

Flotten management

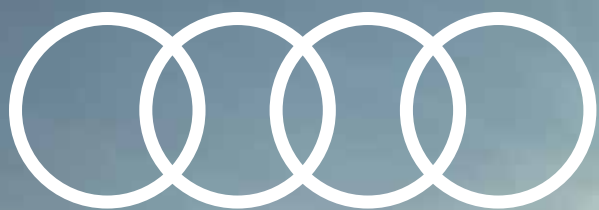
SPECIAL:
Schadenhandling

FLOTTEN-STRATEGIEN:
BMW/MINI, SEAT/CUPRA

RECHT:
Führerscheinkontrolle

SALON:
Neuheiten

KOSTENVERGLEICH:
Mittlere Transporter/Busse



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: 9,1–5,3; CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 207–138. 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



Elektromobilität und kein Ende

Nach den erfreulichen Zulassungszahlen von Elektroautos im ersten Halbjahr bröckeln – auch aufgrund des Wegfalls der Kaufprämie und damit einhergehend vorgezogener Zulassungen natürlich – inzwischen die Anmeldezahlen. Das ist bedauerlich, aber sicher noch kein Grund zur Panik. Denn abgesehen davon, dass man bis 2035 ja auch noch Verbrenner kaufen darf, führen Förderungen ja nicht zwangsläufig zu günstigeren Preisen für den privaten oder betrieblichen Endkunden.

Dass ein großer Anteil der staatlichen Fördergelder eher in die Margenerhöhung der Anbieter denn in die Senkung der Preise für die Kunden fließt, haben wir ja schon beim Benzinpreisdeckel und beim Gaspreisdeckel deutlich gesehen.

Insofern ist zu erwarten, dass nun nach dem Auslaufen der Kaufpreisförderung die Listenpreise der Elektroautos sinken werden oder alternativ die Batterien größer und besser werden bei ähnlichen Kosten. Neue Modelle werden sich dann preislich gleich an den neuen Gegebenheiten orientieren.

Der Beratungsbedarf bleibt natürlich hoch für die Fuhrparkentscheider, weshalb wir auch beim nächsten Termin von „Flotte! Der Branchentreff“ am 20. + 21. März 2024 in Düsseldorf Elektromobilität wieder als ein großes Schwerpunktthema behandeln werden (derbranchentreff.de).

Neben all der Aufmerksamkeit für die Umstellung der Antriebsart dürfen natürlich die klassischen

Themen im Fuhrpark nicht in Vergessenheit geraten: Unser Special „Schadenhandling“ ab Seite 60 beispielsweise behandelt daher ausführlich die Themen Versicherungen, Gutachten und natürlich Schadenmanagement, mit übersichtlichen Tabellen für den schnellen Durchblick.

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

HYBRIDES ARBEITSMODELL.

Die neue E-Klasse für Geschäftskunden.

Denkt wie Du. Die neue E-Klasse ist als Firmenwagen den wechselnden Anforderungen der Arbeitswelt gewachsen. Mit intelligenten In-Car-Office-Funktionen sowie optionaler Selfie- und Videokamera* wird die Limousine zum innovativen, mobilen Büro.

Mehr zu unserem Geschäftskundenprogramm auf: mercedes-benz.de/geschaeftskunden



Mercedes-Benz



*Für die Nutzung der Mercedes me connect Dienste müssen Sie sich eine Mercedes me ID anlegen und den Nutzungsbedingungen für die Mercedes me connect Dienste zustimmen.



JETZT IM
MERCEDES-BENZ STORE.



LEASING

- 14 Leasing unterstützt nachhaltige Unternehmensstrategie**
 Gastbeitrag von Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL)

MANAGEMENT

- 16 Spanisch, sportlich und für die Zukunft gewappnet**
 Interview mit Alexander Buk, Vertriebsleiter bei SEAT Deutschland
- 20 Salon**
 Neuvorstellungen im Herbst
- 24 Der Kunde ist König**
 Jubiläums-Interview mit Claus Wollnik, Gunter Glück und Philip Jacobs von DriversCare
- 26 Dienstreise nach UK**
 Auch auf einer Geschäftsreise lässt sich in Großbritannien mehr als nur London entdecken
- 28 Quo vadis, Automobil?**
 Entscheidet in Zukunft allein der Nutzwert über das bevorzugte Fortbewegungsmittel?
- 30 Aufbruch in die nächste Generation**
 Flottenmanagement sprach mit Wolfgang Schulz, Leitung Vertrieb an Flottenkunden Markt Deutschland bei der BMW Group
- 34 Fördern, Fördern, Fördern**
 Interview mit Jürgen Keck, Stephan Leusmann und Christian Faber von e-cuno
- 36 Mobilitätsbudgets als Zukunftsweiser**
 Gastbeitrag Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V.
- 38 PISA und „Anumerotismus“ im Straßenverkehr**
 Meinungsbeitrag von Fuhrparkleiter Peter Insam
- 40 Hätten Sie's gewusst?**
 Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht

RECHT

- 42 Die Delegation der Führerscheinkontrolle im Unternehmen**
 Rechtliche Besonderheiten bei der unternehmensinternen Führerscheinkontrolle

INNOVATION & TECHNIK

- 50 Nachrichten**
- 52 Lautloser Blickfänger**
 Test des Volkswagen ID.Buzz Cargo
- 54 Ladekünstler**
 Test des Hyundai Ioniq6 mit Heckantrieb
- 56 Telegramme: Toyota Proace Verso EV / Aiways U6**

WISSEN

- 57 Was Volt ihr?**
 Laden muss wie tanken werden

52

Ein Transporter, der die Blicke auf sich zieht? Mit dem VW ID. Buzz Cargo ist das ohne Weiteres möglich. Flottenmanagement hat den Stromer mit reichlich Laderaum getestet



16

Alexander Buk erläutert im Schwerpunkt-Interview Entwicklungen und Zukunftsaussichten der noch jungen Marke CUPRA sowie der Volumenmarke SEAT



20

Alles neu macht der Mai? In diesem Jahr wohl nicht, denn Spätsommer und Herbst halten jede Menge automobile Neuvorstellungen parat



24

Dienstleister sowie Prozessabläufe gemäß Kundenanforderungen, das vereint DriversCare in seinen Apps, wie Claus Wollnik, Gunter Glück und Philip Jacobs im Interview erklären



30

Um das Ziel, Flottenanbieter Nr. 1 zu sein, zu erreichen, setzen Wolfgang Schulz und sein Team nicht nur auf eine Vielzahl neuer BMW- und MINI-Modelle, sondern auf flotten-spezifische Informationen und Services



34

Wie die aktuelle Situation im Bereich Fördermittel für die Elektromobilität aussieht, erläutern Jürgen Keck, Stephan Leusmann und Christian Faber von e-cuno

SPECIAL SCHADENHANDLING

- 60 **Effiziente und schnelle Hilfe**
Übersicht über ausgewählte Anbieter im Bereich Schadenmanagement
- 66 **Abgesichert**
Was deckt das Leistungsportfolio ausgewählter Flottenversicherer ab?
- 72 **Sachkundiger Blick**
Nicht nur im Schadenfall können Sachverständigenorganisationen mit ihrem Know-how punkten
- 76 **Wer den Schaden hat ...**
Onlineumfrage zum Thema Schadenmanagement – auch hier wird es digital

RÄDER & REIFEN

- 80 **Nachrichten**
- 82 **Sichere Fahrt voraus!**
Gesetzliche Vorschriften im In- und Ausland sowie eine Winterreifenübersicht

TRANSPORTER

- 84 **Nachrichten**
- 85 **Telegramm: Ford E-Transit**

KOSTENVERGLEICH

- 86 **Viel Auswahl beim Transporter**
Kostenvergleich mittelgroßer Transporter mit Dieselmotor sowie mittelgroßer Elektrobuse

MARKTÜBERSICHT

- 94 **Ford schärft sein Profil**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Ford

FAHRTELEGRAMME

- 98 **Volvo XC40 Recharge Pure Electric / Mercedes-Benz E-Klasse T-Modell**
- 99 **Volkswagen Arteon Shooting Brake 2.0 TDI / Nissan Juke 1.6 Hybrid**
- 100 **Mazda2 Hybrid / Peugeot 408 PureTech 130**

FAHRBERICHTE

- 101 **Der kann viel**
Audi Q5 45 TFSI quattro
- 102 **Stark und komfortabel**
BMW X7 xDrive40d
- 103 **Mehr Komfort geht nicht**
Land Rover Range Rover P440e Hybrid

RUBRIKEN

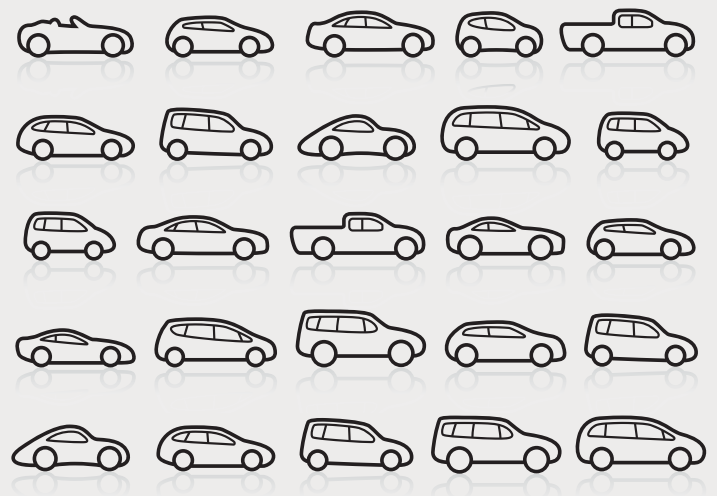
- 3 **Editorial**
- 8 **Nachrichten**
- 12 **Nachrichten Leasing / Management**
- 104 **Kolumne**
- 106 **Gastkommentar / Impressum**

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



Frank Gödeke verstärkt als Franchise Business Consultant das Franchise-Team bei Euromaster. In seiner neuen Aufgabe betreut der Branchenexperte, der mehr als 30 Jahre internationale Berufserfahrung im Reifengeschäft mitbringt, die Franchise-Partner in der Region Süd persönlich bei allen betriebswirtschaftlichen und technischen Themen. Zuletzt hatte er sich mit einem eigenen Betrieb in Südafrika selbstständig gemacht hat.



Manja Greimeier hat am 1. August 2023 die Leitung des Geschäftsfelds Original Equipment des Reifenbereichs von Continental übernommen. In dieser Funktion verantwortet sie das globale Erstausrüstungsgeschäft für Personen- und Nutzfahrzeuge des Reifenherstellers. Ihre Laufbahn in der Automobilindustrie startete sie vor 20 Jahren in den Bereichen Finanzen und Projektmanagement, zuletzt verantwortete sie den gesamten Geschäftsbereich ADAS.



Zum 1. September 2023 hat **Andreas Mayer** die Leitung der Marken Abarth, FIAT und FIAT Professional in Deutschland übernommen. Mayer widmete seine langjährige automobille Laufbahn den italienischen Marken des heutigen Stellantis-Konzerns, wo er bis 2018 die Rolle als Brand Country Manager Fiat Professional bei der damaligen FCA Germany AG bekleidete.



Francesca Gamboni leitet ab dem 16. Oktober 2023 die Abteilung Beschaffung und Lieferkette bei Volvo Cars. In dieser Funktion wird sie hauptverantwortlich eine nachhaltige, schlanke und regionalisierte Lieferkette weiterentwickeln. Als Chief Supply Chain Officer bei der Accell Group leitete sie zuletzt die Bereiche Fertigung, Logistik, Beschaffung, Qualität und Entwicklung neuer Produkte.



Dr. Ismail Dagli übernahm zum 1. Oktober 2023 die Leitung des Geschäftsfelds Autonomous Mobility bei Continental. Der Informatiker startete seine Karriere 2005 als Entwicklungsingenieur für Fahrerassistenz- und aktive Sicherheitssysteme, 2020 wechselte Dagli zu Continental und übernahm die Leitung der Forschung und Entwicklung der Geschäftseinheit Fahrerassistenzsysteme.



Bei SHARE NOW, einem der europäischen Marktführer und Pionier im Free-Floating-Carsharing, hat ein Wechsel in der Unternehmensführung stattgefunden: **Brigitte Courtehoux**, CEO von Free2move, hat mit Wirkung zum 1. August 2023 die Verantwortung für SHARE NOW übernommen.

VERKAUFSSTART

Limousine und T-Modell, Hecktriebler und Allradversionen, Benzin, Diesel sowie Plug-in-Hybridmodelle: Bereits zur Markteinführung können E-Klasse Käuferinnen und Käufer aus einem breiten Angebot wählen. Insgesamt sind neun Modelle am Start, weitere folgen bald. Die Serienausstattung der neuen E-Klasse ist deutlich aufgewertet. Dazu gehört neben der Metallic-Lackierung und den flächenbündigen Türgriffen auch KEYLESS-GO und der Aktive Abstands-Assistent DISTRONIC. Serienmäßig an Bord ist ebenfalls der Totwinkel-Assistent sowie die Ausstattungslinie AVANTGARDE bei Interieur und Exterieur. Das AVANTGARDE Exterieur kombiniert Design-Elemente wie Leichtmetallräder, Chromakzente und die Kühlerverkleidung mit feinem Mercedes-Benz Pattern. Typisch für das AVANTGARDE Interieur ist der Mix aus digitalem und analogem Luxus. Wie bereits die Kundschaft anderer Baureihen, profitieren auch E-Klasse Käuferinnen und Käufer von der neuen Angebotslogik. Sie bündelt häufig nachgefragte Ausstattungen in aufeinander aufbauenden Paketen. Bestellt werden kann zu Preisen ab 52.100 Euro netto für die E 200 Limousine beziehungsweise ab 54.200 Euro für das gleich motorisierte E 200 T-Modell. Zu den europäischen Händlern kommen Limousine und T-Modell ab Herbst 2023.



JUBILÄUM

Im Jahr 1973 gründete Herbert Dischinger in Zusmarshausen ein Unternehmen, das die Idee Kleinteile übersichtlich in kleinen Insetboxen aus Kunststoff zu verstauen, welche haargenau in einen Metallkoffer – den KM 321 – passen, von Bayern in die ganze Welt trug. Die Rede ist von Sortimo, welcher heute einer der weltweit führenden Anbieter für Fahrzeugeinrichtungen und mobile Transportsysteme ist. Anfang September wurde das 50-jährige Jubiläum groß mit zahlreichen Partnern, Kunden sowie dem Herzstück von Sortimo, den Mitarbeitern, in der Konzernzentrale in Zusmarshausen gefeiert. Es blieb nicht beim Rückblick auf die Meilensteine der fünf Jahrzehnte Firmengeschichte, sondern Klaus Emler und Reinhold Braun gaben auch einen Einblick in die Zukunft des Unternehmens: So hat das Stammwerk in Zusmarshausen bereits eine glasklare Roadmap zur Klimaneutralität, welche sich unter anderem schon heute am Sortimo Innovationspark, dem größten E-Ladepark Europas, eindrucksvoll erleben lässt. Zudem kündete Sortimo die Ausweitung der Partnerschaft mit der BERNER Group an, um künftig nach dem Vorbild auf dem deutschen Markt in ausgewählten Ländern die Refinanzierung von Sortimo Fahrzeugausstattung durch Umsätze mit den Produkten von BERNER zu ermöglichen.

AUFWERTUNG



Audi aktualisiert das Flaggschiff der Q-Familie mit klarem Design und aufgewerteter Technik: Das überarbeitete Außendesign des Q8 mit neuer Front- und Heckschürze unterstreicht den starken Charakter des SUV-Coupés. Der überarbeitete Q8 repräsentiert mit seinem ausdrucksstarken Design das sportlich-elegante SUV-Coupé der Vier Ringe – und gleichzeitig die moderne Designsprache. Mit seiner reduzierten Form, großzügigen Flächen und klaren Volumen zeichnet der Q8 ein dynamisches Bild. Die kurzen Überhänge und der lange Radstand erzeugen sportlich-elegante Proportionen, die mit markanten Außenfarben und Rädern betont werden können. Dazu stattet Audi den Q8 mit HD Matrix LED-Scheinwerfern erstmals mit einem Laser als Zusatzfernlicht aus. Dieser Scheinwerfer verfügt zudem über ein digitales Tagfahrlicht mit wählbaren Lichtsignaturen. Digitale OLED-Heckleuchten mit vier wählbaren Schlusslichtdesigns komplettieren das erweiterte Lichtangebot. Neue Räder, Farben, Dekoreinlagen sowie Sitze mit Kontrastnähten betonen die Spitzenposition unter den Q-Modellen. Der Marktstart des Audi Q8 mit überarbeitetem Design, innovativer Lichttechnologie und umfangreicherem Ausstattungsangebot erfolgte im September dieses Jahres. Die Preise starten bei 72.857 Euro netto.

autovermietung.vwfs.de

Langzeitmiete mit Markengarantie

Wir stehen für flexible Business Mobilität mit vielen Vorteilen:

- Ausschließlich hochwertige Fahrzeuge der Marken **Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, Volkswagen Nutzfahrzeuge** und **Cupra**.
- Variable Mietzeiträume von 1 bis 12 Monate.
- Persönliche Beratung, individuelle Mobilitätslösungen, exzellenter Service und inkludierte Zusatzleistungen wie z. B. deutschlandweite Zustellung und Abholung von Ihrer Wunschadresse.

Wir sind Ihr Ansprechpartner für Langzeitmiete!

Besuchen Sie uns:
bfp Forum
Mainz
17./18. Oktober 2023
Halle 45



Sie benötigen mehr Informationen oder möchten ein Fahrzeug buchen? Wir sind für Sie da unter langzeitmiete@vwfs-rac.com oder +49 4282 789 9430.

FAHRZEUGBESCHAFFUNG

Die letzten Jahre haben vieles verändert und so sehen auch die Beschaffungsstrategien der Fuhrparkbetreiber anders aus. Die Pandemie hat zu einem veränderten Mobilitätsverhalten mit reduziertem Kilometerbedarf geführt, aber auch zu einer Halbleiterkrise und in der Folge zu Lieferproblemen, die sich durch den Krieg in der Ukraine noch verschärft haben. „Außerdem sehen wir einen deutlichen Trend zur Elektromobilität und zu umfassenden Mobilitätslösungen. Neben dem Leasing wird das Auto-Abo immer beliebter, um Mobilitätslücken aufgrund von Lieferschwierigkeiten zu füllen oder kurzfristigen Mobilitätsbedarf abzudecken. Dem kommen wir bei Athlon als herstellerunabhängiger Mobilitätsdienstleister nach, bieten Leasing, Miete und sehr erfolgreich seit dem letzten Jahr unsere AboLine an“, wie Doris Brokamp, Chief Commercial Officer von Athlon Germany, feststellt. Dazu ergänzt sie: „Die Flexibilität nimmt einen großen Stellenwert ein. Leasingkunden suchen zunehmend nach flexiblen Lösungen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Daher bieten wir nicht nur maßgeschneiderte Leasingangebote an, mit denen die Kunden beispielsweise Laufzeiten, Kilometerleistungen und Serviceleistungen flexibel gestalten können, sondern auch flexible Lösungen wie das Auto-Abo oder Mietfahrzeuge“

REIN ELEKTRISCH

Der vollelektrische MINI Cooper unterstreicht als Dreitürer in seiner fünften Generation mit dem typischen MINI Design die Tradition der Marke und steht für urbanen Fahrspaß. Der neue MINI Countryman ist in den Außenabmessungen gewachsen und bietet den Insassen noch mehr Platz, Komfort und Sicherheit – dank Allradantrieb auch jenseits befestigter Strecken. Beide werden rein elektrisch angetrieben, garantieren somit lokal emissionsfreie Fortbewegung und unterstreichen in der Kombination von unverwechselbarem Design, fortschrittlicher Antriebstechnik und einem immersiven Digitalerlebnis die Ausnahmestellung der MINI Fahrzeuge in ihrem jeweiligen Segment. „Die anhaltend große Nachfrage nach unseren lokal emissionsfreien Fahrzeugen bestätigt unseren Weg in eine vollelektrische Zukunft. Sie beweist die Offenheit unserer weltweiten MINI Community für die Elektromobilität, und ich bin zuversichtlich, dass die kommende neue Generation von MINI Modellen noch mehr Menschen begeistern wird. Dank unserem elektrifiziertem Go-Kart Feeling, einem immersiven Nutzererlebnis und einer verantwortungsvollen Haltung ist die neue MINI Familie für die verschiedensten, urbanen Zielgruppen weltweit perfekt geeignet“, erklärt Stefanie Wurst, Leiterin der Marke MINI.

ÜBERNAHME

Die Europcar Mobility Group und die EURO-Leasing GmbH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Volkswagen Financial Services AG, gaben am 15. September bekannt, dass die Europcar Mobility Group 51 Prozent der Anteile an der Euromobil GmbH erwerben wird - vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung. Die übrigen 49 Prozent verbleiben bei der EURO-Leasing GmbH. Euromobil ist als Tochtergesellschaft der EURO-Leasing im Bereich Autovermietung und Auto-Abos für die Marken und Händler der Volkswagen Group in Deutschland tätig. Christian Dahlheim, CEO der Volkswagen Financial Services AG, erklärt: „Diese Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein im Rahmen der Kooperation zwischen der Volkswagen Group und der Europcar Mobility Group. Damit bündeln wir das Autovermietgeschäft des Volkswagen Konzerns, um Synergien zu schaffen und die Europcar Mobility Group mit ihrer Expertise beim Management großer Flotten sowie ihrer Mobilitätsdienstleistungskultur als einen wichtigen Eckpfeiler unserer Mobilitätsplattform weiterzuentwickeln.“ Es ist geplant, dass Olivier Baldassari, Group COO und Vorsitzender des Aufsichtsrats der Europcar Mobility Group Germany, den Vorsitz des Aufsichtsrats der Euromobil GmbH übernehmen wird.

WELTPREMIERE

Weltpremiere des komplett neu entwickelten Passat: Der Fokus liegt auf kraftvollem Aerodynamik-Design, neuen Effizienzantrieben, hoher Qualität und einer Vielzahl neuer Technologien. Effizient ist das kundenorientierte Programm aus drei neuen Plug-in- und Mild-Hybridantrieben sowie fünf Turbobenzin- und Turbodieselvarianten. Hochkomfortabel ist der Reisekomfort des leisen, geräumigen Passat Variant, der optional mit einem neuen adaptiven Fahrwerk („DCC Pro“) und neuen ergoActive-Sitzen (mit pneumatischer Druckpunktmassage) erhältlich sein wird. Vollständig neu entwickelt wurden die intuitiv bedienbaren Features der digitalisierten Cockpit-Landschaft. Auf Wunsch kann der neue Passat zudem selbstständig parken und lange Strecken assistiert zurücklegen. Ebenfalls neu an Bord des Passat ist ein 48V-Mild-Hybridantrieb (eTSI mit 110 kW / 150 PS), der kinetische in elektrische Energie umwandelt und das „Segeln“ ohne Verbrenner ermöglicht. Das Auto wurde bei der IAA Mobility in München erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Auf den Markt kommen wird der neue Passat als universell einsetzbarer Variant im ersten Quartal 2024. Mit mehr als 34 Millionen verkauften Exemplaren ist der Passat nach dem Golf und noch vor dem Käfer das meistverkaufte VW Modell aller Zeiten.



FRÜHBESTELLERBONUS

45 Jahre nach seinem Debüt in Deutschland kehrt das Kultmodell in seiner siebten europäischen Generation zurück nach Deutschland. Erstmals gibt es den COLT – neben zwei Benzinmotoren – auch mit einem effizienten Hybridantrieb (HEV). Der neue COLT verbindet Tradition mit Innovation. Niedrige Emissionen, geringer Kraftstoffverbrauch und ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis treffen auf hohen Komfort und modernes Design. Seit 1978 steht der Kultklassiker für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit. Mehr als 420.000 COLT wurden seit der Markeneinführung verkauft. Jetzt ist der neue COLT mit seinem Drei-Diamanten-Logo und dem brandneuen COLT-Schriftzug zurück. Nach der Weltpremiere im Juni steht nun der Verkaufsstart des neuen Mitsubishi COLT vor der Tür: Ab Oktober ist die Ikone mit neuem Look zurück in den Mitsubishi Showrooms. Mit im Gepäck: 2.000 EUR (inkl. MwSt.) COLT-Frühbesterbonus für alle, die sich bis zum 31.10.2023 für das neue Modell entscheiden und vorbestellen, das heißt die UVP von 17.590 Euro sinkt somit auf 15.590 Euro. Wie alle Mitsubishi Modelle auch, kommt der neue COLT mit 5 Jahren Garantie und auf Wunsch gibt es durch die aktuelle „Nimm Acht“-Aktion eine kostengünstige Anschlussgarantie für drei Jahre zum Preis von einem.

SPITZENMODELL

Mit dem Cayenne Turbo E-Hybrid stellt Porsche das leistungsstärkste Modell der SUV-Baureihe vor. Nach der erfolgreichen Markteinführung des neuen Cayenne im Frühjahr 2023 krönt Porsche die umfangreich überarbeitete dritte Generation des erfolgreichen SUV mit einem neuen Spitzenmodell. Beim Nachfolger des Cayenne Turbo S E-Hybrid hat Porsche die Hybridtechnik in mehrfacher Hinsicht aufgewertet und dabei vor allem E-Reichweite und Leistung deutlich gesteigert. Ein Elektromotor mit 130 kW (176 PS) Leistung unterstützt den umfangreich weiterentwickelten und 441 kW (599 PS) starken Vierliter-V8-Biturbomotor. Im Verbund mobilisieren beide Aggregate eine beeindruckende Systemleistung von 544 kW (739 PS) und ein maximales Drehmoment von 950 Nm. Die Fahrleistungen des Cayenne Turbo E-Hybrid werden seinem Anspruch als Spitzenmodell vollauf gerecht: Den Sprint von 0 auf 100 km/h bewältigt der neue Cayenne Turbo E-Hybrid in 3,7 Sekunden. Der neue Turbo E-Hybrid ist das zweite von drei Hybrid-Modellen des Cayenne, die Porsche im Jahresverlauf 2023 einführen wird. Er kann seit Anfang September in nahezu allen Absatzmärkten von Porsche bestellt werden und kostet in Deutschland ab 148.172 Euro netto inklusive marktspezifischer Ausstattung.

VERGRÖßERUNG DES FLOTTENZENTRUMS

Das Flottenzentrum der AVAG Holding bekommt Zuwachs – und das gleich doppelt. Seit Mitte September wird das Team um DIO-Geschäftsführer Peter Müller und Key-Account-Manager Volker Varol von Thomas Goldes als zweitem Key-Account-Manager und Elena Holl als Vertriebsassistentin unterstützt. „Als Mehrmarkenanbieter mit bundesweiter Auslieferung kennen wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden. Unser Ziel bleibt eine umfassende und bestmögliche Betreuung, deshalb haben wir unser Team verstärkt“, erklärt Peter Müller. Thomas Goldes ist ausgewiesener Flottenspezialist und bringt über 20 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche mit (unter anderem Enterprise, Sixt, Arval, Athlon). Elena Holl war zuletzt bei der Deutschen Leasing tätig.



ERWEITERTES ANGEBOT

Die Allane Mobility Group, Spezialist für Fahrzeugleasing und Full-Service-Lösungen in Deutschland, hat ihr Servicespektrum erneut ausgebaut und bietet Privat- und Gewerbekunden seit Mitte September die Versicherung „Allane Rückgabeschutz“ an. Das neue Angebot erfolgt in Zusammenarbeit mit der ELEMENT Insurance AG, Europas einziger Full-Service-B2B2X-Versicherungsplattform. Die Rückgabeschutzversicherung ermöglicht Allane-Leasingnehmern eine umfassende Absicherung gegen unerwartete Kosten, die bei der Rückgabe eines Leasingfahrzeugs durch einen festgestellten Minderwert entstehen können. Die Versicherung deckt dabei eine Vielzahl von Schäden ab, darunter Lackschäden, Kratzer, Dellen, Beulen, Innen- und Kofferraum- sowie Felgenschäden. Donglim Shin, CEO der Allane Mobility Group: „Mit unserer neuen Versicherung ermöglichen wir unseren Kunden, finanzielle Risiken aus dem Leasingverhältnis zu minimieren, und bieten ihnen zusätzliche Sicherheit und mehr Komfort.“

NEUGRÜNDUNG

Der neu gegründete Bundesverband für Lack- und Karosserieinstandsetzung sowie Smart-Repair-Technologien (BVLKS) hat es sich zur Aufgabe gemacht, Lack- und Beulendoktoren, S.m.a.r.t.-Repair-Profis sowie Lackierbetrieben eine neue Plattform zu bieten. Die Gründungs-Väter des BVLKS sind unter anderem neben der Schadensteuerung selbst seit über 20 Jahren erfolgreich im Bereich der Kleinschaden-Instandsetzung tätig und haben sich auf die Bearbeitung von Leasingrückläufern von Flottenkunden und die Unfall-Instandsetzung spezialisiert, da genau dort diese Technologien Anwendung finden. Da es aber nicht ausreichend ist, nur gut „smarten & spotten“ zu können, sondern man auch in der Lage sein sollte, erst einmal zu bewerten, welche Schäden als Gebrauchsspur einzustufen sind und welche nicht, wurde die LPS-Akademie in Neuss gegründet, um dieses Know-how zu vermitteln. Die Gründungsmitglieder des BVLKS möchten mit ihren Mitgliedern/Mitstreitern neue Maßstäbe setzen und streben vor allem einen regen Erfahrungsaustausch unter Gleichgesinnten an.

NEUE ANGEBOTSSTRUKTUR

Der Škoda Octavia steht ab Mitte August wieder in voller Vielfalt für Bestellungen bereit. Eine neue Einstiegslinie ist Essence: Ab 26.026,81 Euro (netto) für die Limousine beziehungsweise 26.605,04 Euro für den Kombi erhalten die Kunden attraktive Komfortmerkmale wie Klimaanlage, beheizbare Vordersitze, Parksensoren hinten und eine Telefonfreisprecheinrichtung. Für 31.184,87 Euro (netto) gibt es den Octavia Selection Plus, die Kombivariante beginnt bei 31.773,11 Euro. Zu den Highlights dieser Linie zählen Lederinnenausstattung, Ambientebeleuchtung und elektrisch einstellbare Ergo-Komfortsitze vorn inklusive Belüftungs- und Massagefunktion. Darüber hinaus umfasst das Modellangebot weiterhin den besonders umfangreich ausgestatteten Octavia Combi Edition. Die ausschließlich als Kombi erhältliche Variante ab 32.201,68 Euro (netto) verfügt unter anderem über eine elektrische Heckklappe mit Komfortöffnung, das schlüssellose Zugangs- und Start-Stopp-System KESSY sowie ein Navigationssystem inklusive 10-Zoll-Display.

GEWERBEWOCHEN

Ford startet die bundesweiten Gewerbewochen und bietet seinen Firmen- und Flottenkunden auch in diesem Herbst wieder attraktive Finanzierungs- und Leasingangebote für seine Pkw- und Nutzfahrzeugmodelle. Das Angebot umfasst zudem umfangreiche Zusatzleistungen, wie beispielsweise die Ford Flatrate+: Damit sind Ford-Gewerbekunden immer sorglos unterwegs. Denn das Service-Komplettpaket bietet alle vorgeschriebenen Wartungen, den Ersatz von Verschleißteilen sowie den kostenlosen Austausch beziehungsweise die Reparatur von Ersatzteilen im Falle eines Materialfehlers – und das Ganze zu einem Festpreis. Hinzu kommt noch die proaktive Fuhrparkverwaltung von Ford Pro Telematics Essentials. Mithilfe von Echtzeitdaten aus den Fahrzeugen können Flottenbetreiber Störungen nicht nur frühzeitig erkennen, sondern sind im Bedarfsfall auch komplett abgesichert. Im Rahmen der Ford Pro Gewerbewochen steht die Ford Flatrate+ bereits ab 12,48 Euro netto pro Monat zur Verfügung.



KOOPERATION

Die Allianz Versicherungs-AG baut ihre Partnerschaft mit dem Auto-Abo Anbieter Fleetpool gezielt weiter aus, um Kräfte im Bereich New Mobility noch stärker zu bündeln. Hierfür haben beide Parteien einen langfristigen Kooperationsvertrag unterzeichnet. Der neue Rahmen ermöglicht eine noch engere Zusammenarbeit: Alle Elektrofahrzeuge, die Fleetpool über die verschiedenen Marken im Abonnement anbietet, werden ausschließlich über die Allianz abgesichert. Die Allianz Autoversicherung bietet ein Deckungskonzept, mit dem besonders der Akku sowie das Ladezubehör gegen sämtliche Gefahren umfassend abgesichert sind. Gleichzeitig wird die Allianz Hauptpartner für das Versicherungsgeschäft der übrigen Fleetpool-Flotte. „Unsere gemeinsamen Projekte der vergangenen Jahre bilden die Grundlage unserer Partnerschaft. Die jetzige Kooperation stellt unsere kommende Zusammenarbeit auf ein neues Fundament“, sagt Ulrich Stephan, Firmenvorstand bei der Allianz Versicherungs-AG.

V O L V O

Nachhaltiger Antrieb für Ihr Business.

Der Volvo XC90 Plug-in Hybrid setzt Maßstäbe:
Agile Fahreigenschaften und eine smarte Navigation
mit integrierten Google Services¹ lassen Sie nicht nur
Ihre Businessziele komfortabel erreichen.

volvocars.de/business



Der XC90 Plug-in Hybrid – jetzt auch per Online Videoberatung.

Volvo XC90 Recharge T8 AWD, 228 kW (310 PS) + 107 kW (145 PS), Energieverbrauch gewichtet*,
kombiniert: 1,5–1,2 l/100 km und 22,6–20,4 kWh Strom/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 34–28 g/km,
elektrische Reichweite: kombiniert 64–73 km (kann unter realen Bedingungen variieren), Werte gem. WLTP-Testzyklus.

*Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch von extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugen bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie. ¹ Google 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.

Leasing unterstützt nachhaltige Unternehmensstrategie

Gastbeitrag von Dr. Claudia Conen,
Hauptgeschäftsführerin des
Bundesverbandes Deutscher
Leasing-Unternehmen (BDL)

Unternehmen stehen aktuell unter starkem Handlungsdruck. Die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, die deutschen Treibhausgasemissionen bis 2030 um 55 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren und bis 2045 Klimaneutralität zu erreichen. Der Verkehrssektor trägt rund 20 Prozent zu den Gesamtemissionen in Deutschland bei, ist damit der drittgrößte Verursacher von Treibhausgasen – und ein Bereich mit hohem Einsparpotenzial. Um die Emissionen im Verkehrssektor zu senken, ist die Elektrifizierung des Verkehrs erforderlich. Darüber hinaus sollen der Schienengüterverkehr und der öffentliche Nahverkehr ausgebaut werden. Für den Wandel zu mehr Nachhaltigkeit bedarf es enormer Investitionen. Von den notwendigen jährlichen Klimaschutzinvestitionen von 82 Milliarden Euro entfallen allein 77 Milliarden Euro auf Fahrzeuge im Straßenverkehr, wie Experten der KfW schätzen.

Nachhaltigkeitsstrategie für das eigene Business

Für eine erfolgreiche Mobilitätswende spielen Unternehmensflotten eine gewichtige Rolle. Denn gewerbliche Halter haben einen Anteil von rund zwei Drittel an den jährlichen Pkw-Neuzulassungen. Auch der Löwenanteil der Nutzfahrzeuge befindet sich im Besitz von Unternehmen. Bei einer durchschnittlichen Elektrifizierungsquote der Fuhrparks von 15 Prozent (KfW-Studie 2023) ist noch erhebliches Potenzial zur Umrüstung vorhanden. Unternehmen sind daher aufgefordert, ihre CO₂-Emissionen zu reduzieren und ihre Flotten auf alternative Antriebe umzustellen. Zum einen verlangen Regulatoren verstärkt den Nachweis nachhaltiger Geschäftspraktiken, zum anderen kann eine Nachhaltigkeitsstrategie einen erheblichen Mehrwert für das eigene Geschäft generieren. Immer mehr Kunden fragen nach der Nachhaltigkeitsagenda ihrer Geschäftspartner und auch für Nachwuchskräfte ist dies häufig ein Entscheidungskriterium für oder gegen einen potenziellen Arbeitgeber.

Leasing kann ein Hebel sein, den nachhaltigen Wandel eines Unternehmens zu realisieren.

Planungssicherheit bei neuen Technologien

Jeder fünfte Flottenverantwortliche gibt die Implementierung alternativer Antriebe in den nächsten drei Jahren als größte Herausforderung an (Arval Mobility Observatory). Leasinggesellschaften können bei der Elektrifizierung der Flotten oder der Anschaffung von Wasserstofffahrzeugen unterstützen. Im Fuhrpark gehört Leasing längst zu den beliebtesten Investitionsformen. 2022 waren 43 Prozent der neu zugelassenen Pkw



Dr. Claudia Conen ist seit 2020
Hauptgeschäftsführerin des BDL

Quelle: BDL

geleast. Die Gründe für den hohen Leasinganteil liegen auf der Hand: Die monatlichen Raten für die Nutzung sowie die Nutzungsdauer sind von Anfang an für die gesamte Vertragslaufzeit fixiert. Damit besteht Planungssicherheit, wichtig gerade in unsicheren Zeiten. Leasing schont zudem die Liquidität, denn der gewerbliche Leasingkunde zahlt für die Nutzung des Fahrzeugs monatliche Leasingraten, die er als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen kann. Besonders für kleinere Unternehmen ist interessant, dass Leasingnehmer von den Großkundenkonditionen profitieren, die eine Leasinggesellschaft bekommt und an ihre Kunden weitergibt.

Zudem bleibt der Fuhrpark durch Leasing stets auf dem modernsten Sicherheits- und Umweltstand, da die Laufzeit eines geleasten Pkw selten länger als drei Jahre beträgt. Gerade bei Elektrofahrzeugen setzen die Nutzer aufgrund der kurzen Entwicklungszyklen und des schnellen Wechsels zu anderen Modellen verstärkt auf Leasing. „Nutzen statt Eigentum“ bietet bei neuen Technologien einen weiteren Vorteil: Wer möchte einen Neuwagen kaufen, für den die Erfahrungswerte fehlen, wie haltbar beispielsweise die Batterie ist? Wer investiert in eine Technologie, deren Ladeinfrastrukturausbau noch in den Sternen steht? Und wer investiert in teure Fahrzeuge, ohne den späteren Gebrauchtwagen-Verkaufspreis abschätzen zu können? Verschiedene Organisationen wie die Kfz-Innung Stuttgart haben daher in der Vergangenheit Leasing explizit für BEVs empfohlen.

Die Vorteile eines Kilometervertrages kommen den Leasingkunden bei Fahrzeugen mit alternati-

ven Antrieben entgegen, denn die Leasinggesellschaft trägt das Restwertrisiko. Fast jeder zweite Fahrzeugleasingvertrag von Unternehmen mit Firmenfahrzeugen ist inzwischen ein Kilometervertrag. Bei dieser Vertragsart wird zu Vertragsbeginn die Gesamtleistung für das Fahrzeug festgelegt. Liegt der Kunde am Ende der Leasingzeit darüber, muss er eine Ausgleichszahlung leisten. Führt er weniger als kalkuliert, erhält er Geld zurück. Der Leasingnehmer gibt das Fahrzeug am Vertragsende zurück. Er rechnet lediglich eventuelle Mehr- oder Minderkilometer ab, wenn sie über oder unter der im Vertrag festgelegten Kilometerleistung liegen. Jedoch muss der Kunde schon im Vorfeld seine Kilometerleistung gut einschätzen können.

Leasing sorgte besonders im Zusammenspiel mit der Umweltprämie für einen wahren Boom der Elektrofahrzeuge. Die Zahl der BEV-Neuzulassungen stieg 2022 um über 30 Prozent, in den ersten acht Monaten 2023 sogar um rund 55 Prozent (KBA). Seit September können nun nur noch Privatpersonen die staatliche Förderung für Elektroautos beantragen. Welchen Einfluss dies auf die Nachfrage haben wird, ist aktuell noch nicht absehbar. Kritik an der ersatzlosen Streichung kommt unter anderem vom Zentralverband des Deutschen Handwerks, der gerade bei den gewerblich genutzten Pkw und Nutzfahrzeugen die hohen Preisunterschiede zwischen konventionellen und alternativen Antrieben thematisiert.

