

Flotten management

SPECIAL:
Digitalisierung



MANAGEMENT:
Flottenhalbjahr 2023

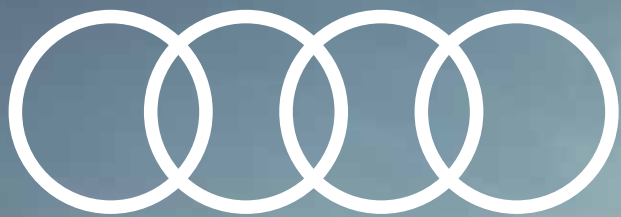
FLOTTEN-STRATEGIEN:
Stellantis

RECHT:
Ferngesteuert fahren



EXKLUSIV-
INTERVIEW:

Dr. Volker Wissing
Bundesminister für Digitales und Verkehr



Zeigt Ausdruck. Hinterlässt Eindruck.

Der Audi A6 Avant* mit Audi Businesspaket.
Entdecken Sie das attraktive Angebotsprogramm
für Großkunden.

Mehr auf [audi.de/grosskunden](https://www.audi.de/grosskunden)

*Kraftstoffverbrauch (kombiniert) in l/100 km: 9,0–5,3; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 205–39. Für das Fahrzeug liegen nur Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht nach NEFZ vor. Weitere Hinweise unter [audi.de/DAT-Hinweis](https://www.audi.de/DAT-Hinweis).

RALPH WUTTKE
Chefredakteur Flottenmanagement



Mobilität im Wandel

Nur noch gut elf Jahre und dann müssen alle Neufahrzeuge in der EU rein elektrisch angetrieben sein. Das ist wahrlich nicht mehr so lange hin. Der Transformationsprozess hat schon lange begonnen, und die Taskliste der Fuhrparkentscheider ist lang: Es müssen Fahrerprofile erstellt, Lademöglichkeiten im Unternehmen, zu Hause und unterwegs bereitgestellt und gegebenenfalls muss eine Poolfahrzeugflotte für längere Dienst- und Urlaubsfahrten aufgebaut werden. Die Mitarbeiter müssen sensibilisiert werden und haben ihrerseits hohen Beratungsbedarf, so zum Beispiel was zu tun ist, wenn sie mit leerer Batterie liegen bleiben oder was zu tun ist, wenn die letzte erreichbare Ladestation besetzt ist oder nicht funktioniert. Dazu fallen die strategischen Entscheidungen wie die Modellauswahl an, denn die Vielfalt nimmt zu. In Großstädten und bei jüngeren Mitarbeitern kommen dann noch die Fragen nach den Alternativen oder Add-ons zum Dienstwagen hinzu, vom Elektrofahrrad über Car-sharing und Deutschlandticket bis hin zur Mobilitätskarte.

Gut, dass zumindest die Corona-Pandemie beendet ist und man sich wieder auf großen Messen und Kongressen frei bewegen und über die neuen Wege der Mobilität informieren kann. Das haben auch wir bei „Flotte! Der Branchentreff“ im März erleben dürfen, bei der sich die Anzahl der Fachbesucher fast verdoppelt hat. Auch im Herbst stehen wieder spannende Veranstaltungen an, die wir empfehlen können: Am 12. Oktober gibt es den SIGNAL Flottentag, bei dem über 50 Aussteller und zahlreiche Vortragende in Schwäbisch Hall dabei sind. Am 9. November findet in Bedburg das FleetDating! statt, an dem sich rund 30 Anbieter und Fuhrparkentscheider im 6-Minuten-Takt austauschen. Am 22. und 23. November schließlich findet in München die NaKoBeMo statt, die Nationale Konferenz für Betriebliche Mobilität des Bundesverbands betriebliche Mobilität, bei der es naturgemäß um die moderneren Formen der Mobilität gehen wird.

Und natürlich sollten Sie sich bereits jetzt den 20. und 21. März 2024 vormerken. Dann heißt es wie-

der „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf. Die größte Flottenveranstaltung in Deutschland vereint rund 300 Aussteller mit über 2.000 Fuhrparkentscheidern und bietet ein umfangreiches und vielfältiges Fachprogramm auf drei Bühnen und diversen Workshops und Round-Tables sowie ein großes abendliches Netzwerkevent gepaart mit der bekannten compliance-freundlichen All-inclusive-Atmosphäre (derbranchentreff.de).

Ralph Wuttke
Chefredakteur

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK



Einfach und schnelle Abwicklungs-
und Autorisierungsplattform



Flächendeckendes
Werkstattnetz



Professioneller
Reifen- und Kfz-Service

Damit Ihr Fuhrpark nicht nur gut dasteht, sondern rollt.

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

DriverTM
F l e e t S o l u t i o n



Mercedes-Benz

CEO TRIFFT ECO.

Der vollelektrische EQE SUV für Geschäftskunden.

Setzen Sie Ihr Business unter Strom. Mit dem neuen SUV von Mercedes-EQ. Inklusiv vieler innovativer Fahrassistenzsysteme wie des ECO Assistenten, der Sie beim vorausschauenden Fahren unterstützt und die Reichweite steigert.

Erfahren Sie mehr über das Geschäftskundenprogramm auf:
[mercedes-benz.de/geschaeftskunden](https://www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden)





JETZT
ZU ATTRAKTIVEN
KONDITIONEN



LEASING

- 14 Die passende Lösung finden**
Planbarkeit der Kosten, Liquiditätsschonung, steuerliche Geltendmachung der Raten und Bilanzneutralität gelten allgemein als Vorteile des Leasings. Doch welche Variante passt zu welcher Flotte?

MANAGEMENT

- 16 Elektromobilität & Technologieoffenheit**
Exklusiv-Interview mit Dr. Volker Wissing, Bundesminister für Digitales und Verkehr
- 18 Dienstreise nach Ungarn**
Balaton, Budapest, Hortobágy und eine Vielzahl von Dependancen deutscher Unternehmen
- 20 Von A bis Z aus einer Hand**
Interview mit Haico van der Luyt, Director B2B, und Andreas Kunkat, Head of Fleet Sales, bei Stellantis in Deutschland
- 24 Die richtige Antriebsart für die Dienstfahrzeuge**
Klassischer Diesel, Benzin, Plug-in-Hybrid oder doch gleich Elektroauto? Das Nutzungsprofil, aber auch die eigenen Vorlieben entscheiden
- 26 Flottenevent on Tour**
Im Juni hielt der ATU Fuhrpark-Treff in Linthe wie auch Regensburg und lockte zahlreiche Fuhrparkentscheider
- 28 Innovationen für die Unternehmensmobilität**
15 Jahre Fleetpool: Flottenmanagement sprach mit den Auto-Abo-Pionieren
- 32 Alles auf einen Blick**
Das Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometer 2023 über deutsche und europäische Entwicklungen bei der Unternehmensmobilität
- 34 Alle Zeichen auf Grün**
Flottenmarktzahlen für das erste Halbjahr 2023
- 38 Die Zukunft des Fuhrparkmanagements – Möglichkeiten künstlicher Intelligenz**
Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 40 Höher, schneller, weiter – Absturz**
Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 42 Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 44 Ferngesteuert Fahren: teleoperiertes Fahren in der Flotte? – Rechtliche Rahmenbedingungen**

WISSEN

- 48 Es wird Zeit**
Flottenmanagement erklärt, wie es um die Ladezeiten beim Elektrofahrzeug bestellt ist

INNOVATION & TECHNIK

- 50 Nachrichten**
- 52 Energieversorgung auf vier Rädern**
Kann das E-Auto zur Stromversorgung des Eigenheims oder sogar zur Stabilisierung des gesamten Stromnetzes beitragen?

56

Weiß steht für Unschuld und Reinheit – Flottenmanagement wollte wissen, ob dies auch für den 530-PS-starken Porsche Taycan 4S Sport Turismo gilt



16

Dr. Volker Wissing erläuterte im Exklusiv-Interview, wie es um die Förderung von Elektromobilität für Unternehmen bestellt ist und welche Maßnahmen die Bundesregierung in puncto Mobilitätswende unternimmt



20

Ein Ansprechpartner, ein Prozess und dennoch Zugriff auf ein riesiges Markenportfolio – damit möchte Stellantis Flottenkunden überzeugen, wie Haico van der Luyt und Andreas Kunkat im Interview erklären



26

Seit März 2010 tourt der ATU Fuhrpark-Treff jährlich durch das Bundesgebiet. Flottenmanagement ist der Einladung nach Linthe in Brandenburg gefolgt



28

Für Fleetpool sind Innovationen auch nach 15 Jahren enorm wichtig, wie Christopher Cols, Heike Fass, Matthias Jeglorz und Alexander Kaiser im Jubiläums-Interview erklärten



32

Was bewegt die Fuhrparks 2023? Marion Burghardt und Katharina Schmidt geben einen Einblick in die Ergebnisse des Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrpark-Barometers 2023

54 Elektrisch für Einsteiger
Test des Audi Q4 Sportback 40 e-tron

56 Rasantes Pferd
Porsche Taycan 4S Sport Turismo im Test

SPECIAL DIGITALISIERUNG

58 Zulassung per Klick
Die internetbasierte Fahrzeugzulassung soll auch Fuhrparks entlasten

60 Eine Frage der Steuerung
Ergebnisse der Onlineumfrage zur Digitalisierung im Fuhrpark

62 Einfach und effizient
Eine Marktübersicht und wie Softwarelösungen die Arbeit im Fuhrpark erleichtern können

67 Optimierungspotenziale
Eine Übersicht über ausgewählte Telematiklösungen für Flotten

KOSTENVERGLEICH

74 Dicke Dinger
Kostenvergleich Premium-SUV mit Ottomotor und rund 5 Metern Länge

MARKTÜBERSICHT

82 Bereit für die Zukunft
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volkswagen Pkw

FAHRTELEGRAMME

**86 Kia Sportage 1.6 T-GDI AWD /
Land Rover Discovery Sport P300e**

87 Volvo S60 T8 AWD Recharge / Škoda Karoq 2.0 TDI

88 Hyundai Tucson 1.6 GDI / Toyota RAV4 2.5 Hybrid FWD

89 Audi A8 50 TDI quattro / Ford Tourneo Connect 1.5 EcoBoost

FAHRBERICHTE

90 Allrounder mit Doppelherz
Mitsubishi ASX Plug-in-Hybrid

91 Leicht überarbeitet
Mercedes-Benz A 250 4Matic

92 Progressiv
Lexus RX 450h+

93 Stecker rein
Jaguar E-Pace P300e AWD SE

TEST

94 In Reih' und Speed
Test Mazda CX-60 e-SKYACTIV D 254

RUBRIKEN

3 Editorial

8 Nachrichten

12 Nachrichten Leasing / Management

72 Nachrichten Räder & Reifen

73 Nachrichten Transporter

96 Kolumne

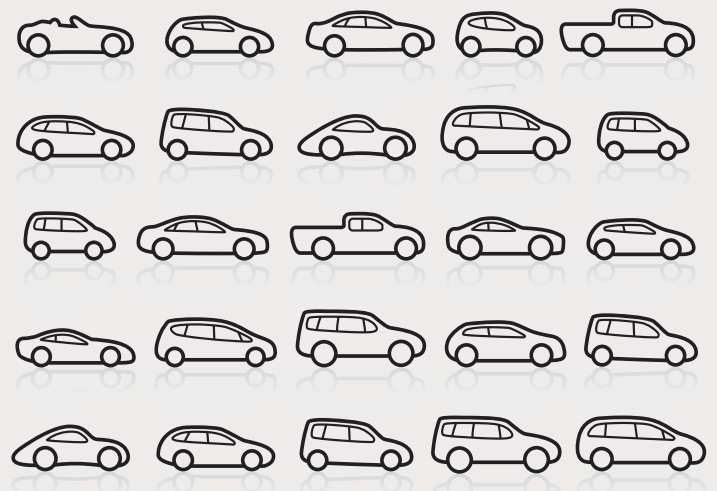
98 Gastkommentar / Impressum

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



Ola Källenius wurde vom Aufsichtsrat als Vorstandsvorsitzender der Mercedes-Benz Group AG bis zum 21. Mai 2029 wiederbestellt. Källenius ist seit dem 1. Januar 2015 Mitglied des Vorstands der Daimler AG – jetzt Mercedes-Benz Group AG – und seit dem 22. Mai 2019 Vorsitzender des Vorstands.



Gernot Döllner wird zum 1. September neuer Vorstandsvorsitzender der AUDI AG. Seit 2021 leitet er die Produkt- und Konzernstrategie und das Generalsekretariat im Volkswagen Konzern. Er trat 1993 bei Volkswagen als Doktorand ein, bei der Porsche AG war er in mehreren leitenden Funktionen tätig.



JLR hat die Ernennung von **Adrian Mardell** zum Chief Executive Officer (CEO) und **Richard Molyneux** zum Chief Financial Officer (CFO) bekannt gegeben. Adrian Mardell war bereits am 16. November 2022 zum Interim Chief Executive Officer ernannt worden. Zuvor war er drei Jahre lang Chief Financial Officer und Mitglied des JLR Board of Directors. Richard Molyneux wurde am 12. Dezember 2022 interimweise zum Chief Financial Officer ernannt, zuvor war er sechs Jahre lang als Finance Director, Operations von JLR tätig.



Christoph Herr hat zum 1. Juli 2023 als Direktor in der Ford DACH Organisation die Leitung des Bereichs Customer Service & Digital Solutions für Deutschland, Österreich und die Schweiz übernommen. Damit verantwortet er auch das gesamte Aftersales-Geschäft des Automobilherstellers. Herr kommt von MAN Truck & Bus.



Kia Europe hat **Pierre-Martin Bos** zum Leiter des Bereichs Spezialfahrzeuge (PBV) ernannt, womit er die neu geschaffene Position des Director PBV bekleidet. Als Leiter LCV & B2B managte er zuletzt in diesem Segment die Aktivitäten für alle Stellantis-Marken im Nahen Osten und Afrika.



Die SEAT S.A. hat **Marc Riera** zum neuen Vorstand für Beschaffung ernannt. Riera wird in dieser Funktion die Einkaufsstrategie, das Liefer-Ökosystem und die kontinuierliche Verbesserung des Beschaffungsprozesses des Unternehmens überwachen und steuern. Bei der SEAT S.A. leitete er zuletzt die Abteilung für neue Projekte und Einkaufsstrategie.



Andreas Dick wird zum 1. September 2023 zum neuen Vorstand für Produktion und Logistik von Škoda Auto a.s. berufen. Aktuell verantwortet er als Technical Vice President unter anderem die Bereiche Produktion, Logistik und Technische Entwicklung beim chinesischen Unternehmen FAW-Volkswagen in Changchun.



NEU IM ONLINE-LEASING

Seit Ende Juli kann der vollelektrische Hyper-SUV Lotus Eletre über das Mobility Portal der ALD Automotive volldigital geleast werden. Die Vertragsabwicklung erfolgt von der Konfiguration über die Bonitätsprüfung bis zur Unterzeichnung komplett online. Mit dem Lotus Eletre bringt die ALD ein weiteres innovatives Elektrofahrzeug auf den Onlinemarktplatz www.ald-online.de. Der sportliche SUV vereint dabei eine beeindruckende Leistung mit der Effizienz und Nachhaltigkeit eines Elektroautos. Seine fortschrittlichen Funktionen, das elegante Design und die Fahrdynamik bei einer Reichweite von circa 400 Kilometern machen ihn zu einem Vorreiter der Elektromobilität. Im Full-Service-Leasing ist das Fahrzeug für Privat- und Gewerbekunden zu attraktiven Raten und in Kombination mit ergänzenden Services erhältlich. Laufzeiten und Laufleistungen können im Rahmen der Antragsstrecke flexibel ausgewählt werden. „Auf unserem Mobility Portal bieten wir unseren Kunden innovative und individuell für sie passende Mobilitätslösungen an. Mit dem Lotus Eletre haben wir nun ein sportliches Elektro-SUV im Angebot, welches auffälliges Design, sportliche Fahrleistungen und modernste Ladetechnik verbindet“, sagt Karsten Rösler, Geschäftsführer der ALD.

SPORTLICH UND ELEGANT

Mit markanter und edler Optik fahren die Modelle Audi A6 und Audi A7 sowie ihre jeweiligen S-Modelle ins Modelljahr 2024. Neben neu gestalteten Ausstattungslinien mit eigenständigen Design-Elementen an der Front und am Heck erhalten die Oberklasse-Modelle kraftvolle Farben im In- und Exterieur, neue Felgendesigns und eine aufgewertete Serienausstattung. Bei A6 Limousine und Avant können Kunden nun zwischen Basis, advanced und S Line im Exterieur wählen, beim A7 Sportback zwischen Basis und S line. Ein Singleframe mit Wabenstruktur ist das neue prägende Element der Fahrzeugfront. Bei beiden Modellen ist dieser in der Basis-Variante in Schwarz matt mit einem Chromrahmen ausgeführt. In der eigens für den A6 vorbehaltenen advanced line ist das Kühler-schutzgitter in Dark chrome hochglänzend ausgeführt, die Front differenziert sich durch seitliche Lufteinlässe und das Heck durch einen Diffusor im neuen dynamischen Design mit einer Spange aus Kunststoff in Selenitsilber lackiert. Zudem beinhaltet die advanced line sportliche 18-Zoll-Räder. Für beide Modelle steht die Variante S line zur Wahl. Den Singleframe zieren hier Einleger in Chrom. Seit 1. Juni sind die aktualisierten Modelle des Audi A6 zu Preisen ab 53.800 Euro (brutto) bestellbar. Der Preis für den Audi A7 startet bei 63.500 Euro.

VIRTUELLER HÄNDLERBESUCH

Online-Tools zur Fahrzeugrecherche und -vermarktung haben in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Auch im B2B-Bereich sind sie bei Entscheidern aus dem Flottenmanagement und Remarketing mittlerweile fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Doch mit der Digitalisierung schwingen eine gewisse Anonymität und ein zunehmender Wettbewerb unter den Kaufinteressenten mit. Ein digitaler Showroom für eine geschlossene Käuferschaft kann hier Abhilfe schaffen. „Auch im Flottengeschäft und Remarketing nimmt die Nachfrage nach digitalen Recherche- und Vertriebsmöglichkeiten immer weiter zu. Besonders im Hinblick auf jüngere Generationen“, erklärt Carsten Kaufmann, Sales Director bei Autorola Solutions. „Der Digital Showroom von Autorola ist vergleichbar mit einer Onlineübersicht über das eigene Händlernetz. So kann man unmittelbar auf den verfügbaren Bestand zugreifen. Detaillierte Beschreibungen zum Fahrzeugzustand und hochwertiges Bildmaterial geben wichtige Informationen zu den Autos“, erklärt Kaufmann weiter. Und das nicht nur an einem Standort, sondern über alle Niederlassungen hinweg. Es handelt sich hierbei um ein Vermarktungsinstrument, das Prozessmanagement-Tools wie den Fleet Monitor von Autorola ergänzt und automatisiert Informationen über verschiedene Anwendungen hinweg teilt.

HOHE UNFALLRISIKEN

Fahrerassistenzsysteme wie der Spurhalteassistent tragen zu mehr Fahrsicherheit im Auto bei – wenn sie funktionieren und richtig eingestellt sind. Empfindliche Kameras und Sensoren, die auch in der Windschutzscheibe verbaut sind, erkennen die Position des Fahrzeugs auf der Straße, damit das System bei Bedarf sanft korrigierend eingreifen kann. Durch eine fehlerhafte oder nicht ausgeführte Kalibrierung des Systems nach einem Ersatz der Windschutzscheibe sind extrem gefährliche Situationen nicht auszuschließen, warnen die Experten von Carglass. So steuert das Fahrzeug ohne Eingriff des Fahrenden möglicherweise bereits nach rund 100 Metern unfreiwillig in den Gegenverkehr. Noch heikler sind die möglichen Folgen auf kurvigen Straßen: In Kurven könnten Rekalibrierungsfehler dazu führen, dass die Unterstützung ohne Vorwarnung abgebrochen wird. Die Rekalibrierung erfordert daher eine komplexe Werkstattausrüstung und qualifizierte Mitarbeitende. 2022 wurde von Carglass bereits jedes dritte Fahrzeug (32 Prozent) nach dem Ersatz einer defekten Windschutzscheibe rekalibriert. 2024 werden nach Branchenberechnungen alle neuen Fahrzeuge in Deutschland mit kamerabasierten Fahrerassistenzsystemen ausgeliefert.

SKODA

Immer ein passender Antrieb für **Ihr Business.**

Die Škoda Aktionsangebote für den Octavia Combi und den Enyaq iV.

z.B. Škoda Octavia Combi Edition Business-Leasing mtl. ab 330,- €*



Egal, ob Sie sich für einen effizienten Verbrenner oder für einen 100% elektrischen Antrieb entscheiden, mit dem Škoda Octavia Combi und dem Škoda Enyaq iV treffen Sie immer eine smarte Businessentscheidung.

Entdecken Sie unsere Businessmodelle und attraktive Angebote jetzt auf skoda.de/businessaktion

Škoda Octavia Combi Edition 1,5 I TSI 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 6,2–5,1 l/100 km; (Kurzstrecke) 8,1–7,6 l/100 km; (Stadttrand) 6,1–5,3 l/100 km; (Landstraße) 5,3–4,4 l/100 km; (Autobahn) 6,4–4,8 l/100 km; CO₂-Emissionen (kombiniert): 141–116 g/km; CO₂-Effizienzklasse: C–B (WLTP-Werte).

* Ein Leasingangebot der Škoda Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Am Beispiel eines Škoda Octavia Combi Edition 1,5 I TSI 110 kW (150 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe inkl. Metalliclackierung, unverbindliche Preisempfehlung 32.747,90 € (zzgl. MwSt.). Laufzeit 48 Monate und jährliche Laufleistung 15.000 km, 0,- € Sonderzahlung, zzgl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Dieses Angebot gilt nur für gewerbliche Kunden (außer Sonderabnehmer) und bei Bestellung beim teilnehmenden Škoda Partner bis zum 30.09.2023. Bonität vorausgesetzt.

Abbildung enthält aufpreispflichtige Sonderausstattung.

SHAPED BY DESIRE

Mit einer neuen eigenständigen Baureihe setzt Mercedes-Benz seine lange Tradition der sportlich-eleganten Traumwagen fort. Das neue CLE Coupé nutzt die konzeptionellen und technischen Innovationen von C-Klasse und E-Klasse. Mit seinem expressiven Design, seinen exklusiven Komfortausstattungen für höchste Individualität und souverän-sportlichen Fahrleistungen geht der neue Zweitürer jedoch völlig eigene Wege. Mit der neuen Traumwagenbaureihe erfüllt Mercedes-Benz den Wunsch vieler Kundinnen und Kunden im C- und E-Klasse Segment. Langer Radstand, eine weit vorne platzierte und stark geneigte A-Säule, dazu ein kurzer vorderer und ein etwas längerer hinterer Karosserieüberhang sowie stark ausgeprägte Schultern und große Räder. Diesen sportlich-eleganten Proportionen wohnt seit jeher eine besondere Magie inne – und sie sind untrennbar mit der Marke Mercedes-Benz verbunden. Das neue CLE Coupé vereint sie mit der modernen Formensprache von Mercedes-Benz. Getreu der Mercedes-Benz-Designphilosophie der sinnlichen Klarheit entstand eine Skulptur voller Kraft und Dynamik, die aus jeder Perspektive ein emotionales Statement verkörpert. Die Markteinführung des CLE Coupé startet im November in Europa. Im nächsten Jahr folgt für Open-Air-Genießer das CLE Cabriolet.

BÜNDELUNG

PS Team, ein führender Anbieter von Dienstleistungen für Mobilitäts- und Asset-Management, gibt über seinen Inhaber Peter Schmehl seine Beteiligung an Findustrial, dem österreichischen Spezialisten für Finanzierungsmodelle im Bereich Pay-per-Use, bekannt. Die strategische Beteiligung an Findustrial ist eine klare Verpflichtung von PS Team zur Stärkung seiner Position in der Finanzbranche. Das Hauptziel dieser Beteiligung ist die Schaffung einer starken Pay-per-Use-Lösung für den europäischen Markt, indem die Kompetenzen beider Unternehmen gebündelt werden. Im Rahmen der Beteiligung hat PS Team vereinbart, alle Aktivitäten für den SaaS-Dienst „Pay per Use“ über die Findustrial GmbH zu vertreiben. Durch diese strategische Ausrichtung werden die Stärke und die Reichweite beider Unternehmen genutzt, um Kunden mit hervorragenden Lösungen zu bedienen. „PS Team erkennt den wachsenden Bedarf an innovativen und flexiblen Finanzierungslösungen in der sich ständig verändernden Geschäftswelt“, sagt Peter Schmehl, Inhaber von PS Team. „Die Beteiligung an Findustrial ermöglicht es uns, unsere Services auf die nächste Stufe zu heben und unseren Kunden eine nahtlose Pay-per-Use-Lösung anzubieten, die auf dem Know-how beider Unternehmen basiert.“

NEUE CITYKURS-TESTSTRECKEN



Die Sachverständigenorganisation DEKRA feiert in Klettwitz (Brandenburg) einen besonderen Meilenstein für die Sicherheit der Mobilität von morgen: Am DEKRA Lausitzring wurde der neue Bauabschnitt der Citykurse offiziell eröffnet. „Die Mobilität von morgen mit zunehmend automatisierten und vernetzten Fahrzeugen lebt davon, dass die entsprechenden Systeme vor ihrer Zulassung auf Herz und Nieren getestet werden“, so Guido Kutschera, DEKRA-Deutschland-Chef und Vorsitzender der Geschäftsführung der DEKRA Automobil GmbH. „Genau das tun wir hier – mit einer einzigartigen Vielfalt von Teststrecken, mit der Expertise unserer Kolleginnen und Kollegen und mit Testmethoden auf dem allerneuesten Stand der technischen Entwicklung.“ Auf den bisherigen Zuschauer-Parkflächen am DEKRA Lausitzring wurden für die Citykurse auf rund 80.000 Quadratmetern variabel nutzbare Asphaltflächen eingebaut. Die Anlage umfasst Fahrstreifen, Großflächen, Kreuzungsbereiche und vieles mehr. Unter anderem wurden auch circa 300 Meter Straßenbahnschienen verlegt. Mit flexiblen Markierungen, mobiler Infrastruktur und gegebenenfalls simulierter Randbebauung lassen sich nun die unterschiedlichsten Szenarien des innerörtlichen und teils überörtlichen Verkehrs darstellen.

NEUER FULL-SERVICE-PARTNER

Als erste markenungebundene Werkstattkette übernimmt Euromaster jetzt exklusiv sämtliche Autoservice-Leistungen der Leasing-Flotte von Volkswagen für Marken außerhalb der Volkswagen-Konzernmarken. Die Kooperation wurde auf der Messe „Flotte! Der Branchentreff“ in Düsseldorf im März 2023 besiegelt. Damit etabliert Euromaster sich erneut als einer der führenden Servicepartner für Reifen, Autoservice und Autoglas im Flotten- und Leasingmarkt. „Unsere One-Stop-Solution überzeugt. Leasingnehmer erhalten in Euromaster-Servicefilialen das komplette Leistungsangebot und sparen mit uns als Partner viel Zeit und Nerven. Wir bieten ein dichtes Servicenetz, eine bundesweit einheitliche Prozesssteuerung und vor allem eine erstklassige Qualität und Expertise – egal ob bei Verbrenner- oder E-Motoren“, sagt Dr. David Gabrysch, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich und Mitglied des Vorstands der Euromaster Group. „Dass sich ein so großer Anbieter wie die Volkswagen Leasing GmbH jetzt für uns entschieden hat, motiviert uns noch stärker, unseren erfolgreichen Weg weiterzugehen. Diese Kooperation wird in ganz Europa positiv aufgenommen und unterstreicht Euromasters Bedeutung als europaweites Servicenetzwerk mit mehr 2.500 Werkstätten und 11.000 Mitarbeitern in 19 Ländern unseres Kontinents.“



NEUES MODELLJAHR



Der Discovery Sport: von Natur aus extrem vielseitig – und bereit für jedes Abenteuer. Gerade im spannenden Familienalltag, für den der kompakte Brite bis zu sieben Sitzplätze anbietet. Im Modelljahrgang 2024 kann der Discovery Sport eine Menge Neues in die Waagschale werfen, zum Beispiel einen nochmals verfeinerten Innenraum, der in jedem Detail modernen Luxus ausstrahlt. Dazu zählt ohne Frage die neueste Generation des Infotainment-systems Pivi Pro samt elegant geschwungenem 11,4 Zoll großen Touchscreen. Professor Gerry McGovern, Chief Creative Officer JLR, sagt: „Der Discovery Sport ist ein charaktvoller, modernes, kompaktes SUV mit einem vielseitigen Innenraum und intuitiver Technik – perfekt für ein aktives Familienleben.“ Den vielseitigen und geräumigen Discovery Sport gibt es auch als Siebensitzer mit praktischer 5+2-Sitzkonfiguration und einer im Verhältnis 40:20:40 geteilt umklappbaren und verschiebbaren Rückbank. Durch Umklappen der zweiten Sitzreihe lässt sich das Kofferraumvolumen auf bis zu 1.794 Liter vergrößern. Die elektrische Betätigung der Heckklappe erleichtert das Be- und Entladen. Die unverbindlichen Preisempfehlungen für den Discovery Sport Modelljahr 24 beginnen bei 60.200 Euro (brutto).

FAMILIEN-SUV



Der neue Elektro-SUV Kia EV9 ist mit 5,01 Metern Länge, 1,78 Metern Höhe und 1,98 Metern Breite das bisher größte in Europa angebotene Modell der Marke und kann in Deutschland seit Mitte Juli bestellt werden. Das neue Kia-Flaggschiff, einer der ersten siebensitzigen Stromer im Markt, wird zum Start ausschließlich in der Modellversion GT-line und der Ausführung Launch Edition angeboten. Der EV9 GT-line ist serienmäßig allradgetrieben, leistet 283 kW (385 PS), sprintet in 5,3 Sekunden auf

Tempo 100 und verfügt über einen 99,8-kW-Akku, der eine Reichweite von bis zu 497 Kilometern ermöglicht und sich unter Idealbedingungen in rund 24 Minuten von 10 auf 80 Prozent laden lässt. Die luxuriöse Serienausstattung des SUV reicht von belüfteten Entspannungssitzen in der ersten Reihe über ein duales Panorama-Glasdach und ein Meridian-Premium-Soundsystem mit 14 Lautsprechern bis zu neuesten Technologien wie dem digitalen Autoschlüssel. Hinzu kommt eine einzigartige Variabilität. Denn optional ist der EV9 auch als Sechssitzer mit zwei Einzelsitzen in der zweiten Reihe erhältlich. Zur Wahl stehen dabei Entspannungssitze, ähnlich denen in der ersten Reihe, oder drehbare Sitze, die sich um 90 Grad zur geöffneten Tür hin oder um 180 Grad in Richtung der Passagiere in der dritten Reihe bewegen lassen.

NEUE VORSTÄNDE

Bei der Mitgliederversammlung des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e. V. (VDIK) wurden mehrere Vorstandsmitglieder gewählt. Jürgen Keller wurde für weitere zwei Jahre als VDIK-Vizepräsident bestätigt. Keller ist Geschäftsführer der Hyundai Motor Deutschland GmbH. Als Vorstandsmitglieder wurden außerdem Werner H. Frey (Geschäftsführer Mitsubishi Motors Deutschland GmbH) und André Schmidt (Präsident Toyota Deutschland GmbH) für zwei Jahre wiedergewählt. Neu in den VDIK-Vorstand gewählt wurde Jan-Hendrik Hülsmann (Sprecher der Geschäftsführung ŠKODA AUTO Deutschland GmbH). Bei den Diskussionen im Rahmen der Mitgliederversammlung standen der Klimaschutz und die Frage nach den Antrieben der Zukunft im Mittelpunkt. Dazu Reinhard Zirpel, Präsident des VDIK: „Die Transformation unserer Industrie ist in vollem Gange. Ich habe großes Vertrauen in die Innovationskraft unserer Unternehmen und bin zuversichtlich, dass die Transformation der Automobilindustrie gelingen wird. Auf dem Weg zur Klimaneutralität gilt es aber zu berücksichtigen, dass das Auto für viele Menschen ein unverzichtbares Verkehrsmittel bleibt.“

NEUE AUSSTATTUNGSLINIEN

Der Octavia zählt nach wie vor zu den wichtigsten Modellen der Marke Škoda. Vor allem die Kombivariante begeistert viele Kunden mit ihrem äußerst großzügig dimensionierten Raumangebot. Nun hat Škoda das Modellangebot des Octavia Combi um zwei neue Ausstattungslinien erweitert, die den Bestseller um viele beliebte Komfortmerkmale bereichern. Die Varianten Edition Plus und Exclusive Plus können seit Mitte Juni bestellt werden. Beide zeichnen sich durch eine sehr hochwertige Auswahl an Komfortmerkmalen und Technik-Highlights aus. Die Edition Plus umfasst unter anderem das schlüssellose Zugangs- und Start-Stopp-System KESSY, die elektrische Komfortöffnung des Kofferraums sowie ein Navigationssystem mit 10-Zoll-Display und den Konnektivitätsdienst Infotainment Online. Die darüber angelegte Ausstattungslinie Exclusive Plus bietet zusätzliche Komfortmerkmale wie zum Beispiel die 3-Zonen-Klimaanlage Climatronic, beheizbare Vorder- und äußere Rücksitze und eine schwenkbare Anhängerzugvorrichtung. Insgesamt bietet Škoda den Octavia Combi in sechs unterschiedlichen Ausstattungs-niveaus an. Der Octavia Combi Edition Plus startet bei 39.590 Euro brutto, den Octavia Combi Exclusive Plus bietet Škoda ab 44.580 Euro an.

DER Mobilitäts-Boost für Ihren Fuhrpark

- ✓ 500 Freikilometer pro Monat
- ✓ Unwiderstehlich günstig
- ✓ Sofort verfügbar

ab
349 €
netto/Mon.*



Bequem und günstig Auto fahren mit dem brandneuen **VW Passat Variant** – ohne lange Wartezeiten verfügbar, und das deutschlandweit!



akf servicelease
der flottenpartner

Jetzt anfragen



* inkl. 500 km/Monat, 0,24 € je Mehrkilometer, Mindestlaufzeit 12 Monate oder 6 Monate für 399 €/Monat, Diesel, zzgl. Transport, bei Bedarf AHK (Zusatzkosten), Angebot freibleibend und solange der Vorrat reicht. Bonität vorausgesetzt. Gilt für Neuanmietung, kein Fahrzeugtausch. Abbildung ist beispielhaft, zeigt Sonderausstattung.

DOPPEL-JUBILÄUM

Die Auktion & Markt AG feiert in diesem Jahr ihr 35-jähriges Bestehen als einer der führenden Fahrzeug-Remarketing-Experten in Europa. Seit der Gründung im August 1988 hat das Wiesbadener Unternehmen kontinuierlich an Bedeutung gewonnen und sich als vertrauenswürdiger Partner für Hersteller, Handel, Leasinggesellschaften sowie für privatwirtschaftliche und öffentlich-rechtliche Fuhrparkbetreiber bei der B2B-Vermarktung von Gebrauchtfahrzeugen etabliert. Waren zu Beginn reine Live-Auktionen die Regel, so hat sich das Blatt seit Einführung der B2B-Online-Auktionsplattform Autobid.de im Jahr 2003 bis heute komplett zugunsten reiner Online-Auktionen in Echtzeit gewendet. Und hierbei gibt es ein weiteres Jubiläum: Denn seit nunmehr 20 Jahren stellt Autobid.de dem Gebrauchtwagenhandel einen hochfrequentierten, internationalen Marktplatz für ein effizientes, revisionssicheres Remarketing-Geschäft zur Verfügung.

BERATUNG UND BEGLEITUNG

Von der Förderberatung über die Antragsstellung bis hin zur Auszahlung begleitet das Paderborner Beratungsunternehmen e-cuno Vorhaben rund um die Einführung der E-Mobilität. Getreu dem Motto „Wir fördern Ihre Zukunft“ wird bei e-cuno die Elektromobilität als Zukunftstechnologie ganzheitlich betrachtet. Das bedeutet, dass nicht nur der Umstieg von Verbrenner-Fahrzeugen auf alternative Antriebsarten begleitet wird. Ein E-Fahrzeug benötigt auch die zugehörige Ladeinfrastruktur: Ladepunkt oder Ladesäule, den Strom, wenn möglich von der eigenen Fotovoltaikanlage, ein passender Pufferspeicher lohnt sich gegebenenfalls auch und schlussendlich kann auch die THG-Quote ein sinnvolles Modell sein. Zu jedem dieser Elemente gibt es eine gesonderte Förderung mit unterschiedlichen Fristen, Förderquoten und Voraussetzungen. „Wir behalten den Überblick über die verschiedenen Förderungen auf Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene und deren Kompatibilität“, so Geschäftsführer Jürgen Keck.

NEUES MOBILITÄTSANGEBOT

Jaguar Land Rover bringt Abenteuer und Luxus in den Mobilitätssektor des deutschen Markts: mit der Einführung von neuen Abonnementdiensten. DEFENDER SUBSCRIBE und RANGE ROVER SUBSCRIBE bieten ein Höchstmaß an Flexibilität und Freiheit. Sie wurden in Zusammenarbeit mit dem Premium-Mobilitätsdienstleister SIXT und seinem Auto-Abo-Produkt SIXT+ entwickelt. Beide Programme sind seit Mitte Juni verfügbar und bieten Vertragslaufzeiten ab nur einem Monat – mit einer Kündigungsfrist von ebenfalls einem Monat. Exklusive Modelle von Defender und Range Rover sind an verschiedenen SIXT-Standorten in Deutschland erhältlich oder können für den ultimativen Komfort optional auch direkt den Kunden nach Hause geliefert werden. „Wir freuen uns, dass wir mit SIXT+ einen äußerst erfahrenen und starken Partner für unsere neuen Abo-Angebote gewonnen haben. Die Zusammenarbeit zweier Premiumanbieter bietet Gewähr dafür, dass den Nutzer ein modernes und luxuriöses Kundenerlebnis erwartet“, so Jan-Kas van der Stelt, Geschäftsführer JLR Deutschland.



QUALITÄTS- UND INFORMATIONSSICHERHEIT

Bereits seit 2001 ist die Christoph Kroschke GmbH im Qualitätsmanagement nach ISO 9001:2015 zertifiziert. Im Jahr 2019 kam durch gestiegene Anforderungen an Unternehmen die Zertifizierung im Bereich der Informationssicherheit nach ISO 27001:2013 dazu. Beim kürzlich durchgeführten Re-Zertifizierungsaudit in beiden Themenbereichen konnte Kroschke nachweisen, dass ein Managementsystem implementiert ist und regelmäßig überprüft wird. Somit werden die Anforderungen der ISO-Normen erfüllt und kontinuierlich weiterentwickelt. Im Rhythmus von drei Jahren wird die Christoph Kroschke GmbH von der Zertifizierungsstelle auf Herz und Nieren geprüft. Anhand der Ergebnisse wird entschieden, ob die Firma weiterhin die Zertifikate erhalten darf. Anfang des Jahres wurden einige der Filialen und Zulassungsdienste im Stichprobenverfahren von den Auditoren begutachtet. Das Feedback des Auditors war insgesamt sehr positiv.

BILANZ

Seit Oktober 2021 setzt einer der größten deutschen Fahrzeug- und Flottenfinanzierer auf die Multichannel-Plattform 2trde: Mobility Concept vermarktet vor allem Leasingrückläufer, E-Autos, Inzahlungnahmen und Restwertfahrzeuge. Der Clou bei 2trde ist das aggregierte Gebotsverfahren: Statt Fahrzeuge über nur ein Auktionshaus zu vermarkten, werden auf der Plattform sieben Auktionshäuser synchronisiert. Nach mehr als einem Jahr erfolgreicher Kooperation ziehen beide Unternehmen nun Bilanz: Durch die strategische Partnerschaft konnten beide ihre Marktpositionen im Bereich Flotten-Remarketing ausbauen. „Als stark wachsendes Leasingunternehmen sind wir froh, mit 2trde einen zusätzlichen Absatzkanal für unsere Leasingrückläufer für eine Zusammenarbeit gewonnen zu haben. Mit 2trde haben wir einen Partner, der uns in unserem Bestreben nach einer Digitalisierung der Prozesse optimal unterstützt“, so Christian Fröhlich, Leiter Remarketing Mobility Concept.



ZERTIFIZIERUNG

Die Allane Mobility Group, Spezialist für Fahrzeugleasing und Full-Service-Lösungen in Deutschland, hat die Zertifizierung „VMF – DIE FAIRE FAHRZEUGBEWERTUNG“ erhalten. Sie bestätigt, dass Allane die Kriterien zur „Fairen Fahrzeugbewertung“ gemäß dem Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. anwendet. So setzt die Allane Mobility Group im Fahrzeugrücknahmeprozess auf ein transparentes und faires Verfahren. Der Zertifizierung war eine umfassende Prüfung definierter Kriterien vorausgegangen. Sie betrifft alle Allane-Marken und gilt für ein Jahr. Allane plant, die Zertifizierung auf Basis von Folge-Audits regelmäßig erneuern zu lassen. Donglim Shin, CEO der Allane Mobility Group: „Wir sind sehr stolz auf die VMF-Zertifizierung. Im Einklang mit unserer Strategie können wir uns so einmal mehr als kompetenter und kundenfreundlicher Leasinganbieter im Markt positionieren.“

V O L V O

Ihr neuer Geschäftspartner.

Der Volvo V60 Business Edition.

Intelligenter von innen und außen:
Dank Google Assistant mit integrierter Sprachsteuerung,
unbegrenztem Datenvolumen¹ und 360°-Kamera.

**Jetzt den Volvo V60 Business Edition mit bis zu
2.420 € Kundenvorteil entdecken.²**



volvocars.de/editionsmodelle

¹Google Services sind nach Auslieferung 4 Jahre gebührenfrei verfügbar. Danach ist die Nutzung der Digital Services inkl. Google Services kostenpflichtig. Google ist eine Marke von Google LLC. ²Preisvorteil auf Basis der UVP gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Volvo Serienfahrzeug.

Die passende Lösung finden

Fahrzeugleasing gilt in Unternehmensflotten seit Jahrzehnten als beliebte Beschaffungsart. Doch welche Varianten gibt es und aus welchen Gründen werden diese eingesetzt? Auf welche Bedürfnisse müssen Leasinganbieter eingehen und welche Modifikationen können sie offerieren? Wir geben im Artikel einen Überblick über gängige Angebote ausgewählter Leasinggesellschaften.



Dienstleister helfen, die passenden Leasingvarianten für die Flotte zu finden

60 Prozent der deutschen Unternehmen finanzieren ihre Flotten (Pkw und leichte Nutzfahrzeuge) laut des jüngsten Arval Mobility Observatory (AMO) mittels Leasing, die übrigen kaufen ihre Fahrzeuge. Als bekannte Vorteile des Leasings gelten zum Beispiel Planbarkeit der Kosten, Liquiditätsschonung, steuerliche Geltendmachung der Raten und Bilanzneutralität.

Das Finanzleasing kann sowohl Kilometer- als auch Restwertverträge, auch Teilamortisations-Leasing genannt, beinhalten, entweder mit oder ohne Anzahlung. Bei einem Kilometervertrag vereinbaren Anbieter und Unternehmen sowohl Laufleistung als auch Laufzeit des Fahrzeugs, an deren Ende das Fahrzeug dem wirtschaftlichen Eigentümer, dem Leasinggeber, zurückgegeben wird. Das Restwertisiko liegt beim Eigentümer, über die Laufzeit zahlt der Nutzer feste Raten, hat also planbare Kosten. Mehr- oder Minderkilometer werden monetär am Ende ausgeglichen, das heißt nachberechnet oder vergütet. Beim Full-Service-Leasing ergänzen individuell passende Services das Kilometerleasing. „Dieses bietet unseren Kunden den größtmöglichen Service, eine klare Planungsgrundlage und Transparenz“, erklärt Doris Brokamp, Chief Commercial Officer bei der Athlon Germany GmbH. „Unsere Kunden haben die Wahl und können sich ihr eigenes Rundum-sorglos-Paket mit individuell passenden Services zusammenstellen, wie zum Beispiel Reparatur und Wartung, Reifenservice und Schadenmanagement. Außerdem bieten wir den

digitalen Führerscheincheck an. Das Full-Service-Leasing empfehlen wir unseren Kunden bei einer Vertragslaufzeit ab 24 Monaten und wenn sie einen Rundumservice wünschen.“ Frank Hägele, Mitglied der Geschäftsleitung Deutsche Leasing AG, Geschäftsfeld Mobility, stellt fest: „Insgesamt haben wir beobachtet, dass gerade bei E-Fahrzeugen der Kilometervertrag erste Wahl ist. Damit können sich Fuhrparkverantwortliche an das Thema E-Mobilität herantasten, ohne ein Restwertisiko auf sich nehmen zu müssen. Schließlich ist der Gebrauchtwagenmarkt bei E-Fahrzeugen nach wie vor erst im Aufbau und eine genaue Einschätzung der Restwerte noch schwierig.“ Beim Full-Service-Leasing lassen sich als Varianten geschlossene oder offene Abrechnungen vereinbaren. Bei beiden muss der Nutzer konstante Monatsraten zahlen, bei Ersterer trägt der Leasinggeber das Kostenrisiko, dass die Ausgaben die Monatspauschalen übersteigen können. Bei der offenen Abrechnung erfolgt am Ende ein Ausgleich der zu wenig oder zu viel gezahlten Kosten.

Einen innovativen Weg geht die LeasePlan Deutschland GmbH mit der Vertragsvariante „Profit Sharing“, die Commercial Director Christopher Schmidt erläutert: „Ab einer Fuhrparkgröße von 26 Fahrzeugen bietet das Profit Sharing die Möglichkeit, jährlich für alle vertragskonform zurückgegebenen Fahrzeuge 50 Prozent der erwirtschafteten Überschüsse aus den Bereichen Fahrzeugwartung, Reifen und Fahrzeugverkauf

zurückzuerhalten. Ergibt der jährliche Saldo in diesen Bereichen eine Unterdeckung, geht diese komplett zu unseren Lasten. Bei der Vertragsart Profit Sharing wird von LeasePlan für alle Flottenfahrzeuge, die innerhalb eines Kalenderjahres regulär zurückgegeben werden – jedoch mindestens zehn –, eine jährliche Abrechnung erstellt, die die kalkulierten und tatsächlich angefallenen Werte aus den Bereichen Gebrauchtwagenverkauf sowie Instandhaltung und Reifen im Gesamtsaldo transparent gegenüberstellt. LeasePlan trägt das Risiko bei Gebrauchtwagenverkauf, Instandhaltung und Reifen zu 100 Prozent. Erzielen wir nicht den kalkulierten Verkaufswert, trägt LeasePlan die komplette Unterdeckung. Entwickelt sich der Gebrauchtwagenmarkt jedoch positiver als geschätzt, partizipiert der Leasingnehmer an dieser positiven Entwicklung, denn beim Profit Sharing erhält er die Erlöse, die über den kalkulierten Wert hinausgehen, zu 50 Prozent zurück. Bei den Serviceleistungen Instandhaltung und Reifen sind die Kosten gedeckelt – ergibt sich ein Plus, zahlt LeasePlan diesen Betrag zu 50 Prozent an den Kunden aus. Weitere Services werden bei Einzelvertragsende nach tatsächlichen Kosten abgerechnet. Beim Profit Sharing weisen wir alle Kostenbestandteile im Online-Reporting offen aus.“

Restwertverträge gehen in der Regel mit Monatsraten einher, die auf Grundlage eines bei Abschluss kalkulierten beziehungsweise erwarteten Restwerts am Laufzeitende berechnet werden. Je höher der zu erwartende Restwert veranschlagt

wird, umso niedriger sind die Monatsraten. Fällt am Ende der tatsächliche Restwert niedriger aus, muss der Leasingnehmer die Differenz ausgleichen; fällt er höher aus, kann der Leasingnehmer am Mehrerlös beteiligt werden. Wenn ein Andienungsrecht vereinbart wurde, ist der Leasingnehmer verpflichtet, das Objekt zum noch nicht amortisierten Restwert zu kaufen. Für wen eignen sich Restwertverträge? Die Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG empfiehlt diese bei individuellen Umbaumaßnahmen am Fahrzeug oder wenn ein weiterer Einsatz geplant ist. Bei der Santander Consumer Leasing GmbH weist Sascha Iff, Leiter Vertrieb Großkunden Leasing Mobilität, darauf hin, dass diese Variante für bestimmte Kundengruppen von Vorteil sei, da die Vertragsart eine flexible Nutzung nach dem Vertragsende offenhält. Restwertverträge können bei ihnen seit Kurzem zusammen mit einem Wartungspaket abgeschlossen werden.

Eine seltenere Variante ist das Sale and Lease Back: Der Leasinggeber kauft die Flottenfahrzeuge auf und verleast sie an das Unternehmen zurück. So erhält es kurzfristig liquide Mittel und kann die oben genannten Vorteile des Leasings nutzen.

Wesentliche Anforderungen der Kunden an jede Leasingvertragsvariante sind Transparenz und eine gewisse Flexibilität. Das wissen auch die Dienstleister und richten ihre Leistungen und Tools darauf aus. Denn auch wer das Fuhrparkmanagement weitestgehend outsourct, sollte die Kosten kennen, um die Daten interpretieren und die richtigen Optimierungsschritte einleiten zu können. Christoph von Meyer, Leiter Vertrieb und Marketing bei der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, dazu: „Mithilfe verschiedener digitaler Tools haben unsere Kunden die Möglichkeit, nicht nur ihre Kosten, sondern auch den Verbrauch und viele weitere Informationen zu ihren Fahrzeugen und deren Nutzung auf einen Blick zu erhalten. So bieten wir mit dem Alphabet Fleet Reporting ein webbasiertes Tool, das eine detaillierte Übersicht über die gesamte Flotte vermittelt. Hieraus können sich die Fuhrparkverantwortlichen detaillierte Auswertungen ziehen, sogenannte Ausreißer schnellstmöglich identifizieren und bei Bedarf entsprechend handeln.“

Die Bereitschaft der Leasinggesellschaften, mehr Flexibilität und Vertragsmodifikationen zu bieten, ist zum einen auf die Bedürfnisse der Kundschaft zurückzuführen, zum anderen ist sie aber auch als Folge der Corona-Pandemie und von Lieferengpässen unumgänglich geworden. Eva Rothe, Commercial Director bei der Arval Deutschland GmbH: „Die größte Stellschraube (für Ersparnis und Flexibilität) markiert unser proaktives Vertragsmanagement. Dieses ermöglicht es unseren Kunden, während der Laufzeit entsprechend ihren individuellen Wünschen und ihrem Nutzungsbedarf auch kurzfristige Vertragsanpassungen vorzunehmen. Bei unvorhersehbaren Ereignissen mit tiefer greifenden Folgen für die Entwicklung der Unternehmen bieten wir zudem verstärkt eine individuelle und persönliche Beratung an, um Leasingraten und Flottenprofile zu optimieren.“ Dem Wunsch nach größerer Flexibilität in Bezug auf Laufzeiten können Leasinggesellschaften selbstverständlich nachkommen. Auch wenn Ralph Weichselbaum, Leiter Vertrieb an Key Accounts und Sonderzielgruppen der Volkswagen Leasing GmbH, keine grundsätzlichen Veränderungen im Hinblick auf Leasingverträge wie auch auf Laufzeit-/Laufleistungskombinationen bei den Kunden von Volkswagen Leasing feststellt – diese liegen laut seiner Aussage im Großkundenbereich immer noch bei rund drei Jahren und 30.000 Kilometern pro Jahr – einen wesentlichen Punkt gibt er zu bedenken: „Sicherlich ist der Wunsch nach Flexibilität größer geworden. Diesen können wir beispielsweise durch unsere Langzeitmiete erfüllen. Unabhängig davon geht eine höhere vertragliche Flexibilität beziehungsweise kürzere Laufzeiten auch mit höheren Kosten einher. Dementsprechend sollten Fuhrparkmanager ihren tatsächlichen Mobilitätsbedarf genau analysieren.“ Ein wichtiger Hinweis, der auch noch einmal aufzeigt, wie notwendig es ist, die Car-Policy des Unternehmens stets im Blick zu haben und von Zeit zu Zeit anzupassen.

Gerade weil die Wirtschaft vielerlei Einflüssen ausgesetzt ist und mitunter plötzliche Veränderungen ein Umdenken erforderlich machen, können Planungen im Fuhrparkmanagement nicht mehr nach den altbewährten Mustern erfolgen. Gute Dienstleister an der Seite zu haben, die ihre Beratungskompetenz aus vielen, dem Fuhrpark und der Wirtschaft zugewandten Disziplinen beziehen, ist wichtig. So können Fuhrparkverantwortliche eine Win-win-Kombination mit der Kenntnis über ihre Flotte und der Praxiserfahrung gestalten.

30% höhere Reparaturkosten als bei Verbrennermotoren bedeuten für E-Flottenfahrzeuge statistisch viel öfter einen Totalschaden!



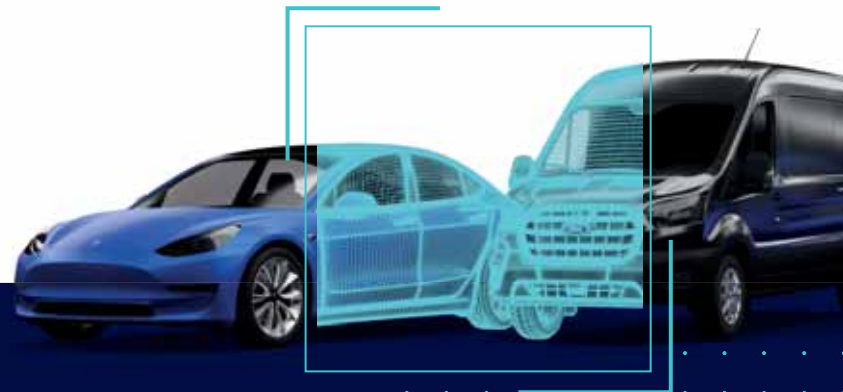
Standkostensparnis durch ausreichend Stellplätze für E-Fahrzeuge



Extrem hohes Interesse der internationalen Käuferschaft von Copart an E-Fahrzeugen



höhere Verkaufspreise durch patentiertes online Auktionsverfahren



Copart

The Cars Comeback.



www.copart.de

+49 151 / 54 204 077



*Dr. Volker Wissing,
Bundesminister für Digitales und
Verkehr, im Gespräch mit
Ralph Wuttke (Flottenmanagement)*

Elektromobilität & Technologieoffenheit

Exklusiv-Interview mit Dr. Volker Wissing, Bundesminister für Digitales und Verkehr

Flottenmanagement: Herr Dr. Wissing, wir freuen uns, dass Sie in diesen unruhigen Zeiten kurz Zeit für uns gefunden haben. Was unsere Zielgruppe natürlich am meisten interessiert, ist: Wie geht es denn weiter mit der Förderung von Elektromobilität für Unternehmen, insbesondere nach dem September 2023, wenn die derzeitigen Förderungen auslaufen. Ist da etwas geplant oder soll die Elektromobilität künftig ein „Selbstläufer“ werden?

Dr. Volker Wissing: Die Elektromobilität hat den Durchbruch zum Massenmarkt geschafft. Ende 2022 haben wir die Marke von zwei Millionen E-Pkw im Bestand erreicht, davon mehr als eine Million mit rein batterieelektrischem Antrieb. Die Förderprogramme der Bundesregierung zeigen ihre Wirkung und sind speziell für Flottenbetreiber attraktiv. So haben wir allein über die Förderrichtlinie Elektromobilität des BMDV seit 2015 knapp 20.000 Fahrzeuge und gut 9.000 Lademöglichkeiten bewilligt und dafür 425 Millionen Euro bereitgestellt. Wei-

tere Förderaufrufe werden folgen, gerade erst haben wir neue Aufrufe für die Beschaffung von Fahrzeugen und der zugehörigen Infrastruktur gestartet. Das steigende Interesse zeigt: Unsere Förderung ist erfolgreich. Aber klar ist auch, dass die Förderung von E-Autos kein Dauerzustand sein kann. Der Markt muss sich selbst tragen. Dazu gehört unbedingt ein passendes Ladeangebot. Deshalb müssen wir den Ausbau der Ladeinfrastruktur weiter beschleunigen. Hier sind auch die Energiewirtschaft und die Kommunen gefragt. Die Automobilindustrie muss mehr attraktive Modelle anbieten und ihre Lieferzeiten verringern. Die Tendenz geht in die richtige Richtung. Im April 2023 wurden 13 Prozent mehr E-Pkw zugelassen als im Vorjahresmonat. Und das trotz des Wegfalls der Förderungen für Plug-in-Hybride, trotz reduzierter Fördersummen beim BAFA-Umweltbonus, trotz erschwerter Rahmenbedingungen wie Lieferschwierigkeiten und dem starken Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise – die Nachfrage wächst weiter.

Flottenmanagement: Gerade Unternehmen können es sich nicht leisten, wenn Außendienst- oder Servicemitarbeiter lange auf eine freie Ladesäule warten müssen oder weite Wege dafür in Kauf nehmen müssen. Was sieht der Masterplan für den Ausbau der öffentlichen Ladeinfrastruktur vor?

Dr. Volker Wissing: Der Ausbau der Ladeinfrastruktur muss sich an den Bedürfnissen und dem Mobilitätsverhalten der Menschen orientieren – und nicht umgekehrt. Laden muss so einfach sein wie tanken. Dafür brauchen wir in allen Regionen Lademöglichkeiten, die nutzerfreundlich sind, und genau dort, wo sie nachgefragt werden. Dafür habe ich den Masterplan Ladeinfrastruktur II mit 68 Maßnahmen vorgelegt. In der Bundesregierung arbeiten wir ressortübergreifend an der Umsetzung. Es geht etwa darum, mehr Flächen für den Ausbau zu erschließen, die Ladeinfrastruktur nahtlos in das Stromsystem zu integrieren und den Ausbau vorausschauend zu planen und auszuführen sowie die

dahinterliegenden Prozesse zu beschleunigen. Wir brauchen eine Netzanschlussgarantie für Ladepunkte. Wir müssen schneller und besser werden beim Ausbau der Stromnetze und der erneuerbaren Energien. So schaffen wir optimale Rahmenbedingungen für den weiteren Hochlauf der Elektromobilität.

Flottenmanagement: Sie kämpfen auch in der EU um die Anerkennung von E-Fuels als nachhaltigem Kraftstoff, sowohl für Bestandsfahrzeuge als auch potenziell für Neufahrzeuge. Wie soll das in der Praxis aussehen, und woher soll das nachhaltig produzierte E-Fuel kommen?

Dr. Volker Wissing: Wir stehen für Technologieoffenheit. Neben der Elektromobilität dürfen wir uns keinem Weg verschließen, um unsere Klimaziele zu erreichen. Deshalb setzen wir auch auf E-Fuels, schon allein für die Bestandsflotte. In Europa sind wir uns einig, dass Verbrennerfahrzeuge auch über 2035 hinaus neu zugelassen werden dürfen, wenn sie ausschließlich mit E-Fuels betrieben werden. Dafür haben wir uns mit der Europäischen Kommission auf einen zweistufigen Prozess geeinigt. Zunächst werden die Genehmigungsvorschriften für Fahrzeuge eingeführt, die ausschließlich mit E-Fuels betrieben werden. Ich erwarte, dass die Kommission ihre Zusagen einhält und schnellstmöglich einen entsprechenden Legislativvorschlag vorbereitet und dem zuständigen Technischen Ausschuss zur Diskussion vorlegt. Dann sind die Hersteller am Zug, innovative technische Lösungen zu entwickeln, um sicherzustellen, dass die Fahrzeuge nur mit E-Fuels fahren. Parallel wird die Europäische Kommission einen Weg aufzeigen, wie E-Fuels-only-Fahrzeuge bei den Flottenzielwerten berücksichtigt werden. Diesen Prozess werden wir eng begleiten. Mit dieser Regulierung schaffen wir Klarheit und signalisieren, dass wir E-Fuels im Straßenverkehr brauchen. Das ist die grundlegende Voraussetzung, dass sich ein Markt entwickelt. Wir möchten den Markthochlauf zudem aktiv unterstützen und arbeiten dafür an neuen Förderinstrumenten, um die Produktion von E-Fuels im industriellen Maßstab anzureizen.

Flottenmanagement: Das 49-Euro-Ticket wird als Ersatz für das Jobticket gehandelt. Erwarten Sie durch diese Maßnahme einen deutlichen Anstieg der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel? Welche Gedanken stehen hinter dieser Änderung?

Dr. Volker Wissing: Das Deutschlandticket ist eine Erfolgsgeschichte. Wenn ich ins Ausland reise, ist es oft das erste Gesprächsthema. Wie habt ihr das geschafft? Was sind eure Erfahrungen? Wie kriegen wir das auch hin, einen einzigen Tarif fürs ganze Land? Die Verkaufszahlen zeigen, dass das Interesse groß ist. Besonders freue ich mich darüber, dass viele Arbeitgeber ihren Beschäftigten einen Zuschuss zum Deutschlandticket geben. Das macht es noch attraktiver. Unser Ziel ist es, einen Anreiz für klimafreundliche Mobilität zu setzen. Zugleich wollen wir den Regional- und Nahverkehr weiter verbessern und das Angebot stärker an den



Dr. Volker Wissing:
„Im April 2023 wurden 13 Prozent mehr E-Pkw zugelassen als im Vorjahresmonat. Und das trotz des Wegfalls der Förderungen für Plug-in-Hybride, trotz reduzierter Fördersummen beim BAFA-Umweltbonus, trotz erschwelter Rahmenbedingungen wie Lieferschwierigkeiten und dem starken Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise – die Nachfrage wächst weiter.“

Bedürfnissen ausrichten. Das Deutschlandticket war aus meiner Sicht ein erster, sehr wichtiger und eindrucksvoller Schritt hin zu einem modernen und zukunftsfähigen ÖPNV.

