisse und Anforderungen hat uns ARI auch in der Vertragsgestaltung überzeugt. Für uns war eine effiziente Kostenstruktur schon immer wichtig, um die Total Cost of Ownership möglichst gering zu halten. Ein Aspekt dabei ist unter anderem die Optimierung unserer Versicherungskosten. Wir benötigen für unsere Fahrzeuge keine Vollkaskoversicherung. Unsere Flotte ist zum größten Teil nur haftpflichtversichert. Beim klassischen Leasing fordert der Leasinggeber in der Regel eine Vollkaskoversicherung für jedes Fahrzeug. Aber durch unsere Fuhrparkgröße haben wir eine eigene Risikostreuung, die es uns ermöglicht, auf eine Vollkaskoversicherung zu verzichten. Das ist für uns wirtschaftlicher, da die Prämien für die Kaskoversicherung in der Regel die tatsächlichen Kosten für die Behebung von Schäden deutlich übersteigen.

Der Trend setzt sich fort

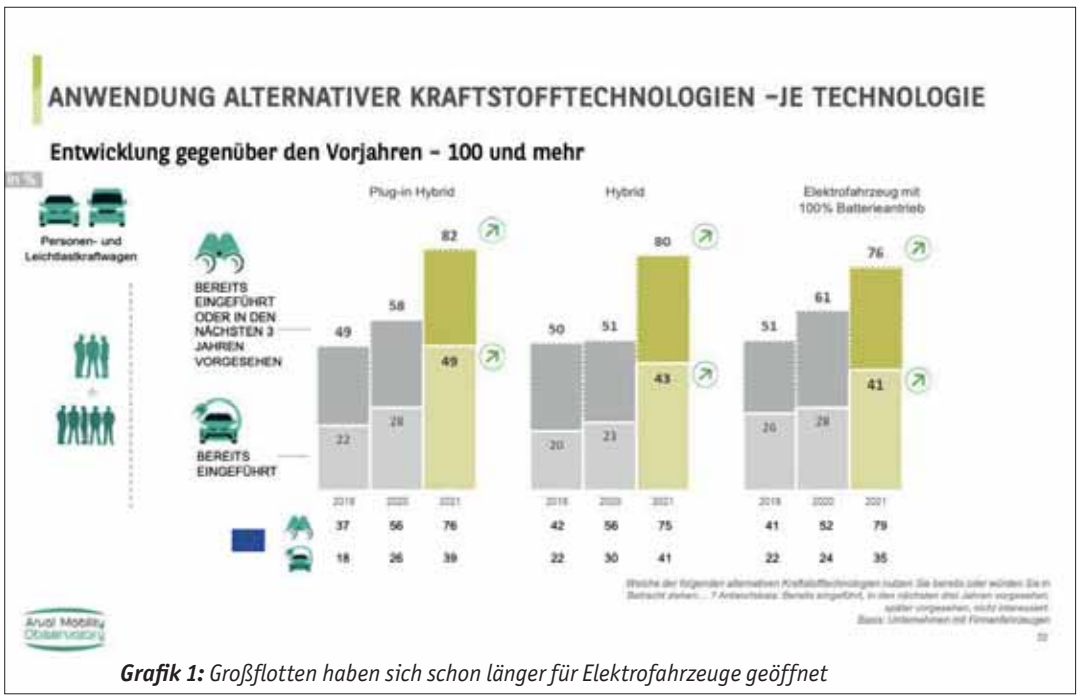
Als im letzten Sommer das Arval Mobility Observatory (AMO) Mobilitäts- und Fuhrparkbarometer auf Grundlage von Fuhrparkleiter-Interviews aus dem Frühjahr 2020 veröffentlicht wurde, befand sich die Corona-Pandemie gerade am Anfang. Jetzt, rund ein Jahr später, lassen sich doch deutliche Auswirkungen auf Flotten ableiten. Flottenmanagement hat sich mit Katharina Schmidt, Head of Consulting, Arval Mobility Observatory & Leitung Fuhrpark, über die Ergebnisse der diesjährigen Studie unterhalten.

Präsentation per Videokonferenz: Katharina Schmidt (re. o.) und Marion Burkhardt (re.u., beide Arval) stellen die Ergebnisse des AMO 2021 Steven Bohg und Julia Scheurell (Flottenmanagement) vor

Seit fast 20 Jahren befragt Arval für seine Studie Fuhrparkverantwortliche auf europäischer und mittlerweile auch auf internationaler Ebene (seit 2021 sind Brasilien und Russland dabei) zu ihren Präferenzen, Entscheidungen und Plänen bei der Gestaltung der betrieblichen Mobilität. Dabei hat sich das Fuhrpark-Barometer zu einem aussagekräftigen Gradmesser für Trends entwickelt. Grundlage für die auf Deutschland fokussierten Ergebnisse des AMO 2021 war die Befragung von rund 300 Fuhrparkleitenden aus unterschiedlich großen Unternehmen mit teils mehr als 1.000 Fahrzeugen. Der Durchschnittsfuhrpark besteht aus 106 Fahrzeugen, Pkw und Transporter. Ein Trend hierbei: Die Zahl der Pkw ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken, die Zahl der Transporter leicht gestiegen. Dennoch, und das mag ein Effekt der Pandemie sein, insbesondere größere Unternehmen planen, ihre Flotte künftig zu vergrößern. Als Gründe werden unter anderem Schutz vor COVID-19 auf dem Arbeitsweg, aber auch Expansion, Mitarbeitermotivation oder Ausbau des firmeneigenen Fahrzeugpools für Sharing genannt.

Wesentlich weitergekommen sind deutsche Fuhrparks bei der Umsetzung von Antriebsalternativen. „Die Krise beschleunigt die Einführung alternativer Technologien und eröffnet gute bis sehr gute Wachstumsperspektiven für Mietkonzepte“, interpretiert Katharina Schmidt die Daten voraus. Stand heute haben bereits 47 Prozent der Flotten eine Alternative im Einsatz. Aber nicht nur der Istzustand war Gegenstand der Befragung, auch die Perspektive in drei Jahren. „Wir wollten wissen, wie der Fuhrpark dann aussieht. Und ich bin mehr als begeistert an dieser Stelle, nicht nur von der Geschwindigkeit der Entwicklung. Uns erwarten blühende Landschaften in der Hinsicht, dass zwischen 20 und 40 Prozent der Unternehmen ihren Fuhrpark auf reine Elektrofahrzeuge umgestellt haben wollen.“ Insbesondere die großen Unternehmen haben die Grundlage dafür schon vor einigen Jahren gelegt, wie die Entwicklung der Vorjahre in der Grafik 1 zeigt. Mittlerweile sind die Fahrzeuge attraktiver geworden, die Auswahl ist vielfältig und die Ladeinfrastruktur akzeptabel. Hinzu kommen die staatliche Förderung in Form von Zuschüssen plus die halbierte Versteuerung, sodass einer Verbreitung der Elektromobilität nichts mehr im Wege steht. Ebenfalls berücksichtigen die Firmen die strengeren Umweltvorgaben in Bezug auf CO_2- und NO_x-Ausstoß bei der Zusammensetzung ihres Fuhrparks und haben damit auch das Unternehmensimage im Visier.

Auch die Betrachtung der Verbreitung der einzelnen Antriebe Plug-in-Hybrid (PHEV), Hybrid und rein elektrisch zeigt, wie viel sich in den letzten drei Jahren getan hat. Schon heute haben 33 Prozent der deutschen Unternehmen PHEV-Fahrzeuge im Einsatz, das sind doppelt so viele wie im Vorjahr. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den reinen Elektromodellen mit einem Anstieg von 17 auf 27 Prozent. Das zeigt, wie gut die finanziellen Anreize durch Staat und Hersteller funktionieren, aber auch wie viel Potenzial in dieser Antriebsart für Flotten steckt. „Bei der Darstellung der Entwicklung in Großunternehmen wird die Dynamik der Entwicklung noch einmal deutlicher. Von letztem zu diesem Jahr nahm die Zahl der Fahrzeuge mit hybriden und elektrischen Antrieben sprunghaft zu: Von 28 auf 49 Prozent bei den PHEVs, von 23 auf 43 bei den Vollhybridfahrzeugen und von 28 auf 41 bei den reinen Elektrofahrzeugen“, fasst Schmidt zusammen. Gefragt nach den Ambitionen für die Einführung, haben die Unternehmen einen niedrigeren CO_2-Ausstoß im Blick, den sie häufig auch für einen Umwelt-Audit und die Erreichung von Nachhaltigkeitszielen benötigen. Hier ist eine stetige Verbesserung unter anderem mit solchen Maßnahmen erreichbar. Ein weiterer Aspekt kommt den Gesamtbetriebskosten zu, die bei Elektro- und Hybridfahrzeugen – nicht nur, aber auch aufgrund der Förderungen – deutlich

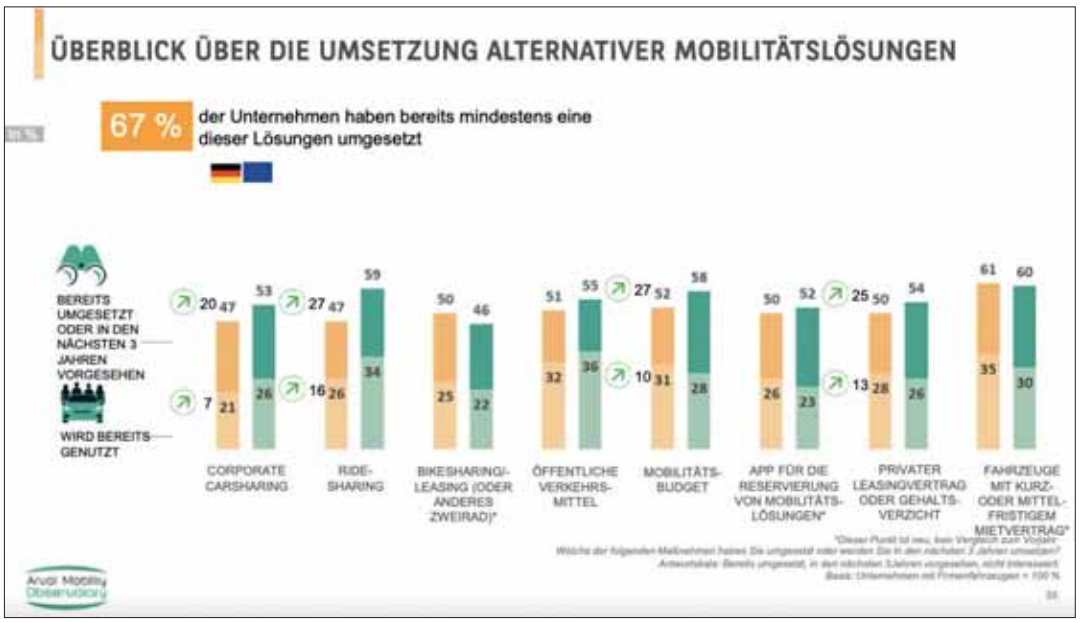


Grafik 1: *Großflotten haben sich schon länger für Elektrofahrzeuge geöffnet*

niedriger als bei herkömmlichen Verbrennern liegen. Auf Transporter in Flotten bezogen verlagert sich der Schwerpunkt auf die freie Durchfahrt durch Umweltzonen, auch perspektivisch betrachtet aus Gründen einer längeren Haltedauer. Wenn es darum geht, sicherzustellen, dass das Elektro- oder Hybridfahrzeug beim Nutzer auch seinen Zweck erfüllt, nutzen Flotten zunehmend die Möglichkeit, Fahrerprofile zu erstellen, sei es in Eigenregie oder mithilfe ihres Fuhrparkmanagementdienstleisters.

Einen wichtigen Part bei der Umfrage nimmt aber auch die Eruierung der Gründe ein, warum Unternehmensflotten von der Aufnahme von Elektrofahrzeugen in den Fuhrpark absehen. Bei 48 Prozent gibt die Anzahl der Ladepunkte den Ausschlag, bei 43 der höhere Anschaffungspreis. Allerdings lehnen im Vergleich zum letzten AMO weniger Befragte Elektrofahrzeuge grundsätzlich ab. Die Bereitstellung von Lademöglichkeiten nimmt proportional zur Unternehmensgröße zu: Während 66 Prozent der kleinen Betriebe keine Ladepunkte vorweisen können, liegt die Zahl der Großunternehmen ohne nur bei 25 Prozent. Bei einer angemessenen Zahl größerer Betriebe mit Ladepunkten steht der Ladestrom den Nutzern sogar kostenlos zur Verfügung. Die Bereitschaft, Ladeinfrastruktur zu installieren beziehungsweise die Nutzer bei der Installation am Wohnort zu unterstützen, ist im letzten Jahr erfreulicherweise größer geworden.

Die Fuhrparkmobilität besteht indes nicht nur aus (teil)elektrisch betriebenen Leasingfahrzeugen,



Grafik 2: *Der Mobilitätswandel kommt auch mithilfe von anderen Konzepten in Fahrt*

weitere Mobilitätsformen spielen vermehrt eine Rolle (siehe auch Grafik 2): Sogenannte Abo-Modelle, öffentliche Verkehrsmittel und Mobilitätsbudgets nutzen bereits jeweils etwa 30 Prozent der Befragten. Fast doppelt so viele können sich eine Nutzung in den nächsten drei Jahren vorstellen. Auch hier gelten mittelständische und großen Unternehmen als Vorreiter, mit zunehmender Unternehmensgröße steigt nämlich der Anteil der Nutzer. Das Interesse dafür stieg ebenfalls im Vergleich zum Vorjahr. Speziell in Deutschland hegt man eine im europäischen Vergleich überdurchschnittliche Vorliebe für Mobilitätsalternativen wie Bike-Leasing, private Leasingverträge beziehungsweise Gehaltsverzichtsmodelle oder Abo-Modelle.

Fazit: Der Dienstwagen ist und bleibt ein beliebter und praktischer beruflicher Motivationsfaktor, das zeigt auch in diesem Jahr das AMO-Fuhrpark-Barometer. Die Corona-Pandemie macht die Vorteile in Bezug auf das Infektionsrisiko noch einmal deutlich. Eine erkennbare Orientierung vollzieht sich in Richtung Elektrofahrzeuge, aber auch eine Erweiterung der Mobilitätsalternativen findet statt. Wie sich diese bis zum nächsten Jahr weiterentwickelt hat, können Sie an dieser Stelle voraussichtlich in einem Jahr lesen.

Über die Wertigkeit eines Lottogewinns oder die Steuer- und Abgabebelastung bei Kraftstoffen

„Und, was würdest du mit einem Sechser im Lotto machen?" – „Erst mal volltanken …" So ähnlich könnte ein Gespräch unter Bekannten beim Bierchen in etwa 30 Jahren aussehen. Glauben Sie nicht? Nun, beim Blick auf die Geschichte der Mineralölsteuer und ihre Entwicklung, beginnend mit ihrer Einführung anno 1930, ist das nicht so ganz unrealistisch.

Peter Insam wirft einen kritischen Blick darauf, wie sich der Anteil von Steuern und Abgaben pro Liter Benzin gesteigert hat

Zeit für einen kleinen Exkurs in Geschichte: Als Ersatz für den Petroleumzoll sollten mit der Mineralölsteuer Unterhalt und Ausbau von Straßennetz und Autobahnen finanziert werden … womit sie eine zweckgebundene Steuer war. Schritt für Schritt wurde sie zunächst auf Benzin, dann auf Dieselkraftstoff und schließlich auf Heizöl und Gas erhoben. Mit der Besteuerung des Heizöls ab 1960 sollte mit den hieraus gewonnenen Einnahmen der Steinkohlebergbau subventioniert werden, was bis 1988 auch der Fall war. Was viele übrigens nicht wissen: Die Zweckbindung besteht eigentlich noch heute – eigentlich. Allerdings wird diese Bindung seit 1973 jährlich im Haushaltsgesetz ausgehebelt. Ein legitimer Schritt, um die Steuermittel anderweitig einsetzen zu können. Für fast alle Erhöhungen, die seit dem 01. Juli 1973 in Kraft getreten sind, wurde stets die gleiche Begründung angegeben: Verbesserung der Einnahmestruktur des Bundeshaushalts. Erstaunlich dabei ist übrigens die Tatsache, dass im Rahmen der ökologischen Steuerreform die Erhöhungen auch mit dem Umweltschutzzweck gerechtfertigt wurden. Die Bindung an den eigentlichen Verwendungszweck wird allerdings unverändert jährlich aufgehoben.

Übrigens: Zum 01. August 2006 wurde Kohle neben Benzin, Diesel, Gas und Heizöl als Besteuerungsgegenstand der Mineralölsteuer aufgenommen und diese wurde in Energiesteuer umbenannt.

Seit ihrer Einführung kennt die Mineralölsteuer, abgesehen von wenigen minimalen Ausnahmen, nur eine Richtung: nach oben. Seit den 70ern hat sie sich zu einer der wichtigsten Steuern im Haushalt entwickelt. Waren bis zu den 70er-Jahren die Erhöhungen noch moderat, so ging ab den 80ern die Post ab. Am Beispiel des Steueranteils (hierzu später mehr) pro Liter Benzin wird dies deutlich. So lag der Anteil 1972 noch bei 19,94 Cent.

In den 80ern gab es sechs Anpassungen, sodass der Anteil 1989 schließlich auf 29,14 Cent gestiegen war. In den 90ern schraubten die Erhöhungen den Anteil pro Liter dann auf 53,17 Cent. Und heute? Fragt man Statista, so ergibt sich folgendes Bild: Beim Zapfsäulenpreis von 1,479 Euro pro Liter für Super E10 betragen die Steuern und Abgaben, also Mehrwertsteuer, Ökosteuer, Energiesteuer/CO_2-Abgabe und EBV (Abgabe für den Erdölbevorratungsverband) 95,3 Cent. Erstaunlich dabei ist, dass immer wieder vom Steuer-Anteil gesprochen wird, was hier rechnerisch übrigens etwa 64,44 Prozent sind. Wird eine Steuer, wie zum Beispiel die Mehrwertsteuer, nicht eigentlich aufgeschlagen?

Nun, spätestens wenn man am Beispiel die Kraftstoffpreise umkehrt, fühlt man sich an Steuern und Wegezollgeschichten aus dem Mittelalter erinnert. Bevor ich Ihnen also diese Zahl präsentiere, prüfen Sie bitte den festen Sitz der Armlehnen Ihres Bürodrehstuhls oder lesen Sie die Zahl besser gleich im Liegen. Ausgehend vom Produktpreis inklusive Kosten in Höhe von 52,6 Cent pro Liter Benzin sind das 181,18 Prozent Steuer- und Abgabenaufschlag! Bevor Sie sich jetzt ganz langsam beruhigen, kommt noch ein Nachschlag: Die Erhöhung der CO_2-Abgabe ist schon abgemachte Sache. Aktuell soll eine stufenweise Erhöhung bis auf 55 Euro pro Tonne CO_2 im Jahr 2025 erfolgen, sodass aus heutiger Sicht noch mal circa 8 Cent pro Liter Benzin als Aufschlag – ähm Abgabenanteilerhöhung – fällig werden.

Allerdings kann man im Rahmen der aktuellen Wahlkampfdiskussionen beiläufig heraushören, dass diese fest geplanten Erhöhungen wohl reine Makulatur sind. Hinter vorgehaltener Hand ist man sich einig, dass hier im Sinne der Umwelt deutlich kräftiger an der Preisschraube gedreht werden muss. Komisch nur, dass diese Diskussionen zeitgleich mit den Hinweisen auf zu stopfende gigantische Haushaltslöcher aufkommen. Ein Schelm, wer Böses denkt. Dabei wird wohl vergessen, dass Energie bezahlbar bleiben muss. So hat sich Superbenzin seit dem letzten Jahr um fast 25 Cent pro Liter verteuert, wobei neben der zusätzlichen Abgabenbelastung noch der gestiegene Ölpreis und die immer unverschämter werdenden Preisspielchen an der Zapfsäule von bis zu 14 Cent am Tag (Preis für E10 morgens 1,569 Euro / abends 1,429 Euro) ihren Teil hierzu beigetragen haben. Warum kostet hierzulande ein Liter der günstigsten Kraftstoffsorte aktuell im Schnitt etwa 1,479 Euro, während man in den USA derzeit durchschnittlich pro Liter 0,63 Euro (Florida, 1 GAL = 3,78 L = USD 2,894/GAL, Kurs: 1 EUR = 1,21 USD; Quelle: *gasprices.aaa.com*, Stand: 16.05.2021) bezahlt?

An dieser Stelle eine kleine Info am Rande: Einer jüngsten OECD-Studie nach ist Deutschland Weltmeister bei Steuern und Abgaben. Irgendwie scheint sich darüber niemand aufzuregen. Weltmeister bei Steuern und Abgaben? Na ja, wenn schon nicht beim Fußball.

Nur zur Klarstellung: Steuern sind wichtig für die Finanzierung der Staatsausgaben. Allerdings sollten diese wirklich zweckgebunden eingesetzt werden. Außerdem sollte man nicht wie selbstverständlich unentwegt Steuern erhöhen, nur weil es der einfachere Weg ist. Oder bekommen Sie von Ihrem Chef immer dann mehr Geld, wenn Sie mal wieder schlecht gehaushaltet haben? Eben. Und die Sache mit dem Lottogewinn? Darauf kann man leider nicht wetten.

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 gelenkt hat. Heute ist er als Head of Corporate Procurement und zwischenzeitlich auch als Prokurist unter anderem für die knapp 700 Firmenfahrzeuge der Hays AG verantwortlich. Zuvor war er rund zehn Jahre für den Einkauf von Betriebsmitteln und Investitionsgütern für den Medizintechnik-Hersteller Maquet GmbH in Rastatt tätig. Hierzu gehörte auch die Leitung des Fuhrparks mit 350 Fahrzeugen am Standort Rastatt. Darüber hinaus sammelte er zahlreiche Erfahrungen im Rahmen von Auslandsaufenthalten in Frankreich und Australien.

ELEKTRISIERT IHRE FLOTTE.

DER VOLLELEKTRISCHE
FORD MUSTANG MACH-E.

Bis zu 610 km[1] Reichweite, Schnellladefunktion, intuitives One-Pedal-Drive und Over-the-air Software Updates – mit diesem Fahrzeug setzen Sie ein Zeichen für innovativen Unternehmergeist. Und sein beeindruckender Auftritt sorgt für einen bleibenden Eindruck. So laut kann im Business leise sein.

Ford | BEREIT FÜR MORGEN

Verbrauchswerte nach § 2 Nrn. 5, 6, 6 a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung: n. v.*
Verbrauchswerte nach WLTP: Stromverbrauch 19,5–16,5 kWh/100 km (kombiniert); CO_2-Emissionen: 0 g/km (kombiniert).

* n. v. = Daten nicht verfügbar. Der Gesetzgeber arbeitet an einer Novellierung der Pkw-EnVKV und empfiehlt in der Zwischenzeit für Fahrzeuge, die nicht mehr auf Grundlage des Neuen Europäischen Fahrzyklus (NEFZ) homologiert werden können, die Angabe der realitätsnäheren WLTP-Werte. Diese sind in der nachfolgenden Zeile zu finden.

[1] Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP) können bis zu 610 km Reichweite bei voll aufgeladener Batterie erreicht werden – je nach vorhandener Konfiguration. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Fahrzeugzustand, Alter der Lithium-Ionen-Batterie) variieren.

Andre Janssen-Timmen neben dem BMW 3er

Das nächste Level

Interview mit Andre Janssen-Timmen, Leiter Vertrieb an Flotten- und Gewerbekunden Deutschland bei der BMW Group

Flottenmanagement: Herr Janssen-Timmen, zuletzt hatten wir auf der IAA 2019 in Frankfurt am Main Gelegenheit, mit Ihnen vor Ort zu sprechen. Wie hat sich der Bereich Vertrieb an Flotten- und Gewerbekunden seitdem entwickelt? Welche Ziele haben Sie sich für 2021 gesetzt?

Andre Janssen-Timmen: Ganz gleich, welchen Aspekt unseres Geschäfts wir betrachten: Seit der IAA 2019 hat sich vieles, nicht zuletzt wegen der Pandemie, oft sogar fundamental geändert! Herauszuheben ist hier der Aspekt des Kundendialogs. Hier war im März 2020 kurzfristig ein umfassender Digitalisierungsschub notwendig. Natürlich waren die oftmals langfristig gewachsenen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen zwischen unseren Kunden und uns dafür eine denkbar gute Basis. Trotzdem ist es großartig zu erleben, wenn das dann alles auch online so gut funktioniert. Als Resultat sind wir sehr stabil und erfolgreich durch die Pandemiezeit gekommen. Die Absatzzahlen in unserem Segment der Premiumfahrzeuge in Flotten mit mehr als 50 Fahrzeugen konnten wir im Vergleich zu 2019 nahezu konstant halten. Dadurch waren wir 2020 das dritte Jahr in Folge Marktsegmentführer. Das freut uns sehr und bestätigt unser Tun. Für 2021 haben wir uns vorgenommen, diesen Weg weiterzugehen: Zunehmende Digitalisierung, Wachstum und Ausbau unseres Marktsegmentanteils sind die Ziele.

Flottenmanagement: Wie in vielen anderen Bereichen kam es wegen der COVID-19-Pandemie auch in der Automobilbranche zu Beeinträchtigungen und Shutdowns. Welchen Einfluss hatten die verschiedenen Lockdownphasen auf Ihr Geschäft und mit welchen Strategien sowie Maßnahmen haben Sie darauf reagiert?

Andre Janssen-Timmen: Historisch einmalig mussten auch wir während des ersten Lockdowns die Produktion wenige Wochen herunterfahren. Dennoch konnten wir in den Monaten April, Mai und Juni mit großer Agilität in Absatzsteuerung, Produktions- und Lagerbewirtschaftung, Kundenbelieferung und Aftersales alle Aktivitäten auf einem sehr hohen Niveau halten. Hierzu übrigens vor allem auch ein großes Kompliment für die Arbeit unserer Key-Accounter und Agenten. Konzepte ausdenken ist das eine – in die Praxis umsetzen das andere. Unser Ziel im ersten Lockdown war die Aufrechterhaltung von Beratung, Auslieferung und Service ohne signifikante Brüche jederzeit in gewohnt hoher Qualität. Dazu haben wir zum Beispiel sehr schnell Konzepte für Fahrzeugübergaben unter strikter Einhaltung aller Hygienevorschriften entwickelt. Dafür haben wir des Weiteren auch in kurzer Zeit digitale Kundenberatung mittels des Mobile Customer Assistant bereitgestellt. So griff letztlich eines in das andere und diese Maßnahmen werden von uns bis heute weiter optimiert und ausgebaut.

Flottenmanagement: Mitte März dieses Jahres gab die BMW Group ihre Pläne für eine umfassende Neuausrichtung bekannt. Könnten Sie kurz die Pläne beschreiben und welche Auswirkungen diese auch auf den Vertrieb haben?

Andre Janssen-Timmen: Auf der Jahreskonferenz haben wir die Roadmap unserer konsequenten Elektrifizierung aufgezeigt. Aktuell haben wir mit dem BMW i3, dem MINI SE und dem BMW iX3 drei vollelektrische Modelle im Markt. Zu Beginn des Jahres 2023 werden es schon ein Dutzend sein! Mit dem BMW i4 und dem BMW iX werden noch in diesem Jahr zwei Innovationstreiber für das „Next Level E-Mobility" auf den Markt kommen. Danach folgen BEV-Varianten der Modelle 7er, X1, 5er sowie der MINI Countryman. Ab 2025

BMW 530e Touring

BMW iX

MINI Cooper SE

BMW 320e Touring

BMW X1 xDrive25e

BMW iX3

werden wir dann sukzessive auf eine grundlegend neue Produktstruktur umsteigen: die „Neue Klasse“. Dieser Begriff stand historisch bei BMW schon einmal für einen neuen Ansatz im Automobilbau und bedeutet, dass wir das Auto von Grund auf neu denken: Wir entfernen uns von den etablierten Architekturen und setzen Elektromobilität an die erste Stelle. Andere Antriebsarten, die wir aufgrund auch perspektivisch unterschiedlicher Anforderungen in den Weltregionen weiter im Angebot haben werden, fügen sich dann in die E-Fahrzeug-Architektur ein.

Darüber hinaus sind unsere Pläne im Bereich Vertrieb aber nicht weniger fundamental: Unser Anspruch ist es, das beste Kunden- und Markenerlebnis der Industrie zu bieten. Aus Kundensicht wird dies aus zweierlei Sicht erlebbar: Zum einen wird das Angebot digital verfügbarer Services, Produkte und Kontaktpunkte kontinuierlich ausgeweitet. Hierunter fallen Onlineverkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen, Services sowie die Angebote der BMW Group Finanzierungsdienstleister. Darüber hinaus geht es aber auch um vernetzte Marken-Apps, Online-Serviceterminvereinbarungen, Online-Teile und -Zubehörverkauf, Online-Fahrzeugdiagnosen sowie den (auch temporären) Kauf von Upgrade-Funktionen im Auto. Letzteres soll Kunden beispielsweise ermöglichen, eine Lenkradheizung nur im Winter für einige Wochen zu buchen und zu zahlen.

Zum anderen basiert all dies – und das ist bereits heute merklich – auf einer deutlich verbesserten Vernetzung aller angebotenen digitalen Kontaktpunkte. Ohne wahrnehmbare Brüche, natürlich immer unter Einhaltung des Datenschutzes und unter enger Einbindung unserer Handelspartner.

Im Bereich Großkundengeschäft gibt unser „Flottenkundenportal“ schon heute einen guten Einblick in die Grundidee. Das Portal ist ein Single-Point-of-Contact, in welchem unsere Kunden all ihre wichtigen Daten und Informationen 24/7 im Überblick haben. Von der Vertrags- und Konditionsadministration über Online-Unterschriften und -Freigabeprozesse bis hin zu Links auf Technologiethemen. Fuhrparkverantwortliche erhalten gewünschte Informationen und Funktionen an einem zentralen, digitalen Ort – jederzeit.

Flottenmanagement: Das Produktportfolio von BMW ist heute so breit gefächert wie noch nie und bietet neben Pkw-, SUV- sowie Van-Modellen auch mehrere elektrisch fahrende Modelle. Welches sind Ihre Topseller im Flottengeschäft und wie wird sich Ihrer Meinung nach der gewerbliche Markt weiterentwickeln?

Andre Janssen-Timmen: Elektrifizierung dominiert derzeit fast alle Gespräche und nimmt auch in den Bestellungen immer mehr Raum ein. Allerdings liegt der Fokus der Kunden weiterhin immer auch auf den Total Cost of Ownership. Somit ergibt sich ein Zielkonflikt, der die Branche stark beschäftigt und den jeder Fuhrpark für sich auflösen muss. Trotzdem ist der Trend zur Elektromobilität auch in den Flotten klar zu erkennen und zeigt sich deutlich auch in unserem Absatzportfolio.

Modellseitig spielen aktuell die BMW 3er- und 5er Reihe, vor allem die Touringvarianten, weiter deutlich die größte Rolle. Ihnen folgen der BMW X1 und X3. Diesel ist weiter die dominierende Antriebsart. Benziner und Elektrovarianten sind mittlerweile auf dem gleichen Level. Perspektivisch wächst der Anteil elektrifizierter Varianten immer weiter.

Flottenmanagement: Pünktlich zum 20-jährigen Bestehen der Produktion der Marke MINI in England wurden viele Varianten gerade mit frischen Designakzenten in den Markt eingeführt. Welchen Stellenwert hat die Marke MINI für das Flottengeschäft in der BMW Group und welche gewerblichen Zielgruppen stehen hierbei besonders im Fokus?

Andre Janssen-Timmen: Im Flottensegment liegt auch bei MINI ein hoher Fokus auf den fünftürigen Varianten, da hier das typische MINI-Markenimage mit dem Bereich Funktionalität besonders gut verknüpft ist. Wer MINI fährt, setzt auf die Gene einer jungen, urbanen, stylischen und integrativen Marke. Aufgrund der wenigen Überschneidungen mit der Marke BMW fügen wir dem Produktportfolio der BMW Group im Flottenbereich mit den MINI-Modellen Fünftürer, Clubman und Countryman sowie dem vollelektrischen MINI ein wertvolles Angebot für eine weitere Zielgruppe hinzu.

Und: MINI ist prädestiniert für die City – für E-Mobilität. 2025 kommt das letzte Modell mit Verbrennervariante auf den Markt. Anfang der 2030er Jahre wird die Marke ausschließlich vollelektrisch sein.

Flottenmanagement: Wir sprachen eben schon von der Elektrifizierung der Flotten: Seit März 2021 stehen in der „BMW 3er“- sowie „BMW 5er“-Reihe weitere Plug-in-Hybrid-Varianten zur Auswahl. Inwiefern hat sich die Nachfrage nach den einzelnen elektrifizierten Modellen im Flotten- und Gewerbekundensegment in den letzten Jahren verändert?

Andre Janssen-Timmen: Die Neueinführung des BMW 3er Touring und des 5er Touring als PHEV war für uns wichtig. Diese Varianten machen im Flottengeschäft nun über 75 Prozent der PHEV-Auftragseingänge ihrer jeweiligen Gesamtbaureihe aus. Mit den neu eingeführten 20e-Motorenvarianten sprechen wir nun auch eine breitere Berechtigtengruppe an. Beim BMW

Andre Janssen-Timmen (auf dem Bildschirm, BMW) erläutert Steven Bohg (Flottenmanagement) im Online-Interview die Weiterentwicklung des Erfolgsrezepts von BMW und MINI

X1 entscheidet sich jeder dritte Fahrer für eine PHEV-Variante. Mit dem iX3 führen wir ein flottenrelevantes Modell genau zur richtigen Zeit ein. Der BMW i4 und der iX, die noch in diesem Jahr auf den Markt kommen, werden auch in der Flotte gute Absatzvolumen erzielen.

Flottenmanagement: Nachdem der BMW iX3 bereits im vergangenen Jahr seine Premiere feierte, folgten in diesem Jahr der BMW i4 sowie der BMW iX. Inwieweit repräsentieren diese Modelle auch die Innovationskraft von BMW? Was hat der Bereich Nachhaltigkeit hiermit zu tun?

Andre Janssen-Timmen: Wir verstehen uns als Technologieführer und werden daran auch gemessen. Mit dem BMW iX läuten wir ein neues Zeitalter der Mobilität ein. Er verknüpft wegweisendes Design und modernen Luxus mit den jüngsten Innovationen in den Bereichen automatisiertes Fahren, Bedienung, Vernetzung und digitale Services. Dabei fokussiert das neue Technologie-Flaggschiff der BMW Group auf lokal emissionsfreie Fahrfreude mit markentypischer Sportlichkeit, Effizienz und überzeugender Reichweite.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit haben wir mit dem iX noch einmal deutlich einen Sprung nach vorn gemacht: Von der streng kontrollierten Beschaffung von Kobalt und Lithium für den Hochvoltspeicher bis zur Batteriezellenfertigung mithilfe von 100 Prozent Ökostrom. Darüber hinaus zeichnen sich die Elektromotoren des BMW iX durch eine Konstruktionsweise aus, die den Verzicht auf sogenannte seltene Erden ermöglicht. Im Innenraum des iX kommt nur FSC (Forest Stewardship Council)-zertifiziertes Holz zum Einsatz und Olivenölblätterextrakt wird zum Färben des Leders verwendet. Mit dem iX heben wir die Fahrfreude auf das nächste Level.

Flottenmanagement: Mit dem BMW iX möchte BMW in eine neue Ära der individuellen Mobilität starten. Welche Dienstleistungen bietet die BMW Group Flottenverantwortlichen und Dienstwagennutzern im Bereich Elektromobilität an?

Andre Janssen-Timmen: Wir bieten unseren Kunden ein 360-Grad-Serviceportfolio an. Gerade im Bereich E-Mobilität unverzichtbar! Wir haben ein großes umfassend qualifiziertes Händler- und Servicenetzwerk. Alle 300 Großkundenverkaufsberater in Deutschland werden laufend geschult und weitergebildet – auch in der E-Mobilität. Wir beraten in allen Bereichen zu diesem umfassenden Themenkomplex. Von Fragen zur Eingliederung von E-Fahrzeugen in die Flotte, zur Nutzung von Förderprogrammen, zur Wahl des Energielieferanten, zu den verschiedenen Möglichkeiten des Ladens bis hin zum umfassenden Serviceportfolio unserer Leasinggesellschaft Alphabet, welche zum Beispiel auch Investitionen zur Ladeinfrastruktur in Leasing- und Finanzierungsverträge integrieren kann.

Flottenmanagement: Gerade in den letzten Monaten – auch beeinflusst durch die COVID-19-Pandemie – wird bei Unternehmen sowie Dienstwagennutzern der Ruf nach mehr Flexibilität, aber auch nach digitalen Angeboten immer lauter. Was bietet die BMW Group in diesen Bereichen und wohin geht der Weg aus Ihrer Sicht in Zukunft?

Andre Janssen-Timmen: Unser Ziel ist das aus Kundensicht beste digitale Gesamtpaket der Industrie. Daran arbeiten wir konsequent! Seit 2018 und erweitert mit dem Roll-out jeder neuen Fahrzeuggeneration bieten wir in fast jedem Modell Remote Software Updates sowie Upgrades an. Hier wird der neue BMW iX nun über den 5-G-Standard verfügen, worüber sich immer größere Softwarepakete immer schneller übertragen lassen. Parallel steigt die Rechenleistung im Fahrzeugcomputer um den Faktor 20. Die Kombination aus beidem boostet die Möglichkeiten im Bereich des automatisierten Fahrens, der Fahrerassistenzsysteme, der zubuchbaren Upgrade-Möglichkeiten und der digitalen Services. Dies alles in Kombination mit unseren schon bekannten Stärken – wie unserem starken Verkaufs- und Agentennetzwerk – führt dazu, dass wir unseren Kunden ein deutlich umfangreicheres und sichereres Mobilitätserlebnis bieten können.

BMW/MINI FLOTTENGESCHÄFT 2020/2021	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	k. A.
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	k. A.
Verteilung des Großkundengeschäfts in %	1er/X1: 15 %; 2er: 13 %; 3er: 37 %; 5er: 16 %; X3: 9 %; weitere Modelle: 10 %
Topseller im Flottengeschäft (Modelle)	1. 3er Touring / 2. 5er Touring / 3. X3
Händlernetz	489 Händlerbetriebe /141 Großkunden-Stützpunkthändler
Bedingungen für Großkunden	Mindestabnahme von 5 EH p. a. und Fuhrparkgröße > 49 EH
Anteil Leasing/Kauf in %	80 % ggü. 20 %
Garantiebedingungen	24 Monate Gewährleistung
Inspektionsintervalle	modellabhängig, nach Service-Intervall-Anzeige
Kooperationsp./Banken	Alphabet Fuhrparkmanagement/Leasing, Susan Käppeler (Leiterin Vertrieb) Susan.Kaeppeler@alphabet.de
Kontakt Key-Account-Geschäft	Christian Lochner Christoph Geissler (Leiter Key Account) Christoph.Geissler@bmw.de
Internetseite für Flottenkunden	www.bmw.de/großkunden

SILENT URBAN VEHICLE

CITROËN

CITROËN C5 AIRCROSS HYBRID
PLUG-IN HYBRID
Ë-COMFORT CLASS SUV

CITROËN ADVANCED COMFORT

Bis zu 20 Fahrerassistenzsysteme[3]
Schnelles Aufladen in weniger als 2 Stunden[4]
Bis zu 55 km Reichweite im 100 % „Ëlectric"-Modus

Nur für Gewerbetreibende
ab
179,– € MTL. ZZGL. MWST.[1]
MIT FREE2MOVE LEASE[2]

INSPIRËD BY YOU ALL

Citroën empfiehlt Total [1]Unverbindliches FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, zzgl. gesetzl. MwSt., Überführung und Zulassung und unter Berücksichtigung des Umweltbonus (Herstelleranteil und staatlicher Anteil) für folgendes Aktionsmodell: Citroën C5 Aircross SUV Hybrid 225 Ë-EAT8 Feel Pack 165 kW/224 PS (Systemleistung) bei 3.781,51 € Sonderzahlung, Leasingrate 179,– €/Monat zzgl. gesetzl. MwSt., Überführung und Zulassung, 48 Monate Laufzeit, 10.000 km/Jahr Laufleistung, Angebot für Gewerbetreibende gültig vom 01. 05. bis zum 30. 06. 2021, nicht kombinierbar mit anderen Sonderkonditionen oder Rahmenabkommen. Die Citroën Umweltprämie von 2.250,– € ist bereits in die Leasingrate eingerechnet. Der BAFA-Anteil am Umweltbonus muss beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Referat 422, Frankfurter Str. 29 – 35, 65760 Eschborn, www.bafa.de, beantragt werden. Die Auszahlung des Anteils des BAFA-Umweltbonus erfolgt bei Erfüllung der Voraussetzungen und nach Zulassung des Fahrzeugs. Der erhöhte Anteil des BAFA-Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens am 31. 12. 2021. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Bitte beachten Sie bei Leasinglaufzeiten unter 24 Monaten die Anpassung bzw. unter 6 Monaten den Wegfall des staatlichen Förderbetrags der BAFA. Dies bezieht sich auf alle ab dem 16. November 2020 gestellten Anträge. Nähere Infos: www.bafa.de. Den Herstelleranteil belassen wir zu Ihren Gunsten und geben diesen unabhängig vom Antragsdatum an Sie weiter. [2]Weitere Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2move-lease.de. [3]Je nach Version. [4]Abhängig von Ladegerät und Anschluss.

VERBRAUCHS- UND EMISSIONSWERTE NACH NEFZ UND WLTP: KRAFTSTOFFVERBRAUCH GEWICHTET, KOMBINIERT IN L/100 KM: 1,6 NACH NEFZ (1,4 – 1,3 NACH WLTP); CO_2-EMISSIONEN GEWICHTET, KOMBINIERT IN G/KM: 36 NACH NEFZ (31–30 NACH WLTP); STROMVERBRAUCH KOMBINIERT IN KWH/100 KM: 15,6 – 15,3 NACH WLTP; REIN ELEKTRISCHE REICHWEITE IN KM: 55 – 56 NACH WLTP; CO_2-EFFIZIENZKLASSE: A+

Verbrauch und Emissionen wurden nach WLTP ermittelt und zur Vergleichbarkeit mit den Werten nach dem bisherigen NEFZ-Prüfverfahren zurückgerechnet angegeben. Die Steuern berechnen sich von diesen Werten abweichend seit dem 01.09.2018 nach den oft höheren WLTP-Werten. Über alle Details informiert Sie Ihr Citroën Vertragspartner.

Bedarfsgerechte **Mobilität**

Interview mit Gerhard Künne, Vorsitzender der Geschäftsführung der EURO-Leasing GmbH

Gerhard Künne (re.) und Nadine Holsten (2 v. re., beide EURO-Leasing) erklären im Gespräch mit Steven Bohg (li.) und Bernd Franke (2. v. li., beide Flottenmanagement) die Neuaufstellung der EURO-Leasing GmbH

Flottenmanagement: Herr Künne, seit dem 1. August 2020 sind Sie neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der EURO-Leasing GmbH. Mit welchen Plänen sowie Vorstellungen sind Sie an diese Position herangetreten? Inwieweit können Sie hierbei auf die Erfahrungen aus Ihren vorherigen Führungspositionen bei der Volkswagen Leasing GmbH beziehungsweise Volkswagen Financial Services zurückgreifen?

Gerhard Künne: Ich begleite die Gesellschaften, die jetzt die EURO-Leasing bilden, schon seit vielen Jahren. So saß ich bereits im Aufsichtsrat der Euromobil wie auch der EURO-Leasing mit dem damaligen Kerngeschäft im Truckbereich und kannte diese Gesellschaften von daher gut. Wir hatten dann im Aufsichtsrat entschieden, die beiden Unternehmen zusammenzuführen, um die Schwankungen im Transporter- und Lkw-Bereich ausgleichen zu können und gleichzeitig eine Mobilitätsgesellschaft innerhalb des Konzerns zu haben, die auch das gesamte Portfolio des Konzerns abbilden kann – vom Kleinwagen bis zum 40-Tonner. Dies ist dann im Herbst 2019 geschehen, als wir die beiden Gesellschaften in ein großes Unternehmen mit rund 560 Mitarbeitern gewandelt haben. Gleichwohl hatte ich 2017, nach vielen Jahren als Geschäftsführer der Volkswagen Leasing, die Koordinierung der verschiedenen Mobilitätsaktivitäten der Volkswagen Financial Services übernommen und war damit für die Geschäftsfelder Parken, Laden, Tanken, Vermieten sowie Carsharing verantwortlich. Als 2019 die Volkswagen Bank nun aufsichtsrechtlich aus der Volkswagen Financial Services AG herausgetrennt wurde, mussten auch die unterschiedlichen Mobilitätsgesellschaften konsolidiert werden, was im vergangenen Jahr abgeschlossen wurde. Durch die jahrelange enge Verbindung zu diesem Bereich habe ich dann auch dankbar das Angebot von Lars Santelmann, dem Vorstandsvorsitzenden der Volkswagen Financial Services AG, angenommen, mich um das neu geschaffene Unternehmen zu kümmern.

Flottenmanagement: Bereits zum 30. August 2019 wurden die EURO-Leasing GmbH und die Euromobil Autovermietung GmbH zum Vermietspezialisten unter dem Dach der Volkswagen Financial Services AG verschmolzen. Welche Hintergründe hatte die Bündelung des Vermietgeschäfts in einer Gesellschaft? Wie hat sich das Vermietgeschäft bei Ihnen seither entwickelt?

Gerhard Künne: Auf die Hintergründe bin ich gerade schon einmal ein wenig eingegangen, aber dies hat natürlich auch immer etwas mit dem Markt zu tun. Wenn wir uns einmal vor Augen führen, dass das Leasinggeschäft bei der Fahrzeugfinanzierung immer weiter in den Vordergrund rückt, aber gleichzeitig auch immer kürzere Laufzeiten gefordert werden, ist die enge Verbindung von Leasing und Vermietgeschäft bereits deutlich erkennbar. Gleichzeitig haben wir – und dies nicht erst durch die COVID-19-Pandemie – erlebt, dass wir für sich ändernde Lebensumstände wie auch saisonale beziehungsweise temporäre Anforderungen entsprechende Angebote bereithalten müssen, die hochflexibel und gleichzeitig preislich attraktiv sind. Damit einher gehen natürlich die Überlegungen, in welcher Form man die gewünschte Flexibilität auch innerhalb der einzelnen Kundengruppen abbilden kann. Daraus ergaben sich dann die drei Säulen: VW FS | Rent-a-Car als exklusiver Rentalpartner der Konzernmarken, Euromobil als Autovermietmarke der Autohäuser des Volkswagen Konzerns und VW FS | Auto Abo als privatkundenorientiertes digitales Angebot. Somit können wir als Rentalunternehmen in der Volkswagen Financial Services AG wie auch im Volkswagen Konzern agieren und Kunden über die EURO-Leasing ein durchgängiges Angebot unterbreiten.

Wenn wir nun noch einmal auf die strategische Positionierung eingehen wollen, die wir vor drei Monaten beschlossen haben, dann zeigt sich auch hier, dass ein Umdenken stattgefunden hat: Wir müssen in immer kürzeren Zeitabschnitten planen, um auch kurzfristig auf Einflüsse auf unser Geschäftsmodell eingehen zu können. Das heißt, wir haben mit unserem neuen Stützpunkt hier in Isernhagen einen Standort gefunden, wo wir das gesamte Pkw-Vermietgeschäft zusammengeführt und somit die einzelnen Gesellschaften in einem leistungsfähigen Konzernunternehmen gebündelt haben.

Flottenmanagement: Gerade in den letzten Monaten – auch beeinflusst durch die COVID-19-Pandemie – wird bei Unternehmen sowie Dienstwagennutzern der Ruf nach mehr Flexibilität, aber auch nach digitalen Angeboten immer lauter. Was bietet die EURO-Leasing in diesen Bereichen und wohin geht der Weg aus Ihrer Sicht in Zukunft?

Gerhard Künne: Wenn wir uns einmal die letzten Monate anschauen, haben wir im Bereich des Service- und Werkstattersatzgeschäfts beim Händler sowie bei der Langzeitmiete für Großkunden eine sehr stabile Geschäftslage vorgefunden. Die Talsohle, die wir im ersten Quartal des letzten Jahres durchschritten sind, konnten wir auch aufgrund der stets geöffneten Werkstätten schnell verlassen, und dies bei Auslastungsquoten von 75 bis 77 Prozent in der reduzierten Flotte. Derzeit ist an den Reservierungszahlen abzulesen, dass sich immer mehr Unternehmen für den Wiederanlauf der klassischen Vertriebsaktivitäten vorbereiten. Wobei die Langzeitmiete relativ stabil auch in Pandemiezeiten geblieben ist: So reden wir in der Spitze über einen Rückgang von 15 bis 20 Prozent während des ersten Lockdowns. Auch stabil lief das Franchisegeschäft unter der Marke Euromobil mit knapp 24.000 Fahrzeugen, die von den Händlern in unserem System unterhalten werden.

Die VW FS | Rent-a-Car ist darauf ausgelegt, die Gesamtbandbreite an flexiblen Mobilitätsangeboten abzubilden – von Kurzzeitanmietung über das Auto-Abo bis zur Langzeitmiete. Im Vergleich zum Wettbewerb haben wir natürlich den großen Vorteil eines angeschlossenen Franchisegeschäfts über die Handelspartner, die lokal top vernetzt sind und ein hohes Vertrauen beim Kunden genießen. Betrachtet man die einzelnen Mietangebotsbereiche genauer, dann unterscheiden sich diese neben der Laufzeit auch in puncto Kundenanforderungen: Grundlage für alle Mietangebote ist dabei eine leistungsfähi-

ge IT-Infrastruktur. Jedoch zeigt sich, dass die Freizeitmobilität, das Abo-Modell und die Langzeitmiete vor allem digital abgewickelt werden. Wenn man sich hingegen im Bereich der Ersatzmobilität bewegt, spielt der persönliche Kundenkontakt nach wie vor eine übergeordnete Rolle.

Flottenmanagement: Was sind auf den ersten Blick die Vorteile der Langzeitmiete für Unternehmen? Wie unterscheidet sich diese vom Auto-Abo?

Gerhard Künne: Das Langzeitmietmodell, wie wir es kennen und wie wir es mit mehreren Tausend Fahrzeugen im Angebot haben, ist eher auf gewerbliche Kunden ausgelegt. Hier sind die Prozesse auch auf diese Kundenklientel ausgelegt, das bezieht sich beispielsweise auf die Versteuerung des geldwerten Vorteils, der bei einer gewerblichen Nutzung des Fahrzeugs ab 14 Tagen fällig wird, wie auch die Fahrzeugtauschzyklen. Jedoch weisen die Preisbildung und das Rahmenpaket der Langzeitmiete grundsätzlich einen Abo-Charakter auf. Gleichzeitig sprechen wir bei der Langzeitmiete in der Regel über Wunschfahrzeuge, also beispielsweise einen VW Passat Variant oder einen Audi A4 Avant mit einer bestimmten Ausstattung. Da geht es dann eben nicht über eine Klasse, die der Kunde bucht.

Bei uns ist das Auto-Abo klar auf unter zwölf Monate ausgerichtet. Wir gehen davon aus, dass wir eine durchschnittliche Laufzeit haben werden von sechs bis acht Monaten. Daran knüpft sich auch die Ausgestaltung des Fahrzeugangebots an: Es macht wenig Sinn, Fahrzeuge mit acht oder zwölf Wochen Lieferzeit hier aufzunehmen. Sondern spätestens nach 14 Tagen sind die Fahrzeuge beim Kunden, in der Regel sogar nach sieben Tagen. Das Abo-Modell ist einfach, schnell und vor allem digital. Der Kunde soll nicht erst in einen langen Entscheidungsprozess versetzt werden.

Flottenmanagement: Elektromobilität hat in Deutschland in den letzten Monaten einen regelrechten Schub erlebt. Welche Bedeutung hat der sukzessive Umbau der Flotten hin zu mehr Fahrzeugen mit umweltfreundlichen Antrieben auch in Ihrer Unternehmenspolitik? Wo befindet sich die EURO-Leasing in diesem Prozess und welche Ziele verfolgen Sie?