Leasing kann den Abbau der CO₂-Emissionen beschleunigen

Fakt ist: Unternehmen, die eine Nachhaltigkeits-

strategie verfolgen und einen Abbaupfad ihrer Emissionen nachweisen wollen, werden auf die Elektrifizierung beziehungsweise alternative Antriebe ihrer Flotte nicht verzichten können. Hier kann Leasing ein strategisches Instrument sein, um den CO₂-Fußabdruck schneller zu verringern. Denn Leasing ermöglicht – anders als beim Eigentumserwerb – den schnellen Wechsel zu neuen und umweltverträglicheren Technologien.

Unterstützung bei Ladelösungen

Leasinggesellschaften sind Objektexperten. Sie können bei der Auswahl der geeigneten Modelle unterstützen, aber auch in puncto Nachhaltigkeit und beim Einsatz von Fördermitteln beraten, zum Beispiel für den Schwerlastverkehr, bei Fragen zum Thema Reichweite oder Ladelösungen. Denn als ein großes Hindernis für die Elektrifizierung wird von den Verantwortlichen häufig die mangelhafte Ladeinfrastruktur am Standort genannt. Es fehlen ausreichend Ladepunkte, insbesondere für Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben. Leasinggesellschaften sind auch auf die Einrichtung von Ladestationen und Wallboxen spezialisiert oder unterstützen beim Smart Charging. Und wenn der Strom, mit dem die E-Autos geladen werden, „grün“ sein soll, beraten Leasinggesellschaften bei der Einrichtung von PV-Anlagen auf Dächern und realisieren diese Investitionen. Dann lassen sich Elektroautos sogar als Stromspeicher für regenerative Energien nutzen.

Digitalisierung der Flotte und Services

Die Digitalisierung des Fuhrparks kann Nachhaltigkeit vorantreiben. Digitales Flottenma-

nagement fördert effizientes Fahren, optimiert Routen und Fahrzeugwartung, reduziert Leerläufe, verbessert die Integration von Elektrofahrzeugen in die Flotte, übermittelt Ladestände von Batterien und erleichtert das Auffinden von Ladestationen. Mit diesen Maßnahmen kann der CO₂-Fußabdruck einer Flotte ebenfalls minimiert werden.

Zudem spart die Digitalisierung in der Flottenverwaltung Kosten und personelle Ressourcen, was in Zeiten des Fachkräftemangels unbezahlbar ist. Digitales Schaden- oder Reparaturmanagement hat einen großen Anteil an der Arbeit der Fuhrparkverantwortlichen. Wenn Flottenmanagementsysteme Servicebedarf oder Reparaturen anzeigen und den notwendigen Reifenwechsel oder die anstehende Reinigung gleich digital auslösen, ist die Entlastung groß. Leasinggesellschaften bieten zahlreiche Services an, von 24-Stunden-Hotline, Abschleppdienst, Mobilitätshilfe über Ersatzfahrzeuge und Schadenmanagement, Tank- und Ladekarten über die Integration aller Verbrauchswerte in einem Online-Reporting bis zur Beratung zur Car-Policy und zu speziellen Schulungen für Fahrerinnen und Fahrer von Elektroautos.

Mit Mobilitätslösungen nah am Kunden

Bei der Mobilitätswende im Fuhrpark kommt Leasinggesellschaften eine wichtige Rolle zu. Sie sind nah am Kunden, reagieren flexibel auf veränderte Marktbedingungen und Kundenwünsche und können Unternehmen dabei unterstützen, ein Mobilitätskonzept zu erarbeiten. Im Mobilitätskonzept der Zukunft ist der Dienstwagen

eine von mehreren Optionen. Unternehmen in urbanen Gegenden bieten ihren Beschäftigten teilweise ein flexibles Travelmanagement an, das Mobilität aus verschiedenen Komponenten bietet und auch das Deutschland-Ticket einschließt. Auch Corporate Carsharing gewinnt bei Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Mithilfe von Telematik lässt sich die Fahrzeugbuchung automatisieren und die Übergabe erleichtern. Wo es die Fahrsituation erlaubt, ist auch der Einsatz von (geleaste) E-Bikes ein beliebtes Mittel. In den vergangenen zwei Jahren sind mittels Leasing über eine Million Fahrräder angeschafft worden, die auch zur Mitarbeitermotivation beitragen.

All diese Formen können nur als ergänzende Mobilität oder Zusatz zur Flotte angesehen werden. Unternehmen, die mindestens eine Mobilitätslösung nutzen oder in Erwägung ziehen, geben laut Aval Mobility Observatory an, dass sie ihren Fuhrpark weder ganz noch teilweise aufgeben werden. Standardangebote haben jedoch ausgedient. Gefragt sind auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen, die die Flexibilität von Unternehmen erhöhen. Auf die neue Nachfrage reagieren Leasinggesellschaften mit entsprechenden Angeboten, von Bike-Leasing und Car-Sharing über Mietmodelle bis zu Mobilitätsbudgets.

Leasinggesellschaften mit ihren Marktkenntnissen, ihrer Expertise und ihrem breitem Angebot sind daher die richtigen Partner für die Herausforderungen der Zukunft.

DER Mobilitäts-Boost für Ihren Fuhrpark

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

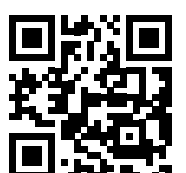
ab
349 €
netto/Mon.*



akf servicelease
der flottenpartner

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

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.

mobilitäts-deal.de

Spanisch, sportlich und für die Zukunft gewappnet

Interview mit Alexander Buk
(Vertriebsleiter SEAT/CUPRA) bei
der SEAT Deutschland GmbH in
Weiterstadt

Flottenmanagement: Herr Buk, zuletzt hatten wir uns im Frühjahr 2021 zum Interview in Weiterstadt getroffen. Wie haben sich die beiden Marken SEAT und CUPRA seitdem entwickelt? Und worauf sind diese Entwicklungen zurückzuführen?

Alexander Buk: Insgesamt hat die Entwicklung der letzten zwei Jahre unsere Erwartungen übertroffen. Für das Geschäftsjahr 2021 konnte die SEAT S.A. einen Anstieg bei den Auslieferungen von 10,3 Prozent erzielen. 2022 war geprägt von der anhaltenden Halbleiterknappheit und anderen Lieferengpässen. Angesichts dieser Herausforderungen haben wir die strategische Entscheidung getroffen, den margenstärkeren CUPRA-Modellen Vorrang zu geben. Diese mutige Entscheidung wurde belohnt. Die Marke CUPRA sorgte 2022 weiter für Aufsehen. Mit einem Wachstum von 92,7 Prozent von 2021 zu 2022 war CUPRA eine der am schnellsten wachsenden Automobilmarken Europas. Und die Nachfrage nach den Modellen der Challenger-Brand steigt weiter. Im ersten Halbjahr 2023 wurden 56,9 Prozent mehr Modelle der Marke CUPRA ausgeliefert als im gleichen Zeitraum 2022. SEAT hat im ersten Halbjahr 2023 ebenfalls zum Gesamtwachstum beigetragen. Die Auslieferungen stiegen in diesem Zeitraum um 13,6 Prozent. Der Grund ist vor allem die verbesserte Versorgung mit Halbleitern und anderen wichtigen Teilen, die eine Erholung der Produktionsvolumen ermöglicht hat.

Flottenmanagement: CUPRA wurde vor fünf Jahren als eigenständige Marke gegründet. Was zeichnet die Marke heute aus? Wird diese Eigenständigkeit von CUPRA zukünftig auch über das gesamte Modellportfolio erkennbar sein?

Alexander Buk: CUPRA ist 2018 gegründet worden, um die Welt von Barcelona aus zu inspirieren. CUPRA führt sportliche Performance, mutiges Design und moderne Technik zusammen. Wir verstehen uns zudem als Challenger-Brand, das bedeutet, wir gehen unkonventionelle Wege – auch in der Markenkommunikation. Wir wollen ein ganz anderes Marktsegment ansprechen und positionieren uns zwischen Massen- und Premiumsegment. Wir machen uns dabei die Disruption, die wir in dieser Zeit erleben, zunutze.

CUPRA spricht eine neue Generation an. Eine Generation, die nicht auf der Suche nach den bekannten Heritage-Marken ist. Wir wollen Autos bauen, die Emotionen wecken. Die muss nicht jeder mögen, aber einige werden sie lieben. CUPRA ist eine Contemporary Brand für Autoliebhaber,



Alexander Buk zwischen dem CUPRA Formentor und CUPRA Born

ber, die es rebellisch mögen, denen Sportlichkeit und Emotion wichtig sind. Dabei sind wir nah am Zeitgeist und haben die Themen Nachhaltigkeit und Effizienz genauso im Blick. Die neuen Modelle werden den Markenkern noch einmal schärfen. Ende 2023 werden Kundinnen und Kunden das dritte eigenständige Modell von CUPRA bestellen können. Marktstart für den CUPRA Tavascan ist 2024. Es folgen mit dem CUPRA Terramar und dem CUPRA Raval weitere Eigenentwicklungen, die den weiteren Weg der Marke prägen werden. Wenn man sich das Konzeptfahrzeug CUPRA Dark Rebel anschaut, dann sieht man, was bei uns möglich ist. Es gibt quasi keine Grenzen im Denken. Wir wollen mit CUPRA immer wieder Emotionen wecken, provozieren und mit Leidenschaft die Grenzen austesten. Eines ist sicher: Es wird auch weiterhin alles andere als langweilig sein rund um die Challenger-Brand.

Flottenmanagement: Angefangen beim Kleinwagen Ibiza über den kompakten Leon und seine verschiedenen Derivate bis hin zum großzügigen Tarraco bietet das Portfolio von SEAT eine Vielzahl von flottenrelevanten Modellen. Hinzu kommt das

elektrifizierte Modellportfolio von CUPRA. Wie hat sich Ihrer Meinung nach die Nachfrage im Großkundenbereich nach bestimmten Segmenten verändert? Welche Modelle sind ihre Topseller im Gewerbekundenbereich?

Alexander Buk: Wir sind sehr glücklich darüber, dass wir unseren Großkunden das stärkste und breiteste Produktportfolio seit jeher bieten können. Mit den Modellen Ibiza, Arona, Ateca, Leon, Leon Sportstourer und Tarraco verfügt SEAT über ein breites Angebot. Hinzu kommen die sportlichen Modelle der Marke CUPRA. Nimmt man beide Marken der SEAT S.A. zusammen, profitieren wir dabei auch von der breiten Palette an Antriebsarten. Wir können jeder Kundin und jedem Kunden das passende Fahrzeug anbieten: von Diesel, Benzin und Plug-in-Hybrid bis hin zum vollelektrischen CUPRA Born; vom kompakten Kleinwagen bis zum geräumigen und komfortablen SUV.

Eine große Nachfrage erfährt vor allem der CUPRA Formentor. Er wurde von den Leserinnen und Lesern von „Auto Bild“ 2022 auf den ersten Platz der beliebtesten Firmenwagen in der SUV-Katego-



CUPRA Formentor



CUPRA Born



SEAT Leon Sportstourer



CUPRA Raval (Konzept)



CUPRA Tavascan



SEAT Tarraco

rie bei den Importen gewählt. Auch bei der Wahl zum „Firmenauto des Jahres“ sind wir regelmäßig erfolgreich: Nach vier Auszeichnungen im Jahr 2022 – zwei Titel für den CUPRA Born und zwei für den CUPRA Formentor – war CUPRA in diesem Jahr mit fünf Awards – vier für den CUPRA Born und einer für den CUPRA Formentor – sogar der erfolgreichste Importeur! Es gibt inzwischen viele Firmen, die in Zeiten des Klimawandels ein Zeichen setzen wollen und ein vollelektrisches Modell wählen. Der CUPRA Born steht bei den Kundinnen und Kunden hoch im Kurs und bestätigt einmal mehr, wohin der Weg in Zukunft gehen wird.

Flottenmanagement: Als erstes eigenständig entwickeltes Modell kam Ende 2020 der CUPRA Formentor auf den Markt; danach folgten die vollelektrischen Modelle Born sowie der im Frühjahr erstmals vorgestellte Tavascan. Mit dem Raval wird ein weiteres Elektrofahrzeug von CUPRA auf den Markt kommen. Welche Bedeutung hat die Elektromobilität für CUPRA?

Alexander Buk: Wir befinden uns in einer Übergangszeit vom Auto mit Verbrennermotor zum elektrifizierten Fahrzeug. CUPRA wird mit zwei vollelektrischen Modellen – dem CUPRA Tavascan und dem CUPRA Raval sowie einem teilelektrifizierten Modell, dem CUPRA Terramar, die Welt des elektrischen Autofahrens verändern. Mit dem neuen vollelektrischen Stadtauto, dem CUPRA Raval, wollen wir neue Käuferschichten erreichen und somit die Demokratisierung der Elektromobilität vorantreiben.

Flottenmanagement: Kommen wir zurück zum CUPRA Tavascan: Welche Zielgruppen stehen für das 2024 erscheinende SUV-Coupé besonders im Fokus? Was hält der Tavascan für den Dienstwagennutzer bereit?

Alexander Buk: Der CUPRA Tavascan verleiht der Entwicklung der Marke hin zur Elektrifizierung

einen neuen Impuls. Wir gehen damit unseren Weg konsequent weiter, Fahrzeuge zu erschaffen, die Emotionen wecken und eine neue Generation ansprechen. Das erste vollelektrische SUV-Coupé der Marke ist in zwei Leistungsstufen erhältlich: mit 210 kW (286 PS) und 250 kW (340 PS). Die leistungsstärkere Version ist ein von zwei Elektromotoren angetriebener Allradler und bietet hohe Performance mit überragender Durchzugskraft. Darüber hinaus hat er dank eines Batteriepacks mit einer Nettokapazität von 77 kWh eine Reichweite von über 510 Kilometern und ist somit auch für Dienstwagennutzer interessant. Grundsätzlich ist das Modell aber für alle interessant, die ein emotionales Design vereint mit unmittelbarer Performance schätzen.

Flottenmanagement: Für 2024 ist ein weiteres CUPRA-Modell angekündigt: der Terramar. Mit welchen Highlights und Innovationen wartet das in Ungarn gefertigte SUV auf? In welchen Antriebsvarianten wird er im kommenden Jahr erscheinen?

Alexander Buk: Der CUPRA Terramar besitzt mit einer Länge von 4,5 Metern kühne Proportionen und verbindet markante Designelemente aus der CUPRA-DNA. Er soll sich in einem in Europa boomenden Segment durch seine Sportlichkeit und Emotionalität abheben. Der CUPRA Terramar wird sowohl mit Verbrennungsmotor als auch mit einer neuen Generation von Plug-in-Hybrid-Antrieben erhältlich sein, die im reinen Elektrobetrieb eine Reichweite von rund 100 Kilometern bieten sollen. Auch hier hebt er sich von der Konkurrenz in dem Segment ab und wird ein wichtiges Modell auf dem Weg der Elektrifizierung des Automobilmarktes.

Flottenmanagement: Im April dieses Jahres wurde neben der Präsentation des virtuellen Sportwagens CUPRA DarkRebel auch der offizielle Startschuss für das CUPRA Metahype gelegt. Kön-

nen Sie einmal kurz erklären, was sich hinter dem Namen CUPRA Metahype verbirgt? Welche Bedeutung haben solche virtuellen Räume insbesondere im Bereich der Kundenbindung?

Alexander Buk:
„Wir können jeder Kundin und jedem Kunden das passende Fahrzeug anbieten: von Diesel, Benzinern und Plug-in-Hybrid bis hin zum vollelektrischen CUPRA Born; vom kompakten Kleinwagen bis zum geräumigen und komfortablen SUV“



Alexander Buk: Die griechische Vorsilbe „meta“ bedeutet jenseits und der zweite Teil, „versum“, steht als Abkürzung für das Universum. Das Metaversum ist ein virtueller Raum, in dem Menschen in Form von Avataren miteinander agieren können. Das Metahype ist unser Teil des Metaversums. Man kann es sich wie eine sich ständig erweiternde virtuelle Insel vorstellen, auf der Marken, Kreative und Communitys zusammenkommen, um Kontakte zu knüpfen, zusammenzuarbeiten und Erfahrungen auszutauschen. Gemeinsam wollen wir dort den Kontakt und die Interaktion mit dem CUPRA Tribe pflegen und die Kundenbindung stärken. Die Modelle der Marke sind dort interaktiv erlebbar und Userinnen sowie User können sich interaktiv informieren. Es gibt im Metahype für jede Userin und jeden User die Möglichkeit, an der Entwicklung von Modellen teilzuhaben – auch das steigert die Kundenbindung. Ein Beispiel dafür ist der CUPRA DarkRebel. Die zukünftige reale Version des Fahrzeugs konnte über den Hyperkonfigurator beeinflusst werden. An dieser Aktion haben mehr als 270.000 Userinnen und User aus



dem CUPRA Tribe teilgenommen. Sie alle nutzten das virtuelle Tool, um die markantesten Merkmale des CUPRA DarkRebel individuell zu gestalten. Die Tausenden von Konfigurationsdaten werden in das endgültige physische Design des CUPRA Dark Rebel einfließen.

Flottenmanagement: SEAT befasst sich aktiv mit der Mobilität der Zukunft und beschränkt sich

SEAT/CUPRA FLOTTENGESCHÄFT 2022/2023	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	SEAT & CUPRA: 47.369 (Juli 2022 - Juli 2023), 24.650 (Januar - Juli 2023)
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	SEAT & CUPRA: + 2,5 %; CUPRA: + 37 %
Verteilung des Flottengeschäfts in %	SEAT: Ibiza: 21 %; Leon: 22 %; Arona: 12 %; Ateca 25 %; Tarraco: 20 %;
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	CUPRA Terramar, CUPRA Tavascan, CUPRA Raval
Händlernetz	≈ 378 Vertragshändler und ≈ 94 Großkundenzentren sowie ≈ 169 Small Fleet Business Center
Bedingungen für den Großkunden	Beschaffung von mindestens fünf fabrikneuen Fahrzeugen von Marken des Volkswagen Konzerns pro Jahr und selbst zu nutzen und/oder mindestens fünfzehn Fahrzeuge, gleich welcher Marke, zur Selbstnutzung im Bestand haben
Kontakt Key-Account-Geschäft	Christian M. Voß (Leiter Flotten); Frank Dickner (Kordinator Key Account Management); 9 Gebietsleiter Key Account Management
Internetseite für Flottenkunden	www.cupraofficial.de/cupra-for-business www.seat.de/seat-for-business/uebersicht

dabei nicht nur auf nachhaltige Antriebslösungen für seine Modelle. Was verbirgt sich in diesem Zusammenhang hinter SEAT MÓ? Welche Kundenklientel soll mit diesen individuellen sowie zukunftsfähigen Mobilitätslösungen angesprochen werden?

Alexander Buk: SEAT MÓ ist auf urbane Mobilität spezialisiert. Mit den E-Scootern bietet SEAT MÓ praktische Lösungen für nachhaltige Mobilität in der Stadt. Dabei bringen die E-Scooter modernste Technologie und Performance zusammen und sind gerade bei jungen Leuten sehr stark gefragt. Seit 2018 ist die Marke aktiv, 2020 kam mit dem SEAT MÓ 125 der Bestseller auf den Markt, der seit Frühjahr 2021 auch in Deutschland verfügbar ist. In den vergangenen zwei Jahren konnten wir von diesem Modell weltweit rund 10.000 Einheiten absetzen. Deutschland gehört zu den drei wichtigsten Märkten, im vergangenen Jahr war der SEAT MÓ 125 in seinem Segment hierzulande sogar der am zweitmeisten verkaufte E-Scooter (Stand März 2023). In Barcelona setzt ein Motorsharing-Anbieter über 600 „SEAT MÓ“-Elektroroller ein und hat damit großen Erfolg. 2022 hat SEAT MÓ sein Wachstum mit der Einführung von Vermietungsdiensten auf Mallorca und Menorca sowie in Tarifa, Valencia, Algeciras, Tarragona und Reus fortgesetzt. Auch in Deutschland bieten die E-Scooter umweltfreundlichen Fahrspaß für den täglichen Gebrauch und sind ein wichtiges Puzzleteil im Mobilitätsmix künftiger Generationen.

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 bieten CUPRA und SEAT hier von Haus aus im Einzelnen an?

Im Gespräch mit Steven Bohg (li., Flottenmanagement) gibt Alexander Buk (re., SEAT/CUPRA) einen Einblick in die Welt der spanischen Automobilbauer

Alexander Buk: Die Anforderungen an einen Firmenwagen beziehungsweise ein Fahrzeug zur gewerblichen Nutzung können sehr unterschiedlich sein. Umso wichtiger ist eine gute Beratung. Daher setzen wir auf geschulte Flottenspezialisten, die individuelle Fuhrparkanforderungen analysieren und passende Lösungen anbieten. Wir legen großen Wert auf die Kundenbetreuung vor Ort; das gilt sowohl für Freiberufler und Klein-gewerbetreibende als auch für Small-Fleet- oder Großkunden.

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

Alexander Buk: Die SEAT S.A. befindet sich weiter auf einer Transformationsreise. Unser Ziel ist es, in den kommenden Jahren ein stabileres Betriebsergebnis zu erzielen und ein noch nachhaltigeres und profitableres Unternehmen zu werden. SEAT stellt dabei mit dem großen Portfolio an Modellen weiterhin eine wichtige Volumensäule dar. Seit dem Launch von CUPRA 2018 haben wir weltweit 400.000 Fahrzeuge ausgeliefert. Das Ziel von CUPRA ist es, mittelfristig weltweit 500.000 Fahrzeuge pro Jahr zu verkaufen. Deutschland ist dabei der wichtigste Markt. Im ersten Halbjahr 2023 konnten wir hier 32.400 Fahrzeuge ausliefern; 30,8 Prozent mehr als im selben Zeitraum 2022. Wir haben bei CUPRA das beste Ergebnis für ein erstes Halbjahr erzielt, das ist ein ganz besonderer Meilenstein. Unsere harte Arbeit, die harte Arbeit unserer Partnerbetriebe und aller Mitglieder des CUPRA Tribe hat uns weiter gebracht, als wir es uns je hätten vorstellen können, insbesondere angesichts der vielfältigen Herausforderungen der vergangenen Jahre.



Mobilität nachhaltig, mit Weitsicht und innovativ absichern

Die Flottenversicherung der Allianz bietet individuellen Schutz für Fuhrparks aller Größenordnungen mit einem sehr guten Grundschutz und der Möglichkeit der Zuwahl von Zusatzbausteinen. Elektrofahrzeuge und deren Akku sind besonders gut abgesichert. Zusätzliche Services ergänzen unser E-Mobility Konzept. Mit einer Flottenversicherung der Allianz schützen Unternehmer ihren gesamten Fuhrpark und sichern sich gleichzeitig ihre Mobilität für die Zukunft – und wenn sie möchten die Preise für 2024 gleich mit.

Der Laden muss laufen, und dafür ist nicht zuletzt die Verfügbarkeit der Unternehmensflotte selbst ausschlaggebend. Darum tun Unternehmer gut daran, diese auch richtig zu versichern: Die Allianz Flottenversicherung bietet neben umfassenden Leistungen innovative Schadenservices, eine Preisgarantie und maßgeschneiderte Deckungen für Elektrofahrzeuge, mit denen Unternehmer ihre Firmenfahrzeuge und auch Fahrer gegen Risiken wie Unfälle, Diebstahl oder eine Panne schützen können.

Die passende Absicherung für alle Kundenprofile

Je nach Anzahl der zu versichernden Fahrzeuge gibt es bei der Allianz passende Modelle für Kleinflotten und Fuhrparks ab drei bis zu 49 Fahrzeugen. Die Grundlage ist immer die Kfz-Haftpflichtversicherung. Mit dem Abschluss passender Teil- oder Vollkaskoleistungen sowie der Auswahl weiterer Zusatzbausteine werden die Leistungen und Services individuell auf den jeweiligen Fuhrpark zugeschnitten. Ab einer Fuhrparkgröße von mehr als 50 gewerblich genutzten Fahrzeugen werden die Fahrzeuge in Klassen eingeteilt, für die feste Stückpreise gelten. So weiß der Unternehmer immer, wie er kalkulieren kann.

Umfassende Leistung und kalkulierbare Preise

Im speziell für mittelständische Firmen zugeschnittenen Flottenmodell „Fuhrpark“ für 15 bis 49 Fahrzeuge erhalten Firmen einen einheitlichen Flottenrabatt für die gesamte Flotte, auch

für nicht SFR-berechtigte Fahrzeuge. Zudem werden sie mit einer fairen Bonus-Malus-Staffel für gutes Fahren belohnt. Entscheiden sich Firmen für den Zusatzbaustein WerkstattBonus, so erhalten sie einen Nachlass von 15% auf den Kaskobeitrag. Im Schadenfall bekommen Kund:innen einen gleichartigen Ersatzwagen.

Und wer sich jetzt für einen Neuabschluss entscheidet, sichert sich mit der Preisgarantie die Prämien auch für das Jahr 2024: Flottenverträge, die neu abgeschlossen werden und mit einem unterjährigen Versicherungsbeginn ab dem 01.05.2023 oder später erhalten immer eine Preisgarantie für die gesamte Flotte. Das heißt: Für welchen Schutz Sie sich auch entscheiden – die Beiträge von heute sind auch die Preise für morgen bzw. für das ganze Jahr 2024 garantiert!

Innovative Schadenservices für alle und spezielle Serviceleistungen für Elektro- und Hybridfahrzeuge.

Im Schadenfall kommt es nicht nur auf überzeugende Deckungen wie zum Beispiel die Erstattung zum Neupreis bei einem Totalschaden an, sondern auch auf den Service. Darum bietet die Allianz im Falle eines Schadens zusätzlich innovative Services und Prozesse an, um die Abwicklung für Flottenkundinnen und -kunden so einfach und schnell wie möglich zu gestalten. Dazu gehören zum Beispiel der Hagelscanner: Nach einem großen Hagelereignis wird die Begutachtung der Schäden mittels eines Scanners an zentralen Stellen organisiert. Oder mit der Live-Stream-Kalkulation ist es möglich, bei allen

Schäden dem Kunden rasch die mögliche Regulierung und unsere Leistungen mitzuteilen.

Die E-Mobilität ist gerade in Gewerbeflotten auf dem Vormarsch, allerdings haben viele Kunden Fragen und Bedenken bezüglich des Akkus. Die Allianz hat darum alle ihre Kraftprodukte mit einer besonders umfangreichen Absicherung für den Akku ausgestattet: Dieser ist mit einer Allgefahrendeckung gegen alle Schäden – auch Fehlbedienung – abgesichert. Außerdem sind Folgeschäden am Akku durch Tierbiss und Kurzschluss ebenfalls mitversichert. Auch beim Ladevorgang selbst – egal, ob stationär oder mobil – sind das Ladekabel und die mobile Ladestation gegen alle Kaskoschäden, z.B. Diebstahl und Tierbisschäden abgesichert. Und mit dem Zusatzbaustein Schutzbrief gilt sogar der entladene Akku als Panne. Für reine E-Fahrzeuge vergibt die Allianz zusätzlich Nachlässe von bis zu 30% auf die Versicherungsbeiträge in der Flottenversicherung.

Zusätzlich bieten wir Besitzer:innen von E-Autos die Möglichkeit, ihre THG Prämie über unseren Kooperationspartner ADAC e.V. zu beantragen – aktuell gibt es 260 € für E-Pkw. Ein weiteres Angebot ist der Zugang zu günstigen Wallboxen mit Installationsservice auf dem eigenen Firmengelände oder bei den Dienstwagennutzer:innen zu Hause zu Sonderkonditionen bei unserem Partner E.ON Drive.

Mehr Informationen hierzu finden Sie auf: <https://www.allianz.de/flotte>

DESIGNPHILOSOPHIE

Design von innen nach außen: Das Interieur der neuen „Audi Q6 e-tron“-Baureihe ist so konsequent wie nie zuvor an den Bedürfnissen von Nutzern und Nutzerinnen ausgerichtet und denkt den Innenraum im Auto neu. So platziert der dreidimensionale und kontrastreiche Aufbau des Interieurs bewusst Elemente im Vorder- oder Hintergrund und kreiert dadurch eine dreidimensionale Raumarchitektur, die gestalterisch und ergonomisch perfekt auf die Insassen zugeschnitten ist. Mit diesem facettenreichen Interieur, das sich als Zentrum der Lebens- und Erlebnissphäre der Kunden und Kundinnen versteht, vereint der Audi Q6 e-tron deren Nutzerbedürfnisse in nie da gewesener gestalterischer und technologischer Art und Weise. Der Audi Q6 e-tron ist die erste Baureihe auf der komplett neu entwickelten Premium Platform Electric (PPE) und der neuen Elektronikarchitektur E3.



NEUE KLASSE

Die BMW Group zeigt mit ihrer neuesten Studie, dem BMW Vision Neue Klasse, wie die nächste Generation von Fahrzeugen der Kernmarke BMW aussehen wird. Das Visionsfahrzeug, das auf der IAA Mobility 2023 in München erstmals öffentlich gezeigt wurde, hat eine klare, auf das Wesentliche reduzierte Formsprache mit großzügigen Flächen und wenigen markanten Linien. Charakteristische Merkmale wie die BMW-Niere und der Hofmeisterknicke der Seitenfenstergrafik rücken dadurch stärker in den Fokus. Im Innenraum sorgt die nächste Generation des BMW iDrive für ein einzigartiges digitales Nutzererlebnis. Der verstärkte Einsatz von Sekundärrohstoffen, eine ressourcenschonende Produktion und ein vollelektrischer Antrieb mit der BMW eDrive Technologie der sechsten Generation reduzieren den CO₂-Fußabdruck der Neuen Klasse über den gesamten Lebenszyklus der Fahrzeuge.



RAUMANGEBOT

Hyundai hat den All-new SANTA FE im Rahmen einer digitalen Weltpremiere vorgestellt. Das rundum neue Konzept steht für den radikalen Wandel des Modells. Ein besonderer Fokus bei der Entwicklung war der variable Innenraum, der der geräumigste in seiner Klasse geworden ist. Außerdem werten neue Technologien den Hyundai SANTA FE in seiner neuesten Generation weiter auf. Mit der fünften Generation erweitert Hyundai so die Einsatzmöglichkeiten des Midsize-SUV, im urbanen Umfeld genauso wie beim Abenteuer und Leben in der Natur. Mit dem längeren Radstand bietet der All-New SANTA FE jetzt den geräumigsten Innenraum in seiner Klasse. Die vergrößerte Öffnung der Heckklappe macht den Zugang frei zu einem Wohlfühlraum, der terrassenähnlich aufgebaut ist, was den Passagieren in der zweiten und dritten Reihe eine bessere Rundumsicht ermöglicht.



INSPIRATION

Ford hat auf der IAA Mobility 2023 ein besonders emotionales Mitglied seiner rein elektrisch angetriebenen „Mustang Mach-E“-Familie begrüßt: Der Mustang Mach-E Rally begeistert auf festen wie auf rutschigen Untergründen mit außergewöhnlichem Fahrspaß. Für das neue Serienmodell haben sich die Entwickler der Marke von der langen und erfolgreichen Historie von Ford im Rallye-Sport inspirieren lassen. Entsprechend feingetunt rollt der Mustang Mach-E Rally vor: Der zweimotorige E-Antrieb der GT-Variante profitiert von einer Lithium-Ionen-Batterie mit einer nutzbaren Kapazität von 91 kWh und erhält noch mehr Drehmoment. Der erstmals eingesetzte RallySport Drive Mode von Ford steuert eine besonders dynamische Abstimmung bei. Ein spezielles Fahrwerk mit MagneRide-Stoßdämpfern und entsprechend angepassten Federn erhöht die Bodenfreiheit um 20 Millimeter.



ELEKTRISCHE ZUKUNFT

Das auf der IAA Mobility 2023 in München enthüllte Concept CLA Class bietet einen seriennahen Ausblick auf die künftige Fahrzeugfamilie für den Einstieg in die Marke Mercedes-Benz. Auf dem Weg in ein neues elektrisches und digitales Zeitalter repräsentiert es die Vision des Unternehmens, diese wichtige Fahrzeugklasse aufzuwerten – entsprechend der langfristigen Portfoliostrategie. Konzipiert auf der kommenden Plattform Mercedes-Benz Modular Architecture (MMA) signalisiert die Ästhetik des Exterieurs ikonisches Design und dynamische Fahrleistungen. Die Technologieführerschaft zeigt sich in den Grundlagen der MMA-Plattform wie dem Elektroantrieb der nächsten Generation, der auf eine Reichweite von mehr als 750 Kilometern (gemäß WLTP) zielt. Der Innenraum konzentriert sich auf das Kundenerlebnis mit einem außergewöhnlichen Komfort für eine elektrische und digitale Zukunft.



RENT A

STARCAR

**CUTE?!
WE DO
BUSINESS
BABY.**



MULTITALENT

Höher, länger, MINI – mit zusätzlichen sechs Zentimetern Höhe und dreizehn Zentimetern Länge ist der neue MINI Countryman im Vergleich zum Vorgängermodell spürbar gewachsen. Breitere Radkästen, die charakteristische Ausstrahlung und das moderne minimalistische Design mit klar gestalteten Oberflächen erhöhen die Präsenz deutlich. Im Innenraum bietet der robuste

Abenteurer von MINI noch mehr Platz, Komfort und Sicherheit – dank Allradantrieb auch abseits fester Straßen. Die neuen MINI Experience Modes und erweiterte Assistenzsysteme inklusive des sprachgesteuerten MINI Intelligent Personal Assistant machen Ausflüge mit dem neuen MINI Countryman noch komfortabler und unterhaltsamer. Dazu trägt auch der vollelektrische Antrieb bei, welcher den markentypischen Fahrspaß mit zwei Leistungsstufen weiter steigert. Als erster MINI made in Germany geht das Modell auch in der Produktion neue Wege.

VOLLELEKTRISCH

Nach dem neuen vollelektrischen PEUGEOT E-308 ist auch die Kombivariante, der PEUGEOT E-308 SW bestellbar. Dieser ist mit einem markanten Design, dem PEUGEOT i-Cockpit sowie neuesten Fahrerassistenzsystemen und modernsten Motorisierungen ausgestattet. Zudem bietet er mit 548 Liter und bei umgeklappter Rücksitzbank bis zu 1.574 Liter Kofferraumvolumen viel Platz. Auch der neue PEUGEOT E-308 SW wird mit einem Elektromotor mit 115 kW (156 PS) angeboten und verfügt über ein Drehmoment von 270 Nm. Der neue Elektromotor sorgt für leise, vibrationsfreie Fahrten, ohne lokale CO₂-Emissionen. Das Automatikgetriebe des PEUGEOT E-308 SW optimiert die Reichweite und bietet gleichzeitig ein hohes Leistungsniveau mit einem für Elektromotoren typischen Reaktionsverhalten. Der neue PEUGEOT E-308 SW ist ab 45.765 Euro netto in der Ausstattungsvariante Allure erhältlich.



EUROPAPREMIERE

Europapremiere für den smart #3: Vorgefahren kam das neue sportliche Mitglied der vollelektrischen Produktfamilie auf der diesjährigen IAA Mobility in München. Der sportliche Auftritt des SUV Coupés spiegelt sich auch in der Leistung wider: Die Spitzenleistung reicht von 315 kW beim

BRABUS bis zu 200 kW bei den anderen Modellvarianten und setzt damit Maßstäbe in diesem Segment. In Sachen Beschleunigung zeigt sich der smart #3 sehr sportlich: In der BRABUS-Version beschleunigt das SUV Coupé in nur 3,7 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Der Newcomer spricht Nutzer mit anderen Mobilitätsbedürfnissen an als der smart #1. Während der smart #1 besonders familienfreundlich konzipiert ist, richtet sich der #3 an Fahrer, die auf dynamische Performance und avantgardistisches Design sowie das gewisse Extra in der Ausstattung Wert legen. Der smart #3 wird Ende dieses Jahres in Deutschland bestellbar sein.

WELTPREMIERE

Toyota hat den neuen Land Cruiser erstmals der Weltöffentlichkeit präsentiert. Seit mehr als 70 Jahren steht der Name Land Cruiser weltweit für einen sicheren und überzeugenden Einsatz auf jedem Terrain. Der neue Land Cruiser behält seine klassische, robuste Leiterraumkonstruktion bei. Genau wie sein großer Bruder Land Cruiser 300 baut er auf der GA-F-Plattform von Toyota auf, die im Vergleich zu den Vorgängergenerationen eine deutlich bessere Geländegängigkeit ermöglicht. Gleichzeitig ist das neue Modell

leicht zu manövrieren und bietet mehr Komfort beim konventionellen Fahren auf der Straße – ganz im Sinne von Toyotas Anspruch, ein praktisches und auf die alltäglichen Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenes Fahrzeug zu schaffen. Der Vorverkauf in Europa startete im Oktober 2023. Die ersten Fahrzeuge werden voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2024 ausgeliefert. Der Audi Q6 e-tron ist die erste Baureihe auf der komplett neu entwickelten Premium Platform Electric (PPE) und der neuen Elektronikarchitektur E3.



**Einer der wachstumsstärksten
Mobilitätsanbieter Deutschlands**

**über 90 Vermietstationen
deutschlandweit**

das passende Auto für jeden Anlass

komplett digitaler Vermietprozess

transparente, faire Miete

Was können wir für Sie tun?

0212 / 2607158

sales@starcar.de



DRITTE GENERATION

Volkswagen hat den neuen Tiguan auf der Betriebsversammlung im Werk Wolfsburg präsentiert. Der Tiguan ist eines der erfolgreichsten Volkswagen-Modelle der Gegenwart und damit von besonderer Bedeutung für das Unternehmen: Seit Verkaufsstart 2007 wurden von ihm 7,6 Millionen Exemplare produziert – fast eine Million davon in den vergangenen zwei Jahren. Die dritte Generation des Kompakt-SUV präsentiert sich mit einem komplett neuen Design. Besonders markant sind die kraftvoll wirkende Frontpartie und die neue unverwechselbare Heckpartie. Auch das Interieur des Tiguan wurde neu konzipiert und designt. Es ist geprägt von einer hohen Material- und Verarbeitungsqualität und beeindruckt mit einem neuen Bedienkonzept. So bietet eine klar gestaltete digitale Cockpit-Landschaft ein Höchstmaß an Informationen und holt digitale Dienste und Apps an Bord.

PURE OBSESSION

Auch nach der Weltpremiere auf der diesjährigen IAA Mobility in München können Wayne Griffiths, CEO von SEAT und CUPRA, und Jorge Díez, Designchef bei SEAT und CUPRA, nicht von einer ihrer größten Obsessionen lassen – dem CUPRA DarkRebel Showcar. Gemeinsam teilen die beiden ihre Erfahrungen von der spannenden Reise des vollständig im virtuellen Raum erschaffenen Fahrzeugs in die physische Welt: aus der Dunkelheit ins Licht. Das CUPRA DarkRebel Showcar wurde in Zusammenarbeit mit dem CUPRA Tribe entwickelt. Mehr als 270.000 virtuelle Konfigurationen im Hyperkonfigurator haben dazu beigetragen, seine physische Version zu gestalten. Ganz im Sinne des unkonventionellen Stils der Challenger-Brand „war es ein ganz anderer Prozess als üblich, denn zum ersten Mal war das Design dieses Fahrzeugs das Ergebnis eines Dialogs mit der Community, was es in meinen Augen noch stärker macht“, erklärt Díez.



VISION FÜR DIE ZUKUNFT

Mit dem atemberaubenden Opel Experimental gibt Opel den Blick auf die Zukunft der Marke frei. Mit seinem hochmodernen Karosseriedesign vermittelt das neue Konzeptfahrzeug aus Rüsselsheim, wohin die Reise von Opel in den kommenden Jahren gehen wird. Zu den Highlights der Markenstudie zählen innovative Aerodynamik-Features für höchste Effizienz. Der geräumige, illuminierte Innenraum überzeugt mit besonders leichten Sitzen und einem Head-up-Display der nächsten Generation. Was an der schlanken Silhouette des Opel Experimental auf den ersten Blick auffällt, ist der vollkommene Verzicht auf Chrom. Stattdessen unterstreichen zusätzliche Leuchtelemente und mutige, kontrastreiche Grafiken die beeindruckenden Proportionen des effizienten batterieelektrischen Crossovers, der auf der hochmodernen Stellantis-BEV-Plattform basiert und über einen elektrischen Allradantrieb verfügt.