Flottenmanagement: Auch wenn Elektromobilität und E-Fuels die Debatten dominieren – welche Maßnahmen sind denn geplant, um die öffentlichen Verkehrsmittel gerade im ländlichen Raum und kleineren Städten zu stärken?

Dr. Volker Wissing: Zur Verbesserung des Angebots wollen wir mit den für den ÖPNV zuständigen Bundesländern und den Kommunen einen Ausbau- und Modernisierungspakt schließen. Erstmals verständigen wir uns mit Ländern und Kommunen über die künftige Ausrichtung des ÖPNV sowie über zentrale Aspekte wie Mindeststandards und Qualitätskriterien, Erreichbarkeit, Attraktivitätssteigerung, Digitalisierung, Vernetzung sowie Kapazitätsverbesserungen. Die Gespräche zu diesem Pakt hatten bereits begonnen, bevor der schreckliche russische Angriffskrieg auf die Ukraine eine Entlastung der Bürger und damit das 9-Euro-Ticket notwendig gemacht hat. Daraus hat sich das Deutschlandticket entwickelt und jetzt wollen wir die Arbeiten zum Ausbau- und Modernisierungspakt wieder aufnehmen und noch in diesem Jahr gemeinsam mit den Ländern etwas vorlegen.

Flottenmanagement: Es stehen ja große Investitionen für den Erhalt der Mobilität an. Was planen Sie für den bundesweiten Schienenverkehr und wie wollen Sie die Sanierung insbesondere der zahlreichen in die Jahre gekommenen Brücken – seien es Eisenbahn- oder Pkw-Brücken – angehen. Braucht es einen „Doppel-Wumms“ für die Infrastruktur?

Dr. Volker Wissing: Es ist richtig, wir schieben einen jahrelangen Investitionsstau vor uns her. In den vergangenen Jahrzehnten wurde die Sanierung von Brücken, Schienen, Straßen, Wasserwegen und auch Radwegen sträflich vernachlässigt. Das müssen wir korrigieren und wir haben bereits entscheidende Schritte getan. Für die Schiene habe ich die Modernisierung der Hochleistungskorridore initiiert und auf den Weg gebracht. Wir investieren Milliarden für ein besseres Netz und mehr Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit bei der Bahn. Wir sanieren nicht unterm rollenden Rad, sondern sperren ganze Strecken, um vom Gleisbett über die Weiche bis zur digitalen Signalanlage alles mit einem Mal zu modernisieren, damit wir auf diesen Hochleistungskorridoren dann über viele Jahre nicht mehr sanieren müssen. Bei der Straße wollen wir in weniger als zehn Jahren ein zusammenhängendes Kernnetz von besonders wichtigen Autobahnabschnitten durchgängig mit leistungsfähigen Brücken schaffen – damit es für die künftigen Anforderungen der zunehmenden Verkehre gerüstet ist. Insgesamt geht es um 4.500 Brücken. Wir müssen hier Tempo machen.

Mit dem Genehmigungsbeschleunigungsgesetz, das Anfang Mai im Kabinett beschlossen wurde, haben wir den Grundstein gelegt. Damit werden wir Planungs- und Genehmigungsprozesse deutlich schneller, effektiver und digitaler gestalten. Für den Ersatzneubau von Brücken schaffen wir dringend notwendige Erleichterungen. Bau-liche Erweiterungen sollen in Zukunft einfacher möglich sein, wenn sie im Vorgriff auf einen späteren Ausbau des Streckenabschnitts stattfinden. Darüber hinaus sieht der Entwurf vor, dass für ausgewählte Schienen- und Straßenprojekte das überragende öffentliche Interesse festgelegt wird. Diese Projekte erhalten so bei der Abwägung in den Genehmigungsprozessen ein höheres Gewicht als bisher. Dadurch können Entscheidungen schneller getroffen und Verfahren schneller abgeschlossen werden.

Flottenmanagement: Nach dem Scheitern der Pkw-Maut ist es ruhig geworden um das Thema. Dürfen wir davon ausgehen, dass derzeit nicht an einem Nachfolgemodell gearbeitet wird, oder ist da etwas Neues in der Planung?

Dr. Volker Wissing: Um unsere Klimaziele zu erreichen, setzen wir auf den beschleunigten Hochlauf der Elektromobilität. Hier sind wir auf einem sehr guten Weg. Auch bei den Nutzfahrzeugen möchten wir klimafreundliche Antriebe unterstützen und fördern. Dafür führen wir eine CO₂-Differenzierung bei der Lkw-Maut ein. Wir erhoffen uns davon eine hohe Steuerungswirkung. Natürlich lassen wir die Transportbranche bei der Umstellung der Flotten nicht allein. Dafür gibt es unser Förderprogramm für klimafreundliche Nutzfahrzeuge und zugehörige Tank- und Ladeinfrastruktur. Zur Abwicklung des Förderaufrufs 2022 stellen wir etwa eine Milliarde Euro bereit. Die Nachfrage ist groß. Mit dem Aufruf 2022 hat sich die Zahl der Anträge im Vergleich zum Aufruf des Vorjahres mehr als vervierfacht. Jedes neue klimafreundliche Fahrzeug bedeutet weniger CO₂-Emissionen und mehr Klimaschutz.

Ungarn liegt – aus deutscher Perspektive – so nah und hat kulturell viel zu bieten. Wer beispielsweise in München wohnt, muss lediglich etwas mehr als 700 Kilometer zurücklegen, um in die Hauptstadt Budapest zu gelangen. Und die Stadt zählt zu den schönsten Metropolen der Welt. Knapp die Hälfte der zehn größten ungarischen Unternehmen hat übrigens etwas mit deutschen Autos zu tun, was auch die eine oder andere Dienstfahrt nötig machen könnte. In einer Artikelserie beleuchten wir verschiedene Länder hinsichtlich ihrer Verkehrsregeln und werfen auch einen Blick auf den Automarkt.



Dienstreise nach Ungarn

Ungarn ist mit seinen knapp zehn Millionen Einwohnern kein sonderlich großes Land, aber hat es kulturell in sich. Vor allem die mit Abstand größte Stadt Budapest bietet so viel kulturellen Stoff, dass der Urlaub der meisten Arbeitnehmer gar nicht reichen dürfte, um nur die wichtigsten Sehenswürdigkeiten besichtigen zu können. Freilich fällt das Parlamentsgebäude als Erstes ins Auge, wenn man sich der Budapester City nähert – allein schon wegen der schieren Größe. Möchte man die Donau überqueren, muss man natürlich eine der vielen Brücken nehmen – als eine der schönsten gilt die Mitte des 19. Jahrhunderts bereits fertiggestellte Kettenbrücke. Schön anzusehen ist übrigens auch die Fischerbastei auf der Budaer Donauseite mit ihren betont breiten Treppen. Von dort aus hat man einen faszinierenden Blick auf die Donau. Budapest ist reich an UNESCO-Welterbestätten – darunter auch der monumental anmutende Burgpalast. Und außerhalb von Budapest? Natürlich hat Ungarn so viel mehr zu bieten. Naturliebhaber sollten sich unbedingt die Grassteppenlandschaft der Puszta anschauen – beispielsweise bei einem Besuch des über 80.000 Hektar großen Nationalparks Hortobágy, übrigens ebenfalls UNESCO-Weltkulturerbe. Eine Alternative wäre die Baradla-Tropfsteinhöhle im Aggtelek-Nationalpark. Verrückt: In der Höhle befindet sich ein Konzertsaal. Und – wie könnte es anders sein – auch diese Sehenswürdigkeit gehört zum UNESCO-Weltkulturerbe.

Warum bereisen deutsche Bundesbürger überhaupt Ungarn? Neben touristischen Gründen spielen auch die wirtschaftlichen Beziehungen eine Rolle. Deutsche Unternehmensdependancen wie Audi Hungária, Bosch, Continental, E.ON, Harman Becker, Lidl, Mercedes-Benz Hungary oder Porsche beschäftigen insgesamt mehr als 50.000 Menschen – da dürfte die eine oder andere Dienstfahrt anfallen. Generell ist Deutsch-

land für Ungarn ein wichtiger Handelsplatz – zuletzt exportierte Ungarn jährlich Güter im Wert von rund 30 Milliarden Euro nach Deutschland.

Strafen und Pflichten

Wer in Ungarn mit dem Auto fährt, muss sich wie in jedem anderen Land natürlich auch an Regeln halten. Innerorts beträgt das Tempolimit 50 km/h, auf Landstraßen gilt Tempo 90, und Autobahnen dürfen mit maximal 130 km/h befahren werden.

Mit Verkehrssündern geht Ungarn vergleichsweise milde um. Tempoübertretungen ab 20 km/h kosten ab 80 Euro. Wer sich mit über 50 km/h zu schnell erwischen lässt, ist 160 Euro und mehr los. Alkohol am Steuer kostet 265 Euro Strafe, wenn man mit maximal 0,5 Promille im Blut angehalten wird. Darüber hinaus wird es vierstellig.

Dafür gelten Dinge wie unangeschnallt oder telefonierend am Steuer unterwegs zu sein offenbar als Bagatelle und werden mit lediglich 25 Euro geahndet.

Wer auf der Autobahn unterwegs ist, muss zusätzliche Gebühren zahlen. Und zwar verlangt Ungarn für Personenwagen bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht eine Vignette zum Tarif von umgerechnet knapp 15 Euro (Wochenvignette). Für knapp 24 Euro gibt es eine Monatsvignette und der Jahresbeitrag beträgt rund 132 Euro. Ohne Vignette sollte man indes nicht auf ungarischen Autobahnen unterwegs sein. Das Bußgeld kann das 20-Fache der regulären Maut betragen.

Ungarn und die Elektroautos

Genau wie in anderen EU-Ländern tummeln sich auch in Ungarn mittlerweile etliche Elektroautos. Und zwar sind es etwas mehr als 30.000 reine Stromer. Das mag nach wenig klingen, aber

der Kraftfahrzeugmarkt in Ungarn ist mit einem Absatz von etwas mehr als 100.000 Autos jährlich auch recht überschaubar. Zu den Stromern gesellen sich etwa genauso viele Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge.

Eine wachsende Ladeinfrastruktur sorgt dafür, dass man das Land auch mit batterieelektrischen Fahrzeugen zunehmend besser bereisen kann, wenn auch noch nicht exzellent. Aktuell meldet das Online-Ladesäulenverzeichnis *goingelectric.de* gerade mal 180 Gleichstrom-Ladepunkte – das ist fast nichts. Zum Vergleich: Das sogar noch etwas kleinere Österreich verzeichnet rund 2.500 CCS-Ladestationen.

Interessant ist übrigens, dass die Marke Suzuki die meisten Fahrzeuge im Land absetzt (2022). Das dürfte mutmaßlich zwei Hauptgründe haben. Erstens produzieren die Japaner bereits seit Jahrzehnten in Ungarn. Und zweitens ist der Hersteller spezialisiert auf preiswerte Fahrzeuge, und die sind dort eben gefragt. An zweiter Stelle rangiert Toyota – übrigens gleich vor Volkswagen, was den Wolfsburgern einen gewissen Erfolg in Ungarn bescheinigt.

VERKEHRSREGELÜBERBLICK (AUSWAHL)

Höchstgeschwindigkeit	Ort: 50 km/h, Land: 90 km/h Autobahn: 130 km/h
Lichtpflicht	nein
Warnwestenpflicht	nein
Mindestprofiltiefe	1,6 mm
Geschwindigkeitsüberschreitungen	20 km/h zu schnell: ab 80 € 50 km/h zu schnell: ab 160 €
Handy am Steuer	25 Euro
Promillegrenze/ Bußgeld	0,0 Promille, bei mehr als 0,5 Promille: 265 € Bußgeld
Falschparken	ab 25 bis 320 Euro
Nicht angeschnallt	25 Euro



Fuhrparkprofil **elektrisieren**

Der neue ID.7* ist die erste vollelektrische Limousine von Volkswagen und begeistert Dienstwagenfahrende mit hohen Reichweiten, kurzen Ladezeiten und überragendem Komfort. Überzeugen Sie sich vom neuen ID.7 und seinen Premiumstandards.

*Seriennahe Studie.

[volkswagen.de](https://www.volkswagen.de)



Andreas Kunkat (li.) und Haico van der Luyt (re.) zwischen zwei Opel Astra Varianten

Von A bis Z aus einer Hand

Interview mit Haico van der Luyt (Director B2B) und Andreas Kunkat (Head of Fleet Sales) bei Stellantis in Deutschland

Flottenmanagement: Der Stellantis-Konzern ist vielleicht noch nicht jedem ein Begriff: Könnten Sie kurz beschreiben, was sich hinter Stellantis verbirgt?

Haico van der Luyt: Stellantis ist ein junger Konzern, der seine Ursprünge im ehemaligen PSA-Konzern, der wiederum 2017 Opel übernommen hat, und dem ehemaligen FCA-Konzern hat. Seit Januar 2021 fungieren wir als Stellantis und sind durch den Zusammenschluss nicht nur einer der größten Automobilkonzerne der Welt geworden, sondern auch zu einer großen Familie zusammengewachsen, die wir auch hier in Deutschland in unserer gemeinsamen Zentrale in Rüsselsheim leben. Neben den Automobilmarken gehören auch Leasys, Free2move, mittlerweile inklusive ShareNow, und eigene Teilmarken dazu und natürlich unterhalten wir auch Entwicklungszentren und Produktionswerke auf der ganzen Welt. Alles mit einem Ziel: bezahlbare und nachhaltige Mobilität anzubieten.

Andreas Kunkat: Stellantis geht auf das lateinische Verb „stello“ zurück, was ins Deutsche übertragen „mit Sternen aufhellen“ bedeutet. Daher kann man sich Stellantis als eine Art Sternen-

system vorstellen, in dem jede Marke ein eigener Stern ist, der mit seiner Lösung einen bestimmten Kundenbedarf abdeckt. Oftmals stellt sich bei solchen Zusammenschlüssen die Frage, ob diese überhaupt funktionieren können. Die Antwort ist ganz klar: ja. Alle Marken verfolgen ein übergeordnetes Ziel und das ist: eine passende Mobilitätslösung für den Kunden anzubieten. Und diese Mobilitätslösung setzt sich aus dem Know-how der einzelnen Marken zusammen.

Flottenmanagement: Herr van der Luyt, seit März dieses Jahres leiten Sie die Direktion B2B bei Stellantis in Deutschland. Mit welchen Plänen und auch Vorstellungen sind Sie an diese Position herangetreten? Auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

Haico van der Luyt: Ich habe zuvor mehrere Marken des Konzerns zu unterschiedlichen Zeiten geleitet und transportiere nun diese Expertise der Markenführung in den Flottenbereich. Wichtig war mir dabei von Anfang an, dass der Stellantis-Gedanke, sprich das gemeinschaftliche Arbeiten für ein übergeordnetes Ziel, auch im Flottenbereich, gelebt wird. Das ist natürlich eine gewisse Herausforderung, da wir mit dem ge-

ballten Know-how der Mannschaft, die sich eben auch aus unterschiedlichen Vorgängerunternehmen zusammensetzt, sicherlich auch etwas Ballast in Form von einer eher händlerorientierten Herangehensweise mitgenommen haben. Daher ist es eine Aufgabe für mich, diese Händler- und auch Markenorientierung in einen kundenzentrierten Ansatz umzuwandeln, bei dem der Kunde entscheidet, welche Lösung er möchte. Wir als Stellantis stellen über all unsere Marken ein Portfolio bereit, woraus sich der Kunde die für ihn passende Lösung aussuchen kann. Der große Vorteil für den Kunden: Alles aus einer Hand mit nur einem Ansprechpartner.

Flottenmanagement: Als Mehrmarken-Konzern kann Stellantis mit Blick auf seinen gewerblichen Vertriebskanal natürlich aus dem Vollen schöpfen. Gibt es dennoch bestimmte Automarken, auf die Sie sich im Großkundengeschäft fokussieren? Welche Vorteile ergeben sich aus Ihrer Sicht aber auch aus dem reichhaltigen Portfolio für den Großkunden?

Haico van der Luyt: Eine Fokussierung auf eine bestimmte Konzernmarke gibt es nicht. Intern werden wir daran gemessen, ob wir alle Marken



Opel Vivaro-e Hydrogen



Abarth 500e



Fiat 600e



Citroën C5 X

gleichwertig betreuen. Extern entscheidet der Kunde über die Lösung beziehungsweise Marke, die er nutzen möchte. Und wir merken, dass dieser Ansatz jetzt genau richtig ist, denn viele klassische Fuhrparklieferanten verabschieden sich aus zentralen Segmenten und wir können über Stellantis einen passenden Ersatz bieten, der eben genau auf die Anforderungen des Kunden zugeschnitten ist. Gleichzeitig können wir über unser Portfolio sowohl diejenigen Kunden bedienen, die beispielsweise sehr auf den Listenpreis achten, als auch diejenigen, die eine deutsche Marke im Fuhrpark haben wollen, innovative Technologien integriert haben möchten oder eben die Individualität schätzen. Nicht zuletzt beschränkt sich unser Portfolio nicht auf einzelne Segmente, sondern bietet Mobilität von A bis Z.

Andreas Kunkat: Natürlich finden wir mit unserem Angebot den Einstieg ganz klassisch über die flottenrelevanten Modelle wie eben den Citroën C5 X, den Opel Astra Sports Tourer, den Peugeot 308 SW wie auch 508 SW, den Fiat Tipo und natürlich das komplette Transporter-Segment. Denn letztendlich sind das die Fahrzeuge, die der Fuhrpark braucht, um eben seine Geschäfte überhaupt

durchführen zu können. Wenn wir dann über diesen Einstieg in der Car-Policy gelistet sind, profitiert der gewerbliche Kunde natürlich davon, dass er eben nicht nur Zugriff auf diese flottenrelevanten Modelle und Marken hat, sondern eben auf das gesamte Stellantis-Portfolio. Das heißt, er hat beispielsweise auch Zugang zu Abarth, Alfa Romeo und Jeep, die vorher nur in seltenen Fällen in den Fuhrparks überhaupt gelistet waren, weil hierfür eine eigene Nachlassstruktur, eine eigene Programmstruktur, ein neuer Händler oder noch ein weiterer Prozess nötig war. Jetzt bekommt der Fuhrpark über einen Vertrag, einen Prozess und einen Ansprechpartner Zugang zu allen Marken.

Flottenmanagement: Bleiben wir beim Portfolio: Angefangen bei urbanen Kleinstwagen über eine Vielzahl von Modellen aus den Segmenten Klein-, Kompakt- und Mittelklasse sowie verschiedene Crossover, SUV wie auch Geländewagen bis zu verschiedenen Nutzfahrzeugen können Fuhrparkleiter aus einem breiten Modellportfolio das passende Angebot wählen. Welche Modelle sind Ihre Topseller im Gewerbekundenbereich? Welche Trends zeichnen sich Ihrer Meinung nach aktuell ab?

Andreas Kunkat: Wenn wir in das eigentliche Flottensegment schauen, sind es dann natürlich Modelle wie der Opel Astra Sports Tourer, der Peugeot 308 SW, die Transporter-Baureihen und auch kommend der Fiat Tipo. Möchte man den Begriff des Gewerbekundenbereichs erweitern, spielt natürlich eine Vielzahl von Modellen eine Rolle, die von den Unternehmen als Motivationsinstrument eingesetzt werden, wie Fahrzeuge von Jeep, Alfa Romeo und DS sowie die SUVs von Opel, Peugeot und Citroën. Modelle aus kleineren Segmenten wie Fiat 500, Opel Corsa und Mokka, sowie Peugeot 208 und Peugeot 2008 sind besonders in Fahrzeugabonnements gefragt.

Haico van der Luyt: Durch unsere Strategie ist es natürlich auch möglich, ein entsprechendes Modell zu liefern, wenn es beim Kundenbedarf in erster Linie um die reine Mobilität geht. Das ist vor allem dieser Tage von Relevanz, da wir uns in einer Übergangsphase befinden: Das heißt, es kommen viele neue Modelle, die Produktion ist teilweise aber noch eingeschränkt. Für den Fuhrparkmanager birgt dies zugleich auch viele Chancen, wenn er sich gegenüber Alternativen im gleichen Segment offen zeigt. Durch den Zugriff auf unser gesamtes Portfolio bekommen wir eben auch gezeigt, was von den einzelnen Marken kommt, und besprechen dies mit dem Kunden. Der Fuhrparkmanager entscheidet dann, ob er auf das entsprechende Modell warten möchte oder ob für ihn die Gewährleistung der Mobilität der Firmenwagennutzer im Vordergrund steht und eine gleichwertige Alternative nicht auch passend wäre. Das koordinieren wir gerade in dieser Phase sehr stark und halten dementsprechend unser Team auch fit in Bezug auf die Lieferzeiten für Modelle der einzelnen Marken, damit sie den Kunden hier auch entsprechend beraten können.

Flottenmanagement: Bereits Ende des vergangenen Jahres präsentierte sich Citroën mit einer frischen Markenidentität und einem neuen Logo, welche den Übergang der 103 Jahre alten Marke in eine neue Ära signalisieren sollen. Können Sie kurz beschreiben, welche Ziele die Transformation verfolgt und wie sich diese schon heute auch modellseitig erkennen lassen?

Andreas Kunkat: Eine der tragenden Philosophien bei Stellantis ist, dass wir innovative Technologien für den Kunden erreichbar machen wollen. Das Automobil steht derzeit vor einer fundamentalen Transformation, die sich auch in steigenden Preisen niederschlägt. Mit dem neuen Citroën C3, der im Oktober seine Premiere feiern wird und im Frühjahr 2024 auf den Markt kommt, wollen wir dieser allgemeinen Marktentwicklung entgegenwirken und die Technologie der breiten Masse zugänglich machen, gepaart mit französischem Chic. So wird mit dem neuen C3 ein batterieelektrisches Fahrzeug für unter 25.000 Euro gelauncht, bei dem der Kunde keine Kompromisse bei Qualität und dem Einsatz von technologischer Innovation eingehen muss.

Haico van der Luyt: Dabei darf man nicht vergessen, dass wir im weltweiten Wettbewerb stehen und sich eben die Frage stellt: Wer hat die Fahrzeuge für jeden? Elektrisch fahren möchten inzwischen viele, jedoch sind die Fahrzeuge oft zu teuer. Diese große Hürde möchten wir mit dem neuen C3 nehmen, der zudem nicht nur für Europa entwickelt wurde, sondern auch in Europa produziert wird.

Flottenmanagement: Anfang Juli feierten der FIAT 600e und der Topolino in Turin ihre Weltpremiere. Welche Zielgruppen sollen mit den beiden Elektrofahrzeugen angesprochen werden? Welche Highlights und auch Innovationen halten beide Modelle für Dienstwagennutzer bereit?

Haico van der Luyt: Bisher fokussieren wir uns in Deutschland auf den baugleichen Opel Rocksee. Hierüber können insbesondere junge Kun-

Haico van der Luyt:
„Wichtig war mir dabei von Anfang an, dass der Stellantis-Gedanke, sprich das gemeinschaftliche Arbeiten für ein übergeordnetes Ziel, auch im Flottenbereich, gelebt wird“





Haico van der Luyt und Andreas Kunkat (beide Stellantis) erläutern Bernd Franke und Steven Bohg (beide Flottenmanagement) den kundenzentrierten Ansatz im Flottenbereich bei Stellantis (v. re. n. li.)

dengruppen angesprochen werden, die anstelle eines Motorrollers ab dem 15. Lebensjahr witterungsgeschützter unterwegs sein wollen. Aufgrund des Einsatzgebietes stellt auch die geringe Höchstgeschwindigkeit kein Hindernis für andere Verkehrsteilnehmer dar, da viele Städte ohnehin auf Tempo 30 übergehen. Neben der jungen Zielgruppe sollen gleichermaßen auch ältere Menschen angesprochen werden, die beispielsweise auf dem Land einfach mobil sein wollen, und das zu einem günstigen Preis. Nicht zuletzt sehen wir Einsatzmöglichkeiten im betrieblichen Umfeld: Vom Werksverkehr über den Einsatz auf großen Flächen wie beispielsweise Flughäfen bis zum Motivationsinstrument in der Auszubildendenakquise sind verschiedene Szenarien denkbar.

Andreas Kunkat: Der 600e ist, wie der Name schon vermuten lässt, der große Bruder des sehr erfolgreichen Fiat 500. Damit richtet sich der Kompaktwagen genau an die Kunden, die sich beim 500er etwas mehr Platz wünschen. Daher gehen wir davon aus, dass der 600e einen starken Anteil im Bereich Auto-Abo wie auch als Motivationsinstrument haben wird – genau wie sein kleiner Bruder.

Flottenmanagement: Mit dem Avenger markierte die Marke Jeep den Eintritt in die Welt der rein elektrischen Fahrzeuge. Welche Bedeutung haben batterieelektrische Fahrzeuge für den Stellantis-Konzern im Allgemeinen, aber auch für eine Offroad-spezialisierte Marke wie Jeep? Womit weiß der kompakte Elektro-SUV auch eingefleischte Jeep-Fans zu begeistern?

Haico van der Luyt: Alle unsere Marken werden elektrifiziert, ohne Ausnahme und mit ambitionierten Zeitplänen. Bereits heute ist jeder in Deutschland erhältliche Jeep auch in einer elektrifizierten Variante erhältlich, der Avenger als erster vollelektrischer Jeep ragt hier natürlich heraus. Gerade bei großen Kunden sehen wir auch, dass dieser eingeschlagene Weg richtig ist, denn es geht hier zunehmend um das Thema Nachhaltigkeit, und im Mobilitätssektor zeigt man diese Nachhaltigkeitsbestrebungen, indem man CO₂-neutral unterwegs ist.

Andreas Kunkat: Viele Menschen erwarten bei einem Jeep zunächst einmal Power und Erlebnis im Gelände. Mit dem Jeep Avenger wollten wir dies auf den städtischen Dschungel übertragen und haben demzufolge ein Fahrzeug konzipiert,

.....
 Andrea Kunkat:
 „Stellantis kann man sich
 als eine Art Sternensystem vorstellen, in dem jede Marke ein eigener Stern ist, der mit seiner Lösung einen bestimmten Kundenbedarf abdeckt“



welches alles hat, was einen Jeep ausmacht, aber von den Dimensionen so gestaltet ist, dass auch die Parkplatzsuche in der Stadt kein Problem darstellt. Aufgrund unserer Stellantis-Strategie können also nun auch User-Chooser ganz einfach zum Asphaltcowboy werden.

Flottenmanagement: Ab dem Jahr 2024 wird eine Neuinterpretation des legendären „Blitz“-Logos die Serienmodelle von Opel zieren. Wo befindet sich Opel auf seinem Weg zur komplett elektrischen Marke in Europa bis 2028? Inwieweit unterstreichen die Bestseller Astra, Corsa und Mokka diesen Wandel schon heute?

Haico van der Luyt: Opel bietet bereits heute 15 elektrifizierte Modelle an, das schließt auch den Transporter-Bereich mit ein. Mit dem Opel Astra Electric Sports Tourer, der im Herbst präsentiert wird, sowie dem Peugeot E-308 SW werden wir nahezu der einzige Anbieter von batterieelektrischen Kombi-Modellen in der Kompaktklasse sein, der neben genügend Reichweite auch eine UVV-Konformität bietet. Und damit bieten wir auch hier Lösungen an, die exakt auf den Kunden zugeschnitten sind. Auch geht der Kunde bei den batterieelektrischen Varianten keine Kompromisse hinsichtlich Qualität oder Einsetzbarkeit ein. Das Einzige, was sich ändert, ist das Fahrerlebnis aufgrund des sehr leisen und dynamischen elektrischen Antriebs.

Andreas Kunkat: Obwohl wir bei der Elektromobilität noch immer von einem alternativen Antrieb sprechen, wird sich dieser in den nächsten



Alfa Romeo Giulia Quadrifoglio



Peugeot 408



Jeep Avenger



DS 4 E-Trense

Jahrzehnten zu einem Standard entwickeln. Aber wenn wir über alternative Antriebe reden, sollten wir auch auf die wasserstoffangetriebenen Fahrzeuge bei Opel eingehen. Denn es gibt Flotten und Handwerksbetriebe, die mehr Reichweite wollen oder vor der Herausforderung stehen, große Distanzen mit einem schwer beladenen Fahrzeug absolvieren zu müssen. Hierfür sind batterieelektrische Fahrzeuge nur begrenzt geeignet und es wird gerne auf Brennstoffzellenfahrzeuge zurückgegriffen. Opel hat im Nutzfahrzeugbereich für Deutschland exklusiv als Stellantis-Marke entsprechende Angebote.

Flottenmanagement: Bereits seit mehr als zehn Jahren ist das i-Cockpit aus Peugeot-Modellen nicht mehr wegzudenken, mit dem Panorama i-Cockpit kommt nun eine Weiterentwicklung. Welche Innovationen hält die neue Generation des i-Cockpit bereit? In welchen Modellen wird man es zuerst sehen?

Haico van der Luyt: Die Designsprache des Panorama i-Cockpits sucht ihresgleichen und wirkt eher wie eine Studie, wobei es so in die Serie mit dem Peugeot 3008 gehen wird: Es wurden spezielle Halter entworfen, damit es so wirkt, als würde das Cockpit schweben. Es bietet alle Features, die man jetzt und in Zukunft brauchen wird. So kann man beispielsweise die Anzeigen hin- und herschieben. Aber auch der neue Peugeot 3008 wird wieder ein echtes Highlight werden und sicherlich viele Kunden auch durch sein Design begeistern. Man kann also gespannt sein auf die Premiere des neuen Peugeot 3008 im September.

Flottenmanagement: Ein erfolgreiches Flottengeschäft ist heute nicht allein von der Modellpalette abhängig. Es gehören ebenso Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Flottenkunden dazu wie ein ausgetüfteltes Rahmenprogramm in den

Bereichen Full-Service-Leasing, Garantiebedingungen und Finanzdienstleistungen. Was bietet Stellantis hier von Haus aus im Einzelnen an?

Andreas Kunkat: Wie bereits erwähnt, entscheidet der Kunde in erster Linie, was er möchte. Das heißt, wir stellen ihm alle Möglichkeiten zur Verfügung, aber wir respektieren, wenn er nur unsere Fahrzeuge möchte und weiter mit seiner bisherigen Leasinggesellschaft zusammenarbeiten will. Wenn er jedoch an dem Punkt angelangt ist, dass er eine Alternative zu seinem bisherigen Leasingangebot haben möchte, dann haben wir mit der neuen Gesellschaft Leasys eine Lösung im Konzern. Mit Leasys können wir ähnlich den gängigen Non-Captive-Leasinggesellschaften agieren, und das auf dem gleichen Niveau. Zusätzlich haben wir mit Free2move eine Mobilitätsmarke an Bord, worüber wir Carsharing, Fahrerservices, Autovermietung und viele weitere Mobilitätslösungen anbieten können – und das aus einer Hand.

Flottenmanagement: Mit Free2move Charge wurde im Juni ein komplettes Ladeökosystem zunächst für Nordamerika vorgestellt. Was beinhaltet dieses Angebot, auch speziell für gewerbliche Kunden? Wann startet Free2move Charge in Europa?

Andreas Kunkat: Wir haben im Juni 2023 die Einführung von Stellantis Free2move Charge angekündigt – einem umfassenden 360°-Ökosystem für ein nahtloses Lade- und Energiemanagement, das den Bedarf aller Elektrofahrzeugkunden komplett abdecken wird. Und das immer und überall. Free2move Charge gehört zur neuen Charging & Energy Business Unit von Stellantis und adressiert die Bedürfnisse von E-Fahrzeug-Kunden zu Hause, am Arbeitsplatz und unterwegs. Aktuell startet das Geschäft in Nordamerika, der Start in

Europa wird noch in diesem Jahr erfolgen. Andere Regionen werden dann sukzessive folgen.

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

Haico van der Luyt: Wir haben ehrgeizige Ziele, insbesondere für Opel in Deutschland, aber auch für alle anderen Marken. Opel wird natürlich besonders im Fokus stehen, weil wir mit unserer deutschen Marke in Deutschland natürlich sehr präsent sein wollen.

Andreas Kunkat: Nicht zuletzt wollen wir unsere eben ausführlich angesprochene Strategie wirklich flächendeckend in Deutschland platzieren und damit auch als starke Alternative in den Fuhrparks agieren. Wir fühlen uns gut dabei, dass wir so viel aus einer Hand anbieten können und mit allen Marken wirklich kundenorientiert gemeinsam arbeiten. Und die Kunden nehmen dies bereits wahr. Aber wir wollen, dass alle Flottenkunden wissen, dass sie unter dem Dach von Stellantis eben nicht nur eine Marke angeboten bekommen, sondern eine Vielzahl von Marken und Lösungen. Alles aus einer Hand und über einen Ansprechpartner.

STELLANTIS FLOTTENGESCHÄFT 2022/2023	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	68.133 Pkw
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 9%
Verteilung des Flottengeschäfts in %	Abarth: 0,3 %; Alfa Romeo: 1,7 %; Citroën: 8,4 %; DS: 0,6 %; FIAT: 18,3 %; Jeep: 2,2 %; Opel: 56 %; Peugeot: 18 %
Topseller im Flottengeschäft	1. Opel Corsa; 2. Opel Astra; 3. Fiat 500
Händlernetz	> 1000 Vertriebsstandorte
Bedingungen für Großkunden	Wir kümmern uns um jeden gewerblichen Kunden. Es gibt keine Bedingungen.
Anteil Leasing/Kauf in	75% / 25%
Kooperationsp./Banken	Die eigenen Gesellschaften: Leasys und Stellantis Financial Services. Wir arbeiten aber mit allen großen Leasinggesellschaften zusammen
Kontakt Key-Account-Geschäft	Andreas Kunkat (Leiter Key Accounts)
Internetseite für Flottenkunden	Jede Marke hat eine eigene Seite für Gewerbekunden.

Die richtige Antriebsart für die Dienstfahrzeuge

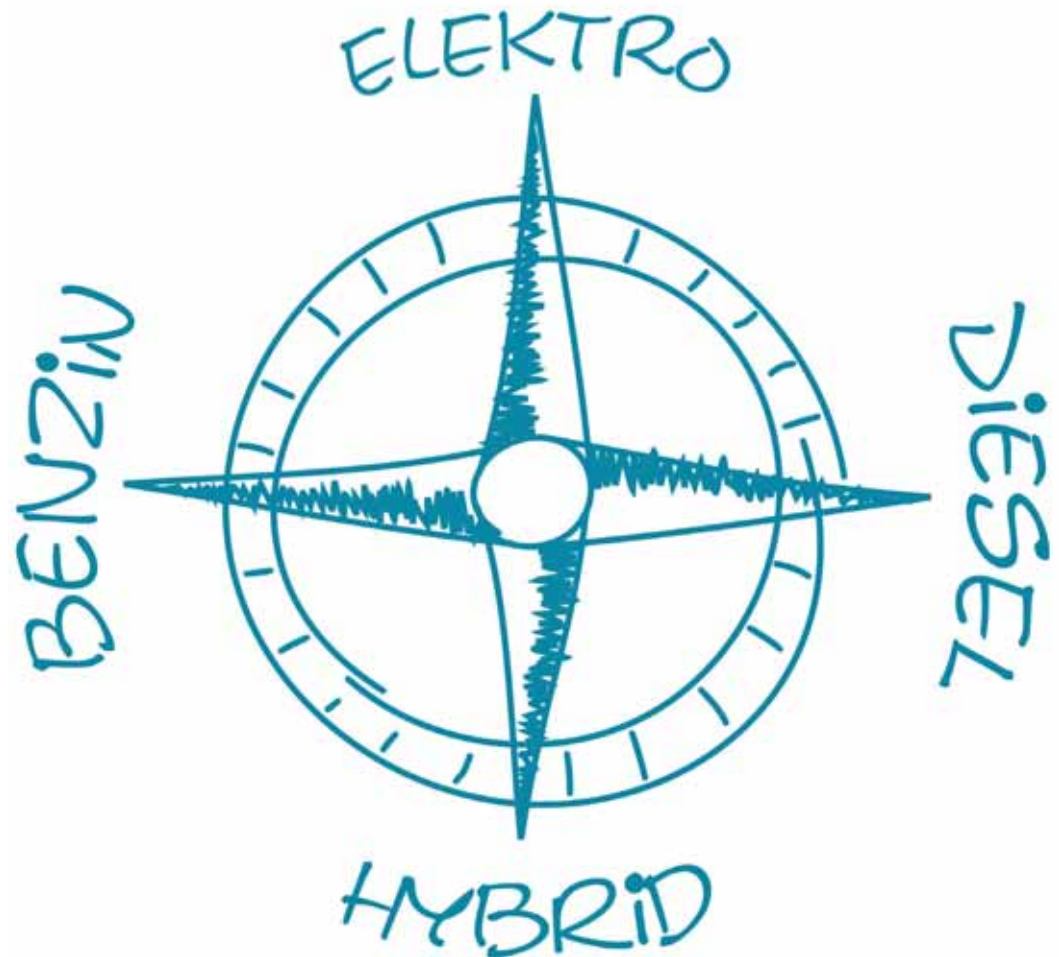
In Zeiten des technologischen Umbruchs stellt sich für immer mehr Unternehmen und damit die Fuhrparkentscheider die Frage: Welches ist der richtige Antrieb für unsere Dienstfahrzeuge? Klassischer Diesel, Benzin, Plug-in-Hybrid oder doch gleich Elektroauto? Ach ja, und Mobilitätskarten gibt es ja auch noch. Leider ist es nicht ganz so einfach.

Letztlich gibt es nicht „den Dienstwagenfahrer“, sondern es gibt viele unterschiedliche Einsatz- und Fahrprofile, die aktuell zwar noch nicht unterschiedliche Antriebskonzepte erfordern, aber diese zumindest denkbar machen. Dass ab 2035 nur noch elektrisch angetriebene Fahrzeuge verkauft werden dürfen, ist in der Europäischen Union bekanntermaßen gesetzt. Aber bis dahin sind es eben noch zwölf Jahre, was bei einer durchschnittlichen Haltedauer (beispielsweise im Leasing von drei Jahren) immerhin vier Fahrzeugtausch-Zyklen entspricht. Da stellt sich schon die Frage: Was konkret tun?

Am Anfang steht natürlich die „politische“ Entscheidung des Unternehmens in Zusammenarbeit mit dem Fuhrparkleiter: Will das Unternehmen frühzeitig zur Dekarbonisierung beitragen, oder – vielleicht auch weil es zwar weniger modern, aber dafür kostengünstiger ist – noch bei Verbrennern bleiben? In der Praxis wird es wahrscheinlich auf einen Mix hinauslaufen, denn die Anforderungsprofile an die Mobilität der Dienstwagenberechtigten sind so unterschiedlich wie deren Jobbeschreibungen. Und letztlich will sicher auch niemand in zwölf Jahren von „null auf elektrisch“ umstellen, sondern da, wo es jetzt schon sinnvoll ist, praktische Erfahrungen sammeln. Zudem kommt unter Umständen auch die Nachfrage vonseiten der Mitarbeiter, die gerne Steuern sparen würden mit einem Elektrofahrzeug.

Ist das Dienstfahrzeug ausschließlich dienstlich unterwegs, ist die Entscheidung einfach: Reicht eine Batterieladung für den Tagesbedarf aus und gibt es am Standort hinreichend Lademöglichkeiten (was ja auch eine Frage der Anschlussleistung am Betriebsgelände ist), kann das Fahrzeug einfach auf batterieelektrischen Antrieb umgestellt werden. Und gibt es dann noch Flächen, um Solarzellen aufzustellen, die ja zugleich Strom liefern und für Beschattung der darunter stehenden Fahrzeuge sorgen könnten, ist der Nutzen gleich doppelt so groß.

Wird das Dienstfahrzeug hingegen auch privat genutzt, muss man sich mit dem Dienstwagenberechtigten gemeinsam das Fahrprofil ansehen, und zwar sowohl das dienstliche als auch das private. Fallen in einem dieser Fahrprofile regelmäßig sehr lange Stecken an, ist es bei den Privatfahrten eine Frage des persönlichen Geschmacks, ob ein Verbrenner nicht die bessere Option ist.



Bei regelmäßigen langen Dienstfahrten muss das Unternehmen entscheiden, ob es sinnvoll ist, längere Ladezeiten einzuplanen und letztlich zu bezahlen.

Fährt der Dienstwagenfahrer meistens nur kurze Strecken oder im Stadtverkehr, scheidet der Diesel meist ohnehin aus, denn dieser zeigt seinen Nutzen eher auf der Langstrecke und setzt sich bei permanenter Kurzstrecke eher zu. Aber auch dann bleibt noch die Frage: Benzin, Hybrid, Plug-in-Hybrid oder batterieelektrischer Antrieb. Das hängt natürlich nicht nur mit dem Fahrprofil,

sondern auch mit den Lademöglichkeiten zusammen. Insbesondere Mitarbeiter, die zu Hause nicht laden können, weil sie beispielsweise keinen eigenen Stellplatz mit Stromanschluss haben oder „Laternenparker“ sind, haben oft keinen Nutzen von Plug-in-Hybriden, da diese sehr langsam laden und dies nicht mal eben nebenbei bei einem kurzen Aufenthalt in der Stadt erledigt werden kann. Da wird der Nachteil des langsamen Ladens durch die oft kostenlosen Parkmöglichkeiten während des Ladevorgangs in den Innenstädten auch nicht ausgeglichen. Ist die übliche tägliche Fahrstrecke des Mitarbeiters indes sehr



Kostenfreies Parken in der Stadt während des Ladens ist auch ein Argument

ANTRIEBSARTEN DER DIENSTFAHRZEUGE NACH NUTZUNGSPROFIL

	Diesel	Benzin	Hybrid	PlugIn-Hybrid	batterie-elektrisch	Wasserstoff
Der Mitarbeiter fährt häufig lange Strecken	✓	✓				
Der Mitarbeiter fährt meistens im Stadtverkehr		✓	✓	✓	✓	
Der Mitarbeiter fährt täglich meist nur 60 km und kann zu Hause oder in der Firma laden		✓		✓	✓	
Der Mitarbeiter fährt täglich meist nur 120 km und kann zu Hause und in der Firma laden		✓		✓	✓	
Der Mitarbeiter fährt sehr viele Kurzstrecken		✓	✓	✓	✓	
Es stehen für Urlaube oder längere Dienstfahrten Poolfahrzeuge zur Verfügung				✓	✓	
Es gibt eine Wasserstofftankstelle in der Nähe des Einsatzortes des Mitarbeiters						✓

kurz und kann er im Unternehmen laden, wäre es dennoch eine Option.

Wichtig insbesondere für Mitarbeiter mit reinen batterieelektrischen Fahrzeugen ist oft die Option, für Urlaubsfahrten oder gelegentliche längere Dienstfahrten ein Poolfahrzeug mit Verbrennermotor zu erhalten. Wobei das Unternehmen nicht zwingend Poolfahrzeuge vorhalten muss. Es könnte auch beispielsweise Mietwagen per Mobilitätskarte zur Verfügung stellen, oder – noch einfacher – in der Familie des Mitarbeiters gibt es noch ein weiteres Fahrzeug mit Verbren-

ner. Das würde zumindest die Urlaubsproblematik entschärfen.

Ganz wichtig ist es, die von der Umstellung betroffenen Mitarbeiter nicht mit ihren Sorgen alleine zu lassen, sondern valide Einweisungen in das (teil-)elektrische Fahrzeug zu geben und die potenziellen Veränderungen in der Routenplanung gemeinsam zu erarbeiten. Hat das jeweilige Elektrofahrzeug beispielsweise eine gute Schnellladefunktion, sind üblicherweise auch längere Strecken kein Problem im Alltag. Denn in der Regel fährt der Mitarbeiter mit vollem

Akku los und muss ja ohnehin nach einigen Stunden eine „Biopause“ machen, also etwas essen oder auf die Toilette gehen oder rauchen. Da kann man mit einem Schnelllader ordentlich Kilometer nachfüllen, auch wenn das Fahrzeug bis dahin gar nicht leer gefahren worden ist. (Teil-)Elektrisches Fahren bedingt eben auch eine Umstellung bisheriger Gewohnheiten: Man lädt eher häufiger zwischendurch etwas auf und fährt weniger häufig das Auto komplett leer, um dann komplett voll zu tanken. Möglich ist inzwischen fast alles – man muss es aber halt auch wollen.

carexpert 



So rasant geht Schadenabwicklung!

Mit individuellen Digital-Lösungen, mobilen Anwendungen und dem Einsatz künstlicher Intelligenz setzt carexpert neue Standards im Schadenmanagement. Nutzerorientiert, datenbasiert und automatisiert laufen die Prozesse schneller und wirtschaftlicher. Und selbstverständlich profitieren Sie dabei auch vom fundierten Sachverstand und der langjährigen Erfahrung einer der größten KFZ-Sachverständigenorganisationen Deutschlands. Lernen Sie uns kennen!

www.carexpert.de



Erstmals machte der ATU Fuhrpark-Treff auch im Südwesten von Brandenburg Halt

Flottenevent on Tour

Bereits 2010 fand der erste ATU Fuhrpark-Treff im RheinEnergie-Stadion in Köln statt. Während man sich damals in der rheinischen Metropole noch gern abseits des fahrzeugbezogenen Alltags der Flottenprofis in einem Fußballstadion traf, sind heute eher Fahrsicherheitszentren ein beliebter Treffpunkt. Aus diesem Grund luden Georg Thoma und Guido Grewe im Juni zu den ATU Fuhrpark-Treffs ins ADAC Fahrsicherheitszentrum nach Linthe bei Berlin und nach Regensburg ein. Flottenmanagement und 50 Fuhrparkprofis folgten dem Ruf in den Südwesten von Brandenburg, um sich hier über die Entwicklungen in der Branche auszutauschen.

Das dreizehnte Jahr ist auch aus einem anderen Grund für den ATU Fuhrpark-Treff besonders: Nach mehr als zwei Jahren Pause und einem gelungenen Neustart im Oktober des vergangenen Jahres wurden für 2023 gleich drei Fuhrpark-Treffs geplant. Den Auftakt bildete dieses Jahr eine völlig neue Location in der Region Südwestbrandenburg. Obwohl der ATU Fuhrpark-Treff von Guido Grewe, Key Account Manager Region West, schon zu Beginn als bundesweite Tour gedacht war und in den vielen Jahren so manches Stadion, Tuningschmiede, Fahrsicherheitszentrum oder auch Fahrzeugausstellung als Treffpunkt genutzt wurden, war Brandenburg bisher ein weißer Fleck auf dem Tourplan. Nur eine Woche später folgte dann der nächste Stopp für den ATU Fuhrpark-Treff: Dieses Mal ging es für das Team von Georg Thoma, Director Fleet und B2B Partnerships bei ATU Flottenlösungen, und rund 60 Teilnehmer in das ADAC Fahrsicherheitszentrum Regensburg/Rosenhof.

Wie bereits im Oktober boten die ADAC Fahrsicherheitszentren in Linthe und Rosenhof natürlich auch die Gelegenheit, ein Schnupper-Fahrsicherheitstraining zu absolvieren. Bei schönstem Wetter konnten die zahlreichen Teilnehmer die Grenzen ihres Fahrzeugs sowie ihre eigenen Fähigkeiten testen. Dabei sorgten vor allem Ausweichmanöver sowie Bremsungen auf nassem Untergrund für Aha-Effekte. Noch bevor die eigentliche Veranstaltung begann, gab es zudem die Möglichkeit, sich an den Ständen von Continental, DEKRA, DriversCheck, Fleet-Hub und ONLOGIST über deren Produkte und Services zu informieren. Die Informationsangebote stießen

auf reges Interesse und konnten über den ganzen Tag hinweg in den Pausen in Anspruch genommen werden.

Den ersten Programmpunkt auf beiden ATU Fuhrpark-Treffs bildete ein Vortrag von Georg Thoma, der zunächst einen Einblick in die Welt von ATU gab: Seit Ende 2016 ist ATU offiziell Teil des französischen Familienunternehmens Mobivia und entwickelte sich seither gemeinsam mit den französischen Partnern zur Nummer eins im Kfz-Service in Europa. Zur Mobivia-Familie gehören insgesamt 9 Marken und 25 Start-ups in 18 Ländern, darunter Norauto, Auto 5, Midas und Carter-Cash. Darüber hinaus unterstützt Mobivia unter der Marke Via ID Start-ups, die neue wie auch innovative Lösungen im Bereich urbane und geteilte Mobilität entwickeln.

Ein besonderer Fokus liegt bei ATU auch auf der Elektromobilität, wie Georg Thoma erklärte: So verfügen alle ATU-Werkstätten über Hochvolt-spezialisten und können damit Servicearbeiten an Hybrid- und E-Autos durchführen. Dabei liegt der Fokus der Aus- und Weiterbildung in der Werkstattkette momentan auf der Qualifizierungsstufe 2 Hochvolt (Anmerkung der Redaktion: elektrotechnische Arbeiten im spannungsfreien Zustand). Die dritte Qualifizierungsstufe nach DGUV 200-005, sprich Arbeiten unter Spannung an Hochvoltssystemen, findet indes noch selten Anwendung, da die Batterie von der Gewährleistung des Herstellers abgedeckt ist. Jedoch wird auch diese Stufe durch ATU abgedeckt. Für den chinesischen E-Auto-Hersteller Aiways hat ATU bereits seit 2020 umfassende After-Sa-

les-Prozesse aufgebaut und bundesweit eingeführt. Damit übernimmt ATU schon seit Jahren sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten für die Aiways-Flotte. Ein nicht unwesentlicher Teil der ATU-E-Mobilitäts-Strategie betrifft auch das Thema Ladeinfrastruktur: Seit Juli 2017 besteht eine Kooperation zwischen ATU und Allego, einem führenden Betreiber von Ladeinfrastrukturen in Europa mit über 28.000 Ladepunkten in den Benelux-Ländern und in Deutschland. Derzeit gibt es bereits über 50 Schnellladesäulen an ATU-Filialen und der Ausbau wird stetig vorangetrieben.

Digitale Lösungen sind ein weiteres Schwerpunktthema bei ATU: Natürlich sind die Werkstattprozesse physischer Natur, jedoch ist die Prozessoptimierung – beispielsweise in Form eines elektronischen Kostenvoranschlags – ein Gewinn für jedes Flottenmanagement, und das bei einem minimalen Aufwand. Mit ATU easy fleet hat die Werkstattkette zudem eine Kombination aus mobiler App und webbasiertem Programm zur Fuhrparkverwaltung Anfang dieses Jahres auf den Markt gebracht. Easy fleet unterstützt Fuhrparkmanager und Flottenfahrer bei der Koordination von Wartungsterminen, der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften wie HU/AU und UVV-Prüfungen sowie der Dokumentation von Belegen. Besonders ist hierbei, dass easy fleet in einer kostenfreien Basisversion für bis zu fünf Fahrzeuge zur Verfügung steht und stufenweise erweiterbar ist. Nicht zuletzt lässt sich die digitale Lösung der Werkstattkette bei Bedarf in ein umfassendes Flottenmanagementsystem integrieren.



Vor dem eigentlichen ATU Fuhrpark-Treff hatten die Teilnehmer die Gelegenheit ein Schnupper-Fahrsicherheitstraining zu absolvieren



Die Pausen boten Möglichkeiten sich an den Ständen zu informieren



Rund 60 Teilnehmer waren in Regensburg beim ATU Fuhrpark-Treff dabei



Im März 2010 fand der erste ATU Fuhrpark-Treff im RheinEnergie-Stadion in Köln statt

Nach einer Pause zur Stärkung am Buffet und der Gelegenheit, nochmals an den Ständen näher ins Gespräch zu kommen und über mögliche Anwendungsfälle in den Fuhrparks zu sprechen, ging es zum nächsten Programmpunkt: die UVV-Prüfung gemäß DGUV Vorschrift 70 an einem Elektrofahrzeug von Tesla sowie von Aiways. Die DEKRA-Sachverständigen erklärten den interessierten Flottenverantwortlichen die Grundlagen der UVV-Prüfung und erläuterten, welche Besonderheiten es bei einem Elektrofahrzeug zu beachten gilt: so zum Beispiel welche gesundheitlichen und fachlichen Voraussetzungen Beschäftigte für Arbeiten an Hochvoltssystemen mitbringen müssen, welche Schutzausrüstungen notwendig sind und vieles mehr. Auch der Umgang mit Pannen, Ladetechnik und Akkus wurde thematisiert. Zum regelkonformen Umgang zählt nicht zuletzt auch die Überprüfung von Ladekabeln sowie der elektrischen Anlagen, die zum Laden der Dienstfahrzeuge am Unternehmensstandort im Einsatz sind.

Der letzte Programmpunkt der ATU Fuhrpark-Treffs war ein Vortrag zum Thema „smartes Fuhrparkmanagement“ von Marcus Federhoff, Head of Operations bei Fleet-Hub. Dabei ging er insbesondere auf die Potenziale der Digitalisierung im Fuhrparkmanagement ein, aber auch auf mögliche Hürden bei deren Einsatz. Obwohl die Verringerung des administrativen Aufwands, Zeitersparnis, Kostensenkung und die Minderung des CO₂-Abdrucks für eine Digitalisierung sprechen, lassen sich nicht alle physischen Prozesse ohne Weiteres digitalisieren. Ein Grund hierfür ist neben „antiquierten“ bürokratischen Gegebenheiten und Datenschutzauflagen auch das eigene Betriebsumfeld, sprich Partner und Kollegen. So hängt der Digitalisierungsgrad auch davon ab, wie sehr die Vorteile schlussendlich die einzelnen Prozessakteure zu überzeugen wissen.

Wenn Sie auch einmal den ATU Fuhrpark-Treff besuchen wollen, haben Sie am 26. Oktober noch einmal Gelegenheit hierzu. Denn dann findet das Flottenevent ein weiteres Mal in der Classic Remise in Düsseldorf statt. Anmeldungen nimmt Guido Grewe (guido.grewe@de.atu.eu) gern entgegen.



Ein echtes Highlight der Veranstaltungsreihe war die Werkstatt von Porsche Kremer-Racing in 2012



Bereits 2014 war die Classic Remise in Düsseldorf Austragungsort für den ATU Fuhrpark-Treff

Innovationen für die Unternehmensmobilität

In großer Runde besprechen Christopher Cols, Matthias Jeglorz, Alexander Kaiser (auf dem Bildschirm) und Heike Fass (v. li. n. re., alle Fleetpool) mit Steven Bohg sowie Bernd Franke (beide im Vordergrund, Flottenmanagement) die vergangenen und zukünftigen Entwicklungen im Bereich des Auto-Abos



Interview mit Christopher Cols (Chief Executive Officer), Alexander Kaiser (Deputy-CEO und Chief Commercial Officer), Matthias Jeglorz (Director Key Account Management) und Heike Fass (Pressesprecherin) bei Fleetpool in Köln

Flottenmanagement: Zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zum 15-jährigen Jubiläum von Fleetpool. Wie hat sich die Nachfrage nach individuellen Lösungen für die Unternehmensmobilität insbesondere in den vergangenen drei Jahren entwickelt? Welche Trends am Markt sind hierbei zu erkennen und wie wirken sich diese auch auf die Angebote der Fleetpool Unternehmensgruppe aus?

Christopher Cols: Vielen Dank erst mal, auch wenn ich selbst erst seit Jahresbeginn bei Fleetpool bin. Aber ich denke, dass die letzten drei Jahre wirklich herausfordernd für die gesamte Industrie waren: Wir alle mussten uns verschiedenen Krisen stellen, sei es die Pandemie,

der Krieg oder die Halbleiterkrise. Gleichzeitig wächst das Kundeninteresse an Auto-Abos immer stärker. Man könnte sogar sagen, dass die Pandemie eher als Beschleuniger für diese Entwicklung zu sehen ist. An vielen Stellen hat sie uns aber auch vor Herausforderungen gestellt, sei es in Form von steigenden Fahrzeugkosten oder längeren Lieferzeiten.

Durch unser Multibranding und auch den Einsatz von digitalen Lösungen konnten wir das Interesse an Auto-Abos in allen Zielgruppen steigern. Gleichzeitig haben wir festgestellt, dass das Interesse an E-Mobilität zugenommen hat, weil wir mit unserem Angebot eine Möglichkeit bieten, diese immer noch relativ neue

Technologie zu günstigen Konditionen mit einer geringen Laufzeit zu testen. Mit dem Wegfall der BAFA-Prämie für Unternehmen Ende August kommt nun eine neue Herausforderung hinzu, von der wir aber glauben, diese mit unseren neuen Produkten gut bewältigen zu können.

Nicht zuletzt haben wir in den letzten drei Jahren beobachtet, dass die Nachfrage nach längeren Laufzeiten für Auto-Abos gestiegen ist: Zuvor wurden verstärkt Laufzeiten von drei bis sechs Monaten gewählt, inzwischen wird eher ein Abo für 12, 18 oder 24 Monate gebucht, da das weniger Aufwand bedeutet. Dabei ist es hilfreich, dass man ganz einfach und schnell im Webshop mit wenigen Klicks das gewünschte Fahrzeug volligital bestellen kann.

Flottenmanagement: Herr Cols, seit Jahresbeginn leiten Sie als CEO die Geschicke von Fleetpool. Mit welchen Plänen und auch Vorstellungen sind Sie an diese Position herantreten? Auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen?

(Fortsetzung auf S. 30)

Der Hyundai STARIA als Taxi

Jede Menge Raum für Komfort.



Abb. zeigt aufpreispflichtige Zusatzausstattung.

Taxi-Paket ab
1.290 EUR¹
zzgl. MwSt.

Der Hyundai STARIA eröffnet Ihnen wahlweise mit 7 oder 9 Sitzplätzen nicht nur eine neue Dimension von Raum, sondern auch jede Menge Möglichkeiten: Als Taxi bietet er Ihnen und Ihren Kunden maximalen Komfort. Die elektrischen Schiebetüren² ermöglichen einen bequemen Ein- und Ausstieg und die Premium-Relaxsitze² passen auf Knopfdruck die Sitzposition individuell an. Der Fahrer erhält dazu im volldigitalen Cockpit mit 10,25-Zoll-Display mühelos den Überblick. Im Taxi-Paket enthalten sind alle gesetzlich vorgeschriebenen Taxi-Ausstattungen (je nach Bundesland).

Mehr Informationen auf www.INTAX.de/hyundai



Kraftstoffverbrauch für den Hyundai STARIA Signature 2.2 CRDi, Frontantrieb: niedrig (Kurzstrecke): 11,1 l/100 km; mittel (Stadttrand): 8,5 l/100 km; hoch (Landstraße): 7,2 l/100 km; Höchstwert (Autobahn): 8,6 l/100 km; kombiniert: 8,5 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 222 g/km. Die angegebenen Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt. Mehr zum WLTP-Verfahren unter hyundai.de/wltp

Gewinner in der Importwertung: Vans. auto motor und sport, Ausgabe 5/23.

¹ Im Taxi-Paket enthalten sind: Taxameter-Vorrüstung mit Einbauvorbereitung, Funk-Vorrüstung, Dachzeichen-Vorrüstung mit Halterung, Taxi-Notalarmanlage, Zentral-Innenlichtschaltung, ausführliche farbige Taxi-Bedienungsanleitung, Verzurrösen zur Ladungssicherung; INTAX Premium-Folierung Hellelfenbein gegen Aufpreis erhältlich.

² Optional, aufpreispflichtig.

Christopher Cols: Ich habe vielleicht einen eher untypischen Weg in der Industrie bestritten: Denn ich bin aus dem Sales-Bereich in die IT gewechselt und von dort aus in den Datenbereich, bevor ich diese Position im operativen Bereich angetreten habe. Das bedeutet, ich habe die Industrie aus verschiedenen Blickwinkeln kennengelernt.

Mein Plan ist es, mit Fleetpool weiter erfolgreich zu sein, was mich mit den sehr motivierten Menschen hier verbindet. Obwohl wir nach 15 Jahren sicher kein Start-up mehr sind und nun auch Teil der ALD Automotive | LeasePlan, ist dieser Innovationsgeist noch immer essenziell. Im Fokus steht für uns, das Auto-Abo auf das nächste Level zu bringen, und hierfür brauchen wir einen volldigitalen Auftritt. Damit erzielen wir nicht nur für uns, sondern auch für den Kunden ein Höchstmaß an Effizienz. Gleichwohl ist das Thema Qualität für uns von hoher Bedeutung, weswegen wir moderne Kommunikationsmittel eingebunden haben, um kundenanfragebasiertes Feedback zu bekommen und unsere Produkte wie auch Prozesse stetig zu optimieren.

Flottenmanagement: Flatrate-Angebote sind seit Jahrzehnten in vielen Bereichen marktbestimmend, aber im Automobilbereich erst seit wenigen Jahren überhaupt vorhanden. Worauf ist der zögerliche Eintritt von Abo-Modellen in den Automobilmarkt Ihrer Meinung nach zurückzuführen? Gibt es aus Ihrer Sicht noch immer Vorbehalte gegenüber Auto-Abos?

Christopher Cols: Ich glaube, es gibt verschiedene Gründe, warum man nicht nur in Deutschland in der Vergangenheit noch nicht reif war für das Auto-Abo und warum heute der richtige Zeitpunkt dafür ist. Wenn man aus Konsumentensicht den Automobilmarkt betrachtet, dann rückt die Nutzung des Fahrzeugs gegenüber dem Besitz immer mehr in den Vordergrund. Gleichzeitig steigt die Bereitschaft, auch hochpreisige Produkte online zu kaufen, was noch vor ein paar Jahren eher die Ausnahme war. Daher kann man sehr wohl davon sprechen, dass sich das Kundenverhalten komplett verändert hat – natürlich auch dadurch, dass der Kunde mittlerweile weiß, welche Vorteile in einem Auto-Abo stecken.