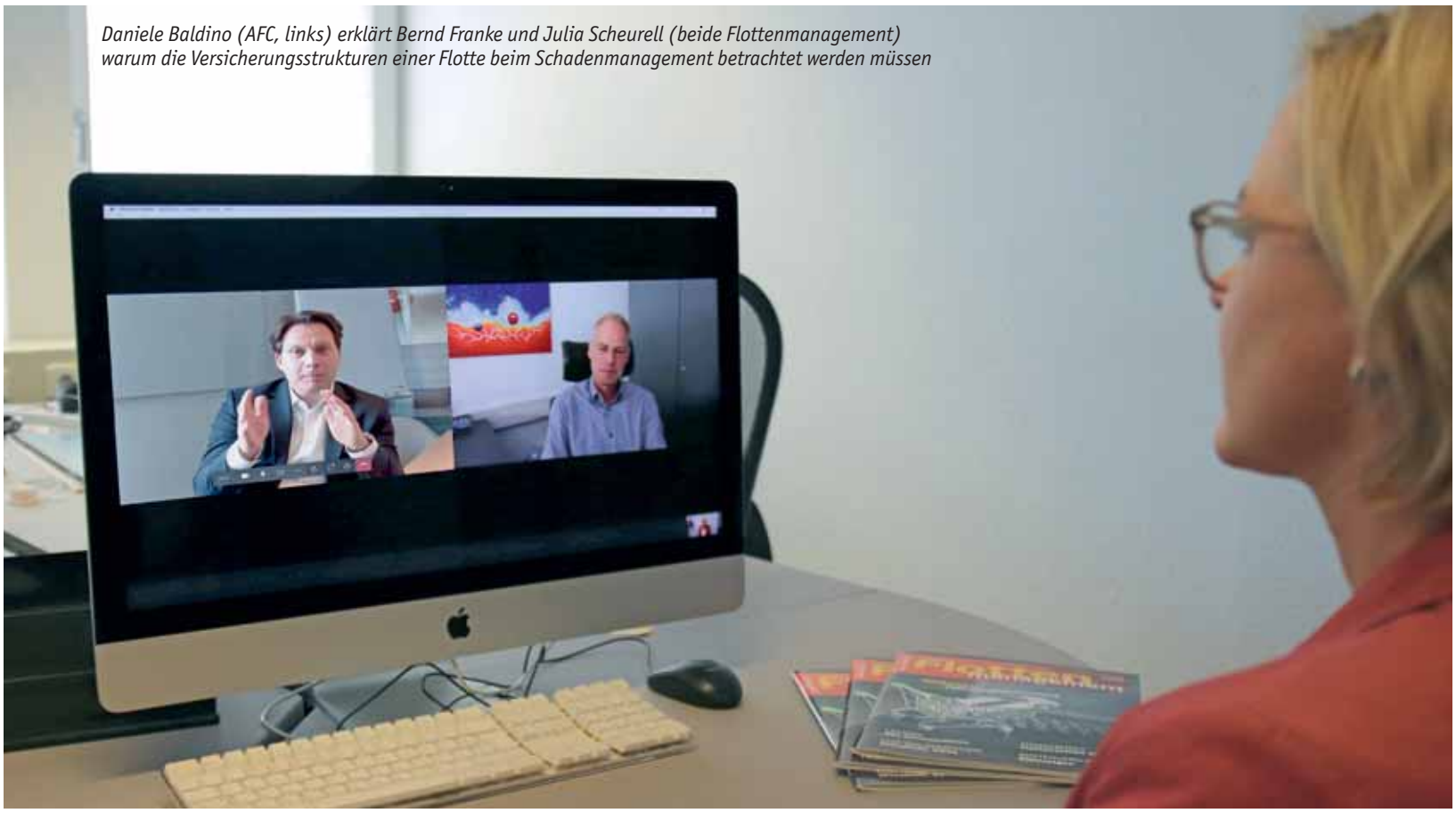
Gerhard Künne: Elektromobilität gewinnt in den Flotten zunehmend an Bedeutung, auch hinsichtlich der Nachfrage. Ähnlich wie in den Unternehmensfuhrparks stehen wir vor den Herausforderungen hinsichtlich geeigneter Ladeinfrastrukturen: An den Stationen benötigen wir 22-kW-Ladestationen und diese können nicht willkürlich überall hingebaut werden. Daher laufen viele ID.3 über unsere Sammelplätze, damit wir dem Kunden ein vollgeladenes Auto überlassen können. Jedoch sind wir dabei, diese infrastrukturellen Herausforderungen auf ganz unterschiedliche Weise zu lösen: einerseits über transportable Energiespeicher, die gerade im Konzern entwickelt werden, und andererseits einfach über die Planung von Sammelplätzen, die wir mit ausreichend Ladeinfrastruktur ausrüsten können, um den Flottenanteil auf 40 bis 50 Prozent zu erhöhen. Derzeit stellen wir mit über 1.200 Fahrzeugen verschiedener Konzernmarken bereits die größte Elektroflotte unter den Autovermietern in Deutschland.

Nicht zu vergessen, wir haben uns im Dezember eine größere Flotte ID.3 für die Abo-Verwendung zugelegt, denn wir sehen darin eine gute Chance für den Kunden, über ein paar Monate Elektromobilität zu testen. Wenn er feststellt, dass die Lademöglichkeiten nicht da sind oder nicht auf seinen Anwendungsfall passen, kann er das Fahrzeug kurzfristig wieder zurückgeben. Damit ist der Einstieg in die Elektromobilität auch mit einem kalkulierbaren Risiko für den Kunden verbunden. Wir bieten dabei zwei Varianten mit Laufzeiten von drei beziehungsweise sechs Monaten an. Rund 85 Prozent entscheiden sich für sechs Monate und kommen gut damit zurecht.

Flottenmanagement: Die Elektromobilität hat noch immer mit Vorbehalten zu kämpfen. Sind flexible, maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte Ihrer Meinung nach ein Mittel, der Elektromobilität zum endgültigen Durchbruch zu verhelfen? Mit welchen Produkten und Leistungen können Sie hierbei mögliche Vorbehalte der Geschäftskunden ausräumen?

Gerhard Künne: „Da wir als Rentalunternehmen in der Volkswagen Financial Services AG wie auch im Volkswagen Konzern agieren, können wir Kunden über die EURO-Leasing ein durchgängiges Angebot unterbreiten“

Gerhard Künne: Flexible Mietmodelle sind in jedem Fall ein Mittel, um mehr Akzeptanz für die Elektromobilität zu schaffen. Wenn wir uns beispielsweise den Bereich der Werkstattersatzwagen anschauen, dann sind diese viel im Nahbereich unterwegs und werden auch nur wenige Tage genutzt. Damit ist dieser Anwendungsfall eigentlich eine Blaupause für den Einsatz von E-Fahrzeugen. Wenn der Bedarf innerhalb der Unternehmensmobilität wieder steigt, gehen wir davon aus, dass auch immer mehr Mitarbeiter nach Elektrofahrzeugen fragen werden. Dann bietet sich die Langzeitmiete auf jeden Fall an, um Elektromobilität einmal auszuprobieren. Wenn es dann dagegen in die Ausstattung eines kompletten Fuhrparks mit E-Fahrzeugen geht, ist das eher ein Leasingthema. Aber hier ist natürlich das durchgängige Angebot, was wir über die Volkswagen Financial Services unterbreiten können, ein Trumpf. Dort docken dann auch die weiteren Partner an, sei es beispielsweise das Unternehmen Elli im Bereich der Energie- und Ladelösungen oder auch LogPay bei den Tank- und Ladekarten. Apropos Ladekarten: Nach den Sommerferien werden unsere Fahrzeuge von Beginn an mit einer Tank- und Ladekarte ausgeliefert. Der Kunde kann dann entscheiden, ob er diese nur für das Laden freischalten lässt oder als weiteren Mehrwert auch die Tankoption nutzt.



Daniele Baldino (AFC, links) erklärt Bernd Franke und Julia Scheurell (beide Flottenmanagement) warum die Versicherungsstrukturen einer Flotte beim Schadenmanagement betrachtet werden müssen

„Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt"

Interview mit Daniele Baldino, CEO der Auto Fleet Control GmbH (AFC)

Flottenmanagement: Die Auto Fleet Control hat ihren Ursprung im Schaden- und Risikomanagement. Worin liegen die Mehrwerte, die der Kunde durch Ihre Dienstleistungen hat?

Daniele Baldino: Unser Anspruch ist es, den Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. Wir helfen den Fahrern in einer Unfall-Notsituation und fokussieren uns auf die Fahrer- und Fuhrparkbedürfnisse. In der Vergangenheit wurde deutlich, dass hier ein guter Ansatzpunkt zur Weiterentwicklung war. Durch die engere Zusammenarbeit mit unseren Kunden stellten sich schnell Bedürfnisse nach weiteren Dienstleistungen im Bereich des Fuhrparkmanagements heraus, wie zum Beispiel die digitale Abbildung der Bereiche Mobilität und Fuhrparkdienstleistungen. Als Anbieter mit über 20 Jahren Erfahrung in der digitalen Abwicklung von Schadenfällen wurde uns aber schnell bewusst, dass unsere Kernkompetenz ein weitaus größeres Potenzial birgt: die Erweiterung des Schadenmanagements durch ein Risikomanagement gepaart mit einem revolutionären Versicherungsmodell für unsere Flottenkunden.

Flottenmanagement: Das klingt sehr interessant. Beschreiben Sie doch bitte kurz die Erweiterung Ihres Portfolios. Inwiefern profitiert der Flottenkunde davon?

Daniele Baldino: Dieses erweiterte Dienstleistungsangebot bietet unseren Kunden Qualitäts- und Preisvorteile über die gesamte Wertschöpfungskette von der Versicherung über das Schadenmanagement bis zum Reparaturmanagement – und das alles verzahnt und aufeinander abgestimmt aus einer Hand. Dabei entscheidet der Kunde selbst, welche Module er in Abhängigkeit von seinen Bedürfnissen einsetzen möchte. Gleichzeitig nutzen wir die Feedbacks unserer Kunden, um unsere Servicequalität weiter auszubauen – mit einem Kunden-NPS (Net Promoter Score, Kennzahl zur Messung der Kundenzufriedenheit, Anm. d. Redaktion) von über 70 sind wir bereits auf einem sehr guten Weg.

In der täglichen Arbeit mit unseren Kunden im Key-Account-Management tauschen wir uns regelmäßig mit diesen auf strategischer und operativer Ebene über die Weiterentwicklung von bestehenden Lösungen aus. In den letzten zwei Jahren ist beispielsweise die Kostentransparenz verstärkt in den Vordergrund gerückt. Wir gehen diese Kundenbedürfnisse proaktiv an, indem wir vorab die Entwicklung der Schäden und die damit verbundenen Kosten analysieren und unseren Kunden Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen. Auch in anderen Bereichen können wir auf Basis kundenspezifischer Analysen Verbesserungsmöglichkeiten darstellen. Dazu gehört beispielsweise auch die digitale Anbindung von Partnern oder die Anpassung und Steuerung von Schaden- und Reparaturprozessen.

Flottenmanagement: An welchen Punkten setzen Sie beim Schadenmanagement an, um entscheidende Kosteneinsparungen erreichen zu können, und wodurch genau erreichen Sie diese?

Daniele Baldino: In einem ersten Schritt analysieren wir für den Kunden seine Schadendaten. Auf Grundlage dieser Ist-Situation bewerten wir im zweiten Schritt die Verbesserungsmöglichkeiten durch den Einsatz des Schadenmanagements, indem wir die Schäden über unsere Plattform und durch unser Netzwerk abwickeln. Wesentliche Hebel sind hier Reparaturkosten sowie Reparaturzeit und -qualität, auf die wir in unserem Partnerreparaturnetzwerk Einfluss nehmen. Über 80 Prozent unserer Kunden nutzen diesen Vorteil und erleben neben den Kosteneinsparungen ein effizientes, schnelles und qualitativ hochwertiges Serviceerlebnis.

An das Schadenmanagement angegliedert bieten wir ein individuelles Riskmanagement an, bei dem wir die Schadenhäufigkeiten und -auffälligkeiten in den Mittelpunkt stellen. Anhand einer Schadendatenanalyse entwickeln wir mit dem Fuhrparkverantwortlichen Maßnahmen zur Reduzierung dieser Häufigkeiten.

In einem dritten Schritt passen wir die Prämien- und Versicherungsstruktur an die durch die ersten beiden Schritte geschaffene Situation neu an, sodass zusätzliche Kosteneinsparungen realisiert werden können. Mittlerweile haben wir eine Datengrundlage von mehr als einer Million Schäden, die mit jedem größeren Kfz-Versicherer in Deutschland mithalten kann. Als datengetriebenes Unternehmen nutzen wir diese Erfahrungswerte, um für unsere Kunden Analysen nach Regionen, Typklassen, Reparaturarten oder Schadenkategorien zu generieren. Je nach Ausgangssituation beim Kunden sehen wir uns in der Lage, Einsparungen bis zu 40 Prozent bei den Gesamtaufwendungen für Versicherungsprämien und der einbehaltenen Schadenaufwendungen zu ermitteln.

Mit unserer Neuausrichtung schlagen wir eine wichtige Brücke zwischen der Verbesserung des Schadenmanagements und der Versicherungsstruktur der Flotte. Kosteneinsparungen werden im Schadenmanagement realisiert, indem Prozesse in einem bestimmten Rahmen abgewickelt werden und dadurch ein Mehrwert für den Kunden generiert wird. Der Kunde profitiert nicht von den Einsparungen, wenn sein Versicherungskonstrukt veraltet oder nicht spezifisch an das Schadenmanagement angepasst ist. Meist spiegeln sich dann die Verbesserungen des Schadenmanagements im versicherungstechnischen Ergebnis des Versicherers wider und erreichen nicht den Kunden. Erst mit der Kombination aus Versicherungskonzept, Schaden- und Reparaturmanagement kommen die wesentlichen Werttreiber einer Flotte ans Licht und durch die richtige Ausrichtung kann ein echter Mehrwert für den Kunden geschaffen werden.

Flottenmanagement: AFC gehört zu den Pionieren des digitalisierten Schadenmanagements. Durch die Pandemie hat die Digitalisierung in sämtlichen Branchen und Unternehmensgrößen einen Extra-Schub erhalten. Wie hilft Ihnen dies bei der Ansprache von Kunden?

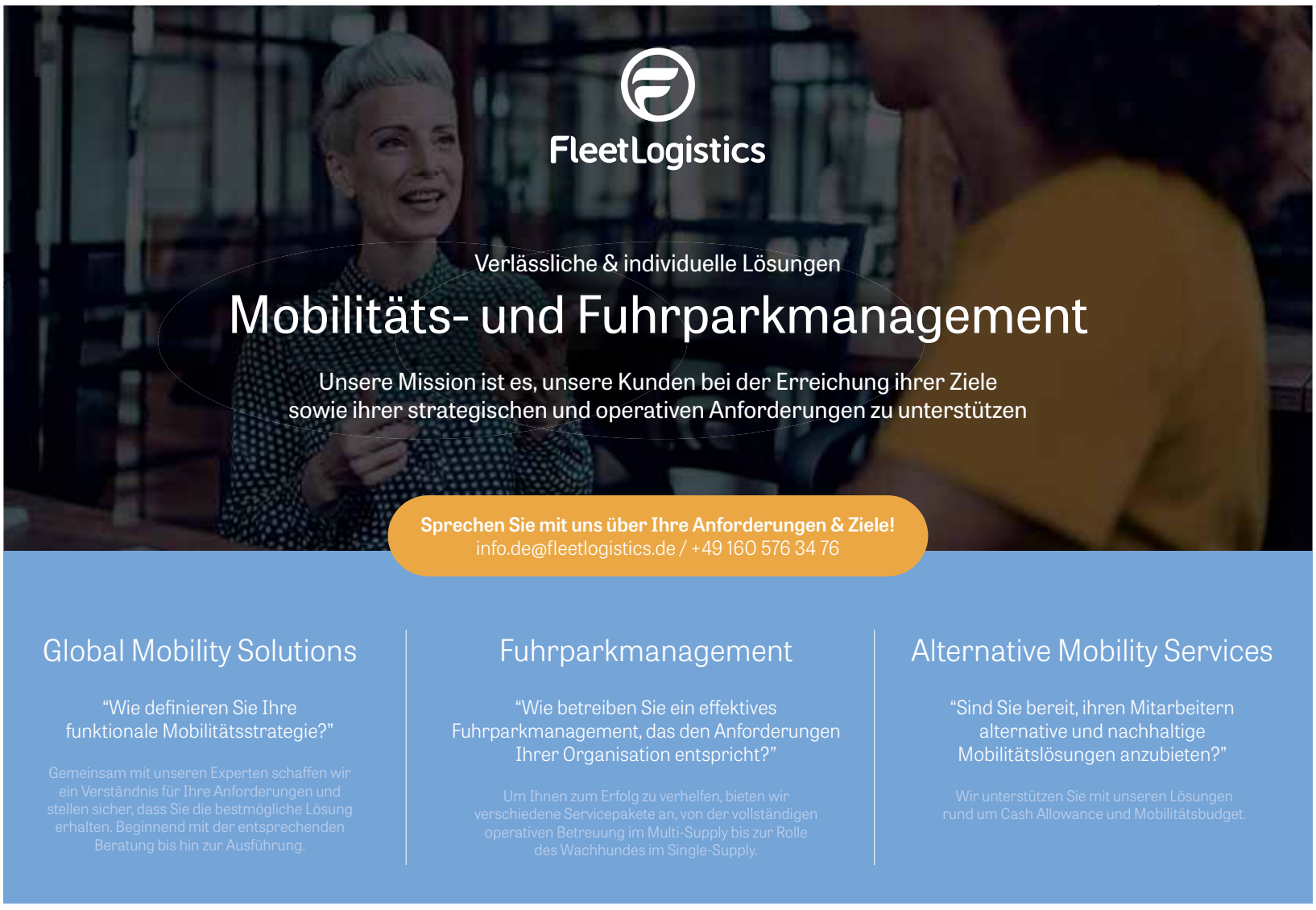
Daniele Baldino: Bereits vor vielen Jahren haben wir digitale Systeme etabliert, einfach bedienbare und transparente Kundenportale und digitale Konferenzsysteme, die niedrigschwellig das ortsunabhängige Arbeiten, aber auch die Kundenansprache ermöglichen. So konnten wir unsere Dienstleistungen ohne Unterbrechung fortführen. Aufseiten unserer Kunden konnten wir feststellen, dass viele eine Umstellungsphase benötigt haben, bis wir sie wieder gut erreichen konnten. Der Ad-hoc-Digitalisierungsschub hat uns geholfen, mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben. Die Nutzung unserer digitalen Plattformen, insbesondere der Live-Chat-Funktionen oder der Reportings, hat enorm zugenommen. Hierüber haben wir die Möglichkeit, unsere Kunden zeitnah mit Informationen zu versorgen, mehr Interaktion zu erreichen und eine persönliche Betreuung unter den aktuellen Umständen zu gewährleisten. Dadurch ist es uns auch gelungen, eine hybride Betreuung – digital beim Erstkontakt und persönlich bei einem konkreten Anliegen – zu etablieren. Tatsächlich führt das zu einem viel engeren, effizienteren Kundenkontakt.

Flottenmanagement: Nicht erst die Pandemie verändert das Mobilitätsverhalten, schon vorher hat hier ein Wandel eingesetzt. Was bedeutet dies für Ihre Arbeitsfelder? An welchen Stellen können Sie Ihre Prozesse dynamisch und vorausschauend anpassen?

Daniele Baldino: In den letzten Monaten konnten wir in unseren Flotten pandemiebedingt zum größten Teil einen Rückgang der Mobilität beobachten und insgesamt auch einen Rückgang der Schäden. Um für die Zukunft gewappnet zu sein, haben wir zwei Ausrichtungen skizziert: Die eine ist, alle Anbieter neuer Mobilität zu adressieren, beispielsweise Sharing-Konzepte. Hier können wir neben unserem Schadenmanagement auch mit unseren innovativen Reparaturkonzepten wie zum Beispiel der mobilen Verglasung punkten, um Standzeiten zu reduzieren.

Der zweite Bereich ist das autonome Fahren, indem wir uns auf der IT-Seite mit unserer Kernkompetenz, der Datenanalyse, positionieren und Schnittstellen schaffen wollen. In diesem Bereich sind wir bereits in Projekten mit Herstellern involviert.

Ein zusätzlicher Bereich ist unsere verstärkte Ausrichtung auf die zunehmende Elektromobilität. Wir haben sehr früh angefangen, innerhalb unseres Werkstattreparaturnetzes die Kompetenzen für Schaden- und Reparaturprozesse von Elektroautos aufzubauen. Dazu gehört unter anderem die Erfüllung spezifischer Anforderungen, um Fahrzeuge sicher abzuschleppen und herstellerunabhängig zu reparieren. Daneben bieten wir als einer der ersten in Deutschland eine Allgefahrendeckung für Elektroautos an. Als Innovationstreiber hat AFC hat in der Vergangenheit immer wieder Branchenstandards gesetzt. Dies ist für uns der Ansporn für die Zukunft. In Summe erfordern die Möglichkeiten vor uns nichts weniger als die Neuerfindung von dem, was wir in der Vergangenheit gemacht haben – für eine digitale und mobile Gesellschaft von morgen.



AUF EIN WORT

Das Ende naht …

Liebe Mitglieder,
sehr geehrte Damen und Herren,

… aber nicht für das Fuhrparkmanagement, eher für die Covid-Krise. Es geht mit großen Schritten voran, und wir sind zuversichtlich, dass wir uns im September endlich wieder einmal in echt, Farbe und bunt begegnen können. Zeit wird es! Apropos Zeit:

Der Gesetzgeber hat die Ladesäulenverordnung durch das Parlament gebracht. Sicher ein Fortschritt, aber leider ist eine wirklich ernst gemeinte Förderung eines Mobilitätswandels nicht erkennbar. Die Neuerungen sind halbherzig. Alleine die fehlende Preistransparenz blockiert aus unserer Sicht die notwendige Mobilitätswende. Wir haben dazu ausführlich Stellung genommen. Schauen Sie gerne auf der Homepage des Verbandes in die Rubrik Pressemeldungen.

Im Zuge der endenden Covid-Krise haben Unternehmen die Chance, Mobilität neu zu sehen und zu planen. Änderungen sind häufig möglich. Es bleibt spannend zu sehen, welche Aspekte tatsächlich längerfristige Änderungen mit sich bringen. Ein Stichwort in dem Zusammenhang ist das Thema Mobilitätsbudget. Selbstredend werden wir uns diesem Thema genauso annehmen, wie der bereits eingeführten neuen Zertifizierung für nachhaltige Mobilität in Unternehmen.

Auch das Weiterbildungsprogramm und Informationsangebot ist spannend wie immer. Neu ist die Onlinekurs-Reihe „Starter-Kit Fuhrparkmanagement“ für alle, die in kompakter Form solides und nutzbares Praxiswissen erlangen wollen.
Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!

Axel Schäfer
Geschäftsführer
Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.

Benchmarking fürs Fuhrparkmanagement

Wir führen in den nächsten Monaten erstmals gemeinsam mit unserem Partner Dataforce eine Benchmarkstudie durch, mit der erstmals qualitativ hochwertige und empirisch gesicherte Vergleichsdaten ermittelt werden.

Der Umfang des Benchmarks wurde gemeinsam mit dem Arbeitskreis großer Flotten im Verband vorbereitet. Das Benchmarking wird dennoch **für Fuhrparks aller Größen** erstellt und ermöglicht objektive Vergleiche zu Aspekten der Fuhrparkkosten, Finanzierungen, alternativen Antrieben uvm. Es ist geplant, die Studie regelmäßig zu aktualisieren, um auch Entwicklungen in verschiedenen Bereichen nachvollziehen zu können.

Neue Fachreferenten im Verband

Der Vorstand freut sich, bekanntgeben zu können, dass das Team des Verbandes ab sofort durch zwei neue Fachreferenten unterstützt wird:

Christan Reiter übernimmt das Fachreferat Nutz- und Sonderfahrzeuge. **Ralph Feldbauer** wird sein Knowhow im Bereich Versicherungs- und Schadenmanagement einbringen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Projekt MobilityPolicy

Anfang April wurde das von B.A.U.M. e. V. initiierte und vom Bundesumweltministerium und dem Umweltbundesamt geförderte **Projekt MobilityPolicy** gestartet. Der Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. ist Partner des Projektes und und bringt seine Expertise ein. Es thematisiert im Wesentlichen die aktuelle **Praxis und Regelungen zur betrieblichen Mobilität** (v. a. Fuhrpark und Geschäftsreisen) in Unternehmen und wird hierauf aufbauend Empfehlungen für Regelungen zur nachhaltigen Mobilitätsabwicklung erarbeiten.

Wir laden alle Fuhrpark- und Mobilitätsverantwortlichen ein, an der **Umfrage zur gegenwärtigen Mobilitätspraxis in Ihrem Unternehmen** teilzunehmen. Die Umfrage besteht aus zwei Teilen: einem Teil zu Dienst-/Geschäftswagen-Richtlinien und einem Teil zu Reiserichtlinien. Fuhrparkverantwortliche die nicht für den Bereich Reise zuständig sind, können gerne die für Reisen zuständigen Kolleg*innen einbinden.

Die Beantwortung der Fragen nimmt i. d. R. ca. 15 Minuten in Anspruch. Zeitsparend können Sie auch Passagen aus Ihren Mobilitätsregelungen an den entsprechenden Stellen hineinkopieren.

Die Befragung erfolgt anonym und unter Wahrung des Datenschutzes. Wenn Sie es möchten und Ihre Mailadresse angeben, werden Sie über die Gesamtergebnisse der Befragung informiert.

Den Link zur Umfrage finden Sie auf der Homepage des Verbandes.

Europäisches Nachhaltigkeits-Zertifikat

Die **Europäische Zertifizierung für nachhaltige Unternehmensmobilität (ECSM)** wird von der **Fleet and Mobility Management Federation Europe (FMFE)** angeboten und richtet sich an Unternehmen, die die Verbesserung der Unternehmensmobilität fördern – mit besonderem Augenmerk auf die Reduzierung der Schadstoffemissionen nicht nur in Bezug auf die Fahrzeuge, sondern auf die gesamte Mobilität.
Zeigen auch Sie, wie andere führende Unternehmen in Europa, Ihr Engagement für nachhaltige Mobilität!

STARTER-KIT FUHRPARKMANAGEMENT

Ab September bietet der Fuhrparkverband allen Fuhrparkverantwortlichen die neu im Fuhrparkmanagement starten ein Starter-Kit. In sechs Modulen vermitteln wir Praxiswissen. Eine Auswahl verschiedener Referenten mit den jeweiligen Fachkompetenzen begleiten Sie durch die Onlinekurs-Reihe. Sie können **alle Module im Paket** buchen oder **einzelne Module,** die Sie für sich nutzen wollen.

MODUL 1 · 08.09.2021
Fuhrparkmanagement – Überblick und Basiswissen für die Praxis
mit Axel Schäfer (3 Std.)

MODUL 2 · 28.09.2021
Car-Policy – Praktische Gestaltung und Rechtsfragen
mit Marc-Oliver Prinzing (3 Std.) und RA Roman Kasten (1,5 Std.)

MODUL 3 · 13.10.2021
Dienstwagensteuer
mit Gerhard Nolle (2 Std.)

MODUL 4 · 26.10.21
Kostenrechnung und Controlling
mit Marc-Oliver Prinzing (3 Std.)

MODUL 5 · 05.11.2021
Versicherung und Schadenmanagement
mit Dragan Zanze (3 Std.)

MODUL 6 · 24.11.21, 9.30 –12.30 Uhr
Fuhrpark-Leasing
mit Axel Schäfer (3 Std.)

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN UND DIE MÖGLICHKEIT DER ANMELDUNG FINDEN SIE AUF DER HOMEPAGE DES VERBANDES.

TERMINE

LADEZONE
TALK & IMPULSE ONLINE

30.06.2021, 13.30–16.30 Uhr
Ladezone XXL
Mobilitätsbudgets in der Praxis
Haben Dienstwagen ausgedient?

FLEET LEARNING

07.07.2021
Praktisches Schadenmanagement – Kosten reduzieren bevor sie entstehen
mit Dragan Zanze, Fuhrparkmanager DEKRA AG

13.07.2021, 10.30–11.30 Uhr
Best-Practice „Das Laden von Elektrofahrzeugen“
mit Heinrich Coenen, BVG Berlin

15.07.2021
Kostenvergleich der verschiedenen Antriebsarten im Fuhrpark
mit Marc-Oliver Prinzing

16.09.2021
Rat & Tat mit Inka Pichler
Schadenersatzrecht, aktuelle Urteile 2021

20.09.2021
Effiziente Kostensenkung – darauf kommt es bei einer Fuhrparksoftware an
mit Christian Fuchs, Vimcar

Unsere Selbstlernkurse – Start jederzeit möglich!

- **UVV-Unterweisung Online**
- **Die ersten 100 Tage** im Fuhrparkmanagement überleben
- **Fleetricity** – *der* Kurs für Elektromobilität im Fuhrpark
- **Rechtsfragen** der Elektromobilität

Sämtliche Informationen und Anmeldemöglichkeiten zu unseren Onlinekursen und Webinaren finden Sie auf **www.fuhrparkverband.de**

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

Nachhaltigkeitszertifizierung der betrieblichen Mobilität

Nachhaltiges Wirtschaften gehört inzwischen nicht nur zum guten Ton, es ist für die meisten Unternehmen ein erfolgskritischer Teil der Unternehmensstrategie. Nicht nur der automobile Fuhrpark, die Mobilität als Ganzes ist dabei ein wichtiger Hebel. Durch die Corona-Pandemie ist das Thema nicht unwichtig geworden, auch wenn der Klimawandel weniger in den Schlagzeilen zu finden war.

Die Wahl der passenden Antriebe ist nur ein Baustein für nachhaltigere betriebliche Mobilität

Die gute Nachricht: Wir beobachten, dass viele Betriebe sich in den letzten Monaten intensiver mit dem Thema der nachhaltigen Mobilität auseinandergesetzt haben. Aufgrund von Homeoffice und Onlinemeetings wurde die Nachhaltigkeit außerdem dahin gehend gefördert, dass Mobilität in vielen Fällen nicht stattfindet. Und die nachhaltigste Form der Mobilität ist immer die, die nicht vorhanden ist. Dort, wo darauf verzichtet werden kann, sollte es getan werden. Die notwendige betriebliche Mobilität ist zu optimieren, sodass ökologische und ökonomische Ziele erreicht werden können.

Betriebliche Mobilität nachhaltiger zu gestalten – dabei unterstützt der Bundesverband Fuhrparkmanagement (BVF) mit einer Nachhaltigkeitszertifizierung. Die vom BVF mitgegründete Fleet and Mobility Management Federation Europe (FMFE) hat gemeinsam mit den sieben Landes-Mobilitätsverbänden einen Zertifizierungsprozess entwickelt, der ab sofort verfügbar ist: die Europäische Zertifizierung für nachhaltige Unternehmensmobilität (ECSM für European Certification Of Sustainable Mobility).

Nachhaltige Mobilität wird vorangetrieben

Das Angebot richtet sich an alle Unternehmen, die die Optimierung der Unternehmensmobilität hin zu mehr Nachhaltigkeit fördern und so einen Beitrag zu langfristigen ökologischen Verbesserungen leisten möchten. Wer die Ziele erreicht und Schadstoffemissionen reduziert, agiert nicht nur im Sinne unserer Umwelt. Das allein wäre schon ein wichtiger Anlass. Zusätzlich können Kosten eingespart werden.

Die Zertifizierung erfolgt in drei Schritten. Nach dem Auftrag zur Begleitung und Zertifizierung werden zunächst alle wesentlichen Informationen zur Unternehmensmobilität analysiert, Ziele definiert und ein Verbesserungsprogramm erarbeitet. Das Hauptaugenmerk der Bewertung liegt beispielsweise auf der Organisation der betrieblichen Mobilität, auf der eingesetzten Technik und der Nutzung alternativer Antriebe. Da jedes Unternehmen anders aufgestellt ist, findet die Bewertung individuell statt. Dazu kommt, dass nicht jeder alternative Antrieb auch automatisch umweltfreundlich ist. Falsch eingesetzt führen diese Antriebe nicht nur zu erheblichen Mehrkosten gegenüber den fossilen Antrieben, sondern zusätzlich zu einer negativen Umweltbilanz. Auch mit herkömmlichen Antrieben kann die Umweltbilanz verbessert werden, etwa durch eine Reduktion des Kraftstoffverbrauchs.

In der Implementierungsphase werden die abgeleiteten Maßnahmen umgesetzt und nachverfolgt. Vier Jahre lang erfolgt eine jährliche Evaluation. Dabei werden die Ergebnisse mit den Zielen abgeglichen. Um veränderte Rahmenbedingungen, neue Technologien und Möglichkeiten in den Zertifizierungsprozess einzu-

AUTOR

MARC-OLIVER PRINZING
gilt als einer der führenden Experten für Fuhrparkthemen. Der Diplom-Betriebswirt und Leasing-Fachwirt hat jahrzehntelange Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen und Aufgabenbereichen rund um das Fuhrparkmanagement. Er ist Berater, Dozent im Rahmen des berufsbegleitenden Ausbildungsgangs zum zertifizierten Fuhrparkmanager bei der DEKRA Akademie und nimmt einen Lehrauftrag für Flottenmanagement an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (Nürtingen/Geislingen) wahr. Seit Oktober 2010 ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement e. V. Kernaufgabe des Verbands ist, die fachlichen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Belange und Interessen der Mitglieder zu vertreten. Der Verband fördert den Erfahrungsaustausch seiner Mitglieder und bietet unterstützendes Know-how für das Fuhrparkmanagement an.

ÜBERSICHT HANDLUNGSFELDER

HANDLUNGSFELDER	BEISPIELE FÜR MÖGLICHE VERBESSERUNGSMASSNAHMEN
BETRIEBLICHE MOBILITÄTSSTRATEGIE	Einführung einer nachhaltigen Mobilitätspolitik
	Globale Messung der erzeugten Emissionen
	Förderung der alternativen Mobilität
UNTERNEHMENSFLOTTE	Angemessene Flottendimensionierung
	Suche nach Energieeffizienz
	Ausbildungsprogramme
MITARBEITERMOBILITÄT	Änderung der Mobilitätsgewohnheiten
	Effizientere Mobilität
	Sichere Mobilität
KUNDEN / LIEFERANTEN	Parameter zur Nachhaltigkeit

Hier liegen die Stellschrauben in Richtung nachhaltige Mobilität

binden, können nach der Überprüfung Ziele und Maßnahmen angepasst werden. Dieser Schritt ist aber auch dahin gehend wichtig, um Erfolge und Veränderungen im Mobilitätsmanagement des Fuhrparks sichtbar zu machen.

Vorteile für Fuhrparkbetreiber

Einer der großen Vorteile der Zertifizierung liegt in der Verbesserung des Images sowohl nach innen als auch nach außen. Warum? Die soziale Verantwortung eines Unternehmens wird deutlich, indem die Nachhaltigkeitsziele transparent werden und mit konkreten und messbaren Maßnahmen unterlegt sind. Der Weg zu einem nachhaltigeren Mobilitätsmanagement wird fassbar. Das begeistert auch aktuelle und potenzielle Mitarbeitende und steigert die Zufriedenheit und Arbeitgeberattraktivität. Aber nicht nur in Bezug auf die Wirkung können Fuhrparkbetreiber von der ECSM profitieren. Hinzu kommt außerdem eine Verbesserung der Mobilität, insbesondere durch alternative Mobilitätslösungen, sowie der Beitrag zur Emissionsminderung.

Durch das europäische Netzwerk der FMFE wird mit der ECSM ein international ausgerichteter Standard geschaffen, der die Besonderheiten der Länder berücksichtigt. Der Prozess startet zunächst in Deutschland und Spanien. Anbieter dieses Zertifikats werden im nächsten Schritt alle Mitglieder der FMFE sein, also Mobilitätsverbände aus Deutschland, Spanien, Italien, Frankreich, Großbritannien, Österreich und der Schweiz. Über das europäische Netzwerk der FMFE können Unternehmen in allen beteiligten Ländern eine einheitliche Vorgehensweise nutzen und müssen dennoch nicht auf die Berücksichtigung der länderspezifischen Besonderheiten verzichten. Insbesondere europaweit agierende Unternehmen profitieren von den länderübergreifend gültigen Standards. Aufgrund der Begleitung durch Experten kann das Zertifikat als ein Prozess mit dem Ziel einer langfristigen Veränderung und Verbesserung der Unternehmensmobilität gesehen werden. Die ECSM ist als Investition in die Zukunft zu verstehen, die Unternehmen vielfältige Optionen bereitstellt.

INNOVATION GROUP

The future of claims management

Innovation Group
Rotebühlstraße 121
70178 Stuttgart

T +49 711 664903400
M info@innovation.group
innovation.group/de

Digital und aus einer Hand

Interview mit den Mitgründern Natalie Kolb (COO) und Dr. Moritz Weltgen (CEO) von RepairFix

Wie digital Schadenmanagement ablaufen kann, erklären Natalie Kolb (re. o. auf dem Bildschirm) und Dr. Moritz Weltgen (u. auf dem Bildschirm, beide RepairFix) im Interview mit Steven Bohg (Flottenmanagement)

Flottenmanagement: Auf Ihrer Website wird man mit dem Slogan „Digitale Services für die Mobilität von morgen" begrüßt. Können Sie kurz beschreiben, was es damit auf sich hat und welche digitalen Services RepairFix bietet?

Dr. Moritz Weltgen: Wir sind überzeugt davon, dass die zukünftige Mobilität vor allem von Flotten geprägt sein wird und diese vor allem effiziente wie auch transparente Schaden- und Wartungsprozesse benötigen. Gerade bei Logistik, Serviceflotten und Mobilitätsanbietern kosten Fahrzeuge, die nicht einsatzbereit sind, bares Geld.

Unser Ziel ist es, über unsere Plattform motum eine effektive sowie effiziente Steuerung des Fuhrparks zu ermöglichen und damit einen wirklich großen Mehrwert zu schaffen. Wir bieten mit motum eine digitale Lösung, um Karosserie- und Lackschäden, Glasreparaturen, Reinigung sowie Wartung und Service im Fuhrpark effizient zu koordinieren.

Flottenmanagement: RepairFix versteht sich als Tech-Unternehmen. Für welche Werte steht RepairFix und wie hat sich das Unternehmen seit der Gründung entwickelt?

Dr. Moritz Weltgen: Wenn man unsere tägliche Arbeit mit einem Wort zusammenfasst, wäre es „absolute Kundenzentrierung". Für uns steht der Kunde mit seinen Herausforderungen im Fokus. Das heißt auf der einen Seite, dass wir keine Neuentwicklung beginnen, wenn für diesen Anwendungsfall kein Bedarf am Markt besteht. Auf der anderen Seite bedeutet es aber auch, dass der Kunde uns ehrlich und direkt Feedback geben und Ideen einbringen kann, die wir dann in der Produktentwicklung berücksichtigen. Wir verkaufen nicht nur eine Software, sondern bei uns hat jeder Kunde seinen direkten Ansprechpartner, der ihn dabei unterstützt, den größten Nutzen aus unserer Lösung zu ziehen.

Flottenmanagement: Ihre Vision ist es, in der neuen Mobilitätswelt mit motum der zentrale Ansprechpartner für alle Art von Servicebelangen zu sein und damit einen Beitrag zur Mobilitätswende zu leisten. Was verbirgt sich hinter motum und welchen Nutzen hat es für Fuhrparkbetreiber sowie Dienstwagenberechtigte?

Dr. Moritz Weltgen: Man kann motum als digitale Kommunikationsplattform für alle Belange in den Bereichen Schaden und Wartung am Fahrzeug beschreiben, worüber Flotten und Servicepartner miteinander interagieren können. Die Intention dahinter ist, den Zustand der Flotte jederzeit zu kennen und über den digitalen Weg die Verfügbarkeit des Fuhrparks zu maximieren. Die Plattform motum ist von Anfang an so konzipiert, dass sie sich sowohl auf Fuhrpark- als auch Werkstattseite in bereits vorhandene IT-Lösungen integrieren lässt.

Natalie Kolb: Für eine Plattform spielen natürlich beide Seiten gleichermaßen eine Rolle: Denn oftmals finden sich aufseiten der Flotte wie auch des Servicepartners bereits vorhandene IT-Strukturen wieder. Es ist unser Anliegen, mit unserer Lösung nicht noch mehr Aufwand zu erzeugen, sondern uns in einfachster Weise in die Prozesse zu integrieren und hierüber Mehrwert zu generieren. Auf Werkstattseite haben wir Integrationen zu den gängigen DMS-Systemen, in die der Kundenauftrag importiert werden kann. Zudem haben wir Integrationen zu etablierten Fuhrparkmanagement-Softwareanbietern, um dem Fuhrparkleiter alle Informationen auf einen Blick zur Verfügung zu stellen. Letztlich ist es unser Ziel, allen Beteiligten im Prozess Zeit zu sparen und die Kosten in der Abwicklung nachhaltig zu reduzieren.

Flottenmanagement: Insbesondere Flottenverantwortliche werden fast tagtäglich mit Schäden an Fahrzeugen konfrontiert. Wie sieht der Prozess der Schadenbearbeitung in einem Unternehmensfuhrpark häufig aus? Wie können Sie diesen Prozess digitalisieren und den Fuhrparkbetreibern somit Arbeit abnehmen?

Dr. Moritz Weltgen: Heute gibt es für Fuhrparkverantwortliche meist zwei Optionen: die Schäden selbst manuell bearbeiten und mithilfe einer Excel-Liste die Übersicht behalten oder alles an einen externen Schadenmanager auslagern.

Wir bieten unseren Kunden eine hohe Flexibilität. Die Automatisierung und Digitalisierung unserer Lösung bringt eine größere Ersparnis sowohl auf der Kosten- als auch auf der Prozessseite mit sich. Unsere Kunden sind auf der einen Seite Fuhrparks, die selbst sehr aktiv im Fuhrparkmanagement unterwegs sind und im Grunde eigentlich auch alles selbst machen wollen. Das ist über unsere Software motum einfach und transparent möglich.

Auf der anderen Seite stehen wiederum die Fuhrparks, denen im Prinzip ein klassisches Reporting in Kombination mit einer gesicherten Reparaturqualität zu kontrollierten Preisen reicht. Dort agieren wir dann als Full-Service-Schadenabwickler, der viele Prozessschritte von der digitalen Meldung des Schadens über die Terminfindung mit der Werkstatt per Smartphone bis hin zur Prüfung der Kostenvoranschläge (KVA) und Rechnungen digitalisieren und automatisieren kann. Innerhalb dieser Spannbreite können wir dann über Zusatzser-

vices individuell die Anforderungen bezüglich des Schadenmanagements nachkommen.

Natalie Kolb: Unser primäres Interesse liegt darin, auf eine einfache Art und Weise den administrativen Aufwand sowohl für Fuhrparkveranwortliche als auch alle Beteiligten zu reduzieren. Ob es zu einer Reparatur kommt oder nicht, ist für uns sekundär. Unser Geschäftsmodell ist somit transparent und einfach verständlich.

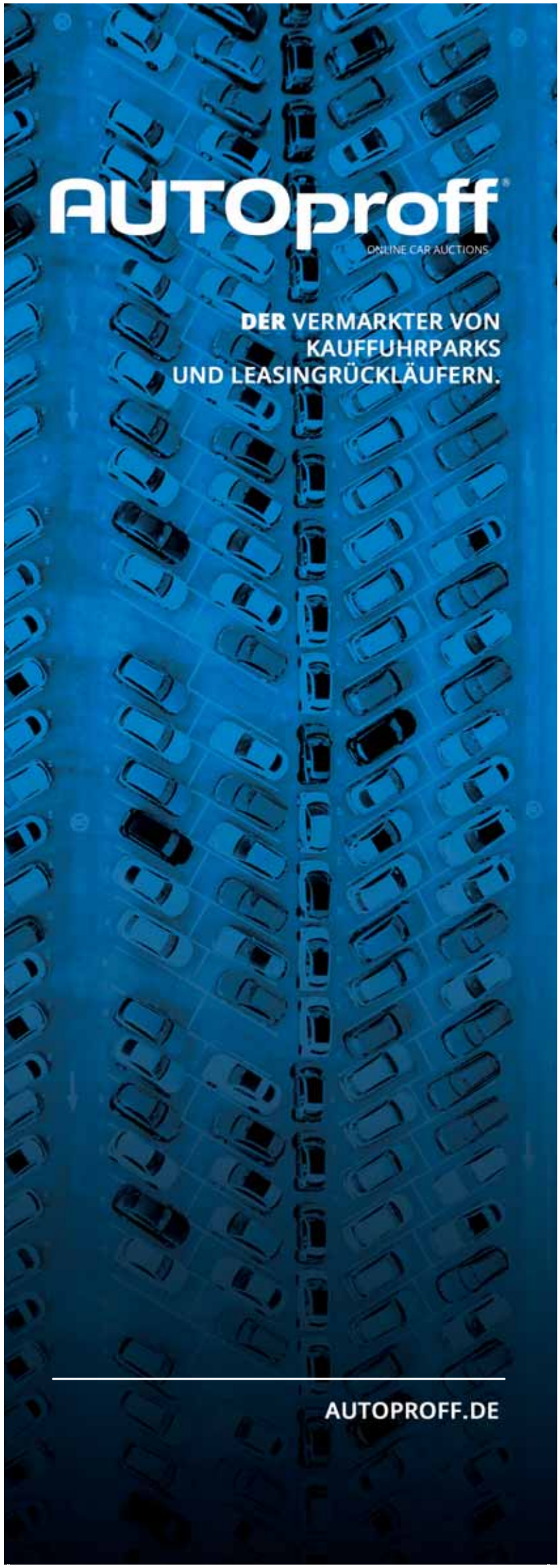
Flottenmanagement: Könnten Sie in einem typischen Szenario beschreiben, wie eine Schadenbearbeitung mittels motum von der Meldung des Schadens über die Einsteuerung in den Reparaturprozess bis zur Rechnungsstellung abläuft?

Natalie Kolb: Ich möchte dies am Beispiel der Diakonie- und Sozialstation Ludwigsburg veranschaulichen. Die motum Web-App im Design des Kunden ist auf den Tourenhandys gespeichert. Die Mitarbeiter/-innen werden mittels eines intuitiven Prozesses angeleitet, Schäden, Wartungsbedarfe oder Warnleuchten zu melden und den Zustand des Fahrzeugs per Foto zu dokumentieren. Frau Herrmann erhält als Fuhrparkverantwortliche eine Benachrichtigung per E-Mail und kann die Meldungen im Web-Portal einsehen. Im nächsten Schritt wird entschieden, wie mit dem Schaden weiter verfahren wird. Entschließt sie sich zu einer Reparatur, kann sie über unser Portal einen beliebigen Servicepartner auswählen. Es können auch einfach bestehende Werkstattpartner der Kunden in den Prozess eingebunden werden. Die Werkstatt erhält dann eine E-Mail mit Zugang zu allen notwendigen Informationen zum Fahrzeug und zum Schaden. Auf Grundlage dieser Daten sowie der qualitativ hochwertigen Fotos des Schadens, ist es den Werkstätten in bereits 80 Prozent der Fälle möglich, einen ersten KVA zu erstellen. Nachdem der KVA von RepairFix-Partnern geprüft wurde, kann Frau Herrmann diesen zur Reparatur freigeben. Der Fuhrparkmitarbeiter erhält digital von der Werkstatt drei Terminvorschläge, welche per Smartphone bestätigt werden können. Im Portal aktualisiert die Werkstatt bei Reparaturbeginn und -ende den Status des Auftrags. Somit haben sowohl die Fuhrparkverantwortlichen als auch die Fahrer Transparenz bezüglich der Fertigstellung. Sobald die Reparatur beendet wurde, lädt die Werkstatt die Rechnung hoch, die dann an die relevanten Stellen weitergeleitet, geprüft und bearbeitet wird.

Flottenmanagement: RepairFix ist nun seit fast zwei Jahren auf Wachstumskurs und hat große Ziele. Welche Bedeutung hat Ihr bisheriger Erfolg, aber auch das Kundenfeedback für Sie?

Natalie Kolb: Sowohl positives als auch kritisches Kundenfeedback hat bei uns einen enor-men Stellenwert. Um wieder auf das Beispiel der Diakonie- und Sozialstation Ludwigsburg zurückzukommen: Für uns ist es entscheidend, dass nicht nur das Fuhrparkteam unsere Lösung gut findet, sondern auch die Fahrer die Lösung als Mehrwert ansehen und im Arbeitsalltag gerne nutzen. Denn am Ende entscheidet der praktische Nutzen über den Erfolg der Lösung.

Dr. Moritz Weltgen: Das bisherige Kundenwachstum sehen wir als eine Belohnung für die Arbeit als Team an. Es zeigt gleichzeitig, dass wir uns mit unseren Lösungen auf dem richtigen Weg befinden. Auch vom Markt werden unsere Idee und die Umsetzung gesehen und anerkannt. Neben einigen Auszeichnungen wird auch viel in der Presse über uns berichtet. Zum Beispiel wurde RepairFix zuletzt in einem Bericht einer großen Research-Agentur über die Zukunftsplayer im automobilen Aftermarket als nutzerfreundliches und innovatives Best-Practice Beispiel prämiert. Wir sind überzeugt, dass der Spielraum für digitale Lösungen und Prozesse im Automotive-Aftermarket noch sehr groß ist und wir gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden einen nachhaltig positiven Einfluss haben werden.



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 GENAU MIT DER UNFALLFLUCHT?

Es passieren jedes Jahr viele Tausend Unfälle, nach denen sich der Fahrer/die Fahrerin vom Unfallort fluchtartig entfernt. Dabei handelt es sich nicht um Einzelfälle, wie die Statistik zeigt. Rund 26.000 Personen haben sich Daten des Statistischen Bundesamtes zufolge sogar nach einem Unfall mit Personenschaden unverrichteter Dinge vom Tatort entfernt. Dies ist beileibe kein Kavaliersdelikt, doch über die daraus resultierenden harten Strafen machen sich die Betroffenen in dem Moment wohl wenig Gedanken.

Man spricht dann häufig auch von Fahrerflucht, was angesichts anhaltender Gender-Diskussionen eigentlich nicht mehr zeitgemäß ist. Daher sollte es auch Fahrerinnenflucht heißen.

Selbst wenn es keinen Personenschaden gibt und lediglich ein geringer Blechschaden entsteht, sollte man sich über die möglichen Folgen im Klaren sein. Ein Zettel oder eine Visitenkarte hinter dem Scheibenwischer reicht da eben nicht aus. Irgendwelche Ausreden oder das im Verkehr so häufig angewandte Mittel des Sich-dumm-Stellens sind wenig hilfreich, denn es handelt sich beim Wegfahren um eine Straftat.

Das Strafgesetzbuch (StGB) macht da in Paragraf 142 eine (relativ) klare Aussage. Ein Unfallbeteiligter muss nämlich „zugunsten der anderen Unfallbeteiligten und der Geschädigten die Feststellung seiner Person, seines Fahrzeugs und der Art seiner Beteiligung durch seine Anwesenheit und durch die Angabe, dass er am Unfall beteiligt ist" ermöglichen oder „eine nach den Umständen angemessene Zeit" warten, „ohne dass jemand bereit war, die Feststellungen zu treffen".

Das klingt ein wenig holprig, wie solche Gesetzestexte eben mal sind. Aber bei Nichteinhalten einer der beiden Optionen droht eine Freiheitsstrafe von bis zu drei Jahren oder eine Geldstrafe. Wer sich nach Ablauf der Wartefrist oder berechtigt oder entschuldigt vom Unfallort entfernt hat, muss die Feststellungen unverzüglich nachträglich ermöglichen.

Wie fast immer, gibt es hierbei einen Interpretationsspielraum. Was ist eine „angemessene Zeit" zu warten? Dies ist dann natürlich von der Situation und von den Umständen abhängig. Dabei kann die Uhrzeit, die Verkehrslage am Unfallort, das Wetter oder auch die Höhe des Schadens eine Rolle spielen.

Interessant ist ein Punkt, der häufig als Joker gilt. Denn Fahrerflucht liegt nur dann vor, wenn der Unfallverursacher sich vorsätzlich vom Unfallort entfernt. Hat er von dem Unfall gar nichts bemerkt, so hat er auch keine Straftat begangen. Hier liegt es natürlich nahe, das Argument, nichts bemerkt zu haben, als Notlüge einzusetzen. Doch darüber muss am Ende vor Gericht entschieden werden. Die Notlüge ist natürlich nur als Option gegeben, wenn es sich um einen Bagatellschaden handelt.

Gerade bei vermeintlichen Bagatellschäden ist die Unfallflucht beliebt, aber streng verboten

Im Übrigen zahlt die Versicherung bei Unfallflucht nicht. Ist der Unfallverursacher nicht auszumachen, so muss das Opfer für den Schaden selbst aufkommen, außer bei Vorliegen einer Vollkaskoversicherung. Selbstbeteiligung und Zurückstufung beim Schadensfreiheitsrabatt gehen natürlich auch zulasten des Unfallopfers.

WIE IST DAS EIGENTLICH MIT RADARWARNERN?

Mit der weiten Verbreitung von Smartphones und Navigationsgeräten, ob fest installiert oder mobil, gehen natürlich Zusatzdienste einher. Einer dieser Zusatzdienste betrifft die Warnung vor Radarmessgeräten. Dazu muss man erst mal die StVO zurate ziehen, wo in Paragraf 23 „Sonstige Pflichten von Fahrzeugführenden" in Absatz (1c) geregelt wird: „Wer ein Fahrzeug führt, darf ein technisches Gerät nicht betreiben oder betriebsbereit mitführen, das dafür bestimmt ist, Verkehrsüberwachungsmaßnahmen anzuzeigen oder zu stören. Das gilt insbesondere für Geräte zur Störung oder Anzeige von Geschwindigkeitsmessungen (Radarwarn- oder Laserstörgeräte)."

Das Verbot der Geräte dient der Verkehrssicherheit. Interessanterweise bezieht sich das Verbot nur auf den Fahrer. Betreibt dagegen nur der Beifahrer ein Radarwarngerät, ohne dass der Fahrer Ergebnisse direkt vom Gerät erhält, liegt auch dann kein Verstoß vor, wenn der Beifahrer dem Fahrer seine Erkenntnisse mitteilt. Vollkommen unrealistisch aber ist das Verbot für den Fahrer, den Beifahrer vor Fahrtantritt aufzufordern, ihm Informationen während der Fahrt zu übermitteln. Wer will so was am Ende kontrollieren?

Zu Smartphones und Navigationsgeräten, die ja eigentlich einen anderen Zweck erfüllen sollen, sagt Absatz (1c) auch noch: „Bei anderen technischen Geräten, die neben anderen Nutzungszwecken auch zur Anzeige oder Störung von Verkehrsüberwachungsmaßnahmen verwendet werden können, dürfen die entsprechenden Gerätefunktionen nicht verwendet werden." Wichtig ist bei diesen Geräten die „Betriebsbereitschaft" am oder im Fahrzeug. Ausgeschaltet können sie mittransportiert werden.

Die Polizei kann betriebsbereite Radarwarner sicherstellen und vernichten lassen. Bei Navigationsgeräten und Mobiltelefonen sieht es da etwas anders aus, da sie eigentlich andere Aufgaben erfüllen. Insbesondere bei Letzteren wäre der Einzug unverhältnismäßig, weil dort auch private Daten gespeichert sind. Das Bußgeld beträgt im Übrigen 75 Euro plus einen Punkt in Flensburg.

Interessant ist auch der Aspekt der Medienberichte über Standorte von Tempokontrollen, die durch das Verbot nicht erfasst werden. Häufig beziehen die Sender ihre Informationen telefonisch von Autofahrern und übermitteln sie dann als Warnung. Es wird darüber nachgedacht, die Vorgehensweise zu unterbinden. Allerdings sind normale, mit der Polizei abgestimmte Hinweise in den Medien natürlich erlaubt.

Radarwarner sind illegal – es sei denn, der Beifahrer nutzt diese

MITSUBISHI MOTORS

greenmobility

Eleganz trifft Hybrid

Der neue Mitsubishi Eclipse Cross Plug-in Hybrid

Mit **Wir-kümmern-uns-Versprechen:**

Von der Mitsubishi Wallbox über geeignete Ladekabel bis hin zur Hilfe beim Beantragen von Fördergeldern – alles aus einer Hand! Jetzt bei Ihrem Mitsubishi Händler.