SONDERMODELL

Porsche feiert das 60. Jubiläum des 911 mit einer auf maximalen Fahrspaß ausgelegten Sonder-Edition: Der Porsche 911 S/T setzt auf konsequenten Leichtbau und ein puristisches Fahr-Erlebnis. Das exklusive Jubiläumsmodell verbindet die Stärken der Modelle 911 GT3 mit Touring-Paket und 911 GT3 RS und bietet eine einmalige Verbindung aus Agilität und Fahrdynamik. Es kombiniert den frei saugenden, 386 kW (525 PS) starken Vierliter-Boxermotor aus dem 911 GT3 RS mit einem kurz übersetzten Handschaltgetriebe. Hinzu kommen konsequenter Leichtbau und eine auf Agilität und Fahrbarkeit optimierte Fahrwerkabstimmung. Der 911 S/T wiegt lediglich 1.380 Kilogramm (DIN leer, inklusive aller Flüssigkeiten) und ist damit das leichteste Modell der Generation 992. Der neue Porsche 911 S/T kann zu einem Preis ab 292.187 Euro inklusive Mehrwertsteuer bestellt werden. Das Heritage Design Paket kostet 17.505 Euro inklusive Mehrwertsteuer.



VIERTE GENERATION

In Kürze geht die vierte Generation des Superb an den Start. Škoda Auto bringt mit dem Flaggschiff seiner Verbrenner-Modellpalette neben der beliebten Kombi-Variante auch die klassische Limousine zurück. Die neue Version dieser traditionellen Karosserieform ist in Länge und Höhe gewachsen und punktet mit einer besonders effizienten Aerodynamik. Das weiterentwickelte skulpturale Škoda-Design überzeugt mit einem neuen, nun achteckig gestalteten Škoda-Kühlergrill und überarbeiteten Türgriffen. Die Vielzahl der Antriebsoptionen schließt auch eine Mild-Hybrid-Variante ein. Das Interieur erhielt ein komplett neues Design: Erstmals verfügt der Superb über ein Head-up-Display und ein zentrales 13-Zoll-Infotainmentdisplay. Der Schalthebel rückte neben die Lenksäule und schafft so Raum für eine geräumigere Mittelkonsole.



**»ICH BIN EXPERTIN FÜR DIE
FLOTTEN SPRÜCHE. DIE VHV FÜR
DIE FLOTTENVERSICHERUNG.«**



**TOP-LEISTUNGEN ZU TOP-BEITRÄGEN
FÜR JEDEN FUHRPARK: VHV FLOTTE-GARANT**

Ihre Flotte muss jederzeit einsatzbereit sein. Verluste durch Ausfälle, Schäden und Reparaturen gilt es bestmöglich zu vermeiden. Als einer der größten Kfz-Versicherer Deutschlands helfen wir Ihnen dabei. Denn mit VHV Flotte-GARANT ist jedes Fahrzeug Ihres Unternehmens passend versichert – individuell, kosteneffizient und ohne großen administrativen Aufwand. Und mit unserer Leistungs-Update-Garantie profitieren Sie automatisch und kostenlos von zukünftigen Leistungsverbesserungen.

Mehr Informationen erhalten Sie unter **0180.22 32 100*** oder **vhv-flotte.de**

* Festnetzpreis 6 Cent pro Anruf, aus Mobilfunknetzen höchstens 42 Cent pro Minute.

Der Kunde ist König

Jubiläums-Interview mit Claus Wollnik, Gunter Glück und Philip Jacobs von DriversCare



Im Video-Interview mit Steven Bohg (Flottenmanagement) erläutern Claus Wollnik (li.), Philip Jacobs (re. o.) und Gunter Glück (re. u. im Screenshot, alle DriversCare) welches Potenzial in der Fahrerkommunikation per App steckt

Flottenmanagement: Erst einmal herzlichen Glückwunsch zu fünf Jahren DriversCare! Vielleicht ist DriversCare noch nicht jedem ein Begriff: Könnten Sie kurz beschreiben, was sich hinter DriversCare verbirgt?

Claus Wollnik: DriversCare ist das erste Produkt der Digital Fleet Solutions GmbH und bildet damit zugleich auch den Startschuss für weitere Projekte, die wir in Zukunft in diesem Unternehmen umsetzen werden. Wenn man so will, war die Namenswahl „Digital Fleet Solutions“ vielleicht ein bisschen unglücklich gewählt, da sich die betriebliche Mobilität längst nicht mehr nur um den Fuhrpark dreht und wir Mobilitätsformen wie Sharing-Fahrzeuge und öffentliche Verkehrsmittel, die Bezahlung von Parktickets, Spesenabrechnungen schon heute mit DriversCare abbilden können. Somit könnte man DriversCare als einen digitalen Mobilitätsmanager bezeichnen, der eine Vielzahl von Funktionalitäten für die Dienstreise beinhaltet.

Flottenmanagement: Was waren die Meilensteine in der Entwicklung von DriversCare bis heute und wie hat sich die Lösung insbesondere in den disruptiven Zeiten der COVID-19-Pandemie bewähren können?

Claus Wollnik: Als einen Meilenstein würde ich gern den Schulterchluss mit den ersten Fuhrparkmanagementgesellschaften hervorheben, deren Anforderungen uns zugleich vor neue Herausforderungen gestellt haben. Das führte im Grunde auch dazu, dass wir zwei Jahre nach der Gründung der Digital Fleet Solutions GmbH unsere Technologie noch einmal komplett überdacht haben und DriversCare mit dem Know-how, das wir in der ersten Version gesammelt haben, neu aufgelegt haben. Geschwindigkeit und Skalierbarkeit waren Faktoren, die hierbei wichtige Rollen eingenommen haben. Zudem arbeiten wir jetzt auf einer eigenentwickelten Softwarebasis, die uns auch in die Lage versetzt, Kopien unserer Anwendung unter eigenem Namen in Stores zu stellen. So ist es jetzt möglich, die App komplett mit dem Label des Kunden oder Partners auf den Markt zu bringen.

Zunächst einmal haben wir erwartet, dass COVID-19 als Beschleuniger für den Hochlauf unseres Produkts wirkt, da von jetzt auf gleich alle digital arbeiten mussten. Nur kam dieses „von jetzt auf gleich“ und das Ausmaß der Pandemie für alle überraschend, sodass es für unser Produkt, was damals noch in den Kinderschuhen steckte, eher eine Bremse war. Daher haben wir

mit dem Abklingen der Pandemie erst so richtig an Fahrt aufgenommen.

Philip Jacobs: Um das noch einmal auf technischer Ebene zu erläutern: Wir haben durch die Anforderungen unserer Kunden, Partner und Dienstleister gemerkt, dass wir in unserem alten System bei vielen Dingen noch nicht flexibel genug waren. Somit haben wir uns zu Beginn der Pandemie dafür entschieden, das System noch einmal komplett in unserer eigenen Entwicklungsabteilung neu zu schreiben und dabei die Anforderungen sowie Flexibilitätsansprüche von Anfang an zu berücksichtigen. Nachdem das neue System bereits knapp ein Jahr in Betrieb ist, können wir sagen, dass es sehr gut angenommen wird und wir noch einmal einen großen Schritt nach vorne gekommen sind.

Flottenmanagement: Apps für Flotten gibt es mittlerweile viele auf dem Markt. Was ist das Besondere an Ihrer Lösung? Für wen ist diese App gedacht?

Claus Wollnik: Erfreulicherweise verbergen sich ja hinter einigen der Apps, die auf den Markt gekommen sind, unsere Softwarebausteine. Das heißt, große Firmen wie beispielsweise

Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften haben die Möglichkeit, unsere Softwarebasis als Software as a Service einzukaufen. Dabei können sie diese sogar selbst weiterentwickeln oder unsere Entwicklungs-Schritte mitgehen. Als eine weitere Zielgruppe sprechen wir mittlere Fuhrparks an, die ihre eigenen Dienstleister sowie Prozesse haben und mit dem Label „DriversCare“ leben können, sofern die App an deren Anforderungen angepasst wurde. Als dritte Zielgruppe, und da können wir schon ein wenig über Neuerungen sprechen, sehen wir kleine Fuhrparkkunden an. Das heißt, Kunden, die sich über Dienstleistungen und Services noch wenig Gedanken gemacht haben und ein Servicepaket kaufen möchten, welches sowohl den passenden Dienstleister als auch die entsprechenden Prozesse beinhaltet.

Gunter Glück: In der Vergangenheit ist man bei der App-Entwicklung so vorgegangen, dass zunächst einmal das Produkt- und Serviceportfolio einer Leasing- oder Fuhrparkmanagementgesellschaft hierüber abgebildet werden sollte. Dadurch fiel es schwer, individuelle Kundenbedürfnisse zu berücksichtigen, seien es beispielsweise bestimmte Dienstleistungen, die der Kunde selbst erbringen will, oder solche, die bereits durch andere Partner erbracht werden. Und hier setzen wir an und können über ein Set-up in der App diese kundenspezifischen Prozesse wie auch Dienstleister berücksichtigen. Das heißt, wir haben eine Software-Architektur gewählt, die es uns und unseren Kunden ermöglicht, sehr flexibel zu agieren. Das hat gleichzeitig auch das Interesse bei klassischen Anbietern von Fuhrparksoftware geweckt, die nun teilweise keine eigene App-Entwicklung betreiben, sondern unser System ihren Kunden empfehlen und uns über entsprechende Schnittstellen in ihr System integriert haben.

Im Grunde genommen ist die Flexibilität unserer App Trumpf. Wir stülpen den Fuhrparks kein bestimmtes Set-up über, sondern die App ist individuell auf den Kunden zugeschnitten. So können auch Flotten mit Nutzfahrzeugen und User-Chooser-Fahrzeugen völlig unterschiedliche Dienstleister, Prozessabläufe und so weiter je Bereich aufweisen oder beispielsweise nach Ablauf der Garantiezeit mit den Fahrzeugen ganz einfach von Herstellerwerkstätten zu freien Werkstätten wechseln.

Flottenmanagement: Mit DriversCare verfolgen Sie einen modularen Ansatz. Was heißt das genau? Welche Vorteile ergeben sich daraus für Fuhrparkmanager und Dienstwagenberechtigte?

Claus Wollnik: Modular heißt für uns, dass sämtliche Bausteine ausgetauscht werden können. Sprich sowohl die Dienstleister als auch die Prozessabläufe können gemäß Kundenanforderungen angepasst werden. So kann beispielsweise das Vorgehen im Falle eines Unfalls je nach Kunde völlig anders abgebildet werden: Der eine möchte Fotos direkt vom Unfallort bei einer Schadenmeldung haben, der Nächste bevorzugt die Schadenmeldung per Telefon und ein anderer Fuhrparkverantwortli-

cher möchte die Schadenmeldung gar nicht auf seinem Tisch haben, sondern der Fahrzeugführer soll sich direkt beim Schadenmanager und/oder bei der Versicherung melden. Wie Gunter bereits erklärte, war die Integration solcher kundenindividuellen Prozesse in der Vergangenheit oftmals mit einem hohen (zeitlichen) Programmieraufwand verbunden oder gar nicht abbildbar. Unsere Software erlaubt es, solche Prozesse zu modellieren, ähnlich wie ein Mind-map-Diagramm.

Flottenmanagement: Kein Fuhrpark gleicht dem anderen: Das heißt auch, dass ganz unterschiedliche Anbieter und Partner in die Lösung integriert werden müssen. Wie funktioniert die Integration von fuhrparkeigenen Partnern in DriversCare? Was muss hierbei beachtet werden?

Claus Wollnik: Grundsätzlich kann jeder integriert werden. Die Art und Weise der Kommunikation hängt allein vom Digitalisierungsgrad des Anbieters und Partners ab: Wenn die Terminanfragen per E-Mail verschickt werden, dann wird aus dem System eine E-Mail generiert. Ist die Terminanfrage tatsächlich nur über Telefon möglich, sind auch die Möglichkeiten der App nur auf die telefonische Terminanfrage beschränkt. Das Bestreben ist aber eine volle Integration der Terminvereinbarung, bei der in der App die freien Termine angezeigt werden und auch dort eine entsprechende Buchung des Termins erfolgt. Dafür haben wir eine Partnerschaft mit unserem gemeinsamen VMF-Partner Repareo, der sich voll und ganz auf das Thema Terminvereinbarung fokussiert hat. Unser Bestreben ist es, so viele Schnittstellen zu guten, bereits vorhandenen Lösungen zu bieten wie möglich. Das gilt beispielsweise auch für das Thema Parken: Kein Fuhrparkverantwortlicher möchte heute noch die Parkbelege von seinen Mitarbeitern haben, sondern einen lückenlosen Prozess von der Parkplatzbuchung bis zur Belegverwaltung. Auch das ist ein Thema, wo wir kooperieren und bereits zwei Anbieter voll integriert haben.

Flottenmanagement: Wie unterscheidet sich die Oberfläche für den Fuhrparkmanager von der für den Dienstwagenberechtigten? Wie funktioniert das Zusammenspiel von Backend und App miteinander?

Claus Wollnik: Im Grunde genommen nutzt heutzutage jeder vernünftig organisierte Fuhrpark ab einer bestimmten Größe eine Fuhrparkmanagementsoftware. Diese Software richtet sich an den Fuhrparkverantwortlichen und es sind hier Dienstleister, Rechnungen, Schadenakten, Kenngrößen zu den Fahrzeugen und so weiter hinterlegt. Jedoch korrespondiert diese Fuhrparkmanagementsoftware in den seltensten Fällen mit dem Fahrer. Diese Korrespondenz zwischen Fuhrparkmanagementsoftware und Fahrer stellen wir mit unserer App her. Im Backend werden die zuvor beschriebenen Anpassungen vorgenommen, um bestens den jeweiligen Kundenanforderungen zu entsprechen. Nach der Anpassung kann der Fuhrparkverantwortliche wie gewohnt in seiner Fuhr-

parkmanagementsoftware arbeiten, aber mit dem entscheidenden Unterschied, dass wir die Kommunikation mit dem Fahrer aus der Fuhrparkmanagementsoftware heraus übernehmen.

Philip Jacobs: Wir bieten ein gewisses Grundset mit Funktionen in der App an, welche die Kommunikation zwischen Fahrern und Fuhrparkmanagement extrem erleichtern. Tatsächlich ist es am einfachsten, die dafür benötigten Daten über Schnittstellen in der Fuhrparkmanagementsoftware zu erfassen, was natürlich den Vorteil hat, dass der Fuhrparkverantwortliche weiterhin auf der gewohnten Softwareoberfläche arbeiten kann. Für kleinere Flotten, die vielleicht nicht über eine solche voll entwickelte Fuhrparkmanagementsoftware verfügen, bieten wir die Möglichkeit an, die nötigsten Daten in unser Backend zu übermitteln und dort zu pflegen. Zusätzlich bieten wir noch kleine Applikationen mit bestimmten Prozessen an, wie beispielsweise Termin- und Fahrerbenachrichtigungen. Somit müssen auch kleine Fuhrparks nicht zwingend eine großes Softwarepaket kaufen, um die einfachsten Aufgaben zu erledigen.

Flottenmanagement: Datenschutz und Datensicherheit haben in einer immer digitaler werdenden Welt höchste Priorität. Wie werden Daten bei DriversCare geschützt?

Philip Jacobs: Datenschutz sowie Datensicherheit haben für DriversCare hohe Relevanz und sind auch ein Qualitätsmerkmal für uns. So verwenden wir seit der Neuentwicklung Verschlüsselungs- wie auch Hash-Algorithmen, die State of the Art und vermutlich sicherer als das Online-Banking sind. Wir arbeiten aber auch nach dem Prinzip, dass wir wirklich nur die Daten erheben, die für den Betrieb notwendig sind. Das heißt, das meiste, was der Nutzer über die App macht, wird gar nicht erst an uns übermittelt. Nicht zuletzt bieten wir für Großkunden an, dass die App nicht nur als White-Label-Lösung als eigene App im Store zu finden ist, sondern diese Kopie von DriversCare selbst gehostet werden kann.

Flottenmanagement: Last, but not least: Welche Entwicklungen und Erweiterungen sind in Zukunft geplant?

Claus Wollnik: Grundsätzlich sind unsere Entwicklungen stark von unseren Kunden getrieben. Dabei sind einige Trends zu erkennen, wie eben der Wandel von eher fuhrparkzentrierten Anwendungsfällen zu multimodaler betrieblicher Mobilität, die unsere App seit diesem Jahr bereits unterstützt. Das wird auch weiter ausgebaut. Da uns bewusst ist, dass kleine Fuhrparks oftmals nicht den Funktionsumfang einer voll entwickelten Fuhrparkmanagementsoftware benötigen, kann unsere App hier gute Dienste bei der Bewältigung ihrer Aufgaben leisten. Daher werden wir zum Anfang des vierten Quartals einen Selbstregistrierungsprozess implementieren und damit die Möglichkeit schaffen, internetbasiert einen Vertrag mit uns abzuschließen. Dadurch könnten wir auch kleinen Flotten ein Angebot unterbreiten, um sie in ihrer täglichen Arbeit mit fest hinterlegten Dienstleistern und Prozessen zu unterstützen.

GARANTIE



Mit Wirkung vom 1. September weitet JLR sein Garantieverprechen noch einmal deutlich aus: Seit diesem Tag gilt für alle neuen Fahrzeuge der Marken Range Rover, Discovery und Defender eine Fünf-Jahres-Herstellersgarantie. Damit sind die JLR Kund:innen mit den Modellen der drei Luxusmarken

noch sicherer und geschützter unterwegs. Das neue, von drei auf fünf Jahre Garantie ausgeweitete Garantieverprechen gilt ohne Ausnahme für sämtliche Modelle und Modellversionen sowie europaweit. Fünf Jahre oder 150.000 Kilometer – je nachdem, was zuerst eintritt – sind die Fahrer:innen der britischen Luxusmarken durch die Garantie umfassend geschützt. Damit zählt JLR zu den wenigen Anbietern, die mehr als drei Jahre Herstellergarantie bieten. Darüber hinaus können die Range Rover, Discovery und Defender Kund:innen fünf Jahre oder 150.000 Kilometer lang die InControl Remote-Konnektivität nutzen, die zahlreiche Komfortvorteile bringt und im Notfall Hilfe organisiert: ganz im Einklang mit der Philosophie des modernen Luxus, die JLR in allen Bereichen umsetzt. Damit bieten alle Baureihen aus dem „House of Brands“ von JLR den gleichen Schutz, denn bereits zum 1. Juli 2022 hatte die JLR Marke Jaguar ihr Garantieverprechen von drei auf fünf Jahre erhöht.

VOLLER ENERGIE

Das Auto ist weiter nicht aus der individuellen Mobilität wegzudenken. Mit steigendem Fokus auf die E-Mobilität heißt es für immer mehr Menschen, den Tankstutzen gegen die Ladestation einzutauschen. Damit ist auch eine längere Wartezeit verbunden, die es zu überbrücken gilt. Glücklicherweise hält sich die Zwangspause immer mehr in Grenzen – Fortschritten in der Batterie- und Ladetechnologie sei Dank. Bleibt die Frage, wie sich diese Zeit sinnvoll nutzen lässt. Zum Beispiel um wichtige Gespräche zu führen oder einen Überblick über das eigene Postfach zu bekommen. In den ruhigen Minuten während des Ladevorgangs können außerdem wichtige Mails gecheckt und beantwortet werden. Oder doch die beliebte Kaffeepause? Diesen kaufen laut einer Umfrage der Tankstellenkette HEM aus dem Jahr 2021 58 Prozent der Befragten bei ihrem Einkauf an einer Tankstelle. Ob alleine oder bei einem gemütlichen Gespräch: Ein leckerer Cappuccino macht wach und erleichtert die Weiterfahrt. Deswegen bietet Shell seinen Kunden bis Ende des Jahres bei jedem Ladevorgang an einer Shell Recharge Ladestation ein gratis Heißgetränk. Wer unter Verwendung der Shell Recharge App sein Auto an einer der teilnehmenden Shell Stationen lädt, der hat die Wahl zwischen beliebigen warmen Getränken.

TREND CARSHARING

Der Trend des Carsharings hat in den letzten Jahren erhebliche Auswirkungen auf die Flotten- und Mobilitätsbranche gehabt. Im Zuge des steigenden Interesses an geteilten Mobilitätslösungen haben sich Flottenbetreiber vermehrt dem Carsharing zugewandt, um den Bedürfnissen der Verbraucher nach flexibler und kostengünstiger Mobilität gerecht zu werden. Diese Entwicklung hat auch einen neuen Markt für speziell gekennzeichnete Carsharing-Fahrzeuge eröffnet, bei dem die Folierung eine entscheidende Rolle spielt. Die Kernkompetenz von SIGNAL Design, ein renommiertes Werbetechnik-Unternehmen mit Sitz in Schwäbisch Hall, liegt in der Gestaltung und Umsetzung hochwertiger Folierungen, die nicht nur den ästhetischen Ansprüchen gerecht werden, sondern auch eine klare und auffällige Kennzeichnung von Carsharing-Fahrzeugen ermöglichen. „Der Trend des Carsharings hat die Art und Weise, wie Flottenbetreiber ihre Fahrzeuge kennzeichnen, stark verändert“, erklärt Markus Schaeffler, Geschäftsführer von SIGNAL Design. „Unsere Expertise in der Folierungstechnologie ermöglicht es uns, maßgeschneiderte Designs zu entwickeln, die die Identifizierung und Bekanntheit von Carsharing-Fahrzeugen fördern und gleichzeitig das Markenimage der Flottenbetreiber stärken.“

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



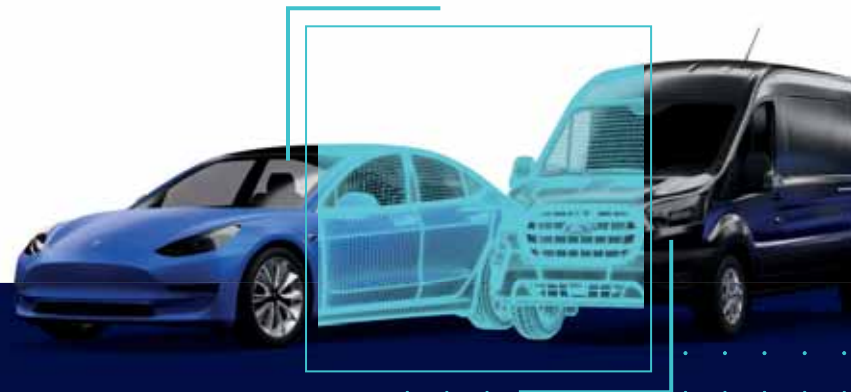
Standkostenersparnis durch ausreichend Stellplätze für E-Fahrzeuge



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

Das Vereinigte Königreich liegt zwar nah aus deutscher Perspektive, allerdings ist der Weg dahin mit dem Personenwagen recht aufwendig, weil man per Bahn durch den Eurotunnel muss. Eine Alternative ist die Fähre. Wer beispielsweise in Köln wohnt, muss lediglich knapp 600 Kilometer zurücklegen, um in die Hauptstadt London zu gelangen. Und die Stadt zählt zu den schönsten Metropolen der Welt. Viele große britische Unternehmen haben übrigens direkt oder indirekt mit der Autoindustrie zu tun, was 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.



Großbritannien liegt zwar in Europa, aber gehört bekanntermaßen nicht mehr zur Europäischen Union. Das macht es grundsätzlich etwas aufwendiger, in das Land einzureisen. Ohne Reisepass geht nichts mehr, das müssen Reisende wissen. Wer also nicht über einen solchen Pass verfügt, muss sich einen solchen zulegen, falls er nach UK reisen möchte. Und wer sich tatsächlich mit dem Auto auf den Weg macht, wird in der Regel über das französische Calais kommen, denn von dort starten Fähren sowie Züge durch den Eurotunnel. Die Preise für den Zug ab Calais starten bei 99 Euro pro Auto und Person und die Überfahrt dauert etwa 35 Minuten. Mit der Fähre ist man dagegen 90 Minuten unterwegs und die Kosten liegen bei etwa 170 Euro für ein Fahrzeug sowie zwei Personen.

Wenn man es dann auf die Insel geschafft hat, warten zahlreiche Sehenswürdigkeiten auf den Besucher. Und das Schöne an der Sache: In Großbritannien gibt es keine Autobahngebühren. Dafür allerdings zahlreiche Mautoptionen für Brücken und Innenstädte. Vorsicht ist bei Brücken geboten – oft erkennt man als Fremder gar nicht, wo man hätte zahlen müssen, und wird mit einer Strafgebühr belegt. Das Knöllchen folgt postalisch, da das Straßennetz mit vielen Kameras ausgerüstet ist und sich das Kennzeichen des Fahrzeugs problemlos erfassen lässt.

An Attraktionen mangelt es dem Königreich nicht. Da wären die Klassiker wie der Buckingham Palace, der Tower of London oder Westminster Abbey. Doch Großbritannien bietet mehr als die City of London. Gar nicht weit von London, nämlich in Brighton (am Ärmelkanal), findet man die bunten Strandhütten (immer ein Foto wert). Und noch näher an London liegt der Northumberland-Nationalpark mit seiner typisch englischen Hügellandschaft. Naturliebhaber sollten definitiv auch nach Südengland reisen zu den Stonehenge-Monumenten. Wer Ruhe sucht, sollte vielleicht in die schottischen Highlands fahren. Sie

Dienstreise nach UK

sind extrem dünn besiedelt und eine Augenweide mit ihrem nahezu flächendeckenden Grün. Weltbekannt ist auch Loch Ness, der größte schottische Süßwassersee. Bereits seit vielen Hundert Jahren soll dort immer wieder ein Seeungeheuer (Nessie) gesichtet werden.

Neben touristischen Gründen spielen auch die wirtschaftlichen Beziehungen eine Rolle für Reisen in das Königreich. Allein die beiden Firmen British Petrol (BP) und Jaguar Land Rover beschäftigen mehr als 100.000 Mitarbeiter und bieten viele Gelegenheiten für Dienstreisen.

Strafen und Pflichten

Abgesehen vom Linksverkehr, an den man sich sicherlich gewöhnen muss, ist das Königreich bei Missachtung von Verkehrsregeln eher humorlos. Schon eine Tempoübertretung von 20 km/h kostet umgerechnet über 100 Euro. Wer sogar mit 50 Sachen zu schnell unterwegs ist, muss knapp 3.000 Euro blechen. Empfindlich teuer wird es auch, wenn man sich unangeschnallt im Auto erwischt lässt – knapp 600 Euro kostet dieser Spaß.

Dass einen Alkohol am Steuer ebenfalls teuer zu stehen kommt, liegt auf der Hand. Über 5.000 Euro können fällig werden. Die Promillegrenze liegt übrigens bei 0,8 – nur Schottland ist strenger mit 0,5. Und auch die Nutzung des Smartphones am Steuer wird teuer – bis zu 230 Euro verlangen die Behörden im Falle einer erfolgreichen Kontrolle. Vergleichsweise günstig sind Parkverstöße mit Strafzetteln ab 45 Euro.

Noch ein Tipp für Autofahrer in United Kingdom: Man muss sich tatsächlich immer zwingen, auf der linken Seite zu fahren, die Macht der Gewohnheit ist nämlich unerbittlich.

UK und die Elektroautos

Bei den Elektrofahrzeugen geben die Briten Gas, ähm, Strom. Letztes Jahr lag deren Anteil an den Neuzulassungen nämlich schon bei über elf Prozent. Allerdings waren in dieser Statistik auch Plug-in-Hybride enthalten. Auch industrieseitig wird das Thema der Elektromobilität ernst genommen. So möchte Jaguar bereits bis 2025 voll-elektrisch werden. Und MINI baut bis zum Jahr 2026 rein elektrisch angetriebene Modelle an den Standorten Swindon und Oxford.

Was die Ladeinfrastruktur angeht, so hat das Vereinigte Königreich allerdings noch Nachholbedarf – zumindest, wenn man der Branchenplattform „GoingElectric“ Glauben schenkt. Die führt nämlich etwas über 1.300 DC-Ladepunkte für den Standort Großbritannien (knapp 250.000 Quadratkilometer). Zum Vergleich: Für Deutschland mit rund 357.000 Quadratkilometern weist „GoingElectric“ über 20.000 DC-Ladepunkte aus. Aber die Briten sind dran und selbst der alte Ölguru BP hat die modernen Zeiten erkannt und setzt längst auf Ladesäulen für elektrisch angetriebene Fahrzeuge.

VERKEHRSREGELÜBERBLICK (AUSWAHL)

Höchstgeschwindigkeit	Ort: 48 km/h Land: 96 km/h Autobahn: 112 km/h
Rauchverbot im Auto	wenn Personen unter 18 J. mitfahren
Warnwestenpflicht	nein
Mindestprofiltiefe	k. A.
Geschwindigkeits- überschreitungen	20 km/h zu schnell: ab 100 € 50 km/h zu schnell: bis zu 2.900 €
Handy am Steuer	bis zu 230 €
Promillegrenze/ Bußgeld	0,8 Promille (Schottland: 0,5), bei Überschreitungen Bußgeld über 5.000 €
Falschparken	ab 45 €
Nicht angeschnallt	600 €



Laden und laden lassen mit Charge@Work.

Immer mehr Firmenflotten werden auf E-Mobilität umgestellt. TotalEnergies begleitet Unternehmen auf dem Weg dahin und bietet intelligente Komplettlösungen von der Ladeinfrastruktur bis zum Abrechnungsmanagement. Ein Service, von dem Unternehmen mehrfach profitieren können. Und nicht nur die.

Mit der Zeit gehen. Oder besser, mit der Zeit fahren – der Umstieg auf E-Mobilität bedeutet für Unternehmen genau das. Denn spätestens 2035 dürfen EU-weit keine Verbrenner mehr verkauft werden. Vorausschauende Unternehmen gehen diesen Umstieg jetzt an. Und setzen beim Thema Ladeinfrastruktur auf einen verlässlichen Partner. Die TotalEnergies Charging Solutions Deutschland GmbH ist ein solcher Partner. Mit ihren Charge@Work Services steht sie Firmen mit intelligenten Komplettlösungen bei der Um-

stellung auf eine E-Flotte zur Seite. Bereits heute betreibt das Unternehmen bundesweit mehr als 4.500 öffentliche und nicht öffentliche Ladepunkte, Tendenz steigend. Eine beeindruckende Expertise, von der Firmenflotten profitieren können. Auch Ihre.

Doch nicht nur Ihr Unternehmen selbst kann Charge@Work der TotalEnergies Charging Solutions nutzen. Auch Angestellte können über Employee Charging und sogar Drittfirmen über Company Charging von den Services partizipieren und so an der Mobilitätswende teilnehmen.

Mit Employee Charging für Ihre Angestellten noch attraktiver werden.

Mit Employee Charging geben Sie Mitarbeitern, die auch privat ein E-Auto fahren, die Gelegenheit, die Fahrzeuge während der Arbeitszeit an Ihren Stationen zu laden. Mit einer eigenen Ladekarte wird der Verbrauch exakt erfasst und über TotalEnergies Charging Solutions abgerechnet. Ihnen entstehen weder Mehrarbeit noch zusätzliche Kosten. Als Arbeitgeber und Betreiber der Stationen können Sie selbst entscheiden, zu welchen Konditionen die Mitarbeitenden laden. Das macht Employee Charging auch zu einem attraktiven Mehrwert bei der Suche nach neu-

en Arbeitskräften. Gerade junge Talente achten darauf, ihren CO₂-Abdruck klein zu halten und in einem Unternehmen zu arbeiten, das bei der Dekarbonisierung vorangeht.

Mit Company Charging zusätzlich Umsätze erzielen.

Company Charging eröffnet Ihnen ohne öffentliche Bereitstellung der Ladestationen finanziell einige Möglichkeiten: Indem Sie Drittfirmen und Besuchern den Zugang zu Ihren Ladepunkten gewähren, können Sie mit Ihrer eigenen Ladeinfrastruktur zusätzlich Geld verdienen. Auch hier erfolgt die Abrechnung über TotalEnergies Charging Solutions. Zu welchen Kosten diese zusätzlichen Nutzer laden können, bestimmen Sie selbst. So trägt Company Charging dazu bei, dass Ihre Immobilie für gewerbliche Untermieter mit eigener E-Flotte überaus interessant wird. Oder Sie können die Ladesäulen auch öffentlich über das sog. Roaming bereitstellen.

Wenn Sie sich für Charge@Work von TotalEnergies Charging Solutions entscheiden, können Sie mit Employee Charging und Company Charging Ihre Ladeinfrastruktur effektiver nutzen und besser auslasten.

Sie haben Fragen oder benötigen Informationen zum Thema Ladelösungen, Lastmanagement und Elektromobilität?

Melden Sie sich gerne:
cs.vertrieb@totalenergies.com
Mehr Infos unter:
totalenergies.de/charge-at-work

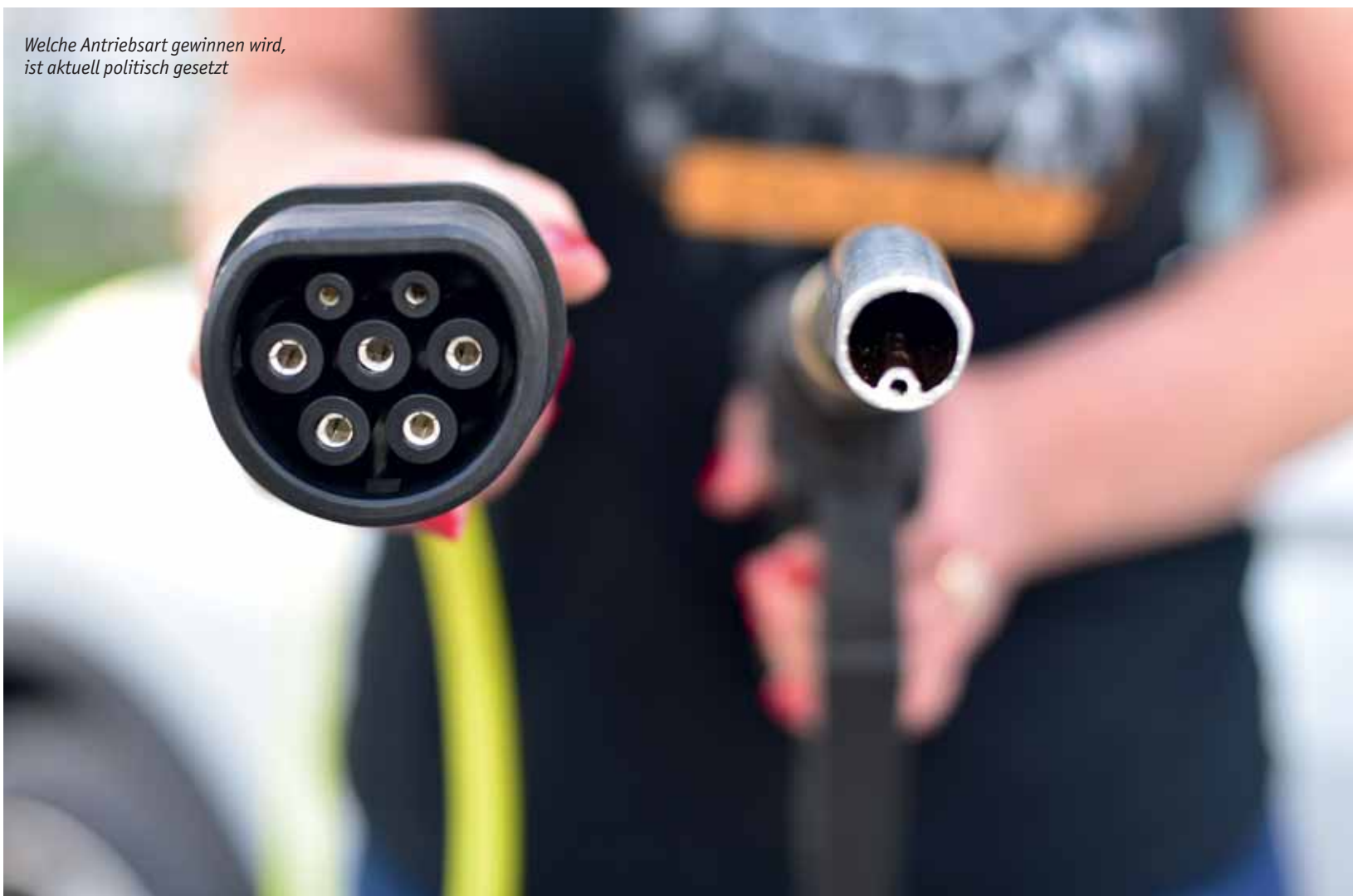


Employee Charging und Company Charging auf einen Blick:

- Steigert Ihre Attraktivität als Arbeitgeber dank Lademöglichkeiten während der Arbeitszeit
- Interessant für Ihre Immobilie und für gewerbliche Untermieter
- Attraktive Re-Finanzierung
- Keine zusätzlichen Kosten oder Mehrarbeit für Sie
- Effektive Auslastung Ihrer Ladestationen



Welche Antriebsart gewinnen wird,
ist aktuell politisch gesetzt



Quo vadis, Automobil?

Ist der Autospaß nach über 100 Jahren bald zu Ende? Für Menschen mit viel Benzin im Blut vielleicht. Eine Mobilitätsreise von Spaß zu Nutzwert.

Was waren das Zeiten, als auf der IAA (in Frankfurt) die tollsten Autos zu bestaunen waren. Sie zeugten von höchster und oft deutscher Ingenieurskunst mit Hunderten oder gar über tausend Pferdestärken, mit dem lieblichen Sound von sechs, acht, zwölf oder mehr Zylindern. Auch Dienstwagen mit sechs oder acht Zylindern waren durchaus drin, mit ansehnlichem Drehmoment und Pferdestärken.

Die „neue“ IAA in München ist anders. Es geht eher um Mobilität als um das Auto; man soll von A nach B kommen. Der Spaßfaktor dabei ist zweit- oder dritrangig. Das ist vielleicht auch so ein Generationending, denn ein großer Teil der IAA-Besucher 2023 war unter 40 Jahre alt. Es geht heute eher um den „Transport“ und um möglichst wenig Emissionen.

Nachdem zur Kraftstoffersparnis zunächst immer weniger Zylinder zum Einsatz kamen (gerne mit Soundgenerator für den zumindest virtu-

ellen Fahrspaß) und der Hubraum schrumpfte, geht es jetzt magnetisch weiter: mit dem Elektromotor. Immerhin, das Drehmoment eines „Stromers“ ist sensationell, damit kann auch im Elektroauto echte Freude aufkommen, und die Reichweite ist immer weniger eingeschränkt (allerdings umso eingeschränkter je mehr Fahrspaß, also Leistung, abgerufen wird). Aber der Stromer summt halt nur und braucht viel weniger Ingenieurskunst als ein Benziner oder gar ein Dieselmotor.

Das könnte auch der Grund sein, warum immer neue Automarken auf den Markt drängen, denn ein Elektroauto zu bauen ist weit weniger komplex als einen „richtigen“ Verbrenner. Und die Kostenvorteile beim Personal sowie die Verfügbarkeit hierfür zwingend benötigter Rohstoffe wie seltene Erden oder Lithium sprechen für Asien und gegen Europa oder die USA als Produzenten.

Es bleibt spannend, was „der Westen“ an Ideen und Mobilitätskonzepten entgegensetzen möchte. Nachhaltig produzierte E-Fuels wären dafür eine tolle Sache gewesen, und die Produktion könnten sogar die gleichen sonnenreichen Länder übernehmen, aus denen wir bereits heute unser Öl beziehen, plus noch einige afrikanische Länder, für die das einen super Aufschwung bedeuten würde. Die Lieferketten und die Infrastruktur wären auch schon da. Aber außer Bundesverkehrsminister Wissing scheinen die E-Fuels niemanden wirklich zu interessieren. Und für die gewaltigen Investitionen, die für den Aufbau von Produktionskapazitäten im industriellen Maßstab notwendig wären, bräuchte es vor allem Planungssicherheit, und das wohl auch über Deutschland hinaus.

Also doch Elektromobilität oder gleich ganz der Niedergang der individuellen Mobilität? Zahlreiche Apps zeigen die Alternativen zum Automobil auf, wie man gegebenenfalls ähnlich



Elektromobilität ist die Zukunft – leider dann ohne Parkprivilegien

schnell und mit weniger individuellen Emissionen von A nach B kommt. Das mag für den privaten Bereich nett sein. Die betriebliche Mobilität hingegen, bei der man halbwegs zuverlässig pünktlich zum Termin anreisen sollte, braucht sicher noch lange Zeit den Dienstwagen. Von Gepäck, Gebrauchsmustern und adäquater Klimatisierung während der Reise ganz zu schweigen. Und zumindest bei der etwas älteren Generation taugt der Dienstwagen auch noch immer als privates und betriebliches Statussymbol, mit dem Mitarbeiter angeworben werden können.