Aus Sicht der Fahrzeughersteller birgt das eine weitere Herausforderung, die es neben den eigentlichen Transformationsthemen, wie dem Umstieg auf die E-Mobilität, zunehmender Digitalisierung oder Veränderungen in den Vertriebskanälen zu bewältigen gilt. Aber hier können wir mit unserer langjährigen Expertise die Hersteller unterstützen und entsprechende Co-Branded Lösungen in den Markt bringen.

Flottenmanagement: Die Unternehmensmobilität setzt sich längst nicht mehr nur aus Kauf- oder Leasingfuhrparks zusammen. Welche Möglichkeiten sehen Sie für die Integration eines Auto-Abo-Modells in das Unternehmensmobilitätskonzept? Was unterscheidet das Auto-Abo von Leasing- und auch Mietkonzepten?

Alexander Kaiser: Mit eazycars haben wir vor vielen Jahren im Bereich Auto-Abo Pionierarbeit

geleistet, und dies eben auch aufgrund einer Kundenanforderung aus dem B2B-Bereich. Denn damals war die Herausforderung, in der Probezeit von Mitarbeitern Fahrzeuge anbieten zu können: So gab es auf der einen Seite Mietfahrzeuge, die eigentlich nur auf kurzzeitige Mobilität ausgelegt waren und dementsprechend bei einer Laufzeit von mehreren Monaten einfach zu teuer waren. Und auf der anderen Seite Leasingkonzepte, deren Laufzeiten weit über die Probezeit hinausgingen und daher diesbezüglich nicht die gewünschte Flexibilität geboten haben.

Man könnte sich nun auf der Erfolgsstory von eazycars und den daraus entstandenen Abo-Modellen ausruhen, aber es ist oftmals der Anfang vom Ende, wenn man aufhört, innovativ zu sein. Deswegen haben wir jetzt mit der gerade erst vorgestellten Dachmarke eazymobility das Auto-Abo im B2B- und B2B2E-Bereich weitergedacht. So finden sich darunter derzeit zwei Mobilitätsprodukte: Zum einen das sogenannte eazymobility AutoAbo (ehemals eazycars). Das ist das klassische Nettolohn-basierte Modell, bei dem der Vertrag über das jeweilige Fahrzeug direkt mit dem Mitarbeiter geschlossen wird. Der Arbeitgeber profitiert davon, seinen Beschäftigten Fahrzeuge zu verbesserten Konditionen in allen möglichen Pkw-Segmenten und verschiedene Antriebsformen anbieten zu können. Das ist aus unserer Sicht häufig der erste Schritt rein ins Unternehmen, weil das Produkt innerhalb von wenigen Tagen in die Unternehmensmobilität eingebunden werden kann.

Ein ganz neues Mobilitätsprodukt ist eazymobility BenefitCar: Durch den Wegfall der BAFA-Prämie erscheint die Elektromobilität zunächst einmal weniger interessant für Unternehmen. Doch schon aufgrund der eigenen Nachhaltigkeitsziele und der zukünftigen Bedeutung dieser Antriebsart sollten die Firmen E-Mobilität auf der Agenda haben. Das Gehaltsumwandlungsmodell setzt beim Bruttolohn an, was auf der einen Seite die steuerliche Belastung des einzelnen Mitarbeiters senkt und auf der anderen Seite auch die des Unternehmens, da die Lohnnebenkosten entsprechend sinken. Diese Effekte macht man sich hier zunutze und kann damit entsprechend ein E-Auto-Abo im Gehaltsumwandlungsmodell deutlich günstiger betreiben – ähnlich dem erfolgreichen JobRad. Für den Arbeitgeber bedeutet das eine Stärkung der Attraktivität für (potenzielle) Mitarbeiter, was heute aufgrund des Fachkräftemangels immer bedeutender wird.

Genauso wichtig ist es, dass es auch für den Fuhrparkverantwortlichen keinen Mehraufwand bedeutet, da wir den gesamten Organisations- und Verwaltungsaufwand übernehmen, wie etwa das Störfallmanagement, das eintritt, wenn der jeweilige Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheidet. Somit ist das Ausrollen dieses Gehaltsumwandlungsmodells für das Unternehmen ohne Risiko. Zudem können wir über die strategische Zusammenarbeit mit unserem Partner LOFINO auch die komplexen operativen HR-Prozesse auf einer digitalen Plattform abwickeln.

Nicht zuletzt profitiert auch der Arbeitnehmer bei eazymobility BenefitCar. Und das nicht

nur, weil sich bei der Gehaltsumwandlung ein Teil des Gehaltsanspruchs in einen Sachbezug wandelt, wodurch die Steuerlast gesenkt wird, sondern er kann sich über einen einfachen und volldigitalen Prozess ein BenefitCar buchen, das wie beim klassischen Auto-Abo in wenigen Wochen abholbereit ist. In Verbindung mit eazymobility BenefitCar haben wir mit LOFINO eine spezielle App entwickelt, über die sich auch die Betriebskosten für das Laden, die Garagenmiete, die Autowäsche und so weiter lohnsteuermindernd in das Gesamtsystem integrieren lassen. Natürlich automatisiert und volldigital, sodass der Arbeitnehmer nur die entsprechenden Belege über die App einscannen kann.

Flottenmanagement: Sie haben gesagt, das Modell sei günstiger als ein normales Auto-Abo. Welche Kosten sind denn darin enthalten?

Matthias Jeglorz: Weder für den Arbeitgeber noch den Auto-Abo-Nutzer lauern in unserem Angebot versteckte Kosten, wir sind klar und transparent. In der Abo-Rate ist bereits alles integriert, von der Zulassung und Überführung über die Vollkaskoversicherung mit sehr guten Versicherungskonditionen, Kfz-Steuer, Wartung, jahreszeitgerechter Bereifung bis hin zur Abmeldung. Einzig Betriebskosten wie Lade- oder Tankkosten sind hiervon ausgenommen. Sprich, der Nutzer muss aus der großen Auswahl an vorkonfigurierten Fahrzeugen zu attraktiven Konditionen nur das passende Modell aussuchen.

Flottenmanagement: Können Sie kurz erläutern, wie das Prozedere von der Fahrzeugbuchung über die Laufzeit des Abos bis zur Rückgabe des Fahrzeugs exemplarisch abläuft?

Matthias Jeglorz: Nach Auswahl des passenden Modells legt der Nutzer dies in den digitalen Warenkorb, gibt seine Daten ein und lädt Personalausweis, Führerschein sowie Bankkarte hoch. Damit ist der Bestellprozess auch schon abgeschlossen. Innerhalb weniger Tage erfolgt eine Bestellbestätigung per E-Mail und in nur wenigen Wochen kann er das gewünschte Fahrzeug an einem von bundesweit acht Standorten abholen oder gegen einen Aufpreis an den gewünschten Standort liefern lassen. Zusammen mit dem Logistikpartner geht der Nutzer bei Abholung die Dokumente am Tablet durch, erhält eine kurze Einführung am Fahrzeug und überprüft es. Sollte während der Laufzeit unerwartet ein Defekt oder ein Schaden auftreten, so haben wir dafür auch eine spezielle Schadenabteilung, die für schnelle Hilfe sorgt.

Heike Fass: Am Ende der Abo-Laufzeit steht wie beim Leasing die Fahrzeugrückgabe an. Auch hier sind wir klar und transparent. Durch den TÜV als Kooperationspartner kann jeder Nutzer von Anfang an im Schadenkatalog einsehen, welche Beschädigungen über die normalen Gebrauchsspuren hinausgehen. Ein Gutachter bewertet das Fahrzeug im Beisein des Kunden, sodass auch bei der Aussteuerung eine faire Abwicklung stattfindet. Wenn der Kunde bereits ein Folge-Abo abgeschlossen hat, kann er sein neues Auto direkt mitnehmen.

Das erste große Flottenevent des Jahres 2024!

Flotte!
Der Branchentreff

SAVE THE DATE

„Flotte! Der Branchentreff“

am 20.+21. März 2024 in der Messe Düsseldorf



Das erwartet Sie:*

- rund 300 Aussteller auf mehr als 20.000 m²
- über 80 Vorträge
- rund 20 Workshops
- Roundtables
- Expertentreffs

Ganztägig Catering + Netzwerk-Abend inklusive!

Jetzt vormerken!



* (Schätzung 2024)

Jetzt informieren und mit dabei sein!
derbranchentreff.de



In Kooperation mit

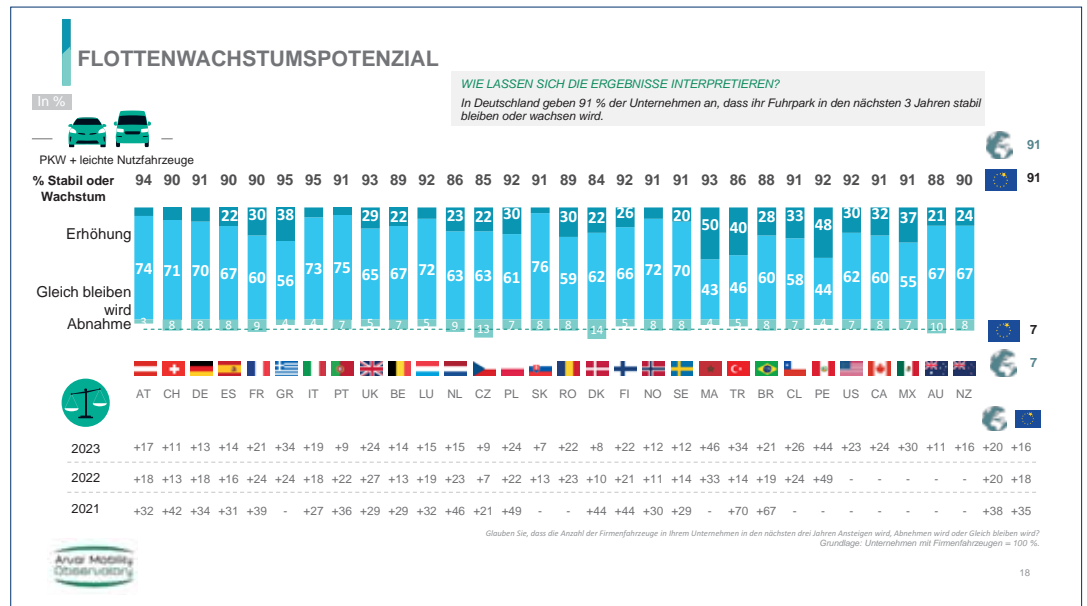


Medienpartner



Alles im Blick

Arval hat die 19. Ausgabe des Arval Mobility Observatory Mobilitäts- und Fuhrparkbarometers veröffentlicht, das jährlich erscheint und die Mobilitätsentwicklungen in Deutschland und anderen Ländern beleuchtet. Wie die Entscheider zu Fuhrpark- und Mobilitätsthemen stehen, welche Veränderungen aufgetreten sind und wie Deutschland im Vergleich zu Europa dasteht, zeigt Flottenmanagement in diesem Artikel.



Die Ergebnisse der Umfrage, bei der 300 Fuhrparkverantwortliche aus Deutschland im Zeitraum von August bis Oktober 2022 befragt wurden (insgesamt waren es 8.622 Fuhrparkverantwortliche aus 30 Ländern), zeigen fünf große Trends für die berufliche Mobilität in Deutschland auf, von denen vier hier etwas genauer betrachtet werden sollen.

1. Entwicklung der Flottengröße - stabil oder wachsend

Beim Thema Flottenwachstum blickt der Großteil der Unternehmen in Deutschland und Europa optimistisch in die Zukunft und gibt an, die eigene Flotte entweder stabil zu halten oder vergrößern zu wollen (91 Prozent). Dabei sind es vor allem die kleinen Unternehmen in Deutschland mit einem bis zehn Mitarbeitern (62 Prozent), die planen, ihren Fuhrpark in den nächsten Jahren auszubauen, und damit ihr wirtschaftliches Wachstum zuversichtlich beurteilen. Mittlere Unternehmen mit 10 bis 99 Mitarbeitern und größere Unternehmen mit 100 bis 999 sowie mindestens 1.000 Mitarbeitern sind indes vorsichtiger mit ihren Wachstumsprognosen, geben aber durchweg an (100 Prozent), die Flottengröße stabil zu halten. „Angesichts der wachsenden wirtschaftlichen Herausforderungen, denen deutsche Unternehmen aktuell begegnen, ist es interessant zu sehen, dass vor allem kleine Firmen planen, ihre Flotten weiter auszubauen“, sagt Katharina Schmidt, Head of Arval Mobility Observatory in Deutschland. „Ein wichtiger Grund dafür ist unter anderem, dass Unternehmensmobilität ein effektives Instrument zur Mitarbeitergewinnung und -bindung ist. Für Arbeitgebende, die nicht dieselben Gehälter wie große Unternehmen aufrufen können, werden solche Benefits immer wichtiger.“ So werden als Gründe für die Vergrößerung des Fuhrparks zu 35 Prozent HR-relevante Anforderungen genannt, zu 43 Prozent planen die Unternehmen, Mitarbeitern ohne Firmenwagenberechtigung Fahrzeuge anzubieten, etwa durch Gehaltsumwandlung oder -verzicht. Bei 49 Prozent der Unternehmen stehen die wirtschaftliche Expansion und die Entwicklung neuer Geschäftstätigkeiten sowie der damit

einhergehende Bedarf an Fahrzeugen im Vordergrund. Das Thema Benefit spielt aber nicht nur beim Fuhrpark selbst eine Rolle: Fuhrparkentscheider, die ihre Mobilitätsrichtlinien aufgrund von Home-Office geändert haben oder beabsichtigen dies zu tun (das betrifft 17 Prozent), nennen als häufigsten Grund für die Änderung die Bereitstellung von Mobilitätslösungen für Mitarbeiter, die keinen Dienstwagenanspruch haben. Ein anderer Trend scheint sich indessen abzuschwächen. Hielten Firmen im letzten Jahr noch lange an ihren Fahrzeugen fest, ist dies in diesem Jahr zumindest bei kleineren Unternehmen nicht mehr der Fall: Die Besitzdauer sinkt von 5,6 Jahren auf 4,4 Jahre. „Demnach liegt der Fokus kleinerer Unternehmen deutlich auf der Erneuerung und dem Ausbau der Flotte“, stellt Katharina Schmidt fest. Der europäische Durchschnitt aller Unternehmensgrößen bezüglich der Fahrzeugnutzungsdauer beträgt hingegen weiterhin 5,6 Jahre, in Deutschland liegt er bei 4,9 Jahren. Der Unterschied zwischen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen ist dabei gering.

2. Ausbau der Elektromobilität legt weiter zu

Flottenverantwortliche geben zu 21 Prozent als größte Herausforderung in den nächsten drei Jahren die Implementierung alternativer Antriebe an. Danach folgen die Anpassung an restriktive politische Maßnahmen zu Benzin- und Dieselfahrzeugen mit 15 Prozent und die Einführung anderer Mobilitätslösungen mit elf Prozent. Sieben von zehn deutschen Unternehmen haben inzwischen mindestens eine

alternative Technologie hierzu zählen HEV (Hybridfahrzeuge), PHEV (PlugIn-Fahrzeuge) und BEV (Batterie-elektrische Fahrzeuge) im Pkw-Bereich eingeführt, dies liegt über dem europäischen Durchschnitt mit knapp sechs von zehn Unternehmen. Beide Werte sind im Gegensatz zum letzten Jahr gestiegen, von 6 von 10 Unternehmen in Deutschland und knapp 5 von 10 Unternehmen in Europa. Die Entwicklung haben besonders kleine Unternehmen forciert, die zu 80 Prozent bereits mindestens eine der genannten Technologien im Fuhrpark eingeführt haben. Als Gründe werden besonders der Aspekt der Nachhaltigkeit und die Verbesserung des Unternehmensimages, aber auch die Reduzierung von Kraftstoffkosten und der Gesamtbetriebskosten genannt. Schaut man sich die Zusammensetzung der Fuhrparks mit Fahrzeugen mit alternativem Antrieb genauer an, so bestehen die Flotten zu 38 Prozent aus PHEV, zu 36 Prozent aus HEV und zu 29 Prozent aus BEV. Hauptgrund für die geringere Zahl bei der reinen Elektromobilität ist die fehlende Ladeinfrastruktur: 28 Prozent der Entscheider geben als Hindernis den Mangel an Ladepunkten an ihren Standorten an, für 25 Prozent ist die fehlende Lademöglichkeit bei den Mitarbeitern zu Hause ausschlaggebend. Hier sind natürlich die Unternehmen angesprochen, von denen 35 Prozent in den nächsten zwölf Mo-



Katharina Schmidt und Marion Burkhardt (beide Arval) stellen Christian Kerz (Flottenmanagement) die aktuellen Ergebnisse des Arval Mobility Observatory per Videokonferenz vor

naten eine eigene Lademöglichkeit auf ihrem Betriebsgelände installieren möchten. Eine begrenzte Auswahl an Fahrzeugen und die Reichweitenangst sind als Hindernisse inzwischen in den Hintergrund getreten. Schaut man auf den erwarteten Flottenanteil je Antriebsenergie, verrät dies aber auch, dass in den nächsten drei Jahren 44 Prozent der Pkw weiterhin mit Benzin oder Diesel betrieben werden. Bei den leichten Nutzfahrzeugen sehen die Ergebnisse hingegen anders aus: 19 Prozent der Unternehmen haben bereits eine alternative Technologie eingeführt, 52 Prozent erwägen solche Antriebe in den nächsten drei Jahren zu nutzen. Der Anteil an Benzin- und Dieselfahrzeugen wird bei 61 Prozent verbleiben.

3. Alternative Mobilitätslösungen: kein Ersatz für Dienstwagen

Alternative Mobilitätslösungen sind durchaus auf dem Vormarsch: Acht von zehn Unternehmen haben bereits mindestens eine Form dieser Mobilität eingeführt (Vorreiter sind hier die kleinen Firmen mit 92 Prozent). Damit liegt Deutschland über dem Durchschnitt der europäischen Länder mit sieben von zehn Unternehmen. Bei der Wahl der alternativen Mobilitätslösungen zeigt sich folgendes Bild: 30 Prozent nutzen die kurz-/mittelfristige Fahrzeugvermietung, 26 Prozent das Ridesharing, 25 Prozent die Angebote des ÖPNV und 23 Prozent das Bikesharing/-leasing. Interessant ist dabei der Unterschied zwischen den kleinen und mittleren Unternehmen und den größeren: Während Ersterer vermehrt auf Corporate Car- oder Ridesharing sowie ein Mobilitätsbudget setzen, nutzen große Unternehmen eher die Option von Mietfahrzeugen. Hauptgrund für die Einführung verschiedener Mobilitätslösungen ist auch hier die Verbesserung der Attraktivität als Arbeitgeber, um die Mitarbeitergewinnung und -bindung zu gewährleisten. Dennoch bleibt zu betonen, dass diese Formen nur als ergänzende Mobilität oder Zusatz zur Flotte angesehen werden. Unternehmen, die mindestens eine Mobilitätslösung nutzen oder in Erwägung ziehen, geben daher an, dass die Wahrscheinlichkeit, ihren Fuhrpark ganz oder teilweise aufzugeben, eher gering ist.

4. Nutzung und Akzeptanz vernetzter Dienste

Auch wenn der Nutzungsgrad in Deutschland immer noch unter dem europäischen Durchschnitt liegt, nimmt der Einsatz von Telematikdiensten bei Pkws und leichten Nutzfahrzeugen zu. „Im Vergleich zum letzten Jahr sehen wir bei der Nutzung von Telematikdiensten eine deutliche Steigerung: 37 Prozent der Befragten geben an, für ihre Flotte beziehungsweise für einen Teil der Flotte Telematiklösungen zu nutzen. 2022 standen viele Unternehmen diesen eher skeptisch gegenüber. Aktuell ändert sich das aber und die Akzeptanz und das Bewusstsein, welche Vorteile die Technologie mit sich bringt, werden größer“, kommentiert Schmidt die Ergebnisse. Gründe, die für Telematiklösungen sprechen, sind die Ortung des Fahrzeugs, die Verbesserung der Fahrzeugsicherheit, die Optimierung der betrieblichen Effizienz, die Verbesserung der Fahrersicherheit sowie die Senkung der Flottenkosten. Schaut man auch hier etwas genauer auf die Verteilung, sind es diesmal eher die größeren Unternehmen, die auf Telematik setzen und diese für ihre leichten Nutzfahrzeuge verwenden als für Pkw.

Fazit

„Das Fuhrpark- und Mobilitätsbarometer 2023 zeigt deutlich, dass die Umstellung auf alternative Antriebe voranschreitet und das Angebot an zusätzlichen Mobilitätslösungen weiter zunimmt. Die befragten deutschen Unternehmen blicken trotz zahlreicher Herausforderungen optimistisch in die Zukunft und haben erkannt, dass Mobilität auch ein wichtiges Thema ist, um neue Talente anzuwerben und Mitarbeitende zu binden. Und auch das Bewusstsein für die Vorteile einer vernetzten Flotte wird immer größer – ein wichtiger Schritt zu einem digitalen und nachhaltigen Fuhrpark“, erklärt Katharina Schmidt, Head of Arval Mobility Observatory in Deutschland.

WIR BIETEN
DIGITALE
LÖSUNGEN
AN!



PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN

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

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

Mehr Infos finden Sie hier:



ATU

Flottenlösungen

Die Zahl der gewerblichen Fahrzeugzulassungen in Deutschland ist im ersten Halbjahr 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast ein Viertel (exakt: 23,84 Prozent) gestiegen. Damit ist die Flotte wiederholt einer der Wachstumstreiber der Automobilbranche und sorgt auch dafür, dass bei der Gesamtsumme der Neuzulassungen gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 ein Plus von 12,84 Prozent verzeichnet werden konnte.



Erst im Juni wurde das neue Mercedes-Benz E-Klasse T-Modell mit einem maximalen Ladevolumen von mehr als 1.800 Litern vorgestellt

Alle Zeichen auf Grün

Obwohl sich augenscheinlich an der Spitze der deutschen Marken im Flottenmarkt wenig verändert hat – Volkswagen bleibt hier deutlich vorne –, lohnt ein genauer Blick auf die Zahlen: Mit 101.159 Einheiten bei den echten gewerblichen Zulassungen erzielt die Marke aus Wolfsburg bereits in den ersten sechs Monaten ein enormes Wachstum, das sogar die Rekordwerte aus den Vor-Corona-Jahren übersteigt. Das Überschreiten der „magischen“ 100.000-Einheiten-Marke ist noch eindrucksvoller, wenn man sich den Zuwachs gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 anschaut – ein Plus von 35,97 Prozent beziehungsweise 26.763 Einheiten. Damit liegt die Wachstumsrate von Volkswagen bei den gewerblichen Fahrzeugneuzulassungen über dem nicht minder bemerkenswerten Zuwachs aller VDIK-Importmarken (24.599 Einheiten) in diesem Bereich.

Die Befürchtungen, dass Vorzieheffekte aus 2022 negative Auswirkungen auf die Zulassungszahlen in den ersten Monaten dieses Jahres haben könnten, sind nicht eingetreten beziehungsweise diese Effekte zeigten sich, wenn überhaupt, nur im Januar und Februar 2023. Bereits im März lag man mit 281.361 Einheiten bei den Gesamtneuzulassungen deutlich über dem Wert von November 2022 (260.512 Einheiten). Dies ist vor allem auf die prall gefüllten Auftragsbücher der Hersteller in Kombination mit den zur Verfügung stehenden Produktionskapazitäten zurückzuführen. Wie lange dieser Aufwärtstrend noch anhält, ist indes nur schwer abzuschätzen. Die Neuankündigungen der letzten Monate, wie das im Juni vorgestellte Mercedes-Benz E-Klasse T-Modell mit einem maximalen Ladevolumen von mehr als 1.800 Litern, sowie die heiß erwarteten Premieren auf der IAA Mobility 2023 in München wecken jedoch zumindest Hoffnungen, dass dieser Trend von Dauer ist.

Etwas mehr als 220.000 der im ersten Halbjahr 2023 zugelassenen Neuwagen waren batterieelektrische Fahrzeuge (BEV): Damit verzeichneten E-Autos in den ersten sechs Monaten einen Anstieg von 31,70 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Keine Antriebsart erreichte im Vergleichszeitraum ein größeres Plus. Allerdings beläuft sich der Anteil von E-Autos an allen Neuzulassungen auf lediglich gut 16 Prozent. Inwieweit die zum Jahresbeginn 2023 in Kraft getretenen Kürzungen bei der Förderung von elektrifizierten Fahrzeugen in Zukunft diese Entwicklungen beeinträchtigen werden, ist zum ersten Halbjahr

noch nicht abzusehen. Zumal ab dem 1. September 2023 die Umweltprämie für Unternehmen komplett gestrichen wird.

Deutsche Hersteller

Wenn man sich die Halbjahresergebnisse der deutschen Hersteller etwas genauer anschaut (Tabelle 1), ergibt sich für das Gros der Marken ein Plus. Die einzigen Ausreißer bilden hier Ford und Opel mit einem Minus von 4,81 beziehungsweise 5,73 Prozent. Erstaunlich ist, dass sich Ford noch beim Jahresabschluss 2022 über Zuwächse von 3,88 Prozent freuen durfte. Bei Opel ist das Minus größtenteils auf eine Modell- und Markenumstellung zurückzuführen. So wurde der neue Astra Electric gerade erst vorgestellt; die Kombivariante sowie das Facelift des Corsa folgen im September auf der IAA Mobility. Bei den deutschen Premiummarken steigt die Zahl der Gesamtneuzulassungen um gut ein Viertel, lediglich BMW verzeichnet nur ein kleines Plus von 7,72 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Betrachtet man die echten gewerblichen Zulassungen etwas genauer, dann trumpft Mercedes-Benz mit einem satten Plus von 46,38 Prozent auf. Die Premiummarken aus dem Volkswagen Konzern kommen auf ein Wachstum von 31,56 Prozent (Audi) beziehungsweise 26,65 Prozent (Porsche) und BMW liegt lediglich 67 Einheiten (0,16 Prozent) über dem Vorjahresergebnis.

Unterm Strich verzeichnen die deutschen Hersteller im relevanten Flottenmarkt ein Plus von 22,51 Prozent. Umgerechnet sind das 57.923 Neuzulassungen mehr als im Halbjahr 2022. Im Ranking der deutschen Hersteller bezogen auf die echten gewerblichen Zulassungen ergab sich somit folgendes Bild: Unangefochten auf Platz eins bleibt die Marke Volkswagen, die mehr als ein Fünftel (20,89 Prozent) aller echten gewerblichen Neuzulassungen des ersten Halbjahres 2023 für sich verbuchen kann. Mit etwas Abstand folgen gleich drei deutsche Premiumhersteller den Wolfsburgern. So schob sich Audi vor BMW auf Platz drei und Mercedes-Benz konnte den Abstand zu den Verfolgern ausbauen. Der Fünftplatzierte – Opel – konnte trotz eines Minus von 3,47 Prozent in diesem Kanal die Position halten. Jedoch verringerte sich der Vorsprung der Rüsselsheimer, da Ford mit einem Plus von 5,09 Prozent beziehungsweise 1.222 Einheiten eine gute Halbjahresperformance ablieferte. Von dem deutlichen Minus von 39,47 Prozent bei smart profitierten wiederum Porsche

sowie MINI und konnten ihre Positionen vor der Kleinwagenschmiede stabilisieren. Der Zuffenhausener Sportwagenhersteller konnte sich mit einem satten Plus von 26,65 Prozent sogar vor MINI schieben, die immerhin ein Wachstum von 13,24 Prozent verbuchten.

Importmarken

Auch wenn das Ranking der deutschen Hersteller im vergangenen Halbjahr etwas durchmischt wurde, gibt es schon fast traditionell bei den Importmarken mehr Bewegung: Dies beginnt bereits ab Platz zwei, da SEAT mit dem sportlichen Brand Cupra ein leichtes Minus von 2,84 Prozent bei den gewerblichen Neuzulassungen hinnehmen musste und damit etwas an Anschluss an die Konzernschwester und den Erstplatzierten – ŠKODA – verlor. Die tschechische Volumenmarke legte mit einem deutlichen Plus von 54,66 Prozent beziehungsweise 16.653 Einheiten eine herausragende Performance hin. Man kann daher gespannt sein, wie sich die Facelifts des Kamiq und Scala sowie die neuen Generationen des Kodiaq und Superb, die allesamt in diesem Jahr noch präsentiert werden, auf die weitere Entwicklung von ŠKODA auswirken. Aber es ist davon auszugehen, dass im zweiten Halbjahr 2023 die Wachstumsrate geringer ausfällt, da ein Modellwechsel und die damit einhergehende Verschiebung von Produktionskapazitäten immer einen Einfluss auf die Auslieferungen haben.

Auf Platz drei bei den Importmarken schiebt sich Toyota mit einem Plus von 8,64 Prozent. Der ehemals Viertplatzierte Renault und seine Sportwagenschmiede Alpine ordnen sich nun hinter Toyota, Hyundai, KIA und Volvo auf Platz sieben ein. Die beiden südkoreanischen Marken rücken mit Blick auf den gewerblichen Absatzmarkt dichter zusammen: So legt KIA mit 24,38 Prozent deutlich in diesem Segment zu, Hyundai muss dagegen ein Minus von 6,60 Prozent hinnehmen. Damit trennen die beiden Marken aus der Hyundai Motor Company nur noch etwas mehr als 900 Einheiten voneinander (Hyundai mit 9.421 Einheiten gegenüber 8.510 Einheiten bei KIA). Der schwedische Premiumhersteller Volvo legte im ersten Halbjahr 2023 ebenfalls eine sehr gute Performance an den Tag und konnte ein Plus von 19,68 Prozent beziehungsweise 1.390 Einheiten bei den echten gewerblichen Neuzulassungen gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 für sich verbuchen. Auf dem zehnten Platz nimmt Mazda insbesondere

bei den echten gewerblichen Zulassungen deutlich Fahrt auf: 1.537 Einheiten mehr als im Vorjahr oder ein Plus von 119,26 Prozent lassen die Japaner nicht nur vor Freude springen, sondern auch einen deutlichen Satz nach vorne machen. So müssen sich Dacia, Citroën sowie Land Rover nun hinter Mazda einordnen und fallen gleichzeitig aus den Top Ten der Importeure bezogen auf die echten gewerblichen Neuzulassungen.

Noch ein kleiner Exkurs zu den deutlichen Gewinnern im Ranking der Importeure: Mit einem Plus von über 282 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist MG der Gewinner, wenn es um die prozentualen Zuwächse geht. Mit der Fokussierung auf Elektromobilität trifft die im letzten Jahr wieder auferstandene Traditionsmarke genau den Zeitgeist im Fuhrpark. Auch Tesla mit einem Plus von fast 222 Prozent bei den gewerblichen Neu-

zulassungen bedient natürlich diese Klientel mit Fahrzeugen. Im Vergleich zu MG ist die Elektrofahrzeugmarke von Elon Musk aus den Fuhrparks nicht mehr wegzudenken. Das zeigen auch die 14.604 gewerblichen Neuzulassungen im ersten Halbjahr 2023, womit Tesla sich im Ranking aller Importeure (Anm. d. Red.: mit „Importeuren“ sind üblicherweise die VDIK-gelisteten Marken gemeint) auf Platz drei platzieren würde.

(Fortsetzung auf S. 36)

TABELLE 1: PKW-NEUZULASSUNGEN NACH HERSTELLERN (JEWELS JANUAR BIS JUNI 2022/2023)

Marke	GESAMTSUMME NEUZULASSUNGEN				ECHTE GEWERBLICHE ZULASSUNGEN					
	2023	Marktanteil 2023 in Prozent	2022	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	2023	Marktanteil gewerbliche Zulassungen 2023 in Prozent	2022	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Prozent	Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in Stück	Anteil der Gewerbeverkäufe
Volkswagen	260.470	18,65 %	224.136	16,21 %	101.159	20,89 %	74.396	35,97 %	26.763	38,84%
Mercedes-Benz	145.337	10,40 %	111.479	30,37 %	59.793	12,35 %	40.847	46,38 %	18.946	41,14%
Audi	125.584	8,99 %	101.103	24,21 %	48.043	9,92 %	36.518	31,56 %	11.525	38,26%
BMW	111.635	7,99 %	103.636	7,72 %	42.721	8,82 %	42.654	0,16 %	67	38,27%
Opel	66.844	4,79 %	70.907	-5,73 %	26.835	5,54 %	27.799	-3,47 %	-964	40,15%
Ford	59.726	4,28 %	62.741	-4,81 %	25.252	5,22 %	24.030	5,09 %	1.222	42,28%
Porsche	18.362	1,31 %	14.507	26,57 %	4.857	1,00 %	3.835	26,65 %	1.022	26,45%
MINI	21.791	1,56 %	19.833	9,87 %	4.722	0,98 %	4.170	13,24 %	552	21,67%
smart	8.270	0,59 %	7.487	10,46 %	1.856	0,38 %	3.066	-39,47 %	-1.210	22,44%
Summe deutsche Marken	818.019	58,56 %	715.829	14,28 %	315.238	65,11 %	257.315	22,51 %	57.923	38,54%
Škoda	83.449	5,97 %	69.212	20,57 %	47.117	9,73 %	30.464	54,66 %	16.653	56,46%
SEAT/Cupra	60.485	4,33 %	56.380	7,28 %	20.105	4,15 %	20.693	-2,84 %	-588	33,24%
Toyota	37.646	2,70 %	37.855	-0,55 %	10.183	2,10 %	9.373	8,64 %	810	27,05%
Hyundai	50.001	3,58 %	47.973	4,23 %	9.421	1,95 %	10.087	-6,60 %	-666	18,84%
KIA	35.284	2,53 %	36.366	-2,98 %	8.510	1,76 %	6.842	24,38 %	1.668	24,12%
Volvo	19.907	1,43 %	16.644	19,60 %	8.453	1,75 %	7.063	19,68 %	1.390	42,46%
Renault/Alpine	30.798	2,20 %	38.161	-19,29 %	8.196	1,69 %	10.926	-24,99 %	-2.730	26,61%
Fiat	36.681	2,63 %	37.730	-2,78 %	6.568	1,36 %	7.221	-9,04 %	-653	17,91%
Peugeot	23.233	1,66 %	21.157	9,81 %	6.299	1,30 %	5.130	22,79 %	1.169	27,11%
Mazda	22.725	1,63 %	15.939	42,57 %	4.793	0,99 %	2.186	119,26 %	2.607	21,09%
Dacia	34.756	2,49 %	24.759	40,38 %	4.176	0,86 %	2.639	58,24 %	1.537	12,02%
Citroën	19.652	1,41 %	19.736	-0,43 %	4.119	0,85 %	3.127	31,72 %	992	20,96%
Land Rover	6.813	0,49 %	5.515	23,54 %	2.574	0,53 %	2.227	15,58 %	347	37,78%
Nissan	15.685	1,12 %	13.107	19,67 %	2.177	0,45 %	1.524	42,85 %	653	13,88%
MG	9.399	0,67 %	4.181	124,80 %	1.785	0,37 %	467	282,23 %	1.318	18,99%
Mitsubishi	7.499	0,54 %	17.607	-57,41 %	1.260	0,26 %	2.074	-39,25 %	-814	16,80%
Suzuki	11.561	0,83 %	6.158	87,74 %	1.138	0,24 %	490	132,24 %	648	9,84%
Jeep	5.218	0,37 %	7.226	-27,79 %	1.033	0,21 %	1.532	-32,57 %	-499	19,80%
Polestar	3.158	0,23 %	2.277	38,69 %	1.012	0,21 %	913	10,84 %	99	32,05%
Alfa Romeo	3.116	0,22 %	1.488	109,41 %	841	0,17 %	372	126,08 %	469	26,99%
Lexus	1.416	0,10 %	1.359	4,19 %	570	0,12 %	425	0,12 %	145	40,25%
Jaguar	1.623	0,12 %	1.663	-2,41 %	424	0,09 %	502	-15,54 %	-78	26,12%
Honda	2.618	0,19 %	4.263	-38,59 %	252	0,05 %	296	-14,86 %	-44	9,63%
Maserati	696	0,05 %	409	70,17 %	252	0,05 %	147	71,43 %	105	36,21%
DS	941	0,07 %	1.046	-10,04 %	242	0,05 %	354	-31,64 %	-112	25,72%
Subaru	2.074	0,15 %	2.147	-3,40 %	180	0,04 %	257	-29,96 %	-77	8,68%
SsangYong	1.075	0,08 %	984	9,25 %	137	0,03 %	75	82,67 %	62	12,74%
Cadillac	175	0,01 %	0		71	0,01 %	0		71	40,57%
GWM	628	0,04 %	0		59	0,01 %	0		59	9,39%
NIO	350	0,03 %	0		57	0,01 %	0		57	16,29%
LEVC	1	0,00 %	0		1	0,00 %	0		1	100,00%
Summe VDIK-Importmarken	528.663	37,85 %	491.342	7,60 %	152.005	31,40 %	127.406	19,31 %	24.599	28,75%
Tesla	36.384	2,60 %	18.259	99,27 %	14.604	3,02 %	4.544	221,39 %	10.060	40,14%
Sonstige Marken	13.804	0,99 %	12.545	10,04 %	2.301	0,48 %	1.676	37,29 %	625	16,67%
Gesamtsumme	1.396.870	100,00 %	1.237.975	12,84 %	484.148	100,00 %	390.941	23,84 %	93.207	34,66%

Quelle: KBA



Konzernranking

Auch im ersten Halbjahr 2023 bleibt der Volkswagen Konzern der eindeutige Marktführer im deutschen Flottenmarkt: Mehr als 45 Prozent (45,71 Prozent) aller verkauften Fahrzeuge entfielen hier auf die Marken Volkswagen, Audi, Porsche, ŠKODA und SEAT/CUPRA. Mit 221.281 Einheiten wurde nicht nur das Ergebnis aus dem vergangenen ersten Halbjahr (165.906 Einheiten) deutlich übertroffen, sondern es konnte hier sogar ein Zuwachs von mehr als 15.000 Einheiten gegenüber dem Ergebnis aus 2019 (205.089 Einheiten) verbucht werden. Mit diesem deutlichen Plus bei den Zulassungszahlen trägt der Volkswagen Konzern unmittelbar zur steigenden Bedeutung des deutschen Flottenmarktes bei. Um Platz zwei des Konzernrankings hat sich ein Schlagabtausch auf Augenhöhe entwickelt: Während Mercedes-Benz zusammen mit smart mit seinen Zuwächsen (40,39 Prozent) von Platz vier auf den Platz zwei schnellte, reicht ein Plus von 1,32 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum für BMW und MINI nicht mehr aus, um Platz zwei des Vorjahres zu halten. Auch Stellantis nutzt die Gelegenheit mit einem Wachstum von 1,11 Prozent nicht, um an den beiden Premiummarken-Konzernen vorbeizuziehen. Auf Platz sechs landet Ford mit 25.252 gewerblichen Neuzulassungen. Der erste rein aus Importeuren bestehende Konzern – Hyundai Motor Group mit den Marken Genesis, Hyundai und KIA – nutzt die Gunst der Stunde und zieht mit einem Konzernergebnis bei den Flottenkunden von 17.931 Einheiten an der Allianz von Renault mit Dacia, Nissan sowie Mitsubishi (2023: 15.809 Einheiten) im Ranking vorbei.

Topseller

Die 30 wichtigsten Modelle im deutschen Flottenmarkt sorgen im ersten Halbjahr 2023 für mehr als 50 Prozent (50,18 Prozent) der Gesamtverkäufe in diesem Marktsegment. Ein guter Grund, genauer hinzusehen (Tabelle 2). Bemerkenswert: Mit dem ŠKODA Octavia schaffen es die tschechischen Auto-

bauer, sich bis auf einen Abstand von lediglich 99 Einheiten an den absoluten Flottentopseller VW Passat zu nähern. In der Jahresbilanz 2023 könnte daher ein Wechsel an der Spitze der Topseller in der Flotte vollzogen werden; zumal die neue Generation des Passat Variant in den nächsten Wochen präsentiert wird und es erfahrungsgemäß beim Generationswechsel immer zu Absatzschwankungen kommt. Ein kleiner Ausblick auf den neuen Passat: Die Generation B9 wird ausschließlich als Kombi erscheinen und sich mit dem neuen ŠKODA Superb, der auch bald seine Premiere feiert, nicht nur die gleiche Bodengruppe teilen, sondern auch den Produktionsstandort Bratislava.

Doch nun zurück zu den Topsellern. Auf den Plätzen drei und vier ordnen sich ebenfalls zwei Modelle aus dem Volkswagen Konzern ein: Mit 14.062 echten gewerblichen Zulassungen steigt beim drittplatzierten VW Golf sogar der Anteil der Gewerbeverkäufe (37,20 Prozent im Jahr 2023 gegenüber 28,91 Prozent im Vorjahreszeitraum). Die gleiche Entwicklung ist auch beim VW Tiguan auf Platz vier zu beobachten – 39,36 Prozent zu 35,40 Prozent im ersten Halbjahr 2022. Mit dem Sprung von 8.748 im Vorjahreszeitraum auf nun 13.027 echte gewerbliche Zulassungen nähert sich der erste SUV bei den Flottentopsellern zudem der Kompaktklasse-Ikone VW Golf bedrohlich (2023: 14.062 echte gewerbliche Zulassungen). Auf dem fünften Platz kommt die Mercedes-Benz C-Klasse zu neuem Glanz zurück: In der Jahres-

bilanz 2022 (Flottenmanagement 1/2023) wurde noch der Wiedereinstieg auf Platz 16 des Bestsellers von Mercedes-Benz gefeiert. In diesem Jahr sind nun alle flottenrelevanten Antriebsvarianten der C-Klasse verfügbar, was dem Modell mit dem Stern bereits um ersten Halbjahr 12.739 echte gewerbliche Zulassungen beschert – übrigens deutlich mehr als in der Jahresbilanz 2022 (11.443 Einheiten).

Antriebsvarianten ist ein gutes Stichwort: Das erste batterieelektrische Fahrzeug (BEV) findet sich auf Platz sechs bei den Flottentopsellern wieder: das Tesla Model Y. Bereits im ersten Quartal 2023 konnte sich das Model Y den Titel des weltweit meistverkauften Autos überhaupt sichern. Nun zeigt sich auch die Relevanz des in der Gigafactory Berlin-Brandenburg produzierten Modells für den deutschen Flottenmarkt deutlich und sichert dem batterieelektrischen SUV-Coupé den Titel des höchsten Neueinsteigers bei den Topsellern in der Flotte im ersten Halbjahr 2023. Auf Platz sieben sind wie im Vorjahreszeitraum der Audi A4 und seine Derivate S4 beziehungsweise RS4 zu finden. Der VW ID.4 sowie seine Coupé-Variante ID.5 können sich über Platz acht freuen sowie den Titel des höchsten Neueinsteigers eines deutschen Herstellers bei den Topsellern in der Flotte im ersten Halbjahr 2023.

Interessant: Beim Ranking der Topseller sind die ersten Plätze in der Hand des Volkswagen Konzerns, auch stellt er insgesamt wieder mehr als die Hälfte (17 Modelle) der 30 beliebtesten Modelle in der Flotte. Mit dem vierten Platz des VW Tiguan rangiert nicht wirklich überraschend ein SUV-Modell im Ranking der Topseller der Flotte. Längst haben SUV das Nischendasein in den deutschen Fuhrparks verlassen und entwickeln sich auch hier zu einem unaufhaltbaren Trend: Allein elf Modelle der Top 30 entfallen auf dieses Segment. Bezieht man hingegen die prozentualen Anteile der gewerblichen Zulassungen an den Gesamtzulassungen ein, ergibt sich ein erstaunliches Bild: Modelle aus der Kompakt- und Mittelklasse,

TABELLE 2: DIE TOPSELLER IM 1. HALBJAHR IN DER FLOTTE 2023

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2022
1	Volkswagen	Passat	23.630	18.666	78,99 %	1	•
2	Škoda	Octavia	23.011	18.567	80,69 %	4	↗
3	Volkswagen	Golf	37.798	14.062	37,20 %	2	↙
4	Volkswagen	Tiguan	33.095	13.027	39,36 %	6	↗
5	Mercedes-Benz	C-Klasse	25.444	12.739	50,07 %	20	↗
6	Tesla	Model Y	27.825	10.808	38,84 %	NEU	NEU
7	Audi	A4, S4, RS4	18.466	10.437	56,52 %	7	•
8	Volkswagen	ID.4, ID.5	18.377	10.418	56,69 %	NEU	NEU
9	Opel	Corsa	25.838	9.425	36,48 %	5	↙
10	BMW	3er	16.879	9.198	54,49 %	3	↙
11	Ford	Focus	13.572	7.827	57,67 %	22	↗
12	Škoda	Kodiaq	11.548	7.630	66,07 %	19	↗
13	Mercedes-Benz	GLC	17.977	7.592	42,23 %	8	↙
14	Audi	A6, S6, RS6	16.550	7.283	44,01 %	13	↙
15	Audi	Q5	13.467	6.537	48,54 %	27	↗
16	Škoda	Superb	8.015	6.149	76,72 %	21	↗
17	BMW	5er	12.557	6.109	48,65 %	10	↙
18	Volkswagen	Transporter	16.706	5.752	34,43 %	12	↙
19	Volkswagen	ID.3	11.875	5.640	47,49 %	NEU	NEU
20	Audi	A3, S3, RS3	16.085	5.475	34,04 %	16	↙
21	Cupra	Formentor	14.749	5.390	36,54 %	15	↙
22	Opel	Mokka	13.135	5.280	40,20 %	30	↗
23	BMW	X3	11.136	5.234	47,00 %	18	↙
24	Volkswagen	Touran	8.669	4.997	57,64 %	NEU	NEU
25	BMW	X1	15.934	4.986	31,29 %	25	•
26	Mercedes-Benz	E-Klasse	12.347	4.870	39,44 %	24	↙
27	Volkswagen	up!	7.914	4.766	60,22 %	11	↙
28	MINI	MINI	21.791	4.722	21,67 %	26	↙
29	Volkswagen	Polo	14.016	4.710	33,60 %	NEU	NEU
30	Fiat	500	19.045	4.671	24,53 %	14	↙

Quelle: KBA

TABELLE 3: DIE TOPSELLER DER IMPORTEURE IM 1. HALBJAHR IN DER FLOTTE 2023

Rang	Marke	Modell	Gesamtverkäufe	Echte gewerbliche Zulassungen	Anteil der Gewerbeverkäufe in Prozent	Vorjahresplatzierung	Veränderung gegenüber 2022
1	Škoda	Octavia	23.011	18.567	80,69 %	1	•
2	Tesla	Model Y	27.825	10.808	38,84 %	16	↗
3	Škoda	Kodiaq	11.548	7.630	66,07 %	5	↗
4	Škoda	Superb	8.015	6.149	76,72 %	6	↗
5	Cupra	Formentor	14.749	5.390	36,54 %	4	↘
6	Fiat	500	19.045	4.671	24,53 %	3	↘
7	Škoda	Karoq	10.870	4.612	42,43 %	7	•
8	Škoda	Enyaq	7.768	4.362	56,15 %	13	↗
9	SEAT	Leon	10.897	4.300	39,46 %	2	↘
10	Volvo	XC 60	7.099	3.387	47,71 %	12	↗
11	Tesla	Model 3	7.287	3.127	42,91 %	14	↗
12	SEAT	Ateca	10.645	3.111	29,22 %	9	↘
13	Toyota	Yaris	14.675	3.068	20,91 %	10	↘
14	Škoda	Fabia	10.064	3.019	30,00 %	11	↘
15	KIA	CEED	10.992	2.898	26,36 %	15	•
16	Cupra	BORN	5.914	2.753	46,55 %	NEU	NEU
17	Volvo	XC 40	5.749	2.194	38,16 %	19	↗
18	Hyundai	Kona	11.428	2.158	18,88 %	8	↘
19	Toyota	Corolla	5.955	2.081	34,95 %	23	↗
20	Toyota	Aygo	5.842	1.852	31,70 %	NEU	NEU
21	KIA	Sportage	7.975	1.822	22,85 %	NEU	NEU
22	SEAT	Ibiza	7.329	1.817	24,79 %	25	↗
23	Citroën	Berlingo	4.943	1.739	35,18 %	NEU	NEU
24	Hyundai	IONIQ5	4.498	1.662	36,95 %	24	•
25	Škoda	Kamiq	8.683	1.644	18,93 %	NEU	NEU
26	Hyundai	i10	8.399	1.561	18,59 %	NEU	NEU
27	SEAT	Tarraco	3.168	1.560	49,24 %	22	↘
28	Renault	Megane	3.459	1.431	41,37 %	NEU	NEU
29	Mazda	CX-5	5.864	1.247	21,27 %	NEU	NEU
30	Renault	Clio	5.543	1.241	22,39 %	20	↘

Quelle: KBA

die insbesondere bei Dienstwagennutzern aufgrund hoher Laufleistungen Anklang finden und dementsprechend mit einem gewissen Fokus auf den Flottenbereich entwickelt werden, prägen die Topseller in der Flotte. Gleich 19 Modelle entstammen diesen beiden Segmenten.

Topseller der Importeure

Mehr als 73 Prozent (73,59 Prozent) aller an Gewerbetunden verkauften Importfahrzeuge entfallen auf die Top-30-Importmodelle aus dem Flottenbereich (Tabelle 3). Der ŠKODA Octavia sichert sich mit 18.567 Einheiten in der Kundengruppe auch im ersten Halbjahr des Jahres 2023 den Platz an der Sonne, und dies nicht zu Unrecht, denn den Octavia wie auch seinen großen Bruder – den Superb – kann man gut und gerne als perfekt für den Flottenmarkt abgestimmt bezeichnen. Dies belegen auch die Anteile der Gewerbeverkäufe an den Gesamtverkäufen: 80,69 Prozent beim Octavia und 76,72 Prozent beim Superb sprechen eine deutliche Sprache; kein anderes Modell der beiden Topseller-Ranking hat einen höheren Anteil. Die Baureihe „3V“ des ŠKODA Superb ist seit Mitte 2015 im Handel und der bereits angesprochene Generationswechsel in diesem Jahr könnte den tschechischen Kombi, dessen Platzangebot seinesgleichen sucht, wieder weiter nach vorne im Ranking der Topseller

der Importeure in der Flotte katapultieren. Auf Platz zwei in diesem Ranking rangiert der Tesla Model Y (10.808 Einheiten), noch vor dem ŠKODA Kodiaq (7.630 Einheiten) und dem ŠKODA Superb (6.149). Der Cupra Formentor wie auch der Fiat 500 müssen etwas Federn lassen: Platz fünf für den SUV und Platz sechs für den kultigen Italiener.

Bereits eingangs haben wir über die Elektrifizierung und deren Einfluss auf die Zulassungszahlen im vergangenen Jahr gesprochen. Insbesondere die Topseller der Importeure belegen dies: Gleich acht Modelle der Top Ten waren im vergangenen Jahr als Plug-in-Hybrid oder als batterieelektrisches Fahrzeug erhältlich. Mit dem höchsten Neueinsteiger auf Platz zwei – dem Tesla Model Y – und dem ŠKODA Enyaq auf Platz acht sind hier auch zwei Modelle vertreten, die es ausschließlich als BEV gibt. Wie sich der ab September fehlende Umweltbonus für rein elektrische Flottenfahrzeuge auf die echten gewerblichen Zulassungen auswirken wird, ist schwer einzuschätzen, da viele Unternehmen den Umweltbonus eher als willkommenes Goodie sehen und deren zukünftige Mobilitätsstrategie damit nicht abhängig von Förderungen ist. Vielleicht ist aber auch schon in der Jahresbilanz 2023 eine gewisse Trendwende zu erkennen. Es bleibt also spannend.

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung für Ihren Fuhrpark



UNSER SERVICEPAKET:

- Beratung & individuelle Konfiguration
- Full-Service-Abwicklung
- Tracking im digitalen Abwicklungsprozess
- Dezentrale Auslieferung

NordBau in Neumünster
06. - 10.09.2023
Stand: S652

NUFAM in Karlsruhe
21. - 24.09.2023
Stand: C 404

Die Zukunft des Fuhrparkmanagements – Möglichkeiten künstlicher Intelligenz

Das Thema künstliche Intelligenz (KI) hat gerade Konjunktur und bietet umfassende Möglichkeiten, auch den Fuhrpark voranzubringen und langfristig zu verändern. Es gibt jedoch einiges zu beachten.

Die Digitalisierung ist einer der Treiber unserer aktuellen Technologiesgesellschaft und hält zunehmend in die betrieblichen Fuhrparks Einzug. Unternehmen müssen sich mit diesem Thema auseinandersetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Digitalisierung bedeutet aber auch Vereinfachung und Arbeitserleichterung. Doch während man sich in einigen Fuhrparks mit dem Thema noch schwertut, hat die Digitalisierung mit der KI bereits die nächste Stufe erreicht. Hierbei von einem Trend zu sprechen, trifft es schon längst nicht mehr. Kein Tag ohne Nachrichten zu diesem Thema. Die Diskussion für oder gegen den Einsatz von KI ist in vollem Gange. „Das Prompten ist das neue Googeln“, meinen Experten. ChatGPT hat die öffentliche Wahrnehmung zusätzlich verstärkt. Bei allem Für und Wider ist jedoch absehbar, dass es weitreichende Veränderungen durch den Einsatz von KI geben kann und wird – auch im betrieblichen Fuhrparkmanagement.

Der Einsatz von KI im operativen Fuhrparkmanagement ist in vielen Bereichen denkbar. Zunächst einmal ist eine Optimierung von Routen möglich. Durch den Einsatz von KI können Routen effizienter geplant werden, indem Daten wie Verkehrs- und Straßenbedingungen sowie Wetterberichte berücksichtigt werden. Die Nutzung von Echtzeitdaten ermöglicht es, die besten Wege zu finden und somit Zeit und Geld zu sparen. Dadurch können ebenso Staus und Unfälle in Echtzeit erkannt und alternative Routen vorgeschlagen werden. Unternehmen haben somit die Möglichkeit, schnell zu reagieren und Verzögerungen und Ausfallzeiten zu minimieren. Ein weiterer Aspekt bei der Routenoptimierung ist die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsfaktoren. CO₂-Reduzierung spielt für die Unternehmensmobilität eine immer wichtigere Rolle. Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz können umweltfreundlichere Routen gefunden werden, die den CO₂-Fußabdruck der Fuhrparks reduzieren. Die Vermeidung unnötiger Fahrten und die Nutzung umweltfreundlicherer Transportoptionen führen dazu, dass Unternehmen ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen und gleichzeitig ihre Betriebskosten senken.

Wartungsbedarf erkennen und Echtzeit-Tracking nutzen

Der Einsatz von KI ermöglicht auch die Verbesse-



Sieht so die Zukunft aus?

rung der Fahrzeugüberwachung und -wartung. Durch diese Optimierung lassen sich Betriebskosten senken und die Betriebszeit lässt sich maximieren. Mithilfe der Nutzung von Daten und Sensoren der Fahrzeuge kann KI den Wartungsbedarf vorhersagen. Durch die Auswertung von Daten über den Zustand von zum Beispiel Motor, Bremsen oder Reifen werden Wartungsintervalle besser, und vor allem entsprechend einer Notwendigkeit, planbar. So lassen sich potenzielle Ausfallzeiten minimieren und die Lebensdauer der Fahrzeuge lässt sich maximieren. Gleichzeitig kann KI Fehlfunktionen frühzeitig erkennen. Die genutzten Daten geben Aufschluss über Anomalien im Betrieb von Fahrzeugteilen, die auf eine Fehlfunktion hinweisen können. Das frühe Erkennen ermöglicht eine zeitnahe Reparatur.

Das wiederum gewährleistet, dass die Fahrzeuge einsatzbereit bleiben, und verhindert unvorhergesehene Ausfälle. Die Daten von Sensoren und Telematiksystemen können außerdem die Fahrweise überwachen und somit nachhaltig verbessern. Analysieren Unternehmen die Geschwindigkeit und den Kraftstoffverbrauch, können Effizienz und Verschleiß der Fahrzeuge durch eine Optimierung positiv beeinflusst werden. Die Auswertung von Fahrprofilen bietet zudem die Möglichkeit, Fahrerinnen und Fahrer für eine umsichtige und effiziente Fahrweise zu sensibilisieren.

Eine weitere Einsatzmöglichkeit im betrieblichen Fuhrparkmanagement von KI bietet sich durch die Auswertung der beim Echtzeit-Tra-

AUTOR

AXEL SCHÄFER

ist seit 2010 Geschäftsführer des von ihm mit initiierten und mit gegründeten Bundesverbandes Betriebliche Mobilität e. V. (vormals Bundesverband Fuhrparkmanagement e. V.) und Sprecher der FMFE Fleet and Mobility Management Federation Europe. Der diplomierte Finanzierungs- und Leasingwirt (VWA) ist seit 1992 als Autor, Trainer/Fachreferent in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig. Seine Kernkompetenz liegt in den Bereichen Mobilitäts-, Fuhrparkmanagement und Leasing. Er publiziert zu den Themen regelmäßig Beiträge in Büchern, Fachmagazinen und ist immer wieder Redner bei Vorträgen im Rahmen verschiedener Events, Seminare und Workshops.



cking gesammelten Daten. Hierbei handelt es sich um eine Funktion, die es ermöglicht, die Position und den Status der Fahrzeuge in Echtzeit zu bestimmen. Mithilfe der so gesammelten Daten können Unternehmen den Verkehrsfluss besser steuern, die Route optimieren und dadurch Verzögerungen minimieren. Außerdem kann KI die Sicherheit erhöhen, indem sie aus den Daten potenziell gefährliche Situationen in Echtzeit ermittelt und entsprechend reagiert. So kann die KI beispielsweise Unfälle vermeiden, indem sie die Fahrer:innen auf Gefahren hinweist oder Notbremsungen durchführt, wenn ein Zusammenstoß droht. Durch die Echtzeitüberwachung der Flottenkennzahlen kann nicht nur der Zustand der Flotte, sondern auch die Auslastung überwacht werden. Das hilft insbesondere bei der Beschaffung neuer Fahrzeuge, da zunächst der Bedarf ermittelt werden muss.

Kosteneinsparungen in vielerlei Hinsicht

Kommt KI im Fuhrparkmanagement zum Einsatz, lässt sich dadurch nicht nur Zeit sparen, sondern es lassen sich auch Kosten minimieren. Das beginnt mit einer datenbasierten, verbesserten Mobilitätsplanung, die über die automobilen Mobilität hinausgeht und auch weitere Mobilitätsformen vorsieht. Beim Fahrzeugeinsatz können durch die Verwendung von Algorithmen und Sensoren Daten zur Kraftstoffeffizienz gesammelt und analysiert werden. Der Kraftstoffverbrauch macht einen erheblichen Teil der Kosten aus, weshalb hier ein großes Einsparpotenzial besteht.

Bereits jetzt gibt es telematikbasierte Versicherungstarife. Durch die Verwendung von Sensoren kann die Sicherheit erhöht werden und Daten können genutzt werden, um sicheres Fahrverhalten anonymisiert über den kompletten Fuhrpark nachzuweisen und bessere Versicherungsraten

zu erzielen. Durch die Optimierung von Routen lässt sich außerdem die Kilometerleistung senken, was sich positiv auf die Treibstoffkosten und den Verschleiß auswirkt. Gleichzeitig kann durch die Umgehung von Staus die Fahrzeit verringert werden – und Zeit ist ja bekanntlich Geld.

Umsicht geboten

Auch wenn das Thema Künstliche Intelligenz auf den ersten Blick viele Vorteile bietet, ist wie so oft bei neuen Technologien auch Vorsicht geboten. Durch die Nutzung von Unmengen an Daten ist es besonders wichtig, den Datenschutz zu wahren. Gleichzeitig warnen Expertinnen und Experten vor einem uneingeschränkten Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Hier sei es wichtig, von Beginn an Regeln für den Umgang aufzustellen. Außerdem müssen sich Nutzende vor Augen führen, dass Technik fehleranfällig ist.

Bei der Beschäftigung mit dem Thema wird zwar klar, dass der Einsatz von KI einige Möglichkeiten bietet, das Fuhrparkmanagement zu optimieren und auch einen positiven Beitrag zum übergeordneten betrieblichen Mobilitätsmanagement zu liefern. Dennoch sollten sich Mobilitätsverantwortliche nicht von der KI abhängig machen. Am Ende des Tages sollte der Mensch noch immer die Macht über die Maschine haben und umsichtig mit dem Thema umgehen.

Insgesamt ist es wichtig, dass Fuhrparkverantwortliche die Vor- und Nachteile des Einsatzes von KI im Unternehmen sorgfältig abwägen und entsprechende Vorsichtsmaßnahmen treffen, um potenzielle Risiken zu minimieren und die Vorteile der Technologie optimal zu nutzen. Jede Maschine kann nur so gute Ergebnisse erzielen, wie es Datenqualität und -sicherheit zulässt. Es ist wichtig sicherzustellen, dass die Daten sauber, genau und aktuell sind und den

Datenschutzanforderungen genügen. Zu beachten sind auch Verantwortlichkeit und Haftung. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind in Bezug auf KI und autonome Systeme noch nicht vollständig geklärt. Daher ist es wichtig, die rechtlichen und regulatorischen Aspekte sorgfältig zu prüfen. Außerdem sind Ethik- und Fairnessfragen einzubeziehen, um Diskriminierung zu vermeiden und gleiche Chancen für alle Verkehrsteilnehmer zu gewährleisten. Fuhrparkverantwortliche müssen sich bewusst sein, dass KI-Systeme nicht fehlerfrei sind und dass die Überwachung und Intervention von Menschen nach wie vor in einigen Fällen erforderlich sein werden. Zu achten ist vor allem auch auf Akzeptanz und Mitarbeiterbeteiligung. Die Menschen im Betrieb müssen frühzeitig in den Implementierungsprozess einbezogen werden, um Bedenken anzusprechen und sicherzustellen, dass die Vorteile der KI-Technologie verständlich und transparent kommuniziert werden. Werden diese Aspekte beachtet, kann der Einsatz von KI einige Möglichkeiten bieten, das Fuhrparkmanagement zu optimieren und einen positiven Beitrag zum betrieblichen Mobilitätsmanagement zu liefern.