Bei Dienstwagen nur 0,5 %

monatliche Besteuerung des geldwerten Vorteils (statt 1,0 %) dank E-Kennzeichen.

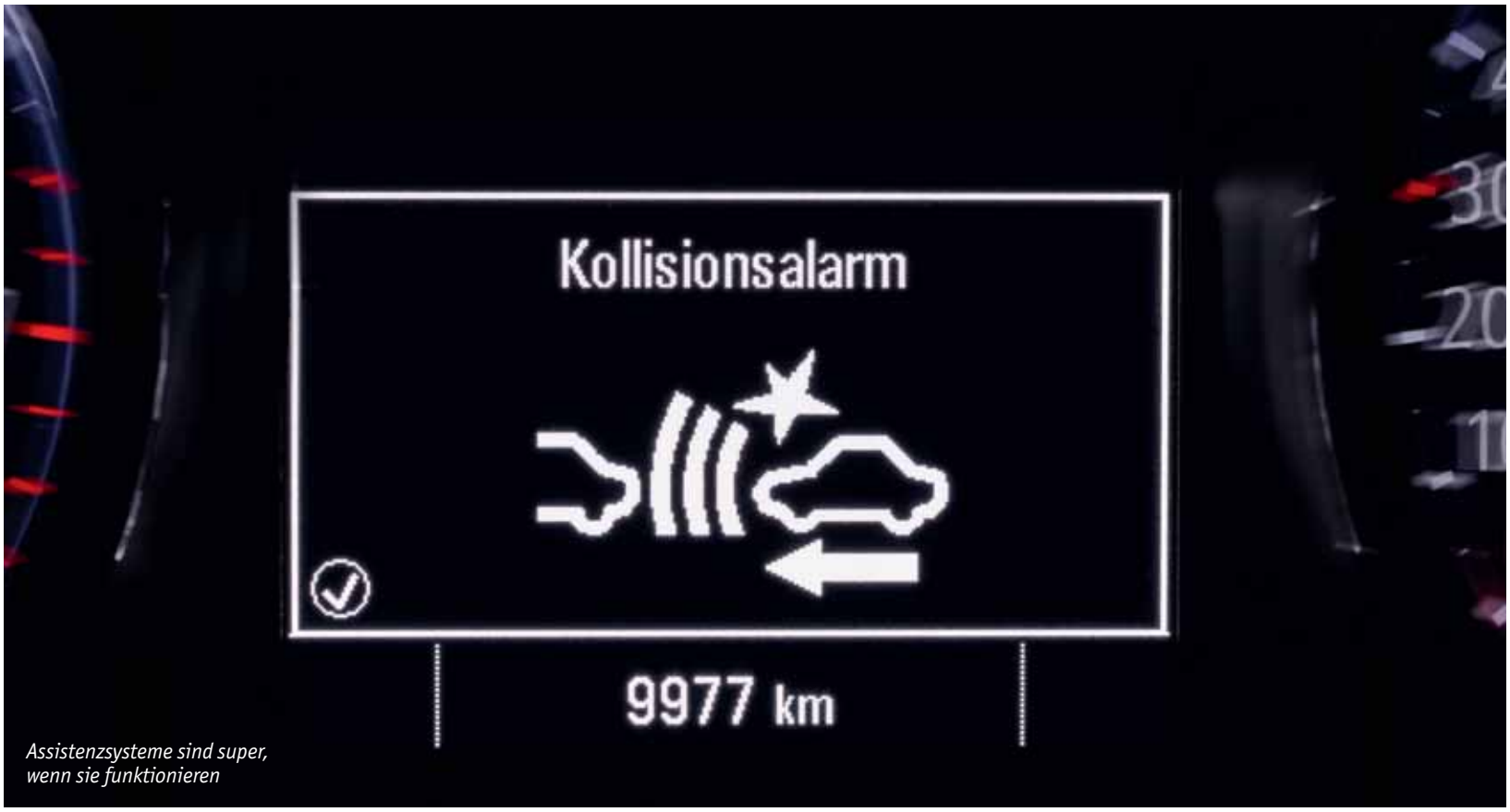
*5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter www.mitsubishi-motors.de/herstellergarantie · **NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101 Eclipse Cross Plug-in Hybrid** Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 19,3. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,7. CO_2-Emission (g/km) kombiniert 39. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageneinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet. Abb. zeigt Eclipse Cross Plug-in Hybrid TOP 2.4 Benziner 72 kW (98 PS) 4WD, Systemleistung 138 kW (188 PS). Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

5 JAHRE HERSTELLER GARANTIE*

8 JAHRE FAHRBATTERIE GARANTIE*

Wenn die Technik versagt

Halterhaftung bei Versagen von Assistenzsystemen (Stufe 1)



Assistenzsysteme sind super, wenn sie funktionieren

Automatisiertes Fahren und der Einsatz hochentwickelter Assistenzsysteme dienen vor allem auch der Sicherheit im Straßenverkehr. Die „Unfallursache Mensch" soll dabei zunehmend aus dem System genommen werden. So beschreibt es ein Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur zum Thema „Automatisiertes Fahren im Straßenverkehr – Herausforderungen für die zukünftige Verkehrspolitik" aus 2017. Je nach System wird das automatisierte und autonome Fahren in Stufe drei bis fünf unterteilt. Die technischen Entwicklungen bringen jedenfalls auch neue Herausforderungen mit sich, vor allem auf den höheren Stufen des hoch- beziehungsweise vollautomatisierten Fahrens sowie des autonomen Fahrens. Haftungsfragen stellen sich aber schon auf der ersten Automatisierungsstufe.

Rechtsgrundlage des Einsatzes von Assistenzsystemen

Der rechtliche Rahmen für das automatisierte Fahren beruht in Deutschland auf einer Umsetzung der Artikel 8 und 39 des Wiener Übereinkommens (WÜ) vom 08. November 1968 über den internationalen Straßenverkehr in deutsches Recht mit Wirkung zum 12. Dezember 2016. International waren diese Regelungen schon vorhe zum 23. März 2016 in Kraft getreten. Wichtig für die haftungsrechtliche Betrachtung ist vor allen Dingen die Regelung des Art. 8 Abs. 5. Dieser besagt, dass Fahrzeugsysteme, die einen Einfluss auf das Führen eines Fahrzeugs haben, zulässig sind, wenn sie entweder den internationalen technischen Regelungen für Radfahrzeuge, Ausrüstungsgegenstände und Teile entsprechen (Genfer Abkommen vom 20.03.1958 und vom 25.06.1998) oder wenn sie jederzeit vom Fahrer übersteuert oder deaktiviert werden können. Hiermit wurde die bereits Jahre vorher vorauseilende Technik durch den faktischen Einsatz von Assistenzsystemen rechtlich wieder eingeholt, indem die Rechtsgrundlage für die Assistenzsysteme nachträglich geschaffen wurde.

Assistiertes Fahren – ein Überblick

Beim assistierten Fahren (Stufe 1) unterstützen einzelne Assistenzsysteme den Fahrer bei bestimmten Fahraufgaben. Das ist heutzutage schon in vielen Autos Realität. Beispiele hierfür sind der Tempomat, der für die Beibehaltung der gewählten Geschwindigkeit sorgt, oder der automatische Abstandsregeltempomat (ACC, Adaptive Cruise Control), der dafür sorgt, dass der Sicherheitsabstand zum vorausfahrenden Fahrzeug nicht unterschritten wird, indem er je nach Entfernung bremst oder beschleunigt. Der automatische Spurhalteassistent (LKAS, Lane Keeping Assist System) gehört ebenso zu diesen Systemen wie die Auffahr- und Personenwarnung mit City-Notbremsfunktion, die durch einen automatischen Bremsvorgang Kollisionen verhindern soll.

In den Bedienungsanleitungen der meisten Fahrzeuge mit entsprechenden Assistenzsystemen findet man den zutreffenden Hinweis, dass das Umfeldbeobachtungssystem, zu dem auch die City-Notbremsfunktion sowie die Fußgängererkennung gehören, die Aufmerksamkeit des Fahrers nicht ersetzen kann.

Die Funktionsweise ist bei vielen Systemen ebenso wie bei der Abstandsregelung ähnlich: Erkennt das System, dass eine Gefährdung der Sicherheit durch zu dichtes Auffahren besteht, warnt es den Fahrer in einem Geschwindigkeitsbereich von etwa 60 bis 250 km/h durch eine entsprechende Abstandswarnung in der Displayanzeige. Erkennt das System eine mögliche Kollision mit einem vorausfahrenden Fahrzeug, gibt es eine Vorwarnung ab. Es warnt den Fahrer bei einer Geschwindigkeit von etwa 30 bis 250 km/h durch einen Warnton sowie eine zusätzliche Anzeige im Display. Reagiert der Fahrer nicht auf diese Vorwarnung, dann erfolgt eine Akutwarnung. Durch einen aktiven Bremseingriff des Systems kann ein kurzer Bremsruck erfolgen, um auf die steigende Kollisionsgefahr aufmerksam zu machen. Dieser Warnzeitpunkt variiert je nach Verkehrssituation und Verhalten des Fahrers. Wenn der Fahrer auch auf die Akutwarnung nicht reagiert, kann das System in einem Fahrgeschwindigkeitsbereich von 4 bis 250 km/h das Fahrzeug automatisch mit in mehreren Stufen steigender Bremskraft abbremsen. Auch

durch die Verringerung der Geschwindigkeit kann das System helfen, die Folgen eines Unfalls zu vermindern. Erkennt das System ferner, dass der Fahrer bei einer drohenden Kollision nur unzureichend bremst, kann in einem Fahrgeschwindigkeitsbereich von etwa 4 bis 250 km/h die Bremskraft erhöht und damit unterstützt werden, um eine Kollision zu vermeiden. Diese Bremsunterstützung erfolgt aber nur so lange, wie das Bremspedal kräftig betätigt wird.

Bei der City-Notbremsfunktion kann das System auch ohne vorhergehende Warnung das Fahrzeug automatisch mit steigender Bremskraft bis zum vollständigen Stillstand abbremsen, wenn der Fahrer im Geschwindigkeitsbereich von etwa 4 bis 30 km/h nicht auf eine drohende Kollision reagiert. Automatische Bremseingriffe dieser Funktion können aber durch Betätigung des Gaspedals oder durch Lenkeingriff abgebrochen werden.

Assistiertes Fahren – als Unfallursache?

Ein unfallursächliches Versagen der Technik ist schon auf der allerersten Stufe (Assistiertes Fahren) des automatisierten und autonomen Fahrens möglich. Als Unfallursache kommen sowohl Fehlfunktionen der Technik wie beschädigte oder verschmutzte Sensoren in Betracht, als auch eine Fehlbedienung durch den Fahrer – oder es kommt beides auf einmal zusammen.

Beim Eingreifen eines Notbremsassistenten kann das Fahrzeug bis zum Stillstand abgebremst werden. Das ist auch seine Aufgabe, um eine Kollision zu verhindern. In der Praxis sind allerdings bereits Fälle vorgekommen, in denen Fahrzeuge bei gutem Wetter, Sonnenschein und freier Fahrbahn mit 120 km/h auf der Autobahn unterwegs waren, als plötzlich das Fahrzeug aus heiterem Himmel eine Notbremsung einleitete. Wenn in einem solchen Fall der Hintermann nicht mehr genügend Abstand hat, kommt es unweigerlich zu einem Auffahrunfall.

Mit einem derartigen Fall hatte sich in zweiter Instanz das OLG Frankfurt a. M. (Urteil vom 09.03.2021, Az. 23 U 120/20) zu befassen. In dem entschiedenen Fall kam es wegen eines fehlerhaften Collision Prevention Assist zum Auffahrunfall.

Normalerweise sind Auffahrunfälle zwischen zwei Fahrzeugen eine klare Sache. § 4 StVO regelt den Abstand. Nach § 4 Abs. 1 StVO muss der Abstand zu einem vorausfahrenden Fahrzeug in der Regel so groß sein, dass auch dann hinter diesem gehalten werden kann, wenn es plötzlich gebremst wird. Allerdings darf der Vorausfahrende diesen Sicherheitsabstand auch nicht ohne zwingenden Grund durch starkes Bremsen verkürzen. Letztere Regelung kann in Fällen versagender Notbrems-Assistenzsysteme relevant werden.

In unklaren Fällen hilft häufig der Anscheinsbeweis weiter: „Wer auffährt, hat Schuld." Nach den von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen spricht bei einem typischen beziehungsweise „klassischen" Auffahrunfall der Beweis des ersten Anscheins dafür, dass der Auffahrende entweder mit zu geringem Abstand, zu schnell oder unaufmerksam gefahren ist. Hier können auch mehrere Ursachen zusammengewirkt haben. Insoweit wird durch den Anscheinsbeweis das Verschulden des Auffahrenden aber widerleglich vermutet. Derjenige, der von hinten aufgefahren ist, kann aber darlegen und beweisen, aus welchen Gründen sein Verschulden ausnahmsweise nicht in Betracht kommt.

Bereits dem Grunde nach nicht einschlägig ist der vorgenannte Anscheinsbeweis aber dann, wenn der Bremsweg für den Hintermann etwa durch eine Kollision ruckartig verkürzt wird, jedoch nicht schon bei einer Vollbremsung oder Notbremsung des Vordermannes. In Fällen des Versagens der Assistenzsysteme wird also immer zu prüfen sein, ob wirklich noch ein „klassischer" Auffahrunfall vorliegt oder eine abweichende Situation.

Das OLG Frankfurt a. M. musste in seiner Entscheidung keine großen Klimmzüge machen. Es ließ dahinstehen, ob aufgrund des Auslösens des Notfallbremsassistenten im vorausfahrenden Fahrzeug und des deshalb besonders stark ausgefallenen Abbremsens des Fahrzeugs gegen den Auffahrenden noch der Anscheinsbeweis dafürspricht, dass er seine Pflichten nach § 4 Abs. 1 StVO verletzt hat. Denn in tatsächlicher Hinsicht

(Fortsetzung auf S. 42)

RECHTSPRECHUNG

VERWALTUNGSRECHT/ FAHRERLAUBNIS

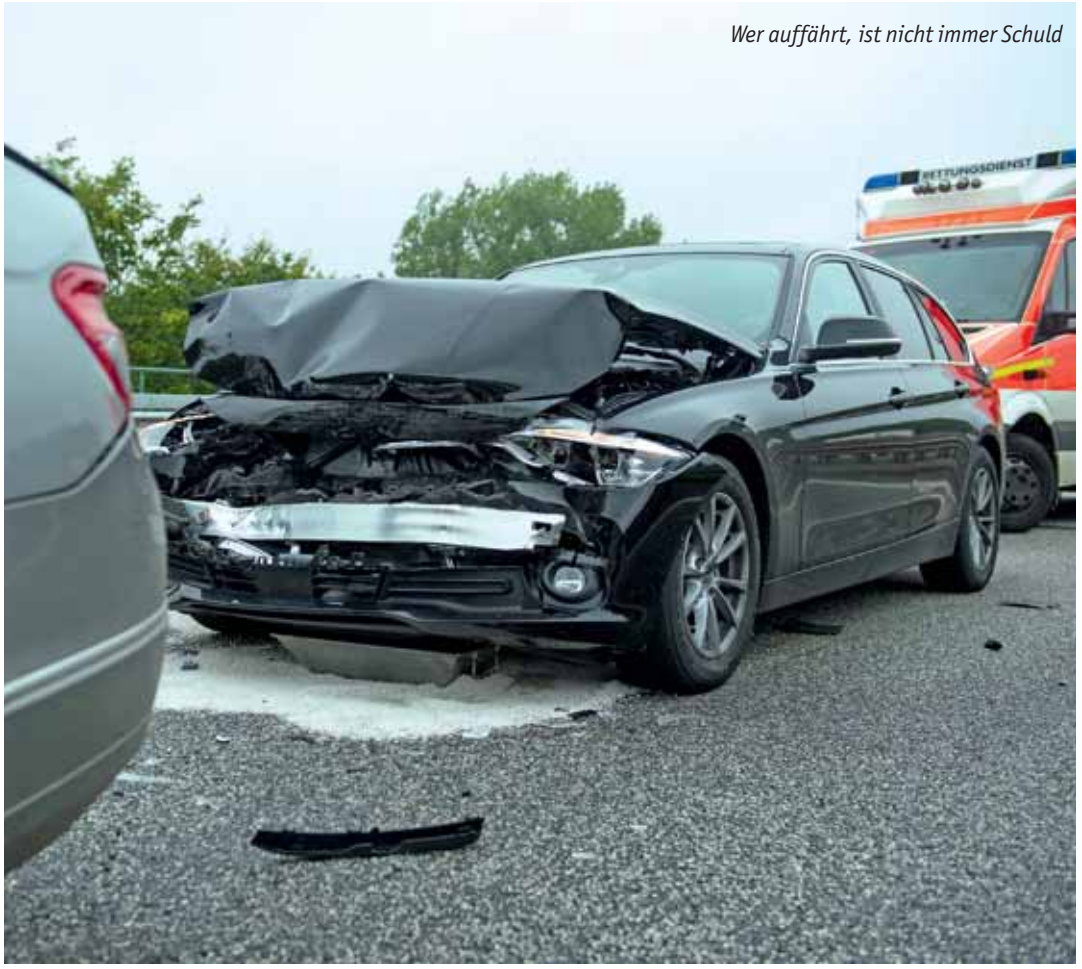
Angemessene Beibringungsfrist für MPU-Gutachten während Corona-Pandemie

Paragraf 11 Abs. 8 Satz 1 FeV erlaubt den Schluss von einer nicht fristgemäßen Beibringung des Gutachtens auf die Nichteignung nur, wenn die Anordnung des Gutachtens formell und materiell rechtmäßig, insbesondere anlassbezogen und verhältnismäßig ist. Hierzu gehört auch die Angemessenheit der Beibringungsfrist. Wie lange der Zeitraum mindestens zu bemessen ist, entzieht sich einer abstrakten Festlegung, da die insoweit relevanten Umstände je nach Sachlage im Einzelfall variieren können. Eine in einer wiederholten Missachtung behördlicher Anordnungen, ein medizinisch-psychologisches Gutachten beizubringen, zum Ausdruck kommende Verweigerungshaltung kann Veranlassung geben, die Frist für eine erneute Gutachtenanordnung im Interesse einer effizienten behördlichen Überwachung der Sicherheitslage und des Verfahrensgangs kurz zu bemessen. Die Frist für die Vorlage eines medizinisch-psychologischen Gutachtens muss grundsätzlich nicht so lange bemessen werden, dass dem Probanden die vorherige Ausräumung von Eignungszweifeln ermöglicht wird. Die Gutachtenanordnung gehört als Gefahrerforschungseingriff zu den Gefahrenabwehrmaßnahmen, die von der Fahrerlaubnisbehörde zum Schutz der anderen Verkehrsteilnehmer vor ungeeigneten Verdächtigen beziehungsweise solchen mit mangelnder Eignung zu ergreifen sind. Dieser Schutzauftrag ist im Hinblick auf die gegenwärtige potenzielle Gefährdung der Verkehrssicherheit durch einen möglicherweise ungeeigneten Verkehrsteilnehmer mit der gebotenen Beschleunigung zu erfüllen und duldet keinen Aufschub bis zu einem entfernten Zeitpunkt in der Zukunft.

In einem Zeitraum von vier Wochen ein medizinisch-psychologisches Gutachten beizubringen, erscheint nicht von vornherein unmöglich. Das Vorbringen, gerade aufgrund der Corona-Pandemie sei mit Wartezeiten von mehr als sechs Monaten zu rechnen, ist eine Behauptung „ins Blaue hinein“ und durch nichts belegt. Hätte sich der Antragsteller um einen Termin bemüht und gleichwohl eine Begutachtung nicht fristgerecht herbeiführen können, wäre die Behörde angesichts der erkennbar gewordenen Bereitschaft, sich der geforderten Untersuchung zu unterziehen, verpflichtet gewesen, die von ihm gesetzte Frist auf Antrag angemessen zu verlängern. Der Senat hat keine Veranlassung daran zu zweifeln, dass die Behörde einem solchen Antrag entsprochen hätte.
OVG des Saarlandes, Beschluss vom 03.05.2021, Az. 1 B 30/21

Entziehung der Fahrerlaubnis wegen Alkoholmissbrauchs

Eine einmalig gebliebene Trunkenheitsfahrt mit einer Blutalkoholkonzentration von weniger als 1,6 Promille kann die Anforderung eines medizinisch-psychologischen Gutachtens nach der Auffangregelung des § 13 S. 1 Nr. 2a Alt. 2 FeV nicht allein rechtfertigen, sondern nur bei Hinzutreten zusätzlicher aussagekräftiger Umstände, die die Annahme von Alkoholmissbrauch begründen. Ein Kontrollverlust unter Alkoholeinfluss außerhalb des Straßenverkehrs begründet hinreichende Zweifel, ob der Betroffene die nötige Selbstkontrolle aufbringt, um von der Teilnahme im Straßenverkehr unter Alkoholeinfluss abzusehen. Bayer. VGH, Beschluss vom 10.03.2021, Az. 11 CS 20.2474



Wer auffährt, ist nicht immer Schuld

stand fest, dass der Auffahrende aus anderen Gründen seine einschlägigen Sorgfaltspflichten aus § 4 Abs. 3 StVO verletzt hat. Dieser regelt, dass der Lkw- und Busfahrer auf Autobahnen zu vorausfahrenden Fahrzeugen einen Mindestabstand von 50 Metern einhalten muss, wenn die Geschwindigkeit mehr als 50 km/h beträgt. Das gilt für Lastkraftwagen mit einer zulässigen Gesamtmasse über 3,5 Tonnen oder für Kraftomnibusse. So hatte der Auffahrende den Sicherheitsabstand von mindestens 50 Metern mit dem von ihm geführten Lastkraftwagen nicht eingehalten. Aufgrund dieser Regelung bedurfte es keines weiteren Rückgriffs mehr auf den gegen den Auffahrenden sprechenden Anscheinsbeweis.

Kein „klassischer“ Auffahrunfall bei versagenden Bremsassistenten?

Versagt eine Assistenzfunktion im Fahrzeug und wird beispielsweise das vorausfahrende Fahrzeug auf der Autobahn aufgrund eines fehlerhaften Einsatzes des Collision Prevention Assist bis zum vollständigen Stillstand ohne verkehrsbedingten Anlass abgebremst, dann wird der Anscheinsbeweis „Wer auffährt, hat Schuld“ dahin gehend erschüttert, dass durch diesen automatisierten Bremsvorgang eine ganz erhebliche Gefahr im Straßenverkehr und damit verbunden ein für den Auffahrunfall überwiegender Verursachungsbeitrag geschaffen wurde. Auf Autobahnen rechnet eben der fließende Verkehr bei freier Strecke und mäßiger Verkehrsdichte nicht mit derart ohne ersichtlichen Grund verlangsamten Fahrzeugen, erst recht nicht mit vollständigem Abbremsen auf der mittleren von fünf Fahrspuren.

Das OLG Frankfurt a. M. betonte in seiner Entscheidung aber auch, dass den Fahrer insoweit kein „individuelles“ Verschulden traf. Denn der Fahrer durfte bei seinem neu erworbenen Fahrzeug – zumal auf der allerersten Fahrt – auf die ordnungsgemäße Wirkung des Abstandsassistenten als Pkw-Einrichtung vertrauen. Dennoch muss sich der Fahrer (und zugleich Halter) diese ganz erhebliche Gefahr im Straßenverkehr im Rahmen der verschuldensunabhängigen Halterhaftung nach § 7 StVG bei der Abwägung der Verursachungsbeiträge entgegenhalten lassen. Denn § 7 StVG ist eine Rechtsnorm, die eine Gefährdungshaftung festlegt. Auf ein Verschulden kommt es in diesem Rahmen bei der Halterhaftung gerade nicht an, weshalb für die Haftung weder eine positive Schuldfeststellung erforderlich ist noch die Möglichkeit besteht, ein fehlendes Verschulden entlastend ins Feld zu führen.

Wäre der Fahrer nur in dieser Eigenschaft als Fahrzeugführer in Anspruch genommen worden, ohne zugleich Halter zu sein, hätte dies bei der Anspruchsgrundlage des § 18 StVG durchaus Auswirkungen gehabt. Auch hierbei handelt es sich um eine Ausprägung der Gefährdungshaftung. Dennoch besteht hier ausnahmsweise die Möglichkeit, dass der Fahrer Gründe darlegt und beweist, die sein Verschulden ausschließen. Hier kehrt sich dann allerdings die Beweislast in Richtung des Fahrers um. Dies kann insoweit in vergleichbaren Fällen des Versagens von Assistenzsystemen eine Rolle spielen, weil das Gericht in seiner Entscheidung gefordert hatte, dass der Fahrer wenigstens umgehend die Warnblinkanlage hätte betätigen müssen. Diese Anforderung ist möglicherweise erheblich überzogen, weil der Fahrer bei einer Vollbremsung aus heiterem Himmel durch das Assistenzsystem vermutlich selbst so heftig erschrocken ist, dass ihm eine entsprechende rationale Reaktion gar

nicht einfällt, wenn er sie nicht zuvor trainiert hat. Dienstwagennutzer, in deren Fahrzeugen der Notbremsassistent auf der Autobahn aus heiterem Himmel ausgelöst hat, berichteten insoweit, dass ihnen nichts anderes übrig blieb, als das Lenkrad festzuhalten und sich auf den Einschlag vorzubereiten.

In dem entschiedenen Fall kam es zu einer Haftungsquote von zwei Dritteln zulasten des Vorausfahrenden, der als Fahrzeughalter dafür einstehen muss, dass sein Fahrzeug auf der rechten der drei Geradeausfahrspuren der Autobahn äußerst scharf bis zum Stillstand abgebremst und so eine ganz erhebliche Gefahr in Gestalt eines Hindernisses auf der Fahrbahn begründet hat. Der auffahrende Lkw-Fahrer haftete zu einem Drittel, da er den Verkehrsunfall dadurch mitverursacht hatte, dass er aufgrund des von ihm eingehaltenen zu geringen Sicherheitsabstands zu dem vor ihm fahrenden Fahrzeug nicht mehr rechtzeitig abbremsen konnte, sondern das Fahrzeug im Heckbereich noch beschädigt hat.

Verantwortung von Halter und Fahrer

Am Beispielsfall wird klar: Die intelligente Technik moderner Assistenzsysteme ist nicht dazu in der Lage, die Grenzen der Physik zu überwinden. Die Technik arbeitet ausschließlich innerhalb der Parameter der Systemgrenzen. Diese Verbesserung des Fahrkomforts und der Sicherheit darf jedoch niemals dazu verleiten, Sicherheitsrisiken einzugehen. Die meisten Betriebsanleitungen von Fahrzeugen verweisen deshalb mit Recht darauf, dass die Verantwortung für rechtzeitiges Bremsen grundsätzlich immer beim Fahrer liegt. Dies entspricht dann auch den Grundsätzen, die nach dem Wiener Übereinkommen von 1968 und den Bestimmungen der StVO fordern, dass der Fahrer den Verkehr ständig im Blick behalten muss und dazu in der Lage sein muss, sein Fahrzeug ständig zu beherrschen. Diese Anforderung entspricht dann auch den Haftungsfolgen: Der Fahrer haftet für Verkehrsverstöße und Schäden im Rahmen von § 18 StVG mit der Möglichkeit, ein fehlendes Verschulden nachzuweisen. Der Halter hat im Rahmen seiner Halterhaftung nach § 7 StVG diese Möglichkeit jedoch nicht. Gegebenenfalls muss sich ein Kfz-Sachverständiger die Gründe für das Versagen des Assistenzsystems näher ansehen. In diesem Kontext kann dann geklärt werden, ob gegebenenfalls Ansprüche gegenüber dem Fahrzeugverkäufer oder Produkthaftungsansprüche gegenüber dem Fahrzeughersteller bestehen könnten.

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

AUTOR

RECHTSANWALT LUTZ D. FISCHER
ist Verbandsjurist beim Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V. und Mitglied der ARGE Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Verkehrsrechts. Als Autor hat er zahlreiche Publikationen zum Dienstwagenrecht veröffentlicht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement“ sowie im Ratgeber „Dienstwagen- und Mobilitätsmanagement 2018-2020“ (Kapitel Datenschutz). Als Referent hält er bundesweit offene Seminare und Inhouse-Veranstaltungen zur Dienstwagenüberlassung mit thematischen Bezügen zu Arbeitsrecht/Entgeltabrechnung/Professionellem Schadenmanagement/Datenschutz) sowie Vorträge unter anderem für FleetSpeakers und das „Dialogforum für Fuhrpark- & Flottenmanagement“ von Management Circle.

Aktuelle Rechtsprechung zur Fahrtenbuchauflage

Ein Fahrtenbuch hat nicht immer nur steuerliche Gründe. Es kann auch angeordnet werden

Zur Fahrtenbuchanordnung nach § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO gibt es eine Reihe neuer Entscheidungen, die auch im Fuhrpark relevant sind. Grundsätzlich handelt es sich bei der Fahrtenbuchauflage um eine Maßnahme zur Abwehr von Gefahren für die Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs. Daher soll vor allen Dingen nicht der Umgang mit einem bestimmten Fahrzeug geregelt, sondern die generelle Beachtung der einem Kraftfahrzeughalter obliegenden Aufsichtspflichten über die von ihm in Verkehr gebrachten Fahrzeuge sichergestellt werden.

Erstreckung der Fahrtenbuchanordnung auf Nachfolge- beziehungsweise Ersatzfahrzeuge

Regelmäßig wird sich eine Fahrtenbuchanordnung auf das konkrete Tatfahrzeug beziehen, mit dem der Verstoß gegen Verkehrsvorschriften begangen wurde. Es besteht allerdings auch die Möglichkeit, dass die Behörde sich im Rahmen einer Fahrtenbuchauflage nach § 31a Abs. 1 Satz 2 StVZO die Bestimmung weiterer Fahrzeuge des Halters vorbehält. Dies dient nicht nur demselben Zweck, sondern ermöglicht es auch, die Fahrtenbuchanordnung auf ein Nachfolgefahrzeig- beziehungsweise Ersatzfahrzeuge zu beziehen.

Nach einer Entscheidung des OVG Berlin-Brandenburg (Beschluss vom 22.03.2021, Az. OVG 1 B 8/20) hängt die Gefährdung der Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs nicht davon ab, ob der Halter nachträglich die Haltereigenschaft für das Tatfahrzeug verliert. Deshalb verliert die Fahrtenbuchanordnung ihren Regelungsgehalt auch nicht dadurch oder wird dadurch sogar (teilweise) rechtswidrig, wenn der Adressat der Fahrtenbuchanordnung nicht mehr Halter des konkreten Tatfahrzeugs ist, mit dem die Ordnungswidrigkeit begangen wurde, die Anlass für die Auflage gab.

Der Gesetzgeber hat den Umstand, dass es sich bei der Fahrtenbuchanordnung um einen Dauerverwaltungsakt handelt, in § 31a Abs. 1 Satz 2 StVZO berücksichtigt. Daher muss die Behörde die Haltereigenschaft für das in der Fahrtenbuchanordnung genannte Fahrzeug nicht unter Kontrolle halten, abgesehen davon, dass die Behörde oftmals gar nicht dazu in der Lage ist, festzustellen, welches Fahrzeug an die Stelle eines früher gehaltenen getreten ist oder tritt.

Die Fahrtenbuchanordnung erledigt sich regelmäßig also nicht dadurch, dass der Verpflichtete nicht mehr Halter des in der Anordnung bezeichneten Fahrzeugs ist.

Für Fuhrparks ist insoweit relevant, dass mit der Bestimmung von einem oder mehreren Ersatzfahrzeugen der gegenständliche Bezug zu dem in der Fahrtenbuchanordnung konkret bezeichneten Fahrzeug ersetzt wird. Dafür ist auch keine Aufhebung der Anordnung zum Führen eines Fahrtenbuchs erforderlich.

Fahrtenbuchauflage gegenüber einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts

De Fahrtenbuchanordnung kann auch an eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts als Halterin gerichtet werden. Dies hat das VG Gelsenkirchen (Urteil vom 23.02.2021, Az. 14 K 3990/20) entschieden. Halterin des Fahrzeugs war daher die Gesellschaft und nicht deren im Fahrzeugregister eingetragener Vertreter der Gesellschaft. Neben der Frage der wirksamen Zustellung war auch die Frage relevant, in welcher Frist eine Anhörung zu beantworten ist, die einer Fahrtenbuchauflage vorausgehen kann. Das Gericht entschied, dass es der Gesellschaft obliegt, durch interne Organisationsmaßnahmen sicherzustellen, dass an den Geschäftssitz gerichtete Schreiben der verant-

wortlichen Person zugeleitet werden. In diesem Zusammenhang ließ es auch dahinstehen, ob es sich bei dem auf die Gesellschaft bürgerlichen Rechts zugelassenen Fahrzeug um ein „Firmenfahrzeug“ handelt, mit der Folge, dass die „Zweiwochenfrist“ nicht gilt, weil es in die Sphäre der Geschäftsleitung fällt, organisatorische Vorkehrungen dafür zu treffen, dass im Falle einer Verkehrszuwiderhandlung ohne Rücksicht auf die Erinnerung Einzelner festgestellt werden kann, welche Person zu einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Geschäftsfahrzeug benutzt hat.

Fahrtenbuchauflage für gewerbliche Fahrzeugvermietung

Nach einer Entscheidung des Hamburgischen Oberverwaltungsgerichts (Beschluss vom 01.12.2020, Az. 4 Bs 84/20) ist eine gewerbliche Fahrzeugvermietung jedenfalls (Mit-)Halterin der auf ihren Namen zugelassenen Mietfahrzeuge im Sinne von § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO, wenn sie selbst – und nicht die von selbstständigen Handelsvertretern betriebenen Mietstationen – die Nutzungen aus der Verwendung der Fahrzeuge zieht, die Kosten für deren Unterhaltung und den laufenden Betrieb trägt und eine zumindest mittelbare tatsächliche Verfügungsgewalt über die Fahrzeuge innehat. Der mit einer Fahrtenbuchauflage verfolgte Zweck – vorbeugende Abwehr von Gefahren für die Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs durch eine rasche Feststellung des Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften – kann auch bei Mietfahrzeugen erreicht werden.

Fahrtenbuchanordnung bei fehlender Mitwirkung

Eine Fahrtenbuchauflage kann auch bei fehlender Mitwirkung des Halters ergehen. Dies entschied das Verwaltungsgericht des Saarlandes (Urteil vom 11.11.2020, Az. 5 K 715/20). Wird einem Fahrzeughalter ein Zeugenanhörungsbogen mit einem gut erkennbaren Beweisfoto übersandt, reicht es zur Erfüllung der Mitwirkungspflicht nicht aus, in einer Datei nachzuschauen, wer sich das Fahrzeug auf dem Papier ausgeliehen hat.

Die Bußgeldbehörde hat an den Erklärungen des Fahrzeughalters ausgerichtet alle „angemessenen und zumutbaren“ Maßnahmen ergriffen, die im Regelfall gewöhnlich zur Ermittlung des verantwortlichen Fahrzeugführers führen. Dass es nicht hierzu gekommen ist, ist maßgeblich darauf zurückzuführen, dass die Halterin ihrer Verpflichtung aktiv bei der Ermittlung des Fahrzeugführers mitzuwirken, nicht nachgekommen ist.

Dabei ist es von Rechts wegen unerheblich, dass sie den Zeugenanhörungsbogen ihrem Vorbringen zufolge gar nicht zu Augen bekommen hat. Dieser wurde vielmehr von einem Mitarbeiter in ihrem Betrieb ausgefüllt und (unleserlich) unterschrieben zurückgesandt. Denn der an ihre Adresse gesandte Zeugenanhörungsbogen ist nachweislich dort und damit in ihrem Wirkungskreis angekommen. Deshalb geht es zulasten des Halters, wenn Dritte wie vorliegend ein Mitarbeiter des Betriebs den allein an die Halterin adressierten Anhörungsbogen ausfüllten und so unleserlich unterschreiben, dass die Bußgeldbehörde davon ausgehen muss, die Halterin persönlich habe diese Erklärungen abgegeben. Die Bußgeldbehörde musste deshalb davon ausgehen, dass die Halterin ausschließlich den auf dem Beweisfoto gut erkennbaren Fahrzeugführer bezeichnet hat und dieser aufgrund der Ermittlungen der Polizei als verantwortlicher Fahrer nicht in Betracht kam. Damit stand und steht fest, dass die Halterin an der Ermittlung des Fahrers nicht in der Weise mitgewirkt hat, dass der verantwortliche Fahrer ermittelt und zur Rechenschaft gezogen werden konnte. Insbesondere ist es für die Bußgeldbehörde von Rechts wegen nicht geboten, die Fahrzeughalterin erneut zur Sache zu vernehmen, wenn diese einer auf einem Beweisfoto gut erkennbaren Person einen Namen und eine Adresse zuordnet, die sich im Nachhinein als falsch erweist. Wird einem Fahrzeughalter ein Zeugenanhörungsbogen mit einem gut erkennbaren Beweisfoto übersandt, reicht es – wie der vorliegende Fall offenkundig zeigt – zur Erfüllung der Mitwirkungspflicht nicht aus, in einer Datei nachzuschauen, wer sich das Fahrzeug auf dem Papier „ausgeliehen“ hat. Vielmehr erfordert die Mitwirkungspflicht darüber hinaus, zu überprüfen, ob der „Papierausleiher“ auch die Person auf dem Beweisfoto ist. Wird dieser Pflicht nicht nachgekommen, fehlt es an der gebotenen Mitwirkungspflicht. Handelt ein Mitarbeiter des Fahrzeughalters an dessen Stelle, ist dem Halter diese Pflichtverletzung im Rahmen des Organisationsverschuldens zuzurechnen.

RECHTSPRECHUNG

ARBEITSRECHT

Anspruch auf Nutzung eines Firmen-Pkws bei vorläufiger Dienstenthebung eines Beamten?
Ein nach § 38 BDG vorläufig des Dienstes enthobener Beamter hat die ihm überlassenen Dienstmittel unverzüglich an den Dienstherrn herauszugeben. Die Rückgabepflicht richtet sich nicht nach der Rechtmäßigkeit, sondern allein nach der Wirksamkeit der vorläufigen Dienstenthebung.

Denn für ein Erfordernis der Rechtmäßigkeit gibt der Wortlaut der Vereinbarung der Beteiligten keinen Anhaltspunkt. Auch stände ein solches Erfordernis mit dem Sinn und Zweck der Überlassung des Dienstwagens im Widerspruch. Dieser ist dem Beamten nach der Vereinbarung „für die Wahrnehmung der Tätigkeit als Vor-Ort-Betreuer" zur Verfügung gestellt. Solange die vorläufige Dienstenthebung nicht im Disziplinarverfahren nach § 63 BDG vom Gericht ausgesetzt wurde, darf der Beamte aber keinen Dienst verrichten. Damit gibt es keinen Grund, weshalb sie weiterhin im Besitz des dienstlichen Arbeitsmittels „Dienstwagen" bleiben sollte.

Unerheblich für die Rückgabepflicht ist es zudem, ob der Dienstherr nach der vorläufigen Dienstenthebung für die Nutzung des Dienstwagens weiterhin Abzüge bei der Besoldung vorgenommen hat. Ein Recht zum Behalten des Dienstwagens folgt daraus nicht. Es ist bereits kein Grund ersichtlich, weshalb es dem Dienstherrn verwehrt sein sollte, die normalerweise für eine berechtigte Nutzung des Dienstwagens vorgesehenen Abzüge in gleicher Höhe auch im Falle einer vorliegend erfolgten unberechtigten Nutzung vorzunehmen. Im Übrigen hätte der Beamte selbst dann kein Recht zum Behalten des Dienstwagens, wenn der beklagte Dienstherr berechtigte Abzüge vorgenommen hätte. Dann müsste sie die Auszahlung der ausstehenden Besoldung im Widerspruchs- und gegebenenfalls Klageverfahren durchsetzen. VG Bremen, Urteil vom 02.02.2021, Az. 6 K 70/20

VERKEHRSZIVILRECHT

Haftung bei Kollision eines Rettungswagens im Einsatz mit Falschparker
Kollidiert ein Rettungswagen bei seiner Einsatzfahrt aufgrund von Unaufmerksamkeit mit einem in einer scharfen Kurve geparkten Kfz, ist eine Haftungsverteilung von 75 zu 25 zulasten des Rettungswagens gerechtfertigt. Bei der Haftungsabwägung bleibt allerdings das mangels einer ausgewiesenen Parkfläche im Bereich des Verkehrszeichens 325.1 geltende Parkverbot außer Betracht, da dieses der Verwirklichung des mit dem verkehrsberuhigten Bereich geschaffenen Bewegungs- und Kommunikationsraums, nicht aber der Sicherstellung ausreichenden Raums für den durchfahrenden Fahrzeugverkehr dient.

Der Geschädigte hat den Unfall mitverursacht, weil er entgegen § 12 Abs. 1 Nr. 2 StVO sein Fahrzeug im Bereich einer scharfen Kurve geparkt hat. Indem er sein Fahrzeug verbotswidrig im Kurvenbereich geparkt hat, hat er diesen verengt und damit ein Durchfahren der Kurve für andere Verkehrsteilnehmer erschwert. Durch sein verbotswidriges Parken hat er erst die Situation geschaffen, in der sein Fahrzeug der Gefahr einer Beschädigung ausgesetzt wurde, und somit einen wesentlichen Beitrag zum Unfallgeschehen geleistet. Dies führt dazu, dass die Betriebsgefahr seines Fahrzeugs trotz des schwerwiegenden Verschuldens des Rettungswagenfahrers nicht hinter der des Rettungswagens vollständig zurücktritt. OLG Düsseldorf, Urteil vom 20.04.2021, Az. I-1 U 122/20

Verzögerungen bei der Unfallreparatur gehen zulasten des Schädigers
Verzögerungen bei der Reparatur des unfallbeschädigten Kfz, die nicht vom Geschädigten zu vertreten sind, gehen zulasten des Schädigers. Insofern kann von dem Geschädigten eine Nutzungsausfallentschädigung auch für einen längeren Zeitraum (hier: 104 Tage) beansprucht werden. Hat die Werkstatt die Verzögerung mit Lieferschwierigkeiten bei Ersatzteilen (hier: Airbag-Modul für die Beifahrerseite) begründet, trifft den Geschädigten keine dahin gehende Schadenminderungspflicht, selbst bei anderen Werkstätten oder bei dem Fahrzeughersteller nach der Verfügbarkeit der Ersatzteile zu forschen. Er darf sich vielmehr grundsätzlich darauf verlassen, dass die von ihm beauftragte Werkstatt sich unter Ausschöpfung aller verfügbaren Möglichkeiten um die zeitnahe Beschaffung der Ersatzteile bemühen wird. Der Geschädigte muss sich zur Verkürzung der Ausfallzeit grundsätzlich nicht mit einer Teilreparatur seines Kfz zufriedengeben. Dem Anspruch auf Nutzungsausfallentschädigung steht nicht entgegen, dass dem Geschädigten während der Ausfallzeit seines Kfz von einem Familienmitglied ein anderes Kfz zur Verfügung gestellt worden ist. Insofern handelt es sich um die freiwillige Leistung eines Dritten, die den Schädiger nicht entlastet. OLG Düsseldorf, Urteil vom 09.03.2021, Az. I-1 U 77/20

Haftung bei falschem Abbiegen an einer Verkehrsinsel
Wie ein „Idealfahrer" im Sinne des § 17 Abs. 3 StVG verhält sich nicht, wer statt rechts links an einer Verkehrsinsel vorbei nach rechts abbiegt, um von dort sofort nach links auf einen Parkplatz einzubiegen. Ein solcher Ab- und Einbiegevorgang stellt auch einen Verstoß gegen § 2 Abs. 1 Satz 1 Hs. 2 StVO dar, selbst wenn es kein Zeichen 222 gibt, das nur eine Vorbeifahrt rechts von der Verkehrsinsel zulässt. Ein Verursachungsbeitrag des Unfallgegners lässt sich in einem solchen Fall hingegen grundsätzlich – ohne Darlegung besonderer Umstände – nicht damit begründen, er habe im konkreten Fall im Hinblick auf den eigenen Abbiegevorgang die zweite Rückschau nach § 9 Abs. 1 Satz 4 Hs. 2 StVO unterlassen können und müssen, um den falsch einbiegenden Gegenverkehr wahrzunehmen und dadurch den Unfall zu vermeiden. OLG Hamm, Beschluss vom 22.02.2021, Az. 7 U 16/20

Keine Haftung aus mündlichem Schuldanerkenntnis am Unfallort
Die Erklärung eines Unfallbeteiligten am Unfallort, er habe das andere Fahrzeug „übersehen und trage die alleinige Schuld an dem Verkehrsunfall" stellt mangels erforderlichen Rechtsbindungswillens kein (deklaratorisches) Anerkenntnis dar.

In dieser – bestrittenen – Aussage ist kein Schuldanerkenntnis zu sehen. Ein wirksames abstraktes Schuldanerkenntnis im Sinne des § 781 BGB scheidet schon mangels Einhaltung der Schriftform aus. Aber auch ein formlos mögliches deklaratorisches Schuldanerkenntnis ist vorliegend abzulehnen. Durch dieses wird ein bestehendes Schuldverhältnis lediglich bestätigt. Das deklaratorische Schuldanerkenntnis braucht sich zwar nicht auf einen ziffernmäßigen Betrag zu beziehen, es genügt, wenn die Ersatzpflicht dem Grunde oder dem Verschulden nach anerkannt wird. Es muss hierbei aber der vertraglich bestätigte Anspruch aus dem zugrunde liegenden Sachverhalt auf irgendeine Weise hergeleitet werden können. Eine solche Erklärung ist in der – bestrittenen – Äußerung vor Ort, er sei schuld an dem Verkehrsunfall, nicht zu sehen.

Mündliche Äußerungen, die in der ersten Aufregung an der Unfallstelle abgegeben werden, können im Allgemeinen nicht als rechtsverbindliche Anerkenntniserklärung gewertet werden, sondern haben nur als unüberlegte Beruhigungen für den Verletzten zu gelten. Für das Schaffen eines neuen Schuldgrundes besteht unmittelbar nach dem Unfallgeschehen kein Anlass. Regelmäßig sind Äußerungen zur Verursachung oder zum Verschulden des Verkehrsunfalls durch die Aufregung nach dem Unfall veranlasst und nicht Ausdruck des Willens, eine – versicherungsvertragsrechtliche bedenkliche – rechtsverbindliche Erklärung abzugeben. So verhält es sich auch hier. Ein Wille, sich durch das Schuldeingeständnis, das zudem auch nach Vortrag der Klägerseite erst nach einiger Diskussion über den Unfallhergang gefallen sein soll, rechtlich zu binden, ist nicht ersichtlich. OLG Hamm, Beschluss vom 22.02.2021, Az. 7 U 16/20

Alleinverschulden Fußgänger für Unfall beim Überqueren der Fahrbahn: Anscheinsbeweis
Der § 25 Abs. 3 StVO stellt an denjenigen Fußgänger, der beabsichtigt, die Fahrbahn zu überqueren, erhöhte Sorgfaltsanforderungen. Nach der Rechtsprechung muss ein Fußgänger beim Überqueren der Fahrbahn, auf der der Fahrzeugverkehr grundsätzlich den Vorrang hat, besondere Vorsicht walten lassen. Er muss an nicht besonders vorgesehenen Überquerungsstellen (wie Fußgängerüberwegen i. S. v. § 26 StVO) auf den bevorrechtigten Verkehr Rücksicht nehmen und bei Annäherung eines Fahrzeugs warten. Er darf insbesondere nicht versuchen, noch kurz vor einem herannahenden Fahrzeug die Fahrbahn zu überqueren.

Betritt ein Fußgänger die Fahrbahn unter einem groben Verstoß gegen § 25 Abs. 3 StVO, spricht gegen diesen regelmäßig der Anscheinsbeweis der schuldhaften alleinigen Unfallverursachung. OLG Koblenz, Urteil vom 21.12.2020, Az. 12 U 401/20

Haftungsverteilung bei Bremsmanöver in Waschanlage
Ein Fahrzeug, das vom Transportband einer Autowaschanlage gezogen wird, befindet sich nicht „im Betrieb" i. S. v. § 7 Abs. 1 StVG. Das gilt auch dann, wenn der Fahrer in der Sorge, auf ein vor ihm befindliches Fahrzeug gezogen zu werden, bremst, sodass das Fahrzeug von der Mitnahme des Transportbands rutscht und deshalb durch Betriebseinrichtungen der Waschstraße beschädigt wird. Fährt der vor dem beschädigten Fahrzeug gewaschene Pkw verzögert aus der Waschstraße aus und hat dies den Bremsvorgang des Fahrers des nachfolgenden Pkw ausgelöst, trifft dessen Halter und Fahrer ein nicht unerhebliches Mitverschulden i. S. v. § 9 StVG, § 254 Abs. 1 BGB. OLG Zweibrücken, Urteil vom 27.01.2021, Az. 1 U 63/19

EIN BESTSELLER.

BUSINESS-LEASINGRATE
MTL. AB 249,– €[1]

ŠKODA
SIMPLY CLEVER

EINFACH SOUVERÄN. DER ŠKODA OCTAVIA FÜR GESCHÄFTSKUNDEN.

Von innovativen Hybridmodellen über Erdgas und sportliche Varianten bis hin zum robusten SCOUT: Mit einer einzigartigen Antriebs- und Modellvielfalt lässt sich unser meistverkaufter Dienstwagen so konfigurieren, dass er perfekt in jedes Unternehmen passt. Und zu jedem Fahrer. Ihren individuellen Wünschen kommen wir zudem mit attraktiven Konditionen entgegen, sodass Sie mit dem OCTAVIA immer von einem ausgezeichneten Preis-Wert-Verhältnis profitieren.

Entdecken Sie die vielfältigen Geschäftskundenangebote für den ŠKODA OCTAVIA auf skoda.de/flotte-octavia

Kraftstoffverbrauch für den ŠKODA OCTAVIA COMBI CLEVER 1,0 l TSI e-TEC DSG 81 kW (110 PS) in l/100 km, innerorts: 5,1; außerorts: 3,9; kombiniert: 4,4. CO_2-Emissionen kombiniert: 100 g/km. CO_2-Effizienzklasse: A. Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV.

[1] Ein Leasingangebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines ŠKODA OCTAVIA COMBI CLEVER 1,0 l TSI e-TEC DSG 81 kW (110 PS), inkl. Infotainmentsystem Columbus mit Navigation, unverbindliche Preisempfehlung 27.428,57 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 20.000 km, 0,– € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Einzelabnehmer (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung bis zum 30.06.2021 bei teilnehmenden Händlern. Bonität vorausgesetzt. Preisstand 03/2021, Modellpreisänderungen vorbehalten.

Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

ÜBER 125 JAHRE ŠKODA AUTO

RECHTSPRECHUNG

Mitverschulden des Verletzten wegen Aufstellen des Warndreiecks nach Verkehrsunfall
Bei Unfällen mit Fußgängern haben der in Anspruch genommene Halter und Haftpflichtversicherer auch ohne den Beweis eines Verschuldens aufgrund der Betriebsgefahr des Fahrzeugs für den unfallbedingten Schaden gemäß § 7 Abs. 1 StVG, § 115 Abs. 1 VVG einzustehen. Hinsichtlich des Fahrers gilt die Haftung aus vermutetem Verschulden, für dessen Entlastung er selbst die Beweislast gemäß § 18 Abs. 1 Satz 2 StVG trägt.

Gegenüber dem unfallursächlichen Aufmerksamkeits- und Reaktionsverschulden des Pkw-Fahrers wiegt auch ein stark eigengefährdendes Verhalten des durch den Unfall schwer verletzten Helfers, der ein wegen eines anderen Unfalls aufgestelltes, dann aber umgestürztes Warndreieck wieder aufstellt und hierzu die Fahrbahn betritt, deutlich weniger schwer (1/3). Im Rahmen einer Pannenhilfe unterliegt derjenige, der deswegen die Fahrbahn betreten muss, nicht den Regeln für Fußgänger. Der Verkehrsteilnehmer, der bei einem Unfall oder einer Panne Hilfe leistet, ist nicht schon deshalb von der Pflicht befreit, um seinen eigenen Schutz bemüht zu bleiben. Er muss sich im eigenen Interesse umsichtig verhalten und das Risiko, infolge seiner Hilfeleistung selbst verletzt zu werden, möglichst ausschalten. Bei der Beurteilung der Schwere des Verschuldens gegen sich selbst ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass der Geschädigte mit der Absicht, Hilfe zu leisten und Gefahren für andere abzuwenden, das Warndreieck wieder aufstellte. Hierfür hat er sich über die Mittellinie der Gesamtfahrbahn dem bereits an einem bestimmten Ort befindlichen Warndreieck genähert, um dann ... auf dem kürzesten Weg über einen Fahrstreifen zu diesem zu gehen und dieses neu aufzustellen. Dass er hierbei den sich nähernden Verkehr auf der linken Geradeausspur nicht beachtete, bleibt vorwerfbar, ohne dass dieser Vorwurf eine besondere Schwere erreicht. OLG Düsseldorf, Urteil vom 24.11.2020, Az. 1 U 63/20

VERWALTUNGSRECHT/ FAHRERLAUBNIS

BGH: Verbotenes Rennen auch bei schnellem Fahren mit nur einem Fahrzeug
Der Gesetzgeber wollte mit § 315d Abs. 1 Nr. 3 StGB neben den Rennen mit mehreren Kraftfahrzeugen auch Fälle des schnellen Fahrens mit nur einem einzigen Kraftfahrzeug strafrechtlich erfassen, die über den Kreis alltäglich vorkommender, wenn auch erheblicher Geschwindigkeitsüberschreitungen hinausragen, weil der Täter mit einem Kraftfahrzeug in objektiver und subjektiver Hinsicht ein Kraftfahrzeugrennen nachstellt. Nach der als abstraktes Gefährdungsdelikt ausgestalteten Begehungsalternative des § 315d Abs. 1 Nr. 3 StGB macht sich strafbar, wer im Straßenverkehr sich als Kraftfahrzeugführer mit nicht angepasster Geschwindigkeit und grob verkehrswidrig und rücksichtslos fortbewegt, um eine höchstmögliche Geschwindigkeit zu erreichen. Die Absicht des Täters, nach seinen Vorstellungen auf einer nicht ganz unerheblichen Wegstrecke die nach den situativen Gegebenheiten maximal mögliche Geschwindigkeit zu erreichen, muss nicht Endziel oder Hauptbeweggrund des Handelns sein. Es reicht vielmehr aus, dass der Täter das Erreichen der situativen Grenzgeschwindigkeit als aus seiner Sicht notwendiges Zwischenziel anstrebt, um ein weiteres Handlungsziel zu erreichen. BGH, Beschluss vom 17.02.2021, Az. 4 StR 225/20

Bußgeldbemessung bei Vorbeifahren an mehreren Verkehrszeichen
Fährt der Betroffene an mehrfach hintereinander aufgestellten, die Höchstgeschwindigkeit beschränkenden Verkehrszeichen vorbei, ohne seine Geschwindigkeit entsprechend anzupassen, so handelt er – wenn nicht gar vorsätzlich – mit gegenüber dem Regelfall gesteigerter Fahrlässigkeit, was durch Erhöhung der Regelgeldbuße geahndet werden kann. In den besagten Fällen ist der Fahrlässigkeitsvorwurf als erhöht anzusehen, was es rechtfertigt, die Regelgeldbuße entsprechend zu erhöhen. OLG Koblenz, Beschluss vom 08.03.2021, Az. 4 OWi 6 SsRs 26/21

„Handyverstoß" durch Benutzung des Taschenrechners am Steuer
Ein elektronischer Taschenrechner unterfällt als elektronisches Gerät, das der Information dient oder zu dienen bestimmt ist, der Vorschrift des § 23 Abs. 1a Satz 1 StVO.