Bleibt also für die Unternehmen mittelfristig der vollelektrische Dienstwagen. Die Auswahl ist inzwischen groß genug, um für jeden Geschmack und in jeder Fahrzeugklasse das richtige Fahrzeug zu finden. Die beiden Probleme auch heute noch lauten allerdings: Reichweite und Preis. Da hilft es nicht gerade, dass Vater Staat die Förderungen für die Anschaffung von Elektrofahrzeugen auf null gesetzt hat. Wobei, ganz stimmt das ja auch nicht: Natürlich ist es richtig, dass es keine Kaufprämie für gewerbliche Zulassungen mehr gibt. Aber es bleibt natürlich die deutlich geringere Besteuerung als Dienstwagen sowie die THG-Minderungsquote (THG-Quote), die über eine dreijährige Laufzeit auch locker 1.000 Euro einspielen kann, plus THG-Quoten für die Abgabemengen von Strom als Kraftstoff. So richtig kalkulieren kann man damit allerdings nicht, weil sich die Regeln immer wieder mal überraschend ändern und die Quotenhöhen nicht einmal für das nächste Jahr zuverlässig kalkulierbar sind. Dafür gesellen sich zu den beiden letztgenannten Punkten noch die geringeren Wartungskosten sowie der potenziell höhere Restwert, da Elektroautos langlebiger sind als Verbrenner. Insbesondere kann es hier keine versteckten Schäden an Zylinderköpfen geben – denn das und weitere anfällige Technik gibt es im Elektroauto gar nicht mehr.

Bis nur noch rein elektrische Fahrzeuge verkauft werden, dauert es indes noch elf Jahre. Daher ist der Fuhrparkentscheider gut beraten, mit der Umstellung auf Elektromobilität zu beginnen und auch auszutesten, wie die gesamten Prozesse und Technologien funktionieren (Stichworte sind Lademöglichkeiten in der Firma und beim Mitarbeiter, Abrechnung, Besteuerung, THG-Quoten et cetera), aber dies auf jene Mitarbeiter zu beschränken, für die das einerseits in der Praxis funktioniert und die das andererseits auch mittragen wollen. Für Langstreckenfahrer bleibt wahrscheinlich noch eine ganze Weile der Verbrenner, wenn nicht gar der Diesel die erste Wahl.

ATU – IHR KOMPETENTER
PARTNER FÜR ELEKTROMOBILITÄT!

WIR SIND
AUCH FÜR IHRE
ELEKTRO-
FLOTTE
DA!



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

Mehr Infos zur Elektromobilität:



ATU

Flottenlösungen

Aufbruch in die nächste Generation

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

Flottenmanagement: Herr Schulz, seit Oktober 2021 leiten Sie den Vertrieb an Flottenkunden bei der BMW Group in Deutschland. Mit welchen Plänen und auch Vorstellungen sind Sie an diese Position herangetreten? Auf welche Erfahrungen können beziehungsweise konnten Sie bei deren Umsetzung zurückgreifen?

Wolfgang Schulz: Meine Strategie ist, die sehr gute Marktposition im Großkundenbereich weiter auszubauen. Um langfristig wachsen zu können, ist es ebenso wichtig, eine strategische Akquisitionsoffensive zu starten und das Geschäftsfeld KLEINE FLOTTE in der Wahrnehmung der Kunden weiter zu schärfen. Der Aufbau einer stringenten Vermarktungsstrategie für den Bereich E-Mobilität ist ebenso eine wichtige strategische Stoßrichtung. Hierbei kann ich auf eine langjährige Führungserfahrung im Vertrieb im In- und Ausland zurückgreifen.

Flottenmanagement: Im September fand erneut die IAA Mobility in München statt. Mit welchen Highlights und Neuheiten konnte die BMW Group hier aufwarten? Welche Innovationen waren dabei insbesondere für gewerbliche Kunden interessant?

Wolfgang Schulz: Im Zentrum des Auftritts der BMW Group standen die konsequente Ausrichtung des Unternehmens und die aktuellen Fortschritte in Bezug auf eine elektrische, digitale und zirkuläre Mobilität der Zukunft. Neben dem BMW Vision Neue Klasse wurden Modellneuheiten aller Marken gezeigt, die mit elektrifiziertem Antrieb, digitalen Innovationen und ressourcenschonender Fertigung den aktuellen Wandel auf vielfältige Weise repräsentieren. BMW war in allen relevanten Fahrzeugsegmenten mit mindestens einem rein elektrisch angetriebenen Modell vertreten: Dem Publikum wurde vom kompakten Sports Activity Vehicle BMW iX1 über den BMW i4 und den BMW i5 bis zum BMW iX und zur Luxuslimousine BMW i7 das vollständige Angebot der Marke präsentiert. Für unsere gewerblichen Kunden ist da natürlich besonders der neue BMW i5 interessant. Zu den unmittelbar vor der Markteinführung stehenden Produktneuheiten der Marke BMW gehören aber auch die Plug-in-Hybrid-Modelle der neuen BMW 5er Reihe. Auch der neue BMW i7 Protection, das erste rein elektrisch angetriebene Sonderschutzfahrzeug im Segment der Luxuslimousinen, wurde auf der IAA erstmals vorgestellt und ist für unsere gewerblichen Kunden sehr interessant.

Flottenmanagement: Sie haben den BMW Vision Neue Klasse angesprochen, der gleich zu Beginn der IAA Mobility 2023 enthüllt wurde. Können Sie bitte einmal kurz erklären, welche Bedeutung dieses Visionsfahrzeug für die Marke BMW hat?

Wolfgang Schulz: Die Neue Klasse steht für den Aufbruch in die nächste Generation unserer BMW-Modelle – so wie die historische Neue Klasse der



Wolfgang Schulz am
Campus Freimann der BMW
Group in München

1960er-Jahre für unser heutiges Portfolio. Die Neue Klasse steht zusätzlich für die Transformation von BMW Group und der Marke BMW. Die BMW-typischen Features werden in die Zukunft übertragen. Die Neue Klasse wird mit der neuen Designsprache und den Technologie-Clustern die Zukunft des gesamten BMW-Modellportfolios prägen. Damit setzen wir ab Mitte des Jahrzehnts neue Maßstäbe bei Digitalisierung, Elektrifizierung und Zirkularität. Visionsfahrzeuge wie der BMW Vision Neue Klasse und Konzepte für die individuelle Mobilität von morgen unterstreichen die Innovationskraft des Unternehmens in diesen Bereichen. Die Neue Klasse besitzt aus Sicht der BMW Group das Potenzial, die Marktdurchdringung der E-Mobilität zusätzlich zu beschleunigen: So könnte der Anteil von 50 Prozent vollelektrisch angetriebener Fahrzeuge am weltweiten Absatz des Unternehmens bereits früher als 2030 erreicht werden. Die Neue Klasse wird 30 Prozent mehr Reichweite, 30 Prozent schnelleres Laden und 25 Prozent mehr Effizienz bieten. Damit springen wir technologisch weit nach vorne und bringen EfficientDynamics in eine neue Dimension.

Flottenmanagement: Welches sind Ihre Topseller im Flottengeschäft und wie wird sich Ihrer Meinung nach der gewerbliche Markt weiterentwickeln?

Wolfgang Schulz: Modellseitig sind es die BMW 3er Reihe, gefolgt von der 5er Reihe und dem X3. Knapp dahinter auf Platz vier ist der X1 zu finden. Das Wachstumspotenzial auf dem deutschen Fahrzeugmarkt liegt im gewerblichen Bereich. Dieser wird sich auch noch weiterentwickeln.

Flottenmanagement: Welchen Stellenwert hat die Marke MINI für das Flottengeschäft in der BMW Group und welche gewerblichen Zielgruppen stehen hierbei besonders im Fokus? Wie möchten die neuen Modelle auch gewerbliche Kunden überzeugen?



BMW 330e Touring



BMW X3 xDrive30d



BMW i5 M60 xDrive



BMW Vision neue Klasse (Konzept)



MINI Cooper SE



MINI Countryman SE

Wolfgang Schulz: Auch die Marke MINI hat einen wichtigen Stellenwert im Flottengeschäft. Wir bewegen uns im User-Chooser-Bereich, das heißt, der Dienstwagennutzer kann im Rahmen der Fuhrparkpolicy frei entscheiden, welche Marke beziehungsweise welches Modell der*die Dienstwagennutzer*in fahren möchte. Für lifestyleorientierte Personen stellt die Marke MINI ein sehr interessantes Produktportfolio zur Verfügung.

Flottenmanagement: Bereits Ende Mai wurden die neue 5er Limousine wie auch der BMW i5 erstmals der Weltöffentlichkeit gezeigt. Welche Highlights und auch Innovationen halten beide Modelle für Dienstwagennutzer bereit? Wird es auch wieder eine Touring-Variante des beliebten Businessmodells geben?

Wolfgang Schulz: Selbstverständlich wird es auch wieder einen Touring geben: Ab Frühjahr 2024 sowohl als BEV als auch als ICE und PHEV. Ebenfalls noch im Verlauf des Jahres 2024 folgt eine weitere Variante des BMW i5 mit elektrischem Allradantrieb.

Neben dem vollelektrischen BMW i5 haben wir auf der IAA Mobility schon zwei weitere Modellvarianten mit elektrifiziertem Antrieb gezeigt. Bereits zum Frühjahr 2024 wird das Modellprogramm der neuen BMW 5er Limousine um zwei Varianten mit modernster Plug-in-Hybrid-Technologie erweitert. Dabei werden ein Reihensechszylinder- und ein Reihenvierzylinder-Ottomotor der neuesten Efficient-Dynamics-Baukastengeneration jeweils mit der jüngsten BMW-eDrive-Technologie für Plug-in-Hybrid-Systeme kombiniert. Auf diese Weise werden die Leistung, die Spontaneität der Kraftentfaltung, die Effizienz und auch die elektrische Reichweite im Vergleich zur vorigen Modellgeneration deutlich gesteigert.

Der speziell für das neue Plug-in-Hybrid-System entwickelte Elektromotor ist gemeinsam mit seiner Leistungselektronik in das Achtgang-Steptronic-Sport-Getriebe integriert. Die hochintegrierte Antriebseinheit steuert bis zu 145 kW/197 PS zur maximalen Systemleistung bei, die sich bei der neuen BMW 550e xDrive Limousine auf 220 kW/299 PS beläuft. Zur Steigerung der Kraftentfaltung der E-Maschine kommt in den neuen Plug-in-Hybrid-Modellen eine patentierte BMW-Innovation zum Einsatz: Das nominelle Drehmoment von 280 Nm wird durch eine Vorübersetzung auf ein effektiv am motorseitigen Getriebeeingang anliegendes Drehmoment von bis zu 450 Nm erhöht. So erzeugt die kompakte E-Maschine ein zusätzliches Antriebsmoment, das sonst nur mit einem größeren Elektromotor möglich wäre und sich sowohl beim Beschleunigen als auch bei Zwischenspurts deutlich bemerkbar macht. Die elektrische Reichweite beträgt jetzt 79 bis 90 Kilometer gemäß WLTP für die neue BMW 550e

xDrive Limousine sowie 87 bis 101 Kilometer gemäß WLTP für die neue BMW 530e Limousine.

Sie sehen, ich bin wirklich ein großer Fan vom neuen 5er und bin sicher, auch die achte Generation wird bei unseren Flottenkunden wieder Begeisterung hervorrufen.

Wolfgang Schulz:
„Selbstverständlich wird es auch wieder einen 5er Touring geben: Ab Frühjahr 2024 sowohl als BEV als auch als ICE und PHEV. Ebenfalls noch im Verlauf des Jahres 2024 folgt eine weitere Variante des BMW i5 mit elektrischem Allradantrieb“



Flottenmanagement: Welche Bedeutung kommt der sogenannten Elektrifizierungs-Offensive der BMW Group im Flottengeschäft zu? Inwiefern hat sich die Nachfrage nach elektrifizierten Modellen im Flotten- und Gewerbekundensegment in den letzten Jahren verändert?

Wolfgang Schulz: Für die „Elektrifizierungs-Offensive“ der BMW Group ist das Flottengeschäft ein sehr wichtiger Absatzkanal. Im Rahmen der Unternehmensstrategie unserer Kunden ist die Fokussierung auf Nachhaltigkeit ein sehr wichtiger Bestandteil.

Wir sehen bei unseren Kunden, dass der Anteil an elektrifizierten Fahrzeugen im Fahrzeugmix permanent steigt bis hin zu Kunden, die zu 100 Prozent auf elektrifizierte Fahrzeuge bei der Neuanschaffung setzen.

Flottenmanagement: BMW kommuniziert erstmals mit dem neuen BMW 5er einen „Vehicle Footprint“ gegenüber Flotten- und Direktvertriebskunden. Warum sind diese Informationen nicht auch für Einzelhandels-/Privatkunden auf den BMW-Websites verfügbar?

Wolfgang Schulz: Ein Interesse an solchen Informationen spüren wir vor allem bei Flottenkunden. Aus diesem Grund haben wir den Vehicle Footprint mit enger Einbindung unter anderem unserer Flottenkunden konzipiert. Die Inhalte sind für alle Kunden und Interessenten relevant, weshalb wir die Ausrollung auf den Kundenkanälen gerade vorbereiten.

Flottenmanagement: Was genau ist der Vehicle Footprint?

Wolfgang Schulz: Der BMW Vehicle Footprint ist ein Informationsangebot für

Kunden und Interessenten, um wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte zu einzelnen Fahrzeugen der BMW Group kompakt zu erhalten. Kunden und Interessenten erhalten auf einen Blick Informationen zum Fahrzeugverbrauch, zu den CO₂-Emissionen über den gesamten Lebenszyklus, zur Sekundärmaterialequote und zu wesentlichen Aspekten der sozialen Nachhaltigkeit. Der BMW Vehicle Footprint soll die Nachhaltigkeitsperformance einzelner BMW-Group-Fahrzeuge für Kunden und Interessenten transparenter machen, um Entscheidungen im Einkauf zu erleichtern.

Flottenmanagement: Mit seinem Markteintritt im Herbst wird der neue BMW 5er das erste Automobil mit Zulassung für teilautomatisiertes Fahren bis 130 km/h in Deutschland. Welche Bedeutung hat das (teil-)automatisierte Fahren für die Sicherheit und den Komfort im Allgemeinen und im Speziellen für die BMW Group?

Wolfgang Schulz: Sicherheit steht für die BMW Group an oberster Stelle. Nach der Zulassung durch das Kraftfahrt-Bundesamt können unsere Kunden schon bald in der neuen BMW 5er Limousine den neuen BMW-Autobahnassistenten nutzen. Er ermöglicht es, 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 Autobahnassistenten wird zudem um eine Weltneuheit ergänzt: den aktiven Spurwechselassistenten mit Blick-Bestätigung.

Der BMW-Autobahnassistent, der neben der Geschwindigkeits- und Abstandsregelung beim Fahren mit bis zu 130 km/h auch die Lenkaufgaben übernimmt, ist bislang auf den Automobilmärkten in den USA und in Kanada verfügbar. Dort kann er unter anderem in den Luxuslimousinen der BMW 7er Reihe genutzt werden. In Deutschland ist die neue BMW 5er Limousine das erste Fahrzeug, das dieses besonders intensive Erlebnis des teilautomatisierten Fahrens ermöglicht.

Aufgrund seiner Verfügbarkeit bei Geschwindigkeiten von bis zu 130 km/h bietet der neue BMW-Autobahnassistent in der Neuauflage der weltweit erfolgreichsten Business-Limousine vor allem an Langstreckenfahrten ein deutliches Plus an Komfort. Er kann als Zusatzfunktion des Lenk- und Spurführungsassistenten auf Autobahnen mit baulich voneinander getrennten Richtungsfahrbahnen genutzt werden. Seine Verfügbarkeit wird dem Kunden auf dem Information-Display angezeigt. Auf entsprechend ausgewiesenen Strecken kann der Fahrer seine Hände auch über einen längeren Zeitraum vom Lenkrad nehmen und komfortabel positionieren, sofern er dabei das Verkehrsgeschehen aufmerksam verfolgt und stets in der Lage ist, die Lenkaufgabe wieder zu übernehmen. Dies wird

Wolfgang Schulz (li., BMW/MINI) erläutert Steven Bohg (re., Flottenmanagement) wie sich die BMW Group in Deutschland zum Flottenanbieter Nr. 1 entwickeln soll



mithilfe einer intelligenten Aufmerksamkeitskamera kontinuierlich überwacht.

Im Verlauf der teilautomatisierten Fahrt kann die neue BMW 5er Limousine auch Spurwechsel absolvieren, ohne dass der Fahrer dazu wieder zum Lenkrad greifen muss. Möglich macht dies der aktive Spurwechselassistent. Dieser kann im Geschwindigkeitsbereich von 60 km/h bis zu 180 km/h genutzt werden. Sofern die Verkehrslage dies zulässt, führt er die beispielsweise für ein Überholmanöver notwendigen Lenkbewegungen und Anpassungen der Fahrgeschwindigkeit aus. Erstmals kann ein von diesem System angebotener Spurwechsel zudem allein durch eine Blick-Bestätigung des Fahrers in den Außenspiegel initiiert werden. Eine Bestätigung des Spurwechselvorgangs mit dem Blinker ist damit nicht mehr notwendig, aber weiterhin möglich.

Durch die Kombination des neuen Autobahnassistenten mit dem aktiven Spurwechselassistenten bietet die neue BMW 5er Limousine ein weltweit einzigartiges Level der Interaktion zwischen Mensch und Automobil.

Flottenmanagement: Von Premiumherstellern erwarten Kunden auch Service auf höchstem Niveau. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter und insbesondere auch für den Fahrer?

Wolfgang Schulz: Mit dem Auslesen und der Analyse von Telematikdaten kann unter anderem die Einplanung der Fahrzeuge für Fuhrparkleiter sowie Fahrer optimiert werden. Die BMW Group bietet hierzu interessante Auswertungstools für BMW und MINI an. Der qualifizierte Vor-Ort-Service inklusive Flotten-Know-how (zum Beispiel für die Abrechnung mit Drittpartnern wie Leasinggesellschaften) sowie die hohe Flächenabdeckung unserer Handelspartner ist enorm wichtig.

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

Wolfgang Schulz: Mittel- und langfristig wollen wir der Flottenanbieter Nr. 1 für unsere Kunden sein. Die Elektrifizierungsstrategie nimmt hierbei einen wichtigen Stellenwert ein.

BMW/MINI FLOTTENGESCHÄFT 2022/2023	
Verkaufte Einheiten der letzten 12 Monate	k. A.
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	k. A.
Verteilung des Flottengeschäfts in %	1er: 6 %; 2er: 11 %; 3er: 27 %; 4er: 10 %; 5er: 15 %; X1/X2: 14 %; X3/X4: 12 %; restliche Baureihen wie X5, iX, 7er etc.: 5 %
Topseller im Flottengeschäft	1. BMW 3er Reihe / 2. BMW 5er Reihe / 3. BMW X3, gefolgt vom BMW X1
Händlernetz	482 Händlerbetriebe und Niederlassungen, 126 Großkunden-Stützpunkthändler
Bedingungen für den Großkunden	Abnahme von mehr als 5 Fahrz. p. a. bzw. Fuhrpark mit mehr als 50 Einh.
Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf in %	ca. 99 % Leasing/Finanzierung
Garantiebedingungen	BMW 2+1 Gewährleistung
Inspektionsintervalle	1 Jahr oder 25.000 km
Kooperationsp./Banken	ALPHABET, BMW Financial Services und diverse Leasinganbieter
Kontakt Key-Account-Geschäft	Wolfgang Schulz
Internetseite für Flottenkunden	www.bmw.de/grosskunden



GO  **GOOD YEAR**



**BEREIT FÜR
DEN WINTER**



GRIP



BREMSEN



HANDLING

ULTRAGRIP PERFORMANCE 3

Interview mit
Jürgen Keck
(Geschäftsführer
e-cuno GmbH Standort
Paderborn),
Stephan Leusmann
(Fördermittelmanagement)
und Christian Faber
(Fördermittelmanagement)
von e-cuno



Jürgen Keck, Stephan Leusmann und Christian Faber (v. li. n. re., alle e-cuno) erläutern Bernd Franke sowie Christian Kerz (beide im Vordergrund, Flottenmanagement) die Möglichkeiten von Unternehmen im Bereich Fördermittel für die Elektromobilität

Fördern, Fördern, Fördern

Flottenmanagement: Fangen wir vorne an: Wer ist e-cuno?

Jürgen Keck: Ich glaube, das ist einfach zu beantworten: Wir sind ein Team, in dem wir verschiedene Kompetenzen zum Thema Förderberatung für E-Mobilität gebündelt haben. In Paderborn befinden sich die Mitarbeiter, die sich fachlich mit dem Umsetzen von Förderanträgen beschäftigen, dazu ist in Kiel die juristische Abteilung und in München die Marketing- und Kommunikationsabteilung.

Flottenmanagement: Welche Vorteile zeichnen Beratungsunternehmen wie e-cuno aus?

Jürgen Keck: Für die meisten Unternehmen ist das Thema Fördermittel nicht wirklich präsent. Das fängt schon bei der Suche nach Fördermöglichkeiten an: Nach was soll ich denn suchen? Man findet viele Förderprogramme einfach nicht. Unsere Kunden kommen häufig aufgrund einer Fördermöglichkeit, von der sie gehört haben, auf uns zu und am Ende steht dann häufig eine Vielzahl zur Auswahl. Es ist tatsächlich so, dass man sagen kann, es kommt bei einer Förderberatung nahezu immer mehr heraus als anfangs gedacht. Wir versuchen den Blumenstrauß der Fördermöglichkeiten komplett zu zeigen. Zusätzlich entlasten wir zum Beispiel die Fuhrparkleiter im Tagesgeschäft. Diese können den Aufwand häufig gar nicht bewältigen. Es gibt ungefähr 600 bis 700 Förderprogramme für Mobilität in Deutschland. Da fördert der Kreis, da fördert der Energieversorger, da fördert die Stadt, da fördert das Land. Dies als Fuhrparkleiter allein zu bewältigen, ist schlicht unmöglich.

Flottenmanagement: Wie wählt e-cuno aus dieser Vielzahl die passenden Programme aus?

Stephan Leusmann: Die Basis ist eine der umfangreichsten Fördermitteldatenbanken Deutschlands. Dort werden alle verfügbaren Förderprogramme aus den Bereichen E-Mobilität, regenerative Energien, Sanieren und Energiesparen erfasst. Unser Team sucht dann für unsere Kunden die passenden Programme aus.

Flottenmanagement: Was unterscheidet e-cuno dabei von anderen Förderberatern?

Jürgen Keck: Wir haben ein persönliches Verhältnis zu unseren Mandanten und können diese so zu jedem Projekt individuell beraten. Wir müssen tief rein in das Unternehmen, um das geplante Vorhaben zu verstehen, und dafür ist eine sehr enge Bindung notwendig. Durch diese individuelle Beratung wird auch ein Bewusstsein für die verschiedenen Fördermöglichkeiten geschaffen. Wir öffnen praktisch das Mindset für die Möglichkeiten. Wir haben zum Beispiel Unternehmen als Mandanten, die noch nie Fördermittel generiert haben. Im Tagesgeschäft geht das häufig einfach unter. In den Förderkonzepten, die wir zu Beginn der Beratung erstellen, werden die einzelnen Themen aufgezeigt: Wir geben hier Impulse für Fördermöglichkeiten: vom Fahrzeug über die Ladeinfrastruktur, Pufferspeicher, Netzerweiterungen bis hin zur PV-Anlage. Es ist dann ganz häufig so, dass dann doch vielleicht zwei Ladesäulen errichtet werden, obwohl nur eine geplant war. Oder die Ladeinfrastruktur wird öffentlich zugänglich gemacht, weil der Standort attraktiv ist, oder mehr Fahrzeuge werden angeschafft. Und das ist ja genau der Impuls, der mit Förderung versucht wird zu generieren. Dass man Entscheidungen leichter und Investitionen erst möglich macht. Die individuelle Beratung eröffnet hier mithilfe der Fördermittel häufig ganz neue Möglichkeiten. Da ist die Vielzahl von

Erfahrungen, die wir in den Jahren gemacht haben, ganz entscheidend. Es gibt kein Schema F, sondern es ist wirklich immer ganz individuell.

Christian Faber: Ein weiterer Pluspunkt, den wir haben: die Historie aus der Automobilbranche. Da wir auch die Kundenseite kennen, bringen wir Ideen mit und stellen Fragen, auf die andere so gar nicht kommen. So können beispielsweise Probleme im Vorhinein antizipiert werden.

Flottenmanagement: An welchem Punkt sollten Unternehmen auf e-cuno zugehen?

Jürgen Keck: Die Fördermittelvergabe ist ein ständiger Prozess. Wir können ein Jahr viel mit Anbietern von Pkw arbeiten, ein Jahr mit Anbietern von Nutzfahrzeugen, im anderen Jahr mit Ladesäulenherstellern. Man kann nicht sagen, dass es immer alles für alle gibt. Förderung ist wie ein Saisongeschäft, es gibt im Prinzip nur einmal im Jahr die Möglichkeit, diese bestimmte Förderung mitzunehmen. Wenn ich diese nicht nutze, habe ich möglicherweise ein Jahr lang leider keine alternative Möglichkeit. Man kann nicht sagen, ich möchte jetzt gern meine Flotte umstellen, ich brauche jetzt Fördermittel. Oft gibt es dann keine. Man muss wirklich langfristig planen, daher ist auch ein frühzeitiger Kontakt zu uns wichtig. Oft kommen Förderaufrufe schneller als angekündigt, später als angekündigt oder gar nicht oder sind nur kurz, weil die Mittel ausgeschöpft sind. Ich betone immer in den Beratungen: Förderung ist nichts für Kurzentschlossene, da wollen wir auch keine falschen Hoffnungen wecken. Die Fristen sind einfach da und die Bearbeitungszeit bei Anträgen liegt normalerweise bei drei bis sechs Monaten. Die Zeit muss man einplanen. Die Projekte müssen also langfristig aufgesetzt sein.

Flottenmanagement: Wie erfolgt dann die Erstberatung hinsichtlich der Fördermöglichkeiten?

Stephan Leusmann: Ein erstes Treffen ist in vielen Fällen von einem Partner vermittelt. Beim Erstgespräch lernt man dann erst einmal den Kunden kennen und erkundigt sich nach dem Projekt: Wo befindet sich das Unternehmen, was soll umgesetzt werden, was sind die Ist-Zahlen? Dann schaut man natürlich, ob es das passende Förderprogramm zu dem Vorhaben gibt. Bei einem klar definierten Ziel können wir teilweise sofort tätig werden und diverse Anträge vorbereiten, ansonsten schauen wir, welche Partner wir mit hinzuziehen, weil zum Beispiel Machbarkeitsstudien angefertigt werden müssen oder weil wir Netzauskünfte brauchen.

Flottenmanagement: Welche Partner unterstützen e-cuno hier?

Jürgen Keck: Da wir jedes Mal andere Teilnehmer haben, arbeiten wir mit etlichen Unternehmen aus den einzelnen Fachbereichen zusammen, welche dann die Projekte begleiten.

Stephan Leusmann: Das ist auch gewachsen. Am Anfang waren wir in NRW aktiv und dann wurde es immer größer und größer. Mittlerweile sind wir in jedem Bundesland tätig und haben dort entsprechende Ansprechpartner.

Flottenmanagement: Welche Prozesse werden dann im Folgenden durch e-cuno abgedeckt?

Stephan Leusmann: Die komplette Begleitung. Es gibt Förderaufrufe, bei denen in einem ersten Schritt Skizzen erstellt werden müssen. Dann die Fördermittel-Konzepterstellung, die Planung und die daran anschließende Antragsstellung: Wir kümmern uns natürlich darum und begleiten das ganze Projekt von Beginn an bis zur Auszahlung der Mittel. Die Überwachung von Fristen ist ebenfalls ein ganz elementarer Teil unserer Dienstleistung. Zum Beispiel ist die Verwendungsnachweisphase am aufwendigsten,

hier gibt es viel Dokumentation. Das Fahrzeug muss je nach Förderaufruf über mehrere Jahre bei dem Mandanten im Besitz sein, er muss berichten, wie viele Kilometer er fährt und wie viel kWh verbraucht wurden. Auch diesen Teil der Dokumentation können wir übernehmen. Wir haben einige Mandanten, die wir schon seit drei Jahren betreuen.

Jürgen Keck: Was wir auch noch anbieten: Begleitung bei Ausschreibungen und Vergabeverfahren. Häufig ist es bei Förderaufrufen so, dass ab einer bestimmten Summe nach der Vergabeordnung vorgegangen werden muss. Das ist auch ein Baustein unseres Angebots, bei dem wir mit dem Unternehmen in die Vergabe gehen.

Stephan Leusmann: Es sind viele Bausteine dazugekommen, die für uns selbst neu waren. Das sind dann diese besonderen Fälle, die dann auch extrem Spaß machen. Wenn es eine besondere Fahrzeugklasse ist, wenn es ein besonderer Einsatzort oder -zweck ist, wenn es den Richtlinien zufolge nicht vorgesehen ist, dieses Fahrzeug zu fördern. Zum Beispiel hatten wir vor Kurzem einen Mandanten, der mit mehreren befreundeten Unternehmen ein Windrad für die Versorgung der Ladeinfrastruktur betreiben wollte.

Flottenmanagement: Weil der 31. August nun vorbei ist: Gab es den viel beschworenen Run auf die BAFA-Prämie?

Stephan Leusmann: Den gab es tatsächlich, zum Ende sind noch einmal wirklich viele Kunden an uns herangetreten, deren Fahrzeuge wir dann beantragt haben. Auch größere Stückzahlen, hauptsächlich Lagerfahrzeuge von großen Handelsgruppen oder bereits produzierte Fahrzeuge, die noch nicht verkauft sind. Was in diesem Zusammenhang sehr schade ist und aus meiner Sicht auch ein falsches Signal bedeutet, ist, dass es jetzt für Gewerbekunden kein adäquates Förderprogramm mehr auf Bundesebene gibt. Momentan herrscht da wirklich ein Vakuum.

Flottenmanagement: Wie wird der Umstieg auf Elektrofahrzeuge in Flotten weiterhin subventioniert? Wie ist der Ausblick?

Stephan Leusmann: Perspektivisch wird es ein Programm des BALM (Bundesamt für Logistik und Mobilität) geben, welches Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben fördert. Alternativ bieten auch einige Bundesländer die Förderung von E-Nutzfahrzeugen an.

Jürgen Keck: Zum Beispiel in NRW. Hier gibt es ein Förderprogramm für E-Nutzfahrzeuge. Es gibt eben verschiedene regionale Förderprogramme, aber die sind für wirklich große Flottenlösungen nicht geeignet, weil die Grenzen häufig „De-minimis“-abhängig sind (Anmerkung der Redaktion: Damit die als „De-minimis“-Beihilfen bezeichneten Subventionen nicht dadurch, dass ein Unternehmen mehrere Subventionen dieser Art sammelt, zu einer Wettbewerbsverzerrung führen, ist der Höchstbetrag aller für ein Unternehmen zulässigen „De-minimis“-Beihilfen begrenzt) oder die Programme auf 250.000 Euro Höchstfördersumme begrenzt sind. Das ist also eher etwas für kleine und mittelständische Unternehmen, die sich damit ein, zwei Fahrzeuge fördern lassen können, beispielsweise in Verbindung mit Ladeinfrastruktur. Aber für wirklich große Flottenumstellungen reicht das eben nicht aus.

Wir gehen weiterhin davon aus, dass sich in Zukunft die Kombination aus Mobilität, einem Pufferspeicher, kombiniert mit einer PV-Anlage eben genau in dieser Kombination sinnvoll fördern lässt. Aus unserer Sicht lassen sich große Flotten kaum umstellen, wenn ich diese Aspekte nicht berücksichtige. Ein ganz wichtiges zusätzliches Förderinstrument ist die THG-Quote. Wir sprechen das Thema THG in jeder Beratung an, da sich die Amortisationszeiträume von Ladeinfrastruktur mithilfe der THG-Quote erheblich verkürzen lassen. Es ist einfach der Riesenhebel bei der Umstellung auf E-Mobilität. Interessierte können uns dazu gerne ansprechen.

MOBILITÄT im WANDEL

GEMEINSAM STARK AM MARKT!



ALS VMF-MITGLIED NEUTRAL BERATEN UND GESTALTEN.
Ökologisch und ökonomisch auf der Höhe der Zeit.

Mitglied im VMF können alle herstellernunabhängigen Anbieter von fahrzeugorientierten Mobilitätslösungen für gewerbliche und private Kunden werden – inklusive Leasing oder Verwaltung dieser Fahrzeuge. Nur bei diesen Voraussetzungen können Sie als Mobilitäts- und Fuhrparkmanager auch neutral, also nur Ihren Anforderungen gemäß beraten werden. Die ökologische und ökonomische Gestaltung und Verwaltung Ihrer Mobilität steht daher im Fokus der VMF-Mitglieder.

ALS VMF-PREMIUMPARTNER IMMER GANZ VORN DABEI.
Gemeinsam den Mobilitätswandel gestalten – mit Services und Qualitätsstandard.

Im Interesse des Kunden, der anspruchsvoll seine Mobilität gestalten möchte, arbeiten die Premiumpartner eng mit den VMF-Mitgliedern zusammen und pflegen in jährlich mehrmals stattfindenden Branchenforen den direkten Draht zum Verband. Mit dem Ziel, gemeinsam die Mobilität von heute und morgen zu gestalten und Qualitätsstandards zur Entlastung der Kunden zu setzen. Neben wertvoller Orientierung und dem Setzen neuer Impulse im Markt können sie ihre Dienstleistung schnell an die Kundenbedürfnisse anpassen.

Mobilitätsbudgets als Zukunftsweiser

Unternehmen müssen und wollen nachhaltiger agieren sowie auf Effizienz, Kostenreduktion und Flexibilität achten. Ökonomische und ökologische Aspekte der betrieblichen Mobilität müssen beachtet und intelligent gemanagt werden. Dabei ist es wichtig, vor allem das Thema Mitarbeitermobilität in den Fokus zu nehmen.

In diesem Zusammenhang gewinnen Mobilitätsbudgets immer stärker an Bedeutung – in der Umsetzung hapert es aber noch. Alle reden über Mobilitätsbudgets, wollen sie verstärkt einsetzen. Doch es herrschen auch noch viel Unwissen und großes Erstaunen, wenn die Umsetzung erfolgt ist und die Nutzung durch die Mitarbeitenden zu wünschen übrig lässt. Es reicht eben nicht, ein gutes Softwaretool zur Verfügung zu stellen. Mitarbeitende müssen mitgenommen und der Bedarf muss genauer analysiert und auf die Bedürfnisse abgestimmt werden.

Worum es geht

Den Mitarbeiter:innen steht ein Budget zur Verfügung, welches auf verschiedene Transportmittel aufgeteilt werden kann, wie beispielsweise ein Dienstfahrrad, das Deutschlandticket beziehungsweise generell die Nutzung des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) oder Carsharing. So haben Mitarbeitende nicht nur die Möglichkeit, das für sie passende Mobilitätsmittel auszuwählen, Unternehmen können die Mitarbeitermobilität gleichzeitig auch nachhaltiger gestalten. Denn das Ziel des Mobilitätsbudgets ist es, die Umweltbelastung zu reduzieren, indem alternative und umweltfreundlichere Transportmittel gefördert werden.

Auch wenn das Mobilitätsbudget in der Theorie gut klingt, scheuen sich dennoch viele Unternehmen vor der Einführung. Eine Befragung des Bundesverbands Betriebliche Mobilität e. V. (BBM) im Rahmen des neuen Verbandsnetzwerks Future Mobility hat gezeigt, dass bei 25 Prozent der befragten Unternehmen bereits ein Mobilitätsbudget eingeführt wurde beziehungsweise die Einführung in Planung ist. Bezogen auf die gesamte Fuhrparkbranche fällt die Zahl natürlich geringer aus. Das zeigt, dass sich mit dem Thema auseinandergesetzt wird, aber noch Handlungsbedarf besteht, damit das Mobilitätsbudget breitere Akzeptanz findet.

In vielen Fällen ist die Hemmschwelle zur Einführung des Mobilitätsbudgets sehr hoch. Das liegt vor allem daran, dass Unternehmen Bedenken hinsichtlich des personellen und finanziellen Aufwands haben. Die zahlreichen lohnsteuerlichen Vorschriften für die Besteuerung der verschiedenen Mobilitätsleistungen sowie der hohe Verwaltungsaufwand für die Personalabteilung stellen aus Sicht vieler Unternehmen ein großes



Das Mobilitätsbudget war schon 2022 auf der Nationalen Konferenz für betriebliche Mobilität ein wichtiges Thema. „Die Mobilitätswelt ist in großer Bewegung und es fällt uns schwer, die Geschwindigkeit zu erfassen“, unterstrich Prof. Dr. Christian Grottemeier damals. Auch in diesem Jahr wird er die NaKoBeMo mit einer Keynote bereichern.

Problem dar. Hinzu kommt, dass einige Unternehmen das Mobilitätsbudget zwar bereits eingeführt haben, es aber von den Mitarbeitenden nicht genutzt wird. Das liegt daran, dass kein Bedarf besteht beziehungsweise es keine Nutzungsmöglichkeiten gibt. Wenn die meisten Mitarbeiter:innen beispielsweise auf dem Land wohnen, die Anbindung an den ÖPNV nicht gegeben ist und der Weg mit dem Fahrrad nicht möglich ist, dann macht die Einführung eines Mobilitätsbudgets wenig Sinn.

Strategische Einführung eines Mobilitätsbudgets

Deswegen ist es zwingend notwendig, vor der Einführung – ja sogar noch vor der Planung – den Mobilitätsbedarf der Mitarbeitenden abzufragen. Eine Übersicht über die benötigten Mobilitätsformen kann die Einführung des Mobilitätsbudgets erleichtern. In einem nächsten Schritt

müssen sich Unternehmen mit der Frage auseinandersetzen, wie das Mobilitätsbudget eingeführt werden kann – entweder durch das Unternehmen selbst oder indem das Thema outgesourct wird und sich ein externer Dienstleister um die Abwicklung kümmert. Das kann den Vorteil mit sich bringen, dass kein zusätzlicher Verwaltungsaufwand entsteht und das erforderliche Know-how zu Steuerfragen und Ähnlichem bereits vorhanden ist. Außerdem bieten viele Dienstleister die Möglichkeit, die Plattform für das Mobilitätsbudget direkt in das bestehende HR-Tool des Unternehmens zu integrieren. Entscheiden sich Unternehmen für die Zusammenarbeit mit einem Mobilitätsbudgetanbieter, sollte außerdem darauf geachtet werden, dass der Datenschutz gewahrt wird. Dazu ist beispielsweise eine Verschlüsselung der Daten notwendig sowie die regelmäßige Überprüfung von Sicherheitsvorkehrungen.

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.



Zur Einführung des Mobilitätsbudgets ist es weiterhin notwendig, die Mitarbeitenden von Anfang an daran teilhaben zu lassen. Nicht nur, damit der Bedarf abgefragt wird, sondern auch, damit von Anfang an Akzeptanz geschaffen wird. Denn die Einführung eines Mobilitätsbudgets erfordert häufig eine Veränderung der Gewohnheiten und Arbeitsweisen der Mitarbeitenden. Daher ist es wichtig, diese in den Prozess einzubinden und sie ausreichend zu informieren. Wie so häufig ist es auch hier so, dass das beste Konzept nichts bringt, wenn die Mitarbeiter:innen es nicht annehmen.

Vorteile des Mobilitätsbudgets

In jedem Fall sollten sich Unternehmen mit dem Mobilitätsbudget als möglicher Maßnahme für die Transformation der Mitarbeitermobilität auseinandersetzen. Damit verbunden sind nämlich nicht nur steuerliche Vorteile sowie die nachhaltige Verbesserung der Unternehmensmobilität, auch das Image des Unternehmens kann sich erheblich verbessern. Viele Arbeitnehmende – insbesondere in der jüngeren Generation – würden das Mobilitätsbudget einem Dienstwagen vorziehen. Attraktiv ist vor allem, dass auch die Nutzung alternativer Transportmittel gefördert wird. Das begeistert nicht nur viele Beschäftigte, sondern fördert auch das Image des Unternehmens in der Öffentlichkeit. Das Mobilitätsbudget kann deshalb in jedem Fall ein wichtiger Wettbewerbsfaktor im Kampf um neue Mitarbeitende werden. Für Arbeitnehmende ergibt sich durch das Mobilitätsbudget vor allem der Anreiz für nachhaltiges Mobilitätsverhalten und die Flexibilität bezüglich der Mobilität steigt.