Wie kann das betriebliche Fuhrparkmanagement mithilfe von KI Kosteneinsparungen erreichen?

- Mobilitätsbedarf analysieren
- Routenplanung automatisieren
- Alternativen zur automobilen Mobilität vorschlagen
- Kraftstoffverbrauch senken
- Fahrzeugwartung optimieren
- fahrzeugbezogene Versicherungskosten minimieren

**VMF – IN
ZUKUNFT
BESTENS
FAHREN.**

GEMEINSAM STARK AM MARKT!



www.vmf-verband.de

NEUTRALE LADESTATION DER ELEKTROMOBILEN ENTSCHEIDER

Die Entwicklung der Elektromobilität wirft viele Fragen auf. Von der Wahl des Fahrzeuges bis zur Ladeinfrastruktur. Von der zukunftsweisenden Batterietechnik bis zum optimalen Förderprogramm.

Auch hier ist der VMF als anerkanntes Branchennetzwerk herstellerunabhängiger Mobilitätsdienstleister ein wertvoller Impulsgeber und Inspirationspartner. Völlig neutral, stets praxisorientiert und mit viel Weitblick bringen die VMF-Mitglieder die Entscheider in Unternehmen auf die Überholspur. Deren Wissensvorsprung hilft ihnen dabei, dass E-Mobilität nicht zur Äh-Mobilität wird.

Eine Studie des VMF und des Fraunhofer-Instituts zur Entwicklung der Elektromobilität in Deutschland bis 2025 sowie ein Whitepaper zur Kostenentwicklung bei Elektrofahrzeugen sind jetzt über den VMF gegen Schutzgebühr erhältlich.



Höher, schneller, weiter – Absturz

Kennen Sie das Boutiquen-Prinzip? Noch nie davon gehört? Dann hier die Erklärung. In praktisch jeder Stadt, in jeder Fußgängerzone trifft man auf eine Vielzahl von Boutiquen. Oft stellt man fest, dass bisweilen eines dieser Geschäfte schließt. Was passiert dann? In den allermeisten Fällen eröffnet dann genau in diesem Ladenlokal wieder eine Boutique. Warum? Weil der neue Betreiber meint, er kann es besser als der Vorgänger. Das Beispiel zeigt, dass der Mensch eigentlich nicht fähig ist, aus Fehlern zu lernen. Ein anderes recht einprägsames Beispiel: Gigantismus. Ob Julius Caesar, Napoleon oder der dunkle Fleck in unserer Geschichte. Alle wollten immer mehr und sind schlussendlich an der Unüberschaubarkeit und ihrem eigenen Größenwahn gescheitert.

Blicken wir auf die Wirtschaft. Dort gilt das gleiche Prinzip. Immer mehr: Umsatz, Marktanteile, Gewinn. Kaum ein Unternehmen, das mit dem Erreichten absolut zufrieden ist oder den Erfolg genießt. Nein, es muss immer mehr sein. Am besten Weltmarktführer. Ein Wolfsburger Automobilkonzern hatte mal die Devise ausgesprochen, größter Automobilhersteller der Welt zu werden, und wollte den bis dahin führenden japanischen Hersteller ablösen. Dieser wuchs beständig und überzeugte mit qualitativ sehr guten und vor allem extrem zuverlässigen Produkten, was den Pannenstatistiken stets entnommen werden konnte. Die Wolfsburger indes begaben sich in Übernahmeschlachten und wuchsen rapide durch immer mehr Zukäufe.

Leider nicht ohne Konsequenzen: Was folgte, waren immer mehr Qualitätsprobleme, eine rückläufige Zuverlässigkeit und eine damit einhergehende Verärgerung der Kunden. Gut, man hatte das Ziel erreicht, aber zu welchem Preis? Wie war das mit dem weltweit anerkannten Qualitätslabel „made in Germany“? Stattdessen: Immer mehr. Produkte und Technik wurden innerhalb der eigenen Markenvielfalt vereinheitlicht, um letztlich die Gewinne durch Kostensenkungen zu maximieren. Es wurde dabei fast überall gespart und gestrafft. Die Fertigung von Produktionsbestandteilen wurde ins günstigere Ausland verlagert und dabei wurde ganz nebenbei der Begriff „made in Germany“ immer mehr ad absurdum geführt. Die sukzessive Vereinheitlichung, die daraus unweigerlich resultierte, hatte zunehmende Langeweile und vor allem eine drastische Einschränkung bei der Auswahl zur Folge. Designs



unterschieden sich nur unwesentlich und die Modelle hauptsächlich vom auf der Motorhaube aufgeklebten Hersteller-Logo. Bei der verbauten Technik wurde es noch langweiliger. Emotionen, von denen der Kunde beim Automobilkauf geleitet wird, werden so nicht mehr geweckt. Gähnen. Mehr Umsatz, mehr Gewinn, immer höhere Margen.

Mir fällt dabei ein Zitat aus einer Zeitschrift ein, die ich kürzlich las. Wie sagte die amerikanische Philosophin und Designerin Beverly Feldman doch gleich? „Zu viel ist nie genug.“ Dabei kennen wir die Grundlagen für dauerhafte Existenz, ignorieren sie aber immer wieder. Ein Beispiel: Angebot und Nachfrage regeln den Preis oder etwas weitergedacht: Viele Anbieter erhöhen den Wettbewerb. Eigentlich doch genau das, was man sich in unserem Wirtschaftssystem wünscht. Leider erleben wir praktisch in allen Branchen schon seit vielen Jahren Übernahmen in immer größeren Dimensionen (wo sind die Kartellbehörden??). Viele kleine Anbieter verschwinden

und gehen in immer größeren Firmengeflechten auf. Die Folge: Immer weniger Anbieter, immer weniger Auswahlmöglichkeiten für den Kunden, immer weniger Wettbewerb. Gigantomanie.

Einem Bericht der Automobilwoche (Ausgabe Mai 2023) zufolge hat sich die Zahl der Unternehmen in den vergangenen zwei Jahrzehnten umgerechnet von etwa 10.000 auf 6.700 im Jahr 2022 reduziert und bis 2030 rechnet man mit einem weiteren Rückgang auf etwa 3.800 Unternehmen. Was nüchtern mit „Konsolidierung im deutschen Autohandel“ bezeichnet wird, hat nichts anderes als die fortschreitende Einschränkung des Wettbewerbs zur Folge. Damit nicht genug: Wenige Händlerschaften sind für die Hersteller leichter kontrollierbar. Die Folge: Die Hersteller streichen die Vergütungen für die Händler immer weiter zusammen und deren Verträge werden sukzessive durch Agenturverträge ersetzt. Hierzu kann man dem Beitrag aus der Automobilwoche am Beispiel Stellantis entnehmen, dass die

AUTOR



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

Grundmarge auf sechs Prozent halbiert wird. Für die Vermittlung (man beachte: nicht für den Verkauf) von Premiummodellen gibt es eine fixe Provision von vier Prozent und eine flexible Vergütung von einem (!) Prozent.

Nach dieser ersten Zahlenschlacht – keine Sorge, liebe Leserinnen und Leser, weitere Zahlen folgen im Verlauf dieses Beitrags – blicken wir erst einmal wehmütig zurück, und zwar aus der Perspektive der Kunden und Fuhrparkverantwortlichen. Wer vor 20, 30 Jahren auf der Suche nach einem Automobil war, übrigens völlig egal, ob als Privat- oder Großkunde, der hatte bereits lokal die Auswahl. Gehe ich zum eher kleinen Familienbetrieb von nebenan oder kaufe ich meinen Golf beim großen Händler mit größerem Showroom und damit mehr Möglichkeiten, das Produkt der Begierde in verschiedenen Varianten live zu sehen? Ein weiterer Unterschied war stets der persönliche Kontakt bei kleineren Händlern und deren Engagement gegenüber größeren Kunden. Hier zählte man schon mit zehn Fahrzeugen zur größeren Nummer. Entsprechend zuvorkommend, freundlich und serviceorientiert wurde man behandelt. Dies gepaart mit der Flexibilität, mit denen gerade die kleinen Familienbetriebe auf sich aufmerksam machten, sorgte für ein hohes Maß an Zufriedenheit bei Fuhrparkleitern sowie Fahrzeugkernern.

Irgendwann begannen die Automobilhersteller dann mit der sukzessiven Konzentration der Geschäfte, indem Händlern Auflagen gemacht wurden, von deren Erfüllung abhing, ob man weiterhin Großkunden betreuen und beliefern durfte oder nicht. Damit einhergehend waren zum Teil absurde Investitionen erforderlich, die gerade von den kleinen Familienbetrieben nicht mehr gestemmt werden konnten. Die Folge: Schon dort mussten Flottenbetreiber zu größeren Betrieben wechseln, was gerade mit kleinen Flotten eine stärkere Anonymität mit sich brachte. Ein negativer Nebeneffekt: Die Servicequalität

wurde schlechter, ganz zu schweigen von der Werkstattarbeit. Letzteres führte zu mehr Reklamationen, was wiederum zusätzliche Werkstattaufenthalte wegen Nachbesserungen mit sich brachte (ich spreche da aus eigener Erfahrung). Der Kampf um Konditionen wurde schärfer und nur durch die allgemeine Marktsituation noch einigermaßen erträglich.

Laut Kraftfahrtbundesamt (KBA) wurden 2022 etwa 2,65 Millionen Neuwagen in Deutschland zugelassen. Hiervon entfielen über alle Fahrzeugkategorien 64,1 Prozent auf gewerbliche Zulassungen. Bereits das zeigt, dass sich immer weniger Privatkunden noch einen Neuwagen leisten können. Damit aber nicht genug. Jeder vierte Neuwagen wurde über einen der Top-100-Händler in Deutschland ausgeliefert (gemäß IfA-Ranking 2022). Und noch eine Zahl aus dem Ranking: Die ersten elf Autohandelsgruppen aus dieser Liste sind Umsatz-Milliardäre – allen voran die Emil Frey Gruppe (2,8 Milliarden Euro), die AVAG Holding mit knapp über 2,4 Milliarden Euro sowie die Feser Graf-Gruppe und Gottfried Schulz ebenfalls mit jeweils knapp über 2 Milliarden Euro Umsatz. Das ist Marktmacht.

Frei nach der amerikanischen Philosophin und Designerin Beverly Feldman „Zu viel ist nie genug“ – das jedenfalls könnte man meinen, wenn man die Anstrengungen der Automobilhersteller sieht, um ihre Gewinne immer weiter zu steigern. Ob verstärkte Konzentration auf Premium oder die Abschaffung von Händlerverträgen, die mit einer drastischen Verschlechterung der Flexibilität und einer ebensolchen Margenverschlechterung einhergeht. Betrachtet man nun noch die Immobilien- und Personalkosten, auf denen die Händler – pardon, Agenturen – sitzenbleiben, stellt sich die Frage, wie dies alles bezahlt werden soll. Kein Wunder also, dass wir als Großkunden mit immer geringeren Nachlässen und damit immer höheren Raten konfrontiert werden. So konnte ich von meinen gut bekann-

ten Fuhrparkleidensgenossinnen und -genossen erfahren, dass die Tendenz wieder zu längeren Leasingverträgen geht, weil steigende Zinsen, zum Teil absurd sinkende Restwerte, aber vor allem noch viel absurder gestiegene Fahrzeugpreise die Raten derart nach oben treiben, dass nur hierdurch der Kostendruck etwas gemildert wird. Anders ausgedrückt: Was der Privatkunde immer häufiger exerziert, nämlich die immer längere Nutzung des Automobils, wird sich bei den gewerblich genutzten Fahrzeugen fortsetzen. Hinzu kommen neue Mobilitätslösungen (siehe auch meinen Beitrag in Heft 3/2023), die eine teilweise oder gänzliche Abkehr vom klassischen Dienstwagen mit sich bringen werden. Und daran haben nicht zuletzt auch die Automobilhersteller eine erhebliche Mitschuld. Wenn man inzwischen für einen einigermaßen gut ausgestatteten Verbrenner-Golf zwischen 400 und 500 Euronen monatlich als geldwerten Vorteil versteuern muss, dann ist die Suche nach alternativen Lösungen mehr als verständlich, zumal man als Dienstwagennutzer/-in aus Verbrauchersicht mit zum Teil heftigsten Preissteigerungen von allen Seiten regelrecht zugeschüttet wird. Diese Mehrkosten können nicht allein vom Arbeitgeber durch drastische und zum Teil unrealistische Lohn-/Gehaltserhöhungen abgedeckt werden.

Es dürfte klar sein, dass die Absatzzahlen auf lange Sicht zurückgehen werden. Da stellt sich dann schon die Frage, ob die dann vielleicht erreichten Margen ausreichen, um die Rückgänge zu kompensieren. Und noch etwas: Irgendwann haben wir einmal gelernt, dass alles natürlichen Grenzen unterliegt. Nichts ist unendlich, auch und gerade das Wachstum nicht. Wer heute immer weiter an der Preisschraube dreht, darf sich morgen über sinkende Absätze nicht wundern. Und dann? Der Mensch, das intelligenteste Lebewesen auf Erden? Wenn Intelligenz als Größenwahn, Kriegslust und Zerstörung der eigenen Lebensgrundlage durch Raubbau definiert wird, dann haben wir die volle Punktzahl.

carano
we move your fleet

Digitalisieren Sie Ihre Flotte mit unserem Komplettpaket

- Praxiserprobte Fuhrparkmanagement-Software
- Elektronische Führerscheinkontrolle
- UVV-Fahrerunterweisung als E-Learning-Kurs
- Buchung und Organisation von Poolfahrzeugen

Mehr Infos



carano.de



Hätten Sie's gewusst?

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

GIBT ES EIGENTLICH REGELN FÜR BLINKER UND DEREN BENUTZUNG?

Der Fahrtrichtungsanzeiger, umgangssprachlich auch Blinker genannt, erfüllt eine Reihe von wichtigen Funktionen. Jedoch bestehen für ihn selbst wie auch seinen Einsatz spezielle Vorgaben, die einerseits wenig bekannt und andererseits in der StVO nicht eindeutig formuliert sind.

Zuerst einmal muss ein Blinker gelbes Licht ausstrahlen, getunte Farben, beispielsweise Rot, sind nicht zulässig. Allerdings waren vor 1970 hintere rote Blinker erlaubt. Ab einer Fahrzeuglänge von sechs Metern ist zusätzlich zu den Leuchten vorne und hinten an den Außenrändern ein Seitenblinker anzubringen. Mittlerweile stattdessen aber die meisten Autohersteller alle ihre im Angebot befindlichen Pkw mit zusätzlichen Seitenblinkern (in die Seiten-/Außenspiegel integriert) aus. Die Blinkfrequenz ist mit $1,5 \text{ Hz} \pm 0,5 \text{ Hz}$ vorgeschrieben, das sind 90 ± 30 Lichtzeichen pro Minute. Viele Hersteller verdoppeln als Warnsignal die Blinkfrequenz auf der Seite, wenn dort ein Leuchtmittel ausgefallen ist. Die akustische Rückmeldung durch das charakteristische Klickklack-Geräusch ist nicht zwingend vorgeschrieben. Ebenso ist die Rückstellung des Blinkers beim Geradestellen des Lenkers technisch nicht vorgeschrieben, aber heutzutage bei allen Fahrzeugherstellern Standard. Interessanterweise mussten bis 1956 laut StVO Fahrtrichtungsan-

zeiger die Kontur oder Form des Fahrzeugs verändern. Fest installierte Blinker, wie wir sie kennen, sind erst seit 1956 für den Einbau in Neuwagen vorgeschrieben. Der Vorgänger des Blinkers war ein „Winker“, die erste technische Realisierung eines blinkenden Richtungsanzeigers. Dabei handelte es sich um ein Blinklicht an einem Klappstab, der im Mittelholm verankert war. Diese technisch sehr aufwendige Installation war insbesondere für Fußgänger und Radfahrer aus naheliegenden Gründen gefährlich. Zudem führte bei höherer Geschwindigkeit der Fahrtwind zu Problemen mit dem Klappmechanismus. Historisch gesehen hat tatsächlich Bosch 1925 den ersten elektrisch ausklappbaren und zudem beleuchteten Fahrtrichtungsanzeiger gebaut.

Für den genauen Einsatz des Blinkers gibt es wie so häufig keine wirklich konkreten Angaben in der StVO. Dort steht in § 9 (Abbiegen, Wenden und Rückwärtsfahren) in Absatz 1: „Wer abbiegen will, muss dies rechtzeitig und deutlich ankündigen; dabei sind die Fahrtrichtungsanzeiger zu benutzen.“ Dabei kommt natürlich sofort die Frage auf, was mit „rechtzeitig“ gemeint ist. Eine fast einhellige Meinung dazu ist, dass ein Blinker mindestens dreimal aufgeleuchtet haben muss, um dieses Minimalkriterium zu erfüllen. Das ist wohl auch der Grund, warum die soge-



Das frühere Blinken war das Winken

nannten Komfortblinker, die durch einmaliges Antippen des Blinkers aktiviert werden, genau dreimal aufleuchten. Bei einem Spurwechsel oder beim Abbiegen ist der Blinker solange zu setzen, bis der Vorgang komplett abgeschlossen ist. Das gilt natürlich ebenso beim Abbiegen nach einer Ampel. In welcher Entfernung vor einem Abbiegevorgang der Blinker gesetzt werden sollte, ist ebenfalls nicht offiziell geklärt. Laut Dekra-Experten sind das aber mindestens 30 Meter. Das Blinken ganz zu vergessen kostet übrigens 10 Euro, ist der Blinker defekt oder zum Beispiel verdeckt, sind 15 Euro fällig. Wird dadurch jemand gefährdet, sind es schon 30 Euro, mit Sachbeschädigung 35 Euro. Bei einem Unfall droht sogar eine Mitschuld.

WAS GESCHIEHT EIGENTLICH MIT EINEM E-AUTO MIT LEEREM AKKU?

Die Frage ist ja an sich nicht neu, können doch auch Verbrenner aufgrund eines leeren Tanks liegen bleiben. Bei der Bemessung des Bußgeldes ist daher erst mal kein Unterschied zwischen Verbrenner und Elektroauto oder auch Hybrid zu machen. Hier muss man berücksichtigen, wo sich der Stillstand einstellte. Innerhalb geschlossener Ortschaften ist es ja häufig noch möglich, auf einen Seitenstreifen oder Parkplatz zu rollen. Sollte das Fahrzeug aber auf der Fahrbahn liegen bleiben, so muss mit einem Bußgeld von 30 Euro gerechnet werden. Außerhalb geschlossener Ortschaften könnte man noch versuchen, beispielsweise auf einen Feldweg zu gelangen, ansonsten fallen auch hier 30 Euro an.

Das gilt aber nur, wenn es sich nicht um Autobahnen oder Kraftfahrstraßen handelt. Denn dort, also insbesondere auf dem Seitenstreifen, dürfen nur Fahrzeuge abgestellt werden, die aufgrund einer Panne oder eines Unfalls nicht mehr fahrtüchtig sind. Bei einem leeren Akku oder Tank geht man aber von Eigenverschulden aus und bewertet das als Parken mit Behinderung im Sinne einer vermeidbaren Verkehrsbehinderung. Und damit steigt das Bußgeld auf 70 Euro plus einen

Punkt in Flensburg. Man muss aber dazusagen, dass man mindestens drei Minuten auf dem Seitenstreifen stehen muss, ansonsten wird das wie üblich als Halten interpretiert und kostet „nur“ 30 Euro. Das Fahrzeug innerhalb von drei Minuten wieder mit Energie zu versorgen, dürfte allerdings schwierig sein.

Soweit die parallele Betrachtung von Elektrofahrzeugen und Verbrennern. Nun ergibt sich bei genauerem Hinsehen aber ein wesentlicher Unterschied. Bei Verbrennern hat man immer die Option, einen oder mehrere Reservekanister mitzuführen. In Deutschland, und da reibt man sich die Augen, dürfen Reservekanister bis zu 60 Liter Kraftstoff beinhalten und davon darf man vier Stück (also 240 Liter) an Bord haben. Empfohlen werden aus Sicherheitsgründen aber maximal zehn Liter.

Hier ist das Elektroauto wesentlich sperriger. Zumal langes Stehen im Stau und die Klimaanlage in Betrieb schnell einen Engpass bewirken können. Hier könnte man an eine überdimensionale Powerbank denken, die im Fahrzeug mitgeführt wird. Solche Produkte gibt es mittlerweile, aber diese

sind fast 25 Kilogramm schwer, haben das Format eines Trolleys und liefern nach einer Stunde Ladezeit immerhin Saft für 65 Kilometer. Der ADAC experimentiert selbst mit E-Boostern, das sind mobile Ladestationen für unterwegs. Allerdings bieten auch die Hersteller Servicehotlines an, bei denen man Hilfe anfordern kann. Vom Abschleppen ist wie bei Fahrzeugen mit Automatikgetriebe unbedingt abzusehen. Da bleibt dann in diesen Fällen nur der Abtransport. Allerdings sind leere Fahrakkus nur selten ein Pannengrund laut ADAC.



Stehenbleiben mit leerem Tank oder Batterie kann teuer werden

FAIRER PREIS  BESTE QUALITÄT

DIE
ONE-STOP
SOLUTION
FÜR IHRE FLOTTE!

IHR FUHRPARK STEHT **ZU VIEL!**

Bei uns ist Ihre Flotte in besten Händen!

Mit unserem Serviceangebot für alle Anforderungen moderner Mobilität, bieten wir Ihnen bei Euromaster alles, was Sie benötigen, um Ihre Flotte sicher auf der Straße zu halten und teure Standzeiten zu vermeiden.

- All-In-One Werkstatt- und Reifenservice für Ihre Flotte (z.B. Fleetchecks)
- Auto- und LKW-Glasreparatur in Erstausrüsterqualität inkl. der Kalibrierung der Fahrzeug-Assistenzsysteme
- Mehr als 350 Standorte in ganz Deutschland für beste Erreichbarkeit



professionelle Analyse
und Beratung



optimiertes
Fuhrparkmanagement



Reduzierung der
Standzeiten



schnelle Hilfe
im Pannenfall

Wir halten Ihre Fahrzeuge immer im besten Zustand. Verlassen Sie sich drauf!
Kontaktieren Sie uns noch heute und lassen Sie sich das Einsparpotenzial durch die Unterstützung Ihres Fuhrparkmanagements aufzeigen.

Jetzt informieren unter: business.euromaster.de



Ihre KFZ-Meisterwerkstatt.



100%ige Michelin-Tochter





Ferngesteuert fahren: teleoperiertes Fahren in der Flotte?

Auf dem Weg zum autonomen Fahren wachsen Digitalisierung und Mobilität stetig und rasant weiter zusammen. Hierbei stellt das sogenannte teleoperierte Fahren als Technologieform eine wichtige Schnittstelle zwischen Vernetzung, Robotik und dem menschlichen Fahrer dar. Es handelt sich um eine Vorstufe zum echten autonomen Fahren, wobei es genau genommen um das ferngesteuerte Lenken eines Fahrzeugs durch einen dislozierten Fahrer als Operator geht, der aus der Ferne die komplette Fahraufgabe übernimmt beziehungsweise übernehmen kann. Noch auf der 6. Tagung Fahrassistenz der Technischen Universität München im Jahr 2013 waren als Anwendungsgebiete für die Teleoperation der Weltraum, die Tiefsee, die unbemannte Luftfahrt, unbemannte Bodenfahrzeuge sowie die Robotik genannt worden. Inzwischen wurde das teleoperierte Fahren in den vergangenen Monaten bereits in verschiedenen Einsatzszenarien bei der Güter- und Personenbeförderung erprobt und eingesetzt.

Was versteht man unter teleoperiertem Fahren?

Das teleoperierte Fahren ist ein Oberbegriff für mehrere Varianten der dislozierten Fahrzeugsteuerung aus der Ferne. Weder in rechtlicher Hinsicht noch im technisch-wissenschaftlichen Bereich gibt es dafür eine einheitliche Definition. Insoweit beschreibt der technische Standard SAE J3016:20214 aber verschiedene relevante

Varianten der Fernsteuerung von Fahrzeugen („Remote Control“) im Zusammenhang mit dem automatisierten Fahren. Unterschieden wird zwischen dem „Remote Driving“, bei dem das Fahrzeug vollständig durch einen dislozierten Fahrer gesteuert wird, der „Remote Assistance“, bei welcher das Fahrzeug in bestimmten Szenarien durch einen dislozierten Fahrer gesteuert beziehungsweise unterstützt wird, und dem „Remote Monitoring“, bei dem das Fahrzeug durch den dislozierten Fahrer mit limitierten Eingriffsmöglichkeiten lediglich überwacht wird, ohne dass dieser vollständige Steuerungsmöglichkeiten hat.

Einordnung: Die fünf Stufen zum Autonomen Fahren

Auf welcher der fünf Stufen des autonomen Fahrens ist das teleoperierte Fahren also einzuordnen? Um es vorwegzunehmen: Es ist weit fortgeschritten, nämlich auf Level 4, dem vollautomatisierten Fahren. Auf diesem Level führen die technischen Systeme im Fahrzeug alle Fahraufgaben selbsttätig durch, das heißt, der Pkw kann auch längere Strecken ohne Eingriff zurücklegen. Dabei bewältigt das Fahrzeug die Fahraufgaben auf bestimmten Strecken wie auf der Autobahn oder im Parkhaus völlig selbstständig, während der Fahrer die Steuerung vollständig abgeben kann; das Fahrzeug darf dann auch – wie beim teleoperierten Fahren – ganz ohne

Fahrzeuginsassen unterwegs sein. Das System erkennt bei Fehlern seine Grenzen so zeitig, dass es ohne Verstoß gegen Verkehrsregeln – also regelkonform – einen sicheren Zustand erreichen und zum Beispiel anhalten kann. Zum Ende einer vollautomatisierten Fahrt kann ein Fahrzeuginsasse wieder das Steuer selbst übernehmen. Ist der „Fahrer“ dazu allerdings nicht (mehr) in der Lage oder will dies nicht, muss das Fahrzeug in der Lage sein, autonom einen sicheren Zustand zu erreichen und dabei beispielsweise einen Halteplatz anzusteuern. Die im Fahrzeug befindlichen Passagiere würden für Verkehrsverstöße oder Schäden während einer vollautomatisierten Fahrt dann nicht mehr haften.

Anwendungsfälle des teleoperierten Fahrens: Use Cases

Für das teleoperierte Fahren gibt es im Wesentlichen zwei Einsatzszenarien, in denen es zur Anwendung kommen kann.

Erstens kann die Fernsteuerung als Funktionsergänzung und Fall-back-Ebene im Rahmen des vollautomatisierten Fahrens genutzt werden. Die Teleoperation ist dann praktisch eine Besonderheit (Feature) bei der Funktion von automatisierten Fahrzeugen. Zweitens kann das teleoperierte Fahren auch als unabhängige eigenständige Funktion genutzt werden, um ein Fahrzeug durch einen dislozierten menschlichen Fahrzeugführer

– den sogenannten Teleoperator – unmittelbar zu steuern. Hierbei wird die jeweilige Fahrsituation visuell und akustisch mittels technischer Einrichtungen und schneller Funkverbindung erfasst, wobei die eigentliche dynamische Fahraufgabe durch den dislozierten Teleoperator unmittelbar wahrgenommen wird. Der dislozierte Arbeitsplatz eines Teleoperators muss daher praktisch mit einer Steuerung wie Lenkrad, Pedalen und weiteren fahrzeugüblichen Steuerungseinrichtungen ausgestattet sein oder zumindest über ähnliche Steuerungsmöglichkeiten verfügen. Ferner bedarf es einer audiovisuellen Übertragung über Monitore in Echtzeit, die es dem Teleoperator ermöglicht, ohne Zeitverzögerung zu agieren und zu reagieren. Diese Art der Fahrzeug-Fernsteuerung („Remote Driving“) erfolgt in Echtzeit, wobei es erforderlich ist, dass die Bedienung durch den Teleoperator eine Echtzeit-Performance für den gesamten Fahrbetrieb darstellt. Der Teleoperator muss also lenken, schalten, beschleunigen und bremsen können. Damit stellt das teleoperierte Fahren streng genommen ein vernetztes, menschliches Fahren und kein automatisiertes Fahren dar. Dabei kann der Teleoperator bei seinen Fahraufgaben seinerseits durch Fahrerassistenzsysteme oder Fahrzeugautomatisierung unterstützt werden. Voraussetzung für den Datenaustausch in Echtzeit ist ein im Wesentlichen lückenloses, reibungslos und störungsfrei funktionierendes 5G-Telekommunikationsnetz.

Denkbar sind daher folgende praxisrelevante Anwendungsfälle (Use Cases):

- Fahrerlose Bereitstellung und Wegparken: Fahr-

zeugeigentümer oder Leasingnehmer könnten teleoperiertes Fahren in Form von teleoperierten On-Demand-Diensten nutzen wie Tele-Parking, Tele-Valet-Parking oder Tele-Chauffeur.

- Beim Automated Valet-Parking: stellen Autofahrer ihren Leihwagen oder das eigene Auto vor dem Hotel, Flughafen oder Bahnhof ab. Ein Operator bringt das Auto dann ferngesteuert zum Parkplatz und später wieder zurück. Bei der Ankunft wird der Wagen mithilfe der fahrerlosen Parkfunktion vorgefahren.

Eine denkbare Variante wäre hierbei auch die Fahrzeugzustellung bei Carsharing und Mietfahrzeugsystemen: Fahrzeuge bei Carsharing oder Fahrzeugmieten könnten über eine App zum gewünschten Standort bestellt werden. Das Abholen des Fahrzeugs bei einer Vermietungsstation oder einer Carpool-Station des Carsharing-Anbieters würde damit entfallen. Der Kunde kann das gebuchte Fahrzeug dann vor Ort übernehmen und nutzen. Dementsprechend würde für die Fahrzeugrückgabe das Fahrzeug am Ende der Fahrt mit Ausbuchen aus der App wieder an einen Teleoperator übergeben und von diesem zum nächsten Parkplatz oder nächsten Kunden gesteuert. Dieses neue Geschäftsmodell würde es technologisch ermöglichen, Kunden die Suche nach einem in der Nähe verfügbaren Fahrzeug oder nach Fahrtende die Suche nach einem passenden Parkplatz für die Rückgabe abzunehmen. Ein derartiges Geschäftsmodell könnte es in ländlichen Gebieten oder in städtischen Randgebieten dazu beitragen, Carsharing-Angebote oder Mietfahrzeug-Angebote zu verbessern.

Gleichzeitig könnte dies auch dazu beitragen, die benötigten Parkflächen zu reduzieren.

Ferngesteuerte Personenbeförderungs-Pods an Flughäfen, Häfen und Bahnhöfen

Intralogistik: Dislozierte Fahrer lenken Lkw oder Transporter ferngesteuert über fest definierte Routen zum Ziel, zum Beispiel nach dem Entladen eines Schiffs zur Lagerhalle oder am Ende der Produktion zum Parkplatz. Im Logistik- und Speditionsbereich kann das teleoperierte Fahren helfen, Abläufe zu optimieren und Kosten für Lieferfahrten mit Transportern und Lkws zu reduzieren oder einzusparen; vor allen Dingen für die letzte Meile zum Kunden. Eine entsprechende Anwendung ist denkbar in Betriebs- und Logistik-Hubs oder abseits des öffentlichen Straßenverkehrs auf dem Betriebsgelände in abgegrenzten Zonen wie Produktionsstätten oder auf fest vorgegebenen Routen von Flughäfen und Häfen.

Eine weitere Anwendungsmöglichkeit ist die Unterstützung der schrittweisen Einführung des autonomen Fahrens und seiner Funktionen durch das teleoperierte Fahren. Ein erster Schritt hierfür wäre beispielsweise das autonome Fahren auf dem Werksgelände oder dem Gelände von Logistikunternehmen, beispielsweise zur unterstützenden Vorbereitung weiterer Fahrzeugmanöver wie das Be- und Entladen.

Rechtsrahmen des teleoperierten Fahrens

Die schöne neue Welt des teleoperierten Fahrens lässt sich allerdings nicht so ohne Weiteres im öffentlichen Straßenverkehr nutzen. Sowohl

(Fortsetzung auf S. 46)

Digitale Zulassung i-Kfz – Alle Vorteile aus einer Hand

Zeitersparnis | beschleunigte Prozesse mit automatisierten Zulassungen 24/7

Standardisierung | für alle Zulassungsstellen ein Prozess

Kosteneffizienz | geringere amtliche Gebühren

Komplettlösung | all-in-one: digitale Zulassung, Archivierung, Abrechnung



RECHTSPRECHUNG

STRAFRECHT/BUSSGELD/ ORDNUNGSWIDRIGKEIT

Regelsatzerhöhung bei fehlender Unrechtseinsicht nach Handyverstoß

Das Abtun eines Handyverstoßes als „Kleinigkeit“, eine ausgesprochene Drohung gegenüber Polizeibeamten sowie das Schlagen mit der flachen Hand auf die Motorhaube des Streifenwagens rechtfertigen bei der Bußgeldbemessung die Verdoppelung des Regelsatzes.

Der Bußgeldkatalog sieht bei der vom Betroffenen begangenen (typischerweise) vorsätzlichen Ordnungswidrigkeit einen Regelsatz von 100 Euro vor (Nr. 246.1 Anh. BKatV). Dieser Regelsatz war aufgrund der fehlenden Unrechtseinsicht sowie des aggressiven und respektlosen Nachtatverhaltens des Betroffenen angemessen zu erhöhen. Die fehlende Unrechtseinsicht des Betroffenen zeigte sich dadurch, dass der Betroffene seinen Handyverstoß vor Ort als „Kleinigkeit“ abtat und die beiden Polizeibeamten fragte, ob diese nichts Besseres zu tun hätten. Das Nachtatverhalten des Betroffenen gegenüber den beiden ihn kontrollierenden Polizeibeamten vor Ort, insbesondere das Schlagen mit der flachen Hand auf die Motorhaube des Streifenwagens, ist als selten respektlos zu beurteilen. Im Ergebnis ist davon auszugehen, dass sich der Betroffene nach seiner Persönlichkeit durch eine niedrigere Geldbuße nicht hinreichend beeindrucken lässt. Im vorliegenden Fall wurde der Betroffene wegen vorschriftswidriger Benutzung eines elektronischen Gerätes, das der Kommunikation, Information oder Organisation dient oder zu dienen bestimmt ist, als Führer eines Kraftfahrzeugs zu der Geldbuße von 200 Euro verurteilt. AG Ellwangen, Urteil vom 14.04.2023, Az. 7 OWi 36 Js 5096/23

„Handyverbot“ am Steuer gilt auch für mobile Diagnosegeräte einer Werkstatt

Ein Kfz-Mechaniker hatte im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit als Führer eines Kundenfahrzeugs während der Fahrt ein Diagnosegerät am Fahrzeug angeschlossen. Dabei hielt er das via Bluetooth verbundene mobile Auslesegerät mit Touch-Bildschirm in der Hand, um so während der Fahrt einen Fehler an dem Fahrzeug zu ermitteln. Zur Verteidigung brachte der Betroffene vor, die Fehlerdiagnose im laufenden Betrieb habe der Datengewinnung gedient mit dem Ziel, die Sicherheit des Fahrzeugs wiederherzustellen – ohne Erfolg. Das OLG sah die zulässige Rechtsbeschwerde als unbegründet an: Auch ein mit einem mobilen Diagnosegerät verbundenes Auslesegerät kann unter das in § 23 Abs. 1a StVO enthaltene Verbot der Benutzung eines „elektronischen Gerätes, das der Kommunikation, Information oder Organisation dient oder zu dienen bestimmt ist“ fallen, wenn dieses Gerät beim Führen eines Fahrzeugs aufgenommen oder gehalten wird. Das Diagnose- und das mobile Auslesegerät waren per Bluetooth miteinander verbunden, das Auslesegerät verfügte über einen Bildschirm, ähnlich einem Smartphone, und ist damit ein elektronisches Gerät im Sinne der BGH-Rechtsprechung: Hierunter fallen elektronische Geräte zur Information, die der Unterrichtung über jegliche einer Mitteilung zugängliche Umstände dienen. Das Auslesegerät in Kombination mit dem Diagnosegerät diente der Fehlerermittlung am Fahrzeug und hatte somit die Information des Auslesenden zum Ziel. Schleswig-Holsteinisches OLG, Beschluss vom 28.03.2023, Az. II ORbs 15/23

Kein Handyverstoß bei bloßem Umlagern des Smartphones

Der Führer eines Kraftfahrzeugs verstößt auch dann nicht gegen § 23 Abs. 1a StVO, wenn er während der Fahrt ein Smartphone, mit dem er gerade ein Gespräch über eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung des Fahrzeugs führt, ausschließlich zu

dem Zweck aufnimmt, um es – etwa zum Schutz vor Beschädigungen – umzulagern. Allein durch das Aufnehmen oder Halten eines elektronischen Gerätes, das der Kommunikation, Information oder Organisation dient, während der Fahrt begeht der Führer eines Kraftfahrzeugs keinen Verstoß gegen § 23 Abs. 1a StVO. Fehlt es am Element der Benutzung, so unterfällt auch das Aufnehmen oder Halten nicht dem Verbot. Deshalb kann nicht allein das Aufnehmen oder Halten des Geräts ein Benutzen im Sinne der Vorschrift ausmachen. Hinzukommen muss vielmehr irgendein Zusammenhang des Aufnehmens oder Haltens mit einer der Bedienfunktionen des Gerätes, also mit seiner Bestimmung zur Kommunikation, Information oder Organisation. OLG Karlsruhe, Beschluss vom 18.04.2023, Az. 1 ORbs 33 Ss 151/23

Alkoholbedingte relative Fahruntüchtigkeit auch ohne Blutprobe feststellbar

Auch wenn es dem Tatrichter mangels (verwertbarer) Blutprobe, verlässlicher Erkenntnisse über das Trinkgeschehen oder „beweisicherer“ Atemalkoholtests nicht möglich ist, eine annähernd bestimmte Alkoholkonzentration festzustellen, scheidet die Annahme von alkoholbedingter Fahrunsicherheit nicht aus; eine alkoholbedingte relative Fahruntüchtigkeit kann auch ohne die Feststellung oder die Berechnung einer Blutalkoholkonzentration nachgewiesen werden. Erforderlich ist dazu die Feststellung einer – wenn auch nur geringen – Ausfallerscheinung, die durch die Aufnahme alkoholischer Getränke zumindest mitverursacht sein muss. Des Nachweises einer bestimmten Mindest-Atemalkoholkonzentration oder einer Mindest-Blutalkoholkonzentration bedarf es hingegen nicht; die Verurteilung des Angeklagten nach § 316 StGB setzt nicht den sicheren Nachweis einer Blutalkoholkonzentration von mindestens 0,3 ‰ voraus. BayObLG, Urteil vom 13.02.2023, Az. 203 StRR 455/22

Betrunken auf dem Autozug: „Sylt Shuttle“ ist öffentlicher Verkehrsraum

Der Autozug „Sylt Shuttle“ ist öffentlicher Verkehrsraum i. S. v. § 316 StGB (Trunkenheit im Verkehr). Nach ständiger Rechtsprechung ist ein Verkehrsraum dann öffentlich, wenn er entweder ausdrücklich oder mit stillschweigender Duldung des Verfügungsberechtigten für jedermann oder aber zumindest für eine allgemein bestimmte größere Personengruppe zur Benutzung zugelassen ist und auch so benutzt wird. Ist ein Betriebsgelände der Allgemeinheit, das heißt einem nicht durch persönliche Beziehungen miteinander verbundenen Personenkreis, zugänglich, sind die darauf befindlichen Verkehrsflächen öffentlicher Verkehrsraum im Sinne des Straßenverkehrsrechts des StGB. Der Autozug „Sylt Shuttle“ verkehrt zwischen Niebüll und Westerland auf Sylt. Es ist jedermann möglich, ein Ticket zur Überfahrt mit seinem Pkw oder Wohnmobil zu erwerben, der allgemeine Verkehr ist somit auf dem Autozug durch den Verfügungsberechtigten (den Betreiber des Sylt-Shuttles) geduldet. Es handelt sich bei den Erwerb eines Fahrtickets gerade nicht um eine eng begrenzte Anzahl von Berechtigten, die etwa durch persönliche Beziehung – wie oben beispielhaft aufgeführt – miteinander verbunden sind, da es an jedem Tag vom Zufall abhängt, wie viele und welche Personen ein Ticket für die Überfahrt erwerben. Dass sich jeweils Schranken an den jeweiligen Terminals – jeweils am Ende der Abfahrtsspur beziehungsweise am Anfang der jeweiligen Auffahrts Spuren – des Autozuges befinden, ändert daran nichts. Der Beschuldigte befand sich beim Befahren der Abfahrtsspur vom Autozug im öffentlichen Straßenverkehr. Er hätte bereits bei Fahrtantritt erkennen können und müssen, dass er aufgrund des Alkoholkonsums mit seinen Beifahrern während der Überfahrt nicht in der Lage sein wird, das Fahrzeug sicher zu führen und hätte mithin in diesem Zustand gar nicht erst losfahren dürfen. LG Flensburg, Beschluss vom 03.03.2023, Az. II Qs 9/23



Der Teleoperator sieht das Auto in Echtzeit

das Wiener Übereinkommen über den Straßenverkehr als auch die StVO und das StVG stellen Anforderungen an einen Fahrer als Fahrzeugführer, der die Kontrolle über das Fahrzeug hat. Der Fahrer im Fahrzeug ist also gesetzlich vorausgesetzt und erforderlich.

Zurzeit gibt es daher kein Gesetz und keine Verordnung, die es gestatten würde, teleoperiertes Fahren in Deutschland im öffentlichen Straßenverkehrsraum anzuwenden. Nach der aktuellen Rechtslage gibt es weder für den Bereich der Fahrzeugzulassung noch für den Bereich der Fahrzeugnutzung im öffentlichen Straßenverkehr gesetzliche Vorgaben oder Regelungen, die es erlauben würden, in bestimmten Anwendungsfällen durch einen dislozierten Teleoperator die Fernsteuerung eines Fahrzeugs unmittelbar selbst zu übernehmen. Darüber hinaus kann ein dislozierter Fahrer auch bestimmte Verhaltenspflichten aus der StVO nicht erfüllen, wie beispielsweise die Absicherung des Unfallorts.

Auch ist das teleoperierte Fahren aus fahrzeuggenehmigungsrechtlicher Sicht Neuland: Zurzeit gibt es keinen umfassenden Rahmen fahrzeugtechnischer Regelungen für teleoperiertes Fahren, weder auf nationaler noch auf EU- und/oder UN-/ECE-Ebene. Auch die ECE-Regelungen sind hier alles andere als weiterführend: So erlaubt die ECE-Regel 13 elektrische Bremsanlagen, während die ECE-Regel 79 autonome/ferngesteuerte Lenkungsanlagen untersagt. Denkbar erscheint eine Zulassung teleoperierter Fahrzeuge über das Instrument der nationalen Einzelgenehmigung mit Ausnahmegenehmigung (§§ 21, 70 StVZO). Alternativ kommt eine nationale Kleinserientypgenehmigung in Betracht. Die Formen der EU-Typgenehmigung (einschließlich EU-Serien- und Kleinserien-Typgenehmigung sowie Einzelfahrzeug- und System-Typgenehmigung) sind dagegen vorerst kein gangbarer Weg zu einer (Serien-)Zulassung für teleoperierte Fahrzeuge, weil EU-Typgenehmigungen regelmäßig nur auf Grundlage bestehender EU- und/oder UN-/ECE-Typgenehmigungsgesetze erteilt werden. Da es solche Regularien für das teleoperierte Fahren noch nicht gibt, ist es derzeit nicht wahrscheinlich, dass entsprechende Genehmigungen erteilt werden.

Vorschläge aus der Wirtschaft

Und jetzt? Ist guter Rat teuer? Keineswegs. Der Berliner Bitkom e. V. hat bereits im März 2023 in seinem Kurzpapier „Teleoperiertes Fahren in Deutschland“ vorgeschlagen, dass die notwendige Rechtssicherheit für die Nutzung des teleoperierten Fahrens deutschlandweit durch eine „Telefahr-Verordnung“ des Bundes auf Grundlage des § 1j Abs. 2 StVG erzielt werden solle. Zuständig hierfür wäre das Bundesministerium für Digitales und Verkehr, das danach ermächtigt ist, durch Rechtsverordnung ohne



Zustimmung des Bundesrates Ausnahmen von den auf Grundlage des Absatzes 1 erlassenen Rechtsverordnungen zur Erprobung neuartiger Fahrzeugsteuerungseinrichtungen zu regeln. Die Verordnung sollte alsdann auch die spezifischen sicherheitsrelevanten Fragen sowie die Rahmenbedingungen für einen Regelbetrieb ausgestalten, und zwar analog zum Vorgehen beim autonomen Fahren. Zu diesem Zwecke sollten auch Hersteller oder Betreiber von teleoperierten Fahrzeugen entsprechende Sicherheitsnachweise vorlegen, aus denen sich die angemessene Betriebssicherheit dieser Fahrzeuge ergibt. Der Gesetzgeber hatte jedenfalls ausdrücklich das „teleoperierte Fahren“ für den Erprobungs-

betrieb als Beispiel sogenannter „neuartiger Fahrzeugsteuerungseinrichtungen“ im Blick (BT-Drs. 19/28178, 9). Eine weitere Alternative wäre es, § 6 StVG entsprechend zu ergänzen mit der Möglichkeit, eine spezifische Verordnungsermächtigung für das teleoperierte Fahren im Test- und Regelbetrieb zu schaffen.

Dabei müssen allerdings – so Bitkom e. V. – auch eine Vielzahl anderer verkehrsfremder Aspekte

AUTOR

RECHTSANWALT LUTZ D. FISCHER

ist 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, Schadenregulierung und -management, Datenschutz sowie Elektromobilität.



Berücksichtigung finden, wie die angemessene Qualität und Sicherheit des verwendeten Kommunikationsnetzes mit Regelung für die systemseitigen Herbeiführung eines risikominimalen Zustands für den Fall des Kommunikationsausfalls. Daneben sind ebenso wichtig Regelungen zur Cybersicherheit gegen Hackerangriffe. In persönlicher Hinsicht betreffend die Qualifikation und Arbeit der dislozierten Teleoperator sind quasi fahrpersonalrechtliche Regelungen vonnöten, die die unmittelbaren Anforderungen an Gestaltung und Funktionalität des Arbeitsplatzes für einen dislozierten Fahrer näher festlegen einschließlich der Regelungen zur Sicherheit der Betriebszentrale. Daneben sind weitere fahrpersonalrechtliche Aspekte zu re-

geln wie Eignungsüberprüfungen und Nachweise der Verkehrstauglichkeit, Schulungen für das teleoperierende Fahrpersonal, Regelungen zu Ruhezeiten des Telefahr-Personals, um Aufmerksamkeitsdefizite auszuschließen. Ferner sind datenschutzrechtlich relevante Aspekte zu klären wie die Datenerhebung und -speicherung für den Fall technischer Störungen oder bei Unfällen. Es ist daher nun am Gesetz- und Verordnungsgeber, die nächsten vorbereitenden rechtlichen Schritte für das teleoperierte Fahren zu gehen.

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

Eine App, viele Funktionen

Mit der Alphabet App bekommen Ihre Fahrerinnen und Fahrer selbstständig den direkten Zugriff auf viele nützliche Mobilitätsservices. So entlasten Sie Ihr Fuhrparkmanagement.

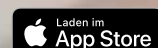
Ihre Vorteile:

- ✓ **Administrative Entlastung** durch Selbstverwaltung
- ✓ **Zufriedene Fahrerinnen und Fahrer** durch praktische Funktionen
- ✓ **Schnell und einfach** viele wichtige Mobilitätsservices nutzen
- ✓ **Digital und nachhaltig** durch Einsparung von Papier und Plastik

Your mobility. Made easy.

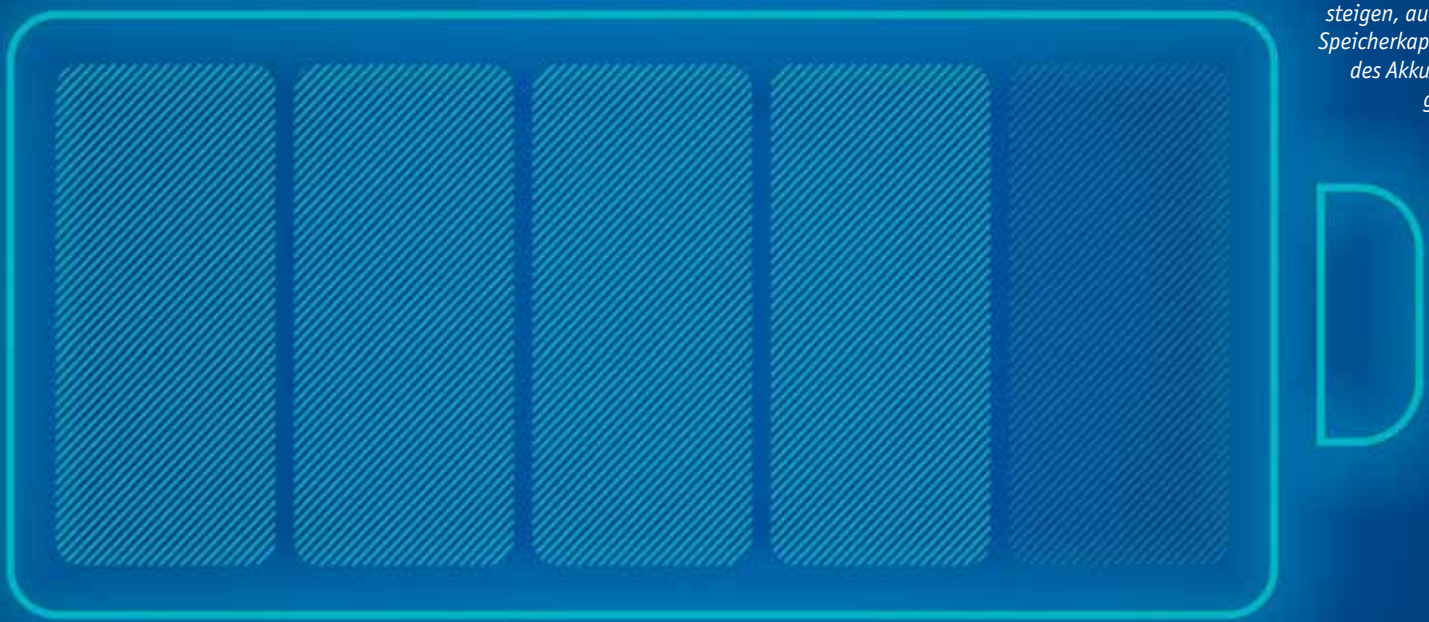
www.alphabet.de/alphabetapp

ALPHABET



Jetzt downloaden

Nicht nur die Ladeleistungen steigen, auch die Speicherkapazität des Akkus wird größer



ES WIRD ZEIT

Die Ladezeiten können – Stand heute – durchaus als Achillesferse der Elektromobilität angesehen werden. Das Laden wird allerdings perspektivisch schneller. Gut für die Akkus ist das nicht zwingend. Aber am Ende führt daran kein Weg vorbei.

Es wird Zeit. Diese Floskel kann in Verbindung mit der Elektromobilität und dem Laden gleich an mehreren Stellen Verwendung finden. Es wird Zeit, dass endlich schnellere Ladetechnik verfügbar ist. Oder: Es wird Zeit, dass der Akku endlich voll ist – so dürften viele Reisende denken, die gerade an einer der schnellen Ladesäulen mit 150, 300 oder gar bald 400 Kilowatt eine Zwangspause einlegen. Dort kann man je nach Beschaffenheit und Zustand des Akkus binnen zehn Minuten Energie für 50, 100 oder 150 Kilometer nachfassen – ganz grob gerechnet. Das Problem ist, dass die Ladegeschwindigkeit derzeit einfach nicht planbar ist. Zu viele Faktoren bestimmen letztlich das Ladetempo. Als da wären die Ladeperformance des Fahrzeugs. Dann die Ladeperformance der Ladesäule. Und selbst eine Ladesäule, die nominal 300 Kilowatt Leistung schafft, muss diese Power noch lange nicht zu jeder Zeit

bringen – denn es gibt auch Schwankungen im Netz. Manchmal lässt die Netzkapazität eben nur eine eingeschränkte Leistung zu – da ist der Verbraucher dann auch machtlos.

Doch wie geht man mit der Elektromobilität in der Praxis um? Da man Stand heute noch nicht binnen fünf Minuten mit prall gefüllter Batterie weiterfahren kann, kommt es bereits darauf an, mit welchem Ladestand man morgens zum Termin fährt. Hier haben diejenigen Nutzer einen Vorteil, die ihr Fahrzeug in der heimischen Garage über Nacht vollladen können. Doch nicht jeder Elektroauto-besitzer hat das Privileg, über eine Steckdose zu verfügen. Es ist eben ein Unterschied, ob man morgens mit SoC (State of Charge) 100 Prozent losfährt oder eben nur mit einem zur Hälfte gefüllten Akku. Wer beispielsweise ein Tagespensum von 600 Kilometern absputzt, kann je nach Auto

bis zu 90 Minuten durch einen bei Losfahrt nicht ordentlich aufgeladenen Akku verlieren. Schließlich kann es ja auch mal passieren, dass man eine Ladesäule ansteuert, die besetzt ist. Dann ist entweder Warten angesagt, oder der Fahrer steuert eine Ausweichstation an. Allerdings ist die Situation hierzulande und auch in den Nachbarländern entspannt. Ein Mangel an Schnellladesäulen entlang der Autobahnen und auch im Einzugsgebiet der Autobahnzufahrten kann kaum beklagt werden.

Vorurteil Wallbox: Oft gehen Neulinge der Elektromobilität davon aus, sie müssten zwingend über eine Wall-

box verfügen, um ein Elektroauto handhaben zu können. Dem ist allerdings nicht so. Selbst die großen Akkus mit 100 kWh oder mehr Kapazität können auch an der einfachen Schukosteckdose mit bis zu 2,3 Kilowatt aufgeladen werden. Leben kann man damit zwar schon, allerdings kann eine vollständige Ladung auch mal 72 Stunden oder mehr Zeit in Anspruch nehmen. Hier wäre dann je nach Nutzung eine Mischung aus heimischem Laden und der Verwendung von Schnellladesäulen der öffentlichen Ladeinfrastruktur angesagt. Ein weiterer Nachteil der Nutzung besonders geringer Ladeleistungen besteht in den relativ hohen Ladeverlusten, was sich über die gesamte Nutzungsdauer natürlich wiederum in höheren Kosten widerspiegelt. Allerdings ist immer abzuwägen: Wenn man ein älteres Haus besitzt, bei dem die gesamte Elektrik erneuert werden müsste, kann die Kostenseite wieder anders aussehen. Die größten Benefits genießen natürlich diejenigen User mit einer Fotovoltaikanlage auf dem Dach. Allerdings muss Elektromobilität auch für Menschen funktionieren, die überhaupt keine heimische Lademöglichkeit besitzen. Das dürfte nämlich eine deutliche Mehrheit sein.

Daher arbeiten zigtausende Ingenieure von Autoherstellern und Zulieferern daran, Akkus zu entwickeln, deren Aufladung einfach schneller gelingt. Die nächste Stufe wäre die Feststoffbatterie, die nicht mehr so temperaturabhängig ist. Der Akku braucht eine Wohlfühltemperatur, um optimal laden zu können. Die Elektrolytflüssigkeit in den wiederaufladbaren Batterien sorgt dafür, dass der Prozess, den Akku auf die richtige Temperatur zu bringen, zäh und energiezehrend ist. Man muss sich einen großen Akku, der über Nacht draußen verweilt hat, vorstellen wie eine tiefgekühlte Lasagne. Wärmt man sie auf, wird sie an der Oberfläche schnell heiß – aber im Kern gelingt das Erwärmen nur sehr langsam. Autos mit modernen Lademanagementsystemen temperieren den Akku, bevor man eine Ladesäule anfährt. Aber dennoch gilt als Faustregel: Wer nicht zu



An der heimischen Wallbox lädt der Akku langsam, aber schonend

Dank Zwischenspeichertechnologie kann überall schnell geladen werden



Hause laden kann, sollte lieber abends auf dem Rückweg (wenn das Antriebssystem noch warm ist) laden als morgens unmittelbar nach dem Losfahren, wenn das Fahrzeug vorher die ganze (potenziell kalte) Nacht stand.

Der Ausblick: Es gibt zahlreiche Forschungsprojekte, die sich mit Ladetechnologien beschäftigen, die es erlauben, Energie für 400 Kilometer binnen 15 Minuten nachzufassen. Dafür werden beispielsweise 450 Kilowatt benötigt – eigentlich nicht sonderlich weit weg von heutigen in der Serie vorkommenden Ladeleistungen. Allerdings müsste diese Ladeleistung auch bis zu einem hohen Ladestand vorhalten und reproduzierbar sein – daran hapert es heute vor allem. Meist laden die Fahrzeuge anfangs mit großer Power, um dann schon nach wenigen Minuten nur noch langsam Energie aufzunehmen. An diesem Punkt müssen die Techniker dringend arbeiten. Hier könnten Feststoffbatterien Abhilfe schaffen, mit denen ab dem Jahr 2025 oder zumindest 2030 für den Serieneinsatz zu rechnen ist. Zunächst kommt allerdings noch die Erhöhung der Bordspannung. Aktuell ist 800 Volt zwar schon in Gebrauch, aber nur bei sehr wenigen Fahrzeugen. Diese Technologie wird in den nächs-

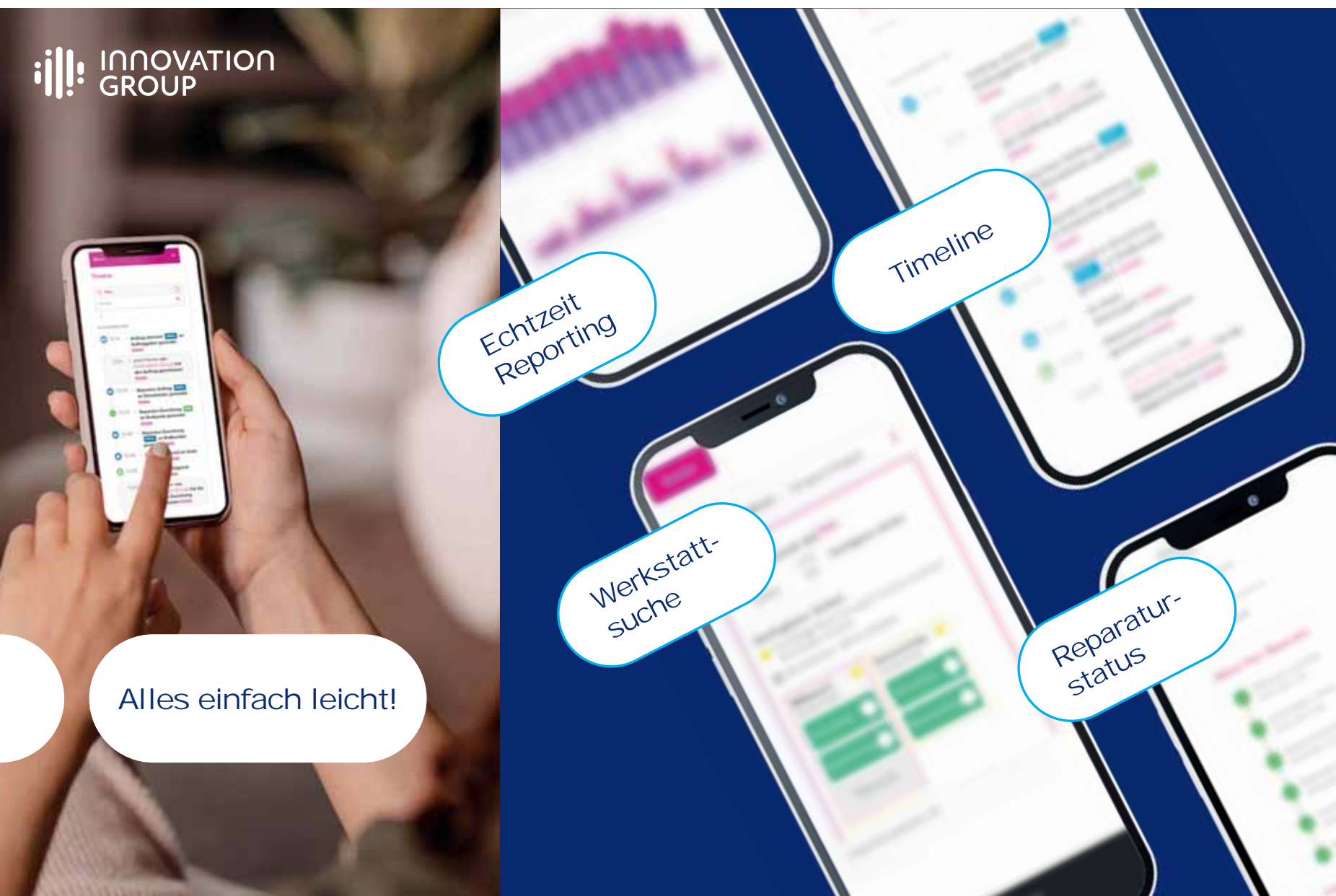
Der CCS-Anschluss überträgt viel Strom in kurzer Zeit



ten Jahren massiv ausgerollt werden. Hierzu gibt es bereits zahlreiche Ankündigungen. Freilich ist langsames Laden schonender für den Akku – aber unterwegs ist das schwierig. Die meisten Hersteller geben immerhin bis zu acht Jahre Garantie auf die Batterie oder 160.000 Kilometer lang.