Dies ergibt sich aus Wortlaut, Entstehungsgeschichte und Zweck der Vorschrift des § 23 Abs. 1a StVO. Die Durchführung einer Rechenoperation mittels eines elektronischen Taschenrechners zur Ermittlung eines auf dem Gerät ablesbaren Ergebnisses ist als Informationsvorgang anzusehen, sodass der Taschenrechner nach dem Wortlaut der Norm als Gerät zur Information der Regelung des § 23 Abs. 1a Satz 1 StVO unterfällt.

Mit der Neufassung des § 23 Abs. 1a StVO wollte der Verordnungsgeber das Benutzen elektronischer Geräte während des Führens eines Fahrzeugs nicht ausnahmslos untersagen. Ausweislich der Verordnungsbegründung sollte aber die Nutzung von Geräten aus den in der Vorschrift im einzelnen aufgeführten Gerätekategorien im Interesse der Verkehrssicherheit an die Erfüllung der strengen Anforderungen geknüpft werden, die in § 23 Abs. 1a Satz 1 Nr. 1 und 2 StVO normiert sind. Der ausdrückliche Wille des Verordnungsgebers, sämtliche Geräte aus den aufgeführten Gerätekategorien zu erfassen, spricht für eine weite, die Wortbedeutung ausschöpfende Auslegung des Tatbestandsmerkmals des der Information dienenden Geräts.

Schließlich streitet auch der Zweck der Vorschrift für dieses Auslegungsergebnis. Die Bestimmung des § 23 Abs. 1a StVO dient dem Ziel, Gefahren für die Verkehrssicherheit zu verhindern, die aus einem Aufnehmen und Halten des Geräts oder einer mit der Gerätenutzung verbundenen nicht nur unwesentlichen Beeinträchtigung der visuellen Wahrnehmung des Verkehrsgeschehens resultieren können. Eine solche Gefahrenlage ist auch bei der Benutzung eines elektronischen Taschenrechners beim Führen eines Fahrzeugs gegeben.
BGH, Beschluss vom 16.12.2020, Az. 4 StR 526/19

Handyverstoß bei Einklemmen des Mobiltelefons zwischen Ohr und Schulter
Ein im Sinne von § 23 Abs. 1a Satz 1 Nr. 1 StVO tatbestandsmäßiges „Halten" liegt auch dann vor, wenn das elektronische Gerät zwischen Ohr und Schulter eingeklemmt wird.

Gemäß §§ 23 Abs. 1a, 49 Abs. 1 Ziff. 22 StVO bußgeldbewehrt ist die Benutzung eines dort genannten elektronischen Geräts – unter anderem auch des hier in Rede stehenden Mobiltelefons –, wenn dieses für die Benutzung aufgenommen oder gehalten wird. Ein Benutzen des Mobiltelefons hat die Betroffene eingeräumt. Sie hat das Mobiltelefon aber auch – wie die genannte Vorschrift dies voraussetzt – „gehalten", indem sie dieses zwischen Ohr und Schulter eingeklemmt hat.

Zur Erfüllung des Tatbestands genügt nicht, dass die Betroffene das Mobiltelefon zu irgendeinem Zeitpunkt aufgenommen haben muss. So genügt ein Aufnehmen des elektronischen Geräts in dem Zeitpunkt, da der Motor des Fahrzeugs abgeschaltet ist, nicht zur Tatbestandserfüllung.

Ein „Halten" von Gegenständen ist dem Wortsinn nach ohne Weiteres auch ohne Benutzung der Hände möglich. Auch der Zweck der Vorschrift steht einer entsprechenden Annahme jedenfalls nicht entgegen. Der Verordnungsgeber hat zwar der Benutzung von elektronischen Geräten mit den Händen eine erhöhte Ablenkungswirkung beigemessen; er hat aber ersichtlich auch in den Blick genommen, dass fahrfremde Tätigkeiten unabhängig hiervon eine die Verkehrssicherheit gefährdende Ablenkungswirkung entfalten. Dass es sich bei der Benutzung eines Mobiltelefons auch in der hier geschehenen Weise um eine fahrfremde Tätigkeit handelt, kann dabei keinem Zweifel unterliegen. Sie birgt auch ein nicht unerhebliches Gefährdungspotenzial. Dabei geht es nicht einmal in erster Linie um eine Erschwernis des Schulterblicks oder auch des Blicks in den Spiegel. Neben dem Telefongespräch als solchem beansprucht vielmehr insbesondere auch das höchst unsichere und daher letztlich unverantwortliche Halten des Mobiltelefons zwischen Ohr und Schulter selbst die Aufmerksamkeit des Fahrers über Gebühr. Es besteht das Risiko, dass das Mobiltelefon sich aus seiner „Halterung" löst und den Fahrer dann zu unwillkürlichen Reaktionen verleitet, um zu verhindern, dass es – etwa – im Fußraum des Fahrzeugs unauffindbar wird. Schon um diesem Risiko entgegenzuwirken, wird der Fahrer einen ansonsten dem Verkehrsgeschehen zuzuwendenden Teil seiner Aufmerksamkeit seinem Mobiltelefon schenken.

Bei alledem verkennt der Senat nicht, dass der Verordnungsgeber ausweislich der Verordnungsbegründung davon ausgegangen ist, dass unter „Halten" ein „in der Hand halten" zu verstehen ist. Vielmehr erfasst der Normwortlaut die hier in Rede stehende Konstellation zwanglos und ihre Bußgeldbewehrung ist auch vom Sinn und Zweck der Vorschrift gedeckt.
OLG Köln, Beschluss vom 04.12.2020, Az. 1 RBs 347/20

Scanner eines Paketauslieferungsfahrers als verbotenes elektronisches Gerät
Der Scanner eines Paketauslieferungsfahrers ist ein elektronisches Gerät im Sinne von § 23 Abs. 1a StVO.

Die vom Amtsgericht getroffenen Feststellungen belegen eine vorsätzliche verbotswidrige Nutzung eines elektronischen Geräts im Sinne von § 23 Abs. 1a StVO.

Die Feststellungen tragen die Annahme, dass der Betroffene ein elektronisches Gerät, das der Kommunikation, Information oder Organisation dient, benutzt und hierzu aufgenommen hat. Der Scanner wird den Feststellungen zufolge mit einem Akku oder einer Batterie betrieben, stellt also ein elektronisches Gerät dar. Dieses Gerät zeigte dem Betroffenen die auszuführenden Aufträge und die Lieferadressen an und diente damit seiner Information und Organisation. Von der Erledigung eines Auftrags erhielt der Auftraggeber jeweils über den Scanner eine Nachricht, sodass das Gerät auch der Kommunikation diente. Dadurch, dass der Betroffene den Scanner in der Hand hielt und auf die Tastatur tippte, hat er das Gerät aufgenommen und bedient. Nach dem Wortlaut der Norm ist der Tatbestand mithin erfüllt, und zwar vorsätzlich. Dieses Ergebnis entspricht auch dem Sinn und dem Zweck der Norm. Der Gesetzgeber wollte der unfallgefährlichen Ablenkung der Kraftfahrzeugführer durch Mobiltelefone und andere elektronische Geräte entgegenwirken und hat den Tatbestand zudem offen formuliert. Der Scanner wird wie ein Mobiltelefon über eine Tastatur bedient und verfügt auch über ein Display. Die Bedienung des Gerätws erfolgt weitgehend in gleicher Weise wie bei einem Mobiltelefon und führt ebenso wie dieses zur Ablenkung des Fahrers. OLG Hamm, Beschluss vom 03.11.2020, Az. 4 RBs 345/20

E-FAHRZEUGREIFEN

Inzwischen geht nach Erkenntnissen von TÜV SÜD der Trend bei den Reifen für Elektrofahrzeuge hin zu üblichen Größen. Das gilt besonders für Hybridmodelle. Doch auch diese eher wieder breiteren Reifen sind zumeist speziell für den Einsatz mit elektrischem Antrieb und entsprechender Reichweite optimiert. „Vor allem Besitzer reiner Elektroautos sind gut beraten, wenn sie beim Neukauf von Reifen wieder auf die entsprechenden Typen der Erstausrüstung zurückgreifen“, sagt Lars Netsch, Reifenexperte bei TÜV SÜD. Auf diese Weise trete auch kein Zielkonflikt zwischen Sicherheit und Umweltverträglichkeit auf. Äußerlich unterscheiden sich Reifen für E-Autos kaum von denen gleicher Dimension, die für Verbrenner ausgelegt sind. „Eine gute Beratung beim Reifenhandel oder in der Fachwerkstatt ist sehr wichtig“, sagt Netsch. Jenseits der Empfehlung gibt es allerdings keine gesetzlich definierte Pflicht, die speziell für E-Autos entwickelten Gummis oder gar die ab Werk montierten wieder zu kaufen. E-Typen besitzen aber vor allem in der Stadt und beim gemäßigt schnellen Überlandverkehr eindeutige Vorteile, beispielsweise deren niedrigerer Rollwiderstand für eine nach Herstellerangaben bis zu acht Prozent größere Reichweite. An einem weiteren Kriterium arbeiten die Entwickler, nämlich damit diese leiser abrollen. Eine häufiger bemerkte schnellere Abnutzung liegt am hohen Drehmoment der Motoren bei niedrigen Drehzahlen oder der Rekuperation. Ein regelmäßiger Blick auf die Profiltiefe ist angeraten.

LÜCKENSCHLUSS

Zum 1. Mai hat die Europäische Union ein neues EU-Reifenlabel eingeführt. Dieses wird Verbraucher künftig noch umfassender über ausgewählte Reifeneigenschaften informieren. Was sich geändert hat und worauf Verbraucher achten sollten, hat Continental nun in einem kurzen Informationsvideo zusammengefasst. Das Informationsvideo sowie alle Detailinformationen zum neuen EU-Label finden sich unter *https://www.continental-reifen.de/autoreifen/reifenwissen/reifenkauf/eu-reifenlabel*. Das neue EU-Reifenlabel soll Verbrauchern ermöglichen, sich für kraftstoffeffizientere Reifen zu entscheiden und gleichzeitig Informationen über Bremswege zu erhalten. Die Entscheidung zugunsten rollwiderstandsarmer Reifen kann zu deutlichen Einsparungen bei den Ausgaben für Kraftstoffe und zu geringeren Emissionen führen. Verbesserte Haftung bedeutet mehr, während die Informationen zum Vorbeifahrgeräusch dazu beitragen sollen, die von Fahrzeugen verursachte Lärmbelastung zu verringern. Dazu wurden die Labelklassen der Rollwiderstands- und Nassbremswerte neu geordnet; die Geräuscheinstufung wird nun mit der Dezibelangabe und den Buchstaben A, B oder C klassifiziert.

TRANSPORTERREIFEN

Mit dem Nachfolger des EfficientGrip Cargo hat Goodyear sein Produktportfolio für leichte Nutzfahrzeuge erweitert. Der EfficientGrip Cargo 2 bietet laut Hersteller eine längere Lebensdauer des Profils sowie ein verbessertes Fahrverhalten bei Nässe. Mit einer neuen Gummimischung soll die Lauffläche des Reifens widerstandsfähiger gegen hohe Temperaturen und raue Straßenbedingungen sein, was zu einer um 38 Prozent höheren Gesamtlebensdauer der Lauffläche im Vergleich zum Vorgänger führen soll. Ein neues Traktionsharz unterstützt gemäß Unternehmensangaben außerdem die Verformung der Mischung bei Bremsmanövern auf nasser Fahrbahn, mit dem Effekt einer höheren Bremseffizienz und der Verkürzung des Bremswegs auf nasser Fahrbahn im Vergleich zum EfficientGrip Cargo um acht Prozent. Zum Produktportfolio von Goodyear für Leicht-Lkw gehören auch der Winterreifen UltraGrip Cargo und der Ganzjahresreifen Vector 4Seasons Cargo. Der EfficientGrip Cargo 2 verfügt über ein Angebot von 23 unterschiedlichen Rad- und Reifenkombinationen für 14- bis 17-Zoll-Reifen, die bis Oktober 2021 eingeführt werden und alle für Elektrofahrzeuge geeignet sind.

chargeBIG
powered by MAHLE

chargeBIG
Ladeinfrastruktur
für Flotten,
Mitarbeiter und
Parkhausbetreiber

NATÜRLICH eichrechts-konform!

intelligent
netzdienlich
skalierbar
kostengünstig
erweiterbar

Scannen Sie den QR Code
und schauen Sie sich jetzt
unser neues Video an
www.chargeBIG.com

sicher
zuverlässig
robust
kompatibel
hochwertig

Scannen Sie den QR Code
und profitieren Sie von
attraktiven Preisangeboten:
www.retromotion.com

chargeBIG – ein Corporate Startup
MAHLE

Teure Lichtspiele

Licht ist längst zum Hightech-Feature avanciert – es soll in erster Linie für Sicherheit sorgen, hat aber längst auch eine Komfortkomponente. Und eine künstlerische. Und eine spielerische. Und eine umweltschonende. Flottenmanagement bringt Licht ins Dunkel.

(Quelle: Mercedes-Benz)

Man könnte denken, beim Thema Licht gebe es nichts mehr zu entwickeln, so gut leuchten moderne Autos die Straßen mittlerweile aus – aber dann sorgen die Ingenieure doch immer wieder für Überraschungen. Blicken wir jedoch zunächst kurz in die Geschichte. Viele Leser werden noch die beleuchteten Autobahnschilder kennen, die erst in den Neunzigerjahren langsam abgebaut wurden. Einige wenige dieser von innen illuminierten Schilder gibt es sogar noch, zum Beispiel im Essener Stadtgebiet – doch benötigt werden sie nicht mehr. Als die Autos in den Sechzigerjahren mit ihren Sechs-Volt-Anlagen und regelrechten Funzeln über Fern- und Landstraßen zuckelten, hätte wohl niemand damit gerechnet, dass Licht einmal ein hochtechnisches Themengebiet werden würde. Einen großen Schritt stellen die Anfang der Neunzigerjahre eingeführten Xenonscheinwerfer dar – erstmals kommt keine konventionelle „Birne“ mehr zum Einsatz. Während in herkömmlichen Halogenleuchten noch immer ein Glühdraht steckt, erzeugen die Xenonsysteme einen Lichtbogen zwischen zwei Elektroden. Dieser Vorgang findet im Lampenkolben statt, der mit Xenongas gefüllt ist. Durch den elektrischen Strom wird das Gas zum Scheinen angeregt. Und heraus kommt helles, weißblau schimmerndes Licht, das anfangs durchaus zum Statussymbol taugte, denn nur teure Autos verfügten über diese neuartigen Leuchtmittel.

Doch die Xenonscheinwerfer – einst anspruchsvolle Technik für gehobene Fahrzeugklassen, sind längst überholt. Schon seit einigen Jahren haben LED-Scheinwerfer die Xenonlampen verdrängt. Als statische Ausführung ist das Xenon- dem LED-Licht durchaus ebenbürtig, aber die Entwicklung schreitet auch hier voran; sogenannte Matrixscheinwerfer sind in der Lage, mit der Ansteuerung bestimmter Segmente verschiedene Stellen präzise auszuleuchten. Das Prinzip der segmentierten Ausleuchtung gibt es auch in Verbindung mit dem älteren Xenonlicht. Allerdings ist bei den moderneren LED-Ausführungen keine Mechanik mehr nötig, sondern lediglich das Ein- und Ausschalten der einzelnen LED-Einheiten. Das macht die Konstruktion prinzipiell robuster, da keine beweglichen Teile zum Einsatz kommen. Auf diese Art und Weise kann der Fahrer beispielsweise mit Fernlicht unterwegs sein, ohne entgegenkommende Personen zu blenden, indem Teilbereiche ausgespart werden.

Licht hat somit einen Sicherheitsaspekt, gar keine Frage. Doch nicht nur. Mit ihm lässt sich auch Energie sparen. Mehr als einhundert Watt Leistung fordert ein klassischer Halogenscheinwerfer bei eingeschaltetem Fernlicht – eine LED-Einheit hat das Potenzial, nur mit einem Viertel der Power auszukommen. Der Zulieferer Hella beziffert das Sparpotenzial einer modernen LED-Anlage gegenüber konventionellen Halogenscheinwerfern auf etwas weniger als 0,1 Liter Kraftstoff je hundert Kilometer. Macht bei einer Fahrleistung von 100.000 Kilometern knapp zehn Liter aus. Das ist pro Auto nicht viel, sind aber Millionen von Litern hochskaliert auf den Fahrzeugpark eines ganzen Landes. Dabei ist die Lichtausbeute noch deutlich besser, womit wir wieder beim Thema Sicherheit wären.

Das Laserlicht strahlt bis zu 600 Meter weit

Tolle Lichtdesigns ziehen Blicke auf sich

LED kommen übrigens nicht nur bei den Scheinwerfern zum Einsatz, sondern auch bei der restlichen Fahrzeugbeleuchtung. Zunächst war es die Schlussbeleuchtung, der die Techniker Leuchtdioden verpassten.

LED sind mit einer deutlich höheren Haltbarkeit gesegnet als Glühlampen – in der Spitze sind bis zu 100.000 Stunden drin, sie können also ein ganzes Fahrzeugleben halten. Und die Designer freuen sich, die Leuchten als Stilmittel einsetzen zu dürfen. Individuelle Nachtdesigns erlauben eine stärkere Differenzierung der optischen Wahrnehmung. Dabei kommen immer öfter auch dynamische Einlagen zum Einsatz. Die bekannteste dieser Art ist sicherlich der sogenannte dynamisierte Blinker, welcher wiederum auf das Sicherheitskonto einzahlt – andere Verkehrsteilnehmer sehen ihn nämlich besser. Doch immer häufiger begrüßen witzige Choreografien der Heckleuchten-LED-Segmente (manchmal sogar in dreidimensionaler Optik) die Passagiere, nachdem das Fahrzeug geöffnet wurde – eine Spielart, das Lichtthema weiter zu emotionalisieren.

Doch man kann davon ausgehen, dass die Ingenieure ebenfalls weiter daran arbeiten, die Frontscheinwerfer zu verbessern. Heute kommt bereits vereinzelt Laserlicht im Serienbetrieb vor, das mit einer Ausleuchtung der Fahrbahn von 600 Metern besticht und dabei noch einmal deutlich sparsamer ist als konventionelles LED-Licht.

Die neueste Ausbaustufe von Scheinwerfertechnologie allerdings ist digitales HD-Licht. Es überzeugt nicht nur durch deutlich mehr Variabilität in der Ausleuchtung, sondern ist in der Lage, verschiedene Motive gestochen scharf auf den Asphalt zu projizieren, um auf bestimmte Verkehrssituationen hinzuweisen und gegebenenfalls zu warnen. Das können Verkehrsschilder, aber auch Symbole sein, um Baustellen oder gar Menschen auf der Fahrbahn besser kenntlich zu machen. Mit mehreren Millionen Pixeln kann nahezu alles grafisch dargestellt werden. In Zukunft könnte es dann so sein, dass man sogar fehlende Markierungen auf die Fahrbahn strahlt – sehr effektiv zum Beispiel unter widrigen Wetterbedingungen wie im Falle starken Nebels oder Regens.

Fakt ist, dass Licht im Auto einen hohen Stellenwert eingenommen hat. Dabei haben Leuchtdioden die historischen Glühbirnen weitestgehend abgelöst. LED-Gebilde sorgen übrigens auch innen für Wohlfühlstimmung in Form von Ambientelicht und betonen die Architektur. Der gedämpfte Schein – inzwischen per Touchscreen in unzähligen Farben einstellbar – leistet sogar am Ende auch seinen Beitrag zur aktiven Sicherheit. Denn je besser es dem Fahrer geht, desto konzentrierter fährt er.

Dass die Tage der Halogenscheinwerfer gezählt sein dürften, scheint ziemlich klar. Selbst zahlreiche Kleinwagen verfügen heutzutage bereits serienmäßig über LED-Scheinwerfer. Für die hochadaptiven Matrixscheinwerfer muss ein Kompaktklasse-Kunde durchaus öfter etwas mehr als tausend Euro netto ausgeben. Bis auf einzelne Ausnahmen völlig aus dem Programm verschwunden sind hingegen Xenonscheinwerfer. Nach rund drei Jahrzehnten ist eine einst gehypte Lichttechnologie ausgestorben. Die LED-Technik dagegen nimmt gerade erst richtig Fahrt auf.

Hochvariable Scheinwerfer können Teilbereiche einfach ausblenden

Mitarbeiter begeistern mit Dienstradleasing

- **Einfach unkompliziert:** schnelle Abwicklung per Online-Portal
- **In besten Händen:** effektive Unterstützung durch JobRad-Support
- **Erfolg gibt Recht:** bereits über 30.000 Arbeitgeber sind dabei

www.jobrad.org

JOBRAD®

VOLLELEKTRISCHE LUXUSLIMOUSINE

Mitte April präsentierte Mercedes-EQ mit dem EQS sein erstes vollelektrisches Modell der Luxus- und Oberklasse, welches auf der neuen modularen Architektur für Elektrofahrzeuge dieser Segmente basiert. Als erste Varianten kommen im August dieses Jahres der EQS 450+ mit 245 kW sowie der EQS 580 4MATIC mit 385 kW auf den Markt. Mit Reichweiten bis 770 Kilometer (nach WLTP) und einer Leistung von bis zu 385 kW soll der EQS den Ansprüchen an eine progressive Limousine im S-Klasse-Segment auch in puncto Antrieb gerecht werden. Nicht unerheblich für die Reichweite ist eine neue Batteriegeneration mit deutlich höherer Energiedichte: Die größere der beiden Batterien hat einen nutzbaren Energieinhalt von 107,8 kWh – das sind circa 26 Prozent mehr als beim EQC. Gleichzeitig ermöglicht die inhouse entwickelte Batteriemanagementsoftware Updates over the Air (OTA). So bleibt das Energiemanagement über den Lifecycle aktuell. Der EQS kann mit bis zu 200 kW an Schnellladestationen mit Gleichstrom geladen werden und so schon nach 15 Minuten Strom für bis zu weitere 300 Kilometer nachladen.

BILANZIELL KLIMANEUTRAL

Mit der ersten Way to Zero-Convention hat Volkswagen Ende April seine Pläne zur Dekarbonisierung des Unternehmens und seiner Produkte konkretisiert. Bis spätestens 2050 will das Unternehmen bilanziell klimaneutral sein. Als neues Zwischenziel sollen die CO_2-Emissionen pro Fahrzeug in Europa bis 2030 um 40 Prozent sinken und das konzernweite Ziel von 30 Prozent deutlich übertreffen (Basis: 2018). Somit soll ein durchschnittlicher Volkswagen rund 17 Tonnen CO_2 weniger emittieren. Neben einem beschleunigten Hochlauf der E-Mobilität sollen auch die Herstellung einschließlich der Lieferketten sowie der Betrieb von E-Autos bilanziell klimaneutral gemacht werden. Hinzu kommt das konsequente Recycling der Hochvoltbatterien alter E-Fahrzeuge. „Volkswagen steht für nachhaltige E-Mobilität für alle. Wir haben uns auf den ‚Way to Zero' gemacht und stellen die Umwelt konsequent in den Mittelpunkt unseres Handelns", sagte Ralf Brandstätter, CEO von Volkswagen. „Unsere große E-Offensive war dabei nur der Anfang. Wir denken Dekarbonisierung ganzheitlich: von der Herstellung über die Nutzung bis hin zum Recycling. Als erster Automobilhersteller unterstützen wir nun auch selbst den Ausbau regenerativer Energien im industriellen Maßstab."

WALLBOX-ANGEBOT

Um das Laden von E-Autos schneller, intelligenter und bequemer zu gestalten und so den Umstieg vom konventionellen zum elektrischen Fahren zu erleichtern, macht Ford seinen Kunden ab sofort ein neues Wallbox-Angebot und geht dafür eine Partnerschaft mit der in Hamburg ansässigen Eneco eMobility ein: Wer als Privatkunde für seinen batterieelektrischen Ford Mustang Mach-E oder für seinen Ford mit Plug-in-Hybrid-Antrieb eine Ford Connected Wallbox erwirbt, kann diese Ladestation nun von der Eneco eMobility unkompliziert und zuverlässig installieren lassen (Preis der Wallbox: 503,36 Euro netto). Der Kunde kann den gesamten Prozess beim Händler vor Ort oder online beauftragen. Die Ford Connected Wallbox lässt sich mithilfe der FordPass-App vom Smartphone des Kunden aus überwachen und steuern. Für Geschäftskunden des Herstellers steht eine eichrechtskonforme Wallbox-Lösung von Eneco eMobility zur Verfügung: Die Alfen Eve Single Pro-Line erleichtert unter anderem die gesetzlich vorgeschriebene Abrechnung der Strom-Tankkosten (Preis der Wallbox: ab 995 Euro netto zuzüglich Installation).

ERSTE AUSLIEFERUNGEN SCHON 2021

Bereits einen Tag nach der digitalen Weltpremiere des CUPRA Born am 25. Mai standen die Preise für das erste vollelektrische Modell der Marke fest. Diese beginnen für die 110 kW (150 PS) starke Einstiegsvariante bei 27.479 Euro (netto) und werden dank der kombinierten Förderung von Staat und Hersteller weiter reduziert. In der Einstiegsvariante speichert ein 55 kWh großer Akku Energie für bis zu 340 Kilometer rein elektrische Reichweite (nach WLTP). Eine zweite Version mit 150 kW (204 PS) hat einen 62 kWh großen Energiespeicher, der sogar bis zu 420 Kilometer Reichweite (WLTP) ermöglicht. Letztere Motorisierung wird bereits ab Mitte August zu Preisen ab 30.899 Euro (netto) verfügbar sein, während die 110-kW-Version gegen Ende des Jahres folgt. Die tatsächlichen Verkaufspreise fallen dank der E-Mobilitätsprämie von derzeit 9.570 Euro allerdings noch deutlich niedriger aus. Um die Wartezeit bis zum Bestellstart oder der Verfügbarkeit der Wunschmotorisierung zu verkürzen, lässt sich der CUPRA Born schon heute online komplett und interaktiv vorkonfigurieren. Neben der Auswahl der Lackierung und Räder sind hier auch die Polster und sämtliche Sonderausstattungen sowie der jeweilige Preis der gewählten Konfiguration zu sehen.

ERSTE EINDRÜCKE

Im Oktober 2020 präsentierte Renault mit dem Showcar Mégane eVision erstmals einen Ausblick auf ein neues elektrisches Kompaktmodell der Marke. Anlässlich des Renault Talk #1 wurden Anfang Mai erste Eindrücke des neuen Mégane E-TECH Electric präsentiert. Der vollelektrische Mégane feiert 2022 seine Premiere und spielt eine zentrale Rolle in der Neuausrichtung von Renault. Auf Basis der „Nouvelle Vague" (zu Deutsch „Neue Welle") soll der französische Hersteller moderner sowie nachhaltiger werden und sich noch stärker auf Technologie, saubere Energien und nachhaltige Mobilitätslösungen fokussieren. Im Rahmen des Renault Talk #1 zeigte Renault Brand Design Director Gilles Vidal erstmals auch Darstellungen, die einen visuellen Eindruck des Innenraums vermitteln. Die Aufnahmen zeigen innovative Bordsysteme und neue Bildschirme ebenso wie ein großzügiges Raumangebot. Klar erkennbar ist auch das moderne, hochwertige Innenraumdesign. Bis 2025 wird Renault 14 neue Modelle einführen, sieben davon vollelektrisch. Das neue Logo und ein neuer visueller Stil sollen die neue Ausrichtung sichtbar zum Ausdruck bringen. Im Jahr 2030 sollen neun von zehn verkauften Renault elektrifiziert sein.

WEITERER PLUG-IN-HYBRID

Seit Mai ist der neue Mitsubishi Eclipse Cross Plug-in Hybrid im Handel erhältlich. Das neueste Mitglied der Modellpalette der Japaner startet in der Basisausstattung bereits ab 33.521,01 Euro (netto). Die Kombination aus modernem 2,4-Liter-Benzinmotor und zwei Elektromotoren entwickelt im neuen Eclipse Cross Plug-in Hybrid eine Systemleistung von 138 kW (188 PS). Im rein elektrischen Fahrmodus ist dank der 13,8 kWh starken Fahrbatterie eine Reichweite von bis zu 61 Kilometern (nach NEFZ) möglich. Damit soll sich im Alltag eine Vielzahl von Fahrten lokal emissionsfrei und nahezu lautlos zurücklegen lassen. Für ein sicheres Vorankommen in allen Situationen sorgt der serienmäßige „Super All Wheel Control"-Allradantrieb. Der Eclipse Cross Plug-in Hybrid ist in drei Ausstattungslinien verfügbar und wird zur Einführung zusätzlich als Sondermodell „Intro Edition" angeboten. Bereits in der Basisausstattung sind serienmäßig unter anderem 18-Zoll-Leichtmetallfelgen, Privacy Glass, Sitzheizung vorn, Infotainmentsystem mit Smartphoneanbindung und ein umfangreiches Sicherheitspaket mit Notbrems-, Spurhalte- und Fernlichtassistent sowie Rückfahrkamera und Auffahrwarnsystem inklusive Fußgängererkennung an Bord.

TOYOTA GEWERBEWOCHEN

FÜR MACHER GEMACHT

Toyota Professional

PROACE ELECTRIC UND PROACE VERSO ELECTRIC VOLLELEKTRISCH UND STARK IM LEASING.

Kraftvoll, emissionsfrei, ladestark. Die neuen, vollelektrischen Proace Electric und Proace Verso Electric von Toyota Professional liefern sauber ab – mit bis zu 330 km Reichweite, bis zu 1,2 t Nutzlast, und das fast lautlos.

Jetzt Toyota Meister Leasing-Angebote und bis zu 10 Jahre Garantie sichern.**

AB

238 €*

MTL.
zzgl. MwSt.

Toyota Meister Leasing-Angebote
Exklusiv für Geschäftskunden

+ Wartung inklusive
+ 0 € Anzahlung

Ein Produkt von
KINTO ONE[3]

Stromverbrauch Proace Electric/Proace Verso Electric 100 kW (136 PS), Batterie: 50 kWh, kombiniert 25,8–25,1/26,6–25,3 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, elektrische Reichweite (EAER): 221–216/219–209 km und elektrische Reichweite (EAER city): 330–317/321–291 km. Werte gemäß WLTP-Prüfverfahren.

*Unser Meister Leasing-Angebot[1] für den Toyota Proace Electric, 100 kW (136 PS), Batterie 50 kWh, L1, 4-türig. Leasingsonderzahlung: 5.042,00 €[2], Vertragslaufzeit: 48 Monate, Gesamtlaufleistung: 40.000 km, 48 mtl. Raten à 238,00 € **zzgl. MwSt.** [1]Ein **unverbindliches** Angebot der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Wartungen. Verschleißteile und -reparaturen optional erhältlich. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per April 2021, zzgl. MwSt., **zzgl. Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2021.** Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. **Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Toyota Händler.** [2]Leasingsonderzahlung in Höhe von 5.042,00 € wird auf Antrag vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) als Zuschuss erstattet gemäß Förderrichtlinien zum Absatz von elektrisch betriebenen Fahrzeugen (Umweltprämie). Die Leasingsonderzahlung reduziert die monatliche Rate. **Ein Rechtsanspruch auf den Zuschuss besteht nicht.** Angebot beinhaltet einen Nachlass auf den Anschaffungspreis in Höhe von 3.000,00 € (Herstelleranteil an der Umweltprämie). [3]KINTO One ist eine Geschäftsbezeichnung der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. **Bis zu 10 Jahre Garantie mit Toyota Relax: 3 Jahre Neuwagen-Herstellergarantie + max. 7 Jahre Toyota Relax Anschlussgarantie der Toyota Motors Europe S.A./N.V., Avenue du Bourget, Bourgetlaan 60, 1140 Brüssel, Belgien. Mit Durchführung der nach Serviceplan vorgesehenen Wartung erhalten Sie eine Toyota Relax Anschlussgarantie. Einzelheiten zur Toyota Relax erfahren Sie unter www.toyota.de/relax oder bei Ihrem teilnehmenden Toyota Partner. Abb. zeigt Sonderausstattung.

Unkompliziert und skalierbar

Interview mit Nicole Heinrich, Sales and Marketing Manager Corporate Start-up chargeBIG bei der MAHLE GmbH

Nicole Heinrich (auf dem Bildschirm, chargeBIG) erklärt Steven Bohg (Flottenmanagement) im Web-Interview die Vorteile einer skalierbaren Ladeinfrastruktur

Flottenmanagement: chargeBIG versteht sich als Corporate Start-up von MAHLE. Können Sie kurz beschreiben, wie chargeBIG in den MAHLE-Konzern integriert ist und welche Ziele Sie verfolgen?

Nicole Heinrich: chargeBIG ist 2017 im Rahmen des MAHLE-Incubator-Programms entstanden. Das globale Programm motiviert MAHLE-Mitarbeiter, eigene Ideen für neue Geschäftsmodelle zu entwerfen, weiterzuentwickeln und am Markt zu erproben. Die Teams und Ideen, die sich dabei durchsetzen, werden durch die Geschäftsführung mit Ressourcen und Budget ausgestattet und als Corporate Start-ups in den Konzern integriert. Hier können sie agil und in kleinen Teams eigenständig an ihren Geschäftsmodellen arbeiten und gleichzeitig die Vorteile eines Großkonzerns in Bezug auf Know-how, Entwicklungsmöglichkeiten und Infrastruktur nutzen. chargeBIG hat sich mit seiner neuartigen skalierbaren Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge mittlerweile erfolgreich am Markt etabliert. Wir sind mittlerweile aus der Start-up-Rolle herausgewachsen und gehören fest etabliert zur Konzernmutter.

Flottenmanagement: Welche Vorteile bietet eine skalierbare Ladeinfrastrukturlösung Fuhrparks und deren Verantwortlichen? Welche Nutzungsszenarien lassen sich hieraus ableiten?

Nicole Heinrich: Die Vorteile unserer zentralisierten Ladeinfrastruktur liegen in der Skalierbarkeit. Statt einzelne Wallboxen oder Ladesäulen aufzubauen, können ganze Parketagen im Parkhaus oder viele Parkplätze im Außenbereich unkompliziert mit Lademöglichkeiten ausgestattet werden. Dabei sind die Kosten für Hardware und Netzausbau im Vergleich zu klassischen Wallbox-Lösungen geringer. Dazu kommt ein erheblicher Kostenvorteil in der jährlichen Wartung durch die Zentralisierung der Elektronikkomponenten im Ladeschrank. Unsere Ladelösung ist zukunftssicher, da sie erweiterbar ist und in mehreren Ausbaustufen installiert werden kann. Ebenso leistet unser System einen wesentlichen Beitrag zur Netzstabilisierung aufgrund der intelligent gesteuerten Ladepunkte und des dynamischen Lastmanagements.

chargeBIG ist eichrechtskonform, das heißt, die Abrechnung von Ladevorgängen entspricht den Anforderungen des deutschen Mess- und Eichrechts. Für den Nutzer ist eine Anbindung an die Transparenzplattform S.A.F.E. realisiert. Die Bedienbarkeit durch das fest montierte Ladekabel am Parkplatz und die Freischaltung per App ist sehr nutzerfreundlich. MAHLE chargeBIG bietet ein vollumfängliches Leistungsangebot aus einer Hand: neben Ladehardware, Beratung, Installation, Wartung und Service auf Wunsch auch den Betrieb der Infrastruktur. chargeBIG eignet sich überall dort, wo Fahrzeuge mit längeren Standzeiten ab vier Stunden geladen werden. Das sind zum Beispiel Firmenparkplätze, öffentliche Park&Ride-Parkplätze oder Logistikhubs, wo Fahrzeuge über Nacht geladen werden. chargeBIG ermöglicht das Nachladen der Pendlerstrecke von circa 50 Kilometern sowie die Elektrifizierung von 18 bis 100 oder mehr Stellplätzen an einem Standort.

Flottenmanagement: Die Elektrifizierung von Fahrzeugen nahm in den letzten Jahren auch durch die staatlichen Förderungen enorm zu. Welche Entwicklungen zeichnen sich für Sie mittel- und langfristig dabei ab? Welche Herausforderungen ergeben sich hieraus für Firmenfuhrparks und wie können Sie diese bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen?

Nicole Heinrich: Wir sehen fahrzeugseitig einen Trend hin zu einphasigen Ladeleistungen, abhängig vom im Fahrzeug verbauten Ladegerät, sowie einen hohen Bedarf an AC- und DC-Ladeinfrastruktur. Mit Blick auf den AC-Bereich stellen wir fest, dass die Mehrzahl der Fahrzeuge nur mit bis zu 7 kW Ladeleistung ausgestattet ist und das 22-kW-Laden den Premiumfahrzeugen vorbehalten bleibt. Um Ladeinfrastruktur bezogen auf einen Anwendungsfall aufzubauen, ist es wichtig, alle Fahrzeugmodelle und deren Ladeverhalten im Blick zu haben. Wir sehen, dass parallel zu der Fahrzeugförderung auch attraktive Bundes- oder Landesförderprogramme für den Aufbau von Ladeinfrastruktur angeboten werden. Firmenfuhrparkverantwortliche müssen sich nun neben der Kauf- oder Leasingentscheidung für die unterschiedlichen Fahrzeugmodelle auch mit dem Aufbau von Ladeinfrastruktur auseinandersetzen. MAHLE chargeBIG kann hier unterstützen. Unsere Beratung umfasst die Wahl von passenden Förderprogrammen, den Bedarf an AC- und DC-Ladeinfrastruktur, die Verwendung von Grünstrom beziehungsweise den Aufbau von Photovoltaik und Speichersystemen.

Flottenmanagement: Der Auf- und Ausbau von Ladeinfrastruktur am Firmenstandort kann mitunter ein teures Unterfangen sein. Welche Bedeutung kommt einer individuellen Beratung zur Ladeinfrastruktur zu? Welche Voraussetzung muss ein Firmenstandort für den Einsatz des chargeBIG-Ladesystems erfüllen?

Nicole Heinrich: Jeder Standort ist individuell. Daher führen wir vor Angebotsabgabe eine Vor-Ort-Begehung mit den ausführenden Elektrikern durch. Wir geben Empfehlungen ab, welche Stakeholder in die Entscheidung zum Ladeinfra-

Die Freischaltung des Ladepunkts erfolgt über QR-Code-Scan oder über NFC

Statt Ladesäule oder Wallbox kommt am Parkplatz nur noch eine Standsäule beziehungsweise Wandhalterung mit fest angeschlagenem Ladekabel zum Einsatz

strukturaufbau einbezogen werden sollten, wo auf dem Firmengelände der Aufbau von Ladepunkten Sinn macht und welche technischen Gegebenheiten vorliegen müssen. Es gilt zu klären, ob der Ladeschrank im Innen- oder Außenbereich aufgestellt wird, ob Bedarf an Fundamenten oder an Tiefbauarbeiten besteht und wie der Kabelweg umsetzt werden soll. Auch die Integration in die Gebäudeleittechnik oder in ein Energiemanagement sowie die Einbindung der Ladeinfrastruktur in das Brandmeldesystem müssen berücksichtigt werden. Diese Informationen fließen in eine Angebotserstellung ein und werden in einer Installationsplanung dokumentiert, um ein potenzielles Projekt effizient und auf Basis der vereinbarten Rahmenbedingungen realisieren zu können.

In Bezug auf den Netzanschluss gilt, dass mindestens 2 kW Ladeleistung an Kapazität pro elektrifizierten Stellplatz verfügbar sein sollte. Üblicherweise ist maximal ein Drittel der Flotte zeitgleich vor Ort. Dazu kommen die Fahrzeuge zu unterschiedlichen Zeiten dort an. Das bedeutet, dass sie in der Regel mit 4 bis 7 kW laden.

Flottenmanagement: Könnten Sie in einem kurzen typischen Szenario die Projektierung einer Ladeinfrastruktur beginnend von der Beratung über die Installation und Nutzung der Ladeinfrastruktur bis hin zur Abrechnung und zu weiterführenden Services wie Lade-App und Roaming beschreiben?

Nicole Heinrich: Nach der Vor-Ort-Begehung, der Angebotsabgabe und dem Verhandlungsprozess wird ein Projekt beauftragt und geht damit in die Phase der Projektierung über. Für diese setzen wir zum Teil auf erfahrene Partner oder auf eigene Projektmanager im chargeBIG-Team. Die Projektierung umfasst die Zeitplanung sowie die Koordination der ausführenden Parteien wie Elektriker und Tiefbauer und baut auf der Installationsplanung aus der Vor-Ort-Begehung auf. Die Zugänge zum Gelände, Sperrungen und die Anlieferung von Material werden geplant. Die Installation wird in der Regel bei einem vollausgerüsteten Ladeschrank mit 36 Ladepunkten in zwei Wochen realisiert, danach wird die Anlage abgenommen. Ab diesem Moment sind die Ladepunkte nutzbar. Abrechnungsdienstleistungen, das heißt die Anbindung an das Backend, die Freischaltung per chargeBIG-Lade-App über einen QR-Code-Scan oder NFC und eRoaming sind auf Wunsch realisierbar und in der Regel zum Zeitpunkt der Abnahme umgesetzt. Wenn der Kunde erst zu einem späteren Zeitpunkt weitere Services von chargeBIG wünscht, wie zum Beispiel auch Wartung oder Support, so können wir diese flexibel innerhalb des Projekts anbieten. Der Kunde kann sich aber auch entscheiden, bestimmte Services selbst durchzuführen, oder einen Dritten beauftragen.

Flottenmanagement: Im März gab chargeBIG bekannt, dass die Ladelösung das Zertifizierungsverfahren beim Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e. V. (VDE) erfolgreich durchlaufen hat. Was bedeutet in diesem Zusammenhang „eichrechtskonform“ und welche Vorteile ergeben sich hieraus für Ihre Kunden?

Nicole Heinrich: MAHLE chargeBIG hat das Zertifizierungsverfahren beim VDE im März erfolgreich abgeschlossen. chargeBIG kann nun mit Unterstützung der jeweiligen Landeseichbehörde eichrechtskonform abrechnen. Als erster Anbieter in Deutschland bietet chargeBIG seinen Kunden zudem die Möglichkeit, das Laden per Zählerfortschrittsanzeige eichrechtskonform auf dem Smartphone mitzuverfolgen. Über die chargeBIG-Lade-App können entsprechend vorgerüstete Ladepunkte via QR-Code-Scan oder NFC freigeschaltet werden. Die Abrechnung erfolgt über die gängigen Zahlungsmittel. Die App bietet dem wiederkehrenden Nutzer die Möglichkeit, ein Nutzerkonto zu erstellen und Zahlungsmittel zu hinterlegen. Dadurch kann der Ladevorgang mit wenigen Klicks gestartet werden. Für Flottenkunden, Besucher oder das Laden von Dienstwagen beim Arbeitgeber bietet die chargeBIG-Lösung auch Zugangscodes zur Freischaltung und Kostenstellenverrechnung an. Wir freuen uns darüber, dass viele Kunden uns in den letzten Monaten ihr Vertrauen geschenkt und die eichrechtskonforme Vorrüstung gleich mit bestellt haben. Jetzt können wir diese nun leicht aufrüsten.

Alle 12 Minuten verknallen sich Stoßstange und Laterne.

Mit carValoo keine Romanze verpassen.

CARVALOO
Installing trust in vehicles

carValoo ist der digitale Schadenservice für Flottenbetreiber. Unsere Technologie nutzt Beschleunigungsdaten und erkennt AI-basiert 95% aller schadenrelevanter Ereignisse – in Echtzeit und datenschutzkonform.
Ordnen Sie nicht gemeldete Schäden präzise zu und managen Sie den kompletten Prozess über unsere WebApp: hochpräzise, schnell und wirtschaftlich.

www.carvaloo.com

Welches Potenzial Geotab in der Elektromobilität sieht, erklärt Klaus Böckers (auf dem Bildschirm, Geotab) im Interview mit Steven Bohg (Flottenmanagement)

Interview mit Klaus Böckers, Vice President Nordics, Central and Eastern Europe bei Geotab

Ganzheitlicher **Blick**

Flottenmanagement: Die Elektrifizierung von Flotten nimmt immer mehr an Fahrt auf. Wie stellt sich die Entwicklung im Bereich Elektromobilität aus Sicht eines weltweit führenden Telematikanbieters dar? Welche Länder beziehungsweise Regionen sind in diesem Bereich führend?

Klaus Böckers: Die Elektrifizierung von Flotten ist ein sehr spannendes und vielschichtiges Thema, da es hierbei nicht nur um die Technologie geht, sondern gleichermaßen um Digitalisierung, Kultur und Umweltschutz. Grundlegend geht es aber auch darum, die Flotten effizienter und kostensparender zu managen – Stichwort: Total Cost of Ownership (TCO). Wir sehen, dass hier etwas passiert: Ladeinfrastruktur sowohl privat, gewerblich als auch öffentlich wächst, Anreize in Form von beispielsweise Parkplatzvorteilen in Innenstädten nehmen zu. In absoluten Zahlen und bezogen auf die Wachstumsraten ist die Europäische Union auf Platz eins bei den E-Fahrzeug-Neuzulassungen und nicht wie oft angenommen China oder die USA. Deutschland hat beispielsweise in absoluten Zahlen mehr Elektrofahrzeuge zugelassen als die USA und das obwohl die USA eine deutlich höhere Einwohnerzahl sowie ein Vielfaches des Wirtschaftsvolumens haben. Daneben sehen wir aber auch Länder wie die Niederlande oder Norwegen, wo quasi jedes zweite neu zugelassene Fahrzeug elektrisch angetrieben wird. Solche und weitere Entwicklungen in Europa haben uns dazu veranlasst, den Fokus verstärkt auf die technische Entwicklung im Bereich Elektromobilität zu legen. Apropos technische Entwicklung: Hier unterscheiden sich die Telematiklösungen für Elektrofahrzeuge deutlich von denen für Modelle mit Verbrennungsmotoren, da weniger standardisiert ist – seien es nun Protokolle oder auch Schnittstellen. Dennoch kann Geotab mittlerweile bei über 150 E-Modellen die wichtigsten Datenpunkte wie den Energieverbrauch auslesen und liegt damit deutlich über dem Wettbewerb.

Flottenmanagement: Ende Januar hat die Biden-Administration angekündigt, die Flotten der US-Regierung auf elektrisch angetriebene Fahrzeuge umstellen zu wollen. Wie sieht die Situation in anderen Regierungen, insbesondere in Deutschland und Europa, aus?

Klaus Böckers: Der Regierungsfuhrpark in Deutschland umfasst rund 24.000 Fahrzeuge, lediglich 400 davon sind nach heutigem Stand elektrisch. Der Plan der Biden-Administration beschränkt sich aber nicht auf die bloße Umstellung auf elektrische Fahrzeuge, sondern es wird auch gezielt der Ausbau der Ladeinfrastruktur sowie die Herstellung von Elektrofahrzeugen in den gesamten Vereinigten Staaten gefördert. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch in Europa, wo 20 EU-Länder klare Ziele haben im Bereich Elektromobilität. Jedoch, ähnlich wie in den USA, schreitet die Umsetzung nur zögerlich voran. Im Vergleich sind Schweden und die Niederlande am weitesten, wenn es um die Umsetzung des Ziels geht, den Verkehr umweltfreundlicher gestalten zu wollen. Es gibt auch einzelne Pilotprojekte: Zum Beispiel hat Geotab in Madrid im Rahmen des europäischen Forschungsprojekts CIVITAS ECCENTRIC dabei unterstützt, die Maßnahmen zur Verbesserung der nachhaltigen, elektrischen Mobilität in der städtischen Güterverkehrslogistik zu testen. Dank des Einsatzes einer zu 100 Prozent elektrisch betriebenen Flotte hat die Stadtverwaltung von Madrid ihre CO_2-Emissionen um 60 Prozent reduziert, was fast einer Tonne pro Monat entspricht. Aber auch in Deutschland werden verschiedene Maßnahmen angestoßen, wie beispielsweise die Digitalisierung oder klimafreundlichere Gestaltung des Verkehrs.

Flottenmanagement: Warum eignen sich Elektroautos insbesondere für Regierungsflotten? Welche Vorteile dieses Antriebstyps gelten für die typische Fahrzeugnutzung in diesen Fuhrparks? Welche Herausforderungen gibt es in diesem Bereich aber auch zu bewältigen?

Klaus Böckers: Grundsätzlich ist ein Elektroauto zunächst einmal relativ wartungsarm. Das ist ein wesentlicher Faktor, insbesondere wenn es um Flotten geht, deren Fahrzeuge nicht fest Mitarbeitern zugeordnet sind – klassische Pool- und Carsharing-Fahrzeuge. In diesen Flotten ist dann gleichzeitig auch ein Trend zur Smart Mobility zu erkennen, sprich der effizienten Ausnutzung der Fahrzeugflotten. Gleichwohl ist der Umweltaspekt für viele Unternehmen von hoher Bedeutung. Denn auch wenn Gegenargumente in Bezug auf die Herstellung der Akkus oder die Stromerzeugung immer wieder angeführt werden, leisten Elektrofahrzeuge einen entscheidenden Beitrag dazu, Emissionen und die Feinstaubbelastung in Ballungsräumen zu vermindern. Nicht zuletzt kann man die Total Cost of Ownership anführen: In Geotab-Studien zur TCO zeigte sich, dass E-Fahrzeuge günstiger zu unterhalten sind als klassische Verbrenner. Beispielsweise besteht der Motor selbst aus viel weniger Teilen als ein Verbrennungsmotor. Das senkt den Aufwand und die Kosten für die Wartung.

Die Herausforderungen, die mit der Umstellung auf Elektromobilität einhergehen, sind darüber hinaus ebenso vielschichtig wie das Thema an sich. Daher unterteilen wir das Thema in drei Phasen: Go Electric, Operate Electric sowie Scale Up Electric. Bei Go Electric analysieren wir mit unserem Tool „Electric Vehicle Suitability Assessment" (kurz: EVSA) zunächst einmal das Nutzerverhalten der bestehenden Flotte und leiten Empfehlungen ab, welche Fahrzeuge mit E-Modellen ersetzt werden können. Bei Operate Electric geht es um die optimale Nutzung der Fahrzeuge, sprich darum, ob die Fahrzeuge morgens geladen sind, um die Routenplanung sowie die Auslastung der Flotte. Hier können wir Flottenverantwortlichen mit Dashboards, Reports und weiteren Analysen unter die Arme greifen.

Die dritte Phase ist Scale Up Electric: Da nur in seltenen Fällen der gesamte Fuhrpark in einem Schritt von Fahrzeugen mit Verbrennern auf E-Fahrzeuge umgestellt wird, kommen mit der Erweiterung der E-Fahrzeugflotte neue Herausforderungen auf die Fuhrparkverantwortlichen zu: Wie viele Fahrzeuge können gleichzeitig elektrisch geladen werden? Wie viele Ladepunkte werden benötigt? Wie kann ich ein effizientes und smartes Lastmanagement realisieren? Das wird häufig unterschätzt, ist aber essenziell.

Flottenmanagement: Auch wenn die Reichweite der Elektroautos in den letzten Jahren zugenommen hat, ist sie noch immer eines der Hauptargumente für den Verbleib von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor in den Flotten. Welche Branchen und Fuhrparkstrukturen eignen sich Ihrer Meinung nach besonders für die Umstellung auf Elektrofahrzeuge? Welche Entwicklungen erwarten Sie in den kommenden Jahren?

Klaus Böckers: Die Leistungsdaten und auch die Auswahl an Elektrofahrzeugen nehmen seit einigen Jahren stetig zu; bei sinkenden Anschaffungskosten. Damit eröffnen sich gleichzeitig weitere Nutzungsmöglichkeiten für E-Fahrzeuge. Grundsätzlich kann ein elektrisch angetriebenes Fahrzeug heute schon in bestimmten Segmenten mit vielen Start-Stopp-Situationen kosteneffizient betrieben werden. Vor allem im innerstädtischen Verkehr, wie beispielsweise bei Post, Lieferdiensten beziehungsweise Last Mile Delivery, oder auch im öffentlichen Nahverkehr, wie unter anderem bei Schulbussen. Um hier einmal die Vorteile zu verdeutlichen: Mit einem unserer Kunden aus dem Bereich Last Mile Delivery, der über 50.000 Fahrzeuge in seiner Flotte hat, haben wir das Leerlaufverhalten bei Dieselmaschinen analysiert. Allein durch das Ausschalten des Motors am nächsten Lieferpunkt ließen sich in einem Jahr Millionen von Liter Diesel einsparen. Damit einher geht auch die Reduktion von Emissionen direkt vor der Haustür. Beides entfällt bei E-Fahrzeugen komplett. Gleichermaßen eignen sich Elektromodelle, wenn Nutzern möglichst einfach ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt werden soll, sprich bei innerstädtischem Carsharing oder Poolfahrzeugen. Dabei ist vor allem die Wartungsarmut von Vorteil.