Außerdem bedeutet der Umstieg auf Alternativen zum Pkw auch weniger Stau und keine Parkplatzsuche. Zudem sind Mobilitätsbudgets insbesondere auch für Personen ohne Führerschein interessant. Mobilitätsbudgets können aber auch maßgeblich zu einem verbesserten Betriebsklima und zur Gleichberechtigung beitragen. Während Dienstwagen meist nur Führungskräften, leitenden Angestellten oder Vertriebsmitarbeiter:innen zur Verfügung stehen, können im Rahmen eines kleineren monatlichen Fixbetrages auch Mitarbeitende davon profitieren, die bislang keine Dienstwagenberechtigung hatten. Je nach Unternehmen gibt es sogar eine Auszahlung des nicht genutzten Budgets beziehungsweise Zuschüsse zu Kita-Plätzen, zusätzliche Urlaubstage oder andere Prämien.

In jedem Fall bedeuten Mobilitätsbudgets eine Veränderung des klassischen Fuhrparks im Hinblick auf Größe und Zusammensetzung der Flotte, aber auch in Bezug auf die Kosten- und Verwaltungsstruktur. Wie bei allen Aspekten der Nachhaltigkeit entscheiden auch hier die individuelle Situation und die Mobilitätsanforderungen eines Unternehmens, ob die Umsetzung eines Mobilitätsbudgets überhaupt Sinn macht. In jedem Fall müssen Mobilitätsbudgets für die zukünftige betriebliche Mobilität im Blick behalten werden, denn es wird und muss sich noch einiges ändern. Eins ist aber klar: Mobilitätsbudgets sind bei richtiger Anwendung effizient, flexibel, klimaschonend und entsprechen in vielerlei Hinsicht dem neuen alltäglichen Mobilitätsverhalten vieler Menschen.



Das Thema Mobilitätsbudget ist eine wichtige Stellschraube im Rahmen der nachhaltigen betrieblichen Mobilität. Doch häufig scheuen sich Unternehmen vor der Einführung aufgrund der steuerlichen Besonderheiten oder des administrativen Aufwands. Lösungen zum Thema Mobilitätsbudget sowie weitere Themen der Mobilität der Zukunft und Know-how bietet die Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität, die der Bundesverband Betriebliche Mobilität gemeinsam mit zahlreichen Netzwerkpartnern veranstaltet. Am 22. und 23. November dürfen sich die Teilnehmenden in München auf spannende Impulsvorträge, Panel-Talks und Workshops zu sämtlichen Themen rund um die betriebliche Mobilität einschließlich Elektromobilität freuen. Die Konferenz wird durch die Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Digitales und Verkehr, Daniela Kluckert, MdB, eröffnet – nur eines der diesjährigen Highlights. Wer jetzt noch nicht dabei ist, sollte die Konferenz auf keinen Fall verpassen. Weitere Informationen unter <https://www.nationale-konferenz-mobilitaet.de/>.



Advertorial

AUSBAU DER TRANSPORTERFLOTTEN – DIE ZEICHEN STEHEN AUF ELEKTRO

Laut des Arval Mobility Observatory Fuhrpark- und Mobilitätsbarometers 2023 setzen aktuell nur 16 Prozent der befragten deutschen Unternehmen auf vollelektrische Leichtlastkraftwagen (eLCV). Verschiedenste Gründe lassen Unternehmen mit dem Umstieg auf alternative Antriebsmethoden zögern. Häufig zu Unrecht, denn die Elektrifizierung leichter Nutzfahrzeuge kann sich durchaus lohnen: Betriebskosten werden reduziert und Unternehmen tragen zu einem emissionsarmen (Stadt-)Verkehr bei, was auf ein positives Unternehmensimage einzahlt.

Faktor Reichweite

Nach wie vor spielt die Reichweite eine erhebliche Rolle für Unternehmen, wenn es darum geht, die Transporterflotte zu elektrifizieren. Grundsätzlich dient der vom Hersteller angegebene WLTP-Wert (Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure) als Bewertungsgrundlage. Das Arval LCV Centre of Excellence in Großbritannien hat zudem eine unabhängige Untersuchung in Auftrag gegeben, die die Leistung von elektrischen

Nutzfahrzeugen unter realen Fahrbedingungen testet. So konnten weitere Faktoren festgestellt werden, die für die Reichweite von E-Transportern wichtig sind:

Temperatur

Ähnlich wie bei Verbrennern wirkt sich die Außentemperatur auch bei elektrifizierten Fahrzeugen auf die Leistung aus. Zum einen nimmt bei Kälte der Innenwiderstand der Batterie zu, sodass weniger Energie entnommen werden kann. Zum anderen fließt mehr Energie in die Heizung des Fahrzeugs. Hier entpuppt sich gerade die Luftheizung als größter Verbrauchsfaktor.

Nutzlast

Das Gewicht spielt in Bezug auf die Reichweite bei E-Transportern eine eher untergeordnete Rolle. Zwischen einem voll beladenem und einem leeren Fahrzeug sind Unterschiede von lediglich zehn Prozent des WLTP-Wertes zu erwarten. Damit bewegt sich das Verhältnis Gewicht zu Reichweite in einem ähnlichen Rahmen wie bei Dieselfahrzeugen.

Fahrweise & Art der Strecke

Auch hier gibt es Parallelen zu Verbrennerfahrzeugen. Denn ähnlich wie bei der Diesel-Variante wirkt sich der Fahrstil auf die Leistung und damit auf die Reichweite eines elektrifizierten Transporters aus. Daher empfiehlt sich eine vorausschauende, defensive Fahrweise, bei der starke Beschleunigungsmanöver vermieden werden.

Mit den Veränderungen Schritt halten

Die Fuhrparkumstellung auf elektrische Nutzfahrzeuge geschieht nicht einfach über Nacht. Arval steht als zuverlässiger Partner an Ihrer Seite und unterstützt Sie dabei Ihre Flotten nachhaltig und zukunftsfähig aufzustellen. Sie möchten mehr über das Leasing elektrischer Nutzfahrzeuge erfahren? Dann kontaktieren Sie uns gerne unter:

Arval Deutschland GmbH
Bajuwarenring 5, 82041 Oberhaching
Telefon +49 (0) 89/74423-0

PISA und „Anumerotismus“ im Straßenverkehr

Kennen Sie die PISA-Studie? Nee, nicht die über den fortschreitenden Neigungswinkel des Schiefen Turms von Pisa und daraus resultierende Maßnahmen, damit dieser nicht umfällt. PISA steht für „Programme for International Student Assessment“, also „Programm zur internationalen Bewertung von Schülern“. Könnte man aber auch „Pennäler-Intelligenz Stürzt Ab“ nennen. Hat's geklickt? Wir wissen: Die Ergebnisse zeigen leider doch gewisse Parallelen zum Bauwerk, da sich offenbar das Bildungsniveau in unserem Lande in Schiefelage befindet.



Wenn wir schon beim Thema Bildung sind: Von Analphabetismus haben Sie sicher auch schon gehört? Na dann: Zahlen bitte! Laut UNESCO lag die Analphabetenquote im Jahr 2020 bei Personen über 15 Jahren weltweit bei 13 Prozent. Deutschland liegt dabei mit 6,2 Millionen Menschen oder 12,1 Prozent knapp darunter, wobei diese Zahl aus dem Jahr 2019 stammt und sich auf die erwerbstätige Bevölkerung, also alle im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, bezieht. Nicht weniger schlimm: Bei weiteren 10,6 Millionen oder 20,5 Prozent der Erwachsenen tritt fehlerhaftes Schreiben selbst bei gebräuchlichen Wörtern auf. Dies ist – seien wir mal ehrlich – bei der Verhunzerei unserer Sprache eigentlich nicht verwunderlich. Wurden früher noch Briefe ordentlich verfasst und wurde dabei besonders auf Inhalt, Sprache, Stil und Umgangsformen geachtet, so werden dieser Tage Mails und Kurznachrichten teilweise bedenkenlos in die Gegend geballert und dabei wird mit missverständlichen Anglizismen (ein absolutes Muss, will man intelligent wirken!) um sich geworfen, sodass hier zumindest an der Richtigkeit dieser Statistik definitiv keinerlei Zweifel aufkommen.

Das Problem der Nicht-Erkennbarkeit von Zahlen gibt es auch. Allerdings wird bei der Verwendung des Begriffs „Dyskalkulie“ auf eine ausgeprägte Beeinträchtigung der Rechenfertigkeiten hingewiesen. Wie aber würde man die fehlende Fähigkeit, Zahlen zu lesen, nennen? In Anlehnung an den Analphabetismus würde ich das einfach Anumerotismus nennen. Sie meinen, das gibt es nicht? Hm. Das Wort gibt es zwar nicht, aber schon in der Kindheit konnten wir uns von diesem Phänomen in Fernsehsendungen wie „1, 2 oder 3“ überzeugen. Oder warum sind die Kinder immer

so desorientiert zwischen den drei Feldern hin- und hergesprungen? Wie oft sind Abzählreime in die Hose gegangen, weil falsch abgezählt wurde – und ich rede hier nicht von „Eins, zwei, drei – Freddy kommt vorbei ...“.

Heute begegnen wir Anumerotisten täglich beim Einkaufen. Auf die Frage „Benötigen Sie den Kassenzettel?“ kommt häufig die Antwort „Nein, danke“. Das erklärt ganz nebenbei, warum viele Verbraucher nicht wissen, wie viel Geld sie im Monat ausgeben. Wie soll man auch ein Haushaltsbuch führen, wenn man die Zahlen und deren Bedeutung nicht kennt? Das sind Probleme, die anerkannte Schuldnerberater wie Peter Zwegat bisweilen sicher zur Verzweiflung bringen, weil es hierfür auf die Schnelle keine Lösung zu geben scheint.

Schlimmer noch: Wir treffen auf Anumerotisten täglich im Straßenverkehr. Achten Sie mal

darauf, wie oft Geschwindigkeitsbegrenzungen nicht eingehalten werden. Spezielle Bereiche, in denen diese Spezies Mensch auf sich aufmerksam macht: Tempo-30-Zonen, Baustellen auf Autobahnen (besonders hier), Stadtverkehr. Hier wird sehr oft zum Teil deutlich zu schnell gefahren. Auf Bundesstraßen dann das umgekehrte Bild. Offenbar haben viele Autofahrerinnen und Autofahrer echte Probleme, wenn der Hinweis über die zulässige Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h fehlt. Oder sie können die Zahl an ihrem Tacho nicht ablesen, was selbst die kluge Einführung der digitalen Tachos nicht ändert. Die Folge: Viele fahren zu langsam. Und damit noch nicht genug. Fatal ist die offensichtliche Kombination von Analphabetismus und Anumerotismus im Straßenverkehr. Beachten Sie das Verhalten, wenn unter der Angabe der zulässigen Höchstgeschwindigkeit noch eine Zusatztafel angebracht ist. Gängiges Beispiel innerhalb von geschlossenen Ortschaften: 30 km/h

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.

mit dem Zusatz „zwischen 22:00 Uhr und 06:00 Uhr“. Achten Sie mal darauf, wie viele hier auch tagsüber mit circa 30 km/h entlangtuckern. Gegenteiliges Beispiel: die A5 von Karlsruhe in Richtung Heidelberg. Hier gibt es seit ein paar Monaten schon einen Abschnitt, der zwischen 06:00 Uhr und 22:00 Uhr noch 80 km/h zulässt, in der restlichen Zeit aber 120 km/h beziehungsweise 100 km/h. Das Ergebnis: Fahren Sie einfach mal in der Zeit, in der eben nur 80 km/h zugelassen sind, eben diese 80. Sie würden staunen, wie viele hier zu Fußgängern zwangsdegradiert würden, wenn die Polizei hier häufiger kontrollieren würde. Ernsthaft: Würde überall gerade in den kritischen Bereichen, wie eben in Baustellen auf Autobahnen, viel häufiger geblitzt, das Problem mit der Verkehrsdichte würde sich von allein lösen. Ein weiteres Phänomen: der Bereich vor fest installierten Blitzern. Immer wieder wird innerorts, wo man ja bekanntlich 50 km/h fahren kann, scharf und völlig unvermittelt abgebremst, nur um danach wieder zu beschleunigen. Krasser ist es in 30er-Zonen, in denen ebenfalls fest installierte Blitzer stehen. Hier fehlt eigentlich nur noch, dass die Fahrerin / der Fahrer aussteigt, den Wagen an der Radarfalle quasi vorbeischiebt, nur um dann wieder beherzt aufs Gas zu treten. Gleiches zeigt sich auf einigen Bundesstraßen im Bereich der blauen Mautsäulen: Auch hier wird oft gebremst, weil einige irrtümlich meinen, dass es sich hierbei ebenfalls um Radarfallen handelt. Tja, nervig und gefährlich für diejenigen, die sich hinter einem solchen Fahrzeug befinden und dann ebenfalls unvermittelt bremsen müssen.

Alles Beispiele, die am Ende das eigentliche Problem, das gleich von mehreren Statistiken belegt wird, aufzeigen: Die häufigste Unfallursache ist nicht angepasste Geschwindigkeit. Ich würde hier noch „mangelnde Konzentration wegen Ab-

lenkung durch Daddelerei“ hinzufügen. Unwissenheit? Nur bei denjenigen, die ihren Führerschein in der Müslipackung als Beilage gefunden haben. Ansonsten haben wir alle die Fahrschule besucht und eine Prüfung absolviert.

Analphabetismus, Anumerotismus oder einfach nur Ignoranz? Was tun? Die Lernfähigkeit und Einsicht der Menschen sind sehr eng mit dem eigenen Geldbeutel verbunden. Unsere Strafen für zu schnelles Fahren, sofern man überhaupt von Strafen reden kann, sind im Vergleich zu anderen Ländern lächerlich. Achten Sie mal darauf: Sobald in der Öffentlichkeit die Überarbeitung des Bußgeldkataloges und damit verbundene Erhöhungen der Bußgelder für zu schnelles Fahren erwähnt werden, fällt gerne der Begriff „Abzocke“. Warum Abzocke? Wenn man sich an die vorgegebene Geschwindigkeitsbegrenzung hält, muss man auch nicht zahlen, wird also nicht „abgezockt“. Also rauf mit den Strafen, und zwar kräftig. Punkte allein bringen nichts (siehe telefonieren mit der Daddelbox). Und damit es auch sozial gerecht ist: Je nach Höhe der Überschreitung greift ein Bußgeld, welches sich prozentual nach dem Einkommen richtet. „Abzocke-Rufer“ sollten übrigens genauestens beobachtet werden. Hier liegt der Verdacht nahe, dass genau diese Gruppe vorsätzlich zu schnell fährt. Aus Sicherheitsgründen, und da sind wir uns komischerweise wieder alle einig, ist das eigentlich völlig inakzeptabel. Es kann nicht sein, dass die Automobilindustrie Milliarden in die Verbesserung der Fahrzeugsicherheit steckt, mit dem Ziel, Unfallzahlen zu senken, wenn der Mensch – mit Verlaub – zu dämlich ist, einfachste Regeln, die eben in erster Linie der Sicherheit (und zwar auch der eigenen!) dienen, einzuhalten. Genau diese Sorte sollte mit Menschen konfrontiert werden, die wegen dieser Missachtungen ein Familienmitglied verloren haben. Ich möchte nicht

wissen, wie betroffene Eltern reagieren, wenn man so beiläufig erwähnt, dass man in der 30er-Zone an der Schule oder am Kindergarten mit 50 oder 60 entlanggefahren ist, weil das Tempolimit ja blödsinnig ist. Und wenn das tatsächlich noch genau an der Schule oder an dem Kindergarten war, wo sich ein tödlicher Unfall ereignet hat ...

Viele scheinen sich offenbar der Auswirkungen des zu schnellen Fahrens nicht bewusst zu sein. Hier wiederhole ich das kleine Beispiel aus dem Fahrsicherheitstraining mit drei Vollbremsungen bei jeweils 50 km/h, 55 km/h und 60 km/h. Drei unterschiedliche Bremswege, oder wie mein damaliger Fahrsicherheitstrainer absolut trefflich kommentierte: „Nichts passiert, verletzt, tot!“

Nebenbei sollte aber auch die Kostenperspektive nicht verdrängt werden. Fuhrparkleiterinnen und -leiter kennen die Themen nur zu gut: höherer Spritverbrauch, mehr Schäden und – an oberster Stelle – das Strafzettelmanagement. Hier mal ein Tipp: Prüfen Sie mal nach, wie viele Strafzettel für zu schnelles Fahren auf Ihrem Tisch landen, und berechnen Sie den Zeitaufwand für die Bearbeitung. Hier sollte man vor allem Wiederholungstäter auch betrieblich stärker zur Kasse bitten und eine Bearbeitungsgebühr verlangen.

Hört sich alles drastisch an, aber gerade in Zeiten einer zunehmenden Verkehrsdichte sollten alle über ausreichend Pflichtbewusstsein verfügen und einfach mal die Regeln einhalten. Schließlich haben wir das doch alle einmal in der Fahrschule gelernt. Ansonsten dürfte klar sein, dass die Einführung eines allgemeinen Tempolimits auf Autobahnen nichts bringen wird, wenn Anumerotisten weiterhin das Straßenbild (übrigens auch im Ausland) prägen.

carano

we move your fleet

Schadenverwaltung leicht gemacht mit Fleet+

- Online-Schadenmeldung durch Fahrer
- Umfängliche Schadenakte
- Ablage von Bildern und Gutachten
- Digitale Kommunikation mit Versicherung und Werkstatt
- Analyse von Schadensschwerpunkten

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.

WAS IST EIGENTLICH MIT DEM „GEBOT GEGENSEITIGER RÜCKSICHTNAHME“ GENAU GEMEINT?

Die Straßenverkehrsordnung deckt bekanntermaßen in vielen Fällen Sachverhalte nicht in der Tiefe ab, wie es aus Sicht der Verkehrsteilnehmer als Verhaltensleitfaden notwendig wäre. Es bleibt da eben häufig eine Art Vakuum, das dann schrittweise, ausgehend von konkreten Verfahren, durch Gerichtsurteile gefüllt wird. Aber auch da gibt es bisweilen unterschiedliche Auslegungen und darauf aufbauende Entscheidungen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Höhe der Schrittgeschwindigkeit in verkehrsberuhigten Bereichen.

Solche Urteile führen dann zwar zu einer Eingrenzung der Problematik, verlagern die Diskussion aber auf andere, ebenfalls unklare Vorgaben. Ein beliebtes Argument ist dann die „Allzweckwaffe“ der StVO in Form von § 1 (Grundregeln). In Absatz 1 wird das eigentliche Problem sichtbar: „Die Teilnahme am Straßenverkehr erfordert ständige Vorsicht und gegenseitige Rücksicht.“ Dieser Satz prangt seit 1970 als erste Grundregel überhaupt über allen anderen. Damit ist aber im Detail nichts geklärt. Insbesondere, wenn aufgrund anderer Unklarheiten darauf verwiesen wird.

Zwei Beispiele sind das Ein- und Ausparken auf einem Parkplatz sowie die Vorfahrt bei beidseitiger Fahrbahnverengung (Zeichen 120). Bei Letzterem geht es um die Frage, wer Vorfahrt hat, wenn

aus zwei Spuren eine wird und Fahrzeuge parallel auf diese „Vereinigungsstelle“ zufahren. Aus dem simplen „Rechts vor Links“ meint bestimmt so mancher Fahrzeuglenker, sich seinen Vorrang ableiten zu können. Diese Fragestellung blieb lange unbeantwortet, bis vor etwas mehr als einem Jahr durch ein exemplarisches Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) etwas mehr Licht in diese Grauzone gelangte.

Das Gericht bezog sich im Urteil auf das „Gebot der wechselseitigen Rücksichtnahme“. Warum nicht der Terminus „gegenseitig“ aus der StVO benutzt wurde, ist wahrscheinlich von minderer Bedeutung, aber trotzdem ist dies anzumerken, da sonst immer sehr genau auf die Wortwahl geachtet wird.

Aber hier verlagerte man das Problem einfach wiederum auf § 1. Damit bleibt die Frage nach der Rücksichtnahme, die stattfinden soll, weitgehend ungeklärt. Es heißt dann lapidar, dass die Fahrzeugführer – wie auch immer – sich verständigen sollen. Und schließlich: „Gelingt die Verständigung nicht, sind sie dazu verpflichtet, im Zweifel jeweils dem anderen den Vortritt zu lassen.“ Spätestens hier kommen erhebliche Zweifel auf. Verständigung, und insbesondere die Versuche dazu, brauchen Zeit. Damit ist eigentlich keine verantwortliche Führung des Fahrzeugs in Fahrt aufgrund von



Das Reißverschlussverfahren sorgt immer wieder für Streit

Ablenkung mehr möglich, handelt es sich doch nicht um eine Notsituation, sondern um eine ganz normale Gegebenheit.

Steigt man da noch tiefer ein, so muss jeder Verkehrsteilnehmer eigentlich ständig mit dem Fehlverhalten der anderen rechnen und sich darauf einstellen. Die Komplexität des Verkehrs ist aber so groß geworden, dass lediglich ein komplettes Ausscheiden aus dem Geschehen dies gewährleisten kann. Das aber wiederum ist unrealistisch und so bleibt eigentlich nur die Projektion des eigenen Verhaltens auf andere. Die automatisierte Verkehrswelt wird da noch ganz andere Maßstäbe setzen.

WOHER STAMMT EIGENTLICH DER ZEBRASTREIFEN?

Der Zebrastreifen, wie der Fußgängerüberweg umgangssprachlich überwiegend genannt wird, feierte am 24. August sein 70-jähriges Jubiläum. Denn genau an dem Tag im Jahre 1953 führte der Gesetzgeber den § 26 („Fußgängerüberwege“) in die damalige Straßenverkehrsordnung ein. Der Zebrastreifen wurde seinerzeit nicht als solcher, sondern als „Dickstrichkette“ bezeichnet.

Den Namen „Zebrastreifen“ geschaffen zu haben, nimmt das Hamburger Abendblatt für sich in Anspruch. Die simple Meinung, die Ähnlichkeit mit der Farbgebung der gleichnamigen Huftiere hätte dabei Pate gestanden, will man dort nicht gelten lassen. Nachdem die Unfallzahlen an den Zebrastreifen erheblich waren, startete die Zeitung am 24. April 1954 die „Aktion Zebra“ als Begleitung einer „Verkehrserziehungswoche“ der Polizei der Stadt Hamburg. Dabei wurden die Kennzeichen besonders rücksichtsvoller Fahrer im Blatt notiert (nach heutigen Datenschutzrichtlinien unvorstellbar) und die Fahrer mit einer Plakette für die Windschutzscheibe, worauf sich das Bild eines Zebras befand, ausgezeichnet.

Der Clou ist aber nun, dass es sich bei „Zebra“ nun um ein Akronym handeln sollte und in Wahrheit das „Zeichen eines besonders rücksichtsvollen Autofahrers“ gemeint war. Klingt ein wenig konstruiert (wie ein Backronym), aber der Inhalt

könnte passen. Die Unfallzahlen waren tatsächlich ungeheuerlich. In Nordrhein-Westfalen soll es im Jahre 1955 allein an Zebrastreifen 85.650 Unfälle mit Personenschäden mit fast 4.000 Todesfällen gegeben haben. Es sollte nicht unerwähnt bleiben, dass es von Dezember 1952 bis Juli 1957 keine festen Geschwindigkeitsgrenzen für Pkw und Krafttrader, auch innerorts, gab. Bis 1964 stieg die Zahl der Unfälle sogar noch auf 98.000.

Das lag vor allem daran, dass die Fußgänger beim Queren der Straße keinen Vorrang hatten, diesen wohl aber zu haben meinten. Dieser Missstand wurde erst zum 1. Juni 1964 mit der Einführung der „Lex Zebra“ beseitigt, wonach die Fußgänger nun endlich diesen Vorrang zugesprochen bekamen. In der Folge nahmen die Unfälle zwar erst noch zu, aber die Todesfälle gingen deutlich zurück. Im Jahre 2020 gab es bundesweit nur noch elf tödliche Unfälle an Fußgängerüberwegen. Die Zebrastreifen in der heutigen Form sind sowohl was die Maße als auch was die Beschaffenheit angeht genau festgeschrieben. Die Breite ist ein halber Meter, ebenso der Abstand zwischen den Streifen, die Länge ist normalerweise vier Meter, mindestens aber drei Meter. Das Material muss reflektierend („Reflexglasperlen“) sein, die Oberfläche griffig und natürlich abriebfest. Wie viele Dinge im Verkehr ist aber die Geschichte

des Zebrastreifens vor seinem Erscheinen in der StVO von reichlich Nebel umgeben. Die Geschichte beginnt mal wieder in England (nicht mit den Beatles an der Abbey Road!), wo 1948 punktierte Linien als Straßenmarkierungen für Fußgänger auftauchten. 1949 wurde in Genf im Protokoll über Straßenverkehrszeichen der Zebrastreifen in seiner heutigen Form erstmals erwähnt. Den ersten deutschen Zebrastreifen gab es wohl im März 1952 in Ostberlin, danach im Juli auch zwölf Aufbringungen in München. Einige Bilder von Pompeji legen jedoch nahe, dass es dort schon vor 2.000 Jahren eine steinerne Vorform zum Überqueren einer breiten Rinne in der Straßenmitte (wohl für Abwasser und Abfall gedacht) gab, wo man von Stein zu Stein hüpfen musste.



Der Zebrastreifen hieß nicht immer so

**KFZ!
SPAREN!
JETZT!**

**Lässt Ihr Makler
Sie mal wieder
im Regen stehen?**

NICHT MIT UNS!

Optimieren Sie Ihre Fuhrparkkosten mit assecco fleet solutions!

Als KFZ Spezialversicherungsmakler bieten wir nicht nur **unschlagbare** Preise für Ihre Flotte, sondern auch **aktives** Schadenmanagement, eine **kostenlose** Fuhrparksoftware **und kontinuierliche Optimierung** Ihrer Versicherungslösung.

Unsere **Unabhängigkeit** bedeutet, dass wir stets die beste Lösung am Markt für Sie **garantieren**. Vereinfachen Sie Ihr Fuhrparkmanagement und **profitieren** Sie von echtem Mehrwert.

assecco fleet solutions
Ihr SPoC für KFZ-Versicherungen!

Unsere **gratis** AddOns



aktives Schadenmanagement
zur Kostenoptimierung



professionelle
Fuhrpark-Software



ständige Optimierung
der Versicherungslösung

assecco fleet solutions – Teil der assecco group
Ihr Partner für Versicherungs- und Risikoberatung



Internet: www.assecco-fleet.com

Frankfurt

+49 (0)69 505 027 112
frankfurt@assecco-fleet.com

Hamburg

+49 (90)40 809 081 532
hamburg@assecco-fleet.com

Köln

+49 (0)221 650 28 404
koeln@assecco-fleet.com

Düsseldorf

+49 (0)211 882 84 294
duesseldorf@assecco-fleet.com

Neustadt

+49 (0)916 193 807 37
neustadt@assecco-fleet.com

München

+49 (0)89 255 575 560
muenchen@assecco-fleet.com

Berlin

+49 (0)30 920 383 94 82
berlin@assecco-fleet.com

Hannover

+49 (0)511 936 21 182
hannover@assecco-fleet.com





Die Delegation der Führerscheinkontrolle im Unternehmen

Die Delegation der Führerscheinkontrolle im Unternehmen kann strafrechtlich zum „Bumerang“ für die Geschäftsleitung werden, wenn sie nicht richtig durchgeführt wird.

Eine aktuelle Entscheidung des Bayerischen Obersten Landesgerichts vom 07. November 2022 zeigt, dass bei der unternehmensinternen Führerscheinkontrolle einige Besonderheiten zu beachten sind. Werden diese berücksichtigt, kann das im Ergebnis die Fuhrparkpraxis praktisch erleichtern.

Halterpflichten als Ausgangspunkt der Führerscheinkontrolle

Ein zentraler Bereich der Halterpflichten im Fuhrpark betrifft die Führerscheinkontrolle. Daher ist zunächst ein Blick auf die Halterpflichten im Fuhrpark angezeigt. Diese weisen unterschiedliche Anknüpfungspunkte auf. Neben dem verkehrssicheren Fahrzeugzustand im Fuhrpark (§ 7 StVG, § 31 Abs. 2 StVZO) und der vorschriftsmäßigen Nutzung der Fahrzeuge beispielsweise im Hinblick auf die Ladungssicherung knüpft ein weiterer Teil der Halterpflichten an die Kontrolle der Fahrzeugnutzer und Fahrer an. Das betrifft deren allgemeine Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen (zum Beispiel Fahren unter Alkohol- oder Medikamenteneinfluss), die Einhaltung von Fahrpersonalsvorschriften zu Lenk- und Ruhezeiten sowie die entsprechenden Aufzeichnungspflichten bei Berufskraftfahrern (Fahrerkarte, Fahrtenschreiber).

Die Verletzung der Kontrollpflichten des Halters in Bezug auf den Führerschein der Firmenwagennutzer kann zu einer eigenständigen strafrechtlichen Haftung des Fuhrparkverantwortlichen nach § 21 StVG führen. Denn nach § 21 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 2 StVG macht sich strafbar, wer fahrlässig als Halter eines Kraftfahrzeugs anordnet oder zulässt, dass jemand das Fahrzeug führt, der die dazu erforderliche Fahrerlaubnis nicht hat. Die Pflicht zur Führerscheinkontrolle kann aber, wie jede andere Halterpflicht auch, separat übertragen werden.

Wer ist die halterverantwortliche Person im Unternehmen?

Nach einer allgemeinen Definition ist Halter eines Fuhrparkfahrzeugs, wer ein Firmenfahrzeug auf eigene Rechnung gebraucht und wer tatsächlich, vornehmlich wirtschaftlich, über die Fahrzeugbenutzung als Gefahrenquelle so verfügen kann, sodass es dem Wesen der Veranlasserhaftung entspricht. Halter sind insoweit auch Unternehmen, wenn sie Firmenfahrzeuge auf eigene Rechnung in Gebrauch haben, den Nutzen der Verwendung erhalten und die Kosten der Fahrzeugnutzung tragen. Das ist im Firmenfuhrpark ganz regelmäßig der Fall.

Ist die Halterin eine juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, treffen die Halterpflichten nach § 14 Abs. 1 StGB grundsätzlich deren Vertreter. Das sind beispielsweise der Geschäftsführer bei einer GmbH, der Vorstand bei der Aktiengesellschaft und der oder die Geschäftsführer einer Personengesellschaft wie bei einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder einer offenen Handelsgesellschaft (OHG). Die unternehmensinterne Halterverantwortung liegt daher regelmäßig zuerst bei den vertretungsberechtigten Geschäftsführungsorganen des Unternehmens, das einen Fuhrpark mit gekauften oder geleasten Fahrzeugen betreibt beziehungsweise welches das Geschäftsfahrzeug angeschafft hat. Sie kann aber von der Geschäftsleitung auf andere Personen delegiert, das heißt übertragen werden.

Delegation der Führerscheinkontrolle heißt nicht „weg damit“

Die Führerscheinkontrolle im Fuhrpark gehört zu den delegierbaren Halterpflichten. Die Pflicht, sich vor der Überlassung des Fahrzeugs den Führerschein zeigen zu lassen, besteht jedenfalls in einem bestehenden Arbeitsverhältnis. Wie jeder Halter darf auch der Arbeitgeber die Halter-

DEUTSCHLANDS SERVICE PREISDECKEL

pflichten delegieren (vgl. § 14 Abs. 2 StGB). In den allermeisten Fällen kann oder will die Geschäftsleitung als Arbeitgeber die Halterpflichten für den Firmenfuhrpark nicht persönlich wahrnehmen. Wenn eine solche höchstpersönliche Durchführung der Führerscheinkontrolle nicht infrage kommt, dann sollte die Übertragung der entsprechenden Halterpflicht im Wege einer Aufgabendelegation erfolgen. Die Delegation beziehungsweise Übertragung der Führerscheinkontrolle kann entweder innerhalb des eigenen Unternehmens oder außerhalb des eigenen Unternehmens durch Delegation an einen externen Fuhrparkdienstleister erfolgen. Wie dem auch sei: Die wesentlichen Anforderungen an die Umsetzung der Delegation sind hierbei prinzipiell die gleichen.

An die Sorgfaltspflicht des Halters sind zwar strenge Anforderungen zu stellen; sie dürfen aber auch nicht überspannt werden. Eine wirksame Delegation bewirkt, dass anstelle des Halters derjenige strafrechtlich verantwortlich ist, der von diesem zur Leitung mit entsprechender Personal- und Führungsverantwortung bestimmt wurde. Eine wirksame Delegation setzt allerdings die Geeignetheit der mit der Aufgabe betrauten Person voraus. Der Betriebsinhaber oder Geschäftsführer hat daher darauf zu achten und sich darüber zu vergewissern, dass er eine sorgfältige und zuverlässige Person mit der Aufgabe der Führerscheinkontrolle beauftragt. Andernfalls ist die Verantwortung nicht wirksam übertragen oder kommt im schlimmsten Fall wieder wie ein „Bumerang“ zurück. Besonders wichtig ist, dass den Beauftragten im Fall einer Delegation der Führerscheinkontrolle jedenfalls keine weitergehenden Pflichten treffen als den Halter selbst.

Was muss der „Delegierte“ bei der Führerscheinkontrolle beachten?

Überlässt der Halter einem anderen ein Fahrzeug, hat er grundsätzlich vor der Fahrzeugüberlassung zu überprüfen, ob die Person, der das Fahrzeug überlassen wird, im Besitz der dazu erforderlichen Fahrerlaubnis ist. Das gilt entsprechend für die damit vom Halter beauftragte Person. Der Halter – mithin auch der Beauftragte – muss sich dazu in der Regel vom Fahrer den Originalführerschein vorlegen lassen, wenn er nicht sicher weiß, dass der andere eine Fahrerlaubnis besitzt. Er hat die Führerscheinklasse und eine etwaige Gültigkeitsdauer zu beachten. Mit einer ihm unverständlichen fremdsprachigen „Bescheinigung“ darf er sich nicht begnügen. Der Umstand, dass ein EU-Bürger ein Führerscheindokument eines EU-Mitgliedstaats vorlegt, begründet für den Halter (und damit zugleich für den Beauftragten) jedoch keine Pflicht, weitere Nachprüfungen bei der Fahrerlaubnisbehörde oder der Polizei zu veranlassen. Denn ein Führerschein aus einem Mitgliedstaat der EU oder einem Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) bleibt in der Regel auch nach Wohnsitznahme in der Bundesrepublik gültig (vgl. § 28 Abs. 1 FeV).

Aktuelle Entscheidung des BayObLG zur Führerscheinkontrolle

Das Bayerische Oberste Landesgericht (Bay ObLG) hatte sich in einer aktuellen Entscheidung (vom 07.11.2022, Az. 203 StRR 420/22) mit der Delegation der Halteraufgaben durch die Geschäftsleitung eines Bauunternehmens an einen Bauleiter zu befassen.

In der vom BayObLG entschiedenen Sache ging es um die strafrechtliche Haftung nach § 21 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 2 StVG. Das ist die Straftat eines Kraftfahrzeughalters, der fahrlässig zulässt, dass jemand das Fahrzeug führt, der die dazu erforderliche Fahrerlaubnis nicht besitzt. Im Kern ging es hier um die Frage, ob eine wirksame unternehmensinterne Delegation von Halterpflichten wie der Führerscheinkontrolle auch dann möglich ist, wenn vorher weder eine Vermittlung von Rechtskenntnissen des deutschen und internationalen Fahrerlaubnisrechts noch Hinweise auf Fälschungsmerkmale von Führerscheindokumenten erfolgt sind.

Der Sachverhalt entspricht dem Alltag in vielen Fuhrparks in deutschen Unternehmen:

Angeklagt war der Geschäftsführer eines in Deutschland ansässigen und bundesweit tätigen Bauunternehmens mit etwa 400 bis 600 Angestellten, der einen Bauleiter mit Fuhrparkaufgaben betraut hatte. Die jeweiligen Bauleiter waren von der Geschäftsleitung beauftragt, den

(Fortsetzung auf S. 44)



VOLLE KOSTENKONTROLLE DURCH INTELLIGENTE WERKSTATTSTEUERUNG

RONYA ist die erste voll digitale Plattform für Fahrer, Fuhrpark und Werkstatt ohne Systembruch. Werkstatttermine einfach online buchen, direkt Termine bekommen und vorher wissen, was es nachher kostet. Das perfekte Tool für kosteneffizientes Flottenmanagement.

Buche noch heute deinen Präsentationstermin unter:
<https://calendly.com/ronya-mobility/30min>



RECHTSPRECHUNG

STRAFRECHT/BUSSGELD/ ORDNUNGSWIDRIGKEITEN

Trunkenheitsfahrt mit 1,6 Promille auf dem Fahrrad

Nach § 3 Abs. 1 Satz 1 StVG hat die Fahrerlaubnisbehörde die Fahrerlaubnis zu entziehen, wenn sich ihr Inhaber als ungeeignet oder nicht befähigt zum Führen von Kraftfahrzeugen erweist. Ungeeignet zum Führen von Kraftfahrzeugen ist unter anderem, wer – ohne alkoholabhängig zu sein – Alkohol missbräuchlich konsumiert, indem er das Führen von Fahrzeugen und einen die Fahrsicherheit beeinträchtigenden Alkoholkonsum nicht hinreichend sicher trennt (Anlage 4 Nr. 8.1 zur FeV). Hat ein Fahrerlaubnisinhaber ein Fahrzeug im Straßenverkehr bei einer Blutalkoholkonzentration von 1,6 Promille oder mehr oder einer Atemalkoholkonzentration von 0,8 mg/l oder mehr geführt, ordnet die Fahrerlaubnisbehörde an, dass ein medizinisch-psychologisches Gutachten beizubringen ist (§ 46 Abs. 3 i. V. m. § 13 Satz 1 Nr. 2 Buchst. c FeV). Dies gilt nach dem eindeutigen Gesetzeswortlaut nicht nur für eine Fahrt mit einem Kraftfahrzeug, sondern auch für eine Fahrt mit einem nicht motorisierten Fahrzeug, also auch bei einer erstmaligen Trunkenheitsfahrt mit einem Fahrrad.

Die Wiedererlangung der Fahreignung nach Beendigung des Missbrauchs setzt voraus, dass die erforderliche Änderung des Trinkverhaltens gefestigt ist (Anlage 4 Nr. 8.2 zur FeV). Bayerischer VGH, Beschluss vom 25.07.2023, Az. 11 CS 23.125

Keine Akteneinsicht für Fahrzeughalter als Zeuge im Bußgeldverfahren

Dem als Zeuge in einem Bußgeldverfahren befragten Fahrzeughalter steht regelmäßig auch über einen beauftragten Rechtsanwalt kein Anspruch auf Akteneinsicht in die Ermittlungsakte zu.

Dieser Anspruch ergibt sich insbesondere nicht aus § 49b OWiG i. V. m. § 475 Abs. 1, Abs. 2 StPO. Danach kann ein Rechtsanwalt unbeschadet des § 57 BDSG für Privatpersonen beziehungsweise sonstige Stellen Auskünfte aus Akten, die dem Gericht vorliegen oder diesem im Falle der Erhebung der öffentlichen Klage vorzulegen wären, erhalten, soweit er hierfür ein berechtigtes Interesse dargelegt. Derartige Auskünfte sind zu versagen, wenn der hiervon Betroffene ein schutzwürdiges Interesse an der Versagung hat. Die darüber hinausgehende Akteneinsicht kann unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 gewährt werden, wenn die Erteilung von Auskünften einen unverhältnismäßigen Aufwand erfordern oder nach Darlegung dessen, der Akteneinsicht begehrt, zur Wahrnehmung des berechtigten Interesses nicht ausreichen würde.