Es gibt neben der Ladeleistung auch noch eine weitere Schraube, an der die Ingenieure dringend drehen müssen: die Energiedichte. Wenn die Energiedichte verdoppelt würde, könnte man auf gleichem Bauraum die doppelte Strommenge speichern, was das Elektroauto in der praktischen Anwendung deutlich verbessern würde. Denn dann wären plötzlich vierstellige Reichweiten realistisch und man näherte sich diesbezüglich dem Diesel an. Dann wäre zumindest eine lange Reise am Stück denkbar. Und klar, in Verbindung mit einer großen Batteriekapazität ist das schnelle Laden natürlich wieder ein großer Vorteil. So wird die Elektromobilität Stück für Stück optimiert, und eines Tages ist sie in der praktischen Handhabung vielleicht einmal mit dem Verbrenner vergleichbar. Das wird natürlich noch eine Weile dauern, ist aber denkbar.

INNOVATION GROUP



Echtzeit Reporting

Timeline

Werkstatt-suche

Reparatur-status

Alles einfach leicht!

TEILAUTOMATISIERTES FAHREN

Die BMW Group kann ein System für teilautomatisiertes Fahren mit Geschwindigkeiten von bis zu 130 km/h anbieten. Das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) hat dem Unternehmen jetzt die entsprechenden Ausnahme genehmigungen erteilt. Damit können Kunden schon bald in der neuen BMW 5er Limousine den neuen BMW Autobahnassistenten nutzen. Er ermöglicht es ihnen, während der Fahrt die Hände vom Lenkrad zu nehmen und in einer komfortablen Position abzulegen. Die jüngste, für die neue BMW 5er Limousine erstmals angebotene Ausführung des BMW Autobahnassistenten wird zudem um eine Weltneuheit ergänzt: den aktiven Spurwechselassistenten mit Blick-Bestätigung. Mit seinen Entscheidungen bestätigt das KBA die sichere und zuverlässige Funktionalität sowohl des Autobahnassistenten als auch des aktiven Spurwechselassistenten in der neuen BMW 5er Limousine. In Deutschland ist die neue BMW 5er Limousine das erste Fahrzeug, das dieses besonders intensive Erlebnis des teilautomatisierten Fahrens ermöglicht.



STROMLADEN NOCH LEICHTER

Die Zahl der öffentlichen Ladestationen für Elektrofahrzeuge wächst zügig und der Ladeservice Charge myHyundai hat auf diesem Weg einen weiteren Meilenstein erreicht: Wer mit einem batterieelektrischen Hyundai unterwegs ist, kann sich jetzt in 30 europäischen Ländern auf mehr als 500.000 öffentlich zugängliche Ladesäulen verlassen, davon mehr als 88.500 in Deutschland. Dafür sorgen IONITY und Digital Charging Solutions (DCS). „Weil Mobilität in Europa mehr und mehr elektrifiziert wird, wollen wir sicherstellen, dass die Straßen auf dem gesamten Kontinent für die wachsende Zahl an Elektrofahrzeugen gut ausgestattet sind“, sagt Michael Cole, Präsident und CEO von Hyundai Motor Europe. Hyundai engagiert sich daher in Joint Ventures der wichtigen europäischen Ladenetzbetreiber und ist auch neue Partnerschaften mit Firmen der Branche eingegangen. „Das ist die nachhaltige Zukunft, die wir mitgestalten wollen“, so Cole weiter.

NEUE SUV

Start frei für den neuen Volvo EX30: Das vollelektrische Kompakt-SUV ist zu Preisen ab 36.590 Euro bestellbar. Das bisher kleinste Elektrofahrzeug der schwedischen Premium-Marke wird in drei Antriebsvarianten, zwei Batteriegrößen und drei Ausstattungslinien angeboten. Auf einer Länge von 4,23 Metern verbindet der neue Volvo EX30 wegweisende Technik und intelligente Lösungen mit Platz für bis zu fünf Personen. Elegantes skandinavisches Design innen und außen, fortschrittliche Sicherheitstechnik, ein hoher Recyclinganteil bei Karosserie und Kunststoffen sowie nahtlose 5G-Konnektivität, die das Fahrzeug in den digitalen Lifestyle der Kunden einbindet, gehören zu den Eigenschaften des neuen Modells, mit dem Volvo ein erweitertes Markt- und Kundensegment für die Marke erschließt. Drei Antriebsversionen mit bis zu 315 kW (428 PS) Leistung ermöglichen ein ebenso sanftes wie souveränes Fahrerlebnis; je nach Motor- und Batterievariante liegt die maximale Reichweite bei bis zu 480 Kilometer.



KI-GESTÜTZTER ENERGIEMANAGER

Das E-Mobility-Start-up LADE hat auf der Fachmesse Power2Drive nun erstmals das KI-gestützte Energie- und Lastmanagementsystem „LADEgenius“ gezeigt. Die intelligente Steuerungszentrale regelt und optimiert bis zu 96 Ladepunkte in Echtzeit und bis zu fünf Tage im Voraus. Mit einem zusätzlichen Modul kann das System auf 224 Ladepunkte erweitert werden. LADEgenius ist bei allen LADE-Produkten inklusive und kann zukünftig auch als separates Produkt erworben werden. LADE-Gründer Dennis Schulmeyer erläutert: „Unsere selbstentwickelte KI-Software plant und optimiert die Ladevorgänge so, dass möglichst viel grüner Strom in die Fahrzeuge geladen wird – beispielsweise wenn die eigene Solaranlage gerade sauberen Sonnenstrom erzeugt, aber auch wenn im Stromnetz gerade besonders viel Ökostrom verfügbar ist. So tragen wir aktiv dazu bei, die dringend benötigte Transformation unseres Energiesystems zu beschleunigen.“

SPRACHSTEUERUNG

Mercedes-Benz baut die Nutzung von künstlicher Intelligenz weiter aus und integriert sie als nächsten Schritt in die Sprachsteuerung seiner Fahrzeuge. Mithilfe von ChatGPT soll die Sprachsteuerung per Aufruf „Hey Mercedes“ des MBUX Sprachassistenten noch intuitiver werden. Am 16. Juni 2023 startete eine Beta-phase für Kundinnen und Kunden in den USA, deren Modellreihen mit dem Infotainmentsystem MBUX ausgestattet sind. Das sind mehr als 900.000 Fahrzeuge. Die Teilnahme am Beta-programm war optional. Interessierte wurden über die Mercedes me App oder bequem direkt aus dem Fahrzeug heraus über die Verwendung instruiert. Um teilzunehmen, sagte man dem Fahrzeug: „Hey Mercedes, I want to join the beta programme.“ Die Einführung in das Beta-programm erfolgte Over-the-Air. Mercedes-Benz integriert ChatGPT über den Azure OpenAI Service und nutzt dabei die Möglichkeiten der Microsoft Cloud- und KI-Plattform.



STUDIE

Auf Deutschlands Straßen sind immer mehr E-Fahrzeuge unterwegs. Was sich Elektroautofahrer aber wünschen: mehr Einfachheit. Der Shell Recharge EV-Driver-Report 2023 mit über 25.000 Befragten macht deutlich, dass sich viele Fahrer einen einfachen und unkomplizierten Zugang zur E-Mobilität wünschen, statt einer Vielzahl von Apps und Ladekarten. „E-Mobilität ist ein wichtiger Baustein, um die Dekarbonisierung im Verkehrssektor voranzutreiben. Der Ausbau der E-Mobilität hängt dabei auch von der Akzeptanz durch die Verbraucher ab. Die Möglichkeit, spontan und flexibel bargeldlos zu bezahlen, kann dazu beitragen“, so Silke Evers, Geschäftsführerin euroShell Deutschland GmbH & Co. KG. Bei der E-Mobilität komme es nach wie vor zu Verzögerungen, weil die Infrastruktur noch nicht flächendeckend gegeben sei. Ein wichtiger Punkt ist auch das kontaktlose Bezahlen. Angestrebt ist von der Bundesregierung, dass ab Juli 2024 neu errichtete öffentlich zugängliche Ladesäulen eine kontaktlose Bezahlart anbieten sollen.

NEUE LADELÖSUNG

Zaptec bietet eine MID-zertifizierte Ladelösung auf dem deutschen Markt an. Das neue Ladesystem wird mit einem eingebauten Stromzähler gemäß der EU-Richtlinie für Messgeräte (Measurement Instruments Directive, kurz MID) ausgestattet. Dies erleichtert den Verbrauchern die Nutzung semi-öffentlicher Ladestationen und ist für Zaptecs internationale Expansion in neue europäische Märkte von entscheidender Bedeutung. Das neue Ladesystem zeigt den akkumulierten Stromverbrauch in Kilowattstunden an, sodass die Nutzer sehen können, wie viel Strom durch die Ladestation geflossen ist. Der Ladeverlauf wird im Zaptec-Portal gespeichert und das Messgerät liefert eine ebenso genaue Messung wie ein Stromzähler, der in einem Sicherungskasten angebracht ist. „Das Besondere an diesem Produkt ist, dass wir das Messgerät selbst entwickelt haben und die Ladestation zahlreichen Tests unterzogen wurde“, sagt Peter Bardenfleth-Hansen, CEO von Zaptec.

LADE- UND ENERGIEMANAGEMENT

Ende Juni hat Stellantis Free2move Charge eingeführt – ein umfassendes 360°-Ökosystem für ein nahtloses Lade- und Energiemanagement, das den Bedarf aller Elektrofahrzeugkunden komplett abdecken wird – immer und überall. Free2move Charge adressiert die Bedürfnisse von E-Fahrzeug-Kunden zu Hause, am Arbeitsplatz und unterwegs. „Während die Elektromobilität immer schneller zum Mainstream wird, erwarten unsere Kundinnen und Kunden, dass wir mehr als nur ein Mobilitätsanbieter sind“, sagte Ricardo Stamatti, Senior Vice President der Charging & Energy Business Unit bei Stellantis. „Mit der Einrichtung einer dezidierten Geschäftseinheit, die unsere mutige Elektrifizierungsstrategie unterstützt und als logische Erweiterung unserer ikonischen Marken in Erscheinung tritt, positionieren wir uns als echter Wegbereiter. Free2move Charge ist das erste Produkt-Roll-out, das alle unsere Ziele verkörpert: Leistung, Mehrwert, Nachhaltigkeit und die Bereitstellung der Freiheit der Elektromobilität für alle.“

ENERGIESPEICHER

Saubere Energie jederzeit: Die Toyota Motor Corporation hat gemeinsam mit dem Energieversorger Tokyo Electric Power Company Holdings (TEPCO) ein stationäres Batteriespeichersystem entwickelt. Batterien elektrifizierter Toyota-Modelle helfen, Energie aus erneuerbaren Quellen zu speichern und langfristig zu nutzen – selbst wenn Wind und Sonne ausbleiben. Die kontinuierliche Zunahme elektrifizierter Fahrzeuge auf den Straßen erhöht sukzessive den Strombedarf. Für eine stabile und nachhaltige Energieversorgung sind Speichersysteme von entscheidender Bedeutung: Wenn mehr grüner Strom aus Wind- und Solarenergie erzeugt als benötigt wird, kann dieser gesammelt und in produktionsärmeren Zeiten wieder zur Verfügung gestellt werden. So werden Spitzenlasten ausgeglichen und die Energiewende wird vorangetrieben. Das von Toyota und TEPCO entwickelte Batteriespeichersystem weist eine Kapazität von rund drei Megawattstunden (MWh) auf – bei einer Leistung von einem Megawatt.

Die richtige Strategie gegen das Lieferzeitenchaos

Mit langfristiger Planung und einem kompetenten Partner lassen sich die Herausforderungen für den Fuhrpark meistern.

Pandemie und der Ukraine-Krieg haben in der Automobilbranche für Produktions- und Lieferengpässe gesorgt: Ab 2019 fehlten jährlich ca. 1,5 Mio. produzierte Fahrzeuge – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Lieferzeiten von Neuwagen und die Verfügbarkeit von Gebrauchten. Inzwischen erholt sich der NW-Markt: Die Produktion erreichte im Frühjahr fast das Niveau von 2019, Neuzulassungen bleiben deutlich darunter, obwohl sie zuletzt stark stiegen.

Die Folgen aus dem Lieferzeitenchaos beeinflussen auch den GW-Markt: Ohne Neuwagen können Gebrauchte nicht ersetzt werden, der GW-Absatz ist seit 2020 rückläufig. Die Preise stiegen wegen der großen Nachfrage deutlich, aber das Volumen fehlte. Seit 2023 sinkt die Nachfrage u. a. aufgrund von Inflation und Zinserhöhungen, das Volumen kommt zurück. In Folge sinken die GW-Preise nur langsam. Ausnahme: Elektrofahrzeuge, die aufgrund von teilweise stark reduzierten UPE einiger Hersteller, als GW deutlich an Wert verloren haben. Zudem nehmen die klassischen Export-Märkte diese Fahrzeuge nicht mehr auf. Bis Anfang 2023 waren Lieferfähigkeit der OEM, geringere Laufleistungen und auslaufende Leasing-

verträge ohne Ersatz große Herausforderungen für Fuhrparkmanager. Inzwischen sind weitere Fallstricke, wie steigende Leasingraten, unzuverlässige Lieferzeiten, ad hoc verfügbare Volumina und damit plötzlich notwendige Fahrzeugaussteuerungen an der Tagesordnung.

Um diese Herausforderungen für den Fuhrpark zu meistern und ein Abwicklungs- und Prozesschaos zu vermeiden, helfen nur langfristige Planung und Prozessoptimierung. Es gilt, erzwungenen Ad-hoc-Entscheidungen vorzubeugen, Lieferzeiten und Preise sowie alternative Bezugsquellen regelmäßig zu prüfen und den eigenen Fuhrpark effizient einzusetzen. Entscheidend ist, rechtzeitig die richtigen Partner ins Boot zu holen. Nur so lassen sich (unvorhersehbare) Kosten und Prozessstörungen reduzieren.

Mit unserem Full-Service-Remarketing-Ansatz unterstützen wir Sie bei der langfristigen Planung und Vermarktungsoptimierung. Wir helfen Ihnen, Prozess- und andere Risiken zu reduzieren und Erträge zu generieren. Sprechen wir darüber: www.autorola.de

ANZEIGE



Eine Autobatterie, die Strom nicht nur aufnehmen, sondern bei Bedarf auch wieder abgeben kann, um beispielsweise das Eigenheim mit Strom zu versorgen oder sogar das gesamte Stromnetz zu stabilisieren: Das Konzept des bidirektionalen Ladens bringt viele Vorteile mit sich. Flottenmanagement hat sich einmal genauer mit dem Thema befasst und zeigt in diesem Artikel die Möglichkeiten, die Funktionsweise und Technik als auch die Hindernisse der Technologie auf.



Energieversorgung auf vier Rädern

Die Energieversorgung mit fossilen Kraftstoffen ist teuer und kann zu Belastungen der Umwelt führen. Diese Probleme haben erneuerbare Energien nicht, daher soll der Strombedarf in Deutschland bis zum Jahr 2030 zu 80 Prozent über diese Form gedeckt werden. Jedoch stellt sich auch hier eine große Herausforderung: Der Ertrag erneuerbarer Energien wie Sonne und Wind schwankt, die Stromerzeugung aus diesen Quellen ist daher volatil. Um das Stromnetz nun zu stabilisieren, sind Zwischenspeicher eine geeignete Lösung, aus denen der Strom bei Bedarf abgerufen werden kann. Diese sind in Form von E-Auto-Batterien bereits millionenfach vorhanden und könnten so eine effiziente Nutzung von erneuerbaren Energien sicherstellen. Denn in Spitzenzeiten, wenn zusätzlicher Energiebedarf besteht, könnten sie Strom an das Netz zurückgeben. Aber fangen wir zunächst mit dem Beispiel einer Fotovoltaikanlage an, an der das Prinzip anschaulich erklärt werden kann.

Wer eine solche Fotovoltaikanlage sein Eigen nennt, kann damit sein Eigenheim bis zu einem gewissen Grad selbst mit Strom versorgen und ist unabhängiger vom Energieversorger. Jedoch produziert die Anlage teilweise Strom, wenn dieser nicht benötigt wird, und steht still, wenn Bedarf vorherrscht. Wohin also mit dem überschüssigen Strom? Wenn man sich keinen Energiespeicher in Form einer Großbatterie zulegen will, macht es Sinn, das eigene E-Auto als Energiespeicher zu nutzen und den hier gespeicherten Strom bei Bedarf in das Hausnetz einzuspeisen. So wird der Strom tagsüber gespeichert und kann nachts wieder abgegeben werden. Wenn man diese Situation nun weiterdenkt, wäre die nächste Stufe, Strom nicht nur in das eigene Hausnetz, sondern in das gesamte Stromnetz einzuspeisen. Da die erneuerbaren Energiequellen in der Regel je nach Tages- oder Jahreszeit unterschiedliche Mengen erzeugen, steht der Strom aus diesen Quellen nur unregelmäßig zur Verfügung. Werden E-Autos als Zwischenspeicher genutzt, kann die unbeständige Einspeisung abgepuffert und eine schwankende Energieproduktion ausgeglichen werden, indem die in den

Akkus gespeicherte Energie einfach wieder in das Stromnetz zurückgeführt wird. Zudem wird Bedarfsspitzen entgegengewirkt und der Druck auf das Netz wird reduziert. Der Strom steht so dann zur Verfügung, wenn er benötigt wird. Die Vorteile für den E-Auto-Besitzer liegen dabei auf der Hand: Neben einer größeren Unabhängigkeit vom Energieversorger kann Strom zu einem günstigen Preis während der Nebenverkehrszeiten geladen und gespeichert werden und dann zu höheren Erlösen in Zeiten verstärkter Nachfrage wieder veräußert werden.

Funktionsweise

Strom kann, ganz generell gesprochen, in zwei Richtungen fließen: aus dem Netz in einen Speicher und anschließend aus dem Speicher wieder heraus. Viele Geräte haben bereits diese alltägliche Funktion, jeder Akku eines Smartphones oder Laptops speichert Strom und gibt ihn anschließend wieder ab. Doch was, wenn der Strom wieder zurück in das Netz eingespeist werden soll? Bei einer E-Auto-Batterie ist dafür ein Zwischenschritt nötig, da das Fahrzeug mit Gleichstrom (DC) fährt, im Strom- oder Hausnetz aber Wechselstrom (AC) vorherrscht. Daher wechselt ein Gleichrichter, der sich in der Wallbox oder im Bordladegerät des Fahrzeugs befindet, den Wechselstrom in Gleichstrom, wenn das BEV geladen wird. Für die Einspeisung zurück in das Netz ist nun entsprechend ein Wechselrichter notwendig, der den Strom wieder umwandelt.

Für das nach diesem Grundprinzip ablaufende bidirektionale Laden unterscheidet man grundsätzlich drei Varianten. Bei der ersten und einfachsten Variante, die schon in vielen Elektroautos vorhanden ist, findet man einfach eine Schuko-Steckdose, über die elektrische Geräte problemlos betrieben werden können. Diese praktische Möglichkeit wird Vehicle-to-load (V2L) oder Vehicle-to-Device (V2D) genannt. Bei der zweiten, Vehicle-to-Home (V2H), wird das E-Auto wie oben bereits beschrieben als Batteriespeicher genutzt, in dem Strom zwischengespeichert wird, um später dann wieder in das Hausnetz zum Eigenverbrauch zurückzufließen. Mit der heutzutage

vorhandenen Batteriekapazität kann ein Haushalt über mehrere Tage mit Strom versorgt werden, wenn dieser ganz ausfallen sollte oder die PV-Anlage keinen Strom produziert. So kann der Verbrauch ohne zusätzlichen Speicher, der wiederum Ressourcen und Platz benötigt, optimiert werden. Bei der dritten und letzten Variante werden Elektroautos nicht bloß für den eigenen Strombedarf genutzt, sondern aktiv zur Stabilisierung des gesamten Stromnetzes eingebunden, indem der Strom nicht nur in das heimische, sondern gesamte Netz eingespeist wird. Um Elektroautos auf diese Weise als Leistungsreserve nutzen zu können, müssen diese durch intelligente Steuerung zusammengeschlossen werden. Damit kann dann ein Beitrag zur Stabilisierung der Energieversorgung während der Bedarfsspitzen am Morgen oder Abend, wenn in vielen Haushalten Licht und Herd benötigt werden, oder ein Ausgleich bei schwankender Stromproduktion geleistet werden.

Technik

Bidirektionales Laden klingt einfach, ist aber komplex, da alle Komponenten ineinandergreifen müssen. Da ist natürlich das Fahrzeug auf der einen und eine passende Ladestation auf der anderen Seite. Was jetzt noch fehlt, ist ein intelligentes Energiemanagementsystem. Damit wird erfasst, wann wie viel Strom im Haushalt benötigt wird, und – wenn eine PV-Anlage vorhanden ist – wie viel selbst erzeugter Strom gerade zur Verfügung steht. Dazu sollte natürlich der Ladestand des Akkus im Fahrzeug ermittelt werden und wie viel Strom zu einem bestimmten Zeitpunkt hier abgegeben werden kann. Schließlich möchte man ja nicht auf halber Strecke liegen bleiben. Bei der Einspeisung in das gesamte Stromnetz muss das Be- und Entladen einer größeren Anzahl von Fahrzeugbatterien natürlich mit dem Angebot und der Nachfrage nach Strom synchronisiert werden. Das System sollte hier also entsprechend angepasst sein.

Dafür sind Rahmenbedingungen mit entsprechenden regulatorischen Voraussetzungen erforderlich, damit alle beteiligten Komponenten

AUSWAHL AN FAHRZEUGEN, DIE BIDIREKTIONALES LADEN UNTERSTÜTZEN

Modell	Stecker	AC / DC	Art
Nissan Leaf	CHAdeMO	DC	V2H / V2G (vorbereitet)
Hyundai Ioniq 5 / 6	Schuko	AC (1-phasig)	V2L
Kia EV6 / Niro EV	Schuko	AC (1-phasig)	V2L
MG 4 / 5 / Marvel	Schuko	AC (1-phasig)	V2L
Škoda Enyaq (mit 77 kWh)	CCS	DC	V2H / V2G (vorbereitet)
Volvo EX90	Schuko / Typ 2 / CCS	AC (1-/3-pha- sig) / DC	V2L / V2H / V2G (vorbereitet)
VW ID.3 / ID.4 / ID.5 / ID.Buzz (mit 77 kWh)	CCS	DC	V2H / V2G (vorbereitet)
Polestar 3	Schuko / Typ 2 / CCS	AC (1-/3-pha- sig) / DC	V2L / V2H / V2G (vorbereitet)

(Quelle: ADAC)

durch einen passenden Kommunikationsstandard miteinander agieren können. Eine entsprechende Norm ist bereits vorhanden: Seit April 2023 regelt die ISO 15118-20 die Kommunikation zwischen E-Auto und Ladeeinrichtung; diese müsste dann um die Aspekte des bidirektionalen Ladens erweitert werden. Produzenten von E-Autos und Wallboxen könnten so normkonforme und damit miteinander kompatible Produkte herstellen.

Hindernisse

So weit, so gut: Es gibt jedoch auch einige Probleme. Zurzeit gibt es nur eine begrenzte Anzahl an Elektroautos und Wallboxen, die überhaupt die Funktion des bidirektionalen Ladens unterstützen (siehe Tabelle). Hier ist die Industrie gefragt, die zudem herstellerübergreifende Regeln entwickeln muss, welche die technischen Unterschiede der verschiedenen Fahrzeuge, wie beispielsweise die Batteriegröße oder die interne Spannung im Bordnetz, berücksichtigen. Denn es soll ja zu keiner Fehlfunktion und damit zu einem Schaden an der Batterie kommen. Dies gilt natürlich auch für die im Haus installierte Technik. Weiterhin muss die Gesetzeslage angepasst werden: E-Autos gelten als Pkw, nicht als Batteriespeicher, für die es rechtliche Vorschriften gibt. Genauso muss eine mögliche Besteuerung geregelt werden: Was ist, wenn steuerbegünstigt am Arbeitsplatz geladen und dann zu Hause eingespeist wird? Hierzu zählt auch die Abrechnung mit dem Stromanbieter, die ähnlich einer PV-Anlage aussehen könnte.

Auch stellt sich grundsätzlich die Frage, ob das häufigere Be- und Entladen als bei normaler Nutzung nicht zur beschleunigten Alterung des Akkus beiträgt. Dazu muss gesagt werden, dass die Belastung wesentlich geringer ist als beim Schnellladen. Wenn man davon ausgeht, dass die Nutzungsdauer eines Lithium-Ionen-Akkus bei bestenfalls 20 Jahren liegt, könnten Elektroautos relativ problemlos für V2H oder V2G genutzt werden. Vorausgesetzt es gibt eine intelligente Steuerung, welche die Zyklen und Belastung der Batterie mitberücksichtigt.

Als Letztes muss über die Kosten gesprochen werden. Eine zum bidirektionalen Laden fähige Wallbox dürfte drei- bis viermal teurer sein, dazu kommen die entsprechende Technik im Auto und ein geeignetes Lastmanagement. Damit sich diese Investition amortisiert, dürfte der Bedarf im eigenen Haus zu niedrig sein, sodass es Jahre oder Jahrzehnte dauern würde, bis dies der Fall wäre. Wirtschaftlicher gestaltet sich dagegen die V2G-Option, da der Strom, der am Markt verkauft wird, zu höheren Erlösen führt.

DIGITALE ZULASSUNG VON ÜBERALL ZU JEDER ZEIT



✓ schnell & einfach

transparent & sicher



✓ von überall & zu jeder Zeit



zulassen.einfach.digital.

Entdecken Sie grenzenlose Unabhängigkeit bei der Zulassung. Mit Kroschke sind Sie nicht mehr vom unterschiedlichem Digitalisierungstempo und den Kapazitäten der Ämter abhängig. Unsere Systeme wählen automatisch den besten verfügbaren Zulassungsweg.

Kontaktieren Sie uns:

www.kroschke.de/gks





Markante Rückleuchten fallen ins Auge

Dank ausladendem Kofferraum geht der Q4 durchaus als Praktiker durch



Elektrisch für Einsteiger

Mit dem Audi Q4 e-tron bieten die Ingolstädter eine erschwingliche Lösung im BEV-Bereich an, die auch noch praxistauglich, da langstreckenfest ist dank solider Ladeperformance. Flottenmanagement hat den Test gemacht.

Es ist immer das gleiche Lied bei den Elektrofahrzeugen. Sie sind recht teuer, vor allem im Hinblick auf das baldige Wegfallen der Förderung bei der Anschaffung im gewerblichen Bereich – und: Das Energienachfassen dauert einfach länger als beim Verbrenner. Audi hat mit dem Q4 e-tron ein Fahrzeug auf die Räder gestellt, das mit einem Grundpreis von netto 45.294 Euro (Sportback) noch im bezahlbaren Bereich liegt, zumal User, für die die Ein-Prozent-Regelung gilt, mächtig sparen. Denn bei elektrisch angetriebenen Vehikeln gilt nur ein Viertel des Bruttolistenpreises als Bemessungsgrundlage für die pauschale Besteuerung privater Fahrten, und preislich liegt der Q4 hier mittendrin. Doch jetzt stellt sich natürlich die Frage, ob das kompakte Gefährt genauso als Allrounder durchgehen kann wie ein vergleichbarer Verbrenner. Und zwar auch dann, wenn länger andauernde Dienst- oder Urlaubsfahrten abgespult werden müssen. Flottenmanagement hat das natürlich ausprobiert. Was für die Elektromobilität anno 2023 noch gilt, ist, dass die Ladeleistung schwierig zu reproduzieren ist.

Die Gründe dafür sind vielfältig. Mal bringt die Ladesäule einfach nicht so viel Strom wie versprochen, mal hat der Akku nicht die richtige Temperatur. Wenn es gut läuft, lassen sich mehr als 120 Kilometer Reichweite pro zehn Minuten nachladen – das klappt unter günstigen Bedingungen tatsächlich auch in der Realität. Aber nicht immer, so ehrlich muss man sein. So gesehen kommt es ein bisschen auf das persönliche Zeitmanagement an, wie man mit den Ladepausen umgeht, die nun einmal ausgiebiger sind als Tankpausen. In Verbindung mit einem dichten Ladenetzwerk, und das ist hierzulande gegeben, lässt sich mit dem Q4 e-tron aber durchaus verreisen innerhalb Deutschlands und sogar innerhalb Europas, wobei die Dichte der Ladesäulen von Land zu Land variiert. Gut, dann kann die Fahrt ja beginnen.

Der Q4 macht vor allem einen luftigen Eindruck und bietet viel Innenraum trotz kompakter 4,59 Längener. Und hier wären wir wieder bei einem spezifischen Vorteil elektrisch

angetriebener Autos: Da ihre Komponenten kompakter sind, nehmen sie auch entsprechend weniger Raum in Anspruch – und es bleibt mehr Platz für die Passagiere. So bekommt man es hin, ein erwachsenes Auto auf die Räder zu stellen, mit dem man sich im urbanen Raum dennoch wohlfühlen kann. Solche Eigenschaften zahlen natürlich auf das Komfort-Konto ein. Insbesondere hinten sitzen zwei Personen wahrlich bequem mit Beinfreiheit satt. Und obwohl es sich beim Testwagen um die sportiver anmutende Sportback-Variante mit schick abfallender Dachlinie handelt, gibt es keine nennenswerten Einschränkungen für den Kopf. Und natürlich verwöhnt der adrett gezeichnete Ingolstädter mit zwei USB-C-Anschlüssen im Fond – schließlich soll ja niemand ohne elektrische Devices auskommen müssen während einer längeren Fahrt. Und der Q4 ist darüber hinaus urlaubsfreundlich, weil er 535 Liter Gepäckraumvolumen hinter der zweiten Sitzreihe bietet und somit viel Platz für Koffer und Co.

Doch noch einmal zum Thema Komfort: Audi ist ja durchaus bekannt für einen sportlichen Einschlag. Allerdings nervt der Q4 e-tron keineswegs mit knüppelharter Federung, sondern bügelt auch Bodenwellen denkbar schlechter Straßen patent aus. Das heißt nicht, dass der Oberbayer phlegmatisch wäre in der Querdynamik, ganz im Gegenteil. Er fühlt sich auf außerstädtischem Terrain mit schwungvollen Wechselkurven durchaus wohl, und das Leergewicht von über zwei Tonnen merkt man dem Hecktriebler gar nicht an. Das liegt natürlich auch am tiefen Schwerpunkt – denn die schwere Batterie findet sich geschickt im Unterboden verstaut. Dank 204 Pferden erfolgt auch der Vortrieb recht lebendig. Audi nennt 8,5 Sekunden für den Sprint auf 100 km/h. Das ist heute zwar kein außergewöhnlicher Sportwagenwert mehr, aber der elektrische Antrieb ohne Wechselgetriebe lebt davon, dem Fahrer keine Zugkraftunterbrechungen zuzumuten. Also



Vor allem als Sportback mit sportivem Fließheck macht der Q4 eine gute Figur

Audi Q4 Sportback 40 e-tron

Motor	ein Elektromotor
kW (PS):	150 (204)
Max. Drehmoment	310 Nm
Antrieb/Getriebe	Heck/eine feste Übersetz.
Höchstgeschw. km/h	160
Beschleunigung 0-100/h	8,5 s
WLTP-Verbrauch	16,4 kWh auf 100 km
Testverbrauch	18,4 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	470 km
Ladeleistung	maximal 135 kW
Ladezeit	29 Minuten
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	77,0 kWh (netto)
Zuladung	505 kg
Laderaumvolumen (VDA)	535 bis 1.460

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	17/22/22

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	12 Jahre
Lack	3 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Rückfahrkamera	353 Euro
Tempomat, adaptiv	1.084 Euro (Paket)
Elektr. Heckklappe	Serie
Lendenwirbelstütze	702 Euro (Paket)
Einparkhilfe	1.084 Euro (Paket)
Lenkradheizung	151 Euro
Wärmepumpe	831 Euro
LED-Matrix-Scheinwerfer	950 Euro
schlüsselloser Zugang	395 Euro
Head-up-Display	2.756 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	ab 1.676 Euro

Basispreis:

Audi Q4 Sportback	ab 45.294 Euro
40 e-tron	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	879,42/981,42/1.179,11
-------------------------	------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	805,69/870,82/994,78
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil:	56,5 %
-----------------------	--------

Dieselanteil:	0 %
---------------	-----

Bewertung:

- +**
 - ausgezeichnetes Platzangebot
 - günstigere Kosten durch 0,25-Prozent-Regel
 - ausgezeichnete Fahrleistungen
- - Wärmepumpe nicht serienmäßig

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



An Display mangelt es im Audi Q4 nun wirklich nicht



Auch in der zweiten Reihe gibt es Platz in en masse



Der Audi Q4 e-tron tritt durchaus selbstbewusst auf

beschleunigt der Q4 in einem Stück durch bis zur Endgeschwindigkeit, die bei abgeregelten 160 km/h liegt. Auch mal eben schnell in eine Verkehrslücke „hüpfen“ gelingt mit dem Q4 souverän – da ist er einem Verbrenner mit Automatikgetriebe fast immer überlegen, der sich zumindest eine kurze Gedenksekunde nimmt während des Herunterschaltens, wenn man vorher im großen Gang unterwegs war.

Bleibt das Infotainment. Kommt im Q4 sicherlich nicht zu kurz. Das so genannte „Virtual Cockpit“ (Kombiinstrument als Displayfläche) gibt es frei Haus, allerdings bietet die netto 1.676 Euro Aufpreis kostende Variante inklusive Navigationssystem mehr Spielweise. Hier kann man nach Herzenslust herumkonfigurieren, beispielsweise, ob man klassische oder lieber sportlich-progressive Instrumente möchte. Und die kamerabasierte Verkehrszeichen-Erkennung ist dann auch noch am Start. An Monitor mangelt es dem Q4 übrigens wahrlich nicht – hinzu kommt ja auch noch der große Touchscreen auf der Mittelkonsole, der so viel Menü anbietet, dass man sich einige Stunden austoben darf – funktioniert aber alles intuitiv. Und die alltäglichen Funktionen werden mit physischen Tasten abgehandelt. Wie beispielsweise die umfangreiche Klimaautomatik. Auch der Fahrdynamikschalter ist einfach erreichbar im Bereich der Mittelkonsole als echter haptischer Taster. Das ist schon deshalb praktisch, weil man dann entsprechende Einstellungen während der Fahrt vornehmen kann und nicht hinzusehen braucht.

Auch erfreulich, dass Audi die Tempomat-Bedienung weiterhin beim Lenksäulen-Hebel belässt,

Immer voll vernetzt und nie ohne Strom – wird möglich dank vieler USB-Anschlüsse, auch hinten



was in der Bedienergonomie einfach unschlagbar ist. Ziemlich gut funktioniert derweil auch die Steuerung der adaptiven Geschwindigkeitsregelanlage: Sie bremst den Q4 ohne weiteres Zutun des Fahrers gemäß fließendem Verkehr bis zum Stillstand herunter, und das sehr behutsam – gut für Komfort und Sicherheit. Serienmäßig sind übrigens die wichtigsten Features wie entscheidende Assistenten, elektrisch betätigte Heckklappe sowie LED-Scheinwerfer. Ein paar Optionen aus der Liste der Zusatzausstattungen sollte man je nach Budget und persönlichen Bedürfnissen wählen. Bei der netto 832 Euro teuren Wärmepumpe kommt es tatsächlich auf das individuelle Fahrprofil an. Wer bei kalter Witterung viel Langstrecke macht, profitiert womöglich von einer etwas größeren Reichweite. Die fällt mit 470 Kilometern nach gemittelter WLTP-Disziplin allerdings ohnehin nicht schlecht aus. Und ein temperierter Akku (den hat man während der Fahrt ohnehin) erreicht 80 Prozent Füllstand nach 29 Minuten laut Werk.

Rasanten Pferd

Porsche hat den Taycan inzwischen zu einer weitverzweigten Familie ausgebaut. Flottenmanagement war mal wieder unterwegs mit einer der vielen Varianten. Diesmal im Fokus: der 4S Sport Turismo.



Unkonventionelles Heck – der Sport Turismo ist cool



Der eine oder andere Koffer passt in den Taycan Sport Turismo

CCS ist natürlich Standard beim Taycan, der stets schnell lädt



Während sich Flottenmanagement letztes das Basismodell der Taycan-Baureihe angesehen hat, darf es diesmal wieder etwas mehr Feuer sein: Zwar ist der 4S noch nicht das Topmodell, aber 571 PS als Boost-Leistung können sich schon sehen lassen. Diese Power gibt es zwar nur ein paar Sekunden, aber das reicht ja auch, denn viel Zeit braucht es nicht, um den Viertürer auf ordentlich Speed zu katapultieren. So in der Theorie. Probieren wir mal. Rein in die sportiven Sessel und den Wählhebel betätigen (den Startknopf braucht es gar nicht). Und schon rollt der Allradler los. Jetzt muss nur noch die richtige Straße her, um die Muskeln der beiden lautlosen Maschinen spielen lassen zu können. Sonst wird es eng, und kaltverformtes Blech wollen wir nicht. Also, erst die menschenleere Gegend aufsuchen, dann Spannung anlegen. Und, los gehts! Erst summt es, dann ertönt ein leichtes „Klack“ – aha, das Zweigang-Getriebe schaltet hoch. Die Nackenmuskulatur ist jedenfalls angespannt, ein 4S reicht locker, um den Rücken des Passagiers fest an der Rücksitzlehne kleben zu lassen.

Wer sich den Punch gibt und ihn genießt, könnte sich schon mit dem Gedanken anfreunden: Eine Welt ohne Verbrenner lässt sich aushalten. Na, wir wollen mal nicht übertreiben. Um die 571 Pferdchen unseres Testwagens mit der Performance Batterie Plus (knapp 84 kWh nutzbar) richtig galoppieren zu lassen, braucht es durchaus Feingefühl, denn der Sportler reagiert ziemlich prompt. Die quasi sofort anliegenden 650 Nm Drehmoment fallen nämlich bissig über die Pneu her. Wenn Lenkwinkel im Spiel ist, dämmt die Regelelektronik die Power ziemlich wirkungsvoll ein. Je nach Fahrmodus lässt sich das Quertreiben mit dem rechten Pedal durchaus unterstützen – daher gibt der Taycan durchaus die (fahr)spaßige Alternative. Dank Allrad bekommt man die Leistung gut auf die Straße. Wer mit voller Leistung aus der Ortschaft heraus beschleunigt, wird keinen Mangel an Grip erleben und stattdessen giftigen Vortrieb. In den – am Lenkrad einstellbaren – Sport-Modi darf man dann auch den eigens kreierten Sound (420 Euro netto Aufpreis) genießen, mit dem die Ingenieure

kräftige Zwischenspurts untermalen. Ein bisschen Verbrenner-Gefühl kann ja nicht schaden.

Doch Taycan heißt nicht Dauer-Alarmzustand. Der Sport 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 Größte 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 Allradlenkung 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 frapierend 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 – 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

Porsche Taycan Sport Turismo 4S

Motor	zwei permanenterregte Synchron-Elektromotoren
Hubraum	-
kw (PS) bei U/min	420 (571) bei Overboost
Max. Drehmoment	650 Nm bei Launch-Control
Antrieb/Getriebe	2-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	250
Beschleunigung 0-100/h	4,0 s
WLTP-Verbrauch	20,4 kWh auf 100 km
Testverbrauch	21,1-24,7 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	348 km
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	71 kWh (netto)
Zuladung	630 kg
Ladevolumen (VDA)	446 bis 1.212 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	17/28/30

Garantie:

Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	12 Jahre
Lack	3 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Spurhalteassistent	Serie
Tempomat (adaptiv)	1.470 Euro
Elektr. Heckklappe	Serie
Luftfederung	Serie
Panorama-Glasdach	1.350 Euro
Wankstabilisierung	2.750 Euro
Nachtsichtgerät	1.860 Euro
LED-Scheinwerfer	1.450 Euro
schlüsselloser Zugang	920 Euro
Beifahrer-Display	860 Euro

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Porsche Taycan	ab 97.068,07 Euro
4S Sport Turismo	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km	-
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	1.747,44/2.013,03/2.519,62
Kilometer-Leasingrate Schaltgetriebe*	
20.000/30.000/50.000 km	-
Kilometer-Leasingrate Automatik*	
20.000/30.000/50.000 km	1.655,73/1.875,46/2.290,33

Firmenfahrzeuganteil:	29,2 %
Dieselanteil:	0 %

Bewertung:

- + • ordentlicher Sitzkomfort
- hohe Fahrleistungen
- überzeugender Nutzwert
-
- • keine Elektro-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



So viel Display wie im Taycan gibt es sonst selten

Die sportiven Einzelsitze verleihen dem Taycan einen luxuriösen Touch



Unverkennbar nach Porsche sehen die Tagfahrlicht-Spots aus



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 Hinterbänker bestellt ist – der Raum bis zu den Vordersitzlehnen fällt jedenfalls ziemlich üppig aus.

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 4S Sport Turismo mit der Performance Batterie Plus mindestens 97.068,07 Euro netto auf den Tisch legen. Kleiner Trost: Als Dienstwagenfahrer muss nur ein halbes Prozent vom Bruttolistenpreis abgedrückt werden für die pauschale Besteuerung privater Fahrten. Jetzt stellt sich die Frage, ob man noch auf weitere Ausstattungsmerkmale angewiesen ist. Prinzipiell kommt der Taycan bereits bestens ausgestattet daher, bietet Features wie Bluetooth-Freisprechanlage, elektrische Heckklappe, LED-Scheinwerfer, Luftfederung und Tempomat frei Haus. Der Teufel steckt allerdings im Detail: So sollte die 710 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 225 kW Ladeleistung, bedarf angesichts der Preisklasse keiner Diskussion.



Der Sport Turismo zählt zu den eleganten Erscheinungen

Zulassung per Klick

Bereits seit Oktober 2019 können private Fahrzeughalter vielerorts auf eigens dafür eingerichteten kommunalen Internetportalen alle Standardzulassungsvorgänge online abwickeln.

Damit war es erstmals möglich, Fahrzeuge in Deutschland bequem von zu Hause aus an-, um- oder abzumelden, ohne den zeitraubenden Weg zur Zulassungsstelle zu absolvieren. Ab September 2023 soll die sogenannte i-Kfz nun auch Unternehmen, Händlern und Versicherern zur Verfügung stehen. Flottenmanagement erklärt, wie die digitale Kfz-Zulassung funktioniert.



Wer kennt es nicht? Möchte man ein Fahrzeug an-, um- oder abmelden, wird vor allem Zeit und Geduld benötigt. Mit dem Projekt „i-Kfz“ (internetbasierte Fahrzeugzulassung) digitalisiert das Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) seit Oktober 2019 das Fahrzeugzulassungswesen in Deutschland. Ziel des Projektes ist es, die Fahrzeugzulassung einfacher, bequemer und effizienter zu machen und dadurch Bürger, Unternehmen und die öffentliche Verwaltung zu entlasten. Durch die Digitalisierung sollen Fahrten zur Zulassungsbehörde vermieden werden, was ein erhebliches Zeit- und Wegeinsparungspotenzial für Fahrzeughalter bedeutet. Mit Inkrafttreten der „Vierten Verordnung zur Änderung der Fahrzeug-Zulassungsverordnung und anderer straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften“ wurde die internetbasierte Abwicklung aller Standardzulassungsvorgänge für Privatpersonen ermöglicht (Stufe 3) – für ausgewählte Fälle auch vollautomatisiert.

Ab dem 1. September 2023 soll nun Stufe 4 folgen: So ist es möglich, direkt nach der digitalen Neuzulassung mit dem Fahrzeug zu starten. Es muss nicht mehr auf die Übersendung der Fahrzeugdokumente und Plaketten gewartet werden. Als Nachweis dient der digitale Zulassungsbescheid, der zehn Tage für die Fahrt auf öffentlichen Straßen ausreicht. Außerdem können auch juristische Personen Zulassungsanträge digital über die bestehenden i-Kfz-Portale bei den Zulassungsbehörden abwickeln. Leichter wird es auch für juristische Personen des Privatrechts wie Autohäuser und Zulassungsdienstleister, die sehr viele Zulassungsanträge pro Jahr stellen. Sie können diese künftig bundesweit digital über eine einheitliche Schnittstelle beim Kraftfahrt-Bundesamt (KBA), die sogenannte zentrale Großkundenschnittstelle (GKS), in die i-Kfz-Portale einsteuern. Auch Versicherungsunternehmen können mit der digitalen Zulassung beauftragt werden und per Video-Ident-Verfahren die Identität des Kunden nachweisen. Ein elektronischer Personalausweis ist dann nicht nötig. „Mit den internetbasierten Fahrzeugzulassungen wird der Zulassungsprozess beschleunigt, da die Zulassungsvorgänge mit dem höchsten Anteil an Verwaltungsvorgängen automatisiert bearbeitet werden. Der ‚Gang zur Zulassungsbehörde‘ entfällt dadurch, was bei überlasteten Zulassungsbehörden in Ballungsräumen sicher ein klarer Vorteil sein dürfte“, erklärt Tanja Ebert, Director Sales & Marketing bei der PS Team GmbH.

Für Marcus Olszok, Head of carTRUST bei Kroschke, ergeben sich durch die Stufe 4 noch weitere Vorteile, insbesondere im Flottenbereich: „Für gewerbliche Kunden ist unserer Kenntnis nach besonders interessant, dass bei der digitalen Zulassung hohe Vorgangszahlen an einem Tag möglich sind und dass die Kfz-Anmeldung 24/7 von überall aus erledigt werden kann. Außer der Zulassungsbescheinigung I (ZB I) und der ZB II werden keine physischen Unterlagen mehr benötigt und Antragsbearbeitung und -abschluss erfolgen innerhalb weniger Minuten. Inwiefern das ‚sofortige Losfahren‘ für Flottenbetreiber als besonderer Vorteil gesehen wird, ist sicherlich von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, da auch die Prozessketten sehr variieren.“ Obwohl in der Theorie je nach Zulassungsvolumen des Unternehmens auch eine direkte Anbindung an die GKS denkbar wäre, sollte man mit einem umfangreichen initialen IT-Aufwand rechnen – sowohl zeitlicher als auch finanzieller Natur: Zum einen müssen die Unternehmen ihre eigenen Systeme so programmieren, dass sie mit der Schnittstelle kommunizieren können. Zum anderen muss die Identität des zukünftigen Halters digital verifiziert werden; und das geht nicht ohne die Zusammenarbeit mit einem sogenannten Vertrauensdiensteanbieter, der ein Verfahren wie PostIdent, Bank Ident oder Video-Ident anbietet und dem Kraftfahrt-Bundesamt durch eine elektronische Signatur die Identität des Zulassenden bestätigt. Neben einem großen initialen finanziellen Aufwand, der im unteren sechsstelligen Bereich liegen kann, bedarf es zudem immer wieder Wartungsarbeiten, Software-Updates und so weiter. Daher ist eine direkte Anbindung an die GKS wohl nur in den wenigsten Fällen interessant und der überwiegende Teil der Unternehmen wird auf das Know-how eines Zulassungsdienstleisters zurückgreifen.

Einen anderen Aspekt, der für den Einsatz von Zulassungsdienstleistern spricht, bringt Tanja Ebert ins Spiel: „Auch die Folgeprozesse müssen berücksichtigt werden, die bei den Zulassungen für Privatpersonen einen anderen Stellenwert haben als bei den Zulassungen für juristische Personen in Flottenprozessen. Das Konzept der internetbasierten Fahrzeugzulassungen ist primär auf die Zulassungen für Privatpersonen oder auf juristische Personen (KMU) ausgerichtet, die nur ein oder wenige Fahrzeuge zulassen müssen. Der entscheidende Unterschied besteht in den logistischen Prozessen der zulassungsrelevanten Dokumente, die von der Zulassungsbehörde erstellt und versendet werden (ZBII, ZBI, Siegel, Plaketten) und den externen Bestandteilen (Kennzeichen, Kennzeichenhalter und

Feinstaubplaketten). Bei den beschriebenen Zulassungen auf natürliche Personen lassen sich die beiden Prozesse, die aus unterschiedlichen Quellen stammen und zu verschiedenen Zeiten zusammentreffen, sicher leicht zusammenführen. Bei Flottenzulassungen mit mehreren Fahrzeugen und Auslieferungen an verschiedenen Standorten ist jedoch eine Versandlogistik erforderlich, die alle Dokumente verarbeitet, zusammenführt und auf Verzögerungen reagiert, falls beispielsweise Dokumente der Zulassungsbehörde nicht oder nicht rechtzeitig eintreffen.“

Vollständig digital?

Obwohl das Fahrzeugzulassungswesen mit der Stufe 4 des Projektes i-Kfz einen großen Schritt in puncto Digitalisierung gemacht hat, ist es noch ein weiter Weg bis zu einer vollständig digitalen Zulassung ohne Medienbrüche. Dies liegt vor allem an der Vielzahl von Dokumenten, die auch bei der digitalen Zulassung vonnöten sind: „Für die digitale Zulassung wird es bundesweit einheitliche Vollmachten geben. Für den Einzug der Kfz-Steuer wird weiterhin ein SEPA-Lastschriftmandat benötigt. Privatpersonen müssen zusätzlich noch ein Dokument zur Einwilligung der Datenverarbeitung ausfüllen. Alle Dokumente müssen mit einer qualifizierten elektronischen Signatur (QES) versehen werden. Diese Authentifizierung kann nur durch speziell dafür zertifizierte Unternehmen erfolgen und ist bei uns schon in den Prozessen integriert. Welche Dokumente beziehungsweise Informationen im Rahmen der Zulassung benötigt werden, kommt auf die Zulassungsart an: Für alle Zulassungen werden im Laufe des Prozesses Informationen von der ZB II als Berechtigungsnachweis benötigt (Sicherheitscode, ZB-II-Nummer, FIN). Im Falle von Ummeldungen werden zusätzlich die Informationen der ZB I und bei noch angemeldeten Fahrzeugen auch die Sicherheitscodes der Kennzeichen gebraucht. Für eine Abmeldung werden die Kennzeichen und deren Sicherheitscodes benötigt und die ZB I inklusive Sicherheitscode. Bei allen Vorgängen reicht aber die digitale Übermittlung der jeweiligen Informationen; die Alt-Kennzeichen oder Fahrzeugdokumente müssen nicht physisch versendet werden“, gibt Marcus Olszok zu verstehen.

Doch nicht nur Deutschland steht noch am Anfang des noch weiten Weges zur vollständig digitalen Fahrzeugzulassung. So spricht Marcus Olszok von einem regelrechten Wildwuchs im Bereich der Fahrzeugzulassung in Europa: „Einige Länder bieten die digitale Zulassung durch Dienstleister bereits an, andere nicht und einige sind irgendwie dazwischen beziehungsweise im Aufbau. Insofern ist die Situation in der EU mit Deutschland und seinem Föderalismus vergleichbar. Auch zum 1. September 2023 wird ein flächendeckendes Angebot in Deutschland nicht möglich sein, da nicht alle Zulassungsstellen die Voraussetzungen für die digitale Zulassung werden erfüllen können. Wer also aus Deutschland heraus Fahrzeuge im europäischen Ausland ab- beziehungsweise anmelden möchte, sollte auf Dienstleister wie Kroschke zurückgreifen, die Zulassungsdienstleistungen auch im europäischen Ausland anbieten, um nicht in länderspezifischen Regelungen unterzugehen“, erklärt der Head of carTRUST bei Kroschke.

Nichtsdestotrotz ist die i-Kfz ein wichtiger erster Schritt beim Abbau von bürokratischen Hürden im Fahrzeugzulassungswesen und hat auch für die Zulassungsdienstleister, als Bindeglied zwischen Flottenkunden und Behörden, eine enorme Bedeutung: „Tatsächlich haben wir bei PS Team bereits seit Jahren die Digitalisierung unserer internen und externen Prozesse vorangetrieben. Daher begrüßen wir es, dass nun auch das BMDV in die Digitalisierung der Antragsprozesse und Zulassungsverfahren investiert und einen wesentlichen Beitrag zum Onlinezugangsgesetz (OZG) leistet. Aufgrund der hohen Anzahl an Verwaltungsvorgängen ist die Digitalisierung der Zulassungsverfahren sicherlich eine gute Entscheidung. Hier sind uns andere Länder in der EU tatsächlich um einiges voraus. Ob und wie Prozessdienstleister hier unterstützen können, ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. Hier gibt es faktisch noch keinerlei einheitliche, EU-weite Regelungen. In Frankreich beispielsweise bauen wir unser Geschäft gerade massiv aus, da wir dort mit unserem 35-jährigen Know-how einiges bewegen können, was die Prozessoptimierung bei Zulassungen angeht“, wie Tanja Ebert abschließend zu verstehen gibt.



VIELSEITIG UND FLEXIBEL

Führerscheinkontrolle mit fleet innovation.

FLEXIBEL PRÜFVARIANTEN KOMBINIEREN

Deutschlandweit an über 2.500 Aral Tankstellen. Eigenständig und ortsunabhängig via Smartphone – mit oder ohne Hologrammbarcode. Inhouse via Smartphone oder USB-Scanner durch einen autorisierten Mitarbeiter. Frei kombinierbar, je nach Anforderung.

KOMPLETT-LÖSUNGEN FÜR SICHERHEIT IN DER HALTERHAFTUNG

Mit über 14 Jahren Markterfahrung und 250.000 Kontrollen jährlich bieten wir Ihnen verlässliche Lösungen aus einer Hand: Die Führerscheinkontrolle und e-UVV-Fahrzeugkontrolle werden durch unsere E-Learning-Angebote zur Fahrerunterweisung komplettiert.



Fuhrparksteuerung ist ein komplexes Thema, insbesondere dann, wenn es sich um große Fahrzeugflotten handelt. Klar ist aber: Sie wird zunehmend digitaler. Ob es nun um die Bestellung von Fahrzeugen, um klassische Fuhrparkverwaltung oder um Werkstattmanagement geht – oft ist hierfür die App oder das Web entscheidend. Andererseits aber gibt es durchaus noch etliche Autokäufer, für die der Weg ins Autohaus gesetzt ist. Auch bei der Führerscheinkontrolle sind die Fuhrparkleiter noch zwiegespalten – über die Hälfte der Fachleute prüfen die Führerscheine noch manuell. Auch das Einreichen von Belegen erfolgt mehrheitlich noch manuell. Satt 58 Prozent der befragten Unternehmen beschäftigen mehr als 501 Mitarbeiter, während nur drei Prozent kleine Unternehmen sind mit bis zu fünf Mitarbeitern. Die aktuelle Online-Umfrage verzeichnet etwa 300 Teilnehmer.

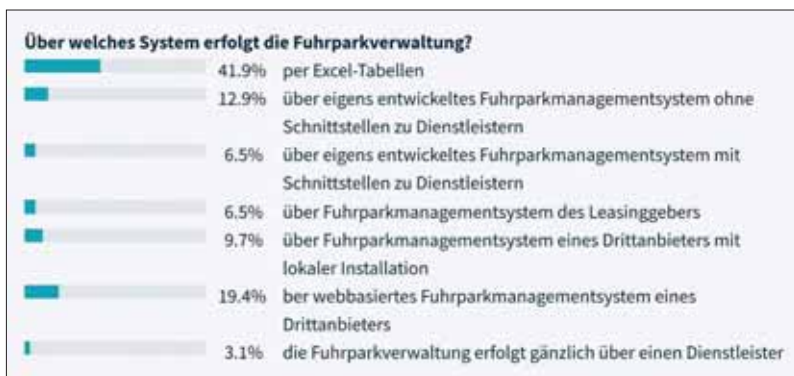


Eine Frage der Steuerung

Über welches System Fuhrparkverwaltung generell erfolgt, sagt natürlich etwas über die Innovationsträchtigkeit eines Unternehmens aus. Klassisch per Excel-Tabelle – das ist immer noch gefragt. Demnach funktioniert das bei knapp 42 Prozent der befragten Firmen exakt so (Grafik 1). Rund 20 Prozent der Umfrageteilnehmer nutzen indessen ein webbasiertes Tool eines Drittanbieters, um ihren Fuhrpark zu steuern. Auch kommen eigens entwickelte so genannte Fuhrparkmanagementsysteme zum Einsatz, auf die knapp 20 Prozent der Unternehmen zurückgreifen. Davon besitzen gar 6,5 Prozent eine eigene Schnittstelle zu diversen Dienstleistern, um

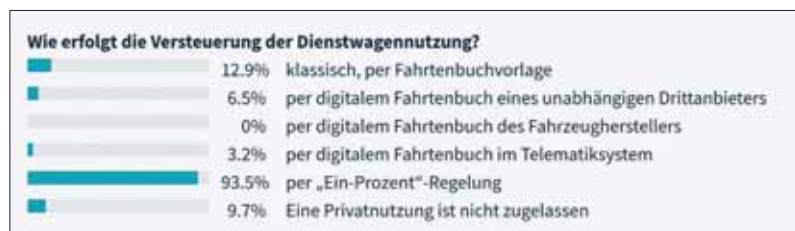
Beim Thema Fahrzeugbestellung sind in den nächsten Jahren große Umbrüche zu erwarten. Denn hier schlägt die Digitalisierung kräftig zu (Grafik 2). Das klassische Autohaus wird es zwar noch lange geben voraussichtlich, aber die Landschaft des Autohandels verändert sich merklich. Verkaufberater werden zwar keineswegs überflüssig, aber der meist interaktive Konfigurator erledigt in vielen Fällen schon ein gutes Stück der Arbeit, die früher das Verkaufspersonal erledigt hat. Demnach nutzen 51,6 Prozent der Umfrageteilnehmer den Konfigurator der Herstellerwebsite. Aber andererseits tritt ein Drittel der befragten Unternehmen – ganz klassisch – den Weg an zum Autohaus. Das ist verständlich, denn hier findet ja auch soziale Interaktion statt. Bei 29 Prozent der Umfrageteilnehmer läuft es anders: Diese dürfen ihre Dienstwagen gar nicht individuell konfigurieren. Rund 13 Prozent der befragten Unternehmen nutzen dagegen einen Konfigurator eines Drittanbieters. Dieser enthält dann spezifische Optionen für den Fuhrpark. Diese Praxis liegt nahe, denn Dienstwagen dürfen nicht immer nach Herzenslust zusammengestellt werden, da die Wiedervermarktung eine große Rolle spielt. Und bestimmte Sonderausstattungen haben großen Einfluss auf den Restwert. Andersherum kann es auch sein, dass der Firmenwagen sogar über bestimmte Features verfügen sollte, die sich restwertstabilisierend auswirken. Knapp zehn Prozent der befragten Unternehmen greifen auf einen Konfigurator zurück, den die Leasinggesellschaft anbietet.

Grafik 1

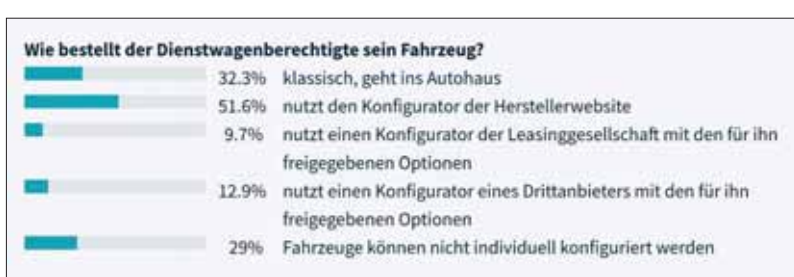


Prozesse schnell und reibungslos durchführen zu können. Ebenfalls 6,5 Prozent der befragten Unternehmen setzen auf ein Fuhrparkmanagementsystem ihres Leasinggebers. Etwa zehn Prozent der Umfrageteilnehmer setzen auf ein Managementsystem eines Drittanbieters mit lokaler Installation. Nur ein sehr kleiner Teil der befragten Unternehmen (3,2 Prozent) geben ihre Fuhrparkverwaltung komplett ab an einen fremden Dienstleister.

Grafik 3



Grafik 2



Die Dienstwagennutzung ist ein großes Thema im Bereich Fuhrparkwesen. Schließlich spielt das Auto eine große Rolle für den entsprechenden Mitarbeiter. Einer großen Mehrheit von satten 93,5 Prozent der befragten Unternehmen zufolge ist die so genannte „Ein-Prozent“-Regel das beliebteste Instrument, um Privatfahrten steuerlich pauschal abzugelten (Grafik 3). So muss der Dienstwagennutzer nämlich kein lästiges Fahrtenbuch ausfüllen, was einfach aufwändig ist. Um den Aufwand jedoch zu minimieren –, falls die Fahrtenbuch-Regelung dennoch zum Einsatz kommt, bieten Drittanbieter oder auch die Fahrzeughersteller digitale Fahrtenbücher an. Diese Lösung wird, wenn überhaupt, allerdings ausschließlich dann akzeptiert,

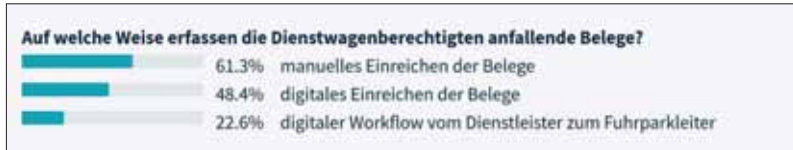
wenn sie von einem Drittanbieter (6,5 Prozent) stammt. Für digitale Fahrtenbücher, die der Autohersteller als Option anbietet, hat sich tatsächlich niemand ausgesprochen, der an dieser Online-Umfrage teilnahm. Immerhin gibt es einen kleinen Teil (3,2 Prozent) und damit eine minimale Anzahl an Umfrageteilnehmern, die jenes Fahrtenbuch nutzen, das sozusagen im Kontext mit einem installierten Telematik-System verfügbar ist und auch zum Einsatz kommt. Es gibt allerdings auch Unternehmen, die Privatfahrten überhaupt nicht zulassen. Somit entfällt auch die Problematik bei der Versteuerung.