Auch die Fahrzeugnutzung im klassischen Gehaltsumwandlungsmodell beziehungsweise als Motivationsinstrument ist perfekt für Elektrofahrzeuge geeignet – bei kurzen Pendelfahrten und längeren Stopps. Hinzu kommen staatliche Förderprämien sowie vielfach auch Anreize seitens der Unternehmen für Elektrofahrzeuge, wie kostenloses Laden am Firmenstandort et cetera. Die Herausforderung liegt dann oftmals darin, diese Fahrzeuge optimal zu managen. Solchen Nutzungsszenarien steht alles, was mit Fernverkehr zu tun hat, gegenüber. Meiner Meinung nach wird es noch lange dauern, bis Elektrofahrzeuge hier effizient zum Einsatz kommen können.

Flottenmanagement: Die Umstellung eines Fuhrparks auf Elektromobilität ist zuweilen ein langjähriger Prozess. Welche Herausforderungen gibt es hierbei zu bewältigen? Was ändert sich aber auch im Betrieb einer E-Flotte für den Fuhrparkverantwortlichen? Und wie kann Geotab mit seinem Know-how hier unterstützen?

Klaus Böckers: Grundsätzlich muss man einmal festhalten, dass viele Unternehmen mit Flotten nicht in der digitalen Welt zu Hause sind und die Kernkompetenz des Unternehmens oftmals in einem anderen Bereich liegt. Eine Elektrofahrzeugflotte zu managen heißt jedoch vor allem, Daten richtig zu lesen und zu nutzen. Denn auf der einen Seite muss das E-Fahrzeug in der Lage sein, die Aufgaben – also den jeweiligen Transport – zu bewältigen, was sich nur über Daten beurteilen lässt. Auf der anderen Seite müssen diese Daten auch sinnvoll verarbeitet werden, um wiederum eine Flotte optimal zu managen. Telematik-Tools und Technologie können dabei helfen. Das sind natürlich Kernkompetenzen von Geotab: Wir haben schon vor über sieben Jahren angefangen, ein Big Data Department aufzubauen, in dem Big Data Analytics, künstliche Intelligenz und Machine Learning genutzt werden, um die Vielzahl von Daten nicht nur lesen, sondern auch nutzen zu können. Mittlerweile lesen und verarbeiten wir Daten von über 150 E-Modellen und stellen somit ein effizientes Flottenmanagement sicher. Und hier sehen wir auch eine weitere Kompetenz von Geotab: Sogenannte Mixed Fleets, also Flotten mit mehreren Fahrzeugtypen, Antrieben und Herstellern, können wir komplett bedienen.

Daneben gibt es die Herausforderungen, die sich bei der Etablierung, dem operativen Management und der Vergrößerung einer E-Fahrzeugflotte ergeben. In diesen drei Phasen können wir Flottenverantwortliche wie zuvor beschrieben mit unserem Know-how unterstützen. Unterm Strich lässt sich festhalten, dass Elektromobilität nicht nur als Anschaffung einer E-Fahrzeugflotte sowie Ladeinfrastruktur verstanden werden darf. Es geht im Grunde darum, dieses technische Set-up mithilfe von Daten effizient zu managen, und das ist in meinen Augen ein Punkt, der oft von Fuhrparkverantwortlichen unterschätzt wird.

Laden will gelernt sein

Elektroautos sind umweltfreundlich und bereiten Fahrspaß – aber am Laden unterwegs hapert es noch. Flottenmanagement hat ein paar Tipps parat, wie Sie ganz sicher nicht stranden.

Hier lässt sich an 150.000 Ladepunkten Strom zuzeln

Elektroauto gekauft, reinsetzen und losfahren? So einfach ist es leider nicht – denn während sich klassische Verbrenner einfach mit einem Tankstopp an der nicht weniger klassischen Tankstelle begnügen und man dort einfach bar, mit EC- oder Kreditkarte bezahlen kann, gleicht das Ladewesen einem wahren Dschungel. Abgesehen von der Logistik (wo lade ich was?) birgt die Ladethematik auch finanziellen Sprengstoff, doch dazu später mehr.

Wer mit dem E-Auto bundes- oder sogar europaweit unterwegs sein möchte, kommt ohne einen Ladeverbund nicht aus. Ladeverbünde stellen Apps oder RFID-Karten zur Verfügung, mit denen man verschiedene Ladesäulen diverser Anbieter (wie beispielsweise Allego, EnBW, Ionity oder Vattenfall) freischalten kan. So kann der User sicher sein, an entsprechend gelisteten Ladesäulen auch wirklich laden zu können und nicht zu stranden.

Solange die Reichweiten der meisten Elektrofahrzeuge noch recht volatil sind bedingt durch Fahrstil und Wetter, ist der User auf ein dichtes Ladenetzwerk angewiesen, dessen einzelne Säulen auch tatsächlich zuverlässig funktionieren. Viele Ladeverbünde sind recht zuverlässig bei den Schnellladern, die sowohl entlang der Autobahnen als auch in Wohngebieten und im städtischen Bereich stehen.

Immerhin hat man bei den Tarifen Planungssicherheit. Wer eine bestimmte Ladekarte in Anspruch nimmt, kann sich auf fixe Kurse verlassen. Wissenswert ist, dass grundsätzlich gilt: Das Laden an Schnellladern ist teurer als an den langsameren Wechselstrom-Ladesäulen mit Typ-2-Stecker. Das Kostenthema im Kontext der Elektromobilität ist bei Fahrten mit dem Dienstwagen ohnehin komplex. Mancher Dienstwagenfahrer bekommt von seiner Firma eine Wallbox gestellt oder kann in der Firma kostenlos laden.

Wer auf Langstrecke geht, wird um eine Ladekarte eines leistungsfähigen Verbundes indes nicht herumkommen. Hier gibt es unterschiedliche Modelle – manche mit Grundgebühr, manche ohne. Dann kommt es auf die Strompreise an, die tunlichst verglichen werden sollten. Besonders renommierte Anbieter mit hohen Ladeleistungen, sogenannte Hochpreisbetreiber, nehmen selbstverständlich deutlich mehr Geld pro Kilowattstunde.

Wissen muss man aber, dass bei so manchem Hochpreisbetreiber gar nicht zwingend schneller geladen werden kann, denn auch andere Schnelllader mit günstigeren Tarifen können den Strom mit über 300 Kilowatt in den Akku pumpen.

Entscheidend ist aber dennoch, dass man sich ein bisschen vorbereitet, wenn man mit dem Elektroauto auf die Reise geht (es kann immer mal eine Station nicht funktionieren). Wobei der Praxistest inzwischen zeigt, dass man unbeschwert losfahren kann mit einer Karte oder App eines der leistungsfähigen Ladeverbünde. Inzwischen findet man ganz locker alle 20 bis 50 Kilometer eine Schnellladestation, und noch sind die Lader in der Regel nicht überlastet. Zumindest im westlichen Europa findet man derzeit um die 150.000 Ladepunkte – damit kommt man schon recht gut zurecht.

Während große Ladeverbünde bei den Schnellladern recht zuverlässig funktionieren, gibt es im regionalen Bereich noch Lücken. Das ist insbesondere für jene Kunden entscheidend, die nicht zu Hause laden können und auf eine Wechselstrom-Ladesäule angewiesen sind, wo man das Elektroauto über Nacht aufladen kann. Im Heimatort mag das noch gut funktionieren, weil man auf eine Lösung des regionalen Anbieters setzen kann. Aber ein Ablehnen der Ladeanfrage in der Fremde ist schon ärgerlich.

Fazit: Das Ladenetz ist aktuell durchaus engmaschig und mit der richtigen Karte bewaffnet funktioniert es auch recht zuverlässig. Es mag eine Philosophie-Frage sein, ob man lieber auf eine App oder RFID-Karte setzt – aber die Karte funktioniert in den meisten Fällen reibungsloser. Ein ganz banaler Grund, warum eine App Verdruss bereiten kann, ist beispielsweise ein schlechtes Mobilfunknetz an der Ladesäule, weil das Smartphone ja mit selbiger kommunizieren muss. Wer übrigens die Kilowattstunde mit dem Liter Benzin oder Diesel vergleicht und sich über die günstig scheinenden Kurse freut, wird umdenken müssen – hier schwanken die Kosten einfach in einer deutlich größeren Bandbreite. Ein Elektroauto verbraucht gut und gerne über 20 kWh/100 km, je nach Fahrweise und Modell auch mal 30 kWh/100 km. Die Range zwischen Haushaltsstrom, der mit 30 Cent zu Buche schlagen kann, und den Tarifen von Hochpreisanbietern von teils über einem Euro je Kilowattstunde ist üppig. Daran muss man sich erst gewöhnen beziehungsweise diesen Umstand in die Planung einbeziehen, um keine bösen finanziellen Überraschungen zu erleben. Dafür gibt es aber unter anderem auf vielen Supermarktparkplätzen noch kostenfreie Ladesäulen, um den Durchschnittspreis zu senken.

Fastned mag es stylisch – die Ladesäulen sind architektonisch schön

Der schick designte Plugsurfing-Key ist eine RFID-Karte

Kompakt & elektrisch

Mercedes-Benz bringt die Elektrifizierung seiner Modelle mit Nachdruck voran. Daher gibt es jetzt auch ein batterieelektrisch betriebenes Kompakt-SUV mit dem Namen EQA. Flottenmanagement hat den vielseitigen Untertürkheimer ausgeführt.

Im EQA ist Displayfläche allgegenwärtig (li.)

Mercedes-Benz hat entschieden, seine batterieelektrischen Fahrzeuge optisch kenntlich zu machen. Und so ist der EQA nicht einfach ein elektrischer GLA, sondern erlangt vor allem dank modifizierter Front Eigenständigkeit. Gemein hat der EQA mit seinen Verbrenner-Brüdern aber, dass er ähnlich geräumig und vielseitig ist. Keine Abstriche müssen also die Passagiere hinnehmen, kommen luftig unter, was die Reiselust fördern dürfte. Dazu tragen außerdem angenehme Sitze bei mit zahlreichen Funktionen – wer 800 Euro extra übrig hat, darf sich sogar über belüftete Kontaktflächen freuen. Überbordendes Infotainment vor allem in Form des so genannten Widescreens lässt die Herzen aller Technikfans höherschlagen. Dabei ist es den Elektronik-Architekten gelungen, komplexe Funktionalitäten in logische Bediener-Moves zu packen, so dass man nach ein paar Mal berühren und wischen weiß, wie es geht. Und wie geht das Fahren im EQA? Denkbar einfach, und selbst die von Flottenmanagement ausprobierte Basisversion EQA 250 mit 190 PS und 67 kWh Akkukapazität ist bereits so drehmomentstark, dass es ein Leichtes ist, die vorderen Pneus an ihre Traktionsgrenze zu bekommen. Im Alltag macht der Stromer mächtig Spaß, fasziniert immer wieder durch die bauartbedingt typische ansatzlose Beschleunigung. Klar, hier muss eben nicht heruntergeschaltet werden, um mal eben einen Überholvorgang zu starten. Mit netto 39.950 Euro preist Mercedes-Benz den jungen Stromer wohlfeil ein, zumal Navigationssystem und Tempomat bereits zum serienmäßigen Lieferumfang gehören. Dass ein Premium-Kompakter inzwischen Fahrerassistenz in Hülle und Fülle bietet, bedarf wohl keiner Erklärung mehr. Nach wie vor spannend beim E-Auto: Der EQA kann die volle Förderprämie von 9.000 Euro einstreichen – einmal ganz abgesehen von der geviertelten Dienstwagenbesteuerung.

Mercedes-Benz EQA 250

Motor:	**Asynchron E-Maschine**
kW (PS):	**140 (190)**
Drehmoment:	**365 Nm**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**-**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**8,9 /160**
Verbrauch/Reichweite (WLTP):	**15,7 kWh/486 (66,5 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**430/340-1.320**
Typklasse HP/VK/TK:	**17/24/21**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**25,7 %**
Dieselanteil:	**15,9 %**
Basispreis (netto):	**ab 39.950 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

DRAGINTRA

Mehr aus Ihrer Mobilität Machen!

Seit über 20 Jahren betreuen und unterstützen wir erfolgreich über 200 Unternehmen in ganz Europa im Flotten- und Mobilitätsmanagement. Das Thema Fuhrpark ist immer umfangreicher geworden. Wir können Sie unterstützen!

Besuchen Sie unsere neue Website unter
dragintra.de und vereinbaren Sie einen Termin!

a Van Ameyde company

Nutz- und Spaßgesellschaft

Škoda war mal als Budgetmarke geplant, doch der tschechische Hersteller hat sich gemausert und führt heute feine Offerten im Modellprogramm. Darunter der neue Enyaq iV mit rein elektrischem Antrieb. Flottenmanagement war mit dem geräumigen Stromer unterwegs.

Mechanische Anzeigen gibt es im Enyaq nicht mehr (li.)

Škoda lässt sich nicht lumpen und stellt für eine erste Testfahrt nicht irgend einen Enyaq zur Verfügung – nein, es ist gleich das Topmodell mit 204 PS. Die Tschechen kombinieren mit dem vorerst stärksten Triebwerk außerdem den größten Akku und lassen die Maschine am 77 kWh-Netto-Reservoire zuzeln. Der ist gut für 500 Kilometer WLTP-Reichweite – das ist doch schonmal eine Basis für solch ein großes Familienfahrzeug. Stichwort Größe: Klar sitzt man hier maximal geräumig – und nicht nur das. Je nach Ausstattung erhält der Kunde geschmeidige Lederfauteuils, um dem Enyaq einen luxuriösen Touch zu verleihen. Apropos Touch. Viel Display, viel Infotainment und demnach auch viel Berührung mit dem großen, zentral angeordneten Screen ist angesagt. Zusätzliche Navigationshinweise sowie das Tempo werden direkt vor des Fahrers Auge angezeigt auf einer separierten Display-Anordnung.

Drehen wir eine Runde. Lautlos setzt sich der 4,65 Meter lange Hecktriebler in Bewegung, vermittelt das Gefühl „schwerer Wagen“ und strahlt damit eine ungeahnte Solidität aus. Fahrpedal etwas tiefer, und der Enyaq galoppiert ganz schön stürmisch los. Wenn der Tscheche bullig schiebt, wird das Grinsen der Passagiere tendenziell breiter. Also, Elektromobilität kann ja schon Spaß machen. Bei aller Fahrfreude denkt Škoda weiterhin an den Nutzwert und spendiert selbstredend auch dem neuen Enyaq Goodies (Simply-Clever-Features) wie eine Mittelkonsole mit verschiedenen Fächern, Kleiderhaken im Kofferraum und doppelte Sitzlehnentaschen mit mehreren Ebenen. Mit einem Basis-Nettopreis von 36.932 Euro gibt es 9.000 Euro Elektroauto-Förderprämie und die geviertelte Dienstwagen-Besteuerung ist sowieso gesetzt. Auch im Portemonnaie kann E-Mobilität Spaß machen.

Škoda Enyaq iV 80

Motor:	**E-Maschine**
kW (PS):	**150 (204)**
Drehmoment bei U/min:	**310 Nm bei 0-6.000**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**-**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**8,5/160**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**16 kWh/500 (77 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**522/585-1.710**
Typklasse HP/VK/TK:	**13/21/22**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**k. A.**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 36.932 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Summ, dschum

MINI vollelektrisch, kann das Spaß machen? Und wie, der fetzige Kleinwagen ist dafür geradezu prädestiniert. Flottenmanagement war mit dem lautlosen Lifestyler unterwegs.

In erster Linie kommt die Elektromobilität, um CO_2 einzusparen und damit der Umwelt zu dienen. Schön, dass sie ganz nebenbei auch noch mächtig Laune machen kann. Nehmen wir den MINI Electric als Beispiel – der stylische Kleinwagen mit ernsthaften Ambitionen, seine Passagiere auf einsamen Landstraßen grinsen zu lassen macht so richtig neugierig auf eine Tour. Bekanntermaßen schieben E-Maschinen schon aus dem Stand heraus kräftig an, das klingt doch gut. Und nominal kommt der lautlose Brite mit bayerischen Genen richtig muskulös daher, lässt 184 Pferdchen auf die Vorderräder los. Kein Wunder, dass bei vollem Einsatz des rechten Pedals mühelos Gummi auf den Asphalt gebracht werden kann. Bestenfalls fährt man nach 7,3 Sekunden 100 km/h. Schön auch, wie verzögerungsfrei der Dreitürer quasi aus jeder zivilen Geschwindigkeit heraus noch an Tempo zulegt – das nennt man Elastizität, und die ist beim Stromer ausgeprägt wie bei keiner anderen konventionellen Motorenart. So weit, so gut. Der Rest ist typisch MINI, es gibt verspielte Armaturen mit Liebe zum Detail gestaltet und maximal solide verarbeitet. Auch der Raumeindruck geht für das Segment in Ordnung. Ob man den elektrischen MINI auf die Langstrecke mitnehmen möchte, hängt so ein bisschen vom Naturell des Nutzers ab. Die Ingenieure haben ihrem sportiven Fronttriebler jedenfalls vorsorglich eine Schnellladefunktion spendiert, um den Strom mit bis zu 50 kW in den 29 kWh-Akku pumpen zu können. Für den Grundpreis von netto 27.310 Euro gibt es den MINI inklusive Features wie LED-Scheinwerfer und Navigationssystem; das Infotainment umfasst viel Anzeigefläche vom Bildschirm-Kombiinstrument bis hin zum optionalen Head-up-Display. Der empfehlenswerte aktive Tempomat ist für netto 252 Euro zu haben. Und 9.000 Euro Fördersumme für E-Autos sind ebenfalls nicht verachtenswert.

Auch der Elektro-MINI verwöhnt mit stylischer Innenarchitektur

MINI Cooper SE

Motor	**permanenterregte Synchron-Maschine**
kW (PS):	**135 (184)**
Drehmomen bei U/min:	**270 Nm bei k. A.**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**-**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**7,3/150**
Verbrauch (NEFZ)/Reichweite:	**14,9 kWh/234 (29 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**430/211-731**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/16/18**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**19,6 %**
Dieselanteil:	**4 %**
Basispreis (netto):	**ab 27.310 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Endlich elektrisch

Der iX3 ist der erste „konventionelle“ Stromer von BMW, der auf nennenswerte Stückzahlen kommen wird. Flottenmanagement hat ihn ausprobiert.

Der BMW iX3 ist vorbildlich verarbeitet

Klar, BMW ist bereits seit langer Zeit im Elektroauto-Geschäft. Allerdings ist der i3 schon ein besonderer Fall – ein Hingucker, der durch prägnantes Design auf sich aufmerksam macht und mit ökologisch angehauchten Innenraum-Materialien eine auf Nachhaltigkeit getrimmte Klientel anspricht. Und der iX3? Man nehme einen X3, verpasse ihm einen modifizierten Kühlergrill und ein paar blau lackierte Zierelemente – fertig ist das ideale batterieelektrische Mittelklasse-SUV. Steigen wir ein und surren los. Hui, da darf man das rechte Pedal aber auch nicht zu tief drücken, und schon kann es passieren, dass der nette Schutzmann mit der Kelle winkt und Geld verlangt. Der 286 PS starke lautlose Münchener schiebt schon mächtig und lässt sich dank Hinterradantrieb auch durchaus zu sportlichen Einlagen hinreißen. Wer im Kontext mit ein bisschen Lenkwinkel die 400 Nm Drehmoment auf die Pneus loslässt, erlebt ein kontrolliert bewegtes Heck.

Ansonsten ist der iX3 ein feiner, geräumiger Reisewagen mit sehr ordentlichen Sitzen und hohem Langstrecken-Komfort. Und ein praktischer obendrein mit fast 1.600 Litern Kofferraumvolumen. Mit 74 kWh Netto-Batteriekapazität kommt der BMW übrigens 458 Kilometer weit nach kombinierter WLTP-Disziplin. Geht der Speicher zur Neige, kann mit bis zu 150 kW Ladeleistung Strom gezapft werden. Und da der iX3 ab 55.714 Euro netto zu haben ist, ist er noch förderfähig und wird mit 7.500 Euro unterstützt. Mit Features wie autonomer Notbremsung, einem adaptiven Fahrwerk, LED-Scheinwerfern, Navigationssystem, Panorama-Glasdach, Rückfahrkamera, beheizten E-Sitzen sowie aktivem Tempomat darf er mit Fug und Recht als üppig ausgestattet bezeichnet werden.

BMW iX3

Motor:	**E-Maschine**
kW (PS):	**210 (286)**
Drehmoment:	**400 Nm**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**0 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**6,8 /180**
Verbrauch/Reichweite (WLTP):	**18,6 kWh/485 (74 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**540/510-1.560**
Typklasse HP/VK/TK:	**20/26/26**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**39,7 %**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**ab 55.714Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Einfach anziehend!

TOP 100 Top-Innovator 2019

Liefern Sie da ein, wo ganz Europa auf Ihre Fahrzeuge wartet

Bei Autobid.de sind Sie in verlockend guter Gesellschaft! Hier liefern Hersteller, Handel, Banken und Flottenbetreiber Fahrzeuge zur gewinnbringenden Vermarktung ein. Anziehend finden dieses Angebot mehr als 25.000 bei uns registrierte Händler aus ganz Europa.

Wann sprechen wir über Ihre Fahrzeuge aus dem Kauf-Fuhrpark?
Lassen Sie sich jetzt ausführlich beraten: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

autobid.de
auto-auktionen

Coffeebeigemetallic heißt die Farbe, die so schön retro anmutet

Auf Wunsch zieht der Taycan mit 270 Kilowatt (Gleich-)Strom

Leiser Luxus-Einsteiger

Nachdem Porsche die kräftigen Taycan-Varianten etabliert hat, reicht der Hersteller die heckgetriebene Basis-Version nach. Flottenmanagement war mit dem Stromer unterwegs und erlebte einen Aha-Effekt.

Mit den technischen Daten ist das bei Elektroautos so eine Sache. Man muss genau hinsehen und beispielsweise zwischen Dauer- und Peakleistung unterscheiden. Außerdem variieren die Angaben der PS-Zahlen beim Porsche Taycan auch in Abhängigkeit vom Akku. So macht es nicht zuletzt bei der Basis einen Unterschied, ob man wirklich Basis wählt oder die Basis (Bezeichnung „Taycan" ohne Zusatz) mit der so genannten Performance Batterie Plus. Dann werden aus 408 immerhin 476 PS Overboost-Leistung bei Launch Control. Diese Leistung gibt es nur ein paar Sekunden, aber das reicht ja auch, denn viele Sekunden braucht es nicht, um den Taycan auf ansehnliche Tempi zu bringen. Nachdem wir, verwöhnt wie wir sind, ja schon die zweimotorigen Top-Taycan bis hin zum Turbo S testen durften, war die Erwartungshaltung vor Losfahren mit dem Einsteiger-Modell bewusst niedrig gehalten. Also ab hinter das Lenkrad und einrichten. Dann langsam losrollen und herantasten. Denn wegen des Hinterradantriebs ist die Traktionssituation ja auch anders.

Und siehe da, es geht schon los. Um die 476 Pferdchen unseres Testwagens mit der Performance Batterie Plus (knapp 84 kWh nutzbar) richtig galoppieren zu lassen, braucht es durchaus Feingefühl, warme Reifen und trockene Straßen. Denn die sofort anliegenden 357 Nm Drehmoment fallen so bissig über die hinteren Pneus her, dass die Regelelektronik die Power ziemlich wirkungsvoll einbremst. Je nach Fahrmodus lässt sich das Quertreiben mit dem rechten Pedal durchaus unterstützen – daher kann man den hinterradangetriebenen Taycan durchaus als (fahr)spaßige Alternative zu den teureren Allradmodellen betrachten. Möchte man die volle Leistung wirklich auf der Straße haben, empfiehlt sich Volllast zumindest nicht gleich aus dem Stand. Wer mit voller Leistung aus der Ortschaft heraus beschleunigt, wird dann keinen Mangel an Grip erleben und stattdessen giftigen Vortrieb. In den Sport-Modi darf man dann auch den eigens kreierten Sound (420 Euro netto Aufpreis) genießen, mit dem die Ingenieure kräftige Zwischenspurts untermalen.

Doch Taycan heißt nicht Dauer-Alarmzustand. Der Gran Turismo ist durchaus ein geschmeidiger Cruiser, mit dem man lange Strecken zügig abspulen können soll. Daher ist das Fahrwerk nicht brutal auf Sport getrimmt wie etwa beim Elfer; das Verb „dämpfen" ist hier sprichwörtlich zu verstehen, demnach bügelt die Luftfederung das Gröbste wirklich glatt, und lange Autobahnwellen bestreitet der Tourer mit dem typischen, sanften Nachschwung. Das heißt aber nicht, dass der leise Porsche keine Querperformance besäße. Vor allem mit der netto 1.960 Euro teuren Hinterrad-Lenkung pfeilt der Oberklässler nur so durch die Kehre; wer es übertreibt, wird vom wirkungsvollen Stabilitätsprogramm eingefangen, das aber ein bisschen Bewegung im Heckbereich zulässt – so geht Fahrfreude auf die sichere Art. Im Stadtverkehr dagegen hilft der Lenkwinkel an den Hinterrädern, um den 4,96 Meter-Liner bequem in die Parklücke zu bugsieren. Enge Einfahrten nimmt der Zuffenhausener auch frappierend gelassen dank seines kleinen Wendekreises. So bleiben die Mundwinkel im großen Auto auch mitten im fiesesten City-Labyrinth oben.

Wer schon ein paar verschiedene Elektroautos gefahren hat, wundert sich, warum der Taycan nicht sofort nach dem Lupfen des Fahrpedals ein Bremsmoment aufbaut. Es ist nicht etwa so, dass er nicht rekuperieren könnte

Der Fast-Fünfmeterliner schaut recht kompakt aus

Mehr Display in einem Auto-Innenraum geht irgendwie nicht

Das so genannte „Curved-Display" wirkt edel und teuer

Hinten sitzen die Passagiere formidabel

– das kann er sogar bis in den ABS-Regelbereich hinein. Doch Porsches Fahrdynamiker wollten ein möglichst konventionelles Fahrgefühl erzeugen – der Fahrer bremst, und das Auto switcht selbsttätig zwischen Rekuperation und Reibbremse, und den Übergang haben die Ingenieure erstaunlich geschmeidig gestaltet – man muss schon sehr genau „fühlen", um den Unterschied auszumachen. Im Zweifel hilft der Blick auf den großen Screen – das so genannte Curved Display mit 16,8 Zoll Fläche zeigt, wann gerade Power abgerufen oder die Traktionsbatterie durch die kinetische Energie des Fahrzeugs gespeist wird. Übrigens war der Porsche Taycan das erste rein elektrische Fahrzeug mit einem automatischen Wechselgetriebe – es gibt demnach zwei Fahrstufen, um die Effizienz zu steigern.

So langsam haben wir uns im Taycan eingerichtet, cruisen lässig über die Schnellstraße, während der Beifahrer das Display auf seiner Seite auskostet. Ob Straßenkarte oder Bordrechner-Infos – alles da. Überhaupt ist der Taycan ein großer Infotainer, stellt vier riesige Monitore prominent zur Schau, die nicht nur angesehen, sondern auch fleißig „getoucht" werden wollen. Physische Schalter beschränken sich auf den Getriebe-Schalter, die beiden Lenkradsteller sowie auf den Start-Knopf, den man aber in der Praxis eigentlich nicht drücken muss. Die Funktionalitäten sind extrem komplex, demnach braucht man schon eine Weile, um den Taycan zu durchdringen – aber es geht intuitiv. Und sonst? Anschmiegsame Sessel und viel Platz machen den Stromer zum Kilometerfresser – der Radstand von gewaltigen 2,90 Metern lässt ahnen, wie es um die Kniefreiheit der Hinterbänkler bestellt ist – der Raum bis zu den Vordersitzlehnen fällt jedenfalls ziemlich üppig aus.

Das Vierpunkt-Tagfahrlicht wirkt immer noch futuristisch

Üppig sollte auch das Budget des Taycan-Kunden ausfallen – denn in dieser Preisregion gibt es keine Förderung mehr bei der Anschaffung. Daher muss der Interessent für den Taycan mit der Performance Batterie Plus mindestens 74.994 Euro netto auf den Tisch legen, um in den Genuss des leisen Sportlers zu kommen. Kleiner Trost: Als Dienstwagenfahrer muss nur ein halbes Prozent vom Bruttolistenpreis abgedrückt werden für die pauschale Versteuerung privater Fahrten. Jetzt stellt sich die Frage, ob man noch auf weitere Ausstattungsmerkmale angewiesen ist. Prinzipiell kommt der Basis-Taycan bereits bestens ausstaffiert daher, bietet Features wie Bluetooth-Freisprechanlage, elektrische Heckklappe, LED-Scheinwerfer und Tempomat frei Haus. Der Teufel steckt allerdings im Detail: So sollte die 650 Euro netto kostende Wärmepumpe unbedingt an Bord, denn sie spart viel Energie. So muss der Innenraum nicht komplett über die Traktionsbatterie beheizt werden, sondern die Anlage nutzt die – wenn auch geringe – Abwärme. Dass der Taycan ein schneller Lader ist mit bis zu 270 kW Ladeleistung, bedarf angesichts der Preisklasse keiner Diskussion.

Porsche Taycan (Performance Batterie Plus)

Motor	permanenterregter Synchron-Elektromotor
Hubraum in ccm	–
kW (PS) bei U/min	350 (476) bei k. A.
Nm bei U/min	357 Nm bei k. A.
Schadstoffklasse	–
Antrieb/Getriebe	2-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	230
Beschleunigung 0–100/h	5,4 s
EU-Verbrauch	28,7 l auf 100 km
WLTP-Reichweite	bis zu 484 km
CO_2-Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	84 kWh
Zuladung	665 kg
Laderaumvolumen (VDA)	491 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	20/28/30

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre (ohne km-Begrenzung)
Durchrostung	12 Jahre
Lack	3 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Spurhalteassistent	Serie
Tempomat (adaptiv)	1.470 Euro
Elektrische Heckklappe	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie
Panorama-Glasdach	1.350 Euro
Luftfederung	1.815 Euro
Nachtsichtgerät	1.860 Euro
LED-Scheinwerfer (Matrix)	2.420 Euro
schlüsselloser Zugang	920 Euro
Head-up-Display	1.314 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Porsche Taycan	ab 79.994 Euro
Perf. Batterie Plus	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	k. A.

Firmenfahrzeuganteil:	35,4 %
Dieselanteil:	–

Bewertung:

\+
- leise Fahrgeräusche
- überragende Fahrleistungen
- überzeugende Platzverhältnisse

–
- keine Förderung bei der Anschaffung

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

Leise Power

So unscheinbar der Volvo XC40 Recharge Pure Electric daherrollt, so faustdick hat er es hinter den Ohren. Flottenmanagement war mit dem lautlosen Powerpaket unterwegs.

Eigentlich ist der Volvo XC40 ein unscheinbares, kompaktes Lifestyle-SUV – als Pure Electric modern und zeitgeistig, lautlos und CO_2-los unterwegs. Niemand würde denken, dass die beiden leisen Kraftpakete unter dem Blech solche Urgewalten freisetzen. Fahrpedal Richtung Bodenblech, und der kleine Allrounder zischt derartig ab, dass Menschen mit empfindlichen Mägen unbedingt vorgewarnt werden sollten. Nur 4,9 Sekunden reichen dem schnellen Schweden bis 100 km/h – das ist ein Sportwagen-Wert durch und durch. Verstärkt wird der Leistungseindruck durch die Tatsache, dass es ja kein Wechselgetriebe und damit auch keinerlei Schaltpausen gibt. Das macht sich im Alltag vor allem bemerkbar, wenn man per Fahrpedalbefehl mal eben in eine Verkehrslücke huscht, wo ein konventioneller Antrieb erstmal eine Gedenksekunde in Anspruch nehmen würde. Und klar, der rein elektrische XC40 besticht natürlich durch reduzierte Fahrgeräusche, weil die Maschinentöne ja komplett entfallen, was auf das Komfort-Konto einzahlt.

Ansonsten ist der XC40 der gleiche Typ wie die Verbrenner-Ausführungen. Wer das SUV vorher bereits gefahren hat, dem dürfte auffallen, dass die Skandinavier ein paar Sachen im Bereich Infotainment verändert haben – so läuft auf dem zentralen Screen jetzt ein Google Betriebssystem, das auch die Navigation übernimmt. Keine Beschwerden hier, die Anlage reagiert irrwitzig schnell auf Eingabebefehle und berechnet zackig die Route. Im Vergleich zum Vorgänger-System muss man sich zwar umgewöhnen, aber die Bediener-Moves sind schnell draufgeschafft. Android-Nutzer werden es noch leichter haben, weil die Oberfläche ja androidbasiert ist. Abgehakt. Volvos typischer Sitz zum Anschmiegen fehlt übrigens auch nicht, so dass der recht kompakt anmutende Vierziger gerne auch mal für die Langstrecke taugt. Ja, bevor jetzt Einwände kommen – es geht auch mit einem rein elektrischen Fahrzeug, und der Stromer glänzt mit einer 78 kWh-Batterie, die immerhin gut für eine kombinierte WLTP-Reichweite von über 400 Kilometern ist. Laden kann der XC40 mit einer Leistung von bis zu 150 kW, damit wäre der Akku binnen 40 Minuten gefüllt.

Kommode Sitze sind bei Volvo selbstverständlich (u.)

Außen kompakt, innen großzügig – der XC40 ist reisetauglich (u.)

Bleibt das Kostenthema: Mit einem Basispreis von netto 51.176 Euro ist der Allradler noch förderfähig und wird mit 7.500 Euro bezuschusst. Außerdem können sich Dienstwagen-Fahrer darauf gefasst machen, die bekannte Ein-Prozent-Regel nur auf die Hälfte des Bruttolistenpreises anwenden zu müssen – das macht sich in der Geldbörse schon bemerkbar. Viele Optionen muss man übrigens nicht anwählen dank großzügiger Serienausstattung, zu der auch umfangreiche Fahrerassistenz gehört. Der adaptive Tempomat ist ebenso gesetzt wie diverse Notbrems-Funktionen. Darüber hinaus glänzt der Schwede mit Komfort-Features wie Einparkhilfe, Rückfahrkamera und schlüssellosem Schließsystem. Natürlich gibt es auch eine elektrisch betätigte Heckklappe und beheizbare Sitze plus viel Displayfläche, die freilich das Kombiinstrument einschließt. Gegen 3.361 Euro (netto) Aufpreis wandern noch Dinge wie adaptive LED-Scheinwerfer, Panorama-Glasdach, elektrisch verstellbare Sitze mit Speicherfunktion plus Soundsystem an Bord.

Das retroangehauchte Sage Green verleiht dem XC40 eine stylische Note

Volvo XC40 P8 Recharge Pure Electric

Motor/Hubraum in ccm:	**zwei E-Maschinen**
kW (PS) bei U/min:	**300 (408) bei 4.350-13.900**
Drehmoment bei U/min:	**660 Nm bei 0-4.350**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**keine/0g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**4,9/180**
Verbrauch/Reichweite (WLTP):	**23,8 kWh/418 (78 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**462/414-1.290**
Typklasse HP/VK/TK:	**18/21/23**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**26,1 %**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 51.176 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

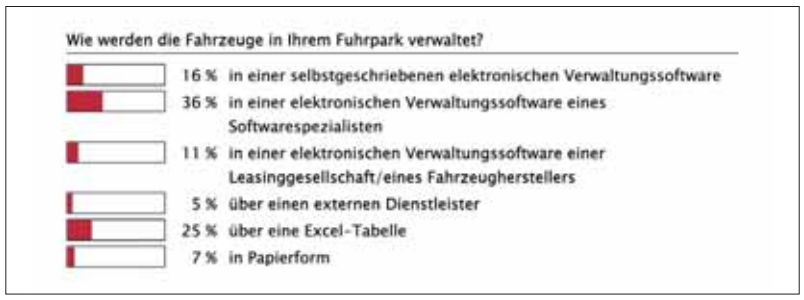
Die voranschreitende Digitalisierung macht auch vor der Verwaltung großer Fahrzeugflotten keinen Halt. Der Trend scheint unumkehrbar. Und waren es bei unserer letzten Umfrage vor allem Firmen großer Flotten, die durch weitgehende Digitalisierung ihres Fuhrparks auffielen, erfolgt auch die Steuerung kleinerer Flotten zunehmend elektronisch – so das Ergebnis unserer Flottenmanagement-Onlineumfrage.

Digitalisierung in der Flotte

Bei der Auswertung der letzten Flottenmanagement-Onlineumfrage war augenfällig, dass sich vor allem Unternehmen mit Flottengrößen jenseits der 100 Einheiten an der Erhebung beteiligten – mit 57 Prozent war ihr Anteil gewaltig. Diesmal ist die Teilnehmerstruktur anders: 62 Prozent der befragten Firmen betreiben Fahrzeugflotten bis 100 Einheiten. Alleine 20 Prozent der befragten Flottenmanager verwalten Flotten mit lediglich elf bis 25 Fahrzeugen. Somit ist jetzt klar: Digitale Fuhrparkverwaltung schreitet voran – und zwar unabhängig von der Flottengröße.

Interessant ist der Umstand, dass an der Ablehnung von Telematiksystemen nicht zu rütteln ist – jedenfalls scheint das für Personenwagen-Flotten zu gelten. Satte 64 Prozent der Befragten verzichten auf den Einsatz von Telematik, voriges Jahr lehnten immerhin 54 Prozent deren Einsatz ab. Besonders unbeliebt ist die Analyse des Fahrprofils, was nur für sechs Prozent der Teilnehmer in Frage kommt. Dieses Thema berührt immerhin den Datenschutz, der vielen Unternehmen am Herzen liegt. So verwundert es kaum, dass 79 Prozent der Teilnehmer angeben, dass sich ein Datenschutzbeauftragter um den Datenschutz in der Flotte kümmert. In der Umfrage des vorigen Jahres waren das zwar 81 Prozent, allerdings hat sich die Teilnehmerstruktur dieses Jahr deutlich Richtung kleinerer Fuhrparks verändert, und größere Firmen leisten sich tendenziell eher einen Datenschutzbeauftragen. Verwalter von Logistik-Flotten sehen das Thema Telematik naturgemäß anders – hier dürfen Erfassungssysteme an Bord nicht fehlen, die die Disposition ungemein erleichtern.

Grafik 1



Sieben Prozent der Teilnehmer organisieren ihre Flotten tatsächlich im Jahr 2021 noch in Papierform. Das Gros der Befragten – nämlich 36 Prozent – nutzt Programme von Softwareunternehmen; dass 16 Prozent der Umfrageteilnehmer ihre Verwaltungssoftware selbst schreiben, mag einerseits auf die Firmengröße schließen – demnach muss das Unternehmen ja über eine leistungsfähige IT-Abteilung verfügen. Beliebt (25 Prozent) ist auch die Excel-Tabelle. Bei der Innovation in der Fuhrparkverwaltung ist jedenfalls noch Luft nach oben.

(Fortsetzung auf S. 66)

repairfix

Digitales Schaden- und Servicemanagement

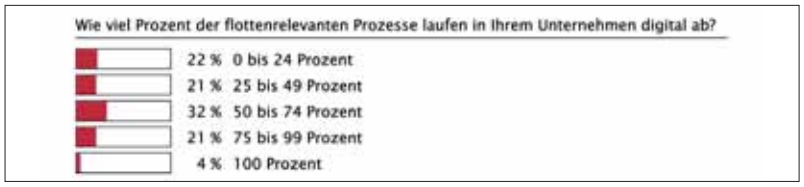
Unsere Software motum erleichtert Ihnen die Arbeit von der Schadenmeldung bis zur Abrechnung:

- Schaden- und Unfallmeldung per Web-App
- Übersicht über den Fahrzeugzustand im Web-Portal
- Einholung und Freigabe von KVAs per Klick
- Deutschlandweites Werkstattnetzwerk
- Digitale Terminvereinbarung mit Werkstätten

Machen Sie Schluss mit Schadenmanagement per Telefon und Excel. Sie können direkt und ***ohne Installation*** starten!

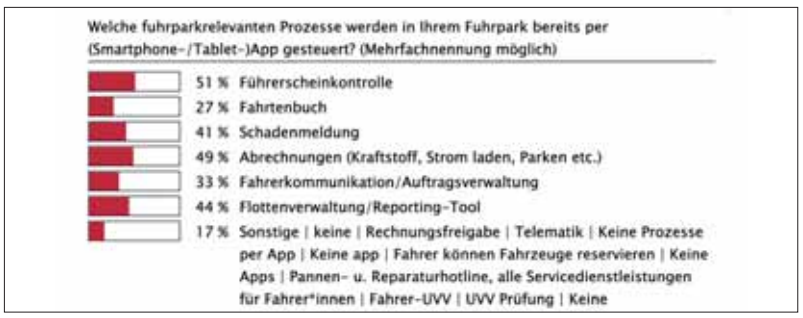
Jetzt Demotermin vereinbaren:
www.repairfix.eu/kontakt

Grafik 2



Dass nur bei vier Prozent der Umfrageteilnehmer die flottenrelevanten Prozesse zu einhundert Prozent digital ablaufen, zeigt, dass trotz steigender Digitalisierung in den meisten Fällen noch zwischenmenschliche Kontakte bestehen, die natürlich auch wichtig sind für die Unternehmenskultur. Doch keine Frage – die Digitalisierung nimmt zu und erfasst neben der reinen Verwaltung auch Peripher-Themen wie beispielsweise Service-Dienstleistungen. Mit 32 Prozent geben ein rundes Drittel der Befragten an, die Hälfte bis 74 Prozent der flottenrelevanten Prozesse digital abzuhandeln.

Grafik 3

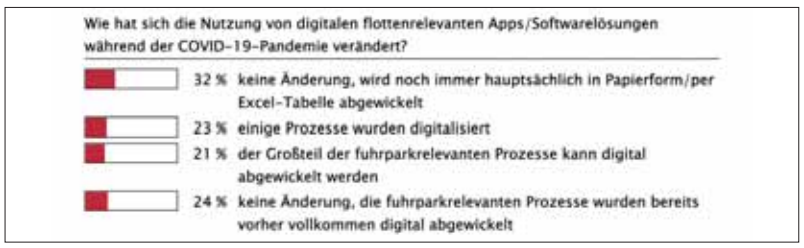


Die Grafik 3 zeigt denn auch, wie sich die Prozesse aufteilen: So nimmt die Hälfte der Umfrageteilnehmer die Führerscheinkontrolle digital vor; ebenso beliebt (49 Prozent) sind natürlich Abrechnungen von Kraftstoffkosten – das macht Sinn, da viele Anbieter von Tankkarten die Abrechnungen bereits digital aufbereiten. Auch Dinge wie Auftragsverwaltung und Schadenmeldungen können leicht in digitaler Form bearbeitet werden per App auf Smartphone oder Tablet, da in diesem Bereich häufig gute Anwendungen von Softwarefirmen existieren. Nur 27 Prozent der Umfrageteilnehmer setzen auf die digitale Handhabe von Fahrtenbücher.

Grafik 4

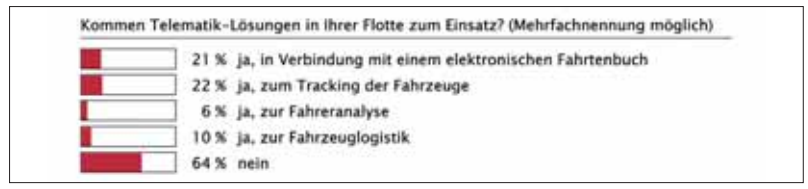
In diesem Zusammenhang ist die Nutzung mobilitätsbezogener Apps interessant – 43 Prozent der Umfrageteilnehmer führen die Führerscheinkontrolle auf dem mobilen Device durch. An zweiter Stelle (34 Prozent) steht die Nutzung von Applösungen, die der Fahrzeughersteller anbietet. Das macht Sinn, da hier Kosten gespart werden können. Viele Autokonzerne bieten ja Systeme an, mit deren Hilfe viele Fahrzeugparameter erfasst werden können von banalen Dingen wie dem aktuellen Kraftstofffüllstand oder Ladezustand bis hin zu Ortungsdiensten. Auch Leasing-Gesellschaften haben diverse Apps im Angebot – immerhin 19 Prozent der Befragten nehmen diese in Anspruch.

Grafik 5



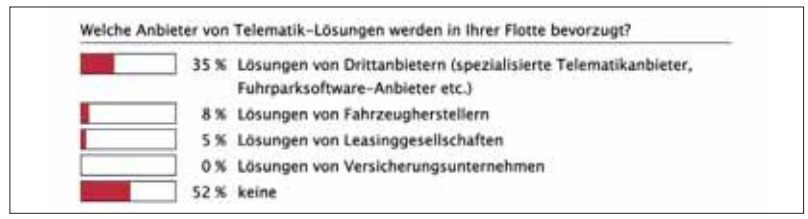
Interessant ist, dass die Pandemie bei über der Hälfte (56 Prozent) der befragten Unternehmen keine Änderungen in der digitalen Flottenverwaltung hervorgerufen hat – einerseits ein Zeichen dafür, dass viele Firmen bereits versiert mit digitalen Möglichkeiten umgehen. Dennoch ist diesbezüglich Luft nach oben. So geben 23 Prozent der Umfrageteilnehmer an, jetzt einige Prozesse digitalisiert zu haben. Und 21 Prozent der Interviewpartner sagen, dass ein Großteil der Fuhrparkmanagementprozesse im Zuge der Pandemie digital ablaufen können – ein deutlicher Indikator dafür, dass Covid-19 ein Treiber der Digitalisierung in der Flotte ist.

Grafik 6



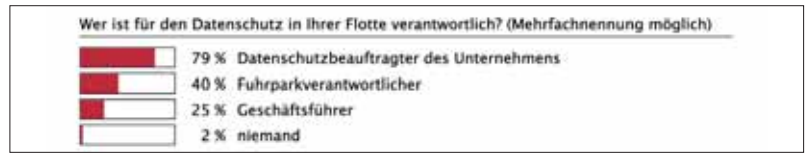
Telematik ist zwar unbeliebt, aber wenn sie zum Einsatz kommt, dann vor allem im Zusammenhang mit Fahrzeug-Tracking – wichtig für Logistikunternehmen. Allerdings setzen 64 Prozent der Umfrageteilnehmer, und damit eine große Mehrheit, keine Telematik ein.

Grafik 7



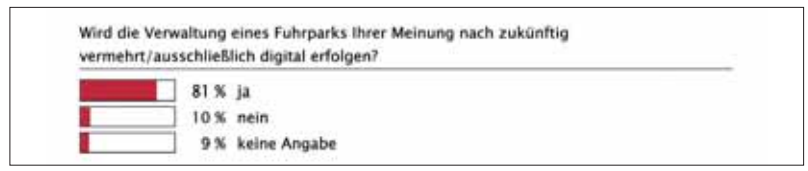
Jene Fuhrparkbetreiber mit Hang zur Telematik greifen sehr häufig auf spezialisierte Drittanbieter zurück (35 Prozent). Doch auch bei dieser Fragestellung geben 52 Prozent der Umfrageteilnehmer an, auf Telematik zu verzichten, das ist eine satte Mehrheit.

Grafik 8



Kein Wunder, denn Telematik ist datenschutzsensibel, und nur zwei Prozent der Befragten geben an, keinen Datenschutzverantwortlichen zu haben, was auf den Stellenwert von Datenschutz schließen lässt.

Grafik 9



Dass die Fuhrparkverwaltung immer öfter digital organisiert werden wird, ist ganz klar Konsens. So sagen satte 81 Prozent der Umfrageteilnehmer, das Flottenmanagement werde in Zukunft vermehrt oder sogar ausschließlich digital erfolgen. Nur zehn Prozent sind der Meinung, das sei nicht der Fall. Neun Prozent halten sich mit Prognosen zurück.

Fazit:

Fakt ist, die Digitalisierung im Flottenbereich ist auf dem Vormarsch. Schön zu sehen daran, dass bereits rund die Hälfte der hier befragten Personen (Grafik 3) das Kraftstoffmanagement digital vollzieht. Konsens herrscht auch darüber, dass die Covid-19-Pandemie klar Treiber der digitalen Handhabe im Flottenbereich ist (siehe Grafik 5). Dass der Datenschutz insbesondere in Deutschland eine große Rolle spielt, sieht man beim Thema Telematik. Wie sich auch schon in der Online-Umfrage letztes Jahr gezeigt hat, ist Telematik ein datenrechtlich anspruchsvolles Thema. Auch der Betriebsrat muss hier überzeugt werden, was er nur wird, wenn die Telematik dem Unternehmen dient und es Sachgründe für ihren Einsatz gibt. Hierzu darf niemals die Überwachung der Fahrer gehören. Interessanterweise geben sieben Prozent der Befragten an, ihre Autos noch auf Papier zu organisieren – das ist exakt so viel wie 2020 auch. Demnach bleibt es spannend, wie viele Jahre noch ins Land gehen müssen, um diesen kleinen Rest der verbliebenen „Analog"-Fuhrparks auch noch zu digitalisieren.

Der Markt der Anbieter elektronischer Führerscheinkontrollsysteme wächst stetig. Das zeigt den Bedarf an Entlastung bei kritischen Compliance-Aufgaben der Flottenverwaltung. Die Produktmerkmale der Systeme variieren teilweise und bieten somit für unterschiedliche Anforderungen passende Lösungen. Eine Marktübersicht.

Rechtssicher kontrolliert

Den Führerschein regelmäßig zu kontrollieren wird dank digitaler Lösungen immer unkomplizierter

Quelle Wollnik & Gandlau Systems

Als vor 15 Jahren das erste elektronische Führerscheinkontrollsystem in Deutschland auf den Markt kam, galt die Technik mit Siegel auf dem Führerschein, das vor ein Lesegerät gehalten wurde, als revolutionär. Denn die Einhaltung der Halterpflicht, mindestens zweimal jährlich die Fahrerlaubnis der Nutzer der unternehmenseigenen Fahrzeuge zu kontrollieren, stellt Fuhrparkverantwortliche regelmäßig vor logistische Herausforderungen mit hohem Aufwand. Und je größer der Fuhrpark, umso mehr Kapazität bindet die Kontrolle. Elektronische Systeme dagegen funktionierten dezentral, weitestgehend automatisiert und unter Umständen sogar personenunabhängig sowie absolut rechtssicher.

Mit fortschreitender Entwicklung und Technik konnte die Führerscheinkontrolle auch über digitale Endgeräte erfolgen. Das hat für eine Vielzahl von Anbietern und Systemen den Markt bereitet, die um die Gunst der Flotten werben und teilweise unterschiedliche Varianten im Angebot haben (siehe Tabelle), sodass sie damit die verschiedenen Bedürfnisse innerhalb einer Flotte bedienen können. Die Kooperation mit Leasinggesellschaften und weiteren Partnern, die die Dienstleistung Führerscheinkontrolle in ihr Full-Service-Angebot übernommen haben, sorgt für zusätzliche Verbreitung der Dienstleistung. Erik Sprenger, Leiter Vertrieb bei der LapID Service GmbH, fasst die Vorteile zusammen: „Mit einer einfachen und rechtssicheren Lösung ist die Kontrolle via Smartphone innerhalb weniger Sekunden von unterwegs und zu Hause möglich. Insbesondere in der aktuellen Pandemie-Zeit ist die Methode ideal, da die Kontrolle kontaktlos und sicher erfolgen kann. Grundsätzlich eignet sich die Kontrolle via Smartphone für jede Art von Fuhrpark. Stehen den Fahrern jedoch keine Smartphones zur Verfügung, eignet sich die Führerscheinkontrolle mit einem Siegel. Dabei können Fahrer ihren Führerschein bequem an öffentlichen Prüfstationen oder über hausinterne Prüfstationen kontrollieren. Vorteilhaft ist diese Methode auch dann, wenn die Fahrer über ausländische oder über alte rosafarbene oder graue Papierführerscheine verfügen."

Dass die Prüfung übers Smartphone sich durchsetzt, liegt unter anderem an der orts-, zeit- und personenunabhängigen Kontrollmöglichkeit. Einer der Pioniere, Richard Gandlau, Geschäftsführer der zum 1.7. in DriversCheck GmbH umbenannten Wollnik & Gandlau Systems GmbH, hat diese Entwicklung vorangetrieben: „Die Möglichkeiten moderner Smartphones nehmen eine Schlüsselrolle in der modernen Fuhrparkverwaltung ein. Seit nunmehr sieben Jahren sind wir der führende Anbieter einer rein Smartphone basierten Führerscheinkontrolle. Dabei besticht insbesondere die räumliche sowie zeitliche Flexibilität unserer Lösung – der zeitintensive Weg zum Fuhrparkmanager oder zu der Prüfstation entfällt. Das wissen auch unsere Kunden zu schätzen. Wir sind der Überzeugung, dass Flexibilität die Grundlage einer modernen Fuhrparkverwaltung bildet und digital gestützte Prozesse im Fuhrpark der Zukunft weiterhin an Bedeutung gewinnen werden." Auch vor dem Hintergrund von sich verbreitenden Sharing-Modellen oder Fahrzeugpool-Lösungen und der nach wie vor bestehenden Halterhaftung ist es logistisch sehr praktisch, wenn das Siegel auf dem Führerschein mittels einer App gescannt und geprüft wird. Allerdings ist die Rechtssicherheit erst dann gegeben, wenn die (mindes-tens erstmalige) Sichtkontrolle durch einen unabhängigen Dritten erfolgt ist, bei der spezielle Echtheitsmerkmale der Fahrerlaubnis geprüft werden.

(Fortsetzung auf S.68)

Die Digitalisierung hat nicht zuletzt in der Corona-Pandemie einen Extraschub bekommen. Damit hat sich die Schwelle, rein digitale Anwendungen bis hin zu videogestützten Varianten zu nutzen, weiter gesenkt. Weitere Produkte wie videobasierte Anwendungen finden leichter Interessenten. „Für unsere Fahreranwendung, fleet iD mobil, haben wir eine videobasierte Lösung zur Führerscheinkontrolle entwickelt, die ohne App-Installation auskommt und bei aller Flexibilität des Smartphones sehr gut für die Datensicherheit ist“, beschreibt René Roeder, Geschäftsführer der fleet innovation GmbH, die neueste Entwicklung seines Unternehmens.