Diese Voraussetzungen liegen bereits deshalb nicht vor, weil die Antragstellerin keine Tatsachen vortragen hat, aus denen sich ein berechtigtes Interesse an der Erlangung der mit der Akteneinsicht verfolgten Informationen herleiten lässt. Soweit sie vortragen lässt, dass die Akteneinsicht dazu diene, gegebenenfalls den verantwortlichen Fahrzeugführer ermitteln und namhaft machen zu können, vermag sie damit nicht durchzudringen, da es dem Gericht völlig unverständlich erscheint, was die Antragstellerin beziehungsweise ihr Geschäftsführer bei einer Akteneinsicht mehr hätten an Erkenntnissen gewinnen können als durch die Wahrnehmung der bereits mit dem Zeugenvernehmungsbogen übersandten Tatfotos, auf denen insbesondere auch

der verantwortliche Fahrzeugführer klar zu erkennen ist. AG Eilenburg, Beschluss vom 30.08.2023, Az. 8 OWi 510/23

VERWALTUNGSRECHT/ FAHRERLAUBNIS

Anspruch auf Wiedererteilung einer Fahrerlaubnis nach Alkoholfahrt mit 1,34 ‰

Nach dem aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnisstand kann von einer außergewöhnlichen Alkoholgewöhnung und der damit einhergehenden erhöhten Gefahr einer erneuten Trunkenheitsfahrt bereits dann ausgegangen werden, wenn der Betroffene bei der zurückliegenden Trunkenheitsfahrt eine Blutalkoholkonzentration von mindestens 1,1 ‰ aufwies, er aber trotz dieser hohen Blutalkoholkonzentration (nahezu) keine alkoholbedingten Ausfallerscheinungen zeigte. Zu alkoholbedingten Ausfallerscheinungen zählen insbesondere die Fahrweise, das heißt eine auffällige, regelwidrige, besonders sorglose und leichtsinnige Fahrweise, aber auch Gleichgewichts- und Sehestörungen, ein stolpernder oder schwankender Gang, Sprechstörungen sowie unbeherrschtes, apathisches oder aggressives Verhalten. Dies alles konnte beim Betroffenen nicht festgestellt werden. Bayerischer VGH, Beschluss vom 07.08.2023, Az. 11 CE 23.1060

Fahrerlaubnisentziehung: gelegentlicher Cannabiskonsum und Medizinalcannabis

Nach § 46 Abs. 1 Satz 1 FeV hat die Fahrerlaubnisbehörde die Fahrerlaubnis zu entziehen, wenn sich der Inhaber der Fahrerlaubnis als zum Führen von Kraftfahrzeugen ungeeignet erwiesen hat. Gemäß Nr. 9.2.2 i. V. m. der Vorbemerkung Nr. 3 der Anlage 4 zur FeV ist ein Kraftfahrer, der gelegentlich Cannabis einnimmt, im Regelfall als ungeeignet zum Führen von Kraftfahrzeugen anzusehen, wenn er nicht zwischen dem Konsum von Cannabis und dem Führen eines Kraftfahrzeugs trennen kann. Beim Fahrerlaubnisinhaber lag (zumindest) die gelegentliche Einnahme von Cannabis vor.

Nach dem toxikologischen Untersuchungsbericht vom 23.12.2022 wurde in der Blutprobe ein THC-Carbonsäure-(THC-COOH-)Wert oberhalb des Grenzwerts von 100 ng/ml, namentlich 133 ng/ml, sowie ein THC-Wert von 2,2 ng/ml im Blutserum nachgewiesen. Daraus ergibt sich, dass der Fahrerlaubnisinhaber am 05.12.2022 nach dem Cannabiskonsum ein Kraftfahrzeug geführt hat. Darin liegt ein Verstoß gegen das Trennungsgebot nach Nr. 9.2.2 der Anlage 4 zur FeV, der Zweifel an der Fahreignung begründet und die Fahrerlaubnisbehörde gemäß § 14 Abs. 1 Satz 3 FeV dazu ermächtigt, im Ermessenswege ein medizinisch-psychologisches Gutachten anzuordnen, welches aber nicht beigebracht wurde.

Außerdem hatte der Fahrerlaubnisinhaber nachweislich bereits am 06.05.2019 Cannabis konsumiert, wobei die gelegentlichen Konsumakte noch den notwendigen zeitlichen Zusammenhang aufweisen. Auch legt der Übergang von illegalem Cannabiskonsum zum ärztlich verordneten Cannabiskonsum seit dem 14.01.2023 nahe, dass der Fahrerlaubnisinhaber (gegebenenfalls wegen bestehender Schmerzen) Cannabis über längere Zeit konsumiert hat; er hat auch nicht substantiiert behauptet, sich vom Cannabiskonsum seit 2019 gelöst zu haben. VG Stade, Beschluss vom 18.08.2023, Az. 1 B 1249/23

(Fortsetzung auf S. 46)

jeweiligen Fuhrpark der Firma vor Ort selbstständig zu verwalten und eigenverantwortlich zu entscheiden, welchem Mitarbeiter ein Fahrzeug überlassen werden durfte. Die Bauleiter waren angewiesen, dazu eine Kontrolle des Führerscheins vorzunehmen.

Ein – gesondert strafrechtlich verfolgter – Mitarbeiter des Unternehmens zeigte dem Bauleiter ein rumänisches Identitätsdokument und einen europäischen Führerschein vor. Daraufhin erhielt er vom Bauleiter einen Firmen-Pkw ausgehändigt, den er am 17. Dezember 2021 führte. Eine anlässlich einer Kontrolle durchgeführte polizeiliche Führerscheinabfrage ergab, dass dem Fahrer in Europa gar keine Fahrerlaubnis ausgestellt worden war. Der von ihm beim Bauleiter vorgezeigte Führerschein wurde im Verfahren zwar nicht sichergestellt. Das Amtsgericht war aber in erster Instanz nach der durchgeführten Beweisaufnahme davon ausgegangen, dass es sich dabei um eine Fälschung handelte, die der Bauleiter schlicht nicht erkannt hatte.

Verurteilung des Geschäftsführers zu einer Geldstrafe

Das Amtsgericht Nürnberg (Urteil vom 19.04.2022, Az. 55 Cs 706 Js 101516/22) hatte den Geschäftsführer des Bauunternehmens wegen des fahrlässigen Zulassens des Führens eines Kraftfahrzeugs ohne die dazu erforderliche Fahrerlaubnis zu einer Geldstrafe von 1.500 Euro (= 15 Tagessätze zu je 100 Euro) verurteilt. Die hiergegen eingelegte „Sprungrevision“ war im Ergebnis begründet. Die Haltereigenschaft des vom Angeklagten als Geschäftsführer geführten Bauunternehmens lag zwar vor. Jedoch war der Fahrlässigkeitsvorwurf bei der Delegation an den Bauleiter im Ergebnis nicht begründet. Das BayObLG hob das Urteil daher auf und sprach den Geschäftsführer frei.

Freispruch durch das BayObLG: „ohne Weiteres“, aber warum?

Das Bayerische Oberste Landesgericht (BayObLG) hat hierzu entschieden, dass die unternehmensinterne Delegation der Halteraufgaben an eine Person mit Führungsaufgaben auch ohne die vorherige Vermittlung von rechtlichen Kenntnissen des deutschen und internationalen Fahrerlaubnisrechts und ohne Hinweise auf Fälschungsmerkmale von Führerscheindokumenten möglich ist. Dabei hat sich der Gehalt der erforderlichen Weisungen maßgeblich an der Person des Beauftragten und der Art des Fahrzeugs zu orientieren. Legt ein Beschäftigter seinem Vorgesetzten einen von einem EU-Mitgliedstaat ausgestellten Führerschein der entsprechenden Führerscheinklasse vor, darf dieser, sofern nicht besondere Umstände vorliegen, von einer ordnungsgemäß erteilten Fahrerlaubnis ausgehen.

Im Ergebnis war der Angeklagte „ohne Weiteres“ vom Vorwurf des fahrlässigen Zulassens des Führens eines Kraftfahrzeugs ohne die dazu erforderliche Fahrerlaubnis freizusprechen. Denn er hatte die ihm als Geschäftsführer originär obliegende Pflicht, sich mittels einer Sichtprüfung des Originalführerscheins darüber zu vergewissern, dass jeder Fahrzeugnutzer im Besitz einer zum Führen des Fahrzeugs erforderlichen gül-

(Fortsetzung auf S. 46)



Der Mitsubishi ASX

Kompakt. Vielfältig. Zuverlässig

Vielfältige Antriebsauswahl, moderne Sicherheitsausstattung, günstige Leasingraten: Der Mitsubishi ASX hat alles, was ein guter Dienstwagen braucht. Lassen Sie sich von unserem kompakten SUV überzeugen. Jetzt beim Mitsubishi Handelspartner in Ihrer Nähe und auf: mitsubishi-asx.de

Nur für
Gewerbetreibende¹

mtl. ab **168 EUR²** zzgl. MwSt.

Kraftstoffverbrauch (l Benzin/100 km) ASX BASIS 1.0 Turbo-Benziner 67 kW (91 PS) 6-Gang Kurzstrecke 7,2; Stadtrand 5,8; Landstraße 5,3; Autobahn 6,8; kombiniert 6,2; CO₂-Emission (g/km) kombiniert 140. **ASX Mildhybrid TOP 1.3 Turbo-Benziner 116 kW (158 PS) 7-Gang-DCT** Kurzstrecke 7,5; Stadtrand 5,7; Landstraße 5,0; Autobahn 6,3; kombiniert 5,9; CO₂-Emission (g/km) kombiniert 134. **Werte nach WLTP.****

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km, Details unter mitsubishi-motors.de/herstellergarantie **Alle Angaben wurden nach VO (EG) 715/2007, VO (EU) 2018/1832 ermittelt. Der WLTP-Prüfzyklus hat den NEFZ-Prüfzyklus vollständig ersetzt, sodass für dieses Fahrzeug keine NEFZ-Werte und keine CO₂-Effizienzklassen vorliegen. **Die tatsächlichen Werte hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc.; dadurch kann sich der Verbrauch erhöhen und die Reichweite reduzieren.** Weitere Informationen unter mitsubishi-motors.de/asx

1 | Nur für Gewerbekunden und Freiberufler im Rahmen ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit, nur gegen Vorlage eines entsprechenden Nachweises. Angebot nicht gültig für Verbraucher/Privatkunden. **2** | ASX BASIS 1.0 Turbo-Benziner 67 kW (91 PS) 6-Gang Leasingbeispiel: Zugrunde liegender Fahrzeugpreis entspricht der unverbindlichen Preisempfehlung der MMD Automobile GmbH, Friedberg, in Höhe von 20.727,90 EUR (netto), Sonderzahlung 5.965,55 EUR (netto), monatliche Rate 167,23 EUR (netto), Laufzeit 48 Monate, Laufleistung p.a. 10.000 km. Freibleibendes Leasingangebot der **MKG Bank, Zweigniederlassung der MCE Bank GmbH**, Schieferstein 9, 65439 Flörsheim, zzgl. gesetzl. MwSt. und Überführungskosten.

Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg



RECHTSPRECHUNG

Fahrerlaubnisentziehung eines Berufskraftfahrers: Überschreitung der Punkteschwelle

Berufskraftfahrer haben gegenüber ihrem Arbeitgeber die ungeschriebene arbeitsvertragliche Nebenpflicht, jegliche Verkehrsverstöße zu unterlassen, die zur Entziehung der Fahrerlaubnis führen können. Wird die Fahrerlaubnis eines Berufskraftfahrers wegen eines Verkehrsverstößes mit einem weiteren Punkt im Verkehrszentralregister geahndet und daraufhin wegen Überschreitung der Punkteschwelle die Fahrerlaubnis entzogen, war für den Arbeitslosen bei einfachster Betrachtung erkennbar, dass bei einem weiteren Verkehrsverstoß der Verlust der Fahrerlaubnis und infolgedessen auch des Arbeitsplatzes drohte, sodass von grober Fahrlässigkeit im Sinne des Sperrzeitrechts auszugehen ist. Die irrtümliche Annahme des Arbeitslosen, ein älterer Punkt sei inzwischen verfallen, sodass der neu hinzugetretene Punkt nicht zum Entzug der Fahrerlaubnis führen würde, ist insoweit irrelevant. Ein solcher Irrtum zeigt vielmehr, dass sich der Arbeitslose der Tragweite möglicher weiterer Verstöße durchaus bewusst war, er jedoch irrig davon ausging, sich noch weitere Verstöße erlauben zu können, bevor es zur Entziehung der Fahrerlaubnis kommt. Insofern war sein Verhalten nicht von der Einsicht geprägt, sein Verhalten im Straßenverkehr zu ändern, sondern belegt vielmehr das Unverständnis über den Sinn und Zweck des Punktesystems und seine grobe Fahrlässigkeit hinsichtlich der Folgen weiterer Sorgfaltsverstöße. Zudem hätte der Arbeitslose selbst, wenn seiner Argumentation insoweit zu folgen wäre, sich zuvor bei der Fahrerlaubnisbehörde über seinen aktuellen Punktestand erkundigen können. LSG Baden-Württemberg, Urteil vom 19.04.2023, Az. L 8 AL 1022/22

MPU-Anordnung bei gelegentlichem Cannabiskonsum

Ordnet die Fahrerlaubnisbehörde die Beibringung eines medizinisch-psychologischen Gutachtens gegenüber einer Person an, die gelegentlich Cannabis konsumiert und gegen das Trennungsgebot verstoßen hat, darf die Begutachtungsstelle die Erstellung eines positiven Gutachtens nicht generell und ohne sachlichen, sich aus den konkreten Umständen des Einzelfalls ergebenden Grund von einem Abstinenznachweis abhängig machen. Weist der Betroffene in einem solchen Fall auf ein derartiges Verhalten der Begutachtungsstelle substantiiert hin, ist die Fahrerlaubnisbehörde regelmäßig gehalten, bei der Begutachtungsstelle auf eine der geltenden Rechtslage, insbesondere der Nummer 9.2.2 der Anlage 4 der FeV entsprechende Begutachtung und Beantwortung der von ihr gestellten Fragen hinzuwirken. VGH Baden-Württemberg, Beschluss vom 14.06.2023, Az. 13 S 366/23

Fahrerlaubnisentziehung wegen Trunkenheitsfahrt mit E-Scooter

Eine Trunkenheitsfahrt mit einem E-Scooter begründet die Regelvermutung der Ungeeignetheit des Täters zum Führen eines Kfz. Durch seine gedankenlose Nutzung eines E-Scooters in erheblich alkoholisiertem Zustand hat der Angeklagte die Katalogtat der fahrlässigen Trunkenheit im Verkehr erfüllt und sich damit als ungeeignet zum Führen von Kraftfahrzeugen erwiesen. Die Argumentation, die Benutzung eines E-Scooters durch einen betrunkenen Fahrer gefährde andere Menschen nicht in gleichem Maße wie eine mittels Pkw oder Lkw begangene Trunkenheitsfahrt, verfängt nicht. Das Gesetz bestimmt, dass die Entziehung der Fahrerlaubnis gemäß § 69 Abs. 1 Satz 1 StGB zwingend anzuordnen ist, wenn die Voraussetzungen hierfür gegeben sind. Ein Ermessen des Tatrichters besteht nicht. Von der Entziehung der Fahrerlaubnis kann nur in Ausnahmefällen abgesehen werden. OLG Frankfurt a. M., Urteil vom 08.05.2023, Az. 1 Ss 276/22

VERWALTUNGSRECHT: STRASSEN- UND WEGERECHT

Sondernutzungserlaubnis: Free-Floating-System für E-Scooter im öffentlichen Straßenraum

Das gewerbliche Einbringen von E-Scootern in den öffentlichen Straßenraum („Free-Floating-System“) ist eine straßenrechtliche Sondernutzung. Eine Sondernutzungserlaubnis darf nur aus Gründen versagt oder mit Nebenbestimmungen erlassen werden, die einen sachlichen Bezug zur Straße aufweisen. Eine Begrenzung der im Straßenraum zuzulassenden E-Scooter sowie eine Begrenzung der Anzahl der Anbieter begegnet grundsätzlich keinen rechtlichen Bedenken. Bewerben sich mehrere Anbieter um eine begrenzte Anzahl an Sondernutzungserlaubnissen, haben diese lediglich einen Anspruch auf eine ermessensfehlerfreie Auswahlentscheidung durch die Behörde. VG Bremen, Beschlüsse vom 24.05.2023, Az. 5 V 829/23

(Fortsetzung auf S. 48)



Die Delegation der Führerscheinkontrolle ist ohne große Vorbedingungen zulässig

tigen Fahrerlaubnis ist, wirksam an den Bauleiter delegiert, und zwar noch vor der Fahrzeugüberlassung an den gesondert strafrechtlich verfolgten Mitarbeiter. Die Übertragung der Halterpflichten bewirkte, dass der angeklagte Geschäftsführer insoweit von seiner eigenen Kontrollpflicht befreit wurde.

Gegen die Zulässigkeit der Delegation der Halterpflichten von der Geschäftsführung an einen Bauleiter bestehen keine durchgreifenden rechtlichen Bedenken. Bei der beauftragten Person handelte es sich um den vor Ort für die Baustelle und für den Fuhrpark Verantwortlichen. Als Vorgesetzter des gesondert strafrechtlich verfolgten Mitarbeiters war der Bauleiter zudem diesem gegenüber weisungsbefugt. Aufgrund dessen Führungsposition konnte der angeklagte Geschäftsführer somit grundsätzlich dem Bauleiter sowohl die Entscheidungskompetenz für die Überlassung der Fahrzeuge vor Ort als auch die Halterpflichten übertragen.

Für die Rechtswirksamkeit der Delegation bedurfte es hier nicht der vom Amtsgericht vermissten Dokumentation der Anweisung. Dass der angeklagte Geschäftsführer dem Bauleiter eine Kontrolle des Führerscheins auferlegt hatte, hat das Amtsgericht jedoch festgestellt. Die Delegation als solche bedarf keiner besonderen Form, insbesondere keiner Schriftform. Sie kann sowohl einzelfallbezogen als auch generell mündlich erfolgen. Eine Arbeitsplatzbeschreibung zu Dokumentationszwecken ist demnach keine zwingende Wirksamkeitsvoraussetzung für die verbindliche Übertragung der Halterpflichten.

Entgegen der Rechtsauffassung des Amtsgerichts war die Delegation der Halteraufgaben an den Bauleiter auch ohne die vorherige Vermittlung von rechtlichen Kenntnissen des deutschen und internationalen Fahrerlaubnisrechts und ohne Hinweise auf Fälschungsmerkmale von Führerscheindokumenten möglich. Welche Instruktionen geboten sind, ist eine Frage des Einzelfalls. Der Gehalt der erforderlichen Weisungen hat sich maßgeblich an der Person des Beauftragten und der Art des Fahrzeugs zu orientieren. Innerhalb eines Unternehmens erachtet der Senat die Übertragung der Führerscheinkontrolle auf eine in das Unternehmen eingegliederte und mit Führungsaufgaben betraute Person in Form einer Anweisung, vor einer Überlassung eines Firmen-Pkws an einen unterstellten Mitarbeiter eine Sichtprüfung des Originalführerscheins vorzunehmen, verbunden mit der Entscheidungskompetenz, bei Zweifeln das Fahrzeug nicht auszuhändigen, für eine wirksame Delegation der Halterpflichten als ausreichend.

Legt ein Beschäftigter seinem Vorgesetzten einen von einem EU-Mitgliedstaat ausgestellten Führerschein der entsprechenden Führerscheinklasse vor, darf dieser von einer ordnungsgemäß erteilten Fahrerlaubnis ausgehen. Dass diese gefälscht, ungültig oder die Fahrerlaubnis dem anderen in-

zwischen entzogen worden sein könnte, braucht er nur bei Vorliegen besonderer Anhaltspunkte in Rechnung zu stellen. Solange Letzteres nicht der Fall ist, muss der Halter nicht prüfen, ob die Fahrerlaubnis des anderen tatsächlich erteilt wurde.

Der Geschäftsführer war danach im vorliegenden Fall nicht gehalten, dem Bauleiter für den Fall der Vorlage eines EU-Führerscheins durch einen Firmenmitarbeiter noch weitere, über die Sichtprüfung hinausgehende Vorgaben, etwa auf eine generelle Prüfung auf Fälschungsmerkmale, zu machen. Eine anlasslose Abklärung durch eine Polizei- oder Führerscheinbehörde ist bei einem EU-Dokument ebenfalls nicht veranlasst. Das gilt mit Blick auf den Schutz der Freizügigkeit auch, wenn Staatsangehörigkeit, Wohnsitz und Ausstellerbehörde im EU-Inland auseinanderfallen. Den vom Amtsgericht im angefochtenen Urteil zugrunde gelegten Erfahrungssatz des Inhalts, dass in einem bestehenden Arbeitsverhältnis für den Fall der Vorlage eines in einem EU-Mitgliedstaat ausgestellten Führerscheins oder für den Fall der Abweichung von Staatsangehörigkeit und Ausstellungsland eine gesteigerte Prüfungspflicht des Arbeitgebers bestünde, auf die der Angeklagte den Bauleiter im Vorhinein hätte hinweisen müssen, gibt es danach nicht.

Kein Bumerang für die Geschäftsleitung

Ein Ausnahmefall, dass die Verantwortlichkeit des Halters auf den angeklagten Geschäftsführer

zurückgefallen wäre, liegt hier nicht vor. Denn nach den Feststellungen des Amtsgerichts gibt es keine tragfähigen Anhaltspunkte dafür, dass dieser zum Zeitpunkt der Delegation an den Bauleiter oder anschließend von einer Unzuverlässigkeit des Bauleiters ausgehen musste. Vielmehr ist das Amtsgericht zu der Überzeugung gelangt, dass sich der Bauleiter den Führerschein des gesondert verfolgten Mitarbeiters vorlegen ließ und damit seiner – vom Halter übernommenen – Pflicht zur Sichtprüfung des Führerscheins vor der Überlassung des Fahrzeugs an den Fahrer auch nachgekommen war. Weitere Prüfungspflichten des Bauleiters, insbesondere auf den Ausschluss einer möglichen Fälschung des Dokuments, bestanden nach dem oben Gesagten gerade mit Blick auf den Vertrauenstatbestand eines bestehenden Beschäftigungsverhältnisses des Fahrers nicht. Anhaltspunkte dafür, dass der dem Bauleiter vorgezeigte – falsche – EU-Führerschein den gesondert verfolgten Mitarbeiter auch aus anderen Gründen als einer Fälschung nicht berechtigt hätte, den Firmen-Pkw zu führen, sind nicht ersichtlich.

Auch wenn der gesondert strafrechtlich verfolgte Mitarbeiter dem Bauleiter ein gefälschtes Dokument vorlegte, lässt dies die Wirksamkeit der Delegation der Halterpflichten auf den Bauleiter somit unberührt. Darauf, ob der Bauleiter im Einzelfall die Fälschung hätte erkennen können, kommt es für die Frage der insoweit im Vorhinein (ex ante) zu beurteilenden wirksamen

Delegation der Halterpflichten nicht an.

Folgen für die Praxis der Führerscheinkontrolle

Die Entscheidung des BayObLG dürfte so manchen Geschäftsführer und Fuhrparkleiter im Hinblick auf die Anforderungen der Delegation der Pflicht zur Führerscheinkontrolle beruhigen. Sie biete neben wichtigen grundsätzlichen Erkenntnissen auch einige praxisrelevante Klarstellungen für die Fuhrparkpraxis:

1. Sowohl die Entscheidungskompetenz für die Überlassung der Fahrzeuge vor Ort als auch die Halterpflichten können grundsätzlich an Führungspersonen im Unternehmen übertragen werden.

Die jeweilige Führungsperson ist dann örtlich und sachlich für den Fuhrpark verantwortlich. Der Grund hierfür liegt unter anderem in der arbeitsrechtlichen Weisungsbefugnis des Vorgesetzten gegenüber seinen Mitarbeitern. Dies gilt grundsätzlich für Abteilungsfahrzeuge, über deren Verwendung der jeweils vorgesetzte Abteilungsleiter gegenüber seinen Mitarbeitern entscheidet. Insoweit ist davon auszugehen, dass schon aufgrund der Führungsposition im Unternehmen feststeht, dass eine geeignete und sorgfältig ausgewählte Person für die Übertragung der Halteraufgaben ausgewählt worden ist.

(Fortsetzung auf S. 48)

Aral Fleet Solutions: Effizient, transparent und ohne versteckte Aufschläge

Advertorial

Aral Fleet Solutions gehört im Tankkarten-Wettbewerb zu den Anbietern mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis. Qualität steht vor Quantität, denn in allen Bereichen bietet Aral für Flotten aller Art und Größe Top-Leistungen zu attraktiven und transparenten Konditionen ohne versteckte Aufschläge.

Schluss mit dem Papierkrieg

Die Tankkarten von Aral Fleet Solutions senken sowohl den administrativen als auch den operativen Aufwand bei der Flottensteuerung und Fahrzeugnutzung. Ganzheitliche Mobilitätslösungen umfassen alles, was Berufskraftfahrer:innen und Flottenmanager:innen im Arbeitsalltag brauchen – von der klassischen Tankkarte bis zur reibungslosen Integration von (teil-)elektrifizierten Fahrzeugen und weiteren alternativen Antriebsarten. Dabei nimmt Aral den

Flottenmanager:innen einen Großteil der Arbeit ab: Die Energiekosten – egal ob getankter Kraftstoff oder geladene Energie für E-Fahrzeuge – werden auf nur einer Rechnung ausgewiesen. Zudem unterstützt Aral Geschäftspartner:innen bei der Digitalisierung der Flotte mit variablen Zahlungsmethoden, einem webbasierten Kundenportal und modernen Apps.

Großes Netz mit REWE To Go und PAYBACK

Für größtmögliche Versorgungssicherheit ohne teure Umwege sorgen über 2.400 Aral Stationen. Dort stehen Fahrer:innen praktisch nie vor verschlossenen Türen, denn ein Großteil dieser Stationen ist rund um die Uhr geöffnet. Hinzu kommen ein hochwertiges Shopangebot an inzwischen fast 900 Aral Tankstellen mit REWE To Go oder die Möglichkeit, PAYBACK Punkte zu sammeln – in dieser Kombination ist das ein

einzigartiges Angebot. Das unternehmenseigene Netz in Deutschland wird ergänzt durch weitere 1.900 Akzeptanzstellen, an denen die Tankkarten von Aral Fleet Solutions ebenfalls genutzt werden können. In Europa umfasst das Stationsnetz im ROUTEX Verbund rund 24.000 Tankstellen in 32 europäischen Ländern.

Leichter Einstieg in die gewerbliche E-Mobilität

Für Flottenmanager:innen, die bereits auf E-Mobilität setzen oder in Zukunft einsetzen wollen, ist Aral Fuel & Charge die erste Wahl. Denn damit kann getankt und an rund 99 Prozent aller öffentlich zugänglichen Ladepunkte in Deutschland Strom für E-Fahrzeuge geladen werden. Besonders zügig geht der Ladevorgang an den rund 1.700 Aral pulse Ladepunkten. Auch der Aufbau einer eigenen Ladeinfrastruktur für das Firmengelände oder die rechtssichere Rückerstattung von Energiekosten an Mitarbeiter:innen, die ihr Fahrzeug zuhause laden, ist mit Aral Fuel & Charge möglich. Leichter war der Einstieg in die gewerbliche E-Mobilität noch nie.



www.aral.de/fleet



RECHTSPRECHUNG

VERWALTUNGSRECHT/FAHRTENBUCHAUFLAGE

Fahrtenbuchauflage: Zugang des Anhörungsschreibens

Behauptet der Adressat eines mit einfacher Post versandten Schriftstücks, dass ihm ein einzelnes Schreiben nicht zugegangen ist, kann nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden, dass es sich um eine Schutzbehauptung handelt, selbst wenn Verlustfälle in der fraglichen Zeit nicht vermehrt aufgetreten sind, der Briefkasten des Empfängers zugänglich war und dem Empfänger andere Schreiben zugegangen sind. Eine verspätete Anhörung des Fahrzeughalters zur Ermittlung des Fahrzeugführers eines Verkehrsverstößes schließt eine Fahrtenbuchauflage nicht aus, wenn feststeht, dass die Verzögerung für die unterbliebene Ermittlung des Täters nicht ursächlich gewesen ist. Die Dauer einer Fahrtenbuchauflage von zwölf Monaten entspricht selbst bei lediglich mit einem Punkt bewerteten Erstverstößen regelmäßig dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz. OVG des Landes Sachsen-Anhalt, Beschluss vom 29.06.2023, Az. 3 M 40/23

Fahrtenbuchauflage verstößt nicht gegen DSGVO

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) steht weder der Preisgabe der persönlichen Daten des Fahrzeugführers durch den Fahrzeughalter an die Polizei- oder Bußgeldbehörden noch dem Führen eines Fahrtenbuchs entgegen. Dabei bedarf es vorliegend keiner Entscheidung, ob die Verarbeitung personenbezogener Daten im Ordnungswidrigkeitenverfahren in den sachlichen Anwendungsbereich der DSGVO fällt oder sie hiervon gemäß Art. 2 Abs. 2 lit. b) DSGVO ausgenommen ist. Selbst wenn der Anwendungsbereich der DSGVO eröffnet sein sollte, wäre die Preisgabe der persönlichen Daten der Fahrzeugführer durch den Halter an die Polizei- oder Bußgeldbehörden gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO zur Wahrung der berechtigten Interessen der Behörden, eines Dritten im Sinne von Art. 4 Nr. 10 DSGVO, zulässig. Behörden haben ein berechtigtes Interesse daran, die ihnen im öffentlichen Interesse obliegenden Aufgaben zu erfüllen, zu denen die Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten gehört. Gleiches gilt für das Führen eines Fahrzeugbuchs und die damit verbundene Datenerhebung durch den Fahrzeughalter. Ferner ist die Verarbeitung personenbezogener Daten durch die zuständigen Behörden gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. e) DSGVO gerechtfertigt. OVG Rheinland-Pfalz, Beschluss vom 20.06.2023, Az. 7 B 10360/23

Verhältnismäßigkeit der Dauer einer Fahrtenbuchanordnung: 36 Monate?

Die Verhältnismäßigkeit der Zeitspanne, für die ein Fahrtenbuch zu führen ist, ist unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls zu beurteilen. Sofern sich die Behörde zur Begründung der Dauer der Fahrtenbuchanordnung neben der Schwere der Verkehrsverstöße darauf stützt, dass es neben den hier vorgeworfenen Zuwiderhandlungen bereits in der Vergangenheit zu Verkehrsverstößen mit den Fahrzeugen der Halterin gekommen sei, bei denen aufgrund der fehlenden Bereitschaft der Halterin zur Mitwirkung der Fahrzeugführer nicht habe ermittelt werden können, kann vorliegend nicht geklärt werden, ob diese Argumentation in tatsächlicher Hinsicht trägt. Die fehlende Kooperation bei der Aufklärung mehrfacher Verkehrsverstöße ist den vorgelegten Akten nicht mit der erforderlichen Gewissheit zu entnehmen. Die Akte enthält insoweit lediglich vage, nicht näher erläuterte Ausführungen, auf die allein sich die erhebliche Dauer der Fahrtenbuchanordnung von 36 Monaten nicht stützen lässt. Diesbezüglich bedarf es weiterer Sachverhaltsaufklärung im Widerspruchsverfahren.

Die Interessenabwägung zwischen dem öffentlichen Vollziehungsinteresse an der angegriffenen Verfügung und dem Interesse der Halterin, bis zu einer Entscheidung in der Hauptsache vorläufig vom Vollzug verschont zu bleiben, fällt zulasten der Halterin aus. Bei der Fahrtenbuchanordnung handelt es sich um eine Maßnahme zur Abwehr von Gefahren für die Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs. Demgegenüber belastet die Erfüllung der Fahrtenbuchanordnung die Halterin nicht in nennenswertem Umfang. Hinzu kommt, dass die Anordnung eines Fahrtenbuchs dem Grunde nach gerechtfertigt ist. Es spricht einiges dafür, dass die Auferlegung eines Fahrtenbuchs für 24 Monate auf Grundlage des bereits feststehenden Sachverhaltes – wiederholter mit einem Punkt bewerteter unaufgeklärter Verkehrsverstöße – rechtlich nicht zu beanstanden sein dürfte. Da zu erwarten ist, dass vor Ablauf dieses Zeitraums das Widerspruchsverfahren unter Nachholung der genannten Sachverhaltsermittlungen beendet sein wird, besteht auch mit Blick auf das Gebot der Gewährung effektiven Rechtsschutzes kein Anlass, die aufschiebende Wirkung des Widerspruchs gegen die Fahrtenbuchanordnung wiederherzustellen. OVG Rheinland-Pfalz, Beschluss vom 20.06.2023, Az. 7 B 10360/23



Der Fuhrparkleiter muss nicht aktiv nach Fälschungsmerkmalen suchen

Bei dieser Betrachtung ist daher generell für den Fuhrpark zu fordern, dass zumindest der Fuhrparkleiter gegenüber den Fahrzeugnutzern in Bezug auf Fuhrparkfahrzeuge und Dienstwagen und deren Nutzung arbeitsrechtlich weisungsbefugt sein muss. Häufig ist er dies schon aufgrund der meist anders gestalteten Hierarchie im Unternehmen jedoch nicht. Meist werden Fuhrparks auch „nur“ als zentrale oder standortabhängige Serviceabteilung für die anderen Unternehmensteile angesehen. Eine fehlende Weisungsbefugnis des Fuhrparkleiters gegenüber Fahrzeugnutzern aus dem Fuhrpark kann aber dazu führen, dass die delegierte Aufgabe – wie die Führerscheinkontrolle – nicht mehr eigenständig wahrgenommen wird und schon aus diesem Grund auf den delegierenden Geschäftsführer zurückfallen kann.

Eine wirksame Delegation setzt zudem die Geeignetheit der mit der delegierten Aufgabe betrauten Person voraus. Der Betriebsinhaber beziehungsweise Geschäftsführer hat daher darauf zu achten und sich darüber zu vergewissern, dass er eine sorgfältige und zuverlässige Person mit der Aufgabe der Führerscheinkontrolle beauftragt.

2. Die schriftliche Dokumentation der Delegation ist nicht erforderlich für die Rechtswirksamkeit der Delegation an eine Führungsperson.

Die Delegation als solche bedarf keiner besonderen Form, insbesondere keiner Schriftform. Sie kann einzelfallbezogen und generell mündlich erfolgen. Eine Arbeitsplatzbeschreibung zu Dokumentationszwecken ist demnach keine zwingende Voraussetzung für die verbindliche Übertragung der Halterpflichten.

Allerdings ist es aus Beweisgründen durchaus empfehlenswert, entsprechende Anweisungen an das Fuhrparkmanagement zur Führerscheinkontrolle schriftlich zu formulieren und dies im Rahmen einer Arbeitsplatzbeschreibung für das Fuhrparkmanagement für die verbindliche Übertragung der Halterpflichten niederzulegen. Das gilt jedenfalls dann, wenn das Fuhrparkmanagement keine eigenen Führungsaufgaben oder expliziten Vorgesetztenfunktionen im Unternehmen gegenüber den Firmenfahrzeugnutzern wahrnimmt.

3. Die wirksame Delegation der Halteraufgaben setzt voraus, dass die Person, auf welche die Halterpflichten übertragen werden sollen, sorgfältig ausgewählt und durch stichprobenartige Kontrollen im Hinblick auf die gewissenhafte Ausführung der übertragenen Halterpflichten entsprechend überprüft wird.

Für die sorgfältige Auswahl des Delegierten ist es jedoch nicht erforderlich, dass die mit den Fuhrparkaufgaben betraute Person zuvor eine „Fuhrparkausbildung“ erhalten hat. Das Berufsbild des Fuhrparkmanagers ist in der Praxis gewachsen, jedoch (noch) nicht das Ergebnis eines anerkannten Berufsausbildungsgangs mit einer entsprechenden Abschlussprüfung. Vereinzelt werden entsprechende (Zusatz-)Qualifikationen für Fuhrparkmanager als (Zusatz-)Ausbildung mit Abschlussprüfung angeboten. Diese sind für die Wahrnehmung der späteren Fuhrparkaufgaben hilfreich und

sinnvoll. Jedoch ist, wie das BayObLG zu Recht klargestellt hat, eine vorherige Vermittlung von Rechtskenntnissen des deutschen und internationalen Fahrerlaubnisrechts sowie eine Vermittlung von Hinweisen zu Fälschungsmerkmalen von Führerscheindokumenten keine Wirksamkeitsvoraussetzung für die Übertragung von Halterpflichten in Form der Führerscheinkontrolle. Die Führerscheinkontrolle im Unternehmen hat insoweit keinen „polizeilichen“ Charakter.

4. Eine Sichtprüfung des Originalführerscheins ist ausreichend.

Diese klarstellende Erleichterung für die Umsetzung der Führerscheinkontrolle gilt jedenfalls dann, wenn die Sichtprüfung mit der Entscheidungskompetenz verbunden ist, bei Zweifeln am Vorliegen der für das Fahrzeug benötigten Fahrerlaubnis das Fahrzeug entweder nicht auszuhandigen oder – bei einer insoweit „negativ“ verlaufenen Führerscheinkontrolle – das Fahrzeug wieder einzuziehen.

Wer die Führerscheinkontrolle durchführt, darf sich aber regelmäßig darauf verlassen, dass bei Vorliegen eines EU-Führerscheins mit der entsprechenden Fahrerlaubnisklasse eine ordnungsgemäß erteilte Fahrerlaubnis vorliegt. Weitergehende Nachforschungen muss der für die Führerscheinkontrolle Verantwortliche nur bei Vorliegen besonderer Anhaltspunkte in Be-

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.



zug auf die Echtheit (Verdacht der Fälschung) der vorgelegten Fahrerlaubnis, deren Ungültigkeit oder deren (auch nur zeitweisen) Entziehung anstellen. Ohne derartige konkrete Verdachtsmomente darf sich der Verantwortliche für die Führerscheinkontrolle also auf die Dokumentenlage verlassen.

5. Diese Grundsätze können auch auf die elektronische Führerscheinkontrolle übertragen werden.

Wer Führerscheine elektronisch kontrolliert, darf sich darauf verlassen, dass das elektronisch vorgelegte Dokument echt ist und den Nachweis

des Vorliegens einer gültigen Fahrerlaubnis für die jeweilige Fahrerlaubnisklasse darstellt, sofern die für das elektronisch unterstützte Kontrollprozedere erforderlichen Authentizitätsmerkmale (wie registrierte Prüfsiegel) für den Nachweis des Vorhandenseins eines echten Originalführerscheins vorliegen.

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

powered by



vjumi
fleet

Digitales **Flottenmanagement**
mit vjumi fleet

Neu!

Jederzeit den Überblick behalten

Mit vjumi fleet hast du ein zentrales Tool für die Verwaltung, Kostensteuerung und Analyse deiner Flotte.



vjumi.de/fleet

NEUE TASKFORCE

CharIN ruft eine von der Siemens AG, der WiTricity Corporation und MAHLE initiierte Taskforce für die kabellose Energieübertragung ins Leben. Diese Taskforce soll die Einführung und Standardisierung von kabellosen Lösungen zum Laden von Elektrofahrzeugen weltweit vorantreiben, um ein nahtloses Ladeerlebnis ohne Kabel zu ermöglichen. Derzeit gibt es noch Lücken in der Standardisierung, die eine Herausforderung für Fahrzeughersteller darstellen und der Einführung von kabellosem Laden im Weg stehen. „Mit unserer neuen CharIN Taskforce ebnen wir den Weg für ein neues Zeitalter des intelligenten Ladens. Durch den Austausch von Wissen und die Förderung der Zusammenarbeit treiben wir die nahtlose Integration von kabellosen Ladelösungen voran, um die Zukunft von Elektrofahrzeugen weltweit zu sichern“, sagte Claas Bracklo, Vorsitzender von CharIN e. V.. Branchenexperten sind zur Teilnahme eingeladen. Die Taskforce hat im September ihre Arbeit aufgenommen.