Grafik 4



Die Führerscheinkontrolle ist ein extrem wichtiges Thema im Fuhrparkwesen – schließlich geht es um nicht weniger als Haftungsfragen. Also bleibt zu klären, wie die Unternehmen vorgehen, um sicherzustellen, dass der Dienstwagenberechtigte auch über eine gültige Fahrerlaubnis verfügt. Und hier setzt sich freilich mehr und mehr das Digitale durch (Grafik 4). Man kann entweder mit einem so genannten Prüflabel arbeiten (so verfahren 22,6 Prozent der Umfrageteilnehmer) oder einen RFID-Chip nutzen, was eine ganze Menge der befragten Firmen tun. Anteilig nämlich immerhin 19,4 Prozent. Interessanterweise spricht sich die Mehrheit der Teilnehmer innerhalb dieser Umfrage anno 2023 allerdings noch für manuelle Prüfverfahren aus. So bekunden 29 Prozent der befragten Unternehmen, dass ihre Dienstwagenutzer den Führerschein schlicht beim Fuhrparkleiter vorzeigen müssen. Allerdings sagen 22,6 Prozent der Teilnehmer, dass sich Dienstleiter um dieses Anliegen kümmern. Allerdings wird hier dem Bekunden nach ebenfalls manuell verfahren. Ebenfalls ein probates Mittel ist natürlich auch die Videokonferenz – solche Formate haben sich insbesondere während der Coronazeit eingebürgert und sind dann oft geblieben, weil sie sich einfach bewährt haben. So geben 6,5 Prozent der hier befragten Firmen an, dass sie nach diesem Prinzip verfahren. Der digitale Barcode dagegen scheint unbeliebt zu sein und wird laut Umfrage von keinem der Umfrageteilnehmer genutzt.

Grafik 5



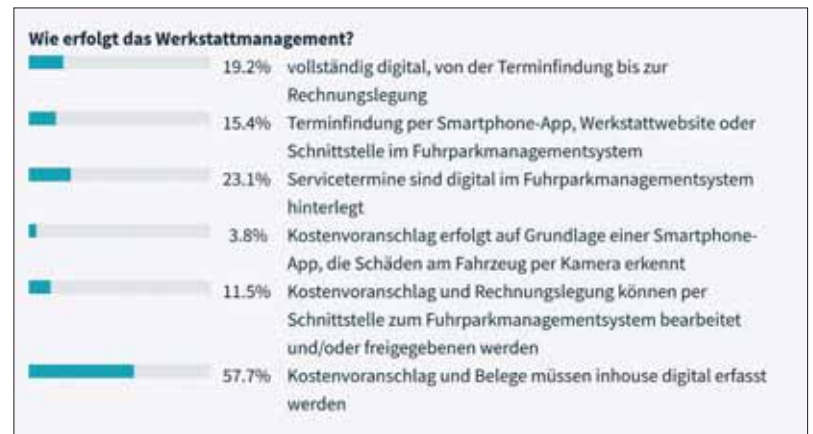
Bei buchhalterischen Belangen sieht das Bild bezüglich digitaler oder analoger Handhabe gemischt aus (Grafik 5). Klar ist: Eine satte Mehrheit von 61,3 Prozent steht für das manuelle Einreichen der Belege. Allerdings bekunden auch 48,4 Prozent der Befragten, ihre Belege digital zu verarbeiten. Und 22,6 Prozent der Umfrageteilnehmer sagen, dass ein digitaler Workflow vom Dienstleister zum Fuhrparkleiter stattfindet.

Grafik 6



Bei der Rücksteuerung von Leasingfahrzeugen läuft heute natürlich alles digital. Und 60 Prozent der Befragten halten sich an den vom Leasinggeber vorgegebenen Prozess (Grafik 6).

Grafik 7



Beim Werkstattmanagement macht sich das digitale Zeitalter extrem bemerkbar: 57 Prozent der Umfrageteilnehmer geben an, Belege und Kostenvorschläge in-house digital zu erfassen (Grafik 7). Und 23,1 Prozent sagen, dass Servicetermine digital im Fuhrparkmanagementsystem hinterlegt sind. Nur eine Minderheit von 3,8 Prozent der Befragten nutzt die Möglichkeit, einen Kostenvorschlag auf der Grundlage einer Smartphone-App zu erstellen. Gut 19 Prozent der Umfrageteilnehmer bekunden, dass von der Rechnungsstellung bis zur Terminfindung alles digital ablaufe.

All You Can Fleet. ©



<p>TRANSPORTER & CO KLEIN-GERÄTE TRACKEN</p>	<p>LKW & TACHO REMOTE TACHO-DOWNLOAD</p>	<p>FUHRPARK EXZELLENZ VISITENKARTE DER FIRMA</p>
<p>PKW TERMINE INSTANDHALTUNG + WARTUNG</p>	<p>NUTZER BEGEISTERT BOOKING PER APP</p>	<p>KOSTEN GESENKT CONTROLLING GLÜCKLICH</p>



AREALCONTROL GmbH
Strohberg 1 - 70180 Stuttgart
Telefon: +49 711 60179 - 0
flotte@arealcontrol.de
www.arealcontrol.de/flotte



Übersichtlich und effizient

Die Digitalisierung sämtlicher Lebens- und Geschäftsbereiche schreitet voran, auch der Fuhrpark ist hier keine Ausnahme: Softwarelösungen zur Verwaltung der Flotte finden sich oftmals bei Unternehmen mit größerem Fuhrpark. Doch wie sieht es bei Firmen mit kleineren Flotten aus? Flottenmanagement hat sich im Bereich Fuhrparkmanagementsoftware umgeschaut und gefragt, wer alles von einer digitalen Umsetzung profitieren kann.

Die Unternehmensflotte wird in nur ungefähr fünf Prozent aller Firmen hauptamtlich verwaltet. Das bedeutet, dass der Großteil der Unternehmen den Fuhrpark von einem Mitarbeiter „nebenbei“ managen lässt, in den meisten Fällen über Excel-Tabellen und gesammelte Papierbelege. Dass diese Herangehensweise wenig übersichtlich sowie aufwendig und daher zeitintensiv ist, kann wohl jeder bestätigen, der dies so praktiziert. Und dass so das Controlling des Fuhrparks leidet und viele Potenziale unerkannt bleiben, dürfte auf der Hand liegen. Besonders, da die Fuhrparkverwaltung immer komplexer wird: von den Anforderungen neuer Mobilitätslösungen wie Corporate Carsharing oder Mobilitätsbudget über die Wahrnehmung von Compliance-Aufgaben bis zur Einhaltung von Berichtspflichten. Wäre es da nicht besser, sich von Excel-Listen zu verabschieden und die Vorteile einer Softwarelösung zu nutzen? Dirk Zieschang, Geschäftsführer InNuce Solutions GmbH, bringt es auf den Punkt: „Die Fuhrparkmanagementplattform FleetScape IP hilft Fuhrparkleitern höchstmögliche Klarheit, Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit in allen Fragen der Mobilität zu erreichen.“

Vorteile

Wenn man über den Nutzen von Fuhrparkmanagementsoftware spricht, sollte zuerst die Reduzierung des Administrationsaufwandes und die Verein-

fachung der Prozesse genannt werden. Hans-Joachim Guth, Geschäftsführer der Carano Software Solutions GmbH, weiß „Eine Fuhrparksoftware automatisiert die zeitaufwendigen, manuellen Routineaufgaben rund um die Fahrzeuge. Dadurch werden Fuhrparkverantwortliche in ihrer täglichen Arbeit entlastet und der administrative Arbeitsaufwand wird auf ein Minimum reduziert. So kann der Fokus auf das strategische Management der Flotte gelegt und der Fuhrpark ganzheitlich optimiert werden.“ Die Organisation läuft effizient und reibungslos ab, da jederzeit ein Überblick über den Status quo sowie anfallende Aufgaben gegeben ist. Da die Ausgaben für die Flotte oft sonst schwer nachvollziehbar sind, können so auch die Betriebskosten reduziert werden, wie Francine Gervazio, CEO der Partnerfirmen Vimcar und Avrios, ausführt: „Unseren Erfahrungen nach wird unterschätzt, welche Kosteneinsparungen und Effizienzpotenziale im Allgemeinen in Flottensoftware stecken. Zum Beispiel kann die digitale Verwaltung von Dokumenten, wie Fahrzeugakten und Schadens- oder Versicherungsunterlagen, allein schon etwa zehn Prozent der Verwaltungskosten senken.“

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Transparenz: „Man sollte seinen Fuhrpark und die Auslastung erst kennen, um ihn zu optimieren. Das sind die zwei Schritte: dumme Daten sammeln, um kluge Konsequenzen daraus abzulei-

ten. Und die haben große Effekte auf die gesamte Effizienz einer Organisation: Weniger Fahrzeuge besser eingesetzt bedeuten weniger Kosten, weniger CO₂-Ausstoß, weniger Aufwand, weniger Fehler“, erklärt Patric Schneider, Gründer und COO der AZOWO GmbH. Eine Software, die Daten also sowohl erheben als auch auswerten kann, um so Analysen zur Identifizierung von Einsparmöglichkeiten zu generieren, ist gefragt. Je mehr Geschäftsprozesse dabei über die Software laufen, umso mehr Nutzen kann aus ihr gezogen werden. Daher stellt sich an dieser Stelle natürlich die Frage nach den möglichen Bestandteilen.

Module und Schnittstellen

Softwarelösungen müssen nicht immer als Gesamtpaket erworben werden, sondern es können durchaus nach und nach einzelne Teile erprobt und erworben werden: „Die Größe und Art des Fuhrparks spielen keine große Rolle. Denn heutzutage sind die meisten Lösungen modular aufgebaut und können an die Anforderungen des Kunden – in Form von maßgeschneiderten Servicepaketen – angepasst werden“, so David Brown, Senior Produktmanager – Connected Mobility bei Vodafone Automotive. Die einzelnen Module hängen dann von den spezifischen Bedürfnissen des Unternehmens ab. Je nach Wunsch kann die Software verschiedene Aspekte übernehmen, die Clemens Herzig, Junior Sales Manager Mobility bei der KEMAS GmbH, kennt: „Unseres Wissens gibt es vier große Punkte, welche Fuhrparkentscheider interessieren: ‚Fuhrparkverwaltung‘ im Allgemeinen, ‚Poolwagenverwaltung‘, ‚Führerscheinkontrolle‘ und ein ‚elektronisches Fahrtenbuch‘ sind besonders wichtig.“ Auch die Verbindung zur Telematik mit ihren Vorzügen (siehe dazu den Artikel Optimierungspotenziale auf Seite 67) kommt hier zum Tragen. Entscheidend bei einer digitalen Lösung ist auch, dass sie unterschiedliche

Abteilungen einer Firma einbinden kann, wie Jörg Harzmann, Inhaber ehsystemhaus e. K., angibt: „Einer der Hauptgründe für die Einführung einer Fuhrparkmanagementsoftware ist die zentrale und einheitliche Verwaltung der Daten aus den verschiedenen Bereichen. Oftmals werden zum Beispiel Fälligkeitstermine in umständlichen und unübersichtlichen Excel-Listen verwaltet, die gerade bei größeren Unternehmen auch noch dezentral von den einzelnen Abteilungen oder Standorten getrennt verwaltet werden.“ Dies bestätigt auch Dennis Podlech, Geschäftsführer der Mobexo GmbH, und fügt die Bedeutung von Schnittstellen zu externen Dienstleistern sowie Lieferanten als wichtigen Punkt hinzu: „Aus unserer Sicht ist das Thema Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung nach wie vor der Dauerbrenner. Hier wird oft sehr viel Doppelarbeit erzeugt, wenn die Daten nicht richtig übergeben werden können. Außerdem sind Schnittstellen zu Autohäusern, Leasinggesellschaften und Werkstätten wichtig, damit digitale Workflows für Bestellungen, Multibid-Leasingvergleiche und Reparaturabwicklung möglich sind.“

Fazit

Fuhrparkmanagementsoftware kann einem Unternehmen viele Vorteile bieten: Die Automatisierung von bestimmten Prozessen spart Zeit und damit Geld, hinzu kommt das Erkennen von Problemen als auch Verbesserungsmöglichkeiten durch eine verbesserte Übersicht über den Fuhrpark. Lavinio Cerquetti, Vorstand der community4you AG, fasst daher in einem Satz die Zukunft von digitalen Lösungen zusammen: „Der Trend zur Automatisierung von Fuhrparkprozessen wird sich ohne Frage auch weiter fortsetzen.“

(Fortsetzung auf S. 64)

So schnell haben Sie noch nie verkauft!

Flottenfahrzeuge
clever aussteuern



Kaum drin, schon weg ...

Bei Autobid.de warten europaweit mehr als 25.000 registrierte Kfz-Händler in 40 Ländern auf Ihre gebrauchten Fahrzeuge. Über 120.000 verkaufte Einheiten pro Jahr sprechen da für sich.

Wann gehen Sie auf Nummer sicher und vermarkten Ihre PKW und Nutzfahrzeuge aus dem Kauf-Fuhrpark in einer unserer täglichen Online-Auktionen?

Planen Sie jetzt mit uns Ihren schnellen, reversionssicheren und lukrativen Gebrauchtfahrzeug-Verkauf. Kontakt: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de



AUSGEWÄHLTE ANBIETER VON FUHRPARKMANAGEMENTSOFTWARE (AUSWAHL)

Anbieter	ABISCON GmbH	AZOWO GmbH	Carano Software Solutions GmbH	CARSYNC GmbH	community4you AG	COS GmbH	eh-systemhaus e. K.
Internetadresse	www.fleetmanagement-software.de/	www.azowo.com	www.carano.de	www.carsync.de	www.commfleet.de	www.COSONLINE.de	www.eh-systemhaus.de
Name der Software	fleet	AZOWO Plattform	Fleet+	CARSYNC ECO	comm.fleet	COSware	FLEETFUHRPARK IM System, FLEETON Mobility Providing
Mindestfuhrparkgröße	ab 100	ab 10	ab 100 lohnenswert	ab 1	beliebig	keine	keine
Verfügbare Sprachen	Deutsch, Englisch	Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Norwegisch, Niederländisch	Deutsch, Englisch	Deutsch, Englisch	in 12 Sprachen verfügbar	Deutsch, Englisch, Spanisch, Niederländisch, Polnisch und 12 weitere Sprachen	Deutsch
Verwaltungsfunktionen							
Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferantenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Bestellwesen	ja, über SAP-Standardprozesse	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Automatisierte Belegfassung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Verwaltung von Mobilfunkverträgen	nein	k. A.	ja	nein	ja	ja	ja
Mandantenfähig	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Auswertungen/Reports möglich	ja, alle Stamm- und Bewegungsdaten können vom Kunden in eigenen Sichten ausgewertet werden	ja, alle Reports können individuell zusammengesetzt und erstellt werden, es gibt kein Limit	ja, über 100 Standardreports, darunter Auswertungen zu Kraftstoffverbrauch, Schadensschwerpunkten, CO2 Ausstoß, Reparaturen, Versicherungsprämien	ja, Fahrzeuge, Fahrer, Prozesse, Geschäftspartner, TCO, individualisiert	ja, Verbrauch, Verschleiß und Schäden, Kosten, Auslastung, usw. pro Hersteller/Fahrzeugtyp/Fahrzeug/Fahrer/Zeitraum	ja	ja, Kosten und Effizienz, Verbrauch, Fälligkeiten u. v. m.
Softwaremodule/-funktionen							
Fahrzeugkonfigurator	nein, aber über Partner	nein	ja, mit Easy+	ja	ja, herstellerunabhängig mit individuellen Rechten u. Oberflächen für Fuhrparkmanager, Fuhrparknutzer, Kunden u. Partner	nein	nein
Hinterlegung der Car-Policy	nein, aber über Partner	ja	ja, mit Easy	ja	ja	ja	ja
Fahrzeugbelegungsplanung	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
E-Mails: autom. Versand/Massenversand	ja	ja	ja, beides	ja	ja	ja	ja
Fahrerdirektkommunikation	ja	ja	ja	ja	ja	ja, Mail, SMS und Notification	ja
Datenkopierfunktion	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
IFRS-16-fähig	ja, über SAP-Standardprozesse	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Live-Fahrzeugortung	nein, aber über Partner durch Einbau von Telemetrieboxen	ja	nein	ja	ja	ja, optional	ja
Elektronisches Fahrtenbuch	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
Terminverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Elektronische Führerscheinkontrolle	ja	ja	ja, mit liva	ja	ja	ja	ja
Schnittstellen							
Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	ja	ja	ja, möglich	nein	ja	ja	ja
Feste Schnittstelle für Export	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Feste Schnittstelle für Telematik	ja	ja	nein, aber individuell möglich	nein	ja	ja	ja
Frei programmierbare Schnittstellen	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Automatische Integration von Daten	ja, Zugriff auf alle SAP-Daten (Kreditoren, Buchungen, Kontierungen, Mitarbeiter u. v. m.)	ja, DAT, OEM, Dienstleister aller Art, Tankkartenanbieter	Importe sind möglich	ja, Terminbuchung ATU	ja, Tankdaten, Finanzbuchhaltung, Leasing, usw.	nein	ja, Tankdaten, Mautdaten, Fremdrechnungen u. v. m.
Kontakt für Fuhrparkleiter	Michael Schwandner E-Mail: michael.schwandner@abiscon.com Tel.: 0941/30746127	Peer Spies E-Mail: pspies@azowo.com Tel.: 0171/9816902	Lutz Gläßner E-Mail: sales@carano.de Tel.: 03039/994480	Sabrina Hroß E-Mail: flottenmanagement@carsync.de Tel.: 089/452450273	Uwe Bauch E-Mail: info@community4you.de Tel.: 0371/909411-0	Christoph Leppert E-Mail: Christoph.Leppert@COSONLINE.de Tel.: 07802/70270	Jörg Harzmann E-Mail: info@eh-systemhaus.de Tel.: 07576/96181-0

Fleethouse – eine Marke der Carano Software Solutions GmbH	Fink IT Solutions GmbH & Co. KG	FleetOne Software GmbH	fleetster by Next Generation Mobility GmbH	freenet.de GmbH	Geotab GmbH	InNuce Solutions GmbH	KEMAS GmbH
www.fleethouse.com	www.emobilitycloud.de/ www.fink-its.de/	www.FleetOne.de	www.fleetster.de/	www.carmada.de	www.geotab.com/de/	www.innuce-solutions.com	www.kemas.de/flottenmanagement
Fleethouse	eMobility Cloud®	FleetOne	fleetster	Carmada – eine Marke der freenet	MyGeotab	FleetScape IP	Fleet&Easy
keine	k. A.	ab 25	ab 1	keine	ab 1	ab 50	ab 1
Deutsch, Englisch geplant	Deutsch, Englisch	Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, erweiterbar	Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch und 16 weitere Sprachen	Deutsch, Englisch	in 12 Sprachen verfügbar (Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, u. a.)	Deutsch, Englisch	optional
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
ja	ja, bei Anbindung an SAP	ja	ja	nein	nein	ja	ja
nein	nein	ja	ja	nein	nein	ja	ja, wenn Schnittstelle vorhanden
ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
nein	nein	ja	nein	nein	nein	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja, Auswertung nach Antriebsart, nach Klassifikation, nach Hersteller, nach Laufleistung, nach Datenpunkten; zusätzliche Auswertungen mit SAP Analytics Cloud möglich	ja, Stammdaten, Kosten, Verbräuche, CO2-Emissionen	ja, Kraftstoff, CO2-Emissionen, monatliche Fahrzeugkosten, Fahrerkosten, Leasing Kilometerstand, Auslastungsbericht	ja	ja, Kraftstoffverbrauch, Fahrverhalten, gefahrene km, Energieverbrauch E-Autos, Spritkosten, Leerlaufkosten, u. v. m.; alle Reports sind individualisierbar	ja	ja, es können alle eingegebenen/gesammelten Daten auch als Report wiedergegeben werden (auf Kundenwunsch)
geplant	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein
geplant	ja	ja	nein	ja	nein	ja	ja
geplant	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, beides	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	nein
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	nein
nein	nein	ja	nein	ja	nein	ja	auf Anfrage
nein	ja	ja, durch Anbindung an Dritt-Anbieter	ja	ja	ja	ja, über DKV Live	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über DKV Live	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
geplant	ja	ja	ja	ja	ja, per Integration	ja	ja
nein	ja, SAP HR	ja	nein	ja	ja	ja	ja
ja	ja, Export in PDF, XLSX und CSV möglich	ja	ja	ja	ja	ja	ja
geplant	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Importe sind möglich	optional: automatische Fahrzeugidentifikation inkl. Serien- und Sonderausstattung	ja, Fahrerstammdaten, Rechnungen, Tankdaten, Ladestände	nein	ja	ja, via API und Excel	ja, diverse fuhrparkrelevante Dienstleister	nach Kundenvorgabe
Jennifer Mocke E-Mail: kontakt@fleethouse.com	Lena Denner E-Mail: lena.denner@fink-its.de Tel.: 0931/73040331	Heike Müller E-Mail: Info@FleetOne.de Tel.: 06196/882878-0	Daniel Edelmann, Selim Kesten E-Mail: sales@fleetster.net Tel.: 089/125010212	Simon Kasimir E-Mail: simon.kasimir@freenet.ag Tel.: 040/51306190	Leon Aink E-Mail: infode@geotab.com Tel.: 02407/5023992	Dirk Zieschang, Sebastian Papp E-Mail: vertrieb@innuce-solutions.de Tel.: 040/328901911	Clemens Herzig E-Mail: mobility@kemas.de Tel.: 03723/6944165

(Fortsetzung der Tabelle auf S. 66)

AUSGEWÄHLTE ANBIETER VON FUHRPARKMANAGEMENTSOFTWARE (AUSWAHL)

Anbieter	K-SOFT IT-Center	Mobexo GmbH	remoso GmbH	Ultimo Software Solutions GmbH	VAPS GmbH	Vodafone	Webfleet
Internetadresse	www.Flottenmanager.net	www.mobexo.de	www.remoso.com	www.ultimo.com/de/	www.vaps.de	www.vodafone.com/business/iot/automotive-deutschland/flottenmanagement	www.webfleet.com/de_de/webfleet/
Name der Software	Flottenmanager	Mobexo Fleet Manager	remoso Mobility Manager Buchungs-App: ShareMotion App	Ultimo EAM Software	VAMOSO 8	My Vodafone Fleet	Webfleet
Mindestfuhrparkgröße	ab 20	ab 5	ab 50	ab 10	keine	keine	keine
Verfügbare Sprachen	Deutsch	Deutsch	Multilanguage: europäische Sprachunterstützung, lateinische Schrift	Deutsch, Englisch, Niederländisch, Französisch, Spanisch, Italienisch und 8 weitere Sprachen	Deutsch, Spanisch, Italienisch, Englisch, Portugiesisch, und weitere auf Anfrage	in 15 Sprachen verfügbar	Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch, Italienisch und 7 weitere Sprachen
Verwaltungsfunktionen							
Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferantenverwaltung	ja	ja	ja	ja	Fahrer- und Fahrzeugverwaltung: ja Lieferantenverwaltung: nein	ja	ja
Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Bestellwesen	ja	ja	nein	ja	nein	nein	ja
Automatisierte Belegerfassung	ja	ja	nein, in Vorbereitung	nein	nein	ja	nein
Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	ja	ja	ja	ja	Tankkarten, Maut und Reifenverwaltung: nein OWI Verwaltung: ja	ja	Reifenverwaltung: ja; alles andere über Partner
Verwaltung von Mobilfunkverträgen	ja	nein	nein	ja	nein	nein	nein
Mandantenfähig	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Auswertungen/Reports möglich	ja, Verbrauch, CO ₂ , Fahrleistung, Kosten/km, TCO u. v. m.	ja, Fahrzeugbezogene, Kosten, Tanken, ESG, Führerscheine, Bestellungen	ja, Auslastungen, Umsatzreports usw. Es existiert ein offenes System, mit dem via HQL auch individuelle Reports erstellt werden können; Anbindung an ein BI-System möglich	ja, Crystal Reports, Power BI	ja, Tarife, Auslastung, Fahrzeuge (Verträge, Rechnungen, km-Nachweis), Kunden (Verträge, Rechnungen), Vermittler (Rechnungen)	ja, Kraftstoffverbrauch, Elektrifizierungspotenzialanalyse, Fahrverhalten sind individualisierbar und in eigene Systeme übertragbar (per API)	ja, es können Reports zu allen Daten erstellt werden, die erfasst werden. Fahrtenbuch, Kraftstoffverbrauch, Fahrverhalten, Arbeitszeit, Fahrzeugnutzung u. v. m.
Softwaremodule/-funktionen							
Fahrzeugkonfigurator	nein	ja	nein	nein	nein	nein	ja, für FZ-Stammdaten über einen eigenen Fahrzeugkatalog
Hinterlegung der Car-Policy	nein	ja	nein	ja	nein	nein	ja, digital im Freifeld am Fahrzeug möglich
Fahrzeugbelegungsplanung	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein
E-Mails: autom. Versand/Massenversand	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Fahrerdirektkommunikation	in Vorbereitung	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Datenkopierfunktion	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein, aber exportierbar
IFRS-16-fähig	nein	ja	nein	ja	nein	nein	nein
Live-Fahrzeugortung	optional	Schnittstelle zu Telematikanbietern	ja	nein	nein	ja	ja
Elektronisches Fahrtenbuch	optional	Schnittstelle zu Telematikanbietern	ja	nein	nein	ja	ja
Terminverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Elektronische Führerscheinkontrolle	ja	ja	ja	nein	nein	nein	ja
Schnittstellen							
Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	nein	nein	nein, individuell aber möglich	ja	nein	nein	nein
Feste Schnittstelle für Export	ja	ja	ja	ja	ja	ja	xls-Export direkt über Frontend
Feste Schnittstelle für Telematik	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein, offene Schnittstelle mit umfangreicher Beschreibung
Frei programmierbare Schnittstellen	nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Automatische Integration von Daten	ja, Personalbuchhaltung – Fahrer	ja, Fahrzeugdaten, Fahrerdaten, Standorte, Kostenstellen, Kontenpläne, Leasingverträge	ja	ja	ja, Kundendaten, Fahrzeugdaten, Termindaten	ja, OBD, CAN-Bus usw.	ja, Fahrtenschreiberdaten
Kontakt für Fuhrparkleiter	Michael E. Kombüchen E-Mail: m.kombuechen@k-soft.de Tel.: 02104/233880	Dennis Podlech E-Mail: dennis.podlech@mobexo.de Tel.: 0234/6220-9410	Michael Keun E-Mail: sales@remoso.com Tel.: 0751/201879-0	Simon Lebherz E-Mail: simon.lebherz@ultimo.com Tel.: 0281/94269938	Oliver Neutert E-Mail: Oliver.Neutert@vaps.de Tel.: 05136/898-6148	Thomas Köstling E-Mail: thomas.koesling@vodafone.com Tel.: 0172/7311000	Webfleet Solutions Sales B.V. E-Mail: vertrieb@webfleet.com, sales.de@webfleet.com Tel.: 069/66308024

Die Anzahl der deutschen Unternehmen, die vernetzte Fahrzeuge in ihrer Flotte nutzen, ist zwar gestiegen, verbleibt jedoch unter dem europäischen Durchschnitt. Flottenmanagement möchte daher in diesem Artikel einmal die Gründe, die für Telematik sprechen, aufzeigen.



Optimierungspotenziale

Telematiksysteme helfen durch die Erfassung von Fahrzeug- und Fahrerdaten, einen ganzheitlichen Überblick über den Fuhrpark in Echtzeit zu erhalten. Mit diesen Daten kann das Management des Fuhrparks optimiert werden, allerdings müssen die Daten erst einmal gesammelt und zu relevanten Insights zusammengefasst werden. Erst dann kennen Flottenentscheider die wichtigsten Parameter und können so jederzeit begründete Entscheidungen treffen, wie Wolfgang Schmid, Webfleet Head of Central Region, erklärt: „Der ‚Blick ins Fahrzeug‘ kann bei der Entscheidungsfindung weiterhelfen. Bereits heute erzeugen Fahrzeuge vermeintlich eine Unmenge an Daten. Sie bleiben jedoch meist ungenutzt. Webfleet bündelt diese Daten zu relevanten Informationen, auf deren Basis die Unternehmen ein klares Bild vom Status quo und von der Aktivität ihrer Flotte erhalten. Entscheidungen für die zukünftige Ausrichtung und die Planung der Digitalisierung bekommen eine fundierte Grundlage.“

Zu den Vorteilen zählt auch die Verringerung der Arbeitsbelastung im Fuhrparkalltag bei Routinearbeiten, die viel Zeit verschlingen, wie Martin Craul, Leiter Vertrieb DeDeNet GmbH, erläutert: „Intelligente, moderne Telematiksysteme punkten heute vor allem mit einer deutlichen Zeitersparnis für Fuhrparkbetreibende. Daraus resultierend – und natürlich abhängig vom Umfang der angebotenen Lösung – sorgen sie durch die Automatisierung zahlreicher Unternehmensprozesse für eine unmittelbare Optimierung der eingesetzten Ressourcen wie Fahrzeuge, Personal, Treibstoff sowie für eine nachhaltige Fuhrparknutzung.“ Aber auch aufseiten der Dienstwagennutzer bewirkt der Einsatz von Telematik eine Vereinfachung des Arbeitsalltags, zum Beispiel wenn diese ein Fahrtenbuch führen müssen.

Darüber hinaus gibt es unzählige weitere mögliche Module im Telematikbaukasten, wie Ulric E. J. Rechtsteiner, Geschäftsführer der AREALCONTROL GmbH, erklärt: „Der Klassiker ist nach wie vor das elektronische Fahrtenbuch und seit 2019/2022 die Arbeitszeiterfassung. Bei zeitkritischen Einsätzen auch Ortung und Tracking. Inzwischen gewinnt jedoch das Thema ‚remote OBD‘ beziehungsweise ‚Ferndiagnose‘ immer mehr an Bedeutung. Der Grund ist in einer weitgehend automatisierten Fuhrparkverwaltung zu sehen, um Termine, Inspektionen, Wartungsbedarf oder anstehende Reifenwechsel automatisiert anzustoßen.“

Das Bild zeigt eine futuristische, hellblau leuchtende Fahrzeugkarosserie mit einem roten Spiegel, vor einem Hintergrund aus abstrakten, leuchtenden Linien und Punkten, was die Digitalisierung und Telematik symbolisiert.

MIT UNS FAHREN SIE BESSER!



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

Imperial Industrial Logistics GmbH | Imperial Fleet Management
info@imperial-fleetmanagement.com | www.imperial-fleetmanagement.com

IMPERIAL
 FLEET MANAGEMENT

Interessant ist in diesem Kontext auch die Frage, welche Rolle das Smartphone im Bereich der Fahrzeugtelematik spielt. Jürgen Schachner, Director Sales DACH bei Samsara, sagt dazu: „Der wahre Wert von Smartphone-Apps kommt zum Tragen, wenn sie mit herkömmlicher Telematik-Hardware oder Automobilhersteller-Integrationen gekoppelt werden. Durch die Zusammenführung von Daten aus mobilen Geräten mit zusätzlichen Eingaben können Informationen direkt an die Fahrer weitergegeben werden. Für Samsara-Kunden hat diese Methode des Remote-Coachings und der Digitalisierung des Papierkrams das Engagement der Fahrer effektiv erhöht.“

Aktuell gehört zu der zukünftigen Planung eines Unternehmens sicherlich auch der Umstieg auf Elektromobilität. Für diesen sind Telematikdaten genauso hilfreich, wie Gion Baker, CEO Vodafone Automotive, weiß: „Dabei ist es wichtig, dass Fuhrparkmanager wissen, ob sich die Elektrifizierung der Flotte aus finanzieller und operativer Hinsicht lohnt. Tools wie unser EV

Suitability Assessment (EVSA; Eignungsbewertung von E-Fahrzeugen) sind genau darauf ausgelegt: Es zeichnet Fahrdaten hinsichtlich der Reichweite, der Kosteneinsparungen und des Nutzungsverhaltens auf, analysiert diese und kann anschließend Fahrzeugempfehlungen bereitstellen, die an die Anforderungen des Flottenmanagers angepasst sind.“

Wesentliche Herausforderungen bei der Elektrifizierung liegen weiterhin in den Bereichen Energieverbrauch und Reichweite der Fahrzeuge und damit auch bei der Ladeinfrastruktur und dem dazugehörigen Lademanagement. „Durch automatische Benachrichtigungen wird der Flottenmanager informiert, wenn der Ladevorgang den vorher festgelegten Sollwert erreicht hat. Und auch wenn das Fahrzeug nicht vorschriftsgemäß angeschlossen wurde, wird das Flottenmanagement benachrichtigt. Zusätzlich bieten wir unser Temperatur-Reichweiten-Tool an, um besser zu verstehen, wie sich unterschiedliche Temperaturen auf die E-Reichweite auswirken, und das

TELEMATIKLÖSUNGEN MIT DIGITALEM FAHRTENBUCH (AUSWAHL)

Anbieter	AREALCONTROL GmbH	Avrios International AG Vimcar GmbH	Caruso GmbH	DeDeNet GmbH	eh-systemhaus e. K.
Internetadresse	www.arealcontrol.de	www.avrios.com/de/ www.vimcar.de	www.caruso-dataplace.com/ fleet-management/	www.dedenet.de	www.eh-systemhaus.de
Produktname	„OBIDY3“ oder alternativ „SPEEDY“	Avrios Vimcar Fahrtenbuch und Vimcar Fleet	CARUSO Fleet Management Solution	DeDeFleet	FLEETON Mobility Providing
Installation/Einbau der Lösung	Selbsteinbau, Vor-Ort-Service, Werkstatt/Servicecenter	Selbsteinbau	nicht nötig (vorinstallierte Tele- matikeinheit im Fahrzeug)	Selbsteinbau, Vor-Ort-Service, Werkstatt/Servicecenter	Selbsteinbau, Werkstatt/Service- center
Softwareplattform	webbasiert	cloudbasiert	webbasiert	webbasiert und App	webbasiert
Fahrzeugortung/Trackingfunk- tion	ja	ja	ja	ja	ja
Navigation integrierbar	ja	nein	nein	ja	ja
Freisprechfunktion	ja	nein	nein	integrierbar	nein
Fahrverhaltensanalysen/Anreize zum effizienten Fahren	ja	ja	integrierbar	ja	ja
Auftragsverwaltung/Kommuni- kation mit den Fahrern	ja	ja	nein	ja	ja
Sonstige Funktionen	automatisierte Fuhrparkverwal- tung anhand OBD-Daten	Tankkosten, Tankkarte, Führer- scheinkontrolle, Firmenwagen- rechner, GPS-Ortung, CO2- Rechner, Arbeitszeiterfassung, Schadenmanagement, Compli- ancemanagement, Datenmanage- ment & Reporting	nächste Servicetermin, Warnmel- dungen	fahrzeugbezogene Berichte, Ereignisüberwachung und Benach- richtigung, Tourenplanung, Zeiter- fassung, Führerscheinkontrolle, digitaler Lieferschein, digitale Formulare, Leerguterfassung, Online-Kurse, Remote Download, Archivierung, Anzeige der Lenk- und Ruhezeiten im Portal, Beacon zur Temperatur- oder Geräteer- fassung, Temperaturerfassung Transport-Kühlsysteme	Remote Download digitaler Fahrtenstreifen, Onboard Weig- hing, Carsharing, Arbeits- und Fahrzeiten
Datentransfer	Mobilfunk	Bluetooth, USB, Mobilfunk, GPS etc.	Mobilfunk	GSM, GPS, BLE, NFC, RFID	Bluetooth, Mobilfunk
Mobilfunkbetreiber	alle Mobilnetze der EU	D1-Netzqualität	OEM-spezifisch	Deutsche Telekom	alle Netzbetreiber in Deutschland
Reportings	diverse Reports u. a. zu Fahr- tenbuch, Reports pro Fahrzeug, Person, Einsatzort, Arbeitszeiter- fassung, Fuhrparknutzung	Kosten, Kraftstoffverbrauch, Umweltbilanz	Werkstattbesuche, Rechnungen, Vorhersage für Wartungen, Werk- stattfreigabe, Werkstätten	diverse Reports u. a. zu Strecken- bericht, Tourbericht, Standzeiten, Fahrzeugnutzung, Tankbericht, Geschwindigkeitsüberschrei- tungen, Lenk- und Ruhezeiten, Mitarbeiter-/Fahrzeugeffizienz, Treibstoffverbrauch, Fahranalyse, Events, Kundenbesuche, Mitarbei- terarbeitszeiten, Temperaturen, Inputs, Dokumentenkontrolle	Standorte und Wegstrecken, Arbeits- und Fahrzeiten, Fahrver- halten und Sicherheit, Verbrauch und Umwelt, Kosten und Effizienz
Fahrtenbuchfunktionen					
Automatische Datenerfassung	ja	ja	nein	ja	ja
Dateneingabeart am Gerät	ja, per App	ja, per App	nein	ja, per App	ja
Optionen für wiederkehrende Fahrten	ja	ja	nein	ja	nein
Automatische Reisekostenab- rechnung	ja, per Excel-Makro ganz indivi- duell oder per Daten-Export in HR-Systeme	nein	nein	nein	nein
Erweiterung zur Arbeitszeiter- fassung	ja	ja	nein	ja	ja
Kontakt	Ulric E. J. Rechtsteiner E-Mail: office@arealcontrol.de Tel.: 0711/60179-30	Name: Helmut Käser E-Mail: helmut.kaeser@ avrios.com	Christian Webel E-Mail: christian.webel@ caruso-dataplace.com Tel.: 0170/2145470	Laura-Denise Blattter E-Mail: ld.blattter@dedenet.de Tel.: 05551/9140552	Jörg Harzmann E-Mail: info@eh-systemhaus.de Tel.: 07576/96181-0

EV-Batterie-Degradations-Tool, um die Haltbarkeit ihrer Batterie zu ermitteln“, wie Klaus Böckers, Vice President Nordics, Central and Eastern Europe, Geotab, darlegt.

Doch wie sieht es mit den Telematiksystemen der Hersteller aus, die in immer mehr modernen Fahrzeugen ab Werk verbaut sind? Diese sind zwar hilfreich als Datenlieferant, bei gemischten Flotten mit Fahrzeugen verschiedener Marken ist die Vereinheitlichung ohne externe Dienstleister jedoch schwierig. „Der größte Vorteil von externen Lösungen ist die Unabhängigkeit. Dies ist besonders interessant, wenn die Fahrzeuge nicht alle vom selben Hersteller bedient werden. Selbst wenn es nur ein Hersteller sein sollte, gibt es meistens zwischen den Modellen diverse Unterschiede, was eine Vereinheitlichung schwer macht. Auch weil viele OEMs ihre Schnittstellen nicht freigeben“, so Clemens Herzig, Junior Sales Manager Mobility bei der KEMAS GmbH. Dazu haben externe Lösungen aber noch einen weiteren Pluspunkt, wie Jörg Harzmann, Inhaber eh-systemhaus e. K.,

ausführt: „Der entscheidende Vorteil einer externen Lösung ist der hohe Grad der Individualisierung. So können zum Beispiel Schnittstellen zu Speichern-Abrechnungssystemen, Lohnbuchhaltungen oder Dispositions- und Auftragsverwaltungen kundenspezifisch realisiert werden. Hierbei kann zum Beispiel gezielt auf branchenspezifische Anforderungen eingegangen werden.“

Ist der Siegeszug der Telematik also nicht mehr aufzuhalten? Ulric E. J. Rechtsteiner wagt einen Ausblick: „Die steigende Anzahl vernetzter Fahrzeuge wird zu einer noch größeren Datenverfügbarkeit führen, was zu fortschrittlicheren Telematiklösungen und verbesserten Dienstleistungen für Autofahrer und Unternehmen führen wird. Wir erwarten eine verstärkte Integration von Telematik in Fahrzeugen, um eine effizientere und sicherere Mobilität zu ermöglichen. Die Fahrzeugtelematik wird somit einen wichtigen Beitrag zur zukünftigen Mobilität in Deutschland leisten.“

Fink IT Solutions GmbH & Co. KG	Fleetize GmbH	Geotab GmbH	Globalmatix GmbH	INVERS GmbH	KEMAS GmbH
www.emobilitycloud.de www.fink-its.de	www.fleetize.com	www.geotab.com/de/	www.globalmatix.com	www.invers.com	www.kemas.de/ flottenmanagement
FITS/eMobilityCloud®	FLEETIZE ROUTES	MyGeotab	xTCU	CloudBoxx	„fleet&easy“
Fahrzeug-API bzw. Selbsteinbau von Nachrüstlösungen	Selbsteinbau	Selbsteinbau (Plug-and-play), Vor-Ort-Service, Servicepartner	Selbsteinbau bzw. Einbauservice oder über Dienstleister	Servicepartner	Selbsteinbau möglich bei der OnBoard Unit. Bei Erweiterung des CAN-BUS-Abgriffes professioneller Einbau nötig. Vor-Ort-Service, Schulung für Werkstatt/ Servicecenter
webbasiert	webbasiert	webbasiert und App	webbasiert	webbasiert	inhouse oder als SaaS (Software as a Service)
ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	ja	ja	nein	nein
k. A.	nein	ja	nein	nein	nein
nein	ja	ja	ja	ja	nein
nein	ja	nein	ja	nein	ja
k. A.	Alarmierungen bei vordefinierten Events, digitale Fahrzeugakte, dynamische Reports, Führerscheinkontrolle, mehrbenutzerfähig, Meine Orte (Geo-Fencing), Arbeitszeiterfassung	Flottenmanagementlösung für E-Fahrzeuge, Analyse des Elektrifizierungspotenzials der Flotte, digitale Schlüssellösung für Carsharing o. Ä., Fahrer-Coaching, Personal Mode, Routenoptimierung, Predictive Maintenance u. v. m.	Schadenerkennung, Fahrzeugdaten in Echtzeit, Batteriestatus (EVs)	Öffnen/Schließen des Fahrzeugs und der Wegfahrsperre, Anbindung an den Fahrzeugbus und Möglichkeit der Übermittlung von Fahrzeugdaten, KI-basierte Schadenerkennung in Echtzeit	elektronische Führerscheinkontrolle, Poolwagensteuerung, Fuhrparksteuerung
Mobilfunk	Mobilfunk	Bluetooth, USB, Mobilfunk, GPS etc.	Mobilfunk, BLE	Mobilfunk, Bluetooth	Bluetooth, Mobilfunk (DSM), GPS
k. A.	Deutsche Telekom	k. A.	k. A.	alle Netzbetreiber in Deutschland	D1 oder eigene SIM-Karte
fuhrparkweit: Antriebsart, Hersteller, durchschnittl. Laufleistung/Tag, Warnmeldungen (niedriger Batteriestand, Bremsbelagverschleiß, Kühllüssigkeit, etc.) pro Fahrzeug: Nutzung, Kosten, Fahrzeugzustand, Warnmeldungen	dynamisch filterbar: Auswertung von Fahrtdaten (alle Fahrtenbuchdaten), Auswertung von Park- und Standzeiten, Auswertung individueller Orte, Nutzungsanalysen	diverse Reports u. a. zu Kraftstoffverbrauch, Elektrifizierungspotenzialanalyse, Fahrverhalten, gefahrene km, Energieverbrauch E-Autos, Spritkosten, Leerlaufkosten, Anzahl und Arten der Verstöße	diverse Reports, je nach Kundenwunsch	Fahrzeugdaten, Fahranalyse (z. B. scharfes Bremsen, starkes Beschleunigen, Kurvenfahrten) sowie KI-basierte Schadenerkennung in Echtzeit	diverse Reports, je nach Kundenwunsch
ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	ja, per App	auf Anfrage	ja	ja, in der Software (Web/mobil/native App) oder an einem KEMAS Terminal
nein	ja	ja	ja	nein	ja
nein	nein	ja	auf Anfrage	nein	auf Anfrage
nein	ja	nein	auf Anfrage	nein	ja
Lena Denner E-Mail: lena.denner@fink-its.de Tel.: 0160/6175410	FLEETIZE Team E-Mail: help@fleetize.com Tel.: 07115/2030770	Leon Aink E-Mail: infode@geotab.com Tel.: 02407/5023992	Timm Burmeister E-Mail: timm.burmeister@globalmatix.com Tel.: 0172/3018192	Ramu Nair E-Mail: ramu.nair@invers.com Tel.: 0151/58423399	Clemens Herzig E-Mail: mobility@kemas.de Tel.: 0173/5324500

(Fortsetzung der Tabelle auf S. 70)

TELEMATIKLÖSUNGEN MIT DIGITALEM FAHRTENBUCH (AUSWAHL)

Anbieter	Kuantic GmbH – a Valeo affiliate	LogPro VDQ Business Solutions GmbH	Samsara Inc.	Sycada Deutschland GmbH	TaskX GmbH
Internetadresse	www.kuantic.com	www.logpro.de	www.samsara.com/de/	www.sycada.com	www.taskx.de
Produktname	Connect Fleet	LogPro Flottenmanagement	Connected Operations™ Cloud	XFM	TaskX GPSmaps, TaskX MAP, Euro-Fahrtenbuch GPS, Euro-Fahrtenbuch GPS V2.0
Installation/Einbau der Lösung	Hersteller/OEM, Selbsteinbau, Vor-Ort-Service	Selbsteinbau oder Vor-Ort-Service	Selbstinstallation (Plug-and-play) mithilfe der Samsara App, Installationspartner ebenfalls verfügbar	Selbsteinbau, Vor-Ort-Service, Werkstatt/Servicecenter	Selbsteinbau, Vor-Ort-Service, Werkstatt
Softwareplattform	webbasiert und App	webbasiert, clientbasierte Software	cloudbasiert und App	webbasiert	webbasiert und Microsoft Windows (Fahrtenbuch)
Fahrzeugortung/Trackingfunktion	ja	ja	ja	ja	ja
Navigation integrierbar	ja	ja	ja	ja	nein
Freisprechfunktion	nein	nein	ja	nein	nein
Fahrverhaltensanalysen/Anreize zum effizienten Fahren	ja	ja	ja	ja	ja
Auftragsverwaltung/Kommunikation mit den Fahrern	ja	ja	nein	ja	nein
Sonstige Funktionen	k. A.	Containerverwaltung, Tachodownload, Kommunikation, elektronischer Lieferschein, Dokumentenscan, individuelle Workflows	k. A.	Fahrstilanalyse, Fahrverhalten, u. v. m.	Fahrtenbuch: Anbindung an unsere Reisekostensoftware
Datentransfer	Mobilfunk, GPS	Mobilfunk	Mobilfunk	GPS, GPRS	Mobilfunk, SD-Karte
Mobilfunkbetreiber	Roaming	verschiedene Netzbetreiber oder kundeneigene SIM-Karte	Vodafone in ganz Europa, Roaming über andere Dienstanbieter	verschiedene Netzbetreiber	verschiedene Netzbetreiber
Reportings	diverse Reports u. a. Alarme, Fahrtenbuch, Geofencing, Tanken	diverse Reports, je nach Kundenwunsch	diverse Reports mit vorgefertigten Berichten sowie Kundenberichtsfunktion	diverse Reports u. a. Tagesberichte, Auslastung, Fahrstil	diverse Reports u. a. zu Fahrten und Buchungen (Fahrtenbuch) bzw. sehr ausführliche und frei konfigurierbare Berichtsfunktionen inkl. Datenexport (Webportal)
Fahrtenbuchfunktionen					
Automatische Datenerfassung	ja	ja	ja	ja	ja
Dateneingabeart am Gerät	ja, per App	ja	ja	auf Anfrage	auf Anfrage
Optionen für wiederkehrende Fahrten	ja	nein	nein	ja	ja
Automatische Reisekostenabrechnung	nein	ja	nein	nein	ja
Erweiterung zur Arbeitszeiterfassung	nein	ja	ja	nein	nein
Kontakt	Lutz Deters E-Mail: sales.de@kuantic.com Tel.: 03375/959690	Jule Schütz E-Mail: jschuetz@vdq.de Tel.: 02662/957130	Till Pleyer E-Mail: till.pleyer@samsara.com Tel.: 0173/9283880	Benjamin Tschache E-Mail: tschache@sycada.com Tel.: 089/550616 21	TaskX GmbH E-Mail: info@taskx.de Tel.: 01803/698741

TelematikTeam	Vodafone	Webfleet	YellowFox GmbH
www.telematikteam.de	www.vodafone.com/business/iot/automotive-deutschland/flottenmanagement	www.webfleet.com	www.yellowfox.de/
diverse Lösungen, je nach Kundenumgebung	Vodafone Business Fleet Analytics	Webfleet	diverse Lösungen, je nach Kundenumgebung
bundesweiter, mobiler Vor-Ort-Montageservice	Selbsteinbau (Plug-and-play), Werkstatt, Vor-Ort-Service oder Service-Partner	Selbsteinbau bei OBD-Lösung, Vor-Ort-Service bei Festinstallation	Selbsteinbau, Vor-Ort-Service
diverse Lösungen	webbasiert und Apps	webbasiert, aber auch verschiedene Apps für iOS und Android	webbasiert
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
Diebstahlschutz, Lkw-Tankdeckeltelematik, Schutz (zeitweise) stromloser Mobilien	Fuhrpark-Dashboard, Fahrzeugortung in Echtzeit, Routenoptimierung, präventive Fahrzeugwartung, Flottenmanagement für EVs, Eignungsbewertung von EVs mit Analyse des Elektrifizierungspotenzials, Geofencing, Fahrer-Coaching, Sicherheitsgurterkennung, Personal Mode, Erkennung von Fahrzeugstörungen, Kraftstoff- und Wartungsmanagement, etc.	Fahrzeug- und Führerscheinkontrolle, Reporting, Geofencing, Wartungsberichte	automatische Spesenerfassung, Tachodatenmanagement, Zeiterfassung, elektronische Führerscheinkontrolle, Trailer telematik, Fahrzeug- und Verbrauchsdaten inkl. CO2-Emissionen
Bluetooth, M2M Mobilfunk	Bluetooth, USB, Mobilfunk, GPS, API etc.	Bluetooth, Mobilfunk, GPS, Internetverbindung	Mobilfunk, GPS
verschiedene Netzbetreiber	Vodafone	k. A.	Deutsche Telekom
diverse Reports u. a. zu Tagesfahrten und Routen, Stillstand, Zündung/Telemetrie	diverse Reports u. a. zu Kraftstoffverbrauch, Elektrifizierungspotenzialanalyse, Fahrverhalten, Kilometerzähler, Energieverbrauch von EVs, Spritkosten, Leerlaufkosten und -zeiten, Anzahl und Arten der Verkehrsverstöße; alle Reports sind individualisierbar und in eigene Systeme übertragbar (per API)	diverse Reports u. a. zu Fahrtenbuch, Kraftstoffverbrauch, Fahrverhalten, Arbeitszeit, Fahrzeugnutzung; administrative Reports zu Vertrag und Features	diverse Reports u. a. zu Tagesfahrten, Tagessumme, Tagesroute, Stillstand, POI, Telemetrie, Geschwindigkeit, Betriebsstunden, Tankdaten, Temperaturschreiber, km-Laufleistung, Trailerreport, FMS-/CAN-Fahrzeuganalyse, Fahrzeugvergleich, Fahrervergleich, Führerscheinkontrolle, erweiterte Fahrerauswertung, Fahrstilanalyse
ja	ja	ja	ja
ja	ja, per App und IOX-Erweiterung	ja, per App, Schalter, RFID oder Navigationsgerät möglich	nein
ja	ja	ja	ja
nein	ja	nein	ja
ja	nein	ja	ja
Olaf Bach E-Mail: Service@TelematikTeam.de Tel.: 02223/900711	Thomas Kösling E-Mail: thomas.koesling@vodafone.com Tel.: 0172/7311000	Webfleet Solutions Sales B.V., German Branch E-Mail: vertrieb@webfleet.com / sales.de@webfleet.com Tel.: 069/66308024	Dr. Dominic Schmiedl E-Mail: dominic.schmiedl@yellowfox.de Tel.: 03520/4753189





MOBILE FS-KONTROLLE FÜR SMARTPHONE (Android und iOS)

Ab 2€
pro Fahrer/Monat
(zzgl. gesetzlicher MwSt.)



eh-systemhaus
 ●●● Fuhrpark-Management-Systeme ●●●
 info@eh-systemhaus.de
 www.eh-systemhaus.de
 +49 (0) 75 76 / 96 181 – 0

HOHER ANTEIL AN NACHHALTIGEN MATERIALIEN

Continental hat seinen bisher nachhaltigsten Serienreifen vorgestellt – den UltraContact NXT. Mit bis zu 65 Prozent nachwachsenden, wiederverwerteten und Massenbilanz-zertifizierten Materialien kombiniert der Reifen einen hohen Anteil an nachhaltigen Materialien mit maximaler Sicherheit und Leistung. Alle 19 Dimensionen verfügen über die Bestnote im EU-Reifenlabel („A“) in den Bereichen Rollwiderstand, Nassbremsen und Außengeräusch. Der UltraContact NXT ist seit Anfang Juli für den Reifenfachhandel in Europa erhältlich. „Bei Continental gehen Sicherheit, Leistung und Nachhaltigkeit Hand in Hand. Der UltraContact NXT ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg, unsere ehrgeizigen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Die Entwicklung des Reifens zeigt einmal mehr unsere technologische Führungsrolle und unser starkes Engagement für Nachhaltigkeit und Sicherheit“, sagt Ferdinand Hoyos, Leiter des Reifenersatzgeschäfts der Region EMEA bei Continental.



LOGISTIKIMMOBILIE

Scannell Properties hat in ihrem Industrie Park Kitzingen in Bayern einen neuen Mieter gewonnen. Der Felgen- und Reifengroßhändler Tyremotive hat ab September 2023 einen langfristigen Mietvertrag für ein 23.500 Quadratmeter großes Lager abgeschlossen. Das Management, Christian Leibold und Tobias Herzberg, von Tyremotive freut sich über den Umzug in ein neues, hochmodernes Lager: „Das neue Lager bietet zusätzliche Möglichkeiten für eine verbesserte Verfügbarkeit und Erweiterung der Produktpalette. Zudem ist das Lager mit modernster automatisierter Technik für den bundesweiten Paketversand und die Same-Day-Lieferung ausgestattet. Es bietet Platz für die Eigenmarken itWheels und itSense (RDKS) sowie für die Montage von Reifen-Rad-Kombinationen für Kunden. Mit diesem Umzug schafft Tyremotive auch neue Arbeitsplätze in der Region.“ Kitzingen liegt strategisch günstig zwischen zwei wichtigen Wirtschaftszentren Deutschlands: Frankfurt und Nürnberg.

FORTSCHRITTLICHE REIFENPRÜFUNG

Goodyear und TÜV SÜD schließen sich zusammen: Der Goodyear CheckPoint wurde in das neue „Digital Vehicle Scan“- (DVS-)Prüfsystem des TÜV SÜD integriert. Dieser wichtige Fortschritt in der Nutzung modernster Technologien erhöht die Fahrzeugsicherheit und -leistung. Seit diesem Jahr können Kunden den Digital Vehicle Scan des TÜV SÜD mit dem Goodyear CheckPoint bestellen. Mit der Integration der Reifeninspektion durch den Goodyear CheckPoint wird der Anwendungsbereich des DVS von TÜV SÜD erweitert, sodass die Benutzer eine effiziente und vollständige Bewertung des Fahrzeug- und Reifenzustands erhalten. Kunden, die sich für die mit Goodyear CheckPoint ausgestattete DVS-Variante entscheiden, profitieren von einem umfassenden Inspektionsbericht, der sowohl den Reifenzustand als auch den Gesamtzustand des Fahrzeugs erfasst und sie in die Lage versetzt, fundierte Entscheidungen zur Wartung des Fahrzeugs zu treffen.

THEMENWELT

Die THE TIRE COLOGNE 2024 wird sich im kommenden Jahr noch stärker der Kreislaufwirtschaft widmen. „Wie in allen Branchen spielt das Thema Nachhaltigkeit auch in der Reifenindustrie eine große Rolle, denn die Wiederverwendung und das Recycling von Produkten verlangsamt die Nutzung natürlicher Ressourcen und trägt zugleich zur Reduzierung des notwendigen Energieverbrauchs bei. Und nicht zuletzt erwarten die Verbraucher:innen heute effizientere und nachhaltigere Produkte. Mit der zentral in der THE TIRE COLOGNE positionierten Themenwelt ‚Circular Economy‘ wollen wir den Unternehmen, die sich mit der Runderneuerung und dem Recycling von Reifen beschäftigen, eine höhere Sichtbarkeit geben. Die gemeinsame Präsentation der Unternehmen in der Area unterstützen wir mit kommunikativen Maßnahmen, einem auf Content ausgerichteten Bühnenprogramm und attraktiven Beteiligungspaketen“, so Ingo Riedeberger, Director der THE TIRE COLOGNE.

NEUER GANZJAHRESREIFEN

Apollo Tyres hat Details zu seinem brandneuen Vredestein Quatrac Pro+ bekannt gegeben, einem speziellen Ganzjahresreifen für Hochleistungsfahrzeuge und SUVs. „Der Quatrac Pro+ ist das Ergebnis von 30 Jahren Innovation auf dem wettbewerbsintensiven europäischen Markt für Ganzjahresreifen“, so Yves Pouliquen, Group Head of Sales and Marketing bei Apollo Tyres, und weiter: „Unser neuestes Modell vereint eine neue Materialzusammensetzung mit Designeigenschaften, die das Marktsegment neu definieren werden. Es ist in jeder Branche äußerst schwierig, die führende Rolle zu halten, aber unser F&E-Team in den Niederlanden hat es geschafft, die Leistung noch weiter zu verbessern und gleichzeitig eine beeindruckende Auswahl an Größen zu bieten, darunter auch für die größten Felgen auf dem Markt.“ Der neue Reifen wird ab August europaweit verkauft und nach Abschluss der Einführungsphase in 108 Größen für 17- bis 22-Zoll-Felgen erhältlich sein.



INNOVATIVE KAMPAGNE

NEXEN TIRE hat Ende Juli seine ausdrucksstarken Kampagnen-Visuals vorgestellt, die in Zusammenarbeit mit dem international bekannten haitianisch-amerikanischen Künstler Kervin Brisseaux entwickelt wurden. Im Mittelpunkt der jüngsten Markenkampagne steht der Slogan „We got you“, der die drei Säulen der Marke zusammenfassen soll: Trendy, Innovativ und Caring. NEXEN TIRE will mit dieser außergewöhnlichen Kampagne einen wichtigen Meilenstein setzen, um sich als trendige, spannende und innovative Marke auf dem europäischen Markt zu positionieren. DC Kim, Vice President of Europe Sales & Marketing für NEXEN TIRE Europe, betont: „Wir glauben, dass diese Zusammenarbeit NEXEN TIRE auf ein neues Level hebt und unsere Marke in den Köpfen der Verbraucher als trendig und hochwertig wahrgenommen wird. Mit überzeugenden Bildern wollen wir Menschen überraschen, uns von der Masse abheben und NEXEN TIRE und seine Produkte einem breiteren Publikum auf außergewöhnliche Weise vorstellen.“

WELTPREMIERE

Der ID. Buzz ist die Ikone unter den Elektroautos. Jetzt folgt die neueste Ausbaustufe: der ID. Buzz mit langem Radstand. „Made in Germany“ für Europa – und für Kanada und die USA. Mit einer Länge von fast fünf Metern und bis zu sieben Sitzplätzen ist der große ID. Buzz perfekt auf den Start in Nordamerika vorbereitet. Gleichzeitig erweitert er auch in Europa das Spektrum der Einsatzmöglichkeiten. Das Plus an Länge durch 250 Millimeter mehr Radstand schafft Platz für eine dritte Sitzreihe, für bis zu 2.469 Liter Kofferraum, für eine neue, größere 85-kWh-Batterie (Nettokapazität) und damit für noch mehr Reichweite. Im Winter erhöht eine neue Wärmepumpe die Effizienz. Die Auslieferung der ersten ID. Buzz in Amerika wird 2024 starten. Nahezu parallel zum Marktstart in Nordamerika wird der ID. Buzz mit langem Radstand auch in Europa in den Handel kommen. Produziert werden alle ID. Buzz – ebenso wie der Multivan und der Bulli T6.1 – im Stammwerk von Volkswagen Nutzfahrzeuge in Hannover.



HÖHERE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Ford Pro wertet seine Transit- und E-Transit-Modelle mit höherer Leistungsfähigkeit und noch größeren Produktivitätsvorteilen weiter auf. Eine der weltweit meistverkauften Transporterfamilien tritt ab Sommer 2024 serienmäßig mit deutlich verbesserten Konnektivitätslösungen und umfassenderen „Ford Power-Up“-Möglichkeiten an. Sie halten die Software der leichten Nutzfahrzeuge via drahtlosen „Over the Air“-Updates auf aktuellem Stand. Intelligente Funktionen sollen insbesondere Fahrern im Auslieferverkehr die Arbeit spürbar erleichtern. Hinzu kommen eine Achtgangautomatik sowie Optimierungen im Chassisbereich. Sie steigern die Nutzlast einiger Modellvarianten und verringern darüber hinaus auch den finanziellen und zeitlichen Aufwand für Service-Arbeiten. Dies wirkt sich auch auf die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der Baureihe positiv aus. Seit Ende Juli können die Modelle bei einem der Ford Pro-Partner bestellt werden. Die Auslieferung der ersten Fahrzeuge soll Mitte 2024 beginnen.

VIELSEITIG UND FLEXIBEL

Sortimo stellt seinen neuen Multifunktionsauszug vor, der die ideale Lösung für den Transport schwerer Lasten in leichten Nutzfahrzeugen und Pkw-Kombis darstellt. Der Auszug bietet eine hohe Nutzlast von bis zu 150 Kilogramm und ist in zwei Varianten, als Stand-alone-Lösung oder direkt in die Fahrzeugeinrichtung integriert, erhältlich. „Wir freuen uns sehr, unseren Kunden diesen vielseitig einsetzbaren Multifunktionsauszug vorstellen zu können“, sagt Sven Wietelmann, Head of Team Product & Services bei Sortimo. „Dank der beiden Varianten kann der Auszug an verschiedene Anforderungen angepasst werden und bietet somit eine Lösung für jeden Transportbedarf.“ Der Auszug ist einfach zu montieren und sorgt mit hochwertigen Materialien für eine maximale Stabilität und Langlebigkeit. Mit der Schubladenblende im modernen SR5-Design und der leichtgängigen Führung mit Kugellagerrollen bietet der Auszug eine ansprechende Optik und eine einfache Handhabung.