Apropos Datensicherheit, diese stellt für deutsche Fuhrparks ein hohes Gut dar und orientiert sich an hohen Standards. Hier gibt es eine Vielzahl von Maßnahmen: So werden zum Beispiel Datenschutzbeauftragten und spezielle Teams, die die Einhaltung der rechtlichen und sicherheitstechnischen Anforderungen und Einflüsse auf die Systeme überprüfen, eingebunden. Daneben setzen die Anbieter auf sichere Netzwerke mit sicheren Kommunikationsmethoden und Verschlüsselung nach den neuesten Industriestandards und Server in zertifizierten Rechenzentren in Deutschland. Regelmäßig auf aktuelle Datenschutzstandards, aber auch Betrugsmuster geschulte Mitarbeiter gehören ebenso zu den Sicherheitsmaßnahmen. Dennoch gibt es Kunden, die die Aufbewahrung sensibler Fahrerdaten lieber in den eigenen Händen sehen, wie Patrizia Opitz, Marketing Manager KEMAS, weiß: „Es wird weiterhin eine große Anzahl von Kunden geben, die ausschließlich Intranet-Lösungen wünschen. Diese sind keine ‚für sich stehenden‘ Lösungen, haben aber Gründe in Firmenstruktur, Datenschutz und Folgekostenbetrachtung.“

Aber auch an die Manipulationssicherheit der Systeme werden hohe Ansprüche gestellt. Zunächst wurden sämtliche Labels und Siegel gemäß den behördlichen Anforderungen zur Aufbringung auf dem Ausweisdokument entwickelt. Manipulationssicherheit ist ebenfalls bei allen Systemen laut Aussage der Unternehmen gewährleistet. Je nach System sind dies unter-

AUSGEWÄHLTE ANBIETER ELEKTRONISCHER FÜHRERSCHEINKONTROLLSYSTEME

Anbieter/Internetadresse	ABISCON GmbH www.fleetmanagement-software.de/	Avrios International AG www.avrios.com/de	Carmada.de by freenet.de GmbH www.carmada.de/	DAKO GmbH www.dako.de	Edding AG https://easy-check-by-edding.com/	eh-systemhaus e. K. www.eh-systemhaus.de	fleet innovation GmbH www.fleetinnovation.de	InCaTec Gruppe www.e-fcon.de
Systemname	mARS4fleet/SAP Fiori Licence Check	Avrios	Carmada Führerscheinkontrolle	DAKO TachoWeb	easycheck by edding	FLEETFUHRPARK, FLEETON	fleet iD	e-fcon
Teil eines modularen Systems	ja, Erweiterung des SAP Add-on für das Fuhrparkrmanagement „fleet"	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	k. A.
Führerscheinmodul einzeln buchbar	nein	ja	ja	ja	ja	ja	k. A.	k. A.
Prüfsiegel	RFID/Sichtkontrolle	nein	nein	k. A.	transparentes codiertes Label	ja	fleet iD	k. A.
Prüftechnik	NFC/Sichtkontrolle	elektronisch	elektronisch/Videocall: online via Browser od. App (iOS/Android)	RFID	patentierter Digitalcode, integriert in Display-auslesbarer Spezialtinte	NFC/RFID	fleet iD Hologramm-Barcode, immer mit pers. Sichtprüfung durch unabhängige Dritte	via App
Installationsaufwand	gering	keine Installation notwendig	via Browser kein Aufwand/App-Installation > 1 Minute	> 1 Minute	gering: einmaliges Label-Aufbringen, keine App-Installation, einfaches Anlegen d. Fahrerdatei	Aufbringen, Zuordnung des RFID-Siegels < 1 Minute	gering, ohne Installation, onlinebasierte fleetiD-Managementplattform	keiner
Kontrollaufwand für Fahrer	Prüfung durch Fuhrparkleiter bzw. autorisierte Person	ca. 1 Minute	2-3 Minuten	> 1 Minute	gering: Prüfung via Smartphone in wenigen Sekunden	Lesen an Prüfstelle > 1 Minute	sehr gering	ca. 10 Sekunden mit Smartphone
Anzahl Prüfstellen in D (Partner)	Smartphone der Kontrolleure/ Backoffice	nicht relevant	nicht relevant	393	jedes Smartphone (Fahrer/Unternehmen)	Inhouse, Smartphone und/oder Telematik	u. a. 2.500 Aral-Tankstellen	k. A.
Fahrerkommunikation	E-Mail	E-Mail, SMS	E-Mail	App	E-Mail, SMS, App	E-Mail, SMS, Smartphone, Telematik	E-Mail; SMS oder individuell	E-Mail, SMS
Mindestanzahl von Führerscheinen	keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
Einschränkungen	keine, außer landesrechtlichen Vorgaben	keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
Testphase möglich	ja (SAP-System erforderlich)	ja	ja, 30 Tage kostenlos	ja	ja	ja	jederzeit möglich	k. A.
Kontakt für den Fuhrparkleiter	Michael Schwandner michael.schwandner@abiscon.com 0941/30746-127	Stephanie Heindl hello@avrios.com 030/2555 80921	Christopher Maak christopher.maak@freenet.ag 040/51306-412	Christian Weiß christian.weiss@dako.de 03641/2277-8501	Maximilian Gassner mgassner@edding.com 0173/6369620	Jörg Harzmann info@eh-systemhaus.de 07576/96 181 0	Thomas Fürth service@fleet-id.de 01803/533843	info@e-fcon.com

FS=Führerschein, FSK=Führerscheinkontrolle

schiedliche Herangehensweisen: RFID-Labels werden bei Ablösung zerstört, Daten können nur durch Abfotografieren hochgeladen werden, werden direkt auf dem Endgerät verarbeitet oder Videos werden nicht aus dem Speicher hochgeladen. Hannes Behacker, Managing Director, edding Tech Solutions GmbH, erläutert für das Produkt easycheck das Verfahren: „Die revisionssichere und patentierte Technologie setzt auf ein transparentes Klebelabel, das einmalig auf alle Arten von Führerscheinen aufgebracht werden kann. Die farblose Spezialtinte des Labels ist Träger eines individuellen Digitalcodes, der dann in Kombination mit einem Smartphone-Display auslesbar ist. easycheck besitzt eine Unbedenklichkeitserklärung des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur und eignet sich für Gelegenheits- und Poolfahrer."

Einen Ausblick auf die Entwicklung der Systeme und den Markt geben die Hersteller ebenfalls: Die Vernetzung der Fahrzeuge und damit auch der Systeme und Dienstleistungen wird zunehmen. Digitale All-in-one-Lösungen stehen im Fokus der Kunden, über die nicht nur die Führerscheinkontrolle, sondern Compliance-Funktionen wie UVV-Fahrzeugkontrollen und -unterweisungen umsetzbar sind. Oder sie werden mit anderen Lösungsansätzen wie bei Webfleet Solutions weiterentwickelt zu Komplettlösungen, die Funktionen wie Fahrzeugortung, umfassende Reportings, Auftragsmanagement, Analyse des Fahrerverhaltens, elektronisches Fahrtenbuch sowie viele weitere enthalten, die zudem Schnittstellen zu externen Anwendungen ermöglichen und sich nahtlos in bestehende Softwarelösungen integrieren lassen.

Elektronische Führerscheinkontrollsysteme erleichtern die rechtskonforme Arbeit des Fuhrparkmanagements ungemein. Die Notwendigkeit eines Prüfsystems steigt mit der Größe der Flotte, weiß Andreas Schneider, Co-Founder und Managing Director der Vimcar GmbH, und empfiehlt jedem Fuhrparkleiter ein Prüfsystem, da dieses auch im Schadensfall die durchgeführten Kontrollen leichter nachweisen lässt. Auf die jeweiligen Vorlieben der Unternehmen gehen unterschiedliche Systeme unter anderem bei den Anwendungen, bei der Kostenstruktur und bei den datenschutzrechtlichen Anforderungen ein.

IntraKey technologies AG www.intrakey.de/de/proukte/fuhrparkmanagement	KEMAS GmbH www.kemas.de/elektronische-fuehrerscheinkontrolle	LapID Service GmbH www.lapid.de	VDO/ „my-fis.com" //SCHROIFF/schroiff.de	Sycada Deutschland GmbH www.sycada.com	TCS - Technology Content Services GmbH www.tcs-dienstleistung.de	VDQ Business Solutions GmbH www.logpro.de	Vimcar GmbH www.vimcar.de	Webfleet Solutions www.webfleet.com/	Wollnik & Gandlau Systems GmbH; ab 1.7. Drivers Check GmbH www.drivers-check.de/
IntraKey System C/3	licence NET	LapID	TIS-Web/SCHROIFF FSK	M!Trace - elektronische Führerscheinkontrolle	k. A.	elektronische Führerscheinkontrolle	Vimcar Fleet Führerscheinkontrolle	Teil d. Telematik-Lösung WEBFLEET	DriversCheck
ja	ja	ja	nein/nein	ja	ja	ja	ja	ja, als Teil einer integrierten Partnerlösung ((i. V. m. LINK Fahrzeugortungsgeräten, PRO Driver Terminals u.Partner-Software)	eigenständige Lösung mit mehreren Modulen (FSK, FU, UVV)
ja	ja	ja	ja/ja	ja	ja	ja	ja	nein, Teil einer Lösung	ja
elektronisch/ RFID-Label	RFID-Siegel	RFID-Siegel, alternativ siegellos via App	beide VDO RFID-Label	ja	nicht notwendig	selbstklebende NFC-Siegel	ja	k. A.	Alternative zur siegellosen Kontrolle
elektronisch/ RFID-Label	RFID-Scanner	RFID-Siegel, Driver- u. Manager-App, Verwaltung d. manuellen FSK im System, optional: Erfassung u. Überwachung d. Fahrerlaubnisklassen	beide über Chipcard-Reader-Kombigerät RFID od. Terminal mit RFID-Leser	RFID-Reader/Labelaufkleber	Video	elektronisch/NFC	Selbstprüfung per App mit Smartphone, Stationsprüfung d. RFID-Siegel, man. Sichtprüfung d. autorisierte Person	kontaktlose Übertragung d. Daten über Auslesen von aufgeklebtem, manipulationssicherem RFID-Tag od. NFC-Siegel über Terminal	siegellose Kontrolle, digitale Abtastung d. Prüfmerkmale für dt. EU-Karten-FS
ab 1 Stunde (je nach modularem Ausbau)	gering	gering	gering/gering	gering, Aufkleben des Labels, Installation eines RFID-Readers (Anschluss an ein Sycada-Telematiksystem)	k. A.	keiner	gering, Siegel muss nur einmal verklebt bzw. die App geladen werden	Installationsservice über zertifizierte Partner, einmalige Eingabe relev. Stammdaten d. Fahrers	wenige Minuten
unter 1 Minute	gering, wird autom. erinnert, Scannen d. FS am Kontrollterminal	> 2 Minuten/Jahr	gering/gering	gering, Fahrer muss lediglich Label auf FS an RFID-Reader halten	2 Minuten	> 30 Sek., je nach Prüfungsart	abhängig von der Wahl der Prüftechnik	minimal	1 Minute
je nach Anzahl Terminals pro Kunde	nur inhouse	1.200 öffentliche Prüfstationen	k. A.	k. A.	300	k. A.	k. A.	k. A.	Smartphone
E-Mail, Push-Notification	E-Mail, SMS	SMS, E-Mail	über TIS Web Communicator/ Prüfbenachrichtigung per E-Mail	Mobilfunk GPRS	E-Mail	Benachrichtigung per Mail	E-Mail, SMS	autom. Erinnerung über Terminal, Nachrichtenversand direkt auf Fahrerterminal	E-Mail
keine	keine	keine	1/1	10	keine	1	keine	1	keine
keine	keine	keine	keine/keine	keine	keine	keine	Selbstprüfung per App nur bei dt. EU-Karten-FS, Siegelprüfung in A u. NL nicht möglich	keine	keine
ja	ja	ja, 30 Tage kostenlos	nein/nein	ja	ja	ja	ja	ja, auf Anfrage	ja
vertrieb@intrakey.de 0351/31558-11	Peter Vogel p.vogel@kemas.de 0173/6254784	Erik Sprenger erik.sprenger@lapid.de 0271/489 7210	Lars Beckonert l.beckonert@schroiff.de 0421/53709-30	Benjamin Tschache tschache@sycada.com 089/550616-21	Niels Krüger n.krueger@tcs-dienstleistung.de 0171/1628231	Jule Schütz jschuetz@vdq.de 02662/9571-30	Fleet Vertrieb fleet@vimcar.com	Webfleet Solutions Sales B. V. German Branch vertrieb@webfleet.com 069/6630-8024	Denise Janßen info@wollnik-gandlau.systems 02234/9969770

Mobilgeräte sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken: Egal ob Fitnesstracker, Smartwatch, Smartphone oder Tablet, sie alle hinterlassen Spuren, aus denen sich klare Bewegungsmuster erstellen lassen. Diese Möglichkeit der Nachverfolgung machen sich auch elektronische Fahrtenbücher zunutze. Welches Fahrtenbuchsystem eignet sich für welchen Einsatz? Dieser Frage geht Flottenmanagement mit diesem Artikel nach.

Im Vimcar Privatmodus können Fahrtdetails privater Fahrten komplett ausgeblendet und nur bei erneuter Passworteingabe abgerufen werden

(Quelle: Vimcar)

Bestens nachvollziehbar

Grundsätzlich dokumentiert ein Fahrtenbuch die von einem Fahrzeug zurückgelegte Strecke sowie den Anlass der Fahrt. Es kann dazu dienen, die Daten der Polizei, dem Finanzamt oder einem Unternehmen vorzulegen. Dazu muss es bestimmte Regularien erfüllen, also „ordnungsgemäß" sein, wie es die Rechtsprechung definiert: Es muss zeitnah – innerhalb von bis zu sieben Kalendertagen – und in geschlossener Form geführt werden, um so nachträgliche Einfügungen oder Änderungen auszuschließen oder als solche erkennbar zu machen. Bei dienstlicher Nutzung müssen Datum, Fahrtziele und grundsätzlich auch die jeweils aufgesuchten Kunden oder Geschäftspartner oder jedenfalls der konkrete Gegenstand der dienstlichen Verrichtung vollständig und im fortlaufenden Zusammenhang mit dem am Abschluss erreichten Gesamtkilometerstand des Fahrzeugs aufgeführt werden. Wenn elektronische Fahrtenbücher hierfür zum Einsatz kommen, sollte das Betriebsstätten-Finanzamt unbedingt bei der Wahl einer geeigneten, von ihm anerkannten Lösung einbezogen werden. Nutzer von Premiummarken (Audi, BMW, Jaguar/Land Rover, Mercedes-Benz, Porsche, Volvo) sowie Kunden von bestimmten aktuellen Modellen der Marken des Renault-Mitsubishi-Nissan-Konzerns, des Stellantis-Konzerns und des Volkswagen Konzerns erhalten ab Werk eine integrierte Blackbox beziehungsweise haben via Dataplug für die OBD-Schnittstelle die Möglichkeit, nach Aktivierung ein digitales Fahrtenbuch zu nutzen. Diese Funktion hält gleichwohl mit der zunehmenden Vernetzung und der Elektrifizierung der Fahrzeuge in immer mehr Modellen Einzug.

Gute Gründe

Die Gründe, ein Fahrtenbuch zu führen, sind vielfältig. „Für den Bereich elektronisches Fahrtenbuch steht natürlich die Steueroptimierung bei geringem bürokratischem Aufwand im Fokus. Hierbei gibt es zwei Vorteile, die es hervorzuheben gilt. Erstens: Der Nutzer kann alle Fahrten per Knopfdruck kategorisieren und erspart sich durch automatisierte Prozesse, wie die Dokumentation von Start und Ziel der Fahrt, sowie der Angabe jeglicher Zeitangaben, viel Arbeit. Zweitens: Mithilfe der genauen Dokumentation der Fahrten durch das System kommt es zu weniger Abweichungen im Fahrtenbuch. Die automatisierten und beanstandungsfreien Berichte minimieren die Fehlerquote immens. Das freut die eigene Buchhaltung und, vielleicht noch wichtiger, das Finanzamt", sagt Fabian Seithel, Associate Vice President – Sales & Business Development bei Geotab. Dabei geht es nicht nur um die steuerliche Seite, sondern häufig auch um die Fahrerdokumentation. Bei Fahrzeugen, die ausschließlich zu dienstlichen Zwecken genutzt werden dürfen, muss ohnehin ein Fahrtenbuch geführt werden, um einen lückenlosen Nachweis für das Finanzamt zu erbringen.

Doch wer hat die Wahl und wer profitiert von der Nutzung eines Fahrtenbuchs? „Durch das Fahrtenbuch können gegenüber der Pauschalversteuerung Steuern im vierstelligen Bereich eingespart werden. Ob sich die Nutzung eines Fahrtenbuchs lohnt, hängt dabei von mehreren Faktoren ab wie beispielsweise dem Bruttolistenpreis des Fahrzeugs und dem Anteil an Privatfahrten. Die Vorteile eines elektronischen Fahrtenbuchs liegen auf der Hand: Der Fahrzeugführende hat einen erheblich geringeren Aufwand als beim Führen eines handschriftlichen Fahrtenbuchs, da dieser nur die Kategorisierung der Fahrten vornehmen muss. Wichtige Daten wie die Start- und Zieladresse, gefahrene Kilometer und Uhrzeit werden automatisch aufgezeichnet und rechtssicher dokumentiert", erläutert Andreas Schneider, Co-Founder und Managing Director der Vimcar GmbH. Auch sei zu bedenken, dass wenn Arbeitnehmern Dienstwagen ohne Fahrtenbücher überlassen werden, genaueste Steuerprüfungen stattfinden. Häufig werde gegen das Unternehmen oder den Selbstständigen entschieden, weil Privatfahrten pauschal vorausgesetzt werden und deren Anteil geschätzt wird. Eine Nachversteuerung durch die Ein-Prozent-Pauschale sei kaum abzuwenden, weil es keinen lückenlosen und begründeten Nachweis der Fahrten gebe.

Datenübernahme

Elektronische Fahrtenbücher, die über eine Blackbox oder einen OBD-Stecker fest mit dem Fahrzeug verbunden sind, über GPS-Signal mit Daten versorgt werden und diese via Mobilfunkkarte weiter kommunizieren, werden heute wesentlich häufiger von den Finanzbehörden akzeptiert als handgeschriebene. Uwe Bauch, Geschäftsführer der community4you AG, argumentiert für die elektronische Lösung: „Bei der Führung eines Fahrtenbuchs gilt es, besonders sorgfältig zu sein. Das Finanzamt prüft inzwischen auch mithilfe von Künstlicher Intelligenz, wie konsistent die Angaben sind, ob Wegstre-

AUSGEWÄHLTE ANBIETER VON ELEKTRONISCHEN FAHRTENBÜCHERN

Anbieter	Website
AMV Networks GmbH	www.amv-networks.com/digitales-fahrtenbuch/
AREALCONTROL GmbH	www.arealcontrol.de/loesungen/elektronisches-fahrtenbuch
autoaid GmbH	www.autoaid.de/connected-car/fahrtenbuch/
Bornemann AG	www.bornemann.net/elektronisches-fahrtenbuch/
community4you AG	www.commfleet.de/de/telematik-software/index.html
Geotab Inc.	www.geotab.com/de/fahrzeugortungsgeraet/
Next Generation Mobility GmbH/fleetster	www.fleetster.de/flotten-software/elektronisches-fahrtenbuch/
PACE Telematics GmbH	www.pace.car/de/features/elektronisches-fahrtenbuch
ryd (ThinxNet)	de.ryd.one/ryd-box/fahrtenbuch/
S-TEC GmbH	www.gps-carcontrol.de/index.php/produkte/elektronisches-fahrtenbuch
soprotec GmbH	www.soprotec.de/fahrtenbuch-1
Sycada Deutschland GmbH	www.sycada.com/de/smart-de/elektronisches-fahrtenbuch/
TaskX GmbH	www.taskx.de/fahrtenbuch/
TrackJack Germany GmbH	www.trackjackeurope.com/de/
Vimcar GmbH	www.vimcar.de/fahrtenbuch
Webfleet Solutions B.V.	www.webfleet.com/de_de/webfleet/fleet-management/log-book/
Wollnikom GmbH	www.wollnikom.net/produkte/telematik/fahrtenbuch/

cken plausibel sind, ob die Einträge zeitnah nach der Fahrt erstellt oder nachträglich Änderungen vorgenommen wurden und so weiter. Fehlerhafte Fahrtenbücher werden abgelehnt und stattdessen wird zwangsweise die Ein-Prozent-Regel angewandt. Damit am Ende alles passt, müssen die Fahrer es also ganz genau nehmen und auch einigen Aufwand betreiben. Wesentlich einfacher ist es da, wenn Fahrer keine handgeschriebenen Fahrtenbücher führen, sondern elektronische Fahrtenbücher. Die meisten Anbieter solcher Produkte nutzen einen OBD-Stecker, mit dem Geodaten, Zeit und Kilometer automatisch aus dem Fahrzeug ausgelesen und online synchronisiert werden, sobald die Daten anfallen. Diese Aufzeichnung ist garantiert lückenlos. Auch hier gelten spezielle Anforderungen, um einen Betrug auszuschließen. Eine manuelle Bearbeitung der Daten muss technisch ausgeschlossen sein. Wer einen vertrauensvollen Anbieter wählt, kann sich aber sicher sein, dass das Finanzamt nichts zu beanstanden hat." Andere Anwendungen arbeiten in Kombination mit Apps und lassen sich rund um die Uhr einfach und revisionssicher bedienen. Einer der wesentlichsten Vorteile bei der Nutzung einer digitalen Fahrtenbuchlösung, neben beispielsweise einer perfekten Leserlichkeit, ist die Arbeitszeitersparnis. So kann mit einem elektronischen Fahrtenbuch bis zu 80 Prozent Zeit gespart werden. Grund hierfür ist die starke Automatisierung: Alle Fahrten werden von selbst erfasst und mit Adressen bereits vorgetragen.

Häufig können weitere Funktionen, die sich aus den erhobenen Fahrdaten ergeben, genutzt werden: „Neben dem WEBFLEET Fahrtenbuch ist der vollautomatisch erstellte und steuerlich anerkannte Fahrtenbuch-Report für unsere Kunden eine große Erleichterung und Zeitersparnis. Ebenso verschafft die intuitive und selbstlernende WEBFLEET Logbook App den Nutzern eine anwenderfreundliche Erfassung von Fahrten. Darüber hinaus schätzen unsere Kunden die einfache Integration via offener APIs in ihre anderen (Firmen-)Programme, beispielsweise zur Spesenabrechnung. Viele Kunden nutzen ihre Fuhrparkdaten auch direkt im Zusammenspiel mit ihrem Warenwirtschaftssystem, zum Beispiel zur automatisierten Rechnungslegung nach Leistungserbringung vor Ort. WEBFLEET ermöglicht zudem die Auswertung des Fahrstils auf folgenden Leistungsindikatoren: Geschwindigkeitsüberschreitung, Lenk- und Bremsmanöver, konstante Geschwindigkeit, ökologische Geschwindigkeit, Leerlaufzeiten. Zusätzlich zur Analyse des Fahrstils können noch folgende Indikatoren ausgewertet werden: Kraftstoffverbrauch, Ausrollen, Schalten", nennt Wolfgang Schmid, Sales Director D-A-CH bei Webfleet Solutions, weitere Möglichkeiten. Auch für die Verwaltung und Überwachung von Serviceintervallen, Laufleistungen und zur Nachweisführung gegenüber Auftraggebern lassen sich die gewonnenen Fahrzeugdaten verwenden.

Datenschutz

Die Erhebung von Daten wirft jedoch immer gleich die Frage nach dem Datenschutz auf. Selbstverständlich unterliegen alle Produkte den rechtlichen Bestimmungen und der DSGVO. Ulric E. J. Rechtsteiner, Geschäftsführer der AREALCONTROL GmbH, dazu: „Wir bestätigen unseren Flottenbetreibern beziehungsweise Kunden per Konformitätserklärung, dass die Lösungen allen Anforderungen der Finanz- und Datenschutzvorschriften gerecht werden. Datenschutz gab es auch schon vor der DSGVO, wobei seit 25. Mai 2018 durch die hohe Strafbewährung eine besondere Aufmerksamkeit geboten ist. GPS-Ortung ist für jedes elektronische Fahrtenbuch unabdingbar, da ansonsten für die Geo-Koordinaten an der geparkten Position keine Adressen aus den großen Geo-Datenbanken oder dem system-internen POI-System (Point of Interest; eigene Adressen wie Kunden et cetera) herangezogen werden können. Ob die User die Fahrzeuge live orten und tracken können oder nicht, ist bei uns eine Frage des Kundenwunschs beziehungsweise der Betriebsvereinbarung. Im Privatmodus dürfen keine GPS-Koordinaten entstehen, gemäß Datensparsamkeit und Datenvermeidung nach DSGVO. Dies spiegelt sich auch in diversen Urteilen der Land- und Oberlandesgerichte wider. Aber die Kilometer-Strecken müssen dokumentiert werden. Alle AREALCONTROL-Lösungen besitzen einen ‚Schalter' in Form eines Touch-Buttons in der Driver-App oder direkt einen Kipp-/Wipp-Schalter zur Umschaltung von geschäftlich auf privat und umgekehrt. Im Privatmodus entstehen keine GPS-Koordinaten, obwohl das Telematik-System sehr genau weiß, wo es ist, aber diese Daten werden niemals auf die Telematik-Server übermittelt. Im Diebstahlfall kann im Privatmodus keine Ortung erfolgen, es müsste erst das Telematik-Gerät per Fernbefehl umgestellt werden. Einige Fahrtenbuch-Anbieter arbeiten an der Stelle nicht DSGVO-konform, sondern blenden die Privat-Strecken und -Koordinaten für die Portal-User aus, die dann glauben, dass es keine Koordinaten gäbe. Bei einer datenschutzrechtlichen Tiefenprüfung drohen in diesen Fällen Strafgebühren bis zu vier Prozent des weltweiten Jahresumsatzes."

Fazit

Das Führen eines elektronischen Fahrtenbuchs entlastet Unternehmen. Viele der Lösungen sind laut Anbietern bereits ab einem Fahrzeug im Fuhrpark vorgesehen und lohnen sich daher vor allem auch in kleinen Betrieben und für Selbstständige. Die elektronische, rechtssichere Dokumentation kann dabei unterstützen, geldwerte Vorteile für Mitarbeiter optimal zu versteuern. Sofern die Freigabe des örtlichen Finanzamts vorliegt und sämtliche innerbetrieblichen Vorgaben erfüllt sind, steht der Nutzung nichts mehr im Weg. Die Anschaffungskosten amortisieren sich schnell, wenn man die Steuereinsparungen aufseiten des Unternehmens einbezieht. Nicht zuletzt fallen die erzielten Steuerersparnisse auch in einem Volumen aus, welche elektronische Fahrtenbücher auch in der Krise zu einer sinnvollen Investition avancieren lassen. So hat beispielsweise die COVID-19-Pandemie nur einen geringen Einfluss auf die Anzahl der Flottenfahrzeuge: Bei einer von Vimcar durchgeführten Umfrage gaben 60 Prozent der Befragten an, keine Fahrzeuge an- oder abzuschaffen. 21 Prozent haben die Bestellung von Fahrzeugen verschoben und 19 Prozent haben Fahrzeugbestellungen eingeleitet.

Holen Sie mehr aus Ihren Fuhrpark heraus

Weltmarktführer im gewerblichen Telematik-Bereich

Optimieren Sie Ihre Produktivität, senken Sie Ihre Kraftstoffkosten und verbessern Sie die Fahrsicherheit. Geotab entwickelt clevere, datenbasierte Hardware- und Software-Lösungen zur Optimierung Ihres Fuhrparks.

GEOTAB®

www.geotab.de

Auch wenn die Unternehmensmobilität der letzten Monate vor allem von mobilem Arbeiten und Homeoffice geprägt war, blieb die Bedeutung eines stabilen, ausgeprägten Kosten- und Umweltbewusstseins im Fuhrpark davon nahezu unberührt. Hierbei spielen die Möglichkeiten der Erfassung und Auswertung aller kleinteiligen Kosten sowie Daten besonders bei großen Flotten für Fuhrparkbetreiber eine übergeordnete Rolle. Flottenmanagement hat verschiedene Angebote an Softwarelösungen für eine effiziente Verwaltung des Fuhrparks zusammengetragen.

Für ein effektives Fuhrparkmanagement sind Daten heutzutage unerlässlich. Softwarelösungen helfen den Überblick in der Datenflut zu behalten

Digital ist **Trumpf**

Fahrzeuge bestellen, Rechnungen sowie Belege erfassen und überprüfen, Termine im Auge behalten und Kosten auswerten – das sind nur einige Beispiele für typische Aufgaben, die im Zusammenhang mit einem Fuhrpark anfallen. „In einem Unternehmen mit 5 bis 20 Fahrzeugen nimmt die Koordination der Fahrzeuge und die Dokumentation wichtiger Daten über acht Stunden Zeit pro Woche in Anspruch. Dieser Aufwand kann durch eine Fuhrparksoftware stark reduziert werden. Weitere Gründe bei der Entscheidung für eine Fuhrparksoftware sind die Effizienzsteigerung und die Reduzierung der Kosten“, erläutert Andreas Schneider, Co-Founder und Managing Director bei der Vimcar GmbH, und führt weiter aus: „Alle Daten zu Nutzung, Kosten und Kontrolle der Fuhrparkfahrzeuge werden zentral und in Echtzeit gebündelt. Informationen sind jederzeit verfügbar und mit wenigen Klicks auszuwerten. Dies ermöglicht Fuhrparkverantwortlichen von zu Hause aus zu arbeiten, da die Unterlagen nicht mehr in Aktenordnern aufbewahrt werden müssen.“

Jedoch sollte sich der Fuhrparkmanager bei der Auswahl der geeigneten Softwarelösung zunächst im Klaren darüber sein, mit welcher Art des Fuhrparks er es zu tun hat. Handelt es sich beispielsweise um eine komplett geleaste Unternehmensflotte, womöglich noch im Full-Service-Leasing, sollte der erste Blick des Fuhrparkverantwortlichen in die Richtung der — gelegentlich sogar ohne Aufpreis erhältlichen — webbasierten Auswertungstools des Leasinganbieters gehen. Denn oft sind hier schon spezifische Schnittstellen zu Leasingmodulen integriert, welche den Aufwand bei der Fuhrparkverwaltung auf ein Minimum reduzieren. Hingegen sind in der Regel herstellerunabhängige Softwarelösungen die einzige Möglichkeit für die Verwaltung von Kauffuhrparks oder auch Flotten, die viele Teilprozesse miteinander verknüpfen zu versuchen: „Wer für jede einzelne Aufgabe im Fuhrpark eine kleinteilige Lösung hat, der wird weder Zeit noch Geld sparen können. Was die Unternehmen wirklich brauchen, ist eine Software, die alle Funktionen in sich vereint, auf einen zentralen Datensatz zugreift und Prozesse intelligent verknüpft. Mit der comm.fleet-Fuhrparkmanagementsoftware von community4you bieten wir von einem zentralen Dashboard Zugriff auf alle Fuhrparkdaten und -prozesse. Unsere Kunden können sich ihre Software individuell konfigurieren und wählen dabei aus Modulen, wie Unfall/Schaden/Werkstatt- und Kostenmanagement, Lager- und Bauteileverwaltung, Beschaffung, Reifen- und Fahrerverwaltung, Bearbeitung von Bußgeldern und Rechnungen, Corporate Carsharing und vielen mehr. Mit unseren Tools können wir als einziger Anbieter alle Prozesse von der Fahrzeugbeschaffung bis zum Remarketing aus einer Hand abbilden und dabei auch neue Konzepte wie Mobilitätsbudgets darstellen. Aber auch bereits installierte Programme von Drittanbietern können wir in unser System einbinden. Es muss also nicht alles über den Haufen geworfen werden. Wir ergänzen da, wo es den meisten Nutzen gibt“, führt Uwe Bauch, Vorstandsvorsitzender der community4you AG, aus. Doch nicht immer weist der Fuhrpark ausschließlich eine Finanzierungsform auf, sondern besteht aus geleasten sowie gekauften Fahrzeugen: Optimal ist im Falle eines Mischfuhrparks sicher eher die unabhängige Kaufsoftware, da sie mit der Fülle an Tools nicht nur auf die Besonderheiten im Leasingumfeld, sondern zugleich auch auf die des Kauffuhrparks eingeht.

Grundlegend soll eine Fuhrparkmanagementsoftware den Flottenverantwortlichen bei der Arbeit unterstützen und entlasten, denn nur so lassen sich Einsparpotenziale generieren. „Eine Fuhrparkmanagementsoftware hilft, einen ganzheitlichen Überblick über den eigenen Fuhrpark in Echtzeit zu erhalten. Alles wird sicht- und messbar: die Produktivität und Sicherheit der Fahrer, welche Optimierungen fruchten, die Konformität der Flotten, die Skalierbarkeit und der Grad der Nachhaltigkeit des Fuhrparks. Durch die Erfassung der dynamischen Fahrzeug- und Fahrerdaten sind unsere Kunden zu jeder Zeit in der Lage, schnellere und bessere Entscheidungen zu treffen und somit die Effizienz ihrer Flotte zu optimieren. Denn: Sie können nur das verbessern, was sie auch messen können. Gerade in der aktuellen COVID-Zeit bietet eine Fuhrparkmanagementsoftware viele Möglichkeiten, die Betriebsabläufe zu optimieren. Seien es beispielsweise Last-Mile-Unternehmen, die durch eine optimierte Routenführung mehr Aufträge pro Tag erledigen können, um somit die eigene Produktivität zu steigern, oder um Einsparpotenziale zu identifizieren. Des Weiteren können die Software und der Einsatz von Telematik dem Fuhrparkmanager zeigen, welche Fahrzeuge mit geringer Auslastung umdisponiert werden können, und so kann gegebenenfalls die Dimension des Fuhrparks angepasst werden“, gibt Klaus Böckers, Vice President Nordics, Central and Eastern Europe bei Geotab, zu verstehen. Bei der Entscheidung für eine Softwarelösung sollte aber auch die Benutzerfreundlichkeit der Anwendungen mitberücksichtigt werden. Hierbei bleibt es nicht aus, sich die eine oder andere Testversion zu beschaffen und diese gemäß den eigenen Ansprüchen genau unter die Lupe zu nehmen. Die Betonung liegt dabei auf „genau unter die Lupe nehmen“, denn gerade die Zeit, die hier durch einfachere Prozesse eingespart wird, kann sich unter Umständen in der Praxisarbeit potenzieren.

In drei unterschiedlichen Bereichen stecken dabei Einsparpotenziale: Entlastung des Fuhrparkmanagements bei Routinetätigkeiten, Zusammenführung von Daten in einem einheitlichen System sowie die Vereinfachung von Prozessen. „Mit einem Onlinetool kann die zukünftige Fahrzeugflotte schnell, effektiv und mit allen relevanten Informationen ganz einfach digital verwaltet werden. Ergänzend bieten Onlinetools umfassende Analyse- und Reportingmöglichkeiten, unter anderem mit Laufleistungsanalyse, Kraftstoff- und Gesamtkostenreport, Informationen zu anstehenden Neubestellungen und auslaufenden Verträgen. Zusätzlich können über einen Onlinekonfigurator Fahrzeuge unter Berücksichtigung der hinterlegten Car-Policy ganz individuell zusammengestellt werden. So werden Fuhrparkmanager und Fah-

rer digital unterstützt – und das alles zeit- und ortsunabhängig“, wie Frank Hägele, Mitglied der Geschäftsleitung Geschäftsfeld Mobility der Deutschen Leasing AG, zu berichten weiß. Ein Schwerpunkt bei der Fuhrparkverwaltung ist sicherlich die Prozesstransparenz. Hier kann ein effizientes Fuhrparkmanagementsystem dazu beitragen, den Flottenverantwortlichen nachhaltig zu entlasten. So unterstützt beispielsweise die automatische Benachrichtigung von Fahrern das Fuhrparkmanagement und sorgt zugleich für eine reibungslose Interaktion mit allen beteiligten Parteien. „FleetScape IP ermöglicht es dem Nutzer, einfach und transparent das Verhalten des Fuhrparks unter besonderen Rahmenbedingungen (beispielsweise COVID-19) zu messen und zielgerichtete Maßnahmen (zum Beispiel Umstufungen) einzuleiten. Social Distancing aufgrund von COVID-19 verdeutlicht, dass eine zukünftige Zusammenarbeit nur mit rein cloudbasierten Lösungen – wie FleetScape IP – möglich ist“, erläutert Dirk Zieschang, Gesellschafter der InNuce Solutions GmbH. Auch für Frank Kemmerer, Leiter Flottenmanagement bei Mercedes-Benz Deutschland, steht der ganzheitliche Überblick im Vordergrund: „Mit Flottenkennzahlen und Echtzeitdaten aus Fahrzeugen werden die ganzheitliche Steuerung des Fuhrparks vereinfacht, Fahrzeugausfälle reduziert, Zeit eingespart und Betriebskosten gesenkt. Durch die Einbindung von GPS-Daten können zudem operative Abläufe effizienter gestaltet werden. In Zeiten von mobilem Arbeiten können Fuhrparkverantwortliche auch ohne persönlichen Kontakt zu den Fahrerinnen und Fahrern und Flottenfahrzeugen sicherstellen, dass diese betriebsbereit sind.“

Die Anbindung von Personen oder auch anderen Systemen an die Flottenverwaltungssoftware dient dabei nicht nur einer schnelleren Kommunikation, sondern auch einem sicheren Datenaustausch. Beispielsweise kann das Fuhrparkmanagementsystem für eine Meldung des geldwerten Vorteils an die Lohnbuchhaltung auf die Stammdaten des Fahrers (bei personengebundenen Fahrzeugen) oder auf ein elektronisches Fahrtenbuch zurückgreifen. Diese Informationen werden regelmäßig per Schnittstelle an das Personalwesen übergeben. Der vollautomatische Prozess bindet somit keine Ressourcen und bietet eine hohe Verlässlichkeit hinsichtlich der Korrektheit der Daten. „Die offene Schnittstelle ist schon seit jeher ein überzeugendes Argument, WEBFLEET zu nutzen. Dadurch haben wir die Möglichkeit, Kunden aus jeglichen Branchen zu bedienen. ‚Wo ist mein Fahrzeug?‘, ist dabei nunmehr eine Information von vielen. Digitale Arbeitsabläufe, Arbeitszeiten, Fahrzeugzustand rücken immer mehr in den Mittelpunkt. Wir unterscheiden dabei nicht, ob die Daten bei einem großen Logistiker in einer Speditionssoftware genutzt werden oder bei dem Handwerker, der heute schon auf Digitalisierung setzt, um mit seinen limitierten Ressourcen effizienter zu planen und zukunftssicher aufgestellt zu sein. Aber auch die Lohnabrechnung ist über unsere Schnittstelle problemlos möglich. Webfleet Solutions bietet in Europa das breiteste Netzwerk an Softwarepartnern im Bereich Telematik an“, so Wolfgang Schmid, Sales Director D-A-CH bei Webfleet Solutions.

Neben diesen Grundaufgaben ist sicherlich der Funktionsumfang ein wichtiges Kriterium bei der Wahl. Hier gilt: Je mehr eine Software kann, desto eher ist der Fuhrparkverantwortliche für alle Eventualitäten gerüstet. Ist beispielsweise eine unternehmenseigene Car-Policy nicht hinterlegt, verursacht das im Tagesgeschäft einen Mehraufwand. Überhaupt sind Schnittstellen sowohl für den Import von Daten anderer Tools – wie Tankkarten- oder Reifenanbieterreportings – sowie Schnittstellen zur Unternehmenssoftware, beispielsweise SAP, zu empfehlen: Sind die Verknüpfungen erst einmal gemacht, wird hier richtig Zeit gespart. Andererseits kann ein Zuviel an Funktionen auch dazu führen, dass man viel Zeit mit unnötigen Tools verschwendet oder eine – womöglich teure – Software kauft, um dann hinterher doch nur zehn Prozent der Funktionen zu nutzen. „Über die DAT-Schnittstelle spart man Zeit beim Abrufen von Fahrzeugdaten über die Fahrgestellnummer (VIN oder FIN) inklusive Zubehör. Das gleiche trifft auch auf die automatisierten Schnittstellen zu. Unsere Branche hat sich sehr verändert. Die Fuhrparkmanager entdecken vermehrt das Pooling beziehungsweise Carsharing. Der Fuhrparkmanager muss diese Fahrzeuge nicht mehr nur verwalten, sondern deren Einsatz auch so effektiv wie möglich planen. Dies kann er mit unseren IT-Lösungen Fleet+ oder CaranoCloud machen. Mit Fleet+ kann der Fuhrparkleiter diese Kurzzeitmietverträge für Pooling oder Carsharing abrechnen und internen oder externen Geschäftspartnern in Rechnung stellen. Außerdem kann er die gesetzlichen Pflichten (Terminüberwachung HU, AU, UVV, Führerscheinkontrolle LIVA) wahrnehmen“, erklärt Toni Hoffmann, Produktmanager Fleet+ bei der Carano Software Solutions GmbH.

Insgesamt zeigt sich jedoch, dass der Preis tatsächlich relativ ist: Gesparte Zeit im Tagesgeschäft sowie bessere Auswertungen, die Missverhältnisse bei Reifen-, Werkstattkosten oder bei Tankvorgängen einfach aufzeigen, sind mehr wert als ein paar Euros für eine Flottenmanagementlösung, die nicht auf das Unternehmen zugeschnitten ist. „Eine Fuhrparkmanagementsoftware bringt grundsätzlich Transparenz in die Fuhrparkverwaltung und verbessert die gesamte Fuhrparkorganisation. Je größer der Fuhrpark, desto relevanter. Auf Basis vielfältiger Reports und Analysen, zum Beispiel im Hinblick auf den Kraftstoffverbrauch oder Kilometerlaufleistungen, können Fuhrparkmanager relevante Entscheidungen zur Optimierung ihrer Fahrzeugflotte treffen. Darüber hinaus hilft Fuhrparkmanagementsoftware bei der Administration des Fuhrparks. Dazu gehören Erinnerungen an wichtige Termine, die elektronische Führerscheinkontrolle oder Übersichten zur UVV-Prüfung. Hinzu kommt die gesamte Vertragsdatenverwaltung. Wir decken als Volkswagen Financial Services mit unseren Produkten FleetCARS und FleetOnline diese gesamte Bandbreite an Funktionen ab“, wie Armin Villinger, Generalbevollmächtigter und Leiter Vertrieb Deutschland der Volkswagen Leasing GmbH, abschließend zu verstehen gibt.

(Tabelle auf S. 74)

carano
Software Solutions GmbH

Effizient. Flexibel.
Wir bewegen Ihre Flotte!

Maßgeschneidertes Fuhrparkmanagement
für Manager, Fahrer und Dienstleister.

Jetzt anfragen:
www.carano.de/fleet

AUSGEWÄHLTE ANBIETER FÜR FUHRPARKMANAGEMENTSOFTWARE

	Unternehmen	Avrios International AG	Bornemann AG	Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsges. mbH & Co. KG	Carano Software Solutions GmbH	community4you AG
Software	Internetadresse	www.avrios.com/de	www.bornemann.net	www.carprofessional.de	www.carano.de	www.commfleet.de
	Name der Software	Avrios	Bornemann Cloud	CPM-UX	Fleet+	comm.fleet / comm.mobile
	Anwendung	cloudbasiert	Cloud mit erweiterbaren Apps, webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert	App (Liva), Cloud (CCL), lokal, webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert
	herstellerabhängige/herstellerunabhängige Software	herstellerunabhängig	herstellerabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig
	Mindestfuhrparkgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	ca. 50 Fahrzeuge (nur in Verbindung mit Fuhrparkmanagement über CPM)	keine Mindestgröße (ab 20 Fahrzeugen lohnenswert)	keine Mindestgröße
	verfügbare Sprachen	D, EN, ES, F, IT	D, EN	k. A.	D, EN	in 12 Sprachen verfügbar
Verwaltungsfunktionen	Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferantenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja
	Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja
	Bestellwesen	ja	nein	ja	ja	ja
	automatisierte Belegerfassung	ja	nein	ja	ja	ja
	Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja
	Verwaltung von Mobilfunkverträgen	nein	nein	ja	ja	ja
	mandantenfähig	ja	ja	ja	ja	ja
	Auswertungen/Reports möglich	ja, u. a. zu Gesamtkosten, Umweltkosten, Kraftstoffverbrauch, Laufleistung	ja, u. a. zu Touren, Fahrer (An- und Abmeldung), Geozonen, Positionsbericht, Ereignisbericht	ja	ja	ja, u. a. zu Verbrauch, Verschleiß & Schäden, Kosten, Auslastung
Softwaremodule/-funktionen	Fahrzeugkonfigurator	Multi-Bidding inkl. Kommunikation und Angebotsvergleich	nein	ja	ja, mit Easy	ja, mit comm.cars (herstellerunabhängige Fahrzeugbeschaffungssoftware)
	Hinterlegung der Car-Policy	ja	ja	ja	ja, mit Easy	ja
	Fahrzeugbelegungsplanung	ja	nein	ja	ja	ja
	E-Mails: automatischer Versand / Massenversand	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
	Fahrerdirektkommunikation	ja	ja	ja	ja	ja
	Datenkopierfunktion	ja	ja	ja	ja	ja
	IFRS-16-fähig	ja	nein	ja	ja	ja
	Live-Fahrzeugortung	nein	ja	nein	nein	ja
	elektronisches Fahrtenbuch	ja, über Partner	ja	ja	nein, aber geplant	ja
	Terminverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja
	elektronische Führerscheinkontrolle	ja	ja	ja	ja, mit Liva	ja
Schnittstellen	Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	ja	nein	ja	ja	ja
	feste Schnittstelle für Export	ja	ja	ja	ja	ja
	feste Schnittstelle für Telematik	ja	ja	nein	ja	ja
	frei programmierbare Schnittstellen	ja	nein	ja	ja	ja
	automatische Integration von Daten, welche?	frei konfigurierbar, u. a. von Rechnungen, Schadenerfassung und -abwicklung, Leasingpartner, Angebote und Dienstleistungen aus dem Marketplace	k. A.	k. A.	frei konfigurierbar	frei konfigurierbar
Kontakt	Name: E-Mail: Tel.:	Stephanie Heindl hello@avrios.com 030/2555-80921	Sabine Stübig telefonmarketing@bornemann.net 05321/3345-372	Car Professional Management info@carprofessional.de 040/53105-8622	Toni Hoffmann toni.hoffmann@carano.de 030/3999440	Uwe Bauch info@community4you.de 0371/909411-0

CX9 Systems GmbH	Deutsche Leasing AG	Digital Fleet Solutions GmbH	fleetster – Next Generation Mobility GmbH	Geotab	InNuce Solutions GmbH	KEMAS GmbH
www.crent.de	www.dlag.com/mobility	www.drivers-care.com	www.fleetster.de	www.geotab.com/de/	www.innuce-solutions.com	www.kemas.de/flottenmanagement
C-Rent Fleet	Deutsche Leasing Mobility Online	DriversCare	fleetster	MyGeotab	FleetScape IP	fleet&easy powered by carcontrol
App, Cloud (abhängig von Modul), lokal, webbasiert	webbasiert	App	App, Cloud, webbasiert	App, webbasiert	Cloud, webbasiert	App, Cloud, lokal (on promise), webbasiert
herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig
keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	5 Fahrzeuge	3 Fahrzeuge	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße (ab 10 Fahrzeugen lohnenswert)
D, EN, NL	D, EN	beliebig	in 9 Sprachen verfügbar	in 12 Sprachen verfügbar	D, EN	D, EN, RU, weitere Sprachen auf Anfrage
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
nein	ja	ja	ja	nein	ja	nein
nein	nein	ja	ja (ab Q3)	nein	ja	ja
ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja (ohne Maut)
nein	nein	ja	ja	nein	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, 130 Standardauswertungen	ja, u. a. zu Gesamtkosten, Laufleistungsanalyse, Fuhrparkstruktur, Verbrauchsanalyse	ja, u. a. Nutzungsnachweis der in der App aufgerufenen Funktionen	ja, u. a. zu Standort, gefahrenen Kilometer, Tankstand	ja, u. a. zu Kraftstoffverbrauch, Fahrverhalten, gefahrenen Kilometer, Energieverbrauch E-Autos	ja	ja, u. a. zu Fahrzeugauslastung, Fahrzeugdaten
nein	ja	ja, über ASS AG	ja	nein	ja	ja, über externe Schnittstelle möglich
nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja
ja	nein	ja, in Verbindung mit Poolfahrzeug-Modul	ja	ja	ja	ja, Fahrzeugbuchungs- und Reservierungstool / Carsharing-Funktion
ja/ja	nein/nein	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja, Anlage von Templates inkl. Serienbrief-Funktion
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	nein	nein	ja	nein
nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja, über Schnittstelle	nein	ja, über DriversCheck	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
frei konfigurierbar	frei konfigurierbar	frei konfigurierbar	frei konfigurierbar, u. a. von Fahrzeugdaten über OBD-Stecker, CarSharing Kits und Schlüsselschränke	frei konfigurierbar, u. a. über API und Excel	frei konfigurierbar	frei konfigurierbar, u. a. von Fahrzeug- und Fahrerdaten
Norman Schwarzkopf n.schwarzkopf@cx9.de 0173/9119619 (Mobil)	Ivonne Odenweller Ivonne.Odenweller@deutsche-leasing.com 06172/88-2627	Katrin Wollnik marketing@drivers-care.com 02161/998420	fleetster Team sales@fleetster.de 089/125010212	André Clusen andreclusen@geotab.com 0173/5844264 (Mobil)	Dirk Zieschang dirk.zieschang@innuce.de 040/328901911	Peter Vogel p.vogel@kemas.de 0173/6254784 (Mobil)

AUSGEWÄHLTE ANBIETER FÜR FUHRPARKMANAGEMENTSOFTWARE

	Unternehmen	Mercedes-Benz Connectivity Services GmbH	remoso GmbH	S-TEC GmbH	Sycada Deutschland GmbH	TCS – Technology Content Services GmbH
Software	Internetadresse	www.connect-business.net/de-de	www.remoso.com	www.gps-carcontrol.de	www.sycada.com	www.tcs-dienstleistung.de
	Name der Software	connect business	AMS	CarControl	XFM	eFleet
	Anwendung	App, webbasiert	App (Smartphone & Tablet), Cloud, lokal, webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert	webbasiert	webbasiert
	herstellerabhängige/herstellerunabhängige Software	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig
	Mindestfuhrparkgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	5 Fahrzeuge	keine Mindestgröße
	verfügbare Sprachen	D, EN, FR, I, NL	in allen Sprachen des europäischen Sprachraums verfügbar	D, EN, RU, weitere Sprachen auf Anfrage	beliebig	k. A.
Verwaltungsfunktionen	Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferantenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja
	Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja	ja	ja	k. A.	ja
	Bestellwesen	nein	ja	nein	k. A.	ja
	automatisierte Belegerfassung	nein	ja	ja	k. A.	nein
	Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	nein	ja	ja (ohne Maut)	k. A.	ja
	Verwaltung von Mobilfunkverträgen	nein	nein	ja	k. A.	nein
	mandantenfähig	nein	ja	ja	ja	ja
	Auswertungen/Reports möglich	ja, u. a. zu allen Fahrzeugdaten	ja, u. a. mit großem Standardset an Fahrer-, Fahrzeug- und Stationsanalysen	ja, u. a. zu Fahrzeugauslastung, Fahrzeugdaten	ja, diverse	ja
Softwaremodule/-funktionen	Fahrzeugkonfigurator	nein	nein	ja, über externe Schnittstelle möglich	k. A.	nein
	Hinterlegung der Car-Policy	nein	ja	ja	k. A.	ja
	Fahrzeugbelegungsplanung	nein	ja	ja, Fahrzeugbuchungs- und Reservierungstool / Carsharing-Funktion	k. A.	ja
	E-Mails: automatischer Versand / Massenversand	nein/nein	ja/ja	ja, Anlage von Templates inkl. Serienbrief-Funktion	ja/ja	ja/ja
	Fahrerdirektkommunikation	ja	nein	ja	ja	ja
	Datenkopierfunktion	nein	ja	ja	k. A.	ja
	IFRS-16-fähig	nein	ja	nein	k. A.	ja
	Live-Fahrzeugortung	ja	ja	ja	ja	ja
	elektronisches Fahrtenbuch	ja	ja	ja	ja	ja
	Terminverwaltung	nein	ja	ja	ja	ja
	elektronische Führerscheinkontrolle	nein	ja	ja	ja	ja
Schnittstellen	Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	nein	ja	ja	k. A.	nein
	feste Schnittstelle für Export	nein	ja	ja	k. A.	nein
	feste Schnittstelle für Telematik	nein	ja	ja	k. A.	nein
	frei programmierbare Schnittstellen	ja	nein	ja	ja	nein
	automatische Integration von Daten, welche?	frei konfigurierbar, u. a. von Fahrzeugdaten	frei konfigurierbar, u. a. von Fahrzeug- und Fahrerdaten	frei konfigurierbar	k. A.	k. A.
Kontakt	Name: E-Mail: Tel.:	Mercedes-Benz Connectivity Services connect-business@daimler.com 0711/1739012	Thomas Janson thomas.janson@remoso.com 0751/201879-18	Christoph Wiemuth c.wiemuth@scanmedia.net 0151/18858961 (Mobil)	Benjamin Tschache tschache@sycada.com 089/550616-21	Niels Krüger n.krueger@tcs-dienstleistung.de 0171/1628231 (Mobil)

TecAlliance GmbH	Ultimo Software Solutions GmbH	Vimcar GmbH	Volkswagen Financial Services AG	Webfleet Solutions	Yalone-IT GmbH
www.tecalliance.net	www.ultimo.com	www.vimcar.de	www.vwfs.de	www.webfleet.com/de_de/webfleet/	www.speedfleet-fuhrparkmanagement.de
TecFleet	Ultimo Enterprise Asset Management	Vimcar Fleet	FleetCARS	WEBFLEET	SpeedFleet
Cloud	App, Cloud, webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert	webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert	App, Cloud, lokal, webbasiert
herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig	herstellerunabhängig
keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	keine Mindestgröße	5 Fahrzeuge
in 23 Sprachen verfügbar	in 7 Sprachen verfügbar	D, EN	D, EN, ES, PL	in 18 Sprachen verfügbar	D, EN, ES, FR, I, weitere Sprachen auf Anfrage
nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	nein	ja (mit webQuotation)	ja	ja
ja	ja	nein	ja	ja	ja
nein	ja (ohne Reifenverwaltung)	ja	ja	Tankkarten und Reifenverwaltung (bald)	ja
nein	ja	nein	nein	nein	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja, u. a. mit CSV-Reports, Statistikfunktionalitäten zur Auswertung von Fahrzeugnutzung, Kosten und Buchungen	ja, u. a. zu Stammdaten der Fahrzeuge, Verträgen, Fahrer, Kostenauswertungen, Hochrechnungen der Fahrleistungen	ja, u. a. mit Arbeitszeit-Report, Kraftstoffverbrauchs-Report, Auftragsübersichts-Report	ja
nein	ja	nein	ja, über WebQuotation als VWFS-Eigenentwicklung	nein	ja, über Athlon Car Konfigurator, weitere auf Anfrage
nein	nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	nein	ja
nein	nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	nein	ja
nein/nein	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
nein	nein	nein	ja, FleetCARSdrive-App	ja	ja
nein	ja	nein	nein	nein	ja
nein	nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	ja	ja, auf Anfrage
nein	nein	ja	nein	ja	ja
nein	nein	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	ja	nein	ja, über Softwarepartner	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	nein	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
frei konfigurierbar, u. a. von JATO	frei konfigurierbar	von Tankkartenanbietern	frei konfigurierbar, u. a. von Leasinggesellschaften, Tankkartenanbietern, Schadenmanagement, UVV-Prüfung	frei konfigurierbar	frei konfigurierbar, u. a. von Leasinggesellschaften, Tankkartenanbietern
Christian Dontenville christian.dontenville@tecalliance.net 07934/99299-6201	Oliver Kaiser oliver.kaiser@ultimo.com 02064/8284754	Fleet Vertrieb fleet@vimcar.com	Ansprechpartner und Kontaktdaten unter www.vwfs.de/geschaeftskunden	Webfleet Solutions Sales B.V., German Branch vertrieb@webfleet.com / sales.de@webfleet.com 069/66308024	Dipl.-Ing. Dipl.-Phys. Sara Yalniz sara.yalniz@yalone-it.de 0531/6199446

Der Sieger bei den Mittelklasse-SUV:
Mazda CX-5

Diesel geht noch

Bei den Mittelklasse-SUV findet ein Umbruch statt - die Elektrifizierung der Modelle schreitet mit großem Tempo voran. In der 113. Folge unseres Kostenvergleichs dienen 13 segmentrelevante Autos mit rund Diesel-190 PS als Grundlage für unsere Bewertung. Von einer Kalkulation verschiedener Plug-in-Hybride, die in dieser Kategorie mittlerweile häufig sind, haben wir vorerst abgesehen, weil die Betriebskosten aufgrund vielfältiger Fahrprofile nahezu unmöglich zu ermitteln sind auf der Basis von werksangaben - dennoch widmen wir uns dieser Spezies auf Seite 83. Der erste Platz geht im Vergleich geht an den **Mazda CX-5**.