ENTSPANNTER ANKOMMEN

Ford hat vom Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) die Freigabe zur Nutzung der BlueCruise-Technologie in Deutschland erhalten. Mit ihr dürfen Autofahrer auf bestimmten, Blue Zones genannten Abschnitten zahlreicher Bundesautobahnen die Hände vom Lenkrad nehmen, während sie dem Verkehrsgeschehen aber weiterhin aufmerksam folgen. Ford BlueCruise entlastet den Fahrer damit und ermöglicht so ein entspannteres Ankommen. Zu den zentralen Voraussetzungen für die Genehmigung gehört die hinter dem Lenkrad angebrachte Infrarotkamera. Sie prüft, ob der Fahrer das Verkehrsgeschehen weiterhin beobachtet. Auf diese Weise stellt sie die aktive Überwachung des Verkehrsgeschehens und die Kontrolle des Wagens durch den Fahrer sicher. In den USA und Kanada haben schon mehr als 194.000 Fahrzeuge der Marken Ford und Lincoln über 175 Millionen Kilometer im BlueCruise-Modus zurückgelegt. Als erstes Modell geht in Deutschland der rein elektrische Mustang Mach-E mit dem Ford BlueCruise-System an den Start.

LADEMANAGEMENT

IO-Dynamics und die flaschenpost teilen eine gemeinsame Vision: ein zuverlässiges und effizientes E-Flottenmanagement. Das Elektrifizierungsvorhaben zählt als spannendes Projekt in der Last-Mile-Logistik. Bis Ende 2023 will der deutschlandweit tätige Onlinesupermarkt flaschenpost an allen 33 Lagerstandorten eine Ladeinfrastruktur aufbauen, an der die Lieferflotte mit 1.000 Elektrofahrzeugen geladen und verwaltet werden kann. Beim Planen des Ausbaus und beim automatisierten Laden der Fahrzeuge setzt der Lieferdienst auf das Flotten- und Energiemanagement des Technologieunternehmens IO-Dynamics. „Gemeinsam mit IO-Dynamics konnten wir mit einer minimalen Anzahl an Ladepunkten eine maximale Ausschöpfung erzielen und die Ladeinfrastruktur standortspezifisch an unseren Mobilitätsanforderungen ausrichten und damit die Investitionskosten auf ein Minimum reduzieren“, berichtet Stephan Zech, Head of Fleetmanagement von der flaschenpost.



PARTNERSCHAFT

Geotab, ein weltweit führender Anbieter von IoT- und vernetzten Transportlösungen, gibt seine Partnerschaft mit BMW bekannt. Damit erweitert das Unternehmen sein wachsendes OEM-Netzwerk um einen neuen Partner. Die Kombination der hochwertigen Daten von BMW und der Leistungsfähigkeit der Geotab-Plattform liefert Flottenbetreibern eine schlüsselfertige Konnektivitätslösung. Fuhrparkmanager, Leasing- und Vermietungsunternehmen, Carsharing- und Ride-Hailing-Organisationen profitieren gleichermaßen von intelligenten Daten, um nahezu in Echtzeit Entscheidungen über die Flottenleistung, Produktivität, Compliance, Optimierung der Effizienz sowie Fahrersicherheit zu treffen. Darüber hinaus können wertvolle Analysen auf die Nachhaltigkeitsbemühungen sowie den „Corporate Sustainability Reporting Directive“-Bericht einzahlen, der ab dem Jahr 2024 für viele Unternehmen in der EU verpflichtend sein wird.

MOBILE POWERBANK

Hyundai hat das bidirektionale Laden mit seinen batteriebetriebenen Elektrofahrzeugen (BEVs) der nächsten Generation auf den Markt gebracht. Die Vehicle-to-Load-Funktion (V2L) ermöglicht es den Kunden, jedes beliebige elektrische Gerät mit dem Strom aus der Fahrzeugbatterie zu betreiben oder aufzuladen. So wird das eigene Fahrzeug zur mobilen Powerbank. Bei seiner Markteinführung wird auch der neue Hyundai KONA Elektro bidirektionales Laden bieten. Die Preisliste startet für das bei Komfort- und Sicherheitsausstattung serienmäßig bereits top ausgestattete Modell mit attraktiven 35.285,71 (netto). Mit zwei Ausstattungspaketen und mehreren Zusatzausstattungen können die Kunden ihren KONA Elektro ganz nach ihren Wünschen individualisieren. Sie haben die Wahl zwischen zwei Leistungsstufen mit zwei Batteriegrößen. Mit der 65,4-kWh-Hochvoltbatterie und 17-Zoll-Rädern ausgestattet erzielt das elektrische B-SUV eine maximale Reichweite von 514 Kilometern, mit der 48,4-kWh-Hochvoltbatterie 377 Kilometer.



NEUER LOOK

Mit ihrer markanten SUV-Karosserie, dem leistungsstarken Elektroantrieb sowie der vorausschauenden Navigation mit Electric Intelligence haben die beiden vollelektrischen Mitglieder der Kompakwagen-Familie von Mercedes-Benz schnell ihre Fans gefunden. Jetzt werden EQA und EQB mit frischem Look, etlichen Effizienz-Updates und nützlichen Ausstattungsdetails noch attraktiver für Ein- und Umsteiger. Das Infotainmentsystem MBUX mit verbesserter Sprachbedienung und die Fahrassistenzsysteme sind auf dem aktuellen Stand und mit der Plug & Charge-Ladetechnologie und optionalen Sound Experiences halten Innovationen der größeren Modellgeschwister Einzug in die Kompaktklasse. Für den EQB mit fünf Sitzplätzen ist erstmals eine Anhängervorrichtung als Sonderausstattung verfügbar. Die aktualisierten Versionen von EQA und EQB können ab Herbst 2023 bestellt werden und kommen gleich zu Jahresanfang 2024 zu den europäischen Händlern.

GRENZENLOS STROMERN

Vollelektrisch ohne Kompromisse: Der Volvo C40 und der Volvo XC40 Recharge Pure Electric fahren jetzt noch weiter. Bis zu 581 Kilometer legen die kompakten Elektro-SUV des schwedischen Premium-Automobilherstellers mit einer Akkuladung zurück. Zur vergrößerten Reichweite gesellen sich eine auf bis zu 200 kW erhöhte Ladeleistung und entsprechend kürzere Ladezeiten – so meistern Autofahrer auch längere Strecken ohne Probleme. Die verbesserte Alltagstauglichkeit des Volvo C40 und Volvo XC40 Recharge Pure Electric geht mit einem neuen Antriebskonzept einher: Als Alternative zum Allradsystem bietet Volvo erstmals seit 25 Jahren wieder einen Hinterradantrieb. „Der Hinterradantrieb kehrt zurück, aber natürlich vollelektrisch“, sagt Herrik van der Gaag, Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH. „Damit interpretieren wir eine geschätzte Volvo-Tradition auf moderne Art und Weise. Noch wichtiger sind aber die vergrößerte Reichweite und kürzeren Ladezeiten: Beides sind Schlüsselfaktoren für Elektroautos.“



KONFERENZ

Am 22. und 23. November findet in München die Nationale Konferenz für betriebliche Mobilität (#NaKoBeMo) statt. Diese Pflichtveranstaltung für alle Mobilitätsverantwortlichen, die zukunftsorientiert handeln und die Transformation vom Fuhrpark- zum Mobilitätsmanagement mitgestalten wollen. Das Event wird vom Bundesverband Betriebliche Mobilität e. V. (BBM) gemeinsam mit zahlreichen Netzwerkpartnern ausgerichtet. Die Konferenz bietet Ansätze für die Umsetzung eines Mobilitätsmanagements und dient damit als Wegweiser für eine zukunftsorientierte betriebliche Mobilität. Die NaKoBeMo ermöglicht den Austausch mit Expertinnen sowie Experten und bietet Raum für Networking. Die Veranstaltung wird durch die Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Digitales und Verkehr, Daniela Kluckert, MdB, eröffnet – nur eines der diesjährigen Highlights. Weitere Informationen entnehmen Sie www.nationale-konferenz-mobilitaet.de – hier gibt es auch Karten für die Konferenz zu kaufen.

AUTONOMES FAHREN

Polestar und Mobileye arbeiten zusammen, um den Polestar 4 als erstes Serienfahrzeug mit der autonomen Chauffeur-Fahrtechnologie von Mobileye auszustatten. Integriert wird sie von ECARX und soll möglicherweise auch in künftigen Polestar-Fahrzeugen eingesetzt werden. Mobileye stellt eine der führenden ADAS-Technologien (Advanced Driver Assistance System) her, die bereits in mehr als 150 Millionen Autos weltweit eingebaut ist. Thomas Ingenlath, CEO von Polestar: „Ich freue mich über die Fortschritte bezüglich der Serienreife des Polestar 4. Dank der Zusammenarbeit mit Mobileye treiben wir die Innovation in unserem elektrischen Performance-SUV-Coupé Polestar 4 noch weiter voran. Wir wissen, dass selbst zu fahren auf gewissen Strecken auch ermüdend sein kann – eine Integration dieser Technologie würde bedeuten, dass unsere Kundinnen und Kunden das autonome Fahren aktivieren können, wann immer sie wollen, was alle künftigen Fahrten angenehm macht.“

VOLLELEKTRISCH

Volkswagen startet den Vorverkauf seiner vollelektrischen Limousine ID.7: Seit Ende August können Kundinnen und Kunden das Modell zunächst in der Ausstattungsvariante Pro mit einer Reichweite bis zu 621 Kilometern (nach WLTP) zu einem Preis von 56.995 Euro (netto) bestellen. Zur Markteinführung stattet Volkswagen den ID.7 besonders komfortabel und mit hochwertigen Technologien aus. Highlights wie das Augmented-Reality-Head-up-Display oder das Navigationssystem „Discover Pro Max“ gehören zur Serienausstattung. Imelda Labbé, Vorständin für Vertrieb, Marketing und After Sales: „Der neue ID.7 wird unsere Kundinnen und Kunden weltweit überzeugen – durch hohe Reichweiten, schnelles Laden, ein ausgedehntes Platzangebot und eine intuitive Bedienung. Das Modell setzt damit den neuen vollelektrischen Premiumstandard bei Volkswagen.“ Mit dem ID.7 stellt Volkswagen einmal mehr die Vorteile und die Vielseitigkeit seines Modulare E-Antriebs-Baukastens (MEB) unter Beweis.



BATTERIESTRATEGIE

Für die nächste Generation von Elektroautos entwickelt Toyota aktuell neue, leistungsfähigere Hochvoltbatterien. Um die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse und Erwartungen zu erfüllen, setzt das Unternehmen dabei auf unterschiedliche Technologien. Eine entscheidende Rolle spielt die Batterietechnik, um die Stromer für noch mehr Menschen attraktiv zu machen. „So wie wir unterschiedliche Motoren anbieten, brauchen wir auch verschiedene Optionen für Batterien. Es ist wichtig, Batterielösungen anzubieten, die mit einer Vielzahl von Modellen und Kundenbedürfnissen kompatibel sind“, erklärte Takero Kato, Präsident des neuen Toyota BEV-Werks, im Rahmen eines technischen Workshops. Toyota arbeitet an vier Batterietypen der nächsten Generation. Sie arbeiten mit flüssigem beziehungsweise festem Elektrolyt und decken damit die aktuelle Bandbreite der Technik ab. Die neuen E-Autos rollen voraussichtlich 2026 erstmals auf den Markt.

APP-FUNKTIONEN

Der Tesla Wall Connector ist die praktische Lademöglichkeit für zu Hause – für Tesla-Fahrzeuge und alle anderen Elektrofahrzeuge mit einem Typ-2-Ladeanschluss. Der Wall Connector der dritten Generation verbindet sich mit dem WLAN und erhält so die neuesten Funktionen über Firmware-Updates. Im September hat Tesla neue In-App-Funktionen für den Wall Connector eingeführt, umgesetzt durch ein Over-the-Air-Firmware-Update. Tesla- und andere Elektrofahrzeug-Besitzer können so alle App-Funktionen für den Wall Connector nutzen. Während Tesla-Besitzer bereits in der Lage waren, auf einige dieser Funktionen über ihr Auto zuzugreifen, werden Besitzer anderer Elektrofahrzeuge von der verbesserten Nutzung durch dieses Update profitieren. In Kombination mit einem attraktiven Preis macht es den Wall Connector zu einer sehr überzeugenden Lademöglichkeit für alle Elektrofahrzeug-Besitzer. Wall Connector, die mit dem WLAN verbunden sind, installieren das Update automatisch.



Das Schönste am ID.Buzz sind die angedeuteten Lüftungsschlitze

Auf dem Tachoelement werden einige Informationen angezeigt



Lautloser Blickfänger

Transporter rein elektrisch? Geht mit dem ID.Buzz Cargo ganz gut. Und ein ziemlicher Hingucker ist der Volkswagen überdies. Flottenmanagement war mit dem ausgefallenen Volkswagen unterwegs.

Cargos müssen in erster Linie funktionieren, da kommt das Emotionale an zweiter Stelle. Schon mal erlebt, dass ein Transporter ein richtiger Hingucker war? Jetzt mit dem ID.Buzz wird das anders – denn ihn gibt es ebenfalls als Cargo. Und bekanntermaßen haben die Volkswagen-Designer mit der Kreation des Buzz eine zündende Idee gehabt: ein zukunftsgerichtetes Elektroauto im Retrodesign. Dabei weckt der ID.Buzz ganz klar Reminiszenzen an den T1 aus den Fünfzigerjahren und verbindet diese markante Designsprache mit modernen Elementen. Man denke an die futuristisch anmutenden Frontscheinwerfer samt graziler, illuminierter Umrandung. Der Heckbereich besticht nicht nur durch das prägnante Leuchtband. Noch cooler sind die angedeuteten Lüftungsschlitze sozusagen als Hommage an die Ära der luftgekühlten Bullis. Wenn es in Zukunft schon leise zugeht, dann soll sich die Transporter-Gemeinde wenigstens an der traditionellen Formensprache erfreuen dürfen.

Aber jetzt will die Geräuschlosigkeit erst einmal ausprobiert werden. Ab in den Zweisitzer (Cargoversion) und kurz innehalten. Denn die Sitzposition entspricht nicht der historischen, wo man ganz dicht hinter der Frontscheibe kauert. Die Crashbestimmungen geben es vermutlich anders vor, besser ist das. Und: So entsteht ein ganz hervorragender Raumeindruck. Eigentlich ist der ID.Buzz in der bisher lieferbaren Version nämlich ein kleines Auto – er misst gerade einmal 4,71 Meter in der Länge. Aber jetzt wird gefahren. Startknopf drücken? Nicht mehr nötig, der Volkswagen erkennt über die Sitzbelegung, dass jemand im Auto sitzt (den Knopf gibt es dennoch). Also einfach den Drehregler – als Lenksäulenhebel ausgeführt – auf „D“ bewegen, und dann geht es auch schon los. Und weil Volkswagen-Buzz-Kunden derzeit keine andere Möglichkeit haben als eine 204 PS starke Version zu bekommen, muss man keine Sorge haben, dass es nicht hinreichend druckvoll nach vorn geht. Aber ein Sportler ist der mit 2,4 Tonnen Leergewicht gesegnete Niedersachse freilich auch nicht. Zwar gibt Volkswagen keine Spurtwerte an, aber der futuristische Transporter erreicht Landstraßentempo schon hurtig.

Dabei dürfte die Klientel noch eher interessieren, wie lange sie an der Ladesäule verweilen muss. Volkswagen selbst gibt an, den Akku innerhalb einer halben Stunde von fünf auf 80 Prozent Ladestand bringen zu können. Jetzt hängt die Ladeperformance natürlich immer auch von der Außen- sowie Batterietemperatur und den Umständen (beispielsweise dem Stromnetz) ab. Wenn es gut läuft, fasst der alternativ angetriebene Bulli binnen 30 Minuten Energie für etwas über 200 Kilometer Fahrt nach. Die maximale Ladeleistung beträgt autoseitig mittlerweile 170 Kilowatt. Dass man eine Traktionsbatterie noch nicht so schnell auffüllen kann wie einen konventionellen Tank, liegt auf der Hand. Angesichts eines immer dichter werdenden Ladenetzes sind Langstrecken mit dem Bulli jedoch kein Problem mehr. Dass zwischendurch die eine oder andere Pause eingelegt werden muss, wird dann eben zum Teil der Reise. Als Cargo dürfte der Buzz aber eher kürzere Strecken zurücklegen als Deutschland- oder gar Europareisen zu bestreiten. Und 421 Kilometer WLTP-Reichweite (bei 77 kWh Akkukapazität) sind immerhin drin.

Aber kommen wir mal zum nützlichen Part. Der Laderaum fasst 3.900 Liter, und es gibt viele Arten, ihn zu nutzen. Zahlreiche Ösen helfen dabei, schweres Ladegut ordentlich befestigen zu können. Das Beladen gelingt bequem über die weit öffnende (gegen 450 Euro netto auch elektrische) Heckklappe oder der Schiebetür. Ab 460 Euro netto gibt es außerdem eine zweite Schiebetür (auf Wunsch ebenfalls elektrisch). Dank cleverer Werklösungen endet die Mitnahme von diverser Kleinkram nicht im Chaos. Schick aussehende Seitentaschen im Laderaum nehmen davon nämlich ganz schön viel auf. Und der ID.Buzz darf 648 Kilogramm einladen – damit kann



Der ID.Buzz ist recht kompakt mit seinen 4,71 Metern

Volkswagen ID.Buzz Cargo

Motor	permanentenerregter Synchron-Elektromotor
kW (PS) bei U/min:	150 (204) bei k. A.
Max. Drehmoment	310 Nm bei k. A.
Antrieb/Getriebe	Heckantrieb/ein Gang
Höchstgeschw. km/h	145
Beschleunigung 0-100/h	k. A.
WLTP-Verbrauch	20,3 bis 22,7 kWh auf 100 km
Testverbrauch	23,1 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	421 km
Ladeleistung	170 kW
Ladezeit	30 Minuten
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	77 kWh
Zuladung	649 kg
Laderaumvolumen (VDA)	3.900

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	17/20/24
Garantie:	
Fahrzeug	2 Jahre
Durchrostung	12 Jahre
Lack	3 Jahre
Batterie	8 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	113 Euro
Spurhalteassistent	280 Euro
Verkehrszeichenerkenn.	290 Euro
Tempomat (aktiv)	ab 620 Euro
Einparkautomatik	220 Euro
zweite Schiebetür, elektr.	905 Euro
Scheibenwaschdüsen, beh.	46 Euro
Sitzheizung	340 Euro
Seitenverkleidung	67 Euro
LED-Scheinwerfer	Serie
Parksensor	Serie
Anhängerkupplung	825 Euro
Kommunikation:	
Smartphone-Integration	200 Euro
Bildschirm-Navigation	670 Euro

Basispreis:

Volkswagen ID.Buzz	ab 47.135 Euro
Cargo	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	853,38/992,20/1.257,91
-------------------------	------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	762,12/855,30/1.029,75
-------------------------	------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	46,2 %
Dieselanteil:	-

Bewertung:

- +**
 - Fahrzeug mit Sympathiefaktor
 - geschmeidiger Antriebsstrang
 - simple Bedienung
- - komplexe Ausstattungspolitik

*Das SIXT-Neuwagen Leasing für Gewerbetreibende ist ein Kilometer-Leasing mit dem Sorglos-Paket Wartung & Verschleiß für eine Laufzeit von 36 Monaten



Im ID.Buzz-Cockpit geht selbstverständlich alles digital zu



Knapp 4.000 Liter passen in das hintere Abteil

man leben. Gar eine Tonne darf der Stromer an den Haken nehmen. Dieser kostet 825 Euro (netto) extra. Das scheint ein spannendes Thema zu sein, sonst würde der Konfigurator diese Option nicht als Empfehlung deklarieren. Rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge im Cargo-Bereich sind generell spannend, weil sie diverse Vorteile bieten. Nie war ein Antrieb in diesem Fahrzeugsegment beispielsweise so leise und geschmeidig.

Bevor es gleich zum Ausstattung- und Preiskapitel geht, darf aber der Blick auf das Infotainment keinesfalls fehlen. Und hier steht die Transporter-Variante ihren Pkw-Ausführungen nicht nach. Fahrer und Beifahrer werden von einem großen Touchscreen begrüßt, auf dem quasi alle Fahrzeugfunktionen abgehandelt werden. Natürlich lässt sich auch das Smartphone via Apple CarPlay oder Android Auto integrieren – das kostet allerdings 200 Euro (netto) extra. Obligatorisch sind die digitalen Instrumente gleich vor des Fahrers Gesicht – mechanische Anzeigen gibt es im ID.Buzz natürlich nicht mehr. Die Geschwindigkeit zeigt das kleine Panel hinter dem Lenkrad in großen Ziffern an. Auch andere Bordcomputer-Daten lassen sich hier darstellen. Ein Teil der Bedienung hat Volkswagen auf das Lenkrad verlagert, was die Praxistauglichkeit erhöht. Apropos Praxistauglichkeit: Der ID.Buzz ist ein wahrer Ablagen-Experte. Dass der Innenraum wegen anfallendem Kleinkram unordentlich aussieht, steht also kaum zu befürchten.

Reden wir über Preise. Mindestens 47.135 Euro netto werden für den unkonventionellen ID



Kann immerhin eine Tonne an den Haken nehmen, das boostet den Nutzwert

Der Buzz bietet praktische Ablagefläche und USB-Anschlüsse



fällig. Dafür rollt er allerdings schon ordentlich ausstaffiert vom Händlerhof. Das große Zehn-Zoll-Display ist ebenso serienmäßig wie Klimaautomatik, LED-Scheinwerfer und Parkpiepser (können Flotten effektiv vor Schäden bewahren). Aber Butter bei die Fische, was sollte noch dringend in den Buzz? Nun, auch falls das Auto im dienstlichen Einsatz keine allzu großen Strecken zurücklegt – der adaptive Tempomat ist ein Muss. Schließlich macht er sich gerade im zähfließenden Feierabendverkehr jeder Stadt bezahlt. Denn die Längsregelung wird insofern übernommen, als dass der ID.Buzz bis zum Stillstand abbremst, wenn der Vordermann das ebenfalls tut. Und die Abstimmung dieses Assistenten gelang den Ingenieuren gut – selbst spontanes Herunterbremsen, falls sich ein Verkehrsteilnehmer kurzfristig in die Lücke mogelt, erfolgt sanft. Kostenpunkt: moderate 620 Euro netto. Die 290 Euro (netto) teure Rückfahrkamera ist im Sinne der Crashvermeidung ebenfalls empfehlenswert.



Das Band mit den typischen Pixelmatrix-Einheiten ist längst legendär

Der Kofferraum ist groß genug für jede Menge Reisegepäck



So viel Strom bekommen die wenigsten Autos per CCS-Kabel geladen (u.)



Ladekünstler

Der Ioniq6 dürfte aktuell zu den wenigen im bürgerlichen Bereich angesiedelten Reisewagen mit Elektroantrieb gehören, deren Ladeperformance über jeden Zweifel erhaben ist vor allem dank des 800-Volt-Bordnetzes. Doch das ist nicht die einzige Qualität des Mittelklässlers.



Wie ist ein Ioniq6 eigentlich einzuordnen? Mit einer Länge von 4,86 Metern gehört die viertürige Limousine mit dem stylischen Fließheck sicherlich zu den gehobenen Limousinen irgendwo am oberen Rand der Mittelklasse an der Schwelle sogar zur Businessklasse. Schaut man sich das Profil an (und hier ist vor allem der Heckbereich gemeint), sieht man förmlich das Augenzwinkern der Designer. Na, an welchen Sportwagen erinnert der Abschluss wohl? Wir wollen keine Namen nennen. Doch, keine Sorge, das koreanische Designerstück wildert ja gar nicht in den Gefilden schwäbischer Athleten. Aber es macht dem Diesel Konkurrenz, könnte man sagen. Denn der Ioniq legt Ladezeiten hin, da könnte sogar der eine oder andere hartgesottene Verbrennerfan ins Grübeln kommen, vielleicht doch in der nächsten Zeit umzusteigen.

Aber warum sollte er? Na ja, wir nehmen Sie jetzt mal auf eine virtuelle Runde mit, und dann reden wir weiter. Der von Hyundai geschickte Testwagen haut leistungsmäßig gar nicht so sehr auf den Putz, wie das Modell generell kann. Will heißen: Flottenmanagement hat sich für die erste Variante nach der Basis entschieden. Also, großer Akku mit 77,4 kWh Speicherkapazität und hinten angetriebene Achse. Das ist die perfekte Wahl für Kunden mit hoher jährlicher Kilometerfahrleistung. Denn die einmotorige Ausführung ist effizienter als der Allradler mit zwei Maschinen – hat aber demnach auch nicht den ultimativen Punch. Aber Moment, mal langsam. Wir reden hier von 229 PS, das ist mehr als mancher mit Selbstzünder bestückter Dienstwagenfahrer so spazierenfährt. Die Beschleunigung mittelstark motorisierter BEV wirkt nur manchmal nicht ganz so wuchtig, obwohl sie es eigentlich ist – liegt vermutlich am fehlenden Ton.

Und noch etwas fällt auf, wenn man mit dem Ioniq6 unterwegs ist: Er legt ziemlich moderat los. Das haben die Konzerntechniker wirklich drauf – der Permanentmagnet-Synchronmotor ploppt nicht digital auf volle Last, wenn man das Pedal niederdrückt, sondern fährt gemäß einer programmierten, sanften Kennlinie hoch. Aber am Ende bleibt immer noch genügend Druck, die 229 Pferde stürmen durchaus mächtig los. Nur 7,4 Sekunden vergehen,

wenn man den 2,1-Tonner mit voller Kraft aus dem Stand auf 100 km/h beschleunigt. Das ist schon ein recht ambitionierter Wert. Doch nicht alleiniger Faktor, der die Souveränität dieses Antriebsstrangs ausmacht. Elektrische Antriebe bescheren dem Fahrer überhaupt keine Zugkraftunterbrechungen. Du kannst dein Auto einfach aus jeder Lebenslage heraus mal eben in eine Verkehrslücke schubsen, wo jeder Doppelkuppler dieser Welt erst einmal eine halbe Sekunde benötigt, um sich zu sortieren.

Aber! Natürlich zum Preis des verzögerten Energienachfassens im Vergleich zum klassischen Benzin- oder Diesel. Jetzt Butter bei die Fische, wie schnell saugt der Hightech-Onboardcharger am CCS-Ladekabel? Vorher sei ein kleiner Hinweis gestattet: Jedes noch so sensationelle Elektrofahrzeug lädt besser, wenn man seine Batterie vorher auf Temperatur gebracht hat. Das geht entweder mit der eingebauten Vorkonditionierung (bei jedem Ioniq6 serienmäßig) oder, indem man kurz vor Anfahren des Chargers mal kurz ordentlich Last auf den Motor gibt. Wenn es richtig gut läuft, und das hat sich während des Flottenmanagement-Tests auch bestätigt, lädt der Koreaner binnen lediglich zehn Minuten Energie für fast 200 Kilometer nach. Wow! Jetzt muss man fairerweise sagen, dass solche enormen Ladeleistungen nur bei niedrigen Ladeständen zu erzielen sind. Daher sollte man den Akku immer möglichst leerfahren, bevor man die nächste Säule ansteuert.

Aber so macht das Spaß mit weiten Strecken, und an einer entsprechend langen Leine liegt man mit dem Ioniq6. Schön, dass er ganz nebenbei auch noch genau das richtige Fahrwerk besitzt, um Reisen maximal komfortabel bestreiten zu können. Er macht nicht auf harten Pseudosportler, versucht gar nicht erst, die schnellen Ikonen zu imitieren, die er sowieso niemals einholen kann auf der kurvenreichen Landstraße. Aber falsch aufgehoben ist er dort dennoch nicht. Dank Gegebenheiten wie dem niedrigen Schwerpunkt und fein abgestimmter Lenkung verhält sich die Limousine nicht steif bei zügiger Querverführung. Und erst recht nicht, wenn es am Kurvenausgang wieder mit voller Power nach vorn geht.

Hyundai Ioniq6 Heckantrieb

Motor	permanent Synchron-Elektromotor
kW (PS) bei U/min:	168 (229) bei k. A.
Max. Drehmoment	350 Nm bei k. A.
Antrieb/Getriebe	Reduktionsgetriebe/einstufig
Höchstgeschw. km/h	185
Beschleunigung 0-100/h	4,4 Sek.
EU-Verbrauch	14,3 kWh auf 100 km
WLTP-Reichweite	614 km
CO ₂ -Ausstoß	0 g/km
Effizienzklasse	A+
Akkukapazität	77,4 kWh
Zuladung	425 kg
Laderaumvolumen (VDA)	401 plus 45 l

Kosten:

Steuer pro Jahr	10 Jahre steuerfrei
Typklassen HP/VK/TK	19/27/23

Garantie:

Fahrzeug	8 Jahre
Rost	12 Jahre
Mobilität	8 Jahre
Traktionsbatterie	8 Jahre

Sicherheit/Komfort:

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Spurhalteassistent	Serie
Tempomat (adaptiv)	Serie
Wärmepumpe	Serie
Verkehrszeichenerkenn.	Serie
Querverkehrwarner	Serie
Einparkautomatik	9.496 Euro (Uniq-Paket)
belüftete Ledersitze	Serie
LED-Scheinwerfer	6.891 Euro (Techniq-Paket)
schlüsselloser Zugang	Serie
Head-up-Display	6.891 Euro (Techniq-Paket)

Kommunikation:

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	Serie

Basispreis:

Hyundai Ioniq6	ab 45.378 Euro
Heckantrieb 77,4 kW	(alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

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

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km	961,65/1.051,92/1.227,13
-------------------------	--------------------------

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe*

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

Full-Service-Leasingrate Automatik*

20.000/30.000/50.000 km	897,36/955,49/1.066,41
-------------------------	------------------------

Firmenfahrzeuganteil:	9,6 %
-----------------------	-------

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

Bewertung:

- +**
 - viel Platz im Fond
 - großzügige Serienausstattung
 - komfortable Gesamtauslegung
- - für Basis eingeschränkte Anzahl an Optionen

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



Viel Display, aber auch so manche physische Taste macht die Bedienung angenehm



In der zweiten Reihe des Ioniq6 herrschen großzügige Platzverhältnisse



Auch im Bereich der Scheinwerfer finden sich die für Hyundai typischen Pixel

Viel Platz vorn und insbesondere hinten runden den bequemen Einschlag zusammen mit patenten Sesseln (auf Wunsch klimatisiert) ab. Infotainment-Fans kommen natürlich ebenso auf ihre Kosten angesichts von insgesamt 24,5 Zoll Bildschirmfläche. Die rechte Hälfte des zweigeteilten Monitors ist als Touchscreen ausgeführt, auf dem man flink herumklimpern kann – die Oberfläche ist nämlich so reaktiv, wie es sich der Heavy-Device-User wünscht.

Kommen wir zur Preisfrage. Hyundai arbeitet immer mit Packages und weist für das Grundmodell einen Listenpreis von netto 36.891 Euro aus. Die große Batterie und die damit zusammenhängenden 229 PS gibt es für netto 8.487 Euro extra. Macht also 45.378 Euro netto Basispreis für unser getestetes Modell. Eigentlich kann man es dabei belassen, weil dieser Hyundai mit wirklich vielen Goodies vom Hof rollt. Dazu zählen die wichtigsten Assistenten inklusive autonomer Notbremsung, Heizung für Lenkrad und Sitze, elektrisch betätigte Heckklappe, Navigationssystem, LED-Scheinwerfer, Rückfahrkamera, Parkpiepser, schlüsselloses Schließsystem sowie Tempomat.

In der Version mit der großen Batterie ist in der Einstiegsvariante auch das sogenannte „Dynamiq“-Paket inbegriffen. Darin enthalten sind erweiterte assistierte Fahrfunktion wie beispielsweise der Querverkehrwarner. Ein durchaus sinnvolles Extra, denn übersieht man beim rückwärtigen Ausparken aus unübersichtlicher Lage querende Fahrzeuge, greift der Assistent ein und verhindert auf diese Art einen Unfall. Aber auch den elektrisch verstellbaren Fahrersitz und die begehrte Wärmepumpe hält mit diesem Paket Einzug in den Koreaner. Spannend, aber teurer (2.605 Euro netto) ist das „Techniq“-Paket. Dafür gibt es Dinge wie Head-up-Display und LED-Matrixscheinwerfer. Letztere empfehlen sich, wenn man häufig auf nächtlichen Landstraßen unterwegs ist. Denn ihre variable Lichtstreuung sorgt für exzellente Ausleuchtung jederzeit. Fahren mit Dauerfernlicht wird auf dieser Weise außerdem möglich, denn den Bereich entgegenkommender Fahrzeuge blendet das System einfach aus. Ach ja, die 0,25-Prozent-Regelung (pauschale Besteuerung privater Fahrten) macht den Ioniq6 zusätzlich interessant für Dienstwagen-Fahrer.



Die sanft abfallende Dachlinie verleiht der Limousine etwas Harmonisches

Flüstertransporter

Elektrovan von Toyota gefällig? Dann wäre der Proace Version Electric vielleicht die richtige Wahl. Flottenmanagement hat eine Runde gedreht.

Auch Toyota startet damit, langsam die Modellpalette zu elektrifizieren. Schon länger im Angebot allerdings: der Transporter Proace mit elektrischem Antrieb. Und damit die Reichweite in Ordnung geht (314 Kilometer), spendiert Toyota einen 75 kWh großen Akku, der mit 100 Kilowatt beladen werden kann (Gleichstrom).

Wir machen eine Probefahrt. Dank 136 PS und 260 Newtonmetern Drehmoment kommt der Japaner ganz gut vorwärts. Der Platz hinter dem Steuer ist übrigens ein durchaus gemütliches Plätzchen nicht zuletzt auch wegen recht langstreckentauglicher Stühle. Bei der Instrumentierung hält es Toyota klassisch – hier gibt es tatsächlich mechanische Anzeigen, worüber sich der eine oder andere Fan von klassischer Messtechnik freuen dürfte. Und sonst? Der Proace Verso ist natürlich das ideale Tool, um viele Personen bequem an jegliche Ziele zu bringen. Denn erstens lässt sich das Vehikel bequem entern durch die große Schiebetür, und zweitens gibt es Beinfreiheit satt.

Ganz günstig ist der Flüstervan allerdings nicht – Toyota ruft mindestens 54.227 Euro netto für den Proace Verso Electric



Der Toyota Proace Verso bietet Kniefreiheit satt (li.)

auf. Dafür ist der Praktiker allerdings nicht ganz mager ausgestattet. Vor allem das Toyota-Safety-Sense-Package ist spannend, das nicht nur autonome Notbremsung beinhaltet, sondern auch einen aktiven Tempomat. Spurhalte-

assistent plus Verkehrszeichen-Erkennung sind ebenfalls am Start. Darüber hinaus gibt es Navigationssystem, Parkpiepser, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, und Smartphone-Integration. Ein bisschen Luxus gefällig? Gegen 3.361 Euro netto gibt es belebte Sitze mit Massagefunktion. Hinzu kommen ein Surround-Hifi-System und Xenonscheinwerfer. Das große Panorama-Glasdach ist für 765 Euro netto zu haben.

Toyota Proace Verso Electric

Motor:	Elektromaschine
kW (PS):	100 (136)
Drehmoment:	260 Nm
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A./130
Verbrauch/Reichweite:	26,9-27,9 kWh /314 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	711/950 bis 3.968
Typklasse HP/VK/TK:	20/26/23
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	54,4 %
Dieselanteil:	67,4 %
Basispreis (netto):	ab 54.227 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.325,41/0,71 Euro

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

Spannender Neuling

Die chinesischen Automobilhersteller kommen mit Wucht und nähern sich langsam dem europäischen Standard an. Flottenmanagement war mit einem Aiways U6 unterwegs. Kennen Sie nicht? Dann wird es Zeit.

Der Aiways U6 gehört zu den Autos, die fragende Gäste-Gesichter zur Konsequenz haben, wenn man damit vor einem Eiscafé parkt. Jedoch zieht das Fahrzeug eher neugierige als mitleidige Blicke auf sich. Denn der U6 ist ein wahrhaftiges Designerstück, kann man sagen. Und zwar eines mit europäischem Einschlag. Dass man in Europa nämlich lediglich mit hiesigem Stil Autos verkaufen kann, hat man bei Aiways verstanden. Zwar ist deren heimischer Markt viel größer, ja, sogar der größte der Welt, aber europäischer Geschmack kommt auch in China gut an. Also nichts wie rein in den Chinesen und mal ausprobieren. Dafür, dass die Gründung der

Firma vor gerade einmal sechs Jahren stattfand, baut sie ganz schön geschliffene Autos, muss man sagen. Weder am Geräuschverhalten noch am Fahrwerk lässt sich nennenswert mäkeln. Der AVAS-Ton (um die Passagiere bei niedrigen Tempi zu warnen) klingt bei den Europäern zwar meist anders, sodass dieser hier gewöhnungsbedürftig ist, aber das kann man kaum als Fehler bezeichnen. Auch können sich die Platzverhältnisse sehen lassen. Klar, beim Thema Ladetempo muss Aiways nachlegen – aber das gilt für das ganze Segment. Mit dem U6 gewinnt man im Falle von leistungsstarken Ladesäulen etwas mehr als 200 Kilometer an Reichweite binnen einer halben Stunde. Und in dieser Zeit kann man etwas essen, Mails bearbeiten oder sich mit dem durchaus umfangreichen Infotainment auseinandersetzen. Das bietet der agile Fronttriebler – beschleunigt dank 218 PS binnen sieben Sekunden auf 100 km/h – auf einem ziemlich großen Touchscreen dar. Mit 40.740 Euro netto ist der Aiways übrigens gar kein so günstiges Vergnügen. Allerdings ist er mit 4,81 Metern



Der riesige Bildschirm dürfte Infotainment-Fans ansprechen

Länge auch ein richtig erwachsenes Auto. Seine WLTP-Reichweite beziffert der Hersteller mit 405 Kilometern bei 63 kWh Kapazität.

Aiways U6

Motor:	E-Maschine
kW (PS) bei U/min:	160 (218) bei k. A.
Drehmoment (Nm):	315 Nm bei k. A.
Getriebe:	eine feste Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,0/k. A.
Verbrauch/Reichweite:	16 kWh/100 km/bis zu 405 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	k. A./472-1.260
Typklasse HP/VK/TK:	19/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Ladezeit 20 bis 80% (DC)::	35 Minuten
Basispreis (netto):	ab 40.740 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Was Volt ihr?

Das Elektroauto muss dringend an Lade- und Reichweitenperformance zulegen, daran führt kein Weg vorbei. Für das Gelingen gibt es mehrere Optionen. Wir beleuchten einige davon.

Der Widerstand gegen das Elektroauto ist vielschichtig. Manche Autofahrer vermissen schlicht den Klang des Verbrenners – bei manchen Motoren auch verständlich, aber nicht bei allen. Eng damit verknüpft ist das Argument der mangelnden Emotionalität bei elektrisch angetriebenen Vehikeln. Dieser Meinung kann man natürlich sein, aber wenn die Elektromobilität ausgebremst wird, hat das meist andere Gründe. Denn zwei Argumente gegen das Elektroauto wirken wie eine massive Wand, die sich so schnell nicht durchdringen lässt. Einerseits geht es um Reichweite, andererseits um die Ladegeschwindigkeit. Viele Befürworter elektrisch angetriebener Fahrzeuge argumentieren mit der geringen Kilometerfahrleistung der meisten Autofahrer. Das mag alles richtig sein, aber dabei wird ger-



(Quelle: Mercedes-Benz)

ne unterschlagen, dass ja irgendwann auch noch die Urlaubsfahrt ansteht. Zu berücksichtigen ist darüber hinaus: Es gibt einen psychologischen Effekt – in vielen Erhebungen hat sich herausgestellt, dass auch diejenigen Kunden gerne viel Reichweite hätten, die gar keine weiten Strecken zurücklegen. Kurzum: Das Elektroauto funk-

tioniert in der Masse ausschließlich mit hoher Reichweite.

Hohe Reichweite und schnelles Laden sind der Schlüssel für erfolgreiche E-Mobilität

Der zweite Punkt ist die hohe Ladegeschwindigkeit. Und dafür tun sämtliche Hersteller eine

(Fortsetzung auf S. 58)

Schwimmen Sie gegen den Strom ...



Auktionen für
Flottenbetreiber

... und finden Sie neue Wege für die Aussteuerung von Flottenfahrzeugen

Autobid.de vermarktet Ihre Gebrauchten aus dem Kauf-Fuhrpark schnell und unkompliziert, ohne dass Sie sich um die Details des Verkaufsprozesses kümmern müssen. Dabei revisionssicher und zum tagesaktuellen Bestpreis. 35 Jahre Auktionserfahrung und über 120.000 versteigerte Fahrzeuge pro Jahr sprechen da für sich. Warum also weiterhin traditionelle Vermarktungsformen nutzen? Gehen Sie einen neuen, erfolgreicher Weg! Am besten gleich informieren und ausprobieren.