FleetPartner™



Alle Prozesse
digital und **effizient!**

ZUKUNFTSFÄHIGES FLOTTENMANAGEMENT

- » FleetPartner – das TÜV-zertifizierte bundesweite Service-Netzwerk
- » Über 1.200 Stationen für Reifen- und Autoservice
- » Ihr digitales Flottenmanagement mit leistungsfähiger Online-Plattform



Dicke Dinger

Der 125. Kostenvergleich beschäftigt sich mit einer ausgesprochen komfortablen Spezies Auto. Es geht nämlich um große SUV der oberen Mittelklasse und Oberklasse. Was den Antrieb angeht – hier bekommt der Kunde bald alle Optionen – vom leistungsstarken Benziner (auf Wunsch hybridisiert) über kräftige Diesel bis hin zu bürigen Elektroantrieben. Das SUV wird geliebt oder gehasst, so könnte man passend sagen. Dabei ist es ungemein praktisch. Der Gewinner dieses Kostenvergleichs, in dessen Rahmen Flottenmanagement Benzin-Versionen untersucht hat, ist der **Volvo XC90 B5** mit dem kleinsten Motor. Warum, erklären wir in der folgenden Abhandlung.

Falls Sie sich jetzt wundern, lieber Leser, warum wir nur sechs große SUV für den Kostenvergleich herangezogen haben – an der Vielfalt liegt es jedenfalls nicht. Vielmehr waren zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses eben nur wenige Modelle konfigurierbar – ob das nun an den Nachwehen der Corona-Pandemie liegt, die nicht zuletzt für Lieferengpässe gesorgt hat, oder an anderen Ursachen, ist schwierig auszumachen. Immerhin: Man bekommt Autos dieser Spezies. Und was für welche! Große SUV mögen polarisieren im Hinblick auf den Ressourcenverbrauch. Ihrer Beliebtheit tut das trotzdem keinen Abbruch. Was die Umweltverträglichkeit der SUV angeht, ist allerdings auch viel Unwissen im Spiel, wie man an unserem Gewinner sieht, dem Volvo XC90 B5. Denn mit 8,6 Litern im gemittelten WLTP-Verbrauch kann er kaum als gefräßiger Riese bezeichnet werden. Dabei ist der Schwede mit 4,95 Längener Metern überhaupt kein kleines Auto. Mit 250 PS allerdings der schwächste Alleskönner hier im Bunde – was ihn dennoch nicht unsouverän erscheinen lässt. Denn die Motorleistung reicht noch immer, um im Alltag bestens zurechtzukommen. Der Skandinavier punktet außerdem im Preiskapitel, wenngleich er mit 74.579 Euro netto nicht gerade als Schnäppchen durchgeht. Allerdings glänzt er mit einer wahrlich formidablen Serienausstattung, zu der sogar Features wie Head-up-Display und Matrix-LED-Scheinwerfer zählen – vor allem letztere Lichttechnik ist bei vielen anderen Modellen teuer extra zu bezahlen. Dabei ist der Volvo das dienstälteste Fahrzeug im Vergleichsfeld.

Aber wir müssen bei der Vokabel „Schnäppchen“ relativieren und daher kurz zum jüngsten Auto switchen. Das ist nämlich der Land Rover Range Rover Sport P635 als SV, wogegen der Volvo wirklich ein Schnäppchen ist. „Kleiner hatten sie es wohl gerade nicht“, mögen Sie, lieber Leser, jetzt denken. Doch kleiner hatte es der ALD-Konfigurator gerade nicht. Sein Preis ragt ziemlich heraus mit 184.273 Euro – und seine Leasingrate erst mit monatlich nicht unter 3.428 Euro. Zählt man die Betriebskosten hinzu und fährt 50.000 Kilometer pro Jahr, werden sogar un-

glaubliche 4.820 Euro fällig. Zum Vergleich – der Volvo verschlingt hier „nur“ 1.894 Euro. Aber dafür glänzt der Brite auch mit einem souveränen Antriebsstrang. Sein 4,4 Liter großer Achtzylinder mit doppelter Turboaufladung leistet satte 635 PS – das kostet eben. Entsprechend fällt sein Verbrauch mit 12,5 Litern je 100 Kilometern auch am höchsten aus. Aber wer sich für dieses Modell entscheidet, weiß das schließlich und wird diesen Umstand kaum als Makel ansehen. Mit 3,5 Tonnen zulässiger Anhängelast reiht sich der Range Rover übrigens in die Reihe der besonders zugkräftigen Fahrzeuge hier im Feld ein. Dazu gehören neben den beiden BMW X5 und X7 auch noch der Volkswagen Touareg.

Werfen wir zunächst einen Blick auf den BMW X5. Er belegt hier zwar lediglich den vorletzten Platz, ist aber ein absolut begehrenswertes Fahrzeug. Dass er nicht weiter nach oben gerutscht ist, dürfte sicherlich an seinen hohen Kosten liegen. Mit einem Listenpreis von 81.193 Euro in einer Konfiguration mit den dienstwagenrelevanten Ausstattungsmerkmalen gehört er zu den teuersten Vertretern hier. Aber er bietet auch ziemlich viel: Beispielsweise den sahnigen Dreiliter-Reihensechszylinder, der in puncto Laufkultur wohl zur Motorelite gehört. Und weil der 380 PS starke Doppelturbo technisch State of the Art ist, bleibt er mit 8,5 Litern je 100 Kilometern vergleichsweise sparsam. Und jetzt kommt der Clou: Betrachtet man die monatlichen Betriebskosten, kann er ordentlich punkten. In der Disziplin

(Fortsetzung S. 77)

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, des CO₂-Ausstoßes in g/km, der Reichweite in km sowie der Ladungsdaten – Kofferräumvolumen 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 Premium-SUV, eine entsprechende Grün-Rot-Bewertung. Zudem erhalten Modelle, welche die Vergleichsmotorleistung stark unterschreiten oder zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht die Abgasnorm Euro 6d-ISC-FCM erfüllen, eine Negativbewertung. Eine positive Bewertung erfolgt dementsprechend bei einer deutlich höheren Motorleistung oder wenn die ab September 2024 verbindliche Abgasnorm Euro 6e bereits erfüllt wird.

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.

net 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 Premium-SUV:

- Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer
- Adaptiver Tempomat
- Aktiver Bremsassistent
- E-Call / Notrufsystem
- Einparkhilfe (vorn und hinten)
- Head-up-Display
- Klimaautomatik
- LED-Scheinwerfer
- Lendenwirbelstütze
- Navigationssystem
- Rückfahrkamera
- Schlüsselloser Schließsystem
- Sitzheizung vorn
- Smartphone-Integration
- Spurhalteassistent
- Totwinkel-Assistent
- Verkehrszeichenerkennung

Mehrwertausstattung im Segment der Premium-SUV:

- Elektrische Heckklappe
- Hinterachslenkung
- Luftfederung
- Massagefunktion Vordersitze
- Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht

Neues, dickes Ding aus Schweden

Während der Volvo XC90 mit hybridisierten Benzinern und Dieseln derzeit noch auf Kundenfang geht, bereiten sich die Schweden schon auf den nächsten Schritt vor. Auf der komplett neuen SPA-Plattform (Scalable Product Architecture) der zweiten Generation entsteht ein großes SUV namens EX90, das bereits in den Startlöchern weilt und nicht mehr dampft oder qualmt. Volvo will elektrisch werden, das steht ja nun fest. Und um den Kunden den Umstieg so leicht wie möglich zu machen, spendieren sie dem großen Auto auch einen wahrlich großen Akku. Das heißt in Zahlen: 111 kWh speichert die Batterie des neuen EX90, die mit einer Ladeleistung von bis zu 250 kW befüllt werden kann. Damit soll sich der ausladende Akku laut Werk bestenfalls binnen 30 Minuten von zehn auf 80 Prozent Ladestand bringen lassen. Das ist ein ganz respektable Wert angesichts der Tatsache, dass der EX90 weiterhin auf 400 Volt Bordspannung setzt.

Für den Anfang wird es zwei Varianten geben zum Preis von netto 85.966 respektive 90.252 Euro. Der Einsteiger leistet 408 PS, während das Modell „Performance“ mit 517 PS um die Ecke prescht (aber maximal 180 km/h schnell). Bei der Reichweite geben sich die beiden nichts und kommen 585 sowie 580 Kilometer weit in der gemittelten WLTP-Disziplin. Wer bloß im urbanen Raum herumkurvt, kann das mit einer einzigen Batterieaufladung sogar bis zu 685 Kilometer tun.

Um maximale Praxistauglichkeit zu garantieren, fährt der Schwede stets als Siebensitzer vor. Klappt man die Rücksitzlehnen um, lässt sich Gepäck im Äquivalent von 1.915 Litern einladen, was schon ganz ordentlich ist.

Mit 5,04 Metern Außenlänge und 2,99 Metern Radstand dürfte der EX90 innen recht geräumig ausfallen.

Und da Volvo auf maximale Sicherheit setzt, dürfen sich die Passagiere auf einige Neuheiten freuen. So wird es erstmals eine cloudbasierte Warnung vor rutschigen Straßenverhältnissen geben – so kann sich der Fahrer bereits darauf einstellen, was auf ihn zukommt und er wird nicht etwa böse überrascht.

Beim Infotainment bleibt Google der Partner der Wahl: Basis ist nämlich ein Android-System inklusive 14,5 Zoll großem Touchscreen. Ein weiteres Display von acht Zoll Größe hält als Kombiinstrument her – und dazu gesellt sich noch ein Head-up-Display. Alles serienmäßig. Fleißige iPhone-Nutzer, die jetzt aufschrecken, dürfen sich wieder beruhigen. Ohne Frage läuft kabelloses Apple CarPlay im neuen EX90 – das ist ja schließlich auch bei den anderen Volvo-Modellen des aktuellen Jahrgangs der Fall.

Neues gibt es beim Licht, wo Volvo traditionell stark ist. Künftig werden so genannte High Definition Pixel die Straße erhellen – das Design des „Thors Hammer“ bleibt freilich bestehen.

Und natürlich verfügt der Volvo serienmäßig über eine Wärmepumpe, um das elektrische Fahren unter kalten Witterungsbedingungen so angenehm wie möglich zu machen.

Generell führt der Basis-EX90 bereits alle dienstwagenrelevanten Ausstattungsoptionen mit an Bord – wobei es schon skurril anmutet, hier überhaupt noch von Basis zu sprechen.



Allein die ganzen Komfort- und Sicherheitsmerkmale haben es in sich. Selbstredend ist hier auch schon der aktive Tempomat inbegriffen, der den großen Volvo bis zum Stillstand herunterbremst. Er hält das SUV außerdem in der Mittelbahn mit seiner aktiven Lenkung. Dass der EX90 autonom bremst, bedarf eigentlich keiner näheren Erläuterung.

Für das Wohl der Mitreisenden sorgen außerdem Sitze mit obligatorischer Lendenwirbelstütze. Und ein frei Haus geliefertes Soundsystem mit 14 Lautsprechern.

Wer übrigens den vorschnellen Exitus der Batterie befürchtet und deshalb die Finger von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen lässt, sei beruhigt: Die Schweden gewähren acht Jahre Garantie auf den Stromspeicher. Die Laufleistung darf 160.000 Kilometer betragen. Das gilt auch dann noch, falls in der Zwischenzeit ein Fahrerwechsel ansteht. Dann steht einem EX90 ja nichts mehr im Wege.

Ein Service von



Hersteller	Volvo	Volkswagen	BMW
Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	XC90 B5 B AWD	Touareg 3.0 V6 TSI OPF 4Motion Aut.	X7 xDrive40i Steptronic Sport
Technische Daten*			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.950 x 1.931 x 1.775	4.902 x 1.984 x 1.712	5.181 x 2.000 x 1.835
Antrieb	Allrad	Allrad	Allrad
Getriebe	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Systemleistung in kW (PS)	184 (250)	250 (340)	280 (380)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	7,7	6,1	5,8
Höchstgeschwindigkeit in km/h	180	250	250
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	8,6	10,8	9,6
CO ₂ -Ausstoß in g/km	195	245	217
Energieeffizienzklasse	B	F	B
Abgasnorm	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6e	Euro 6d-ISC-FCM
Tankgröße in l	71	75	83
Reichweite in km	826	694	865
Kofferraumvolumen in l	680	810	750
Max. Laderaumvolumen in l	1.856	1.800	2.120
Zuladung in kg	685	755	725
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	750 – 2.400	750 – 3.500	750 – 3.500
Flottenrelevante Fakten			
Dichte Servicenetz	307	1.900	696
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 + 1 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten			
Ausstattungslineie	Ultimate Bright	Elegance	-
Nettolistenpreis in €	74.579,83	66.285,71	85.714,29
Nettogesamtpreis in €**	74.579,83	68.281,51	87.260,51
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	17	15	16
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	2	3
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.074,91	1.242,35	1.370,87
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.171,22	1.339,32	1.480,83
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.354,96	1.523,90	1.690,82
Betriebskosten mtl. in €****			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.290,51	1.513,11	1.611,54
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.494,62	1.745,45	1.841,84
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.893,97	2.200,79	2.292,50
Dienstwagenrelevante Ausstattung			
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	Serie	Serie	1.546,22 €
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe (vorn und hinten)	Serie	Serie	Serie
Head-up-Display	Serie	1.092,44 €	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie	Serie	Serie
Lendenwirbelstütze	Serie	Serie	Serie
Navigationssystem	Serie	Serie	Serie
Rückfahrkamera	Serie	Serie	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	Serie	Serie
Sitzheizung vorn	Serie	Serie	Serie
Smartphone-Integration	Serie	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	Serie	903,36 € (IQ.DRIVE Paket)	Serie
Verkehrszeichenerkennung	Serie	Serie	Serie
Mehrwertausstattung			
Elektrische Heckklappe	Serie	Serie	Serie
Hinterachslenkung	-	2.394,96 €	-
Luftfederung	2.042,02 €	1.638,66 €	Serie
Massagefunktion Vordersitz	2.462,18 € (Paket)	1.058,82 €	1.764,71 € (Paket)
Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht	Serie	Serie	Serie

Plätze 1 bis 3
Plätze 4 bis 6
beziehungsweise
nicht alles lieferbar

*Herstellerangaben
**Listenpreis zuzü-
glich dienstwagenre-
levanter Ausstattungs-
optionen
***Kalkulation er-
folgte über ALD Au-
tomotive 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 jewei-
ligen Kraftstoffkosten

mit 50.000 jährlich gefahrenen Kilometern liegt er mit 2.140 Euro auch nicht nennenswert unter den Kosten des Volvo (1.894 Euro). Klar, das sind 246 Euro Differenz – aber die sollte in dieser Liga verschmerzbar sein. Zumal der Schwede bloß einen zwei Liter großen Vierzylinder unter der Haube trägt. So gesehen stellt der Münchener ein außergewöhnliches Angebot dar. Was spricht noch für ihn? Beispielsweise sein ausladendes Kofferraumvolumen von maximal 1.870 Litern. Über mehr Gepäckraumvolumen verfügt lediglich der BMW X7 – aber der rangiert auch eine Klasse über dem X5. Darüber hinaus glänzt der BMW mit einer der größten hier im Vergleich erzielbaren Reichweiten. Mit 976 Kilometern liegt er generell weit oben und wildert im Kompetenzbereich des Diesels.

In puncto Reichweite an zweiter Stelle landet naturgemäß der BMW X7, da er ja auch den gleichen Antriebsstrang samt Tank verfügt. Aber sein Verbrauch rangiert mit 9,6 Litern ansehnliche 1,1 Liter über jenem des X5 – ist ja klar, der große Bruder ist mit 1,84 Metern deutlich höher als der X5, was sich natürlich auf den Luftwiderstand auswirkt. Länger ist er mit 5,18 Metern (zum Vergleich: Der X5 misst „lediglich“ 4,96 Meter) naturgemäß auch, das zahlt sich platztechnisch aus.

Und der Volkswagen Touareg? Bietet ziemlich viel Auto für den Kurs von 68.281 Euro netto. Vor allem dürfte er der komfortabelste Volkswagen sein mit dem drei Liter großen und souveränen Sechszylinder-Turbobenziner. Hier im Vergleich

ist der Wolfsburger das kürzeste Fahrzeug (4,90 Meter) und schafft es dennoch auf den zweiten Platz. Man muss also nicht schiere Masse bieten, um hier gut abzuschneiden, sondern mitunter einfach effizient und genügsam sein. Beim Benzinverbrauch klappt das nicht ganz, aber die Leasingraten des Volkswagens gehören zu den günstigsten dieser Auswahl mit einem Einstieg von 1.242 Euro monatlich bei 20.000 Kilometern pro Jahr und 36 Monaten Laufzeit. Vielfahrer (50.000 Kilometer jährlich) müssen allerdings rund 1.524 Euro berappen alle vier Wochen. In dieser Disziplin kostet ein BMW X5 beispielsweise schon 1.607 Euro. Profitieren kann der Niedersachse außerdem vom dichten Servicenetz der Marke mit 1.900 Stützpunkten. Das ist immer ein gutes Verkaufsargument, denn Volkswagen-Fahrer haben es nie weit bis zur nächsten Werkstatt.

Audi-Fahrer allerdings ebenso nicht – mit 927 Händlern sorgt das Audi-Werkstattgefüge für die zweitgrößte Servicenetzdichte hier in der Auflistung. Der Q8 gehört mit einer Größe von 4,99 Metern schon zu den größeren Offerten – ist aber kleiner als der hier und heute nicht teilnehmende Q7, obwohl die Nomenklatur das Gegenteil suggeriert. Der Q8 ist coupéartig flach und mit einer Höhe von 1,71 Metern der niedrigste Vertreter in diesem Sextett. Auf den Spritverbrauch wirkt sich das allerdings nicht aus mit 10,3 Litern je 100 Kilometer. Dafür glänzt der Q8 durch die zweitgünstigsten Leasingraten. Er startet mit 1.185 Euro (20.000 Kilometer jährlich) und rangiert damit nur knapp oberhalb des XC90, bietet dafür aber den interessanteren Motor. Immerhin

wird der Ingolstädter von einem Dreiliter-V6 angetrieben mit satten 340 PS. Und obwohl es sich beim Audi Q8 um eine eher sportive SUV-Variante handelt, ist sie nicht gerade unpraktisch. Mit einem maximalen Gepäckraumvolumen von 1.755 Litern kann der Allradler ordentlich einladen und übertrumpft in dieser Disziplin manchen Wettbewerber. Und wengleich er nicht 3,5, sondern bloß 2,8 Tonnen ziehen darf, ist der Q8 immer noch ein properes Zugfahrzeug, das vor im wahrsten Sinne des Wortes schweren Aufgaben keineswegs kapitulieren muss.

Falls sie Ihr Traum-SUV in Ermangelung an Auswahl noch nicht gefunden haben, lieber Leser, stellen wir neun weitere Alternativen vor, die außerhalb der Wertung laufen, aber die Modellkriterien für diesen Kostenvergleich erfüllen.

Sicherlich beliebt ist der gerade frisch modifizierte Mercedes-Benz GLE – ab 71.475 Euro zu haben. Dann kommt er als kräftiger Diesel mit 269 plus 20 PS. Und – richtig – die 20 Zusatzpferdchen gehen auf das Konto einer kleinen E-Maschine, die dem Selbstzünder unter die Arme greift, wenn er gerade betriebsungünstig läuft. Daher glänzt er mit einem Verbrauch von nur 6,8 Litern je 100 Kilometer im besten Fall. Spannend am GLE ist, dass er sogar in zwei verschiedenen Plug-in-Hybrid-Varianten an den Start rollt, eine davon trägt einen Selbstzünder unter dem Blechkleid. Damit bedient Mercedes eine spannende Nische. Ansonsten ist der 4,92 Meter

(Fortsetzung S. 79)

CENNTRO

**NACHHALTIGES BUSINESS!
DER LOGISTAR 200.**



Abb. zeigen Sonderausstattung.



z.B. Logistar 200 Van
UVP zzgl. MwSt.

ab 26.395 €¹ netto



cenntro-motors.eu

¹ Unverbindliche Preisempfehlung der Cenntro Electric Group Europe GmbH für den Elektrotransporter Logistar 200 Van zzgl. MwSt. und zzgl. Überführungskosten gültig bis 31.08.2023 inkl. Herstelleranteil Umweltbonus in Höhe von 2.250 € und dem Aktionsrabatt in Höhe von 750 €. Gültig für sofort verfügbare Cenntro Logistar 200 Van in Deutschland. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten und Aktionen.

KOSTENVERGLEICH | PREMIUM-SUV MIT OTTOMOTOR UND RUND 5 METERN LÄNGE

Ein Service von



Hersteller	Audi	BMW	Land Rover
Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	Q8 55 TFSI quattro tiptronic	X5 xDrive40i Steptronic Sport	Range Rover Sport P635 SV
Technische Daten*			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.986 x 1.995 x 1.705	4.935 x 2.004 x 1.765	4.970 x 2.043 x 1.814
Antrieb	Allrad	Allrad	Allrad
Getriebe	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik	8-Gang-Automatik
Systemleistung in kW (PS)	250 (340)	280 (380)	467 (635)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	5,9	5,4	3,8
Höchstgeschwindigkeit in km/h	250	250	290
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	10,3	8,5	12,5
CO ₂ -Ausstoß in g/km	233	193	282
Energieeffizienzklasse	C	B	E
Abgasnorm	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d-ISC-FCM	Euro 6d-ISC-FCM
Tankgröße in l	85	83	90
Reichweite in km	825	976	720
Kofferraumvolumen in l	605	650	647
Max. Laderaumvolumen in l	1.755	1.870	1.491
Zuladung in kg	650	645	690
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	750 – 2.800	750 – 3.500	750 – 3.500
Flottenrelevante Fakten			
Dichte Servicenetz	927	696	116
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 + 1 Jahre	3 Jahre / 100.000 km
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten			
Ausstattungslineie	-	-	Edition One - Flux Silver
Nettolistenpreis in €	68.403,36	75.042,02	184.273,11
Nettogesamtpreis in €**	70.642,86	81.193,28	184.273,11
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	11	12	17
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	1	1	5
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.185,37	1.302,45	3.428,19
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.284,60	1.407,29	3.637,14
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.473,70	1.607,37	4.037,16
Betriebskosten mtl. in €****			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.443,59	1.515,55	3.741,57
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.671,93	1.726,93	4.107,20
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	2.119,25	2.140,11	4.820,60
Dienstwagenrelevante Ausstattung			
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie
Adaptiver Tempomat	1.798,32 € (Paket)	6.151,26 € (Paket)	Serie
Aktiver Bremsassistent	Serie	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	Serie
Einparkhilfe (vorn und hinten)	Serie	Serie	Serie
Head-up-Display	1.168,07 €	4.747,90 € (Paket)	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie
LED-Scheinwerfer	Serie	Serie	Serie
Lendenwirbelstütze	Serie	Serie	Serie
Navigationssystem	Serie	Serie	Serie
Rückfahrkamera	399,16 €	Serie	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	Serie	Serie
Sitzheizung vorn	Serie	Serie	Serie
Smartphone-Integration	231,09 €	Serie	Serie
Spurhalteassistent	Serie	4.747,90 € (Paket)	Serie
Totwinkel-Assistent	504,20 €	4.747,90 € (Paket)	Serie
Verkehrszeichenerkennung	168,07 €	4.747,90 € (Paket)	Serie
Mehrwertausstattung			
Elektrische Heckklappe	Serie	Serie	Serie
Hinterachslenkung	966,39 €	3.529,41 €	Serie
Luftfederung	798,32 €	1.764,71 €	Serie
Massagefunktion Vordersitz	k. A.	k. A.	Serie
Volladaptive Scheinwerfer / Matrix-LED-Licht	1.420,17 €	924,37 €	Serie

Plätze 1 bis 3
Plätze 4 bis 6
beziehungsweise
nicht alles lieferbar

*Herstellerangaben
**Listenpreis zuzü-
glich dienstwagenrel-
evanter Ausstattungsoptionen
***Kalkulation er-
folgte über ALD Au-
tomotive 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 jewei-
ligen Kraftstoffkosten

lange Offroader ein Angebot mit hohem Nutzwert sowie einem gerüttelt Maß an Komfort. Zu den Highlights gehören zweifelsohne seine Fahrwerks-Schmankerl, worunter nicht nur die Luftfederung zählt. Es gibt auch die so genannte Active Ride Control – dieses Gadget beinhaltet eine aktive Wankstabilisierung zur Erhöhung der Querperformance. Die ist allerdings den AMG-Varianten vorbehalten. Die Topversion mit doppelt aufgeladenem Vierliter-Achtzylinder unter der Haube leistet 612 plus 22 PS – ist also ebenfalls elektrifiziert. Damit rangiert das ab 138.170 Euro netto teure Modell ungefähr auf dem Level eines Range Rover Sport SV P635. Deutlich günstiger, wenngleich kein Schnäppchen, ist der 435 plus 20 PS leistende Sechszylinder namens GLE 53 zum Kurs von mindestens 94.535 Euro netto. Ach ja, praktisch sind die GLE auch mit einem maximalen Gepäckraumvolumen von satten 2.055 Litern. Die Anhängelast beträgt bis zu 3,5 Tonnen.

Analog zum Mercedes GLE hat auch der GLS ein Facelift genossen. Der 5,21 Meter lange Offroader legt in puncto Komfort noch eine Schippe drauf – kostet allerdings mindestens 90.555 Euro netto. Für diesen Kurs gibt es den GLS 350d mit 313 Diesel- plus 20 Elektro-PS. Bei den GLS-Antrieben bleibt Mercedes klassisch und verzichtet auf stärker hybridisierte Versionen. Nicht aber auf einen starken AMG, der seinen Einsatz etwas später haben wird. Ebenfalls wieder verfügbar sein wird der zivile Achtzylinder namens GLS 580 in mild hybridisierter Form – damit leistet sich Mercedes noch einen gewissen Antriebsluxus, auf den so mancher Hersteller bereits

verzichtet. Das Flaggschiff ist auch in puncto Laderaumvolumen eine echte Wucht und kann Gepäck im Äquivalent von 2.400 Litern transportieren. Außerdem können bis zu sieben Personen im GLS mitgenommen werden – Platz bietet der große Mercedes also wirklich reichlich. Was die Anhängelast angeht, so ziehen sämtliche GLS-Ausführungen 3,5 Tonnen. Und auch wenn Mercedes künftig auf eine Geländeuntersetzung verzichtet, werden die Offroader aufgrund der kurzen Übersetzung des ersten Ganges weiterhin 100-Prozent-Steigungen erklimmen können. Und das in einem absolut komfortablen Umfeld – umgeben von edlen Hölzern und feinen Lederpolstern. Und natürlich verfügen die langstreckenfähigen GLS-Fauteuils über Klimatisierung und eine Massagefunktion. Das große SUV ist selbstverständlich ebenfalls luftgefedert, um größtmöglichen Komfort zu erzielen. Mit einem gemittelten WLTP-Verbrauch von acht Litern ist der Basis-Diesel sogar verhältnismäßig sparsam und kann dank großem Reservoir bis zu 1.125 Kilometer zurücklegen. Auf eine solch große Reichweite kommt der Benziner (GLS 450 mit 381 plus 20 PS) natürlich nicht mit einem Verbrauch von 10,1 Litern in der gleichen Disziplin. Er schafft aber immerhin 882 Kilometer mit einer Tankfüllung.

Wer bei Mercedes ein großes SUV ohne Reue genießen möchte, greift unweigerlich zum EQS SUV. Das gibt es ab netto 93.110 Euro und startet mit 360 PS – allerdings ohne Allradantrieb. Der kostet 3.200 Euro (netto) Aufpreis – das ist insofern interessant, als dass die meisten SUV-

Kunden mutmaßlich ohnehin auf die zweite angetriebene Achse verzichten würden. Beim rein elektrisch angetriebenen Fahrzeug rücken natürlich wieder ganz andere Parameter in den Vordergrund – Ladeleistung, -tempo und Reichweite beispielsweise. Das EQS SUV lädt mit maximal 200 kW und kann mit einer Akkufüllung zwischen 541 und 671 Kilometer fahren dank 108 kWh nutzbarer Kapazität. Für das Laden der Batterie von zehn auf 80 Prozent State of Charge nennt das Werk 31 Minuten. Was die Praxistauglichkeit angeht, so kann der große EQS liefern: Er schluckt Gepäck im Äquivalent von 2.100 Litern, nachdem die Rücksitzlehnen umgeklappt werden. Und es können bis zu sieben Personen mitfahren. Dabei fallen die Abmessungen des EQS SUV etwas kompakter aus als die des GLS mit einer Länge von 5,13 statt 5,21 Metern bei gleichzeitig längerem Radstand (3,21 statt 3,14 Meter).

Auch BMW hat natürlich erkannt, dass batterieelektrische Mobilität im SUV-Bereich nachgefragt ist. Mit dem eher spacig anmutenden iX bedienen die Münchener diese: in Form eines 4,95 Meter langen Allrounders. Den gibt es ab netto 65.958 Euro mit 326 PS und 71 kWh Netto-Batteriekapazität, die ihn zwischen 408 und 436 Kilometer weit bringt. Es geht auch mit deutlich mehr (105,2 kWh) Batterie, aber dann steigt der Kurs sprunghaft auf netto 86.134 Euro – allerdings leisten die beiden E-Maschinen des iX in diesem Fall auch 523 PS. Die Reichweite fällt mit

(Fortsetzung S. 80)



WOBBE WILL'S WISSEN!

dekra.de/experten-tipps

IHR DIREKTER LINK ZUM EXPERTENWISSEN

Vertrauen Sie auf unsere Expertise. Flächendeckend, kompetent und schnell.
0800.333 333 3, dekra-infoportal.de

DEKRA

Sonderwertung Premium-SUV: Kraftstoffverbrauch in l/100 km (WLTP)



1. BMW X5	8,5
2. Volvo XC90	8,6
3. BMW X7	9,6
4. Audi Q8	10,3
5. Volkswagen Touareg	10,8
6. Land Rover Range Rover Sport	12,5

Sonderwertung Premium-SUV: maximales Laderaumvolumen in Litern



1. BMW X7	2.120
2. BMW X5	1.870
3. Volvo XC90	1.856
4. Volkswagen Touareg	1.800
5. Audi Q8	1.755
6. Land Rover Range Rover Sport	1.491

Sonderwertung Premium-SUV: Reichweite in Kilometern



1. BMW X5	976
2. BMW X7	865
3. Volvo XC90	826
4. Audi Q8	825
5. Land Rover Range Rover Sport	720
6. Volkswagen Touareg	694

Sonderwertung Premium-SUV: maximale Zuladung in Kilogramm



1. Volkswagen Touareg	755
2. BMW X7	725
3. Land Rover Range Rover Sport	690
4. Volvo XC90	685
5. Audi Q8	650
6. BMW X5	645

587 bis 630 Kilometern deutlich höher aus. Bei der Gepäck-Mitnahmefähigkeit ist der iX dann zurückhaltender unterwegs – immerhin passt Ladegut im Äquivalent von 1.750 Litern in den Kofferraum, damit sollte ein ausgedehnter Urlaub drin sein. Hightech-Fahrwerksfeatures wie Allradlenkung und Luftfederung sorgen dafür, dass der iX die richtige Balance zwischen komfortabler und sportlicher Ausrichtung erhält. Das Schnellladen erfolgt übrigens mit maximal 195 kW Leistung bei den beiden Topmodellen, während die Basis mit 150 kW lädt. Damit rangiert die Zeitangabe, um die Batterie von 0 auf 80 Prozent Füllstand zu bringen, zwischen 34 und 39 Minuten.

Ein frühes Exemplar des rein elektrisch angetriebenen Groß-SUV ist der 4,92 Meter lange Audi Q8 e-tron. Er präsentiert sich mittels Facelift aufgefrischt und beglückt Kunden mit Leistungen zwischen 340 sowie 503 PS zu Kursen ab 64.748 Euro netto. Der Allradantrieb ist hier gesetzt, und die Batteriekapazität beträgt mindestens alltags-taugliche 89 kWh netto für das Basismodell. Die mittlere Ausführung sowie das Topmodell verfügen dagegen über 106 kWh Netto-Batteriekapa-

zität. Daraus ergeben sich Reichweiten von 410 bis 600 Kilometern nach gemittelter WLTP-Disziplin. Für das Aufladen von zehn bis 80 Prozent Füllstand veranschlagt Audi zwischen 28 und 31 Minuten mit maximal 170 kW Ladeleistung. Um den 2,6-Tonner flink und komfortabel zu halten, verpassen die Ingolstädter ihm auf Wunsch eine Luftfederung sowie eine variable Lenkübersetzung. Für die Infotainment-Fraktion gibt es eine ausladende Monitor-Landschaft plus optionales Head-up-Display gegen netto 1.168 Euro Aufpreis.

Gänzlich neu am Markt präsentiert sich der Lexus RX. Mit einer Länge von 4,89 Metern gehört der luxuriöse Japaner zu den eher kompakten Ausgaben seiner Spezies, was sich auch im Gepäckraumvolumen widerspiegelt. Dieses gibt sich mit maximal 1.678 Litern bei umgeklappter Rücksitzlehne allerdings immer noch nutzwer-tig. Statt auf rein elektrischen Antrieb setzt Lexus auf zwei Vollhybride sowie einen Plug-in-Hybrid. Der Einsteiger (Vollhybrid) fällt mit einem Nettopreis von 57.689 Euro verhältnismäßig günstig aus. Dafür geriet er mit 250 PS Systemleistung aber auch nicht allzu kräftig und ran-

giert auf Augenhöhe mit dem XC90 B5, dem Gewinner dieses Kostenvergleichs. Der mindestens 63.025 Euro netto teure PHEV – spannend je nach Nutzerprofil – verwöhnt mit 309 PS. Interessant wird er außerdem für Dienstwagenfahrer, die Privatfahren steuerlich pauschal abgelten. Denn hier gilt als Bemessungsgrundlage der halbierte Bruttolistenpreis. Wem es um die schiere Leistung geht, ist mit dem netto mindestens 77.731 teuren RX 500h F Sport besser aufgehoben, der mit seinen Pfunden von 371 PS Systemleistung wuchert. Übrigens nutzt er als einziger RX ein klassisches Sechsstufen-Automatikgetriebe, während die anderen Vertreter auf das aus dem Toyota-Konzern bekannte leistungsverzweigte System setzen.

Mit großer Spannung ist zu erwarten, wie sich der neue Lotus Eletre schlagen wird. Denn hier handelt es sich nicht einfach nur um ein neues Modell. Lotus erfindet sich gerade neu und möchte in Zukunft als großer Player heraus aus der Nische. Und wenn man viele Autos verkaufen will, kommt man um ein SUV kaum herum. Das dachten sich die Verantwortlichen bei Lotus ebenso – und zauberten den Eletre aus dem Hut, bei dem es sich um ein rein elektrisch angetriebenes Modell handelt. Und die Briten haben nicht gekleckert, sondern geklotzt: So ist der Eletre derzeit das einzige bereits bestellbare SUV, das über ein 800-Volt-Bordnetzwerk verfügt, um eine besonders hohe Ladeperformance zu erzielen. Lotus verspricht eine Ladeleistung von bis zu 350 kW. Um es etwas plastischer auszudrücken: Binnen 20 Minuten soll man Energie für 400 Kilometer Fahrt nachfassen können. Mit einem Einstandspreis von netto 80.664 Euro ist der Eletre ganz und gar kein Schnäppchen, liegt aber in einem segmentüblichen Bereich. Das Topmodell, der Eletre R, schlägt dagegen mit netto 126.882 Euro zu Buche – das ist teuer, kommt den Kunden aber immer noch günstiger als der Range Rover Sport SV (und die halbierte Dienstwagensteuer nicht zu vergessen). Und der Top-Eletre glänzt mit einem Zweigang-Getriebe sowie unglaublichen 918 PS. Auch Features wie Allradlenkung und Luftfederung sind natürlich an Bord, um den bis zu 260 km/h schnellen Boliden sportlich sowie langstreckenfähig zu machen. Dass der Nutzwert beim 5,10 Meter langen Lotus vielleicht zu kurz kommen könnte, wäre denkbar, ist aber nicht unbedingt so. Sein Laderaumvolumen ist jetzt nicht ausufernd, aber mit 1.532 Litern bei umgeklappten Rücksitzlehnen durchaus brauchbar. Auch die Infotainment-Fraktion wird sich freuen dank rauer Bildschirm-Mengen plus Head-up-Display.

Porsche hat seinem Cayenne jüngst ein umfangreiches Facelift gegönnt. Er richtet sich an die Verbrenner-Fraktion und lockt Kunden mit klangvollen Motoren bis hin zum rassigen Achtzylinder. Die Basis zum Kurs von netto 74.871 Euro beinhaltet allerdings einen drei Liter großen Sechszylinder-Benziner mit 353 PS. Und obwohl der Cayenne sportlich ist, bietet er gleichzeitig auch veritablen Nutzwert: Werden die Rücksitzlehnen umgeklappt, passt Gepäck im Äquivalent von 1.708 Litern in das hintere Abteil – damit kann man schon arbeiten. Darüber hinaus ist der Cayenne ein ganz schöner Zugesel

und darf bis zu 3,5 Tonnen an den Haken nehmen. Neu im Infotainment-Bereich ist, dass der Beifahrer jetzt während der Fahrt Filme schauen kann. Und in puncto Fahrwerk bietet der Zuffenhausener alles, was gut und teuer ist – als Option, versteht sich. Dazu zählt die Luftfederung ebenso wie der Wankausgleich.

Schon etwas länger am Markt und immer noch gut als extravagante Alternative ist der Maserati Levante. Er gehört zu den durchaus großen SUV mit einer Länge von 5,01 Metern. Den neuesten Antrieb stellt ein zwei Liter großer und mild hybridisierter Vierzylinder mit 330 PS zum Tarif von netto 78.900 Euro. Wer besonders exklusiv unterwegs sein möchte, bekommt mit dem jüngst vorgestellten V8 Ultima die Möglichkeit, ein limitiertes Sondermodell zu fahren, ohne auf Nutzwert verzichten zu müssen. Immerhin fasst der Kofferraum des Levante über 1.600 Liter.

Zum guten Schluss sei Fans von automobil-er Tradition noch ein feines Stück Luxus-SUV ans Herz gelegt: der klassische Range Rover. Er geht jüngst mit nachgeschärften Antrieben an den Start, darunter tummeln sich zwei leistungsfähige PHEV-Einheiten mit 460 respektive 550 PS (die rein elektrische Reichweite liegt bei bis zu 111 Kilometern). Dieselfans bekommen kultivierte Sechszylinder mit wahlweise 300 oder 350 PS. Die Krone des Range-Rover-Antriebs bildet der 615 PS starke SV mit 4,4 Liter großem Achtzylinder. Dass der Range Rover kein

And the winner is ...

Volvo XC90 B5 AWD



günstiges Vergnügen ist, liegt auf der Hand – die Preise starten bei netto 114.117 Euro für den Selbstzünder und enden bei gewaltigen 197.227 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Mit bis zu 2.727 Litern Gepäckraumvolumen (Langversion) darf der Range Rover als wahrer Lademeister durch-

gehen. Bis zu 3,5 Tonnen an den Haken nehmen kann er natürlich auch. Außerdem verwöhnt der Luxus-Brite mit überbordendem Komfort und bietet zudem noch überragende Allrad-Skills dank Differenzialsperren und Geländereduktion. Das macht ihm so schnell niemand nach.

Bei uns gibt's Autos

Wir haben ALLE Stellantis-Marken

Viele weitere Marken auf Abruf

Vom Kleinwagen bis zum Großtransporter

Diverse Antriebsarten sofort verfügbar

Bundesweite Auslieferung & Service



Scannen für weitere
Informationen

AVAG· Holding
SOCIETAS EUROPAEA

www.avag.eu/flottenzentrum
flottenzentrum@avag.eu



Mit dem vollelektrischen Topmodell ID.7 wächst die ID. Familie auf nun mehr sechs Modelle

Bereit für die Zukunft

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volkswagen

Bei Volkswagen ist dieses und nächstes Jahr ganz schön viel los. Der ID.7 steht in den Startlöchern und wird erstmals die Kundenwünsche nach einem großen Reisewagen mit batterieelektrischem Antrieb bedienen können. Der geräumige King-Size-Mittelklassler (4,96 Meter Länge) verfügt mit bis zu 86 kWh Stromkapazität nicht nur über einen großen Akku, sondern ist darüber hinaus auch noch so effizient, dass er mit 700 Kilometern WLTP-Reichweite glänzt.

Doch der große ID.7 ist mitnichten die einzige bei Volkswagen anstehende Neuheit. Auch für den bald erscheinenden Passat ist durchaus große Aufmerksamkeit programmiert: Der Mittelklassler wird mit modernisierten Plug-in-Hybrid-Antrieben ausgerüstet sein, die über 100 Kilometer rein elektrische Reichweite ermöglichen werden. Außerdem werden sie serienmäßig über die Möglichkeit verfügen, ihre Batterien mit Gleichstrom besonders schnell nachzuladen.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händlernetz: rund 900 Volkswagen Partner, davon circa 220 spezialisierte Großkunden Leistungszentren.

Bedingungen für den Großkunden: Unternehmen muss mindestens 20 Mitarbeiter beschäftigen, über einen Fuhrpark von 15 Fahrzeugen verfügen und pro Jahr einen nachhaltigen Bedarf von 5 Fahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern zum Eigenbedarf haben

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten: Neuzulassungen 2022 Januar bis Juni: 70.600 (GK und PC). Neuzulassungen 2023 Januar bis Juni: ca. 100.000 (GK und PC).

Prozentuale Veränderung zum Vorjahr: +29,4 %

Garantiebedingungen: 2-jährige Herstellergarantie; optional um bis zu 3 Jahre erweiterbar (Anschlussgarantie); Long Life Mobilitätsgarantie, wenn vorgeschriebener Service eingehalten und beim autorisierten Volkswagen Partner durchgeführt wird

Inspektionsintervalle: nach Service-Intervall-Anzeige beziehungsweise alle 2 Jahre (modellabhängig)

Kontakt Großkundenbetreuung: über Großkundenwebsite direkter Kontakt zu den Großkundenbezirksleitern: www.volkswagen.de/de/angebote-und-produkte/großkunden.html

Auch Dieselantriebe werden weiterhin zur Verfügung stehen ebenso wie mild elektrifizierte Direkteinspritzer-Turbobenziner.

Darüber hinaus werden auch der neue Tiguan sowie der aufgewertete Golf mit Benzinern, Dieselmotoren sowie PHEV-Antrieben an den Start gehen.

Insgesamt verfügt Volkswagen über ein extrem breites Modellprogramm, das für fast jedes Anwenderbedürfnis und jeden Geschmack die richtigen Produkte bietet.

Das Portfolio startet mit dem kleinen, elektrisch angetriebenen up!, der sich perfekt für die City eignet. Darüber rangiert der Evergreen Polo. Dieser Kleinwagen ist dank enormen Wachstums längst zum Allrounder geworden im Laufe der Jahre. Daher ist der Polo inzwischen als Multifunktionsvehikel einzuordnen – durchaus auch für längere Strecken gut. Wer in dieser Klasse SUV-Feeling verspüren möchte, sollte zum T-Cross greifen.

Noch komfortabler freilich geht es im deutlich größeren T-Roc zu, dessen umfangreiches Motorportfolio Benziner und Diesel beinhaltet.

Wer bei Volkswagen Luxus erleben möchte, liegt mit dem Touareg richtig. Er sorgt beispielsweise mit seinem Dreiliter-Sechszylinder-Diesel für souveränen Antriebskomfort. Außerdem eignet er sich als perfektes Zugfahrzeug dank einer Anhängelast von satten 3,5 Tonnen. Alternativ steht neben dem V6-Benziner ein Plug-in-Hybrid zur Wahl mit Sechszylinder-Otto plus E-Maschine, deren Versorgung ein 14 kWh großer Akku garantiert. Die elektrische Reichweite beträgt bis zu 50 Kilometer.

Das aktuelle Programm elektrisch angetriebener Fahrzeuge startet mit dem kompakten ID.3, den es in verschiedenen Batteriekonfigurationen gibt und endet mit der Familie ID.4 und ID.5 – beide verfügen über großzügige Raumverhältnisse. Letzterer mutet jedoch etwas sportlicher an.

KURZINTERVIEW



HANS ANDREE

Leiter Vertrieb an Groß- und Direktkunden
Telefon: 05361-9-42541
E-Mail: hans.andree@volkswagen.de

Flottenmanagement: Welche Position nimmt der Bereich Flotte bei Ihnen im Gesamtabsatz Deutschland ein?

Hans Andree: Das Flottengeschäft ist mit einem Anteil von über 30 Prozent am Gesamtabsatz eine der wichtigsten Säulen für die Marke Volkswagen im Markt Deutschland. Volkswagen ist mit Abstand Marktführer im Flottengeschäft – und diese starke Position wollen wir auch verteidigen. Dabei helfen starke Produkte: Einer unser Topseller ist der Passat Variant, dessen neue Generation ja jetzt in den Startlöchern steht.

Flottenmanagement: Welche für Gewerbetunden relevanten Innovationen bietet der neue Passat?

Hans Andree: Die neunte Passat-Generation wird geräumiger, komfortabler und hochwertiger. Ausgestattet ist das neue Modell mit einer Vielzahl an Innovationen wie beispielsweise einem intuitiven Anzeige- und Bedienkonzept, einem wertigen Interieur, einer neuen adaptiven Fahrwerksregelung, Sitzen auf Oberklasseniveau und Plug-in-Hybrid-Antrieben mit elektrischen Reichweiten von bis zu 100 Kilometern.

Flottenmanagement: Wird der neue ID.7 das Bild bei den Flottenzulassungen drastisch verändern?

Hans Andree: Der neue ID.7 vereint hohe Reichweite, schnelles Laden sowie ein ausgedehntes Platzangebot und ist damit bestens für den Einsatz in der Flotte geeignet. Er bringt beste Voraussetzungen mit, um bei den Flottenzulassungen eine gewichtige Rolle zu spielen. Denn der generelle Trend ist klar: E-Mobilität spielt eine immer größere Rolle im Flottengeschäft. Wir erhalten zudem bereits für die aktuell verfügbaren Modelle unserer ID. Familie eine sehr positive Resonanz von unseren Kunden.

Flottenmanagement: Werden Plug-in-Hybride bei Volkswagen auch künftig noch eine Rolle spielen im Geschäftskundenbereich?

Hans Andree: Natürlich spielen auch Plug-in-Hybride künftig noch eine Rolle bei Volkswagen. Dank der MQB evo Plattform können wir in Zukunft viele Fahrzeuge mit einem neuen Plug-in-Hybrid-System anbieten. Dabei steigert sich die elektrische Reichweite gegenüber den Vorgängern je nach Ausstattung auf bis zu 100 Kilometer. Des Weiteren ermöglicht der neue Plug-in-Hybridantrieb noch schnelleres AC-Laden sowie erstmals serienmäßig auch das DC-Schnellladen.

Flottenmanagement: Hält Volkswagen dem Diesel noch die Stange? Und wenn ja, wie lange?

Hans Andree: All unsere neuen Modelle wie Passat, Tiguan oder die Produktaufwertung des Golf kommen wie gewohnt mit einem breiten Antriebspektrum – als Benzinern, Diesel und Plug-in-Hybrid. Die letzten Verbrenner werden in Europa in 2033 vom Band laufen.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE VOLKSWAGEN (Auswahl) (Fortsetzung s. 84)

	<p>e-up!</p> <p>Motorleistung kW (PS): 61 (83) Zuladung in kg: 282 max. Kofferraumvolumen in l: 250 bis 923 Verbrauch je 100 km Ø: 14,4 kWh Strom (WLTP) CO₂-Ausstoß: 0 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 25.205,88</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Polo 1.0 TSI OPF</p> <p>Motorleistung kW (PS): 70 (95) Zuladung in kg: 448 max. Kofferraumvolumen in l: 351 bis 1.125 Verbrauch je 100 km Ø: 5,2 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 117 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 19.109,24</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Golf 1.5 TSI OPF</p> <p>Motorleistung kW (PS): 96 (130) Zuladung in kg: 494 max. Kofferraumvolumen in l: 381 bis 1.237 Verbrauch je 100 km Ø: 5,4 l Super (WLTP) CO₂-Ausstoß: 121 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 26.172,27</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Golf Variant 2.0 TDI SCR DSG</p> <p>Motorleistung kW (PS): 85 (115) Zuladung in kg: 551 max. Kofferraumvolumen in l: 611 bis 1.624 Verbrauch je 100 km Ø: 4,5 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 119 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 30.449,58</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Ausstattungspaket Business Premium (ab 2.092,44 € netto): autom. Distanzregelung ACC, Fahrassistent Travel/Lane Assist, Sprachbedienung, Telefonschnittstelle uvm.</p>
	<p>Arteon Shooting Brake 2.0 TDI SCR DSG</p> <p>Motorleistung kW (PS): 110 (150) Zuladung in kg: 550 max. Kofferraumvolumen in l: 565 bis 1.632 Verbrauch je 100 km Ø: 4,9 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 129 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 39.722,69</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: -</p>
	<p>Passat Variant 2.0 TDI SCR DSG</p> <p>Motorleistung kW (PS): 90 (122) Zuladung in kg: 603 max. Kofferraumvolumen in l: 650 bis 1.780 Verbrauch je 100 km Ø: 4,8 l Diesel (WLTP) CO₂-Ausstoß: 127 g/km</p> <p>Netto-Einstiegspreis in €: 33.247,90</p>	<p>alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): - alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): - businessrelevante Optionen: Ausstattungspaket Business Premium (ab 1.319,33 € netto): Rückfahrkamera, Navigationssystem, Klima- und Energie-Paket, Telefonschnittstelle uvm.</p>



Touran 2.0 TDI SCR

Motorleistung kW (PS): 90 (122)
Zuladung in kg: 601
max. Kofferraumvolumen in l: 834 bis 1.980
Verbrauch je 100 km Ø: 4,9 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 129 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 32.911,76

alternative Karosserieform (Netto-Einstiegspreise): -
 alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen:
 Ausstattungspaket Business Premium inkl. Navigation (ab 2.214,29 € netto): Navigationssystem, Klimaautomatik, Sitzheizung vorn uvm.



Taigo 1.0 TSI OPF

Motorleistung kW (PS): 70 (95)
Zuladung in kg: 460
max. Kofferraumvolumen in l: 455 bis 1.281
Verbrauch je 100 km Ø: 5,4 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 123 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 18.142,86

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



T-Cross 1.0 TSI OPF

Motorleistung kW (PS): 70 (95)
Zuladung in kg: 478
max. Kofferraumvolumen in l: 455 bis 1.281
Verbrauch je 100 km Ø: 5,7 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 129 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 18.865,55

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



T-Roc 2.0 TDI SCR DSG

Motorleistung kW (PS): 110 (150)
Zuladung in kg: 505
max. Kofferraumvolumen in l: 445 bis 1.290
Verbrauch je 100 km Ø: 4,9 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 127 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 30.932,77

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



T-Roc Cabriolet 1.0 TSI OPF

Motorleistung kW (PS): 81 (110)
Zuladung in kg: 369
max. Kofferraumvolumen in l: 284
Verbrauch je 100 km Ø: 6,3 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 142 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 29.105,04

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



Tiguan 1.5 TSI OPF

Motorleistung kW (PS): 96 (130)
Zuladung in kg: 458
max. Kofferraumvolumen in l: 615 bis 1.655
Verbrauch je 100 km Ø: 6,2 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 141 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 27.672,27

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



Tiguan Allspace 2.0 TDI SCR DSG

Motorleistung kW (PS): 110 (150)
Zuladung in kg: 596
max. Kofferraumvolumen in l: 760 bis 1.920
Verbrauch je 100 km Ø: 5,6 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 147 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 34.092,44

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



Touareg 3.0 V6 TDI 4Motion DPF Automatik

Motorleistung kW (PS): 170 (231)
Zuladung in kg: 732
max. Kofferraumvolumen in l: 810 bis 1.800
Verbrauch je 100 km Ø: 8,0 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 210 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 58.151,26

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



ID.3 Pro

Motorleistung kW (PS): 150 (204)
Zuladung in kg: 455
max. Kofferraumvolumen in l: 385 bis 1.267
Verbrauch je 100 km Ø: 15,2 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 33.609,24

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



ID.4

Motorleistung kW (PS): 125 (170)
Zuladung in kg: 505
max. Kofferraumvolumen in l: 543 bis 1.575
Verbrauch je 100 km Ø: 16,2 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 33.894,96

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



ID.5 Pro

Motorleistung kW (PS): 128 (174)
Zuladung in kg: 532
max. Kofferraumvolumen in l: 549 bis 1.561
Verbrauch je 100 km Ø: 16,4 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 39.995,80

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



ID.7

Motorleistung kW (PS): 210 (286)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: 532 bis 1.600
Verbrauch je 100 km Ø: k. A.
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: ab Herbst 2023

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

Gutes Angebot

Schickes SUV gefällig mit viel Komfort und Platz, das aber noch bezahlbar ist dabei? In diesem Fall könnte der Kia Sportage genau der richtige Kandidat sein.

Kia ist schon ein bisschen zur Designmarke geworden. Schauen Sie sich den Sportage beispielsweise einmal genauer an: Allein diese zackigen LED-Tagfahrleuchten laden schon ein zum ausgiebigen Hingucken. Und überhaupt – der Sportage hat etwas Solides und Sportliches zugleich. Die hohe Gürtellinie macht den Koreaner gediegen, während die Sicken für den muskulösen Part sorgen. Und innen gibt der multifunktionale fahrbare Untersatz den feinen Gesellen mit seinem „curved“ Display, auf dem die meisten Fahrzeugfunktionen abgehandelt werden können. Das ist schon attraktiv. Und weil es der Sportage einer breiten Zielgruppe recht machen möchte, also auch jenen Kunden, die mit einem Touchscreen weniger anfangen können, offeriert er zusätzlich etliche physische Tasten. Beispielsweise die für die Sitzklimatisierung.

Doch wie fährt der Allrounder eigentlich? Flottenmanagement hat sich diesmal für den Benziner entschieden, der durchaus kultiviert läuft. Dank Turboaufladung kommt das lediglich 1,6 Liter große Aggregat auf ansehnliche 180 Pferdchen. Zwecks Effizienzsteigerung ist der Verbrenner in eine 48-Volt-Peripherie eingebunden



Das „curved“ Display macht sich besonders schick (li.)

wird von einem etwa 14 PS starken Startergenerator unterstützt, wenn der Ottomotor gerade betriebsungünstig läuft. Als Kraftübertragung dient ein geschmeidig schaltendes Siebengang-Automatikgetriebe (Doppelkupplung).

Zahlt auch wieder auf das Komfort-Konto ein. Wie übrigens auch Fahrwerk und Sitze – beide recht sanft und daher langstreckentauglich. Die besonders traktionsstarke Allradversion kostet mindestens 32.899 Euro netto und bietet serienmäßig Schamperl wie die volle Assistenz, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Parksensoren, Rückfahrkamera, Sitzheizung vorn und hinten, Smartphone-Integration sowie Tempomat. Mehr Auto braucht man nun wirklich nicht.

Kia Sportage 1.6 T-GDI AWD

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) bei U/min:	132 (180) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	265 Nm bei 1.500-4.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/137 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,0/201
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,1 l / 761 km (54 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	537/562 bis 1.751
Typklasse HP/VK/TK:	17/23/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	24,0 %
Dieselanteil:	5,2 %
Basispreis (netto):	32.899 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	799,99/0,32 Euro

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

Name ist Programm

Der Land Rover Discovery Sport wirkt ganz schön erwachsen, obwohl er noch unterhalb der Mittelklasse angesiedelt ist. Flottenmanagement hat den Briten als Plug-in-Hybrid erfahren. Mit dieser Motorkombination ist das „Sport“ im Namen berechtigt.

Wenn man ehrlich ist, dann würde man von einem Land Rover Discovery Sport jetzt nicht erwarten, dass er einem an der Ampel abhauen könnte. Doch weit gefehlt. Falls der Plug-in-Hybrid-Antriebsstrang unter dessen Blech steckt, wird aus ihm ein ungeahntes Beschleunigungswunder. Zahl gewünscht? Nach 6,6 Sekunden steht die Tachonadel auf 100 km/h. Nicht schlecht. Und obendrein ist der 4,60 lange Geländegänger noch richtig CO₂-arm unterwegs. Zugegeben, wenn man ihn dann rein elektrisch bewegt, fällt der Punch nicht ganz so brachial aus. Aber muss auch nicht, für den Alltag reichen die 109 elektrischen PS ja locker aus. Der Krax-

ler (die Hinterachse wird elektrisch angetrieben) erreicht ohne Verbrenner übrigens stattliche 135 Sachen. Erst nach 57 Kilometern muss der Stecker wieder eingestöpselt werden – damit kann man gut auskommen. Toll ist darüber hinaus, dass der Discovery Sport ein richtig nützliches Fahrzeug ist: Demnach passen ganze 1.800 Liter in den Kofferraum, wenn man die Rücksitzbank umklappt. Auf Wunsch wird er außerdem zum Siebensitzer. Reden wir über Preise – ab 50.588 Euro gehts los. Für diesen Kurs sind bereits die wichtigsten Assistenten an Bord plus LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Rückfahrkamera, Parkpiepser, elektrisch verstellbare Sitze und Tempomat. Außerdem lässt sich die 12 kWh große Batterie serienmäßig per CCS-Anschluss mit Gleichstrom laden. In diesem

Fall sollte der Akku nach einer halben Stunde am Kabel wieder 80 Prozent State of Charge erreicht haben. Ein kleines Goodie ist, dass bei der Dienstwagensteuer die Regel gilt, als Bemessungsgrundlage für Privatfahrten nur ein halbes Prozent des



Die Innenarchitektur des Discovery Sport geht als schick durch

Bruttolistenpreises heranziehen zu müssen. Das macht den CO₂-armen Discovery Sport auch monetär interessant.

Land Rover Discovery Sport P300e

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	147 (200) bei k. A.
Systemleistung kW (PS):	227 (309)
Systemdrehmoment (Nm):	540
E-Motor kW (PS) bei U/min:	80 (109) bei k. A.
Getriebe:	8-Stufen-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6d/36 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,6/209
Stromverbrauch/Reichweite:	19,5 kWh/57km (15 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	657/780-1.794
Typklasse HP/VK/TK:	21/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	43 %
Dieselanteil:	54,9 %
Basispreis (netto):	50.588 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



POWERSTOFF

Analog zu den anderen Modellen hat Volvo auch seinen S60-Trophybrid nachgeschärft und spendiert ihm deutlich mehr Leistung. Das hat Flottenmanagement ausprobiert.

Ehrlich gesagt sieht diese graue Limousine ziemlich unscheinbar aus. Nur das Badge „T8“ verrät, dass es der Mittelklassler in sich hat. Doch lediglich Kenner wissen, dass da 455 PS unter dem Blech schlummern und bei Bedarf auch wüten. Also rein in die geschmeidigen Sitze des



S60 und Motor an. Doch jetzt bitte nicht denken, dass das in irgendeiner Weise mit Lärm verbunden wäre. Nö, es herrscht Stille. Denn bei geladener Batterie (18,8 kWh) wird elektrisch gefahren, was bis zu 140 km/h auch funktioniert. Und da 145 elektrische PS in Kombination mit sattem Drehmoment (309 Nm) aus dem Drehzahlkeller nicht ganz trivial sind, marschiert der Schwede auch lautlos schon ziemlich ordentlich. Aber die wahren Beschleunigungsorgien lassen sich erst mit der vereinten Power beider Triebwerke realisieren. Dann sprintet das Premium-Vehikel binnen 4,6 Sekunden auf Landstraßentempo. Wie sich das anfühlt? Ziemlich druckvoll.

Und sonst so? Volvo hatte unlängst noch einen Zacken zugelegt beim Thema Infotainment – der S60 verfügt also jetzt auch über eine Smartphone-Integration (serienmäßig), die Apple

CarPlay ebenso beherrscht wie Android Auto. Und übrigens: Auch wenn der ab 54.327 Euro netto lieferbare Volvo mit überbordenden Fahrleistungen punktet, ist er kein harscher Athlet, sondern durchaus sanftmütig mit nicht zu straff abgestimmtem Fahrwerk. Für den Kurs bietet die Limousine („Plus Dark“) übrigens jede Menge an Features, darunter das volle Assistenten-Arsenal, den großen Bildschirm mit 22,9 Zentimetern Diagonale, LED-Scheinwerfer, Parksensör, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung, Verkehrszeichen-Erkennung sowie Tempomat. Attraktiv on top: Die Dienstwagensteuer wird hier auf Grundlage des halbierten Brutto-Listenpreises berechnet.



Die S60-Armaturentafel ist schön clean und besticht architektonisch (li.)

Volvo S60 T8 AWD Recharge

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.969
kW (PS) bei U/min:	228 (310) bei 6.000
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 3.000-4.800
Systemleistung kW (PS):	335 (455)
E-Motor kW (PS) bei U/min:	107 (145) bei 15.900
Drehmoment bei U/min:	309 Nm bei 0-3.280
Getriebe:	8-Stufen-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/16 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,6/180
W/LTP-Verbrauch/Reichweite:	16,9 kWh/94 km (18,8 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	461/390
Typklasse HP/VK/TK:	15/21/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	54,4 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	54.327 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.195,07/0,48 Euro

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

Schaltarbeit

Diesel und Schaltgetriebe sollen out sein? Von wegen. Flottenmanagement war mit einem recht bürgerlichen Škoda Karoq TDI unterwegs, der wunderbar klassisch aufgehängt ist. Lesen Sie selbst.