Mittelklasse-SUV gehören zu den gefragtesten Autos auf dem deutschen Markt. Und sie erfreuen sich nicht nur bei Privatkunden großer Beliebtheit, sondern landen auch bei Flotten-Verkaufsrankings regelmäßig innerhalb der ersten zehn Plätze. Die Gründe dafür sind so vielfältig wie simpel: Die Kostenrange in diesem Segment ist recht breit – man bekommt an der Basis preiswerte Offerten (bereits ab knapp über 20.000 Euro netto, wenn es nicht der starke Diesel sein muss), und im Gegenzug bieten Mittelklasse-SUV viel Langstreckenkomfort und Sicherheit. Nicht zu verachten ist auch ihr hohes Maß an Flexibilität – ob im Zugbetrieb oder auf dem Weg zum Baumarkt, das Mittelklasse-SUV bietet hohen Nutzwert.

Kein Wunder, dass alleine von Januar bis April dieses Jahres rund 70.000 neue SUV der Mittelklasse zugelassen wurden – eine durchaus gewaltige Menge und eindrucksvoller Indikator für die Beliebtheit.

Die Modell-Landschaft in diesem Segment gestaltet sich extrem komplex; während wir beim letzten Kostenvergleich mittlere SUV behandelt und sowohl Kompakt- als auch Mittelklasse-Ausführungen in unsere Betrachtung einbezogen haben, konzentrieren wir uns im folgenden Vergleich lediglich auf die „echten" Mittelklässler in einem Längen-Korridor von etwa 4,60 bis 4,80 Meter, um eine gewisse Chancengleichheit zu gewährleisten. Dass ausgerechnet der Gewinner Mazda CX-5 mit 4,55 Metern am unteren Rand dieser Kategorie rangiert, darf wohl als Ironie der Gegebenheiten durchgehen.

Etliche Modelle konnten nicht teilnehmen, weil deren Hersteller sie nicht oder nicht mehr mit Selbstzündern der hier gefragten Leistungsklasse anbieten, und für diverse Jeep-Modelle lassen sich im ALD-Kalkulator keine Leasingraten ermitteln – das gilt ebenso für den Ford Kuga. Auch der Volkswagen Tiguan Allspace fehlt – was darin begründet liegt, dass das Modell gerade einer Überarbeitung unterzogen wurde, und der Verkaufsstart der runderneuerten Variante erfolgt erst in Kürze.

Mit immerhin 13 Modellen wird der Vergleich jedoch schon komplex genug, zumal viel Varianz bei Ausstattung und Technik die Wahl für den Interessenten ziemlich spannend macht, sofern er nicht ohnehin durch strenge Vorgaben von Car Policies in seiner Auswahl eingeschränkt wird.

Veränderungen zum letzten Kostenvergleich ergeben sich insbesondere durch die fortgeschrittene Technik bei den optionalen Ausstattungsmerkmalen. Leistungsstarke Lichtsysteme gewinnen beispielsweise an Relevanz – da ihre Lichtausbeute dem Fahrer bei nächtlichen Touren vor allem auf schlecht ausgeleuchteten Nebenstraßen Komfort beschert, weil das Fahren so angenehmer wird. Und – noch wichtiger – Licht leistet seinen Beitrag zur aktiven Sicher-

heit. Immer häufiger bieten die Hersteller auch im Bereich mittlerer Segmente volladaptive Scheinwerfer.

Die Antriebe hingegen sind bei der Betrachtung gleichgeblieben. Denn eine Leistung von 140 kW/190 PS bildet einen gelungenen Kompromiss zwischen immer noch wirtschaftlichen Kosten – jedenfalls im Dieselbereich – und ausgezeichneten Fahrleistungen. Die meisten der Vergleichskandidaten beschleunigen binnen deutlich weniger als acht Sekunden auf Landstraßentempo, was ein souveränes Fortkommen garantiert – durchaus wichtig, wenn das Vehikel vielseitig eingesetzt werden soll. Nur die größten Ausführungen des Segments muten etwas phlegmatischer, aber immer noch hinreichend flink an mit etwas über neun Sekunden für den so genannten Standard-Sprint.

Die Getriebeautomatik darf als gesetzt gelten – nicht nur, dass Sie mehr Komfort beschert auf der Langstrecke und in der Stadt (in beiden Fällen wird man nicht um lästige Stopp-and-Go-Situationen herumkommen), aber es geht auch um mehr Sicherheit. Schließlich lässt sich das volle Potenzial der Fahrerassistenz lediglich in Verbindung mit Automatik ausnutzen, beispielsweise das Herunterbremsen des aktiven Tempomaten bis zum Stillstand. Letzterer ist mittlerweile selbst im mittleren Segment kaum noch wegzudenken und häufig so günstig oder sogar bei manchen Modellen serienmäßig geworden, dass wir uns dafür entschieden haben, ihn mittlerweile als dienstwagenrelevant anzusehen und nicht mehr bei der Mehrwertausstattung einzusortieren.

Wer seinen persönlichen „Herzens"-SUV jetzt nicht unter den ersten Plätzen findet, muss nicht enttäuscht sein. Schließlich setzt jeder Kunde seine Schwerpunkte individuell, und so kann man sich ja getrost die Punkte heraussuchen, die für einen persönlich am wichtigsten sind. Bei der Anschaffung des eigenen Wagens spielen oft, aber nicht immer nur Kosten eine Rolle. Auch die persönliche Markenpräferenz, das damit zusammenhängende Image oder bestimmte Technologien können ausschlaggebende Faktoren sein.
Auch gibt unsere Tabelle mit den Vorschlägen der Ausstattungsoptionen naturgemäß nicht jeden persönlichen Geschmack wieder. Diverse Sonderwertungen schaffen einen schnellen Überblick darüber, wie die Platzierung unter verschiedenen Gesichtspunkten ausfällt.

Pickt man den immer wieder beliebten Verbrauch heraus, rangiert der BMW X3 an der Spitze mit 4,8 Litern je 100 km; dagegen ist der Sieger, nämlich der Mazda CX-5, mit 5,5 Litern zwar nicht der sparsamste Kandidat – rangiert aber in Betriebskosten und Leasing ganz weit vorn. Dafür muss der Japaner öfter an die Zapfsäule, aber wen das nicht stört, kann damit wunderbar leben. Bei der Reichweite sind die Modelle BMW X3, Volvo XC 60 und Audi Q5 absolute Champions – selbst wer von Garmisch bis nach Flensburg gefahren ist, hat angesichts fast 1.300 respektive 1.400 Kilometern Reichweite noch Sprit für ausgedehnte Tagestouren vor Ort im Tank. Gepäck einladen ist das Ding des Schweden dagegen nicht so – der Lifestyler begnügt sich mit 1.410 Liter Kofferraumvolumen und rangiert damit allerdings immer noch auf dem Level eines ordentlichen Mittelklasse-Kombis.

Wer wahre Lademeister sucht, kommt an Kia Sorento und SEAT Tarraco kaum vorbei – mit 2.100 respektive 1.920 Litern so ziemlich unangefochten in dieser Disziplin, ja, selbst besser als so ziemlich jeder Kombi der Mittelklasse. Schön auch an den großen SUV, dass der Nutzer selbst entscheiden kann, ob er vielleicht noch zwei weitere Personen an Bord nimmt oder eben mehr Gepäck. Die Kehrseite der Medaille ist, dass nicht jeder ein Auto mit einer Länge jenseits der 4,70 oder sogar 4,80 Meter mitschleppen möchte – für die urbane Parkplatzsuche sind Maße von weniger als 4,65 Metern Länge einfach praktischer.

Aber Mittelklasse bedeutet eben auch eine bestimmte Fahrzeuggröße, und nur eine bestimmte Fahrzeuggröße sorgt für entsprechenden Komfort. Bei Mercedes-Benz kann man übrigens gleich aus zwei Mittelklasse-Angeboten im SUV-Bereich wählen – GLB und GLC. In den Abmessungen und beim Antrieb geben sich die beiden wenig; unter der Haube steckt der ebenso kräftige wie sparsame OM654-Dieselmotor – beim GLB indes an ein Achtgang-Doppelkupplungsgetriebe geflanscht, während der GLC mit der sanfteren Neungang-Wandlerautomatik verwöhnt. Dabei übernimmt der GLB mit der Frontantrieb-Plattform eher den funktionalen Part, glänzt mit hervorragendem Kofferraumvolumen von 1.805 Litern, während der GLC den schicken Lifestyler gibt mit „nur" 1.600 Litern Gepäckabteil. Von den reinen Leasing- und Betriebskosten rangieren die beiden Sternträger auf ähnlichem Level, allerdings ist der GLC ausstattungsbereinigt rund 4.000 Euro teurer als ein vergleichbarer GLB – für Kauffuhrparks kann das natürlich eine Rolle spielen.

Stichwort Ausstattung. Es lag uns am Herzen, für die Fahrzeugausstattung (dienstwagenrelevante Merkmale) diesmal eine Sonderwertung zu vergeben. Unser Sieger CX-5 verfügt als einziger Kandidat serienmäßig über sämtliche dienstwagenrelevante Ausstattungsmerkmale. In dieser Disziplin sind die so genannten Premium-Produkte mit den prestigeträchtigen Markennamen schlechter aufgestellt. Man muss aber fairerweise auch sagen, dass man bei geschickt gewählten Businesspaketen durchaus höheren Mehrwert erhält, als man mit einer platzbeschränkten Ta-

(Fortsetzung auf S. 84)

FLEET GEO

Eine Karte, alle Fahrzeuge.

- **Präzise Ortung** Ihres Fuhrparks und Fahrer
- **Arbeitszeitnachweise** mit einem Klick erstellen
- **Gesicherte Privatsphäre** für Ihre Mitarbeiter
- **Rundum sicher** mit Bewegungsmeldern

 (Fortsetzung auf S. 82)

Ein Service von

Flotten management

Hersteller	Mazda	Volvo	BMW	Renault
Modell + Motorisierung *(Kosten netto in Euro)*	CX-5 Skyactiv-D 184 Skyactiv Drive	XC 60 B4 Diesel AWD	X3 xDrive20d	Koleos Blue dCi 185 4WD
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.550 x 1.840 x 1.680	4.688 x 1.902 x 1.658	4.708 x 1.891 x 1.676	4.672 x 1.843 x 1.673
Antrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
Getriebe	6-Gang-Automatik (Wandler)	8-Gang-Automatik (Wandler)	8-Gang-Automatik (Wandler)	Stufenlose Automatik
Motorleistung in kW (PS)	135 (184)	145 (197)	140 (190)	135 (183)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	9,6	8,3	7,9	10,2
Höchstgeschwindigkeit in km/h	208	180	213	198
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	5,5	5,5	4,8	5,7
CO_2-Ausstoß in g/km	145	144	126	150
Energieeffizienzklasse	B	A	A+	B
Abgasnorm	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d
Tankgröße in l	58	71	68	60
Reichweite in km	1.055	1.291	1.417	1.053
Kofferraumvolumen in l	494	483	550	498
Max. Laderaumvolumen in l	1.604	1.410	1.600	1.706
Zuladung in kg	553	573	665	467
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg	2.100 / 750	2.400 / 750	2.400 / 750	2.000 / 750
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	459	307	696	1.000
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	3 Jahre / 100.000 km	2 Jahre	2 + 1 Jahre	3 Jahre / 150.000 km
Erster Wartungsintervall	1 Jahr / 20.000 km	1 Jahr / 30.000 km	nach Serviceintervallanzeige	1 Jahr / 30.000 km
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslinie	Sports-Line	Momentum Pro	Advantage	Intens
Nettolistenpreis in €	36.882,35	45.420,17	42.698,08	37.436,98
Nettogesamtpreis in €***	36.882,35	47.605,05	45.916,56	38.361,36
Serienmäs. dienstwagenrel. **Ausstattung,** Anzahl	16	11	8	14
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	1	1	0
Full-Service-Leasingrate mtl. in €** **				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	462,85	476,05	644,47	440,01
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	523,09	547,24	718,49	505,04
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	637,54	682,74	859,24	628,45
Betriebskosten mtl. in €*** **				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	565,30	578,50	733,88	546,19
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	676,77	700,92	852,61	664,30
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	893,67	938,87	1.082,77	893,89
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	Serie	1176,47 € (Paket)	Serie (keine aktive Steuerung)	462,19 €
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe vorn u. hinten	Serie	588,24 € (Paket)	Serie	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	Serie	Serie	Serie	Serie
Smartphone-Integration	Serie	Serie (kein Apple CarPlay)	1.134,45 € (Paket)	Serie
Navigationssystem	Serie	Serie (Google Services)	1.134,45 € (Paket)	Serie
Rückfahrkamera	Serie	588,24 € (Paket)	504,20 (Paket)	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	Serie	504,20 €	Serie
Sitzheizung vorn	Serie	420,17 (Paket)	319,33 €	462,19 € (Paket)
Spurhalteassistent	Serie	Serie	756,30 (Paket)	Serie
Totwinkel-Assistent	Serie	1176,47 € (Paket)	756,30 (Paket)	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie	Serie	756,30 (Paket)	Serie
Mehrwertausstattung				
Elektrische Heckklappe	Serie	Serie	Serie	336,13 €
Elektrisch verstellbare Vordersitze	1848,74 € (inklusive Leder)	647,06 €	1.008,40 €	1386,55 € (mit Lederpolster)
Volldaptive Scheinwerfer / Matrixlicht	Serie	n. v.	1.260,50 €	n. v.
WLAN-Hotspot	n. v.	n. v.	630,25 € (Paket)	n. v.

	Kia Sorento 2.2 CRDi 4WD	Hyundai Santa Fe 2.2 CRDI Allrad	SEAT Tarraco 2.0 TDI 4Drive
	4.810 x 1.900 x 1.695	4.785 x 1.900 x 1.685	4.735 x 1.839 x 1.658
	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
	8-Gang-Automatik (Doppelkupplung)	8-Gang-Automatik (Doppelkupplung)	7-Gang-Automatik (Doppelkupplung)
	148 (202)	148 (202)	147 (200)
	9,2	9,5	7,8
	202	202	210
	5,7	5,9	5,6
	150	155	148
	B	B	B
	Euro 6d	Euro 6d	Euro 6d-ISC-FCM
	67	67	60
	1.175	1.136	1.071
	705	571	760
	2.100	1.704	1.920
	658	735	675
	2.500 / 750	2.500 / 750	2.300 / 750
	550	369	717
	7 Jahre / 150.000 km	5 Jahre	2 Jahre
	2 Jahre / 30.000 km	2 Jahre / 30.000 km	nach Serviceintervallanzeige
	Vision	Prime	Xcellence
	39.739,50	45.924,37	38.067,23
	39.983,20	45.924,37	39.831,94
	15	16	12
	1	2	1
	529,56	649,02	556,02
	591,09	716,98	620,10
	708,01	846,35	742,53
	635,74	758,92	660,33
	750,35	881,83	776,57
	973,45	1.121,10	1.003,31
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	647,06 €
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	Serie
	Serie	Serie	516,81 €
	Serie	Serie	Serie
	243,70 €	Serie	516,81 € (Paket)
	Serie	Serie	84,03 €
	3361,34 € (Spirit)	Serie	Serie
	Serie	Serie	411,76 €
	n. v.	n. v.	n. v.
	n. v.	n. v.	k. A.

So haben wir gewertet

Der Flottenmanagement-Kostenvergleich setzt sich aus fünf Hauptkriterien – den Kosten über Laufzeit und -leistung, den technischen Daten, den flottenrelevanten Daten, der Ausstattung und den einmaligen Kosten beim Kauf – zusammen. Dabei erhalten die jeweils drei günstigsten Modelle eine grüne Markierung und die drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls werden flottenrelevante Fakten wie die Dichte des Servicenetzes und die Garantiezeiten grün beziehungsweise rot markiert und dementsprechend bewertet. Die technischen Daten eines jeden Modells werden unter den Gesichtspunkten des Durchschnittsverbrauchs in l/100 km laut WLTP-Fahrzyklus (zurückgerechnet auf NEFZ-Werte), des CO_2-Ausstoßes in g/km, der Reichweite in km sowie der Ladungsdaten – Kofferraumvolumen in l, maximales Laderaumvolumen in l und Zuladung in kg – beurteilt und entweder mit Grün für die drei Bestwerte beziehungsweise Rot für die drei schlechtesten Werte gekennzeichnet. Zusätzlich erhalten segmentspezifische technische Daten, wie beispielsweise die Anhängelast gebremst bei mittelgroßen SUV, eine entsprechende Grün-Rot-Bewertung.

Mit der Bewertung sowohl des CO_2-Ausstoßes wie auch des Kraftstoffverbrauchs, obwohl beide Parameter im Falle einer kraftstoffartenheitlichen Betrachtung unbedingt zusammenhängen, tragen wir erstens dem Umstand Rechnung, dass Fuhrparkentscheider häufig CO_2-orientiert arbeiten. Und zweitens gewichten wir das heutzutage wichtige Energiekapitel doppelt.

Daneben wird eine besonders lange Laufzeit der Fahrzeuggarantie mit einem Pluspunkt respektive einer grünen Markierung hervorgehoben. Falls Elemente der dienstwagenrelevanten Ausstattung nicht lieferbar sind, werden diese rot gekennzeichnet und dementsprechend gewertet. Eine grüne Kennzeichnung im Bereich Ausstattung kann aufgrund einer hohen Anzahl an serienmäßig verbauten dienstwagenrelevanten Ausstattungselementen beziehungsweise einer Mehrwertausstattung erzielt werden, ebenso erfolgt eine Negativwertung bei einer geringen Anzahl.

Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment der mittleren SUV:
- *Rundum-Airbag-Schutz für Fahrer und Beifahrer (Front-, Kopf- und Seitenairbags)*
- *adaptiver Tempomat*
- *aktiver Bremsassistent*
- *Bluetooth-Freisprechanlage*
- *E-Call/Notrufsystem*
- *Einparkhilfe mit Sensoren vorn und hinten*
- *Klimaautomatik*
- *Licht- und Regensensor*
- *Navigationssystem*
- *Rückfahrkamera*
- *schlüsselloses Schließsystem*
- *Sitzheizung vorn*
- *Spurhalteassistent*
- *Totwinkel-Assistent*
- *Verkehrszeichenerkennung*

Mehrwertausstattung im Segment der mittleren SUV:
- *elektrische Heckklappe*
- *elektrisch verstellbare Vordersitze*
- *volladaptive Scheinwerfer / LED-Matrixlicht*
- *WLAN-Hotspot*

Die Basis für die Kalkulation der Leasingraten bilden die Fahrzeug-Grundpreise plus die dienstwagenrelevanten Sonderausstattungen.

Plätze 1 bis 3
Plätze 10 bis 13 beziehungsweise nicht alles lieferbar

* *Herstellerangaben*
** *Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattumgsoptionen*
*** *Kalkulation erfolgte über ALD Automotive Online, der Leasingkonfigurator für Geschäftskunden, bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Technik-Service sowie Versicherung- und GAP-Spezial*
**** *monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten*

Ein Service von

Flotten management

Hersteller Modell + Motorisierung *(Kosten netto in Euro)*	Audi Q5 40 TDI Quattro	Mercedes-Benz GLB 220d 4Matic	Mercedes-Benz GLC 220d 4Matic	Land Rover Range Rover Velar D200 AWD
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.682 x 1.893 x 1.662	4.634 x 1.834 x 1.659	4.658 x 1.890 x 1.644	4.797 x 2.041 x 1.683
Antrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb	Allradantrieb
Getriebe	7-Gang-Automatik (Doppelkupplung)	8-Gang-Automatik (Doppelkupplung)	9-Gang-Automatik (Wandler)	8-Gang-Automatik (Wandler)
Motorleistung in kW (PS)	150 (204)	140 (190)	143 (194)	150 (204)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	7,6	7,6	7,9	8,2
Höchstgeschwindigkeit in km/h	222	217	215	210
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	5,3	5,1	5,2	5,3
CO_2-Ausstoß in g/km	139	135	137	139
Energieeffizienzklasse	A	A	A	A
Abgasnorm	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d
Tankgröße in l	65	60	50	60
Reichweite in km	1.226	1.176	962	1.132
Kofferraumvolumen in l	520	570	550	503
Max. Laderaumvolumen in l	1.520	1.805	1.600	1.798
Zuladung in kg	630	515	665	662
Anhängelast gebr. (12 %) / ungebr. in kg	2.400 / 750	2.000 / 750	2.500 / 750	2.400 / 750
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	927	896	896	116
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	1 Jahr / 25.000 km	1 Jahr / 25.000 km	2 Jahre / 34.000 km
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslinie	Basis	Basis	Basis	Basis
Nettolistenpreis in €	41.596,64	39.575,00	43.185,00	50.331,93
Nettogesamtpreis in €***	47.655,46	44.120,00	48.165,00	53.272,26
Serienmäs. dienstwagenrel. **Ausstattung**, Anzahl	5	8	6	11
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	1	2	0
Full-Service-Leasingrate mtl. in €** **				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	698,95	689,18	704,91	676,66
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	765,79	760,54	780,11	762,48
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	893,28	896,18	923,19	925,62
Betriebskosten mtl. in €*** **				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	797,68	784,18	801,77	775,39
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	913,88	903,04	925,40	910,57
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.140,09	1.133,68	1.165,35	1.172,43
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	1126,05 € (Paket)	1.250 €	1.830 € (Paket)	1.500 (Paket)
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie	Serie
Bluetooth-Freisprechanlage	Serie	Serie	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe vorn u. hinten	319,33 (hinten)	675 €	2.600 € (Paket)	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie	Serie
Licht- und Regensensor	k. A.	Serie	Serie	Serie
Smartphone-Integration	693,28 €	300 €	2.600 € (Paket)	Serie
Navigationssystem	1.886,55 €	1.295,00 €	2.600 € (Paket)	857,14 €
Rückfahrkamera	361,34 €	335,00 €	2.600 € (Paket)	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	478,99 €	400,00 €	550,00 €	Serie
Sitzheizung vorn	319,33 €	290,00 €	2.600 € (Paket)	326,05 €
Spurhalteassistent	1126,05 € (Paket)	Serie	1.830 € (Paket)	Serie
Totwinkel-Assistent	873,95 (Paket)	450 €	1.830 € (Paket)	1.500 € (Paket)
Verkehrszeichenerkennung	1126,05 € (Paket)	Serie	2.600 € (Paket)	257,14 €
Mehrwertausstattung				
Elektrische Heckklappe	Serie	390,00 €	450,00 €	429,41 €
Elektrisch verstellbare Vordersitze	642,86 €	345,00 €	Serie	805,88 €
Volldaptive Scheinwerfer / Matrixlicht	1.058,82 €	1.250,00 €	1.225 € (Paket)	1.882,32 €
WLAN-Hotspot	Serie	Serie	Serie	354,62 €

	Alfa Romeo Stelvio 2.2 Diesel 16V	Jaguar F-Pace D200 AWD
	4.687 x 1.903 x 1.693	4.747 x 2.071 x 1.664
	Allradantrieb	Allradantrieb
	8-Gang-Automatik (Wandler)	8-Gang-Automatik (Wandler)
	140 (190)	150 (204)
	7,6	8,0
	210	210
	5,5	5,2
	144	137
	B	A
	Euro 6d	Euro 6d
	58	60
	1.055	1.154
	525	470
	1.600	1.428
	590	589
	2.300 / 750	2.400 / 750
	334	92
	2 + 2 Jahre	3 Jahre
	nach Serviceintervallanzeige	2 Jahre / 34.000 km
	Super	Basis
	43.277,31	47.922,41
	48.571,11	52.001,41
	10	10
	1	1
	737,94	731,02
	819,11	799,37
	973,19	929,84
	789,05	827,88
	972,79	944,66
	1.229,32	1.172,00
	Serie	Serie
	1.008,40 €	1542,86 (Paket)
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	Serie	Serie
	1.260,50 €	829,41 €
	Serie	Serie
	504,20 € (Paket)	917,65 €
	Serie	547,06
	2521,01 € (Paket)	Serie
	2521,01 € (Paket)	1542,86 (Paket)
	2521,01 € (Paket)	242,02 €
	Serie	445,38 €
	Serie	Serie
	n. v.	1.284,03 €
	n. v.	358,82 €

Plätze 1 bis 3 Plätze 10 bis 13 beziehungsweise nicht alles lieferbar

* Herstellerangaben
** Listenpreis zuzüglich dienstwagenrelevanter Ausstattungsoptionen
*** Kalkulation erfolgte über ALD Automotive Online, der Leasingkonfigurator für Geschäftskunden, bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung inkl. Technik-Service sowie Versicherung- und GAP-Spezial
**** monatliche Full-Service-Leasingrate kombiniert mit jeweiligen Kraftstoffkosten

ABL+ reev

Charge together

Intelligente Ladelösungen
für Ihren Fuhrpark.

So einfach wie nie auf
eMobility umsteigen.

www.ablmobility.de

Sonderwertung Kraftstoffverbrauch in l/100 km

1.	BMW X3	4,8
2.	Mercedes-Benz GLB	5,1
3.	Mercedes-Benz GLC	5,2
3.	Jaguar F-Pace	5,2
5.	Audi Q5	5,3
5.	Land Rover Range Rover Velar	5,3
7.	Volvo XC 60	5,5
7.	Mazda CX-5	5,5
7.	Alfa Romeo Stelvio	5,5
10.	SEAT Tarraco	5,6
11.	Renault Koleos	5,7
11.	Kia Sorento	5,7
13.	Hyundai Santa Fe	5,9

Sonderwertung Reichweite in Kilometern

1.	BMW X3	1.417
2.	Volvo XC 60	1.291
3.	Audi Q5	1.226
4.	Mercedes-Benz GLB	1.176
5.	Kia Sorento	1.175
6.	Jaguar F-Pace	1.154
7.	Hyundai Santa Fe	1.136
8.	Land Rover Range Rover Velar	1.132
9.	SEAT Tarraco	1.071
10.	Alfa Romeo Stelvio	1.055
10.	Mazda CX-5	1.055
12.	Renault Koleos	1.053
13.	Mercedes-Benz GLC	962

Sonderwertung maximales Laderaumvolumen in Litern

1.	Kia Sorento	2.100
2.	SEAT Tarraco	1.920
3.	Mercedes-Benz GLB	1.805
4.	Land Rover Range Rover Velar	1.798
5.	Renault Koleos	1.706
6.	Hyundai Santa Fe	1.704
7.	Mazda CX-5	1.604
8.	Alfa Romeo Stelvio	1.600
8.	BMW X3	1.600
8.	Mercedes-Benz GLC	1.600
11.	Audi Q5	1.520
12.	Jaguar F-Pace	1.428
13.	Volvo XC 60	1.410

belle jemals abbilden kann. Insofern sollte jeder Interessent noch einmal exakt mit seinen eigenen Wunschoptionen rechnen.

Bestimmte Optionen sind für Dienstwagen allerdings unverzichtbar – nicht nur, dass sie dem Fahrer Komfort bringen und gut für das Nervenkostüm sind, sondern sie sparen bares Geld. In diese Kategorie gehört die Einparkhilfe, denn ein Rempler ist teurer als ein paar Sensoren. Interessanterweise gehören Parkpiepser im mittleren Segment nicht ausnahmslos zur Serienausstattung. Auch die Smartphone-Integration muss an Bord, schließlich möchten viele Autofahrer während der Fahrt ihr Mobiltelefon unter Kontrolle haben, doch teure Knöllchen und Punkte in Flensburg will und kann man sich schlichtweg nicht leisten.

Letzten Endes sollte der Kunde vor dem Kauf unbedingt in die Details gehen – kühle Rechner werden das ohnehin. Denn selbst Fahrzeuge mit vielen dienstwagenrelevanten Optionen können im Kostenkapitel federn lassen, und der Kaufpreis korreliert nicht immer mit den Leasingraten. Interessant ist bei dieser Betrachtung der Vergleich von Range Rover Velar und Alfa Romeo Stelvio: Obwohl der Stelvio rund 5.000 Euro günstiger ausfällt ausstattungsbereinigt, verlangt er seinen Leasing-Kunden rund 50 bis 60 Euro mehr ab pro Monat je nach Kilometerszenario. Bei der Anzahl dienstwagenrelevanter Optionen liegen beide im Mittelfeld, was die Emotionalität angeht, dürften sowohl die Briten und die Italiener deutlich höher angesiedelt sein als hiesige Brot- und Butter-Ware.

Zwei für SUV zwar wichtige Kategorien haben wir diesmal nicht als Sonderwertung aufgeführt, weil sie diesseits der großen SUV keine ganz entscheidende Rolle spielen, unterschätzen sollte man sie indes nicht und in die Gesamtwertung gehen sie ja durchaus mit ein.

Da wäre einerseits die Zuladung, die mit einer Range von 465 Kilogramm beim Renault Koleos bis 735 Kilogrammm beim Hyundai Santa Fe zwar eine enorme Bandbreite aufweist – aber im Alltag kaum relevant sein dürfte. Die Wahrscheinlichkeit, dass man vor dem Einladen von schweren oder sperrigen Gepäckstücken eine Gewichtskontrolle durchführt, dürfte äußerst gering sein. Aber gut zu wissen, dass man nach dem Baumarkt-Besuch im Franzosen tendenziell nicht ordnungswidrig unterwegs ist. Vier Personen mit ordentlich Gepäck bringen zumindest keine der hier besprochenen Offerten an ihre Grenze.

Da hat die Anhängelast schon deutlich mehr Relevanz, wenngleich Mittelklasse-SUV nicht die Zugmaschinen schlechthin sind. Zwischen zwei (Renault Koleos) und 2,5 Tonnen (Mercedes-Benz GLC) bewegen sich die zulässigen Anhängelasten, was die Ausübung ziemlich vielfältiger Hobbies ermöglicht. Ob nun Pferdeanhänger samt Inhalt oder den frisch erworbenen Wunsch-Oldtimer durch die Gegend ziehen, das ist kein Problem. Und da alle aufgeführten Fahrzeuge über Allradantrieb verfügen, ist Traktion selbst unter schwierigsten Zugbedingungen stets reichlich vorhanden.

Durchaus als Kaufargument gilt für viele Interessenten übrigens die Dichte des Handels- und Service-Netzes, dessen müssen sich die Hersteller bewusst sein. Das schönste Auto kann auch mal stehenbleiben, und dann möchte man es unkompliziert in die Werkstatt befördern können. Hier profitieren ganz klar die Volumenmarken, die im wahren Sinne des Wortes an jeder Ecke mit einem Servicebetrieb aufwarten können.

Jaguar-Kunden müssen mit nur 92 Betrieben verteilt auf die Bundesrepublik Vorlieb nehmen, doch wer sich für eine solch exklusive Marke entscheidet, nimmt den weiteren Weg zur Werkstatt sicherlich wohlwollend in Kauf.

Wer ein überzeugendes Produkt anbietet, kann sich seiner Kunden sicher sein – allerdings muss man auch festhalten, dass selbst ein verhältnismäßig kleiner Hersteller wie Volvo mit immerhin mehr als 300 Servicepartnern aufwarten kann – das reicht für einen passabel kurzen Weg zu einer Werkstatt. Und was den Vertrieb angeht, so werden die Aktivitäten ohnehin immer mehr in das Internet verlagert.

Interessant ist, warum lediglich die koreanischen Hersteller Kia und Hyundai mit Basisgarantien von bis zu sieben Jahren (bei Hyundai sind es fünf) punkten. Vor allem das Kia-Alleinstellungsmerkmal könnte Fuhrparkleiter von Kaufflotten hellhörig machen – dann müssen koreanische Marken aber auch in der Car Policy gelistet sein, und daran scheitert es manchmal. Ob es jedoch am Budget scheitert, hängt dann tatsächlich stark von Modell und Finanzierungsform ab. Unser Gewinner Mazda CX-5 ist tatsächlich sowohl beim Listenpreis wie auch bei den Leasingkonditionen wahrer Preischampion mit netto 36.882 Euro. Und der Preis erhöht sich auch nicht, wenn der Wunsch nach allen gelisteten dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmalen aufkommt – denn er besitzt sie komplett serienmäßig. Selbst die Mehrwert-Positionen wie elektrische Heckklappe und volladaptive LED-Scheinwerfer spendiert Mazda frei Haus.

Dass im Premium-Bereich deutliche Schwankungen im Leasing zu verzeichnen sind, zeigt der Mercedes-Benz GLC mit 48.165 Euro samt dienstwagenrelevanter Ausstattungsmerkmale. Beim Leasing im 20.000 Kilometer-Szenario kostet der Alfa Romeo Stelvio mit fast 738 Euro rund 33 Euro monatlich mehr als der Mercedes, obwohl die Kaufpreise ähnlich sind.

Sonderwertung dienstwagenrelevante Ausstattung (Anzahl)

1.	Mazda CX-5	16
1.	Hyundai Santa Fe	16
3.	Kia Sorento	15
4.	Renault Koleos	14
5.	SEAT Tarraco	12
6.	Land Rover Range Rover Velar	11
6.	Volvo XC 60	11
8.	Jaguar F-Pace	10
8.	Alfa Romeo Stelvio	10
10.	BMW X3	8
10.	Mercedes-Benz GLB	8
12.	Mercedes-Benz GLC	6
13.	Audi Q5	5

PHEV

Auch im Bereich der Mittelklasse-SUV schreitet die Elektrifizierung massiv voran. Fast jeder Hersteller führt bereits einen entsprechenden Allrounder mit Plug-in-Hybrid unter dem Blech im Programm. Dennoch haben wir uns dazu entschieden, diese Antriebe noch nicht in den Kostenvergleich aufzunehmen. Erstens sind die Leistungsunterschiede extrem groß, was eine Vergleichbarkeit schwierig macht. Zweitens, und das ist sogar der wichtigere Punkt, lassen sich Betriebskosten nicht seriös berechnen, solange keine Werksangaben für den Verbrauch im hybridischen Betrieb vorliegen. Der hybridische Betrieb bezeichnet das Fahren, wenn der Akku nicht mehr genügend Strom für den rein elektrischen Antrieb zur Verfügung stellen kann.

Fakt ist, dass sich die PHEV-Modelle bedingt durch Förderungen massiv ausbreiten werden. Und es wird künftig eine realitätskonforme Praxis zu finden sein, wie die Betriebskosten ermittelt werden. Da sämtliche PHEV nicht auf externe Ladung angewiesen sind, werden sie in der Praxis häufig gar nicht geladen, und zwar immer dann, wenn Ladesäulen oder Steckdosen Mangelware sind – dieser Umstand führt nicht zur gewünschten CO_2-Reduktion.

In der Anschaffung rangieren die Plug-in-Hybride preislich deutlich über den vergleichbaren Dieselmodellen in unserem hier gewählten Leistungskorridor, allerdings hängt das mit der teils auch deutlich höheren Motorleistung der verfügbaren PHEV-Ausführungen zusammen. Bedingt durch die einmalige Förderung von bis zu 6.750 Euro liegen die realen Anschaffungskosten dann wiederum unter jenen für die Selbstzünderausgaben. Entscheidend für Dienstwagenfahrer jedoch ist das Besteuerungssystem – so wird als Bemessungsgrundlage bei der pauschalen Versteuerung von Privatfahrten lediglich 0,5 statt einem Prozent des Bruttolistenpreises angesetzt.

Leasing-Preischampion ist allerdings der Renault Koleos – er belastet das Portemonnaie bei 20.000 Kilometern im Jahr lediglich mit 440 Euro. Ein durchaus attraktives Angebot, zumal der Franzose mit 14 serienmäßigen dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmalen immer üppig vom Band rollt und mit 4,67 Metern Außenlänge schon zu den größeren Segmentanhängern gehört – entsprechend geräumig zeigt er sich.

Abschließend bleibt festzuhalten: Auch wenn der Mazda CX-5 gewonnen hat – am Ende muss man als Kunde schauen, auf welche Eigenschaften man persönlich den größten Wert legt und danach entscheiden. So gesehen haben alle Kandidaten das Zeug zum individuellen Sieger. Wer kennt nicht den bereits viele Jahrzehnte alten Spruch „es gibt heutzutage keine schlechten Autos mehr“? Er war noch nie so wahr wie anno 2021.

And the winner is ...

Mazda CX-5

Das Renault 5 Concept ist ein kleiner Vorgeschmack auf künftige emotionale Modelle

Das meiste elektrisch

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Renault

Auch bei Renault manifestieren sich die Umwälzungen auf dem Automobilsektor in der Modellpalette. Dabei waren die Franzosen in der E-Mobilität durchaus Pionier, zumindest im beliebten zugelassenen Kleinwagensegment. Demnach hatte Renault als erster Hersteller einen batterieelektrischen City-Flitzer (den ZOE) am Start, der sich im Laufe seines Modelllebens zu einem absoluten Vollwerter entwickelt hat mit mehreren Hundert Kilometern Reichweite und beachtlichen 52 kWh Akkukapazität. So kam es auch, dass der ZOE unlängst in den Top 5 der meistverkauften Importeur-Fahrzeuge im Flottenbereich auftauchte.

Doch Renault ruht sich keineswegs auf den geernteten Lorbeeren aus: Inzwischen dürfen sich Flottenbetreiber und User-Chooser an einem reichhaltigen Angebot leistungsfähiger Plug-in-Hybride erfreuen – in der Kompaktliga (Mégane Limousine plus Kombi) sowie beim kleinen SUV Captur. Mit dem Mégane E-TECH Electric erscheint bereits ein leistungsfähiges BEV der unteren Mittelklasse am Horizont, das sogar noch dieses Jahr sein Debüt geben soll.

Außerdem möchte der Autogigant aus Paris seine Produkte mehr emotionalisieren – das gelingt mit dem Anknüpfen an alte Traditionen. Es ist noch nicht allzu lange her, als Renault-Chef Luca de Meo ankündigte, den legendären R5 wieder aufleben zu lassen – natürlich in der Zukunft als elektrische Version.

Doch auch in der Gegenwart sind die Franzosen gut aufgestellt und überzeugen durch ihr umfangreiches Angebot. Beispielsweise werden auch jene Kunden fündig, die nach wie vor auf praktische Vans schwören und den allgemeinen Trend zum SUV einfach nicht mitgehen möchten. Mit Scénic, Grand Scénic und Espace stehen gleich drei Formate der praktischen Alltagsbegleiter zur Verfügung, um auch diesseits der Geländewagen-Front in einem großzügig geschnittenen Innenraum mit bis zu sieben Personen und viel Gepäck auf die Langstrecke gehen zu können.

Definitiv einen Blick wert ist die Neuauflage des mit vier Millionen verkauften Exemplaren durchaus als Bestseller zu wertenden Kangoo. Die in Kürze bestellbare dritte Auflage des Hochdachkombis besticht durch maximale Flexibilität, viel Platz und eine Vielzahl von Versionen – und nicht zuletzt durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

User-Chooser-Individualisten und Inhaber von Spezialgewerbebetrieben kommen mit Produkten wie Arkana, einem (ebenfalls hybridisierten) SUV-Coupé, sowie dem Pick-up Alaskan auf ihre Kosten.

Und für die CO_2-Reduktion hat Renault ehrgeizige Pläne. Bereits in vier Jahren möchte Luca de Meo 65 Prozent elektrifizierte Fahrzeuge verkaufen und bis 2030 sollen in Europa gar 90 Prozent aller verkauften Autos eine E-Maschine unter dem Blech tragen.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Topseller im Flottengeschäft:
1. Renault ZOE
2. Renault Captur
3. Renault Clio

Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/ Banken: *RCI-Bank und alle unabhängigen Leasinggesellschaften*

Garantiebedingungen:
3 Jahre / 150.000 Kilometer; Renault Plus Garantie mit bis zu 5 Jahren Garantie

Kontakt Großkundenbetreuung:
www.renault.de/geschaeftskunden.html
02232/737-600

KURZINTERVIEW

CARSTEN SCHOPF
Direktor Flotten Renault Deutschland AG

Telefon 02232-730

E-Mail: carsten.schopf@renault.de

Flottenmanagement: Renault gehört aktuell zu den Herstellern mit einem der größten Van-Angebote. Welche Rolle spielt dieses Segment in der Flotte angesichts des SUV-Booms?

Carsten Schopf: Vans erfreuen sich nach wie vor großer Beliebtheit, da sie einen hohen Komfort auf den vorderen Sitzen, aber auch im Fond bieten und zusätzlich ein attraktives Raumangebot im Kofferraum haben.

Darüber hinaus punkten sie im Alltag mit einer größeren Übersichtlichkeit und tendenziell niedrigeren Betriebskosten. Viele User-Chooser zielen daher nach wie vor auf dieses Segment ab. Mittlerweile sind bei vielen Fahrzeugen die Grenzen zwischen SUV und Van fließend, weshalb beispielsweise auch der Espace und der Scénic mit einer erhöhten Sitzposition punkten.

Flottenmanagement: Welchen Stellenwert nehmen alternative beziehungsweise elektrifizierte Antriebe im Flottengeschäft mittlerweile ein?

Carsten Schopf: Der Anteil an alternativen Antrieben steigt überproportional im Flottenbereich. Forciert durch staatliche Prämien, Begünstigungen beispielsweise beim Parken, fast geräuschloses „Gleiten", gestiegenes Umweltbewusstsein, aber auch durch das Image, welches durch Elektrofahrzeuge auf den Besitzer übertragen wird. Wir sind hier mit unseren Elektro- und Hybridvarianten sehr gut aufgestellt und haben allein vom ZOE im letzten Jahr über 30.000 Fahrzeuge verkauft und zugelassen, davon über die Hälfte bei gewerblichen Kunden. Wir gehen davon aus, dass sich diese Tendenz in den nächsten Jahren noch verstärken wird.

Flottenmanagement: Mit welchen Service-Angeboten unterstützen Sie Fuhrparkleiter?

Carsten Schopf: Wir bieten Services an, die weit über das Fahrzeug an sich hinausgehen. Angefangen bei der Beratung im Bereich der Ladeinfrastruktur (Aufbau, Kosten, Nutzung) über die flächendeckende Ladung im Nutzungsgebiet bis hin dazu, dass wir für den Kunden die Anträge auf die staatlichen Prämien stellen und abwickeln.

Zusätzlich haben wir den Vorteil, dass das Thema Elektrofahrzeug für uns nicht neu ist. Wir haben gemeinsam mit unseren Händlern seit vielen Jahren aktiv Elektrofahrzeuge verkauft und daher den großen Vorteil der Erfahrung und der Kompetenz, sowohl im Verkauf als auch in der Werkstatt.

Darüber hinaus bieten wir natürlich attraktive „Rundum-sorglos-Pakete" in Form von Full-Service-Angeboten an, die dem Fuhrparkleiter maximale Transparenz bei den Kosten geben.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE RENAULT (Auswahl)

Fortsetzung S. 88

Clio TCe 90

Motorleistung kW/PS: 67/91
Zuladung in kg: 446
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.069
Verbrauch je 100 km Ø: 4,9 l Super
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 112)

Netto-Einstiegspreis: 14.747,90 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Vollhybridversion (E-TECH 140 ab 19.033,61 €)
Autogasversion (TCe 100 LPG ab 17.058,82 €)
businessrelevante Optionen:
Business Edition MY21 zum Aufpreis von 840 € netto mit Online-Multimediasystem inklusive 7-Zoll-Touchscreen, Parkpiepsern hinten und Smartphone-Integration

ZOE R110 Z.E.50

Motorleistung kW/PS: 80/108
Zuladung in kg: 411
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.225
Verbrauch je 100 km Ø: 17,2 kWh
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 0)

Netto-Einstiegspreis: 26.882,35 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Mégane Grandtour Blue dCi 115

Motorleistung kW/PS: 85/115
Zuladung in kg: 506
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.432
Verbrauch je 100 km Ø: 4,0 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 104)

Netto-Einstiegspreis: 22.739,50 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid-Version (E-TECH Plug-in 160 ab 29.403,36 €)
businessrelevante Optionen:
Business Edition MY21 zum Aufpreis von 336 € netto mit Navigationssystem und Parkpiepsern

Talisman Grandtour Blue dCi 160 EDC

Motorleistung kW/PS: 118/160
Zuladung in kg: 530
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.673
Verbrauch je 100 km Ø: 5,0 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 133)

Netto-Einstiegspreis: 35.714,29 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen:
Business Edition zum Aufpreis von 504 € netto mit Memoryspeicher für die elektrisch verstellbaren Außenspiegel sowie USB-Anschlüssen in der zweiten Sitzreihe

Captur TCe 140

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 477
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.275
Verbrauch je 100 km Ø: 5,7 l Super
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 130)

Netto-Einstiegspreis: 19.369,75 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Plug-in-Hybrid-Version (E-TECH Plug-in 160 ab 28.235,29 €)
Autogasversion (TCe 100 LPG ab 20.420,17 €)
businessrelevante Optionen:
Business Edition zum Aufpreis von 462 € netto mit Online-Multimediasystem inklusive 7-Zoll-Touchscreen, Parkpiepsern hinten, Smartphone-Integration und Verkehrszeichen-Erkennung

Kadjar TCe 140

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 499
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.478
Verbrauch je 100 km Ø: 5,8 l Super
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 132)

Netto-Einstiegspreis: 20.798,32 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen:
Business Edition zum Aufpreis von 3.445 € netto mit 17-Zoll-Leichtmetallrädern, Navigationssystem inklusive 7-Zoll-Touchscreen, Parkpiepsern vorn und hinten, Spurhaltewarner sowie Verkehrszeichen-Erkennung

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE RENAULT (Auswahl)

Arkana TCe 140 EDC

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 465
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.296
Verbrauch je 100 km Ø: 5,3 l Super
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 122)

Netto-Einstiegspreis: 23.403,36 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis):
Vollhybridversion (E-TECH Hybrid 145 ab 27.184,87 €)
businessrelevante Optionen: –

Koleos Blue dCi 185 x-tronic

Motorleistung kW/PS: 135/183
Zuladung in kg: 467
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.706
Verbrauch je 100 km Ø: 5,4 l Diesel
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 143)

Netto-Einstiegspreis: 33.487,40 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Scénic TCe 140

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 519
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.554
Verbrauch je 100 km Ø: 5,9 l Super
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 135)

Netto-Einstiegspreis: 22.773,11 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen:
Business Edition zum Aufpreis von 588 € netto mit verschiebbarer Mittelkonsole, Navigationssystem, Parkpiepsern rundum, schlüssellosem Schließsystem, Smartphone-Integration und Verkehrszeichen-Erkennung

Espace Blue dCi 160 EDC

Motorleistung kW/PS: 118/160
Zuladung in kg: 708
Max. Kofferraumvolumen in l: 1.994
Verbrauch je 100 km Ø: 5,5 l Diesel
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 145)

Netto-Einstiegspreis: 41.512,61 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen:
Business Edition mit Head-up-Display, Sitzheizung, Stau-Assistent und adaptivem Tempomat gehört zum Standard

Kangoo Blue dCi 95

Motorleistung kW/PS: 70/95
Zuladung in kg: 415
Max. Kofferraumvolumen in l: 2.031
Verbrauch je 100 km Ø: 4,9 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 128)

Netto-Einstiegspreis: 22.100,84 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Trafic Combi dCi 150

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 945
Max. Kofferraumvolumen in l: 3.200
Verbrauch je 100 km Ø: 7,1 l Diesel
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 187)

Netto-Einstiegspreis: 31.725,00 €

technische Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Innen runderneuert

Der modifizierte Jeep Compass präsentiert sich vor allem innen neu. Doch auch bei den Triebwerken hat sich etwas getan. Flottenmanagement unternahm bereits eine Probefahrt.

Über mangelndes Infotainment im Compass kann man sich nicht beklagen (li.)

Der durchaus erwachsene Jeep Compass ist jetzt auch innen erwachsen geworden – oder modern? Wie auch immer, an der Architektur mussten die Verantwortlichen jetzt mal feilen, da die Digitalisierung bei den Instrumenten allgemein rasant voranschreitet und die analoge Welt der Mechanik in diesem Bereich so langsam ersetzt. Was freilich nicht heißt, dass Verfechter analoger Anzeigen um ihren Schnitt gebracht würden – denn aus Bildschirm bestehende Kombiinstrumente gelten schließlich als frei konfigurierbar inklusive Smartphone-Integration und allen heute wünschenswerten Features. Aber jetzt wird erst einmal gefahren – neue Aggregate spendet Jeep schließlich auch, um den Compass effizienter zu machen. Das Grundmodell verfügt jetzt über einen Turbomotor mit 1,3 Litern Hubraum sowie 130 PS. Der Benziner leitet seine Kraft an ein manuelles Sechsganggetriebe – und es gibt Frontantrieb wohl mit Rücksicht auf die CO_2-Emissionen.

Das ist auch völlig okay so, denn die meisten Compass-Kunden halten sich offenbar von unwegbarem Terrain fern. Vielmehr gibt dieser Jeep den angenehmen Tourer für ein überschaubares Budget – schließlich startet die Basis bereits ab netto 23.529 Euro. Der Preis ist heiß, denn für den Kurs bietet der Allrounder viel Innenraum und durchaus auch Fahrkomfort. Die Motorleistung ist nicht überwältigend, verhilft dem 1,5-Tonner gleichwohl zu einer hinreichenden Souveränität. Mit der Sechsgang-Schaltung bereitet er zudem noch Fahrspaß – die Box arbeitet in erster Linie leichtgängig und gibt keinen Anlass zur Beschwerde. Beeindruckend ist, mit welcher Laufruhe der neu entwickelte Turbomotor arbeitet, man muss ihn schon ausdrehen, um wirklich Notiz von ihm zu nehmen. Mit autonomer Bremsung inklusive Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfern, Spurhaltewarner und Tempomat ist der Compass übrigens reichhaltig ausgestattet.

Jeep Compass 1.3 GSE T4

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.Otto/1.332**
kW (PS) bei U/min:	**96 (130) bei 4.750**
Drehmoment bei U/min:	**270 Nm bei 1.560**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d/133 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**10,3/192**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**6,1 l/902 km (55 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**460/438-1.387**
Typklasse HP/VK/TK:	**17/20/22**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**10,4 %**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**23.529 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**693,60/0,28 Euro**

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

In Reih' und Lied

Das Facelift beschert dem beliebten Jaguar F-Pace ein deutlich besseres Infotainment, eine moderat veränderte Optik und außerdem frische Triebwerke. Flottenmanagement war mit dem Reihensechszylinder unterwegs.

Zugegeben, Tradition hat ihren Preis: Jetzt zieht auch der Jaguar F-Pace nach und wirbt für sich mit einem aufgeladenen Sechszylinder, dessen Kolben in klassischer Reihen-Formation angeordnet sind. Wer sich in Mechanik auskennt, weiß, dass es nicht laufruhiger geht dank Aufhebung der so genannten Massenkräfte zweiter Ordnung. Und so verwöhnt der P400 mit toller Motorakustik, wobei die Ingenieure den Sound ganz bewusst in eine emotionale Richtung entwickelt haben – denn in einem der kräftigsten F-Pace kommt es nicht nur auf Laufruhe, sondern ebenso auf sportliche Werte an. Und so faucht das mildhybridisierte Hightech-Triebwerk mit zusätzlichem elektrischen Verdichter auf Wunsch energisch, gibt die Sportskanone unter den Aggregaten und wuchtet den Zweitonner binnen 5,4 Sekunden auf 100 km/h. Dass solcher Fahrspaß mit wenigstens 59.301 Euro netto bezahlt werden will, leuchtet ein.

Am Ende des Tages ist selbst dieser F-Pace aber doch ein Quäntchen mehr komfortabler Cruiser denn Racer und daher absolut langstreckentauglich, was auf sein ausgewogenes Fahrwerk zurückzuführen ist. Über geräumige Platzverhältnisse muss man kaum reden, wohl aber über das runderneuerte Infotainment. Sofort ins Auge fällt die (serienmäßige) Navigation unter der Bezeichnung „Pivi Pro" – die Anlage ist intuitiv bedienbar, und Eingaben verarbeitet der 11,4 Zoll große Touchscreen ziemlich schnell. Zu den intelligenten Funktionen dieses Lotsen gehört beispielsweise, dass er sich häufig gefahrene Strecken merken kann, um auf diese Weise im Alltag zu unterstützen. Natürlich gibt es auch Bluetooth-Freisprechen, eine Smartphone-Integration sowie unzählige Sicherheitsassistenten, zu denen viele Notbremsapplikationen und in diesem Kontext auch ein aktiver Tempomat gehören.

Der neu gestaltete Riesen-Touchscreen fällt auf

Jaguar F-Pace P400 AWD

Motor	**Sechszyl.-Otto/2.995**
kW (PS) bei U/min:	**294 (400) bei 5.500-6.500**
Drehmomen bei U/min:	**550 Nm bei 2.000-5.000**
Getriebe:	**8-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d/202 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**5,4/250**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**8,9 l/921 km (82 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**572/470-1.428**
Typklasse HP/VK/TK:	**23/27/26**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**12,1 %**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**59.301 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**1.285,81/ 0,51 Euro**

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

Hubraum satt

Hightech, aber nicht klassisches Downsizing ist Mazdas Devise, und so streut der Hersteller sein anspruchsvolles wie kräftiges e-Skyactiv 2.0 X-Aggregat mit homogener Kompressionszündung breit über das Modellprogramm. Flottenmanagement war mit dem Zweiliter-Vierzylinder im CX-30 unterwegs.

Exzellente Verarbeitung und ein aufgeräumtes Cockpit im Mazda CX-30 (li.)

Wer ausladende Motoren schätzt, ist bei Mazda goldrichtig. Die Japaner pfeifen auf kleinvolumige Turbos und setzen stattdessen auf hubraumgrößere Mega-Tech-Motoren. Der mit Startergenerator und Kompressor ausgerüstete Skyactiv X zündet sein Gemisch per Kompression – das bedeutet, dass das Benzin-Luft-Gemisch vereinfacht ausgedrückt mit der Wärme gezündet wird, die durch den Druck im Kolben entsteht. Weil das Ganze aber komplex ist und moderiert werden muss, besitzt der Vierzylinder dennoch Zündkerzen, um mit dem Zündfunken den Druckverlauf zu steuern. Wie auch immer, für den User ergibt sich ein konventionelles Saugbenziner-Verhalten; um die werksseitig angegebenen 186 PS auszukosten, braucht der betont kultivierte Verbrenner indes ordentlich Drehzahl – dann verleiht er dem allzu schweren CX-30 moderaten Schub und den Passagieren Fahrspaß.

Das kleine SUV ist übrigens ein praktischer Geselle, bietet nicht nur seinen Passagieren einen ordentlichen Raumeindruck, sondern ebenfalls ein ausladendes Gepäckabteil mit 1.406 Litern maximalem Volumen. Bezüglich Infotainment ist der Mazda auf der Höhe, bietet viel variable Anzeigefläche auf dem 16:9-Monitor sowie dem Kombiinstrument. Ab netto 22.932 Euro gibt es den stärksten CX-30, der bereits in der Basis mit einer hervorragenden Serienausstattung glänzt. Die umfasst sogar Brocken wie Head-up-Display, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem und Tempomat inklusive adaptiver Steuerung. Diverse Sicherheitsfeatures wie autonome Notbremsung mit Fußgänger-Erkennung, Parkpiepser, Spurwechselassistent und Verkehrszeichen-Erkennung sind ebenfalls am Start. Recht attraktiv ist das Premium-Paket zu 1.638 Euro netto mit erweiterten Assistenten, 360 Grad-Kamera und Soundsystem.

Mazda CX-30 E-Skyactiv X 2.0 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.998**
kW (PS) bei U/min:	**137 (186) bei 6.000**
Drehmoment bei U/min:	**240 Nm bei 4.000**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-ISC-FCM/127 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**8,3/204**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,9 l /1.041 km (51 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**597/430 bis 1.406**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/23/27**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**10,8 %**
Dieselanteil:	**0 %**
Basispreis (netto):	**ab 22.932 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Mokka elektrisiert

Opels neuer Mokka spielt die Emotionalitätskarte: Das Design ist eine richtige Ansage. Fahreigenschaften sowie Interieur sind auch nicht von schlechten Eltern. Flottenmanagement hat die elektrische Variante ausgeführt.

Als der Opel Mokka der zweiten Generation enthüllt war, staunten manche Beobachter wohl nicht schlecht. Da haben die Rüsselsheimer so richtig geklotzt und einen automobilen Hingucker auf die Räder gestellt. Schmale Scheinwerfer mit zackiger Umrandung und ein glattflächiger Kühlergrill, für den die Opel-Designer sogar spezielle Bezeichnungen kreieren („Vizor“), machen mächtig Eindruck. Dazu optionale Zweifarbigkeit – und schon ist Habenwollen-Faktor erzeugt. So viel optische Attraktivität braucht ja eigentlich auch einen coolen Antrieb, wie sieht es hier aus? Probieren wir doch einmal die E-Variante, die mit 136 PS Nominalleistung zwar nicht sonderlich heraussticht, aber potenzielle Kunden mit vielversprechenden Beschleunigungswerten bezirzt. Binnen neun Sekunden soll der Rüsselsheimer auf Landstraßentempo sprinten, da hätte man fast auch das alte Sportabzeichen GSI auf den Heckdeckel kleben können. Und der Stromer fühlt sich verdammt spritzig an, was sicherlich auch an den fehlenden Übersetzungwechseln liegt. Ein Fahrpedalstoß versetzt dem kleinen SUV unmittelbar einen Vortriebs-Boost, gefühlt wirkt er sogar spritziger, als die Papierwerte Glauben machen. Und was ist mit dem Infotainment? Schließlich steht diese Elektronik-Währung heute mindestens an zweiter Stelle, für manche Interessenten womöglich sogar an erster. Aber keine Sorge, Opel hat seine Hausaufgaben gemacht: Ein dünnes, leicht gebogenes Anzeige-Paneel sieht nicht nur maximal schick aus, sondern bietet auf kumuliert 22 Zoll Fläche eine geballte Informationsfülle. Features wie eine gestochen scharfe Rückfahrkamera mit 180 Grad-Feld sowie Matrix-LED-Scheinwerfer sind für den Mokka keine Fremdwörter. Ab netto 28.663 Euro geht es los, und es kann die volle Förderprämie von mehr als 9.000 Euro eingestrichen werden.

Der Mokka-Innenraum fällt betont stylisch aus

Opel Mokka-e

Motor:	**E-Maschine**
kW (PS):	**100 (136)**
Drehmoment:	**260 Nm**
Getriebe:	**eine Übersetzung**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**-/0 g/km**
0–100 in sek/V-max. in km/h:	**9,0/150**
NEFZ-Verbrauch/Reichweite:	**18 kWh/324 km (50 kWh)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**417/310-1.060**
Typklasse HP/VK/TK:	**16/21/17**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**27,9 %**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**ab 28.663 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Trackpot

Der Volkswagen Golf Alltrack dürfte zu den exotischen Golf-Versionen gehören. Doch die burschikose Ausführung auf Variant-Basis bietet viel Nutzwert, sieht schick aus und bringt vor allem mit dem großen Diesel Fahrspaß.

Das volldigitale Zehnzoll-Kombiinstrument ist serienmäßig am Start (li.)

Keine Frage, mit dem Golf Alltrack TDI 4Motion fährt niemand ins Gelände – geht auch kaum, denn es ist ja kein Geländewagen, wenngleich der robust beplankte Kombi auf Trekking macht. Und die zwei angetriebenen Achsen sind gar nicht schlecht, denn nur so erlangt man hier volle Traktion. Wenn der 200 PS starke Diesel unter voller Last arbeitet, haben die Pneus ordentlich Moment zu übertragen. Entsprechend sportiv wuchtet der Vierzylinder den praktischen Wolfsburger auf Tempo. Schön auch, wie gut der siebenstufige Doppelkuppler mit dem Selbstzünder harmoniert und nahezu unmerklich die passende Übersetzung bereitstellt. Dieser Golf ist ein feiner Tourer, zumal er dank seiner Länge von 4,63 Metern schon im Revier der Mittelklasse wildert und daher mit einem überbordenden Raumangebot aufwartet.

Auch beim Thema Assistenz und Infotainment gibt es keine Beschwerden. Immer wieder gerne genutzt: Der aktive Tempomat, der hier ohne Frage bis zum Stillstand herunterbremst, wenn der Vordermann das auch tut. Dabei agiert die letzte Ausbaustufe spontan und geschmeidig, übernimmt auch einen Teil der Querführung. Auf diese Weise sorgt die Anlage für Lässigkeit, wenn man abgespannt von der Arbeit im zähfließenden Feierabend-Verkehr landet. Dann wandert der Blick auf den großen Touchscreen, der prompt auf Berührung reagiert. Von hier aus ist quasi das ganze Auto steuerbar – darunter fallen banale Dinge wie das Ändern der vielfarbigen Ambientebeleuchtung bis zur Regelung des adaptiven Fahrwerks, das übrigens eine komfortable Note aufweist. Mit netto 34.483 Euro gehört der Alltrack nicht zu den Schnäppchen, verwöhnt aber immerhin mit üppiger Motorisierung bei sparsamen Trinksitten und hohem Nutzwert angesichts mehr als 1.600 Litern Kofferraumvolumen.

VW Golf Alltrack 2.0 TDI 4Motion

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Diesel/1.968**
kW (PS) bei U/min:	**147 (200) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**360 Nm bei 1.750-3.500**
Getriebe:	**7-Gang-Doppelkuppl.**
Schadstoffkl./CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-ISC-FCM/128 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**7,1/229**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,8 l/1.042 km (50 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**579/k. A.-1.642**
Typklasse HP/VK/TK:	**11/23/23**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**19,5 %**
Dieselanteil:	**26,2 %**
Basispreis (netto):	**34.483 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**663,88/0,27 Euro**

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

Eure Effizienz

Der Hyundai i30 Kombi kommt in den Genuss der elektronisch gesteuerten Kupplung. Warum man die braucht? Lesen Sie selbst.

Fahrzeuge mit manuellem Schaltgetriebe haben ein Problem. Sie sind nicht mehr effizient genug. Mal ganz abgesehen davon, dass sie auch nicht zu einhundert Prozent kompatibel mit diversen Assistenten sind. Andererseits gibt es aber noch etliche Kunden, die das Übersetzungsgeschehen selbst kontrollieren möchten. Also bringt Hyundai eine Kupplung, die automatisch auskuppeln kann – was beispielsweise dann sinnvoll ist, wenn das Auto rollen soll, ohne dass der mitzuschleppende Motor ein Bremsmoment aufbaut, das die Fahrt wiederum einbremsen würde. Der Motor schaltet einfach aus, macht der i30 automatisch, wenn man vom Gas geht. So bedient man seine Klientel, ist aber dennoch effizient unterwegs.

Das Kupplungspedal lässt sich recht leicht niederdrücken, vielleicht etwas leichter als im Schnitt – mehr merkt man nicht davon, dass hier nur ein Pedaldruck-Simulator im Einsatz ist, das System wird by Wire gesteuert. Ansonsten überzeugt der sparsame 136 PS-Diesel mit kräftigem Durchzug und kultiviertem Lauf. Die Effizienz wird auch motorseitig noch optimiert, indem ein Startergenerator bei Bedarf auf die Kurbelwelle boostet und Energie durch Schubrekuperation zurückgewonnen wird. Da ist es wieder, das Bremsmoment – aber kurz vor der roten Ampel ja auch völlig okay und nicht umsonst. Umsonst ist natürlich auch der i30 Kombi mit dem Selbstzünder nicht, er kostet netto 24.487 Euro. Unbedingt an Bord sollte noch das netto 1.008 Euro teure Navigationspaket, in dem der große 10,25-Zoll-Touchscreen enthalten ist. Weitere 672 Euro netto bescheren dem i30 dann auch noch ein Kombiinstrument mit elektronischer Displayfläche plus Spurassistent und schlüssellosem Schließsystem.

Viel Display ist Trumpf

Hyundai i30 Kombi 1.6 CRDI

Motor	**Vierzyl.-Diesel/1.598**
kW (PS) bei U/min:	**100 (136) bei 4.000**
Drehmomen bei U/min:	**280 Nm bei 1.500-3.000**
Getriebe:	**6-Gang-Schaltung**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d/115 g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**10,4/200**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**4,4 l/1.136 km (50 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**485/493-1.541**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/22/21**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**6,7 %**
Dieselanteil:	**k. A.**
Basispreis (netto):	**24.478,40 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Klein, aber leistungsfähig

Ford ist mit dem Puma ein guter Wurf gelungen, das kleine SUV konnte sich binnen kurzer Zeit im Straßenbild etablieren. Flottenmanagement hat nun die nachgereichte Automatikversion unter die Lupe genommen.

Können Langstrecken-Nutzer eigentlich diesseits der Kompaktklasse glücklich werden? Der Verdacht ist, dass es geht. Und um ihn zu überprüfen, hat Flottenmanagement einen Kleinwagen-SUV von Ford – den neuen Puma – herausgesucht, aber beim Getriebe die Komfort-Karte gespielt. Immerhin bieten die Kölner ja seit einiger Zeit ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe für ihren minimalistischen Alleskönner an. Motorisch bleibt es beim Einliter-Dreizylinder, der hier in der 125 PS-Stufe antritt. Das Aggregat hat ja in der Schaltgetriebe-Ausgabe bereits bewiesen, dass man zum gediegenen Fortkommen keine unerschöpflichen Powerreserven benötigt – aber ein gewisses Überhol-Potenzial sollte schon vorhanden sein. Okay, reingesetzt und Startknopf gedrückt. Das kleine Triebwerk nimmt seinen Dienst auf, ist akustisch als Dreizylinder identifizierbar, bleibt aber unaufdringlich. Man merkt schnell, dass die Ford-Ingenieure nicht an Dämmung gespart haben. Die Vorteile des Kleinwagens sind vor allem in der City schnell ausgemacht, wo man gerade noch eine Parklücke erhascht, die mit einem größeren Auto nicht nutzbar gewesen wäre.

Und die Automatik ist in der Stadt ein Pluspunkt, wo viele Ampeln sonst das linke Bein gefordert hätten. Fahrstufe „D“ eingelegt, und los gehts. Der Doppelkuppler lässt den Ford sanft anfahren, und von den Gangwechseln bekommen die Passagiere auch nicht viel mit, zumindest keine Ruckelei. Außerdem ist der Automat spontan genug, einer prompten Leistungsanforderung zu entsprechen. Allerdings sorgen 200 Nm Drehmoment schon bei 1.400 Touren dafür, dass der Benziner auch mal im großen Gang ordentlich nach vorn schieben kann. Das erhöht die Lässigkeit jedenfalls ungemein. Und auch sonst ist der Puma lässig, gibt trotz Kleinwagen-Segments den entspannten Tourer, und Ford ermöglicht den Kunden ja auch entsprechende Features. Vor allem das Fahrerassistenz-Paket II (1.008 Euro netto) glänzt mit oberklassigen Funktionen, zu denen sogar ein Ausweichassistent gehört. Da ist der feinfühlig agierende aktive Tempomat ja fast schon Standard. Und auch heute übliche Dinge wie autonome Notbremsung oder Parksensor weilen ohne Frage an Bord.

An die Infotainment-Fraktion richtet sich der Achtzoll-Touchscreen sowie ein Kombiinstrument ohne jegliche mechanische Anzeigen (ab ST-Line) – das ist eben Zeitgeist. Ob nun eingebaute Navigation oder Smartphone-Integration, die Bedieneinheit ist flexibel und richtet sich an diverse Geschmäcker. Mindestens 21.764 Euro muss der geneigte Interessent ausgeben für den Automatik-Puma. Dafür gibt es neben den Selbstverständlichkeiten auch Leichtmetallräder, eine Lendenwirbelstütze (gut auf langen Strecken) sowie Verkehrszeichen-Erkennung. Empfehlenswerte LED-Scheinwerfer schlagen mit netto 630 Euro zu Buche, und das viel Licht spendende Panorama-Dach kostet netto 840 Euro. Ganz luxuriös wird es mit den je nach Ausstattungslinie 336 Euro netto teuren Massagesitzen – durchaus eine Überlegung wert bei Vielfahrern. Ach ja, praktisch ist der Puma übrigens auch, demnach erlaubt die so genannte Mega Box im Kofferraum, schmutzige Gegenstände separiert von anderem Ladegut aufzubewahren. Allzeit gute Fahrt!

Mit Lederstühlen wird der Puma nobel

Doppelter Boden – unter der Ablage verbirgt sich noch eine Box

Das Puma-Heck sticht in markanter Weise aus der Masse heraus

Ford Puma 1.0 EcoBoost

Motor/Hubraum in ccm:	**Dreizyl.-Otto/998**
kW (PS) bei U/min:	**92 (125) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**200 Nm bei 1.400**
Getriebe:	**7-Gang-Automatik**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-ISC-FCM/130g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**9,6/190**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**5,7 l/736 km (42 l)**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**496/456-1.216**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/19/20**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**11,4 %**
Dieselanteil:	**2,8 %**
Basispreis (netto):	**ab 21.764 Euro (Autom.)**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**544,64/ 0,22 Euro**

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

Dezenter Luxus im Arteon Shooting Brake

Mit über 1.600 Litern Laderaumvolumen steckt der Shooting Brake was weg

Solide Designerware

Praktikabilität im Designer-Outfit? Geht mit dem Volkswagen Arteon Shooting Brake auf charmante und solide Art. Flottenmanagement hat den Plug-in-Hybriden unter die Lupe genommen.

Warum immer Passat, wenn es doch ein Schippchen blumiger geht. Da hat Volkswagen natürlich etwas im Köcher – den Arteon sogar schon länger, aber als Shooting Brake recht neu. Okay, kurz den wunderschönen Rücken begutachten, dann wird aber Platz genommen. In die sachlich-solide Architektur mischt sich ein Streifen edlen Holzes, und das terrakottafarbene Leder lässt einen Hauch von Oberklasse durch das Arteon-Innenleben wehen, das ansonsten von konventioneller Art ist. Dass es viel der zeitgenössischen Elektronik gibt, bedarf keiner Diskussion – Bildschirmfläche als Kombiinstrument und ein großer Touchscreen sind so das Mindestmaß, was es an moderner Mensch-Maschine-Schnittstelle geben muss und auch gibt. Der Monitor verwöhnt mit schnellen Reaktionen; hier bedient man nicht nur die Navigation, sondern unzählige Fahrzeugfunktionen einschließlich der Konfiguration des Tachoelements, das übrigens auch ganz klassische Rundskalen aufzubieten hat neben einer Vielzahl von Anzeigelayouts.

Aber jetzt wird gefahren – na klar, elektrisch. Das geht mit dem 115 PS starken E-Motor ziemlich gut, man fühlt sich keineswegs untermotorisiert. So soll es ja auch sein, denn ein Plug-in-Hybrid ist schließlich darauf ausgelegt, dass er möglichst häufig rein elektrisch bewegt wird, um in der Umweltbilanz zu punkten. Auf der Fernreise müssen dann beide Motoren ran, und wenn man sportlich unterwegs sein möchte, natürlich auch. Wenn der rund 10 kWh große Akku leer ist, fährt der 1,8-Tonner mildhybridisch – bei den 218 PS bleibt es auch in diesem Fall – genug Reserven also für die sportliche Gangart. Dann sprintet der Shooting Brake binnen 7,8 Sekunden auf 100 km/h und kehrt dezent den Sportwagen heraus. PHEV mögen manchmal Kritik ausgesetzt sein, aber man muss fairerweise sagen, dass man sie sehr wohl so nutzen kann, wie sie angelegt sind: rein elektrisch. Allerdings muss der Nutzer über die Ladeinfrastruktur verfügen, also zu Hause oder auf der Arbeit laden können oder eine öffentliche Ladesäule in der Nähe haben. Realistische 40 Kilometer ohne Benzinmotor sind immer drin.

Mit netto 43.084 Euro liegt der Arteon Shooting Brake eHybrid noch innerhalb des förderfähigen Rahmens – insgesamt gibt es also 5.625 Euro on top. Und nicht zu vergessen: Dienstwagenfahrer müssen nur ein halbes Prozent des Bruttolistenpreises pauschal versteuern, um Privatfahrten abzudecken. Über eine üppige Ausstattung muss sich der Arteon-PHEV-Interessent übrigens keine Sorgen machen. Es gibt zahlreiche Airbags, autonome Notbremsung inklusive Fußgängererkennung, Bluetooth-Freisprecheinrichtung, adaptives Fahrwerk, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, elektrische Heckklappe, Parkpiepser, Regensensor, schlüsselloses Schließsystem, Spurhalteassistent sowie Tempomat mit adaptiver Steuerung. Wer dem Antrieb mit den sportlichen Genen auch optisch Ausdruck verleihen möchte, sollte auf die netto 655 Euro teurere R-Line zurückgreifen mit prägnant-sportlichen Stoßfängern und den R-Line-Emblemen. Empfehlenswert sind die adaptiven Scheinwerfer zu netto 1.058 Euro netto.

Der Volkswagen Arteon Shooting Brake besticht durch prägnantes Lichtdesign

Volkswagen Arteon SB eHybrid

Motor/Hubraum in ccm:	**Vierzyl.-Otto/1.395**
E-Motor	
kW (PS) bei U/min:	**85 (115) bei k. A.**
Systemdrehmoment:	**400 Nm**
Systemleistung kW (PS):	**110 (156) bei k. A.**
Drehmoment bei U/min:	**250 Nm bei 1.550-3.500**
Getriebe:	**6-Gang-Doppelkuppl.**
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	**Euro 6d-ISC-FCM/30g/km**
0-100 in sek/V-max. in km/h:	**7,8/222**
EU-Verbrauch/Reichweite:	**1,3 l/nicht ermittelb.**
Zuladung kg/Ladevolumen l:	**556/565-1.632**
Typklasse HP/VK/TK:	**15/23/25**
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	**44,9 %**
Dieselanteil:	**81,1 %**
Basispreis (netto):	**43.084 Euro**
Betriebskosten pro Monat/km**:	**k. A.**

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

Der große Fünfhunderter ist heutzutage ein Sechszylinder, aber ein ziemlich starker

In der zweiten Reihe bietet vor allem die Langversion Platz satt

Die neue Fünfhundert

Die Mercedes-Benz S-Klasse gilt gemeinhin als Speerspitze des Automobilbaus. Entsprechend hoch sind nun die Erwartungen an das jüngst vorgestellte neue Modell. Flottenmanagement war mit dem mild-hybridisierten und der Downsizing-Logik folgenden Version S 500 4Matic unterwegs - jetzt mit sechs statt acht Töpfen unter der Haube.

Was muss eine S-Klasse heutzutage können? Ihre menschliche Fracht möglichst unhörbar, gebettet wie auf Watte, zügig und so sicher wie möglich ans Ziel bringen bei ausufernden Raumverhältnissen. Puh, das ist ein ganz schöner Katalog. Doch starten wir mal der Reihe nach. Beim Thema Geräusch liegen die Dinge ja heute ohnehin anders: Ein Elektroauto macht keinen natürlichen Motorsound mehr, also darf ein Verbrenner ruhig charakteristisch klingen. Zwar hat unsere hier getestete S-Klasse einen mit 22 PS fraglos kräftigen Elektromotor, doch der unterstützt nur den inzwischen wieder als Reihenmotor antretenden Sechszylinder mit drei Litern Hubraum, elektrischem Verdichter sowie Turboaufladung – kurzum, ein respektables Hightech-Triebwerk. Das macht neugierig, also schnell den Startknopf angetippt. Orgeln ist nicht mehr – der Dreiliter „ploppt" an, weil der integrierte Startergenerator (Anlasser-Ersatz) den Verbrenner blitzschnell hochzieht. Akustisch fast unmerklich befindet sich der Reihensechser plötzlich im Leerlauf.

Dass man sich ganz nebenbei auch in üppigsten, anschmiegsamen Fauteuils wiederfindet, muss jetzt mal kurz zurückstehen und wird später zelebriert. Der Blick wandert gen Heckdeckel, da prangt hinten in großen Ziffern „500" auf dem Blech – und unter der Haube werkeln einfach so zwei Zylinder weniger – das ist eigentlich wider die Tradition. Aber an die Motorenfreunde: Es gibt den Achtender ja noch in der Baureihe 223, keine Sorge. Jetzt schnell in Fahrstufe „D" und schauen, wie sich der Sechszylinder gibt. Sanft rollt das in der Langversion auf 5,29 Meter Außenlänge angewachsene Luxusgefährt los; ein bisschen Gas lässt den Haubenstern würdevoll Richtung Himmel streben, das alte, luxuriöse Fahrgefühl ist also noch nicht ausgestorben. Währenddessen hält sich der Benziner tonal im Hintergrund, entwickelt aber mit zunehmender Drehzahl ein sportliches Timbre. Dann schiebt der Allradler auch durchaus energisch und ist schneller, als er durch zahlreiche Dämm-Maßnahmen wirkt, die den Passagier effektiv von der Außenwelt entkoppeln.

Eine bestimme technische Maßnahme sorgt indes dafür, dass Mercedes' größtes Pkw-Modell gefühlt handlicher als eine C-Klasse anmutet. Klar, dass die Verantwortlichen den Testwagen nicht ohne die Hinterrad-Lenkung aus dem Depot lassen mit bis zu zehn Grad Lenkwinkel. Plötzlich biegt der Fünfhundert in eine enge Einfahrt, als sei er ein Kompakter, das ist wirklich ein frappierendes Gefühl. Überhaupt wirkt die schwere Oberklasse null phlegmatisch und schafft es, bei maximalem Fahrkomfort auch eine dynamische Note zu vermitteln – angesichts 435 plus 22 PS jetzt auch nicht völlig verwunderlich. Führt der Weg über eine kurvige Landstraße, bleibt der Spaß im wahren Sinne des Wortes keineswegs auf der Strecke, sondern beim Fahrer. Die exakte, leichtgängige Servo vermittelt ein Restgefühl an Fahrbahnkontakt, so entkoppelt man hier auch unterwegs ist. Hier wird deutlich, dass Mercedes eine Ingenieur-Schmiede ist, die es versteht, ihre Vehikel auf den Punkt abzustimmen. Den S 500 in Fahrt zu bringen, gelingt einfach – ein bisschen beschäftigen müssen wird man sich dagegen mit dem Infotainment.

Der Informationsaustausch erfolgt in der Hauptsache über den großen Touchscreen auf der Mittelkonsole – integral angerichtet inmitten einer stylischen Front aus edlem Holz. Hier kann man lange herumexperimentieren, will man die gesamte Tiefe der Funktionsfülle ausschöpfen. Das wird eine spannende Entdecker-Reise, und bis alles sitzt, geht viel Zeit ins Land. Der eine oder andere Besitzer wird sein Auto genauestens erkunden wollen und jeden Move beherrschen, während ein anderer Menschenschlag Gebrauch machen dürfte von der weiterentwickelten Sprachsteuerung. Warum ewig während der Fahrt im Menü suchen, wenn der Rechner des leistungsfähigen MBUX-Systems auf zahlreiche Befehle gehorcht? „Hey Mercedes, spiele Deutschlandfunk!" – schon schaltet das Radio den gewünschten Sender ein, klappt perfekt. Gleiches gilt für etliche andere Funktionen, einfach mal ausprobieren. Doch bevor wir den großen Benz jetzt wieder auf dem Chefparkplatz abstellen, müssen wir noch ein bisschen über Raumeindruck und Sitzkomfort philosophieren.

Waren die Langversionen in Europa früher zumindest die Ausnahme, sieht man sie neuerdings häufiger. Im Handling machen die rund elf Zentimeter Längenzuwachs auch nicht den entscheidenden Unterschied, aber weil

An Displayfläche mangelt es in der S-Klasse wahrlich nicht

das Plus an Länge voll auf den Radstand geht, sitzt der Hinterbänkler in der zweiten Reihe erster Klasse. Freilich kann man bei den entsprechenden Kreuzen in der Liste auch sämtlichen Sitzluxus nach hinten holen. Dann massiert und temperiert die Kontaktfläche den Allerwertesten. Je nach Option pumpt ein Kompressor auch die Seitenwangen auf mit der vom Auto in Kurven ausgehenden Dynamik, um noch mehr Komfort wie Sicherheit zu generieren. Die Langversionen der S-Klasse ermöglichen neuerdings sogar eine Wadenmassage im Fond, so weit ist man im Jahr 2021 schon. Dagegen gehören Features wie buntes Ambientelicht oder verschiedene Beduftungsprogramme schon zu den bekannten Goodies. Dieser Trend dürfte von den asiatischen Kunden getrieben worden sein, aber auch Europäer können hieran durchaus Gefallen finden.

Wer S-Klasse im Allgemeinen und S 500 4Matic mit langem Radstand im Besonderen fahren möchte, muss traditionell tief in die Tasche greifen. Mit 103.590 Euro netto preist Mercedes sein Flaggschiff ein. Viele Sonderausstattungen braucht es hingegen nicht unbedingt, sogar luxuriöse Dinge wie adaptive LED-Scheinwerfer, Luftfederung und Servoschließung für sämtliche Türen zählen zum Standard. Selbiges gilt für die Fahrerassistenz, die S-Klasse bremst ganz selbstverständlich in vielen Situationen autonom, übernimmt außerdem die Längs- und Querführung und besticht in diesem Kontext durch eine wahnsinnig feinfühlige Steuerung. Aber Mercedes wäre nicht Mercedes, wenn den Technikern es nicht gelänge, die Kunden mit Innovationen zu locken. Die im Falle eines Crashs vor Verletzung schützenden Beltbags (im Gurt integrierte Airbags) schlagen mit einem

Die gebrandeten Türgriffe werden bei Losfahrt diskret eingefahren

Grillparty – die Baureihe 223 ist ein mächtiges Auto und zeigt das auch

moderaten Aufpreis von 590 Euro netto nicht so arg ins Kontor, als dass man auf sie verzichten wollte. Technik-Fans möchten außerdem definitiv nicht das schon teurere (3.190 Euro netto) Head-up-Display mit Augmented Reality-Elementen missen. Hier zeigen bei aktiver Zielführung große, über der Fahrbahn schwebende Pfeile ziemlich eindeutig den Weg. Ein bisschen Spielzeug für Erwachsene muss eben auch in der S-Klasse sein.

Die 5,29 Längenmeter kaschiert der Riesen-Benz ziemlich gut

Mercedes-Benz S 500 4Matic (lang)

Motor	Sechszylinder-Otto
Hubraum in ccm	2.999
kW (PS)	340 (435) plus 16 (22)
Nm bei U/min	520 Nm bei k. A.
Schadstoffklasse	Euro 6d ISC-FCM
Antrieb/Getriebe	9-Gang-Wandlerautomatik
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	4,9 s
EU-Verbrauch	7,8 l auf 100 km
EU-Reichweite	833 km
Testverbrauch	9,1 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	179 g/km
Effizienzklasse	B
Tankinhalt	65 l
Zuladung	755 kg
Laderaumvolumen (VDA)	550

Kosten:

Steuer pro Jahr	282 Euro
Typklassen HP/VK/TK	k. A.
Garantie:	
Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	30 Jahre
	(bei regelmäßiger Wartung)

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Sitzklimatisierung	ab 855 Euro
Tempomat, adaptiv	Serie
auton. Bremssystem	Serie
Head-up-Display	890 Euro
Hinterachslenkung	1.300 Euro
schlüsselloser Zugang	1.200 Euro
360 Grad-Kamera	950 Euro
LED-Scheinwerfer, adapt.	Serie
Luftfederung	Serie
Fahrwerk mit Wankausgl.	6.500 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Mercedes-Benz S 500	ab 103.590 Euro
4Matic lg. Radstand	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	-
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	1.719,39/1.940,22/2.369,72
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	-
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	1.550,39/1.686,72/1.947,22

Firmenfahrzeuganteil:	49,9 %
Dieselanteil:	49,2 %

Bewertung:

+
- maximaler Fahrkomfort
- hohe Fahrleistungen
- üppigste Fahrerassistenz

–
- hohe Preise

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

Bei dem Verkehrsmittelmix sind künftig massive Einschränkungen zu befürchten

Klima-Klüngel

Das abzusehende oder zumindest erhoffte Ende der Hochphase der Corona-Pandemie hinterlässt in näherer Zukunft ein mediales Vakuum, das natürlich gefüllt werden will. Da deuten sich schon Kandidaten am Horizont an, keineswegs neue, aber sträflich vernachlässigte. Sie melden sich langsam zu Wort, sozusagen als vom Corona-Virus Genesene.

Allzu optimistisch sollte man aber dann dennoch nicht sein, denn die indischen Virus-Mutanten B.1.617.1 und B.1.617.2 halten gerade Einzug. Sie sollen bis zu 50 Prozent infektiöser sein als ihre britische Verwandte B.1.1.7, die selber um 35 Prozent infektiöser ist als das Ursprungs-Virus SARS-CoV-2. Fasst man das zusammen, so sind die indischen Mutanten rund doppelt so infektiös wie der „Ausgangs-Virus". Tatsächlich muss man mit der Entwarnung da etwas warten, aber die Türen öffnen sich schon, nicht nur in der Gastronomie und den Geschäften.

Was so eine Pandemie mit dem Verkehr anstellen kann, hat der ADAC eindrücklich in seiner Staubilanz für 2020 dargelegt. Man kann die dort aufgeführten Zahlen eigentlich kaum glauben. So wurden „nur noch" 513.000 Staus gemeldet, ein Rückgang gegenüber 2019 um 28 Prozent. Die Staulängen wurden mit 679.000 Kilometer angegeben, ein Minus von sagenhaften 52 Prozent! Ähnlich sieht es bei der Gesamtdauer der Störungen aus, lediglich 256.000 Stunden bedeuten ein Minus von 51 Prozent.

Das könnte ruhig so weiter gehen, aber dieses Szenario wird sich so schnell nicht wiederholen, da muss man schon auf die nächste Pandemie warten (nicht hoffen!). Ganz im Gegenteil, die Liebe zum Automobil ist ungebrochen, ja sie wächst sogar noch. In einer ganz aktuellen Umfrage, durchgeführt von Yougov im Auftrag der HUK-Coburg, erklären 70 Prozent der Befragten, dass ihnen das Auto am liebsten ist, mit Elektroautos sind es sogar 73 Prozent. Danach kommt erstaunlicherweise das Gehen auf den eigenen Füßen mit 38 Prozent, noch vor dem Fahrrad mit 29 Prozent. Fast abgeschlagen folgen dann der Zug (15 Prozent), Straßenbahn und S-Bahn (je 11 Prozent) und schließlich der Bus (10 Prozent).

Wenn man jetzt ins Grübeln gerät und denkt, die Zahlen können doch gar nicht stimmen (mehr als 100 Prozent geht doch nicht), so erklärt sich das dadurch, dass jeweils drei Antworten angekreuzt werden konnten. Immerhin wurden rund 4.000 Menschen ab 16 Jahren bundesweit befragt. Besonders interessant ist aber die Gewichtung der Aspekte, nach denen das Fortbewegungsmittel ausgesucht wird.

Dabei führen eindeutig die drei Kriterien „Niedrige Kosten" (45 Prozent), „Schnell ans Ziel kommen" (41 Prozent) und „Flexibilität" (40 Prozent). Überraschend war dann das Ende der zwölfstufigen Skala, denn mit jeweils elf Prozent rangierten dort „Niedrige Verkehrsdichte" (geringe Stauwahrscheinlichkeit) sowie „CO_2-Neutralität"! Hier waren Vierfach-Nennungen möglich.

Für die Zukunft (fünf Jahre) sehen die meisten das Auto weiter in der Pole-Position mit 69 Prozent, das E-Auto steigert sich auf immerhin von 7 auf 17 Prozent. Die größte Angst aber ist die vor steigenden Mobilitätskosten (47 Prozent), lediglich 27 Prozent sorgen sich um den Umweltschutz. Schließlich meinen 59 Prozent, dass die Bedeutung des Autos gleich bleibt oder sogar noch steigt.

Das Auto bleibt also weiter sexy. Das verwundert wenig, haben Hirnforscher und Psychologen vor Jahren doch schon herausgefunden, dass die Liebe zum Auto wie Sex und Kokain wirkt. Das erinnert ein wenig an den dummen Witz: „Forscher haben rausgefunden, sind dann aber wieder reingegangen." Der Mensch hat ein eigentümliches Verhältnis zum Auto, es geht dabei wie bei zwischenmenschlichen Beziehungen um Leidenschaft, Intimität und den Wunsch, sich dauerhaft zu binden.

Bemerkenswert ist auch ein weiterer Aspekt: das „Gesicht" des Autos. In der Frontpartie kann man durchaus menschliche Gesichtszüge erkennen: die Vorderlichter als Augen, das Firmenzeichen als Nase sowie der Kühlergrill als Mund. Damit werden dann Dominanz, Aggressivität, Unterwürfigkeit oder Traurigkeit assoziiert. Dabei soll es sich laut Psychologen um ein „Erbe aus längst vergangenen Zeiten" handeln.

Das menschliche Gehirn neigt eben dazu, überall und in allem Gesichter zu sehen. Man denke nur an den Mond, Wolken oder sogar einfach eine Scheibe Brot. Ein Autokauf beinhaltet eben, häufig unbewusst, sehr viel psychologische Momente. Da bekommt dann die Bemerkung, ein Auto lache einen an, eine ganz andere Bedeutung.

Nicht lachen die Autos allerdings, wenn die Rede von Fahrverboten ist. Hier scheinen sich die verschiedenen Staaten der EU förmlich selbst überholen zu wollen. So sollen beispielsweise in Spanien ab 2040 keine Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor mehr verkauft werden dürfen, ab 2050 dürfen dann überhaupt keine Verbrenner mehr über Spaniens Straßen fahren. Auf Mallorca werden ab 2025 keine Dieselfahrzeuge und ab 2035 keine Benziner mehr verkauft. Das trifft dort die Mietwagenbranche hart, die stetig stei-

gende Quoten an Elektrofahrzeugen vorgeschrieben bekommt.

Die Mietwagenbranche auf Mallorca war übrigens von der Lockerung des Tourismus ziemlich überrascht, hatte man doch in der Pandemie viele ungenutzte Fahrzeuge an Land gebracht. Nun fehlen sie auf der Insel, was zu aberwitzigen Mietpreisen von rund 900 Euro pro Woche geführt hat.

Besonders ambitioniert ist Norwegen, das den Verkauf von Verbrennern schon 2025 einstellen will, Dänemark, Irland, die Niederlande, Schweden und Slowenien wollen 2030 folgen. Großbritannien hat gerade seine Ziele von 2040 auf 2035 vorgezogen, Premier Boris Johnson plant aber auch schon 2030, und das auch für Hybride!

Aber nicht nur Staaten basteln an Zeitplänen für Verbote, auch Metropolen. So wird es in Paris ab 2024 ein komplettes Fahrverbot für Dieselfahrzeuge geben, ab 2030 wird dies auf Benziner ausgeweitet. Auch Amsterdam will ab 2030 alle Dieselfahrzeuge und Benziner raushalten, das gilt dort sogar für Motorräder und Roller. Einen ganz anderen Weg schlägt China ein. Dort hat man das Verbrennerverbot gerade auf 2060 (!) verschoben.

Und was geht in Deutschland? Man muss hier nicht lange raten, klar ist doch, dass erst mal nix passiert. Trotzdem hat sich gerade unser Vorzeige-Verkehrsminister Andreas Scheuer festgelegt: „Der fossile Verbrenner, der mit Benzin oder Diesel angetrieben wird, muss ein Enddatum haben.“ Für dieses Enddatum stellt sich Minister Scheuer das Jahr 2035 vor. Wie unklar die Situation ist, beweist die Replik der VDA-Präsidentin Hildegard Müller, die da sagt: „Wir können keine Diskussion über Jahreszahlen führen.“ Man müsse erst wissen, wie sich der Markt für E-Autos entwickle. Die Grünen fordern natürlich auch 2030, die Deutsche Umwelthilfe sogar (unrealistischerweise) 2025.

Wie unrealistisch die ganzen geschilderten Pläne mit 2030 eventuell sind, zeigt ein bisher kaum beachtetes Rechtsgutachten im Auftrag der Stiftung Klimaneutralität. Darin wird ausgeführt, dass eine nationale Regelung zum Verbrennerverbot wohl nicht europarechtskonform umsetzbar ist. Man müsste also ein Verbot auf europäischer Ebene einführen.

Ansatzpunkt dieser Argumentation ist die sogenannte Typengenehmigung von Fahrzeugen. Damit ist gemeint, dass ein in einem Land zugelassener Fahrzeugtyp EU-weit verkauft werden darf. Dies soll den Marktzugang innerhalb der EU sicherstellen. Damit haben sich eigentlich nationale Alleingänge erübrigt. Die rechtlichen Bedenken sind mittlerweile auch in Dänemark angekommen und 2030 ist erst mal vom Tisch. Auch weitere europäische Länder fordern nun eine EU-weite Lösung. In Deutschland wird vor der Wahl da aber wohl nicht viel passieren. Die ganze Materie ist sehr zäh und man verliert leicht den Überblick. Aber das hat man dann eben mit den Politikern gemeinsam.

Es gibt wie überall natürlich auch weitergehende kritische Stimmen. So wurde von einem VDA-Sprecher ins Feld geführt, dass ein Verbot des Verbrennungsmotors weder sinnvoll noch notwendig für den Klimaschutz sei. Denn nicht der Motor sei das Problem, sondern der fossile Kraftstoff. Man brauche nur sogenannte E-Fuels, synthetische Kraftstoffe aus erneuerbaren Energien. Das hat auch Minister Scheuer erkannt und gefordert, die synthetischen Kraftstoffe aus den Laboren auf die Straße zu bringen. Dann sei die Welt auch für die bestehende Fahrzeugflotte wieder in Ordnung.

Nach dem vernichtenden Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 24. März zum Klimaschutzgesetz der Bundesregierung vom 12. Dezember 2019 wurde Anfang Mai eine überarbeitete („verschärfte“) Version vorgelegt. Verschärft heißt hier, 65 Prozent Minderung bis 2030 (bisher 55 Prozent), 88 Prozent bis 2040 und Klimaneutralität bis 2045. Das Bundesverfassungsgericht hatte nämlich konkret bemängelt, dass es keine Klimaschutzziele jenseits von 2030 in dem Gesetz gebe. Die neue Fassung soll noch in dieser Legislaturperiode beschlossen werden, obwohl eine Frist bis Ende 2022 gewährt wurde.

Kernpunkt ist eine Erhöhung der CO_2-Steuer, was Benzinpreise und Mietnebenkosten weiter steigen lässt. Doch nun warnen vier Wissenschaftler verschiedener Provenienz vor einem deutschen Alleingang beim Klimaschutz. Man warnt vor unüberlegt hektischen Beschlüssen ohne Würdigung der zu erwartenden Folgekosten. Damit blieben die Effizienz der Klimapolitik und die Technologieoffenheit auf der Strecke.

Sie schlagen insbesondere für den Verkehrssektor einen europaweiten Emissionshandel vor (wie von der EU schon mal angedacht), um die CO_2-Ausstöße schnell herunterzubringen. Sie kommen zum gleichen Schluss wie Minister Scheuer und der VDA, dass nur CO_2-neutrale Kraftstoffe die Ziele erreichbar machen, nicht aber die Fokussierung auf Elektrofahrzeuge. Insbesondere die hohen Anlaufkosten mit hohen CO_2- und Schadstoffemissionen bei der Batterie- und Stromproduktion lassen aufgrund der verkürzten Frist die Ziele unerreichbar werden. Man halte sich auch vor Augen, dass laut Statistischem Bundesamt das Durchschnittsalter der auf deutschen Straßen zugelassenen Fahrzeuge bei 9,6 Jahren liegt.

Nachvollziehbar ist auf jeden Fall die Aussage, dass die Klimaziele im Verkehrssektor auf jeden Fall gerissen werden. Und zwar aufgrund der an den Emissionen wesentlich beteiligten Lkw, deren Umrüstung auf batterieelektrischen Antrieb technisch unrealistisch sei. Es sei auch eine Art Selbstbetrug, Emissionen aufgrund von Rohstoffabbau und Batteriebau in andere Länder zu verlagern, während man selbst aber vom Ergebnis ohne Emissionen profitiere.

Aufhorchen sollten alle Autofahrer spätestens bei der Bemerkung, dass das Bundesverfassungsgericht ausdrücklich darauf hinweist, dass die Gesetze zum Klimaschutz zu massiven Einschränkungen der Freiheit berechtigen. Da liegt dann natürlich die Frage auf der Hand, ob der Individualverkehr schlichtweg verboten und die ÖPNV-Nutzung zur Verpflichtung werden kann.

Da wird dann der geprügelte Autofahrer, der doch so an seinem Gefährt hängt, wahrscheinlich mehr denn je, auch noch mit der Androhung eines innerstädtischen Tempolimits von 30 km/h anstelle von 50 km/h konfrontiert. In der Tat hat Spanien seit dem 12. Mai eine solche Reduktion nicht nur beschlossen, sondern sogar umgesetzt. In Deutschland gab es auch immer wieder Vorstöße in diese Richtung, die sind aber bisher fehlgeschlagen.

Die Deutsche Umwelthilfe sieht hier nun auch wieder ein Betätigungsfeld und fordert Tempo 30 in den Städten, Tempo 80 außerorts und Tempo 120 auf Autobahnen. Gleichzeitig möchte Vizekanzler Olaf Scholz die innereuropäischen Billigflüge abschaffen. Irgendwie zieht sich die Mobilitätsschlinge um einen immer weiter zu. Da bleiben wir doch gleich zu Hause, das haben wir doch durch die Pandemie gelernt. Und schauen von dort genüsslich der ganzen Klimadebatte zu und amüsieren uns über den dargebotenen Dilettantismus. Dabei aber nicht zu tief ein- und ausatmen, denn das könnte das Klima gefährden.

AUTOR

PROFESSOR DR. MICHAEL SCHRECKENBERG, geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Onlineverkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN

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

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

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

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Klaus Bockius, Stephan Faut, Melanie Gue, Thomas Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt Langen, Jörg Martini, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Sven Schulze

Redaktion: Steven Bohg, Julia Scheurell, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

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

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Nathalie Anhäuser, Stefanie Borgert, Lutz D. Fischer, Prof. Dr. Michael Schreckenberg, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich, Julia Scheurell;
benjaminnolte, bluedesign, foto.fritz, fotoliaxrender HQUALITY, i-picture, iQoncept, powell83, Rawpixel.com, RioPatuca Images, SimpLine, silencefoto/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:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

Druckauflage: 33.100 Exemplare
1. Quartal 2020
Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2021: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

Energieeffizienz und Sicherheit:

Die Rolle des Reifens im nachhaltigen Flottenmanagement

ANNIKA LORENZ,
Leiterin Flottenmanagement Reifen Deutschland, Continental Reifen Deutschland GmbH

Auch wenn E-Fahrzeuge derzeit nur einen kleinen Teil des Gesamtmarktes ausmachen, belegen steigende Zulassungszahlen für Fahrzeuge mit Elektroantrieb unübersehbar die zunehmende Akzeptanz alternativer Antriebe in der Gesellschaft. In diesem Zusammenhang ist es interessant, dass Flottenbetreiber auf dem Weg in die Zukunft der Automobilität offensichtlich ganz vorne mit dabei sind. Nach Informationen des Verbands der Automobilindustrie e. V. (VDA) verzeichneten Firmenwagen im März 2020 bei den Elektrofahrzeug-Neuzulassungen einen Anteil von 53 Prozent, während der Anteil an Firmenwagen mit E-Antrieb am Gesamtmarkt 38 Prozent betrug. Als wesentliche Treiber dieser Entwicklung gelten gestiegene staatliche Zuschüsse auf der einen und der zügige Ausbau der Modellpaletten der Automobilhersteller auf der anderen Seite.

Das allein würde aber nicht ausreichen. Deshalb spielt die gesellschaftliche Fokussierung auf Aspekte der Nachhaltigkeit ebenfalls eine wichtige Rolle. Und bei Continental gehen wir davon aus, dass diese Fokussierung zukünftig noch an Fahrt gewinnen wird. Die Zahl der Neuzulassungen bei Fahrzeugen mit Elektroantrieb wird weiter steigen. Und die Nutzer dieser Fahrzeuge werden auch bei anderen Produkten hohe Ansprüche an die Nachhaltigkeit stellen. Das gilt nicht zuletzt für Reifen. Bei den Produkteigenschaften stand in der Vergangenheit vor allem der Rollwiderstand im Mittelpunkt des Interesses, weil er ganz wesentlich zur Reichweite eines elektrisch angetriebenen Fahrzeugs beiträgt. Mit den zuletzt erzielten enormen Fortschritten in der Batterietechnologie und der Ladeinfrastruktur werden die Reichweite und der Rollwiderstand allerdings über kurz oder lang nicht mehr die zentralen Faktoren sein. Schon jetzt sehen wir einen Trend zu Elektro-Hochleistungsfahrzeugen, bei denen sicherheitsrelevante Eigenschaften bei hohen Geschwindigkeiten gefragter sind.

Grundsätzlich unterscheiden sich Reifen für Elektrofahrzeuge nicht von herkömmlichen Reifen. Deren Einsatzbedingungen ändern sich jedoch durch die Elektrifizierung erheblich. Zurückzuführen ist dies vor allem auf das höhere Fahrzeuggewicht, das im Wesentlichen durch das hohe Batteriegewicht zustande kommt, die derzeit noch begrenzten Reichweiten und den sehr leisen Elektromotor, der das volle Drehmoment theoretisch ohne Verzögerung bereitstellt. Reifen für Elektrofahrzeuge sollten daher in den Bereichen Abrieb, Rollwiderstand und Geräusch optimiert sein. Continental hat dafür soeben die neue Tragfähigkeitskennzeichnung HL eingeführt. Die so markierten Reifen bieten bei gleichem Fülldruck eine bis zu 25 Prozent höhere Tragfähigkeit als solche mit bisher üblichem XL-Standard. Auch unter Nachhaltigkeitsaspekten macht es keinen Unterschied, ob Reifen an Verbrennern oder Stromern montiert werden. Entscheidend ist ein geringer Energieverbrauch. Der führt bei einem Verbrennungsmotor zu weniger Kraftstoffverbrauch, bei einem Elektrofahrzeug zu einer höheren Reichweite und – solange der Ladestrom nicht zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien resultiert – bei beiden Antriebsarten zu geringeren Emissionen. Den Energieverbrauch können wir unter anderem über einen möglichst geringen Rollwiderstand und eine gute Aerodynamik der Reifen reduzieren. Weil die Energieeffizienz auch für Fahrzeughersteller und damit für das Reifen-Erstausrüstungsgeschäft ein wichtiger Aspekt ist, um den CO_2-Ausstoß der Herstellerflotten zu reduzieren, ist dies für Continental als Europas größtem Erstausrüster bereits seit vielen Jahren ein wesentlicher Aspekt in der Produktentwicklung.

Das erste große Flottenevent des Jahres 2021!

Flotte! Der Branchentreff

„Flotte! Der Branchentreff“

am 15.+16. September 2021 in der Messe Düsseldorf

Das erwartet Sie:

- rund 250 Aussteller auf mehr als 12.000 m²*
- Vorträge
- Workshops
- Roundtables
- Expertentreffs

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de

* geschätzte Werte für 2021

In Kooperation mit

DATAFORCE, Bundesverband Fuhrparkmanagement, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, Flottentermine.de, DMB Deutscher Mittelstandsbund, Travel Industry Club, BEM Bundesverband eMobilität, Mobilitäts Partnerschaft Düsseldorf, bcs Bundesverband CarSharing, FMFE Fleet and Mobility Management Federation Europe, ITS Germany

Medienpartner

FIRMENAUTO, KOMMUNAL., MEDIA PLANET

Polestar 2

Mehr als ein Firmenwagen.
Ein Statement.

100% elektrisch. Schon ab 122 EUR/Monat.[1, 2]
Mehr Infos auf polestar.com

Stromverbrauch in kWh/100 km (gewichtet): 18,5 I CO2-Emissionen in g/km: 0 I Reichweite in km: 440 I Effizienzklasse: A+[3]

1) Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Kilometerfinanzleasing, erstellt mit einer Sonderzahlung in Höhe von 13.000 € (netto), bei einer Laufzeit von 48 Monaten und einer Laufleistung 10.000 km pro Jahr. Sie haben die Möglichkeit, Leasingparameter, auch die Höhe der Mietsonderzahlung, im Rahmen des Leasingantrags anzupassen. Dieses Angebot ist auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Polestar Automotive Germany GmbH erstellt worden. Den verbindlichen Endpreis – einschließlich anfallender Nebenkosten für Zulassung und Überführung – erfahren Sie unter www.polestar.com. Gültig für alle vom 03.06.2020 bis auf Widerruf und bis spätestens 30.06.2021 abgeschlossenen Leasingverträge über den für den Polestar 2 Standard Range als Neuwagen in Void Lackierung. Unverbindliche Preisempfehlung 38.235,29€ (netto). Druckfehler, Zwischenverkauf, Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten. Ein Angebot für Gewerbekunden der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, im Rahmen des Produktes Polestar Leasing, in Kooperation mit Polestar Automotive Germany GmbH, Siegburger Straße 229c, 50679 Köln. Für den Leasingvertrag gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH.
2) Dieses Angebot erfordert eine Sonderzahlung in Höhe von 13.000€ (netto). Der Anteil von 6.000 € an der Sonderzahlung kann Ihnen unter Umständen im Rahmen des Programms zur Förderung von elektrischen Fahrzeugen erstattet werden („BAFA-Prämie“ oder „Innovationsprämie“). Der Bundesanteil ist gesondert beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen und wird bewilligt, wenn die Fördervoraussetzungen vorliegen. Der Herstelleranteil von Polestar in Höhe von 3.000 EUR (netto) ist in Abzug gebracht. Es besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung der BAFA-Prämie bzw. Innovationsprämie. Informationen zur „Innovations-Prämie“ bzw. „BAFA-Prämie“, wie bspw. Fördervoraussetzungen sind zu finden auf www.bafa.de unter Energie – Energieeffizient – Elektromobilität.
3) Die angegebenen offiziellen Verbrauchswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (World Harmonised Light Vehicle Test Procedure, WLTP) ermittelt, zusätzlich nach dem Real Drive Emission (RDE)-Verfahren im praktischen Fahrbetrieb gemessen, und nach den gesetzlichen Maßgaben zu Vergleichszwecken in Werte nach dem früheren NEFZ-Standard zurückgerechnet angegeben.