Keine Diesel mehr, keine Schaltgetriebe mehr – wo soll das noch hinführen? Gibt es noch das klassische Automobil? Aber ja, Škoda bietet es beispielsweise an: den Karoq mit kleinem Diesel (115 PS) und Sechsgang-Schaltgetriebe. Kein Schnickschnack, nicht zu viel Leistung – so war das Autofahren früher einmal. Quatsch, ist heute noch so. Also, lass ausprobieren. Und da rollt er schon los, das etwas dieselig, aber nicht zu laut schnarrende SUV mit dem genügsamen Zweiliter-Vierzylinder unter der Motorhaube. Sind 115 Pferdchen zu wenig? Überhaupt gar nicht, solange man die Drehzahl immer schön irgendwo zwischen 1.600 und 2.500 Touren hält – denn dann greifen 300 Newtonmeter an. Somit zerrt der

Selbstzünder ganz ordentlich an den Vorderrädern, aber Schlupf gibt es zumindest auf trockener Fahrbahn keinen. Und das Getriebe? Lässt alle sechs Übersetzungen butterweich rasten.

Übrigens hatte der Karoq – so ganz nebenbei bemerkt – auch noch ein Facelift. Vor allem die Front besticht mit architektonisch ausgefallenen Scheinwerfern, die der nächtlichen Landschaft auf Wunsch selbstverständlich maximal variables Matrixlicht entgegenschmettern. Innen ist die Freude groß über viel, viel Display. Allein die Mittelkonsole offeriert bis zu neun Zoll in berührungsempfindlich, dann kommt noch das Kombiinstrument mit gut zehn Zoll dazu – sollte selbst hartgesottene Infotainment-Fans beglücken. Stellen wir die Preisfrage. Mindestens 29.487 Euro netto werden für den Karoq mit dem kleinsten Diesel fällig. Immerhin sind LED-Scheinwerfer, Parkpiepser und Tempomat bereits serienmäßig. Und auch eine Smartphone-Integration gibt es frei Haus, sodass komfortables Navi-



Das klassische Schaltgetriebe stirbt so schnell nicht aus

gieren kein Problem ist. Für einen integrierten Elektroniklotsen werden 815 Euro (netto) extra fällig.

Škoda Karoq 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) Systemleistung:	85 (115) bei 2.750-4.250
Drehmoment bei U/min:	300 Nm bei 1.600-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/112 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,6/193
EU-Verbrauch/Reichweite:	4,3 l/1.163 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	512/521-1.630
Typklasse HP/VK/TK:	12/18/22
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	46,7 %
Dieselanteil:	31,3 %
Basispreis (netto):	29.487 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	762,09/0,30 Euro

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



Einfach unauffällig

Der Hyundai Tucson gehört zu den unauffälligen und fair eingepreisten SUV mit hohem Nutzwert und exzellenter Qualität. Flottenmanagement war mit einer Benzin-Version samt Allradantrieb unterwegs.



Mechanische Anzeigenadeln sind in diesem Hyundai nicht mehr zu finden (li.)

Warum immer SUV, diese Frage könnte man wieder einmal stellen. Aber lassen wir es, der Kunde will es eben so. Und im Falle des Tucson mit Allradantrieb gibt es viele Argumente, die für ihn sprechen. Das kann die nasse Wiese sein, auf der man manchmal unterwegs ist – vielleicht sogar im Zugbetrieb. Oder eben die knapp



1.800 Liter Kofferraumvolumen, die so ein Tucson bietet, wenn man seine Rücksitzlehne umklappt. Und dann wäre da noch das großzügige Raumangebot sowohl vorn als auch hinten (Beinfreiheit satt). Bei der Motorisierung fiel die Wahl diesmal auf einen Benziner. Und zwar steckt unter der Haube des Koreaners ein 180 PS starkes Downsizing-Triebwerk mit 1,6 Litern Hubraum. Dass man damit keineswegs untermotorisiert unterwegs ist, liegt auf der Hand. Schön auch, dass der Direkteinspritzer-Turbo kultiviert läuft und in Verbindung mit dem mild schaltenden Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe eine gute Figur abgibt.

Bequeme Sitze, feine Federung – der Tucson ist ein Reisewagen par excellence. Viel Display und ein gerüttelt Maß an USB-Anschlüssen sorgen dafür, dass sich auch Digital Natives wohl-

fühlen. Mit netto 34.849 Euro gehört der Hyundai nicht zu den ganz günstigen Offerten – er bietet jedoch ziemlich viel Ausstattung serienmäßig. Features wie Autonombremsung inklusive Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Lendenwirbelstütze, Navi samt 10,25 Zoll großem Touchscreen, Parkpiepser rundum, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, Smartphone-Integration, Sitzheizung, Totwinkel-Warner, Verkehrszeichenerkennung sowie Tempomat mit adaptiver Steuerung zählen zu den Selbstverständlichkeiten. Für das viel Licht spendende Panorama-Glas-Schiebedach verlangt der Hersteller allerdings netto 1.008 Euro Aufpreis. Sonderlackierungen starten ab 252 Euro netto.

fühlen. Mit netto 34.849 Euro gehört der Hyundai nicht zu den ganz günstigen Offerten – er bietet jedoch ziemlich viel Ausstattung serienmäßig. Features wie Autonombremsung inklusive Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Lendenwirbel-

Hyundai Tucson 1.6 T-GDI

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) bei U/min:	132 (180) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	265 Nm bei 1.500-4.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/137 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,0/201
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,2 l / 750 km (54 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	537/577 bis 1.759
Typklasse HP/VK/TK:	18/23/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	17,2 %
Dieselanteil:	5,4 %
Basispreis (netto):	34.849 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	890,95/0,36 Euro

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

Ziemlich unpräzise

Warum entscheidet man sich eigentlich für einen Toyota RAV4? Vielleicht, weil er herrlich unpräzise ist, praktisch und durchaus Fahrspaß bereitet. Flottenmanagement hat es ausprobiert.

Es mag viele Gründe geben, warum man sich ausgerechnet für einen Toyota RAV4 entscheiden könnte. Würden Sie vermuten, dass unter dem Blech dieser unauffälligen Erscheinung 218 PS stecken? Nicht wirklich wahrscheinlich, aber genau darin besteht des Pudels Kern: Dieses Gefährt ist einfach zurückhaltend, fällt nicht auf, ist unpräzise. Manche Kunden suchen genau so etwas – und es muss nicht immer hiesige automobiler Ware sein. Für das, was der RAV4 bietet, ist er mit einem Basispreis von 36.798 Euro netto übrigens gar nicht mal teuer angesichts der vielen serienmäßigen Features wie die vielen Assistenten, LED-Scheinwerfer,

Navigationssystem, Parkpiepser und Tempomat samt adaptiver Steuerung. Und das Automatikgetriebe ist ja schließlich ebenso Bestandteil des Pakets – es gehört zum Hybrid-Antriebsstrang. Es arbeitet nach dem leistungsverzweigten Prinzip, bei dem E-Maschine und Verbrenner gemeinsam am Planetengetriebe hängen. Das Resultat ist jedenfalls eine stufenlose Änderung der Übersetzungen. Damit fährt der Toyota sehr harmonisch. Zugkraftunterbrechungen sind ihm völlig fremd. Und sonst? Zwar ist der Japaner kein sonderlich sportlicher Geselle – er federt auch recht komfortabel –, bietet mit den beiden Motoren aber doch souveräne Antriebswerte. Immerhin erreichen dem RAV4 lediglich 8,4 Sekunden zu Erreichung von Landstraßengeschwindigkeit. Obendrein glänzt das ziemlich geräumige Multifunktionsvehikel (knapp 1.700 Liter Kofferraumvolumen) mit einem ziemlich moderaten WLTP-Verbrauch von maximal 5,8 Litern in der kombinierten Disziplin. Hier bleiben keine Wünsche offen, was auch gut ist – denn für die Business Edition gibt



Der Allzweckmonitor sitzt auf der Mittelkonsole und ist ausgezeichnet erreichbar

es keine Möglichkeit, Sonderausstattungen zu wählen. Dann müsste man schon die Ausstattungslinie ändern.

Toyota RAV4 2.5 Hybrid FWD

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/2.487
E-Motor:	
kW (PS):	88 (120)
kW (PS) bei U/min:	131 (178) bei k. A.
Systemleistung kW (PS):	160 (218)
Drehmoment bei U/min:	221 Nm bei 3.600-5.200
Getriebe:	stufenlose Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6d-ISC-FCM/126-130 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,4/180
EU-Verbrauch/Reichweite:	5,6-5,8 l/982 km (55 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	390/580-1.690
Typklasse HP/VK/TK:	18/23/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	24,9 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	36.798 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Luxus pur

Der aktuelle Audi A8 ist zwar schon sechs Jahre am Markt, sieht aber immer noch tafrisch aus. Flottenmanagement war mit dem Sechszylinder-Diesel unterwegs.

Automobiler Luxus ist etwas, was Audi zu liefern versteht. Glauben Sie nicht? Dann gönnen Sie sich eine Probefahrt im A8. Bei Flottenmanagement ist er heute als Kurzversion im Einsatz mit dem Basisdiesel unter der Haube. Hat 286 PS und gibt diese Power an einen achtstufigen Wandlerautomaten weiter. Dieser Wert mag für heutige Verhältnisse moderat klingen, aber das Ergebnis ist ein anderes: Demnach bewegt sich der Ingolstädter unglaublich souverän, was nicht zuletzt am enorm hohen Drehmoment von 600 Newtonmetern liegt. Diese bärige Kraft liegt zwar nur zwischen 1.750 und 3.250 Umdrehungen an, aber dank der vielen Gänge kann man fast immer im relevanten Bereich fahren. Wie fühlt sich also die Fortbewegung in dem 5,19-Meter-Liner an? Ziemlich seidig vor allem, weil der V6-Selbstzünder maximal geschmeidig agiert und den Allradler beflissen anschiebt. Mehr Leistung braucht man nicht, um ein erhabenes Gefühl der Reise zu erzeugen. Es ist darüber hinaus über Infotainment zu sprechen. Zwei feststehende, große Touchscreens im Bereich der Mittelkonsole erleichtern die Bedienung des A8. Denn während das Display im oberen Bereich flexibel ist und viele Funktionalitäten bietet, ist der



Wertige Klavierlackoberflächen sorgen für ein nobles Ambiente (li.)

untere Monitor für die Steuerung der Klimaanlage reserviert. So muss man nicht ständig das Menü aufrufen, um das Raumklima zu verändern. Dass auch das Kombiinstrument aus Displayfläche besteht,

versteht sich von selbst. Allerdings ruft Audi für das ausladende Head-up-Display netto 1.168 Euro extra auf. Und das Fahrzeug selbst? Geht los ab 85.630 Euro netto mit üppiger Ausstattung, zu der zahlreiche Assistenzsysteme, elektrische Kofferraumklappe, Luftfederung, Matrix-LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Parkpiepser, Rückfahrkamera, sowie Tempomat mit adaptiver Steuerung zählen. Empfehlenswert ist die 1.638 Euro teure Allradlenkung, um den Wendekreis deutlich zu reduzieren.

Audi A8 50 TDI quattro

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel/2.967
kW (PS) bei U/min:	210 (286) bei 3.500-4.000
Drehmoment bei U/min:	600 Nm bei 1.750-3.250
Getriebe:	8-Gang-Wandlerautom.
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/183 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,9/250
EU-Verbrauch/Reichweite:	7,0 l/1.171 km (82 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	615/505
Typklasse HP/VK/TK:	21/29/29
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	55,2 %
Dieselanteil:	63,6 %
Basispreis (netto):	ab 85.630 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.855,59/0,74 Euro

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

Vor allem praktisch

Ford kommt nach neun Jahren mit einem neuen Tourneo Connect um die Ecke. Und man kann nicht anders sagen: Der Hochdachkombi ist ein feiner Alleskönner mit einem Hauch von Komfort.

Hochdachkombis haben einen speziellen Ruf. Um es mal vorsichtig auszudrücken – mit ihnen sollen Abstriche in verschiedenen Disziplinen wie beispielsweise Geräusch- oder Sitzkomfort verbunden sein? Wirklich? Nein, nicht wirklich. Der neue Ford Tourneo Connect beweist, dass sein Komfort sich durchaus sehen lassen kann – und das auch noch zum fairen Kurs. Er ist mit dem von Flottenmanagement ausgewählten Benziner (1,5 Liter Hubraum und 114 PS) zum Kurs von mindestens 24.613 Euro netto zu haben. Reichen 114 PS überhaupt? Definitiv. Der nützliche Ford ist damit gewiss nicht übermotorisiert, aber dennoch sou-

verän unterwegs. Zumal sich der effiziente EcoBoost ganz fein anstellt und nicht über Gebühr laut wird im höheren Drehzahlbereich.

Und wie sieht es mit der Praxistauglichkeit aus? Denn die ist ja immerhin die Kernkompetenz dieser Fahrzeugklasse. Unschlagbar daher der großzügige Raumeindruck dank des hohen Dachs. Daher fühlt man sich luftig aufgehoben, und entsprechend angenehm ist es, mit dem Tourneo Connect unterwegs zu sein. Gern auch über längere Distanzen, denn die Stühle sind erstens recht bequem, und zweitens macht auch das Fahrwerk eine gute Figur. Das heißt im Klartext: Bodenwellen pariert die Federung geschmeidig, sodass die Passagiere weitgehend unbehelligt bleiben von miesen Straßenbelägen. Ordentliches Infotainment rundet den Gesamteindruck ab, ein prompt reagierender Touchscreen lässt Freude aufkommen. Zur Serienausstattung des Tourneo Connect gehören übrigens die autonome Notbremsung



Auf Wunsch wird der Tourneo sogar zum Siebensitzer

inklusive Radfahrer-Erkennung, ein 8,25 Zoll großer Touchscreen, Parkpiepser, Smartphone-Integration sowie Tempomat. Doch sein wichtigstes Goodie ist zweifelsohne, dass er 3.100 Liter Gepäck einladen kann.

Ford Tourneo Connect 1.5 EcoBoost

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	84 (114) bei 4.500-6.000
Drehmoment bei U/min:	220 Nm bei 1.750-3.000
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/152 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	11,9/182
EU-Verbrauch/Reichweite:	6,7 l/746 km (50 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	578/1.213-2.556
Typklasse HP/VK/TK:	15/18/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	34,0 %
Dieselanteil:	67,2 %
Basispreis (netto):	27.992 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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





Freilich darf in einem modernen Fahrzeug der große Monitor nicht fehlen

Praktisch ist der kleine ASX auch mit maximal 1.118 Litern Laderaumvolumen



Allrounder mit Doppelherz

Der Mitsubishi ASX bietet als vielseitiges Kleinwagen-SUV hohen Nutzwert und viel Raum, ist aber auch hinreichend kompakt, um in urbanen Gefilden zu punkten. Flottenmanagement hat die Plug-in-Hybrid-Version unter die Lupe genommen.

Wer auf den Verbrennungsmotor einstweilen nicht verzichten, aber dennoch auch elektrisch unterwegs sein möchte, sollte durchaus den Plug-in-Hybrid in Betracht ziehen. Mitsubishi bietet ihn gleich in mehrfacher Ausführung in verschiedenen Segmenten an. Neuester Wurf: der ASX PHEV. Unter seiner Haube werkelt ein 1,6 Liter großer Ottomotor mit 92 PS, zu dem sich 67 elektrische Pferdchen gesellen. Die Leistung gelangt fein gebündelt per so genanntem Multi-Mode-Getriebe an die Vorderräder. Hier stehen zwei plus vier Übersetzungen zur Verfügung. Eine weitere, 34 PS starke Elektromaschine übernimmt steuerungstechnische Aufgaben, damit die Triebwerke schön verschleifen. Und das funktioniert gut, so der Eindruck: Von den Aktivitäten der Kom-

ponenten unter dem Blech bekommt der Fahrer kaum etwas mit. Angefahren wird ohnehin elektrisch, was maximal geschmeidig passiert. Und wenn der Verbrenner einspringt, dringt allenfalls ein mildes Summen in den Innenraum, denn der Vierzylinder-Saugmotor läuft kultiviert und wird selbst unter Volllast weder brummig noch laut.

Angesichts einer Batterie von immerhin 10,5 kWh macht es natürlich Sinn, so viel wie möglich elektrisch zu fahren. Das gelingt laut gemittelter WLTP-Disziplin immerhin 48 Kilometer lang. Wer ausschließlich in der City unterwegs ist, kommt sogar auf 62 Kilometer rein elektrischen Betrieb. In längstens 4,5 Stunden lässt sich der Stromspeicher wieder befüllen. Untermotorisiert fühlt man sich in diesem Fall übrigens nicht, denn das lautlose Aggregat treibt den Mitsubishi auf immerhin 135 km/h. Wer weite Strecken abspult, kommt natürlich nicht drumherum, auch den Verbrenner einzusetzen, der sich dann ein paar Schlücke aus dem 39-Liter-Tank genehmigt. Und es macht Spaß, mit dem ASX auch mal länger am Stück unterwegs zu sein, denn das kleine SUV federt durchaus ordentlich. Dieser Mitsubishi muss niemandem etwas beweisen und braucht kein überkandideltes Reifenformat, was dem Federungskomfort zugute kommt. Wohl aber schicke Aluräder, die auch beim Testwagen montiert sind und den einen oder anderen Blick abbekommen. Innen glänzt das Multifunktionsvehikel durch bequeme, vielseitig justierbare Sitze – in der „Top“-Ausführung erfolgt das sogar elektrisch.

Generell ist der ASX ein praktisches Fahrzeug mit einem or-

dentlichen Platzangebot, etlichen Ablagen und vor allem vielen USB-Anschlüssen – selbst in der zweiten Reihe können die User ihr Smartphone oder Tablet aufladen. Schön, dass die Rücksitzbank verschiebbar ist, um je nach akuter Bedarfslage dem Gepäck oder den Knien der hinteren Passagiere mehr Platz zu lassen. Infotainment-Freunde werden am Kleinwagen-SUV ebenfalls Spaß haben, denn es gibt einen großen (9,3 Zoll) Touchscreen, auf dem viele Features schnell bedient werden können. Ein integriertes Navigationssystem ist serienmäßig, gleiches gilt für das aus Display bestehende Kombiinstrument von 10,25 Zoll Größe. Für den Nettopreis von 33.101 Euro – so viel kostet der ASX als PHEV mindestens – bekommt der Kunde sämtliche Assistenten inklusive Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Parksensoren, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, Smartphone-Integration, Verkehrszeichenerkennung sowie Tempomat mit adaptiver Geschwindigkeitsanpassung.

Mitsubishi ASX Plug-in-Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) Systemleistung:	117 (159)
kW (PS) Verbrenner:	68 (92)
kW (PS) E-Maschinen:	49 (67) / 25 (34)
Drehmoment bei U/min:	144 Nm (Verbrenner) bei 3.200
Getriebe:	Automatik (4 plus 6 Gänge)
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/30 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,1/170
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	13,3 kWh/48 km (10,5 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	409/265 bis 1.118
Typklasse HP/VK/TK:	20/20/25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	33.101 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	804,42/0,32 Euro

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



Der Mitsubishi ASX hat einen coolen Touch

Leicht überarbeitet

Mit einem dezenten Facelift hält Mercedes-Benz seine A-Klasse frisch. Vor allem aber präsentieren sich die Antriebe mit Ottomotor jetzt elektrifiziert. Flottenmanagement war mit einem A 250 4Matic unterwegs.



Mercedes A-Klasse, und Facelift? War da etwa eines? Ja, aber man muss in der Tat genau hinschauen, um die Unterscheide zu identifizieren. Das ist eigentlich ein gutes Zeugnis für die Designer, die es geschafft haben, den Kompakten lange frisch zu halten. Neu ist jedoch der Kühlergrill mit ganz vielen kleinen Mercedes-Sternchen als Stilelemente. Die fallen allerdings nur ins Auge, wenn man nah rangeht und genau auf die Struktur im Grill achtet. Außerdem haben die Gestalter der Motorhaube markante Powerdomes verpasst. Als Heckabschluss dient neuerdings ein ausdrucksstarker Diffusor, um die A-Klasse sportlicher auftreten zu lassen als früher. In Falle des A 250 4Matic kann man sagen, dass die Sportlichkeit auch für den Antriebsstrang gilt. Immerhin leistet der 2,0 Liter große Vierzylinder 224 PS und steht damit so gut im Futter wie vor wenigen Jahren noch Oberklassen mittlerer Motorisierung. Insofern darf man wohl auch von einem ausgeprägten Spaßfaktor sprechen. Das

will natürlich ausprobiert werden. Also rein in den Allradler und auf den schwarzen Startknopf tippen.

Dass der Benziner eher zurückhaltend klingt, war zu erwarten. Allenfalls im oberen Drehzahlbereich entwickelt er ein sportliches Timbre was aber normal und auch richtig ist. Der Kompakte ist ein bisschen der Wolf im Schafspelz – sportlicher geht ein Modell unterhalb von AMG überhaupt nicht. Demnach sprintet er binnen 6,3 Sekunden auf Landstraßentempo. Wie sich das anfühlt? Ziemlich druckvoll, und so presst es die Passagiere ordentlich in die Sitzmittelbahnen aus alcantaraähnlichem Stoff. Und der sieht ebenso nobel aus wie das Interieur mit einer Dekor-Kombination aus Klavierlack und wertig wirkendem Metall. Dass jetzt zusätzlich 14 elektrische Pferdchen boosten, bekommt der Fahrer übrigens nicht mit – außer, dass der Verbrenner öfter mal abgeworfen wird, um Kraftstoff einzusparen. Bei Lastanforderung springt er aber blitzschnell wieder an. Als Infotainment-Angebot hat es den typischen Widescreen, auf dem zahlreiche Menüs zur Beherrschung der meisten Fahrzeugfunktionen ebenso laufen wie eine Smartphone-Integration, damit die User ihre gewohnte Oberfläche ihres Telefons auch auf dem großen Fahrzeugscreen nutzen können. Das erspart das Auseinandersetzen mit den Menüs, wobei man sagen muss, dass sich die A-Klasse maximal intuitiv bedienen lässt – hier ist man binnen weniger Minuten im Thema.



Hochwertige Materialien und viel Display in der A-Klasse lassen Freude aufkommen

Der kompakte A-Klässler bietet richtig viel Platz hinten



Da braucht es für das Studium der umfangreichen Preisliste schon einen Tick länger. Zum Glück bekommt man für die 41.460 Euro netto, die ein Mercedes A 250 4Matic kostet, schon viel Ausstattung serienmäßig mit auf den Weg. So gibt es neben leistungsfähigen LED-Scheinwerfern auch Features wie Lordosenstütze (wichtig für geschundene Rücken von Langstrecken-Fahrern) plus Rückfahrkamera. Bestimmte Komfort- und Sicherheitsextras sind allerdings nicht ohne Aufpreis realisierbar. Allerdings nimmt Mercedes beispielsweise für den aktiven Tempomat einen fairen Obolus: Er kostet nämlich lediglich 400 Euro. Und auf dieses Extra sollten jene Kunden keinesfalls verzichten, die häufiger weite Strecken zurücklegen. Für die Smartphone-Integration möchte Mercedes übrigens 300 Euro extra sehen.

Mercedes-Benz A 250 4Matic

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.991
kW (PS) bei U/min:	165 (224) bei 5.500-6.100
E-Leistung (Boost) kW (PS):	10 (14) bei k. A.
Drehmoment bei U/Min:	350 Nm bei 2.000-4.000
E-Drehmoment (Boost):	150 Nm
Drehmoment bei U/Min:	195 Nm bei k. A.
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d ISC-FCM/157 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,3/250
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	6,9-7,5 l/680 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	480/355-1.195
Typklasse HP/VK/TK:	14/22/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	13,5 %
Dieselanteil:	18,5 %
Basispreis (netto):	41.460 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Sieht schlicht aus, ist aber ziemlich schnell – der Mercedes A 250 4Matic

Gehobene SUV-Klasse geht auch in außergewöhnlich. Beispielsweise mit dem Lexus RX 450h. Der ist inzwischen übrigens ein Plug-in-Hybrid. Flottenmanagement hat ihn ausprobiert.

Auch wenn Lexus durchaus als konservative Marke wahrgenommen wird, kommen die Produkte doch eher progressiv gekleidet daher: Da sieht man verspielte Fensterlinien und markante Sicken. Die und noch andere gestalterische Merkmale wie nicht zuletzt der ausdrucksstark angelegte Kühlergrill schaffen es, das Auto selbst in einem zurückhaltendem Farbton spannend aussehen zu lassen. Bleibt die Frage, ob dieser Einschlag auch innen fortgesetzt wird. Ganz klar – ja. Lexus ist einfach anders, wie an der Innenarchitektur erkennbar wird. Allein schon der Style, in dem die Instrumente gehalten sind, zeugt von Individualismus. Die eigenständige Tachografik, mit welcher der Lexus Informationen an den Fahrer kommuniziert, erfrischt – und kann durchaus als funktional durchgehen. Zwar packen die Techniker viele Daten in den Mittelteil des Instrumentes, der von der Betriebsstrategie bis zu den Bordcomputer-Weisheiten diverse Dinge anzeigt. Aber die in großen Ziffern dargestellte Geschwindigkeit ragt hervor, und das ist auch gut so.

Noch eine weitere Disziplin bestreiten die Japaner übrigens anders. Es geht um den Antrieb. Schon seit Jahrzehnten setzt der Toyota-Konzern auf das sogenannte leistungsverzweigte System, bei dem Verbrenner und Elektromaschine(n) in einem Planetengetriebe zusammengefasst werden. Vorteil ist, dass man niemals eine Zugkraftunterbrechung befürchten muss. Außerdem erfolgt der Übersetzungswechsel stufenlos und maximal sanft. So beschleunigt auch der RX 450h ansatzlos aus jeder Lebenslage heraus und macht gut Druck dank 309 PS Systemleistung in diesem Fall. Diese Power setzt sich wie folgt zusammen: 185 Verbrenner-PS entstammen einem kultiviert laufenden Vierzylinder mit 2,5 Litern Hubraum. An elektrischer Leistung gibt es 182 PS für die Vorderachse plus 54 PS für die Hinterachse aus einem eigenständigen Aggregat. Lädt man den rund 18 kWh großen Akku komplett auf, rollt der RX knapp 70 Kilometer rein elektrisch nach kombiniertem WLTP-Verbrauch.

Ein markantes Leuchtband verleiht dem SUV Individualität



Progressiv



Der riesige Touchscreen sieht auch noch gut aus



Das Platzangebot auf der RX-Rückbank ist überragend



Bleibt die Preisfrage. Ab 63.025 Euro netto startet der Businessklässler und bietet dafür verdammt viel Ausstattung. Darunter beispielsweise eine elektrisch öffnende Heckklappe, LED-Scheinwerfer, Navi, Rückfahrkamera und sogar Tempomat mit adaptiver Steuerung. Außerdem erfreut der luxuriöse Asiate inzwischen mit einem ziemlich großen Touchscreen in der Mittelkonsole, auf dem derweil sogar Apple CarPlay respektive Android Auto laufen. Insofern kommt der Lexus erfreulicherweise ohne Zusatzausstattung aus und geht demnach als wohlfeiles Angebot durch. Das eine oder andere Gadget könnte gerade für Flotten interessant sein, weshalb Lexus zum Mehrpreis von netto 1.680 Euro die Business Line anbietet. Dann gibt es diverse Assistenten on top, darunter auch den Querverkehrwarner hinten. Außerdem fallen die LED-Scheinwerfer mit diesem Package adaptiv aus. Leben retten kann definitiv die Ausstiegswarnung. Ihr Sensor erkennt herannahende Auto- sowie vor allem jedoch Radfahrer und blockiert dann das Öffnen

der Türen – auf diese Weise können so manche Crashes mit potenziell schwerwiegenden Verletzungen verhindert werden.

Lexus RX 450h+

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/2.487
kW (PS) bei U/min:	136 (185) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	227 Nm bei 3.200-3.600
E-Motor (vorn)	
kW (PS):	134 (182)
Drehmoment:	270 Nm
E-Motor (hinten)	
kW (PS):	40 (54)
Drehmoment:	121 Nm
Systemleistung kW (PS):	227 (309)
Drehmoment bei U/min:	–
Getriebe:	stufenlose Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6 AP/25 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,5/200
Akkukapazität/WLTP-Reichweite:	18,1 kWh/68 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	595/461-1.678
Typklasse HP/VK/TK:	22/31/33
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	2,1 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	63.025 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.173,73/0,47 Euro

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

Stecker rein

Mit dem E-Pace erhält der Kunde die kompakteste Möglichkeit, Jaguar zu fahren. Flottenmanagement war mit dem dezenten SUV unterwegs. Unter der Haube: zwei kräftige Motoren.



Einen stadtauglichen Jaguar, gibt es sowas? Kann man wohl sagen, denn mit einer Außenlänge von unter 4,40 Metern ist der E-Pace der perfekte Urban Cruiser. Aber er wäre kein echter Jaguar, wenn seine Sitze nicht so komfortabel wären, um den Allerwertesten selbst auf Strecke ordentlich zu behandeln. Und der Rücken kommt aus dieser Nummer ebenfalls ganz okay raus. Um auf Wunsch maximal umweltfreundlich unterwegs sein zu können, hat Flottenmanagement auf den Plug-in-Hybrid zurückgegriffen. Unter dessen Blech steckt als Verbrenner-Part ein bloß 1,5 Liter großer Dreizylinder. Dieser Benziner hat es jedoch in sich. Nicht nur, dass er ziemlich kultiviert läuft (was sicherlich auch an der guten Dämmung liegt), sondern er leistet auch 200 PS. Eine Elektromaschine steuert außerdem weitere 109 PS dazu, woraus sich eine Systemleistung von strammen 309 PS ergibt. Und zum Glück haben die Ingenieure eine Betriebsstrategie erdacht, die den Fahrer kaum spüren lässt, wie

gerade welcher Motor im Einsatz ist und ob das Getriebe gerade Übersetzungswechsel durchführt.

Um hurtig voranzukommen, braucht man allerdings einen schweren Gasfuß. Wer möchte, kann den Briten binnen 6,5 Sekunden ziemlich athletisch auf 100 km/h sprinten lassen – oder dank 13 kWh Batteriekapazität (netto) 58 Kilometer rein elektrisch fahren nach kombinierter WLTP-Disziplin. Und die elektrische Höchstgeschwindigkeit beträgt immerhin 135 km/h, wirklich langsam ist man damit also nicht. Schön auch, dass sich die Batterie des E-Pace sogar mit Gleichstrom (32 kW Ladeleistung) befüllen lässt. Das gibt dem Nutzer die Möglichkeit, besonders häufig rein elektrisch unterwegs zu sein. Prinzipiell könnte man dieses Spiel über 100.000 Kilometer treiben – aber klar, der User muss die Gelegenheit haben, oft laden zu können. Und dann ist der Plug-in-Hybrid auch tatsächlich gut in seiner CO₂-Bilanz. Insofern macht es auch Sinn, den PHEV mit einem Steuerbonus zu fördern. So gilt bei der Dienstwagensteuer die Regel, als Bemessungsgrundlage für Privatfahrten nur ein halbes Prozent des Bruttolistenpreises heranziehen zu müssen.

Mindestens 51.512 Euro netto kostet der stärkste E-Pace – die Achtgangautomatik ist selbstredend inklusive. Und nicht nur die: Sämtliche Assistenten, LED-Scheinwerfer, Parkpiepser, Rückfahrkamera plus Tempomat mit adaptiver Steuerung befinden



Markantes Lichtdesign verleiht dem kompakten Jaguar Wiedererkennungswert



Der mittig platzierte Touchscreen präsentiert sich ausladend

Immer noch nicht Standard beim PHEV: der Gleichstrom-Ladeanschluss



sich frei Haus an Bord. Zudem ist das umfangreich ausgestattete Navigationssystem inklusive Smartphone-Integration neben jeder Menge Display-Gesamtfläche immer am Start. Da bleiben also kaum Wünsche offen. Aber kaum sind eben nicht keine – und demnach bietet die Preisliste allerhand Spielwiese. Jaguar verpackt das Mehr an Ausstattung indes in diversen Lines. So gibt es zum Aufpreis von 2.941 Euro „SE“ statt „S“ – dafür gibt es dann schlüsselloses Schließsystem, elektrisch verstellbare Sitze, ein besseres Soundsystem sowie einen Totwinkel-Warner. Weitere 2.521 Euro („HSE“) machen den E-Pace vor allem sportlicher. Denn damit sind drahtige 20-Zoll-Alus und Sportsitze verbunden. Diese Sessel sind darüber hinaus vielfältiger verstellbar und lassen sich kühlen. Mit der Top-Ausstattungsline bleiben dann wirklich keine Wünsche mehr offen.

Jaguar E-Pace P300e AWD SE

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.498
kW (PS) bei U/min:	147 (200) bei k. A.
Systemleistung kW (PS):	227 (309)
Systemdrehmoment (Nm):	540
E-Motor kW (PS) bei U/min:	80 (109) bei k. A.
Getriebe:	Achtstufen-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d ISC-FCM/35 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,5/216
Stromverbr./Reichweite elektr.:	20 kWh/58 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	497/494-1.170
Typklasse HP/VK/TK:	22/26/24
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	43,1 %
Dieselanteil:	50 %
Basispreis (netto):	54.454 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.279,58/0,51 Euro

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



Eine potente Auspuffanlage passt zum 3,3 Liter großen Diesel

Mit rund 1.700 Litern Laderaumvolumen macht der CX-60 eine gute Figur



Das „e“ steht für den elektrifizierten Antrieb

In Reih' und Speed

Mazda ist nach ewigen Jahren wieder mit einem Reihensechszylinder am Start. Dieser debütiert im CX-60 als Diesel. Flottenmanagement war mit der stärkeren der beiden Ausführungen unterwegs.

Vielleicht ist die Überschrift ein bisschen überspitzt, aber prinzipiell ist der aktuell stärkste Mazda CX-60 als Diesel kein Kind von Traurigkeit. Sicher, 254 PS sind im Zeitalter der Leistungs-inflation nicht sonderlich viel, aber es reicht, um mehr als souverän unterwegs zu sein. Und der Output liegt natürlich deutlich über dem, was der durchschnittliche Autofahrer heute so zur Verfügung hat. Entsprechend hurtig stürmt der CX-60 mit dieser Maschine auf 100 km/h – nämlich binnen 7,4 Sekunden laut Werk. Als Topspeed sind 219 Sachen angesetzt. Das sollte wohl reichen. Doch erst einmal der Blick auf das Blechkleid. Das mittlere SUV wirkt schlicht, schnörkellos, aber solide. Der Eindruck der Solidität entsteht durch den Kniff der Designer, die beliebten Sicken einfach wegzulassen in Kombination mit einer hohen Gürtellinie. Dazu kommt ein großflächiger Kühlergrill mit extravagant gestylten Scheinwerfern. So wird die CX-60-Front zwar zum Hingucker, ohne jedoch prollig zu wirken. Das Heck dagegen sieht eher konventionell aus. Ausdrucksstarke Endrohre machen allerdings an.

Dass die Japaner stolz auf ihren jüngsten Motorenbau sind, tun sie übrigens kund. So prangt ein „Inline 6“-Schriftzug auf beiden Seiten des Vorderwagens. Und woran erkennt man den Reihensechser noch? Ausprobieren und Motor anlassen. Ah, jetzt wird es klar. Der Diesel klingt ein bisschen wie die damaligen großvolumigen japanischen 2,8-Liter-Selbstzünder in diversen, damals noch schrotigen Geländewagen. Tief und bassig, ein bisschen schnorchelnd werkelt die hier übrigens 3,3 Liter große Maschine mit ihrer 550 Newtonmeter großen Drehmoment-Macht (ab 1.500 Umdrehungen). Schön, dass es sowas noch gibt, dürften eine ganze Menge an Interessenten denken. Dennoch sind auch bei Mazda moderne Zeiten angebrochen: Daher haben die Techniker den Brocken freilich elektrifiziert, damit er noch effizienter wird. So greifen ihm 17 elektrische PS unter die Arme, wenn der Turbo aufgrund des noch geringen Abgasstromes nicht viel ausrichten kann. Außerdem bringt der kleine E-Motor 153 Newtonmeter auf und wirkt direkt auf das Getriebe, damit kann man schon arbeiten. Zu-

sammen mit der Achtstufigen Automatik (arbeitet mit Lamellenkupplung statt Wandler) gibt die Antriebseinheit ein geschmeidiges Trio ab. Komfortabler kann man kaum vom Fleck kommen, zumal das Drehmomentplateau für Souveränität sorgt.

Und während der mit 4,75 Längemetern recht große Allradler samtig dahinplätschert, ist es an der Zeit, die Innenarchitektur zu begutachten. Der Testwagen verfügt über cooles Metalloptik-Dekor statt Ahornholz – auch mal erfrischend. Aber wichtiger sind natürlich die Bedienelemente. Und auch hier geht Mazda einen legitimen Sonderweg. So wird der große, hoch oben auf der Konsole thronende Bildschirm erst berührungsempfindlich, wenn man die Smartphone-Integration aktiviert. Anderenfalls erfolgt die Bedienung über den Dreh-Drück-Steller. Jetzt kann man darüber diskutieren, was schneller geht – Fakt ist aber, dass man mit dem Drehschalter hantieren kann, ohne die Augen vom Straßenverkehr zu nehmen. Hier handelt es sich also um einen Sicherheitsaspekt. Apropos Sicherheit: Viele möchten ja die Vibrationen beim Verlassen der Spur gerne ausschalten. Dazu muss man ebenfalls das Menü bemühen. Allerdings schaltet diese sich bei jedem Neustart wieder ein – das ist eben EU-Regulation.

Was sagen denn die Infotainment-Fans? Die freuen sich in erster Linie über das komplett aus Displayfläche bestehende Kombiinstrument plus Head-up-Display. Und hier bietet Mazda selbstverständlich die vollwertige Lösung an. Will heißen: Die Informationen werden direkt in die Scheibe projiziert und nicht etwa auf eine vorgelagerte Plexiglas-Klappe. Bei der Bedienung setzen die Japaner übrigens weiterhin auf jede Menge Drucktasten. Das gilt auch für den größten Teil der Funktionalitäten der Klimaautomatik: Hier sitzen die relevanten Tasten gleich vor der Nase der Frontpassagiere. Die Knöpfe zur Steuerung der Sitzklimatisierung weilen ebenfalls in dieser Reihe. Und für die Temperaturregulierung sind entsprechende Kippschalter zuständig. Ansonsten dient das Lenkrad als dankbare Fläche für weitere Taster, mit denen man nicht zuletzt den Tempomat bedient. Insgesamt lässt

Mazda CX-60 e-SKYACTIV D 254

Benzin-Motor	Sechszylinder-Diesel
E-Boost kW (PS)	12,4 (17)
Hubraum in ccm	3.283 ccm
kW (PS) bei U/min	187 (254) bei 3.750
Drehmoment bei U/min	550 Nm bei 1.500-2.400
Schadstoffklasse	Euro 6d-ISC-FCM
Antrieb/Getriebe	8-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	219
Beschleunigung 0-100/h	7,4 s
WLTP-Verbrauch	5,2 auf 100 km
EU-Reichweite	1.115 km
Testverbrauch	5,6 l auf 100 km
CO ₂ -Ausstoß	137 g/km
Tankinhalt	58 l
Zuladung	bis zu 581 kg
Laderaumvolumen (VDA)	570 bis 1.726 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	385,50 Euro
Typklassen HP/VK/TK	19/27/23

Garantie:

Fahrzeug	6 Jahre/150.000 km
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Panorama-Glasdach	1.092 Euro
Ausparkhilfe	Serie
LED-Scheinwerfer, volladapt.	1.344 Euro (Paket)
schlüssell. Schließsystem	Serie
Lenkradheizung	Serie
Parkensensoren vorne	Serie
elektr. Heckklappe	2.142 Euro (Paket)
Head-up-Display	Serie
Spurhalteassistent	Serie
360-Grad-Rückfahrkamera	2.142 Euro
Tempomat, adaptiv	1.344 Euro

Kommunikation:

Smartphone-Integration	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Mazda CX-60	45.840 Euro
e-SKYACTIV D 254	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	868,62/1.001,53/1.260,91
-------------------------	--------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	734,61/800,52/925,90
-------------------------	----------------------

Firmenfahrzeuganteil:

	17,3 %
--	--------

Dieseleanteil:

	46,1 %
--	--------

Bewertung:

- +**
 - sparsamer Motor
 - ausgezeichnetes Platzangebot
 - feiner Sechszylinder-Sound
- - restriktive Paketpolitik

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



Die breite Mittelkonsole verströmt das Gefühl eines großen Innenraums

sich die Funktionsfülle des Japaners aber intuitiv beherrschen – die Bedienungsanleitung kann also im Handschuhfach bleiben.

Schön ist, dass der CX-60 ausgesprochen komfortabel ist. Diesen Einschlag unterstützt sein großzügiges Platzangebot vorn und hinten. Vor allem aber überzeugt das hohe Maß an Bein- und Kopffreiheit in der zweiten Reihe – zumindest jene Interessenten, die oft mehrere Personen auch mal auf längeren Reisen mitnehmen. Übrigens gibt es – ganz State of the Art – selbst im Fond zwei USB-C-Anschlüsse, um den hinteren Passagieren eine kurzweilige Fahrt zu ermöglichen. Üppige Sitzpolster sorgen für den nötigen Komfort an dieser Stelle. Und natürlich lässt sich das vordere Mobiliar sogar kühlen – aber dafür wird ein Aufpreis von 2.436 Euro (netto) fällig. In diesem Fall zieht auch Mazdas innovatives System in den CX-60 ein, das mittels Gesichtserkennung die zuvor gespeicherte Stellung von Sitz und Spiegeln abrufen. Witzig ist, dass man wahlweise seine Körpergröße angeben kann, und die Sitze fahren in eine entsprechende Stellung. Zumindest kann die dann gewählte Position als gute Basis dienen, von der aus man die Sitzposition anschließend feinjustieren kann.

Bleibt die Preisfrage. Mit dem Grundtarif von netto 45.840 Euro bietet der Mazda CX-60 e-Skyactiv D 254 durchaus jede Menge Auto für den aufgerufenen Kurs. Denn neben dem kultivierten Sechszylinder-Diesel plus Achtgangautomatik gibt es Autonombremsung, LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Rückfahrkamera, Parkensensoren, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung, Tempomat und Verkehrszeichenerkennung frei Haus. Damit ist die Bandbreite an Ausstattungsmerkmalen aber noch lange nicht erschöpft. Vor allem sollte auf das so genannte Driver Assistance-Paket nicht verzichtet werden. Es kostet



Die Beinfreiheit in der zweiten Reihe ist ausgezeichnet

Mit dem großen Kühlergrill wird der Mazda zum Hingucker



1.344 Euro netto und umfasst nicht zuletzt den adaptiven Tempomat. Mit diesem Gadget bremsst der CX-60 im fließenden Verkehr im Takt der Vordermanns bis zum Stillstand herunter. Die Anlage besticht durch feinfühliges Steuerung und schnelle Reaktion. In diesem Paket sind aber auch noch LED-Matrix-Scheinwerfer sowie der Querverkehrswarner enthalten. Der führt eine Notbremsung durch, falls man querenden Verkehr übersieht, was die Sicherheit deutlich erhöht.



Die schwarzen Felgen passen gut zum roten Außenlack

Auf der Suche

Es ist wirklich schon eine Krux der Menschen, dass sie immer gerade die Dinge zu brauchen glauben, die sie im Moment nicht zur Verfügung haben. Und üblicherweise beginnt sofort die Suche danach. Dabei sollte man grundsätzlich zwischen der Suche nach materiellen Objekten und der nach Informationen (und Zielen) unterscheiden. Jedoch kostet beides Zeit (und Nerven!).



Suchen kostet Zeit

Zudem kann man die Unterscheidung machen, ob das Gesuchte etwas Verlorenes, Verlegtes oder Verstecktes ist, oder ob es sich um etwas Neues und Unbekanntes handelt. Letzteres ist der unentwegte Antrieb der Wissenschaften, nach Neuem und nach Lösungen von welchen Problemen auch immer zu forschen. Nicht selten werden dabei interessante Dinge gefunden, nach denen man gar nicht gesucht hat.

So ist tatsächlich auch Penizillin, eine gewisse Antibiotika-Untergruppe, auf eine Weise gefunden worden, die eher an eine Fügung denn an Zufall denken lässt. Als Alexander Fleming nämlich 1928 völlig ahnungslos, allerdings bei versehentlich offen gelassenem Laborfenster, in den Urlaub fuhr, hat er an das später entstandene Glücksprodukt nicht im Entferntesten gedacht. Denn hereingewehte Pilzsporen hatten sich an den anscheinend „herumliegenden“ Eitererregern zu schaffen gemacht und diese erledigt. Der Beginn der Erfolgsgeschichte von Antibiotika.

So hat auch der Gummireifen das Licht der Welt erst erblickt, als Charles Nelson Goodyear 1839 versehentlich ein Stück Schwefel-Kautschuk-Gemisch auf eine heiße Herdplatte fallen ließ und das erste Gummi (durch Vulkanisation) entstand. Zuvor hatte er erfolglos versucht, Naturkautschuk, der bei Wärme schmolz und bei Kälte brach, durch Zugabe von diversen Stoffen elastisch und vor allem stabil zu machen. Ohne dieses Missgeschick wären Autoreifen heute fast undenkbar.

Wir kennen das aber auch von zu Hause. Da ist man auf der Suche nach irgendeinem Gegenstand und findet etwas, das man früher einmal vergeblich gesucht hat. Nur hat der Gegenstand nun nicht mehr den damaligen Wert, und man setzt die verzweifelnde Suche nach dem anderen fort. Häufig wollen wir uns auch nur versichern, dass sich eine Sache wirklich an der Stelle befindet, von der man dies annimmt. Ab und zu bewährt sich dabei auch eine Methode, die man der Interpretation der Quantenmechanik entlehnen kann, dieser vollkommen unanschaulichen und nebulösen Theorie des ganz Kleinen. Vollkommen unwissenschaftlich, aber anschaulich könnte man sagen: Je genauer man dort versucht hinzusehen, desto weniger sieht man. Oder besser: desto unschärfer wird das Bild.

Auch das kennen wir zur Genüge, denn die im Internet auf den Seiten angebotenen Bilder und Fotos haben meist eine recht geringe Auflösung und je mehr man hineinzoomt, desto „pixeliger“ wird der Inhalt. Wenn wir jetzt noch mal die Quantenmechanik bemühen, so kommt noch ein zweiter interessanter Aspekt ins Spiel. Denn es gibt dort Zustände, die es eigentlich gar nicht geben darf. Die faktischen Zustände entstehen konkret erst durch das tatsächliche Anschauen, davor sind sie eine Art Überlagerung von Ja und Nein, Schwarz und Weiß oder sogar Tot und Lebendig.

Man fühlt sich da eine wenig an die „Fuzzy Logic“ von Lotfi Zadeh aus Berkeley in den 60er-Jahren des vorigen Jahrhunderts erinnert, die eine ge-

naue und klare Festlegung vermeiden wollte, eben „unscharfe Logik“. Daraufhin gab es eine Zeit, wo kein Fotoapparat oder Staubsauger, ohne fuzzy zu sein, am Markt eine Chance hatte. Damit sollte die an sich kompromisslose Logik „vermenschlicht“ werden. Die gerade virulente künstliche Intelligenz bedient genau diesen Aspekt, kennen doch Computer an sich nur deterministische, wohlbestimmte Algorithmen.

Das wohl bekannteste und legendäre Gedankenexperiment zu dieser Unbestimmtheit beschreibt die Katze des österreichischen Physikers Erwin Schrödinger. Deren Leben in einer Box hängt von einem wirklich mit Nichts bestimmbar Zeitpunkt eines radioaktiven Zerfalls ab, ohne aber von außerhalb der Box etwas sehen oder hören zu können. Der Mechanismus ist tricky: Ein Hammer zerschlägt bei Zerfall eine Giftampulle und die Katze stirbt daraufhin. Bis heute ist dieses Setting ein strittiges Thema, denn der Zustand der Katze soll sich erst dann wirklich einstellen, wenn die Box geöffnet wird. Vorher ist die Gesundheit der Katze Grauzone, weder lebendig noch tot, ein gleichzeitiger Schwebezustand. Unschön ist die Vorstellung schon, wenn man sich selbst anstelle der Katze in der Box wähnt. Dann müsste man sich selbst ja die Frage stellen: Bin ich jetzt tot oder nicht? Ein Anlass zu Gedankenspielchen ohne Ende. Die Suche nach einer Lösung geht immer weiter.

Um auf den realen, aktiven Suchvorgang zurückzukommen, würde die starke Vermutung über

den möglichen Ort eines vermissten Objektes ausreichen, diesen abzurechnen und in einem Nachprüfen nicht nur keinen Mehrwert zu sehen, sondern das Risiko eines Misserfolges um 100 Prozent zu verringern. Damit kehrt wieder Zufriedenheit ein, ohne Gewissheit zu haben. Das ist dann auch eine Art Schwebezustand, der uns aber diesmal gelegen kommt.

Studien und Umfragen (im englischsprachigen Raum) haben das erschreckende Ergebnis erbracht, dass wir täglich im Schnitt nach neun Sachen suchen und dafür fast eine Stunde investieren. Dies würde rund 15 Tage pro Jahr und während eines sechzigjährigen Erwachsenenlebens am Ende zweieinhalb Jahre bedeuten. Nicht mitgerechnet sind dabei digitale Suchunternehmungen auf Smartphones und Computern ebenso wie so profane Dinge wie das Suchen nach dem Sinn des Lebens oder nach einem Lebenspartner, auf welcher Beziehungsplattform auch immer. Das würde bedeuten, dass man fünfmal so viel sucht, wie man im erzwungenen Stillstand durch Stau verbringt. Würde man hierzu noch die Zeit rechnen, die wir mit Warten – auf was auch immer – verbringen (beispielsweise das Hochfahren des Computers oder das Laden von Websites), so sind damit deutlich mehr als drei Jahre Lebenszeit sinnlos verschenkt.

An der Stelle setzen dann neuerdings die Puristen mit entsprechenden Ratschlägen und Fingerzeigen an. Anstatt nach Socken, Brillen, Autoschlüsseln oder sogar ganzen Autos zu suchen, sollte man gewisse einfache Regeln beherzigen. Die oberste Regel scheint dabei auf den ersten Blick auch die sinnigste zu sein, nämlich die Menge der einen umgebenden Gegenstände drastisch zu reduzieren. Also einfach alles verschwinden lassen, was man nicht unbedingt braucht. Das führt zwangsläufig zu einer von Minimalismus geprägten Lebensweise, bei der man nach den paar Sachen, die dann übrig bleiben, eben nicht lange suchen muss. Diese sollten dann idealerweise auch noch einen festen Platz haben. Zusammengefasst gilt hier das Motto: Haste nix, biste was! Allerdings gilt auch hier die Weisheit: Wer Ordnung hält, ist zu faul zum Suchen.

Dahinter verbirgt sich tatsächlich eine ganze Bewegung, die in ihrer extremsten Form maximal 100 Dinge zulässt. Man muss sich auf dem Weg dahin von vielem trennen, auch von Sachen, an denen man vielleicht hängt. Der Tipp dazu: vor der Abgabe fotografieren (nicht jedes Foto zählt in dem Zusammenhang als Ding!). Wenn man denn doch suchen muss, gibt es auch dafür Handreichungen. So sollte man vornehmlich in unordentlichen Bereichen suchen (die ordentlichen hat man schnell überblickt). Auch Entspannung ist wichtig. Schließlich sollte man sich überlegen, ob man nach dem eventuellen Fund wirklich zufriedener ist. Wie schon beschrieben, kann man auch einfach so tun, als ob man wüsste, wo alles ist, allerdings ohne nachzuschauen.

Selbst die Wissenschaft beschäftigt sich neuerdings intensiver mit Suchvorgängen. Unter dem Stichwort „Resetting“ werden Algorithmen

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 20 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.

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

analysiert, die das Prinzip verfolgen, nach einer (längeren) Phase des erfolglosen Suchens einfach alles wieder auf „Null“ zu setzen und komplett von vorne zu beginnen. In der Tat verspricht ein solches Vorgehen bessere, also schnellere Resultate, da man sich dabei nicht so sehr „verzetteln“ kann und zu sehr in Details verliert.

Wobei die Forschung selbst enorm auf Quellen-suche angewiesen ist. Vor vierzig Jahren war das deutlich aufwendiger. Älteren Literaturhinweisen folgend, musste man teilweise in verstaubten Archiven, untergebracht in dunklen Kellern, stöbern, um dann bleischwere Zeitschriftenjahrgänge zum nächsten Kopierer zu wuchten, um aufgrund der Krümmung der dicken Bände eine schlecht lesbare Kopie zu ziehen. Studenten von heute finden dieses archaische Recherchebild nahezu unvorstellbar, können sie doch längst mit wenigen Mausclicks fast die gesamte Welt der Fachliteratur durchforsten (und ausdrucken). Damit wird das Problem anscheinend kleiner, aber am Ende wird man bei der Suche mit möglichen Ergebnissen überschüttet. Die Zeit im Archivkeller wird mehr als überkompensiert durch das Zurechtfinden in den Datenbanken. Und da kann dann, so die Hoffnung, künstliche Intelligenz die Filterung mit den jeweiligen Kriterien übernehmen. Menschen werden in der Zukunft schlichtweg keine Zeit mehr haben, Suche und Auswahl selbst vorzunehmen.

Die Realität sieht derzeit aber anders aus. Die meiste Zeit wird mit „händischer“ Suche im Internet geradezu versemelt. Was waren das noch Zeiten, in denen man auf andere Art gesucht hat und beim ersten Ergebnis schon zufrieden war. Heute ist die Suche nach dem günstigsten und am besten bewerteten Artikel das Ziel der Wahl. Doch die Vielfalt hat Tücken. Denn wie heißt ein so schöner Spruch: Vergleich ist der Tod der Zufriedenheit. Anders ausgedrückt: Es gibt immer etwas Besseres. Das mündet dann sogar in markige Sprüche wie (frei nach Friedrich Schiller, 1799): „Drum prüfe, wer sich ewig bindet, ob sich nicht noch was Besseres findet.“ Diese letzte Sicht der Dinge ist daher keineswegs neu.

Die Sache mit der Sucherei ist mittlerweile auch zu einem gehörigen Problem in Unternehmen geworden. Denn das Zeitkontingent dafür überschreitet häufig das im Unternehmenssinne Vertretbare teilweise deutlich. Sei es einfach das Beschaffen von Informationen oder die Konfiguration des neuen Dienstwagens, unproduktive Zeitsequenzen sind nicht erwünscht. In Zeiten von Homeoffice ist die private und dienstliche Tätigkeit sehr nahe zusammengerückt. Parallel ist da einiges möglich. Da ist das richtige Gleichgewicht noch nicht gefunden.

In Zeiten von Google- und Wikipedia-verwöhnten Nutzern ist das Finden von Informationen, zumindest als Grundlage für weitere Recherche, recht einfach geworden, allerdings immer ohne Gewähr. Dabei wirken im Hintergrund bisweilen dunkle Kräfte, die Informationen gezielt steuern und Fake News erzeugen. Die generative KI wird da in der Zukunft bestimmt noch für viel Furore sorgen. Insbesondere auch beim Verhindern von Erfolgen von Suchvorgängen tut sich Einiges. Äußerst geschickte Filter blocken Verbindungen einfach ab, die Suchvorgänge kann man als Nutzer überhaupt nicht mehr nachvollziehen.

Überdies werden Informationen, die nicht gefunden werden sollen, einfach, oder besser kompliziert, verschlüsselt. Der ganze Bereich der Kryptografie beschäftigt sich mit der Absicherung gegen Auslesen von Informationen. Die viel beschworenen Quantencomputer würden da ganz neue Möglichkeiten eröffnen, Quanten-Kryptografie ist eine Option. Derweil sich weltweit wahrscheinlich Tausende Institutionen auf die Suche nach verborgenen Informationen machen, allen voran natürliche Geheimdienste.

Aber am Ende gibt es bei vielen Suchenden im Erfolgsmoment nicht nur Glücksgefühle, sondern auch Frust, ja fast Trauer. Die Suche an sich stellt ja auch einen erfüllenden Vorgang dar. Nicht umsonst bemerkte schon der sehr produktive Philosoph Konfuzius (551–479 v. Chr.): „Der Weg ist das Ziel.“ Konfuzius kannte aber noch keine Navigationsgeräte. Denn heute würde er eher schreiben: Das Ziel ist der (richtige) Weg. Die Frage wohin aber bleibt!

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



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

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

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

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

Redaktion: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz, Christian Löffler, Janina Zenker
E-Mail: post@flotte.de

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

Schlusskorrektur: Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Stefanie Borgert,
Lutz D. Fischer, Veronika Khimenko,
Julia Scheurell, Prof. Dr. Michael Schreckenberger,
Katharina Schukin, Gerhard Trinkl

Fotos: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz;
Achim Wagner, Arsenii, DedMityay, fotohansel,
fotomek, Framestock, Kalyakan, milosk50,
momius, nmann77, Olivier Le Moal, Panaphat,
Patrick Helmholz, peshkova, Simpline, Welln-
hofer Designs, Werner/stock.adobe.com

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11,
E-Mail: bf@flotte.de
Zeno Alberti
Telefon: 0228/28 62 94-12,
E-Mail: za@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:

Katharina Schukin
Telefon: 0228/28 62 94-10,
E-Mail: ks@flotte.de



1. Quartal 2023

Druckauflage: 30.100 Exemplare

Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2023: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage. Für Mitglieder des
BFM Bundesverband Betriebliche Mobilität ist
der Bezug von Flottenmanagement kostenfrei.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigelegt 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.

Die Marktsituation stellt Fuhrparkleiter vor neue Herausforderungen im Schadenmanagement



RENÉ DIETZEL,

Team Lead Sales & Business Development bei
der Innovation Group Fleet & Mobility GmbH

Gestörte Lieferketten, Personalengpässe, hohe Auslastungen und steigende Kosten stellen Fuhrparkbetreiber vor neue Herausforderungen und machen altbewährte Prozesse nur schwer kalkulierbar. Auch beim Schadenmanagement sehen sich Fuhrparkentscheider steigenden Anforderungen gegenüber. Sofortige Mobilstellung, kurze Ausfallzeiten, Livestatusinformationen, Reduzierung der Schadenstückkosten und aussagekräftige Reports sind heute Grundvoraussetzungen für ein effizientes Kfz-Schadenmanagement.

Dabei ist jedoch zu beachten, dass diese Anforderungen sehr schnell miteinander kollidieren können. Ein bundesweites Werkstattnetz ist daher als wichtigste Säule in der intelligenten Schadensteuerung unerlässlich: Kurze Wege, Ausweichmöglichkeiten auf andere Fahrzeuge sowie die Abdeckung aller Antriebs- und Servicearten sind ausschlaggebende Faktoren für einen effizienten Ablauf und die Sicherstellung der Dienstwagen als Arbeitsmittel. Mit rund 1.100 Karosserie- und Lackierfachbetrieben setzt Innovation Group weiter auf den Ausbau ihres Werkstattnetzes in Deutschland. Die Ausrichtung ist klar: „Instandsetzen vor Erneuern“ erzeugt Einsparpotenziale und ermöglicht schnelle Durchlaufzeiten im Fuhrpark.

Nicht zuletzt ist auch die Digitalisierung im Schadenmanagement ein wichtiges Thema: Dank systemischer Unterstützung gelangen erforderliche Informationen ohne Zeitverzug an alle Prozessteilnehmer. Aufgrund der Entwicklungen in Bezug auf ein effizientes Kfz-Schadenmanagement stehen viele Fuhrparkleiter vor der Entscheidung, ob es sich lohnt das Schadenmanagement weiterhin im Unternehmen anzusiedeln oder es auszulagern. Dabei stellt sich oft die Frage: „Wie kann ich das Schadenmanagement in Expertenhande geben und trotzdem noch alle relevanten Entscheidungen für meinen Fuhrpark treffen?“ Dafür ist eine unabhängige und professionelle Beratung sinnvoll. Nur so kann der moderne Fuhrparkleiter den optimalen Prozess für sein Business und seine Dienstwagennutzer sicherstellen.



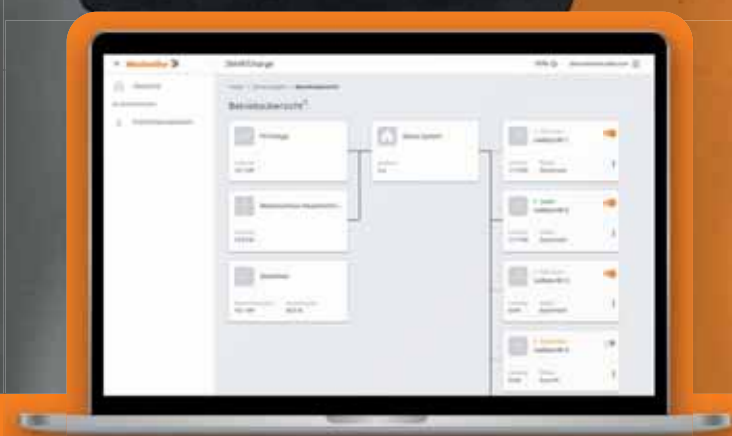
Jetzt auf
die Mobilität
von morgen
setzen!

Fehlende Parkplätze? Mit JobRad passé!

Tschüss Parkraumnot! Auf einen Autostellplatz passen bis zu 10 Räder. Jetzt heißt es umsatteln – und zwar einfach und kostenneutral mit JobRad!

Bereits über 60.000 kleine und große Arbeitgeber unterstützen wir als Marktführer im Dienstrad-Leasing mit unserer Expertise. Und bald auch Sie?

Triff uns:
IAA MOBILITY
05. - 10. September



e-mobility

Lastmanagement mit SMARTcharge

Das einfache & intelligente System für dein Ladenetzwerk

- Einfache Inbetriebnahme ohne Programmierkenntnisse
- Übersichtliche Monitoring- und Verwaltungsoptionen
- Komfortable Integration einer PV-Anlage



Mehr Informationen:
www.weidmueller.de/smartcharge

Weidmüller 