Erstkontakt: +49 611 44796-750 oder autobid@auktion-markt.de

Ein Geschäftsbereich der Auktion & Markt AG



autobid.de
auto-auktionen

Der Franzose glänzt mit 100-kWh-Akku im bezahlbaren Segment



Der neue Audi Q6 verfügt selbstverständlich über 800-Volt-Technik

ganze Menge. Akkugrößen um 100 Kilowattstunden herum können gepaart mit hoher Effizienz schon beträchtliche Reichweiten erzeugen. So nennt Peugeot für den neuen e-3008 bis zu 700 Kilometer WLTP-Reichweite. Möglich wird das nicht zuletzt durch hohe Effizienz. Das SUV soll mit unter 14 Kilowattstunden je 100 Kilometer auskommen. Der Stellantis-Konzern, zu dem ja nicht nur Peugeot gehört, sondern weitere Marken wie beispielsweise Alfa Romeo, Citroën, Fiat, Jeep, Maserati und Opel, legt sich richtig ins Zeug, um die Ladezeiten künftig so kurz wie möglich zu halten. Hier spielt auch die 800-Volt-Technologie eine Rolle, die bei Stellantis schon zum Einsatz kommt (Maserati GranTurismo Folgore). Auf diese Weise lassen sich 100 Kilometer Reichweite binnen fünf Minuten generieren bei einer Ladeleistung von 270 Kilowatt. Das ist dann zwar immer noch nicht so schnell wie konventionelles Tanken, aber immerhin bereits praktikabel. Und die Technologie schreitet immer weiter fort. Wichtig ist, dass schnelle Ladetechnologie demokratisiert wird.

Und daran arbeiten ebenfalls viele Hersteller. Mercedes kündigt an, die nächste Kompakt-

klasse-Plattform extrem lade- und reichweitenperformant auszulegen. Dafür soll nicht nur ein 800-Volt-Bordnetz bürden. Maximale Effizienz erreichen die Ingenieure beispielsweise durch den Einsatz von mehreren Übersetzungen. So bekommen der nächste CLA und seine Derivate ein Zweiganggetriebe. Zusammen mit strömungsgünstigen Karosserien lassen sich Verbräuche von um die 12 Kilowattstunden je 100 Kilometer realisieren. Ein Wert, den der erste Hyundai Ioniq bereits erreicht. Gutes Stichwort – bei dem koreanischen Konzern (zu dem die Marken Genesis, Hyundai und Kia gehören) ist die 800-Volt-Technologie ebenfalls schon länger angekommen. Und zwar in der erschwinglichen Kompaktklasse. Aber all das reicht natürlich nicht – die Akkutechnologie muss weiter voranschreiten. Beispielsweise, um Temperaturschwankungen auszugleichen. Hier könnten Feststoffbatterien Abhilfe schaffen – beim Stellantis-Konzern bereits im Gespräch. Und nicht nur dort.

Das 800-Volt-Bordnetz wird sich durchsetzen

Die Themen Ladegeschwindigkeit und Reichweite treiben auch den Volkswagen Konzern um. Hier

geht man die Sache stufenweise an – abhängig von der Fahrzeugkategorie. 800 Volt, die schon seit Jahren beim Audi e-Tron GT und dem Porsche Taycan zum Einsatz kommen, wird langsam weiter ausgerollt. Die nächste Plattform PPE für Porsche Macan und Audi Q6 kann ebenfalls 800 Volt. Und Volkswagen arbeitet längst daran, den sogenannten Modulare Elektrobaukasten (MEB) zu ersetzen – und zwar mit der Nachfolger-Plattform SSP (Scalable Systems Platform). Diese soll derart ladeperformant sein, dass der Akku bereits nach zwölf Minuten von 10 auf 80 Prozent State of Charge gebracht werden kann. Damit könnte es bereits in drei Jahren losgehen. Wichtig ist, dass künftig nicht nur Highend-Fahrzeuge schnell Energie nachfassen können, sondern ausdrücklich eben auch Basismodelle. Aber dahin geht die Richtung – beispielsweise mit SSP. Nahezu jeder namhafte Autohersteller arbeitet an der Reduktion seiner Ladezeiten. So auch der Konzern Jaguar Land Rover.

Die Briten wollen in Kürze mit einem Sportwagen auftrumpfen, der über 300 Kilometer Reichweite binnen einer Viertelstunde nachfassen kann. Und auch BMW wird Gas, ähm, Strom geben mit der künftigen „Neuen Klasse“ – der Name dieser elektrischen Plattform-Generation ist angelehnt an die historische Neue Klasse der Sechzigerjahre. BMW bringt seinen Performancegewinn mit einem schönen Dreiklang auf den Punkt: Die Ladezeit soll um 30 Prozent reduziert werden bei gleichzeitiger Reichweitenerhöhung von ebenfalls 30 Prozent. Zusätzlich steigert BMW seine Effizienz um 25 Prozent. Und noch viele andere Hersteller rüsten auf. Volvo ist es jüngst gelungen, die Ladeleistung im bestehenden Modell auf 200 Kilowatt zu steigern. Und entscheidend ist ja nicht nur die Peak-Leistung. Es kommt auch darauf an, wie lange eine hohe Ladeleistung aufrechterhalten werden kann. Auch daran werden die Tüftler in den nächsten Jahren zu feilen haben.

Auch die Ladeinfrastruktur muss noch wachsen

Sind das alles Maßnahmen, mit deren Hilfe die Elektromobilität also den Durchbruch schaffen

800 Volt sind bei Hyundai schon lange angekommen



kann? Na ja, da wäre noch die Kleinigkeit Ladeinfrastruktur. In Deutschland läuft es mit dem Aufbau von Ladesäulen recht gut, es gibt quasi keinen Fleck hierzulande, von dem aus betrachtet die nächste Ladesäule weiter als 50 Kilometer entfernt liegt – schaffbar selbst für das am wenigsten reichweitenperformante Elektrofahrzeug. Aber der Fokus liegt natürlich auf ganz Europa. Es sind zwar bereits Reisen durch Europa mit elektrisch angetriebenen Autos möglich. Jedoch haben die östlichen und südlichen europäischen Staaten noch Nachholbedarf, was Ladeinfrastruktur angeht. Andererseits: Es ist ja noch etwas Zeit. Bis zum Jahr 2035 dürfen Verbrenner in jedem Fall noch regulär verkauft werden. Und der Aufbau von Ladeinfrastruktur schreitet stetig voran. Es bleiben der Elektromobilität also noch ein paar Jahre, bis sie dann wirklich in Fahrt kommen muss. Hierzulande sind bereits über eine Million Autos mit rein elektrischem Antrieb unterwegs und der Anteil der Stromer an den Gesamtzulassungen beträgt aktuell rund 15 Prozent. Für den Anfang doch schon mal nicht schlecht. Demnach bleibt spannend, wie sich die Elektromobilität entwickelt.

Bisher war die Entwicklung durchaus dynamisch. Im Jahr 2010 gab es noch gar keine Elektromobilität – und 2017 lag die Zahl der Zulassungen hierzulande bereits bei etwa 25.000 Exemplaren. Und 2022 lag diese sogar schon bei über 470.000 Stück – Tendenz stark steigend. Und das, obwohl die Förderung bei der Anschaffung bereits reduziert wurde. Bei gewerblichen Fahrzeuganschaffungen wird nicht mehr gefördert



Bei BMW wird es in Zukunft ladeperformante Fahrzeuge geben

– zumindest nicht bei der Anschaffung. Steuerlich werden elektrisch angetriebene Autos indes noch immer bevorzugt. So müssen Dienstwagenfahrer die pauschale Versteuerung von Privatfahrten mit bloß 0,25 Prozent abgeben. Diese Regelung gilt für Fahrzeuge mit einem Bruttolistenpreis von bis zu 60.000 Euro. Bei teureren Autos bildet die Grundlage für die Versteuerung immerhin der halbierte Bruttolistenpreis. Damit sparen Dienstwagenfahrer gehörig im Vergleich zum konventionellen Antrieb. Entscheidend wird natürlich auch sein, wie sich die Kraftstoff- und

Strompreise entwickeln werden. Klar sein muss, dass die Elektromobilität auch ohne Förderung funktionieren sollte. Allerdings werden die Autohersteller in den nächsten Jahren so viele batterieelektrische Modelle herausbringen, dass der Kunde kaum noch um eine solche Antriebsart herumkommen wird. Ob es dann Warteschlangen an den Ladesäulen geben wird, bleibt abzuwarten. Daher ist es jetzt daran, noch mehr Ladeparks zu errichten. Doch das passiert ja stetig. Insofern steht der Elektromobilität – zumindest aus heutiger Sicht – nichts mehr im Wege.

INNOVATION
GROUP

Echtzeit
Reporting

Timeline

Werkstatt-
suche

Reparatur-
status

Alles einfach leicht!

Effiziente und schnelle Hilfe

Schäden an Fahrzeugen im Fuhrpark sind unerfreulich, lassen sich aber nie ganz vermeiden. Statt sich darüber wiederholt zu ärgern, sollte man versuchen, die Folgekosten optimal zu steuern. Schadenmanager können hier eine große Hilfe darstellen. Daher betrachtet Flottenmanagement das Thema in diesem Artikel genauer.



Bedingt durch die Pandemie haben sich die Schadenzahlen in den vergangenen Jahren verringert: Mit dem Rückgang der Mobilität ging auch die Zahl der Unfälle zurück. Dienstfahrten und Kundenbesuche wurden reduziert und viele Menschen arbeiteten im Homeoffice, wodurch die Menge der gefahrenen Kilometer deutlich schrumpfte. Mit dem Ende der Pandemie gab es dann wieder eine Zunahme der Fahrleistung und somit eine Zunahme der Schadenquote. Dabei lassen sich zwei gegenteilige Entwicklungen feststellen: Auf der einen Seite gibt es eine positive Entwicklung hin zu geringeren Schadenzahlen, zurückgeführt auf Flottenfahrzeuge und deren immer intelligenter werdende Fahrzeugtechnologie, die Fahrer unterstützt und dabei hilft, Schäden durch Unfälle zu vermeiden. René Dietzel, Team Lead Sales & Business Development bei der Innovation Group Fleet & Mobility GmbH, sagt dazu: „Seit Jahren ist im Bereich Fleet ein deutlicher Trend erkennbar. Flottenfahrzeuge sind in der Regel überdurchschnittlich gut mit modernen Assistenzsystemen ausgestattet. Dank dieser Systeme werden die Fahrer unterstützt und Schäden, wenn nicht verhindert, zumindest in der Schwere reduziert. Einen Rückgang der Schadenhäufigkeit verzeichnen wir insbesondere bei den Schadenereignissen ‚Auffahrschaden‘ und ‚Kollision mit ruhendem Objekt‘.“

Auch strengere Sicherheitsstandards und ein gestiegenes Bewusstsein für umsichtiges Fahren tragen ihren Teil zu diesem Trend bei. Auf der anderen Seite ist sogar ein höheres Schadenaufkommen als in Vor-Corona-Zeiten zu verzeichnen. Als Grund dafür wird das verstärkte Auftreten von Naturereignissen genannt: „Bei Arval ist uns in den letzten Jahren aufgefallen, dass das Schadenaufkommen verursacht durch Naturereignisse zugenommen hat. Beispielsweise kommt es nicht mehr nur zu einem Hagelniederschlag im Jahr, sondern zu mehreren Hagelstürmen, die auch für immer schlimmere Schadenbilder sorgen. Eine Entwicklung, die uns auch in den kommenden Jahren begleiten wird“, sagt Eva Rothe, Commercial Director bei der Arval Deutschland GmbH.

Während sich die Anzahl der Schäden grundsätzlich leicht unter dem früheren Niveau einpendelt, sieht es bei den Kosten der Schäden ganz anders aus. Diese sind im Vergleich zu den Vorjahren enorm gestiegen, wofür es gleich mehrere Gründe gibt.

Michael Pfister, Geschäftsführer der claimini GmbH gibt an: „Bei claimini stellen wir fest, dass die Schadenzahlen in den letzten Jahren vor allem qualitativ gestiegen sind. So ist die durchschnittliche Höhe der Schäden durch die zunehmende Komplexität der Fahrzeugtechnik und den damit

verbundenen Reparaturaufwand deutlich gestiegen. Dies deckt sich auch mit den von den Versicherern avisierten Prämiensteigerungen zum Jahreswechsel.“ Durch die Vielzahl der Assistenzsysteme mit ihren zusätzlich verbauten Sensoren reduziert sich zwar die Zahl der Unfälle. Im Gegenzug ist die Reparatur der Systeme nach einem Unfall aber auch anspruchsvoller und damit teurer. Dazu kommen immer teurer werdende Bauteile, gerade bei höherwertigen Fahrzeugen. Die gestiegenen Ersatzteilkosten sind auf immer noch gestörte Lieferketten zurückzuführen, mangelnde Verfügbarkeit erhöht hier den Preis. Schließlich ist noch die Situation in den Werkstätten selbst zu betrachten: gestiegene Lohnkosten, verringerte Kapazitäten durch Fachkräftemangel und ein Bedarf an neuen Fertigkeiten, die zur Reparatur notwendig sind, steuern ihr Übriges zu einem Anstieg der Preise bei. Doch verursachen Schäden nicht nur direkte Kosten durch eine notwendige Instandsetzung, sondern sie können den Fuhrpark auch noch an anderer Stelle belasten, nämlich durch den benötigten Bearbeitungsaufwand.

Outsourcing

Wollen Unternehmen das Schadenhandling selbst übernehmen, bedeutet dies selbst bei gründlicher Vorbereitung eine Menge Arbeit: Optimales Schaden- und Versicherungsmanagement braucht Zeit, erfordert Erfahrung und stellt für viele eine Herausforderung dar. Es müssen viele Prozesse initiiert, begleitet und nachgeprüft werden: von der Schadenaufnahme über die Reparatursteuerung mit Werkstattauswahl bis hin zur Rechnungsabwicklung. Dazu kommen die persönliche Betreuung der Fahrer, die Erstellung eines bedarfsgerechten Versicherungskonzepts und die rechtliche Absicherung. Diesen Aufwand, Schäden selbst zu bearbeiten, können nicht alle Flottenmanager stemmen, ganz abgesehen von den vielfach fehlenden personellen Ressourcen im Bereich Fuhrpark. Outsourcing stellt hier eine praktische Lösung dar. Stefan Ihling, Leiter Vertrieb Consens GmbH, nennt dafür gute Gründe: „Wir erleben durchaus ein verstärktes Outsourcing in den letzten beiden Jahren. Komponenten wie Planbarkeit, Transparenz und effizienter Ressourceneinsatz der Mitarbeiter sind dabei ausschlaggebende Faktoren. Die meisten Fuhrparks lasten keinen Vollzeit-FTE aus oder die Suche nach Mitarbeitern mit fachlichem Bezug gestaltet sich immer schwerer. Auch die gestiegenen Anforderungen hinsichtlich Halterhaftung und Verantwortlichkeiten beschleunigen diese Entwicklung.“

Viele Verantwortliche wünschen sich eine Arbeitserleichterung in diesem Feld, um sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren zu können. „Flottenverantwortliche lagern das Schadenmanagement hauptsächlich aus, da damit

eine erhebliche Arbeitserleichterung einhergeht. Das ermöglicht, dass sie sich auf andere Aufgaben konzentrieren können. Das Fuhrparkmanagement besteht aus vielen kleinen und größeren Teilbereichen, die je nach Kapazitäten und Qualifikationen nicht komplett abgedeckt werden können. Das Schadenmanagement nimmt viel Zeit in Anspruch, weshalb das Outsourcen eine praktische Lösung ist. Athlon bietet eine schnelle, unkomplizierte und kosteneffiziente Abwicklung im Schadenfall“, sagt Doris Brokamp, Chief Commercial Officer, Athlon Germany GmbH.

Doch Outsourcing macht nicht nur bei größeren, sondern auch bei kleineren Fuhrparks Sinn, wie Tobias Gawor, Managing Director Operations der Allane Mobility Group, erklärt: „Insbesondere KMUs, die aufgrund von Expansionen ein überregionales Schadenmanagement benötigen, suchen nach Outsourcing-Möglichkeiten. Zudem hat die Komplexität der Schadenabwicklung zugenommen, beispielsweise im Zusammenhang mit der Elektromobilität und den Lieferengpässen. Neben dem Ziel der Kostenoptimierungen dürfte dies einen Hauptgrund für die Auslagerung der Dienstleistung darstellen.“

Dem Bedarf an schnellen, unkomplizierten und kosteneffizienten Lösungen kommen externe Dienstleister nach, die sich durch ihren hohen Grad an Spezialisierung und Vernetzung auszeichnen, wie Markus Stumpp, Director Operations Holman GmbH, erläutert: „Unsere Stärke ist sicher die ganzheitliche Dienstleistung, soll heißen die Einbettung des Schadenmanagements in das Fuhrparkmanagement und damit einhergehend ein Ansprechpartner für alle Belange der Fuhrparksteuerung. Dank unserer Unterstützung haben unsere Kunden bereits einen starken Partner an der Seite, um die Schadenquoten nachhaltig zu senken; zum einen durch kostengünstige Reparaturen und zum anderen durch gezielte Reportings und Beratung, um beispielsweise Wiederholungstäter zu identifizieren.“ Anbieter verbessern gemeinsam mit dem Kunden die Schadensteuerung und können durch ihren fachlichen Bezug und ihre langjährige Erfahrung Optimierungspotenziale erkennen. Dabei werden die spezifischen Rahmenbedingungen des einzel-

nen Fuhrparks entsprechend berücksichtigt. Das Schadenteam der Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG, Christine Henning und Melanie Jähne, nennt eine Option: „Es besteht zum Beispiel die Möglichkeit, die Schadenquote zu senken, indem Bagatellschäden vor Rückgabe nicht behoben und nur Minderwerte über die Endabrechnung belastet werden und somit die Versicherung nicht in Anspruch genommen wird.“ Da professionelle Schadenmanager einen deutlich höheren Durchlauf an Schadenfällen haben, profitieren sie beim Einkauf und bei der Verhandlung von einem größeren Reparaturvolumen und erhalten so teils bessere Konditionen als der einzelne Fuhrpark mit deutlich weniger Schadenfällen. Die Optimierung der Kosten wird auch bei der Auswahl der Werkstätten und der Nutzung eines Werkstattnetzes berücksichtigt, zum Beispiel in Bezug auf Stundenverrechnungssätze oder Reparaturmethoden.

Zum Schadenmanagement gehört zudem die umfassende Betreuung durch Schadenmanager, welche die komplette Schadenabwicklung übernehmen. Aufgrund der schnellen Vermittlung und der Durchführung von Reparaturen nach Herstellervorgaben werden Prozesszeiten effizient verkürzt und Folgekosten somit verringert. Durch den geringeren Administrationsaufwand im Fuhrpark selbst wird Zeit und damit natürlich Geld gespart. Die Schadenquote kann so weiter geringgehalten werden. Marco Heistermann, Geschäftsführer/Sales Director bei der Auto Fleet Control (AFC), sieht darüber hinaus noch einen weiteren Vorteil, den Schadenmanager bieten: „Wir sehen ein verstärktes Outsourcing aus unternehmenseigenen Fuhrparkmanagementbereichen, hauptsächlich, um die Effizienz von Prozessen zu steigern, Zeit und Kosten zu sparen sowie eine transparente Darstellung der Schäden und Kostenstruktur zu ermöglichen. Durch die Zusammenarbeit mit AFC eröffnen sich nicht nur direkte Einsparungsmöglichkeiten, sondern auch die Möglichkeit, Schäden und deren Kosten klar aufzuzeigen.“

Schadenquoten können demnach erst nachhaltig gesenkt werden, wenn es eine transparente Basis mit klaren Reports gibt, die von der Schadenmeldung bis zum Reparaturrende alle relevanten Kosten und Prozesse in Be-

(Fortsetzung auf S. 64)

WIR SUCHEN DICH...

... als unseren neuen Kunden im Fuhrpark- und Schadenmanagement

Du bist verantwortlich für eine gewerbliche Fahrzeugflotte und Deine Aufgaben umfassen:

- Schadenmanagement der Flotte
- Einreichung der Schäden beim Versicherer
- Führerscheinkontrolle der Nutzenden
- Überwachung von Tankdaten
- Fahrzeugbeschaffung und Rückgabe
- Überwachung der Halterpflichten

Du wünschst Dir:

- administrative und operative Entlastung
- Unabhängigkeit von Leasing und Versicherung
- Prozesstransparenz
- Echtzeitreporting und Dokumentenmanagement

CONSENSE
Schaden-Management

Am Breuershäuschen 2, 52349 Düren
info@consense-as.de • 0 24 21 - 480 59-0

CONSENSE
Fuhrpark-Management

SCHADENMANAGEMENT (AUSWAHL)

Unternehmensname	Auto Fleet Control GmbH	Allane SE	Arval Deutschland GmbH	Athlon Germany GmbH	belmoto plus GmbH	CARSYNC GmbH	carValoo GmbH	claimini GmbH	Deutsche Leasing AG	EUROGARANT AutoService AG
Website	www.autofleetcontrol.de	www.allane-mobility-group.com	www.arval.de	www.athlon.com/de	www.belmoto.de	www.carsync.de	www.carvaloo.de	www.claimini.com	www.deutsche-leasing.com	www.eurogarant-ag.de
Dienstleistungsumfang/Module	Flottenversicherung, Schadenmanagement, Risikomanagement	komplettes Schadenmanagement inkl. 24/7 Assistance, Mobilhaltung, Reparaturorganisation, Versicherungsabwicklung und Forderungsmanagement	k. A.	Schadenservice, Haftungsprivileg, Haftpflichtversicherung	Schadenmanagement, Fuhrparkmanagement, Mobility Management, Mobility Consulting	Fuhrparkmanagementsoftware, Full-Service-Fuhrparkmanagement, digitales Fahrtenbuch, elektronische Führerscheinkontrolle und Fahrer-UVV, Schadenmanagement, Leasingrückgabe, Poolwagenbuchung und Fahrzeugdisposition	KI-basierte Schadenerkennung, Telematik	digitales Full-Service-Schadenmanagement mit End-to-End-Abwicklung, unabhängiges Werkstattnetz, Echtzeit-Dashboards, Echtzeit-Schadenakte, Integration in bestehende IT-Systeme, Kundensupport, Kundenanalysen und 24-h-Hotline	Schadenmanagement/Schadenmanagement Plus und Eigentragungsmodell „MobilityProtect“ (Mietwagen eingeschlossen)	Schadenmanagement, Panne, teilweise Mechanik für Pkw
Online-Reporting/Dashboard/Fahrer-App	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/k. A.	ja/ja/ja	ja/ja/nein	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/nein	ja/ja/ja	ja/ja/ja
Kooperationspartner:										
Versicherungen	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Makler	ja	ja	nein	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja
Werkstätten	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Gutachter	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Abieter für Ersatzmobilität	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
Verkehrsrechtswälte	ja	ja	nein	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja
Kontakt für Fuhrparkleiter	Marco Heistermann E-Mail: mheistermann@autofleetcontrol.de Tel.: 040/796860-192	Tobias Gawor E-Mail: tobias.gawor@allane.com	Eva Rothe E-Mail: kontakt@arval.de Tel.: 089/744230	Athlon Germany GmbH E-Mail: info.germany@athlon.com Tel.: 0211/54017000	Carolyn Gehlhoff E-Mail: cge@belmoto.de Tel.: 040/411888751	Sabrina Hroß E-Mail: flottenmanagement@carsync.de Tel.: 089/452450273	Jakob Otting E-Mail: jakob.otting@carvaloo.com Mobil: 0152/27167387	Florian Behn E-Mail: behn@claimini.com Mobil: 0178/1198764	Torsten Patzner E-Mail: Torsten.Patzner@deutsche-leasing.com Tel.: 06172/88-3704	Marc Loibl E-Mail: kundenbetreuung@eurogarant-ag.de Tel.: 06031/7792-470

FIASCO GmbH	Fixico International B. V.	FleetCompany GmbH (Marke: Fleet Logistics)	Fleet-Hub GmbH	Fleetpool GmbH	Holman GmbH	Innovation Group Fleet & Mobility GmbH	LeasePlan Deutschland GmbH	Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement GmbH & Co. KG	Traxall Germany powered by HLA Fleet Services GmbH	Volkswagen Financial Services AG
www.fiasco.de	www.fixico.com	www.fleetlogistics.com/de	www.fleethub.de	www.fleetpool.de	www.holmanfleet.de	www.innovation.group/de/homepage	www.leaseplan.de	www.ril-fuhrpark.de	www.traxall.de	www.vwfs.de/schadenmanagement
FIASCO-Plattform zur Bewertung von Fahrzeugschäden und Erstellung von automatischen Kalkulationen der Reparaturkosten nach Herstellervorgaben mithilfe von künstlicher Intelligenz	digitaler Schadenaufnahmeprozess über ein Dashboard oder eine konfigurierbare Web-App, KI-gestützte Schadenbewertung, digitale Werkstattsteuerung inkl. Reparaturtracking, internationales Netzwerk von über 3.000 Werkstattbetrieben, Echtzeit-Reporting	komplettes Schadenmanagement von der Schadenaufnahme - über die Reparatureinstellung und -freigabe - bis hin zur Versicherungsregulierung	vollständiges Portfolio aller relevanten Fleet-Management-Dienstleistungen inkl. Software as a Service und Schadenmanagement	Auto-Abo-Konzept: In der Rat - Werksfracht, Zulassung, Wartung, Kfz-Steuer und Kfz-Versicherung (Teil-, Vollkasko- und Haftpflichtversicherung) und jahreszeitengerechte Bereifung enthalten. Störfallmanagement durch Fleetpool	Leasing, Fuhrparkmanagement und Remarketing, Services modular buchbar, wir arbeiten mit ungebündelten Verträgen - „Holman OpenFlex“	Kfz-Reparaturmanagement, Kfz-Reparaturmanagement Plus, Kfz-Schadenmanagement als Sorglos-Paket, Autoglas	Fahrer-Direktkommunikation/ 24-h-Hotline, zentrale Fahrer-Hotlinenummer, Schadenaufnahme, Abschleppservice, Hol- und Bringservice bei Reparaturen, Mobilitätsgarantie, Deckungsprüfung, Wirtschaftlichkeitsprüfung, Beauftragung von Gutachten, Koordination der Werkstatt, Reparaturfreigaben, Rechnungsprüfung, Korrespondenz mit der Versicherung und Rechtsanwälten, Vorfinanzierung der Rechnungen usw.	Schadenmanagement von A bis Z	Assistance/ Bergung, Reparaturmanagement, Schaden-einreichung/-abrechnung, Reporting/ Analyse	Soforthilfe, Schadenabwicklung, Kümmerer-Funktion (proaktive und transparente Steuerung sowie Management der Schadenabwicklung für den Kunden), Reporting; zusätzlich Vorauslagen von unfallbedingten Kosten, Durchsetzung der Ansprüche gegenüber Dritten im Haftpflichtschadenfall, Stundung der Restforderung bis zur endgültigen Abrechnung bei Totalschaden und Totaldiebstahl
nein/nein/nein	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/nein/k. A.	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/ja	ja/ja/nein	ja/ja/ja
nein	ja	nein	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	nein
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Önder Aslan und Harun Coşkun E-Mail: info@fiasco.de Tel.: 07151/167823-0	Sofie Kremer E-Mail: sofie@fixico.com Mobil: 01609/6266696	Oliver Kuroпка E-Mail: oliver.kuroпка@fleetlogistics.com Mobil: 0151/52980449	Mehtap Bellia E-Mail: mehtap.bellia@fleethub.de Mobil: 0162/2701255	Schadenteam E-Mail: schaden@fleetpool.de	Henning Schick E-Mail: henning.schick@holmanfleet.de Mobil: 0174/3305405	René Dietzel E-Mail: rene.dietzel@innovation.group Mobil: 0172/2426987	E-Mail: marketing.de@leaseplan.com	Schadenteam E-Mail: schaden@ril-fuhrpark.de Tel.: 08106/9973518747	Roland Bauer E-Mail: roland.bauer@traxall.de Tel.: 089/4522860810	E-Mail: grosskunden@vwfs.com oder über Händlerpartner



Die Aufnahme der Schäden gehört zum Angebot der Schadenmanager

tracht ziehen. Denn die Gesamtkosten setzen sich nicht nur aus den Kosten für die Reparatur, sondern auch aus solchen Kosten zusammen, die durch Ausfallzeiten und die damit verbundene Anmietung von Ersatzfahrzeugen entstehen. Es wird möglich, effizient zu planen und die Ressourcen der Mitarbeiter zu nutzen.

Ein weiterer Punkt ist, dass Unternehmen vom Know-how der Experten profitieren. Diese kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen rund um Halfterhaftung sowie Verantwortlichkeiten und verfügen über juristisches Fachwissen, um beispielsweise die eigenen Rechtsansprüche durchzusetzen: „Der entscheidende Vorteil ist der fachliche Bezug unserer Mitarbeiter und damit die Minimierung von Wartezeiten bei Freigaben sowie bei der Argumentation mit den am Schaden beteiligten Personen“, so Stefan Ihling von Consense. Dazu kommt ein gut ausgebautes Netzwerk an Partnern: sei es die Einbeziehung von Rechtsanwälten oder Schadengutachtern oder die Zusammenarbeit mit Versicherung oder Werkstätten – auch hierdurch lassen sich Prozesse optimieren und weitere Kosten einsparen. „Die Innovation Group betreibt eines der größten Werkstattnetze im Bereich Unfallinstandsetzung und Autoglas; neben der Digitalisierung ist ein funktionierendes Werkstattnetz die Basis für den Full Service“, erläutert René Dietzel.

Zu guter Letzt sei hier noch der Service mit persönlichen Beratern genannt, mit dem Schadenmanagementanbieter punkten. Dazu gehören eine umfassende Betreuung mit guter Erreichbarkeit rund um die Uhr. Auch andere Leistungen, wie die Organisation eines Ersatzfahrzeugs, ein Hol- und Bringservice oder die fachliche Prüfung von Rechnung, Gutachten, Kostenvoranschlägen und Reparaturfreigaben werden angeboten. Frank Hägele, Mitglied der Geschäftsleitung der Deutschen Leasing AG, Geschäftsfeld Mobility, hebt hervor: „Unsere Stärken sind die enge Verzahnung unserer Leasing- und Serviceaktivitäten und die Qualität unserer Kundenbetreuung über alle Stufen der Betreuungskette. Im Schadenmanagement ist der intensive Austausch zwischen unserer operativen Schadenbearbeitung, dem Fuhrparkmanagement unserer Kunden und den Fahrern der wesentliche Erfolgsfaktor. Wir investieren dort auch sehr stark in Personal, um unsere Dienstleistung auch sicht- und spürbar zu machen.“

Risikomanagement

Ein weiterer Bestandteil des Schadenmanagements ist das Risikomanagement: Kommt es innerhalb der Flotte zu ungewöhnlich vielen Unfällen, lohnt es sich, ein solches Verfahren einzusetzen. Dieses basiert auf der Analyse von Daten zu Schadenhäufigkeit und -arten. Patrick Liebetrau, Leiter Schaden- und Rücknahmemanagement bei der FleetCompany GmbH, merkt dazu an: „Gute Analysemöglichkeiten sind die Grundlage für ein gutes Riskmanagement. Erst wenn die Ursachen bekannt sind, können daraus gezielt Maßnahmen abgeleitet werden, um Schäden zu minimieren.

Hier unterstützen wir unsere Kunden und beraten diese gerne. Weitere Features wie das Aufzeigen von Schadenhäufigkeiten je Nutzer stehen zur Verfügung. Die Ursachen von Schadenentstehungen werden erarbeitet und dann wird gezielt gegengesteuert. Daraus lassen sich potenzielle Weiterbelastungen an Mitarbeiter bei grober Fahrlässigkeit oder hohen individuellen Schadenquoten ableiten.“

Risikomanagement zielt also darauf ab, mit dem Fuhrparkleiter verschiedene Maßnahmen zu entwickeln, die auf die Bedürfnisse der Fahrer abgestimmt sind und alle aktuellen Daten berücksichtigen. Nach der Auswertung der Daten können dann aus den vorliegenden Informationen präventive Aktionen abgeleitet werden. Dazu zählt zum Beispiel eine Unterweisung oder Schulung, welche die Dienstwagennutzer für umsichtiges Fahren sensibilisiert und das Bewusstsein für Schäden im Fuhrpark verstärkt. Fahrsicherheitstrainings oder Online-Fahrerunterweisungen gehören sicherlich zu den häufigsten Maßnahmen in diesem Bereich. Über weitere Mittel berichtet Armin Villingner, Sprecher der Geschäftsführung

der Volkswagen Leasing GmbH: „Durch die Kombination unseres Schadenmanagements mit einer direkten Anbindung an unser Flottenmanagementsystem FleetCARS können Fuhrparkleiter schnell Schadeninformationen erhalten und entsprechende Analysen fahren. Grundsätzlich geht es darum, die Schadenhäufigkeit und -art genau zu analysieren, um dann geeignete Maßnahmen abzuleiten, damit die Prämien für die Kfz-Versicherung für beide Seiten auskömmlich bleiben. Das können Fahrertrainings, die Integration von Fahrerassistenzsystemen oder auch die Erhöhung der Selbstbeteiligung sein.“

Digitalisierung

Die Digitalisierung ist auch im Schadenmanagement angekommen. Sie unterstützt die Verantwortlichen dabei, Abläufe zu verschlanken und die Schadenabwicklung so schneller und effizienter zu gestalten. Doch wie hilft die Digitalisierung bei der Optimierung des Schadenmanagements genau? Eine softwaregesteuerte Lösung kann helfen, die Komplexität des Schadenprozesses zu bewältigen, sodass Prozesse beschleunigt und alle Prozessteilnehmer immer und überall informiert sind und so die Kosten im Blick behalten. Dank entsprechender Systeme kann ein Schaden auch per Ferndiagnose schnell erfasst werden. Die Vorteile erläutert Jakob Otting, Head of Sales der carValoo GmbH: „Um die Schadenquoten und Versicherungsprämien nachhaltig zu senken, ist es sinnvoll, sich mit der intelligenten Vernetzung seiner Fahrzeuge zu befassen. Technologie ermöglicht, Schäden und sicherheitskritische Ereignisse in Echtzeit zu erkennen und zu handeln, bevor daraus große, noch kostspieligere Schäden werden. So lassen sich zum Beispiel Unterbodenschäden, starke Belastungen des Fahrwerks oder Reifenschäden mittels KI aus Beschleunigungsdaten erkennen.“ Werden der Servicebedarf und die Schadenakte zudem digital abgebildet, können Reparaturen und Wartungen digital ausgelöst werden, wodurch wiederum Zeit eingespart wird. Nicht zuletzt unterstützt die Digitalisierung auch im bereits angesprochenen Risikomanagement: Durch die Erfassung detailreicher Daten und die Nutzung entsprechender Analyse-Tools können Risikofaktoren im Fuhrpark identifiziert werden, woraus dann die richtigen Rückschlüsse etwa für Versicherungsprämien und -tarife gezogen werden können.

Zum Schluss soll noch das Thema Künstliche Intelligenz angesprochen werden, das verstärkt verschiedene Bereiche durchdringt und auch im Schadenmanagement bereits Anwendung findet. Hier hilft KI dabei, Prozesse zu automatisieren und so die Schadenabwicklung zu beschleunigen. Situationsgebundene Maßnahmen, wie das Verständigen eines Abschleppdienstes, die Ankündigung in der Werkstatt oder ergänzende Dienstleistungen wie die Mietwagenbeschaffung, können automatisch ausgelöst werden und helfen, Schäden schnell und effizient zu regulieren. Auch werden, je nach Software, Auffälligkeiten aller Art an Fahrzeugteilen in Echtzeit erkannt, wodurch ein Wartungsbedarf vorhergesagt sowie ein Kostenvoranschlag

ausgelöst wird. „Schäden werden von Menschen häufig übersehen, nicht bemerkt, in ihrem Ausmaß unterschätzt oder schlicht nicht gemeldet. Eine KI-basierte Schadenerkennung hingegen erkennt Dinge zuverlässiger und schneller als jede andere Form der Schadenmeldung. Es kommt hier vor allem auf Schnelligkeit an. Ob als Fuhrparkmanager oder Versicherer – je früher ich den Schadenprozess kontrolliere, desto günstiger ist das Ergebnis für mich. Künstliche Intelligenz ist dabei der effizienteste Weg, Schäden in Echtzeit zu erkennen und zügig die richtigen nächsten Schritte einzuleiten“, gibt Jakob Otting an. KI kann so die benötigten Ersatzteile bestellen, noch bevor das beschädigte Fahrzeug in der Werkstatt eintrifft. Dies minimiert Reparatur- und Ausfallzeiten.

Doch so interessant die KI für Schadenanalyse und -steuerung ist, zurzeit ist sie noch nicht weit genug entwickelt, wie Marcus Federhoff, COO bei der Fleet-Hub GmbH, darlegt: „Alle diese Techniken haben ihren Reiz und sie haben sich die letzten Jahre sehr gut entwickelt. Für einfache Schäden funktioniert die Technik gut, sofern der Nutzer bereit ist, sie ordnungsgemäß zu einzusetzen. Und da zeigen sich manchmal Tücken, da nicht jeder Nutzer ohne Einweisung KI-unterstützte Apps nutzen kann beziehungsweise darf. Auch bringt es nichts, wenn die Reparatur nach einem vorangegangenen Gutachten oder einem Kostenvoranschlag in der Werkstatt nicht umsetzbar ist, da vielleicht der Schaden doch größer ist, als mithilfe der Technik vorher vermutet wurde. Wir sehen hier aber einen positiven und starken Trend und sind mit unseren Partnern stetig an diesen Techniken dran, um unseren Kunden einen Vorteil bieten zu können.“

Menschliche Expertise bleibt also weiterhin wichtig, insbesondere bei komplexen Ereignissen während der Schadenbewertung, sodass KI bei der Auswertung der Schäden zwar ergänzend eingesetzt wird, eine Abwicklung ohne Schadenteam jedoch nicht sinnvoll ist: „Der Status quo ist, dass das Thema KI für den Bereich noch nicht ausreichend ist. Erste Anbieter testen die Möglichkeiten, mit KI Schadenfotos auszuwerten und entsprechend die Schadenhöhe zu bewerten. Aktuell wird dies im Nachgang dann immer

Schadenmanager wickeln den Schadenfall schnell und effektiv ab



noch von Sachverständigen deutlich korrigiert. Wenn diese Technologie ausgereift ist, kann dies viele Vorteile bringen, zum Beispiel die automatische Bewertung der Schadenhöhe, eine Identifikation der Schäden zur Verkehrssicherheit und die automatisierte Koordination von Reparaturen“, erklärt Susanne Waldegger, Director Claims & Insurance, Fleetpool GmbH.

Fazit

Schadenmanagement ist ein komplexes und zeit- sowie arbeitsintensives Thema. Doch Fuhrparkleiter können sich Hilfe holen: „Die effiziente Schadenabwicklung, kombiniert mit maßgeschneiderten Versicherungslösungen und individuellem Risikomanagement, führt zu sinkenden Gesamtkosten im Fuhrpark. Dabei steht das hochwertige Serviceerlebnis der Fahrer und Fahrerinnen stets im Mittelpunkt“, so Marco Heistermann.

ON THE ROAD AGAIN

carexpert 

Wechseln Sie mit unserem Schadenmanagement auf die Überholspur!

Mit passgenauen Lösungen für Ihr Schadenmanagement sorgen wir dafür, dass die Fahrzeuge Ihrer Kunden trotz Schadenfall wieder schnell auf Achse sind. Freuen Sie sich auf individuell skalierbare Digital-Prozesse, kombiniert mit analogem Sachverstand und der langjährigen Erfahrung einer der größten KFZ-Sachverständigenorganisationen Deutschlands.

www.carexpert.de



ABGESICHERT

Das Auto als Risiko – diese Ansicht gilt zumindest, wenn es um damit verbundene Versicherungen geht. Bei einer größeren Anzahl an Kfz kommt auch eine größere Anzahl an möglichen Risiken zusammen, die mit verschiedenen Versicherungen reduziert werden sollten. Welche Risiken Flottenversicherer mit ihrem Portfolio abdecken, welche Absicherungen sinnvoll sind und worauf bei diesen zu achten ist, erläutert Flottenmanagement in diesem Artikel.

Auch wenn es bestimmt allgemein bekannt ist: In Deutschland muss jedes motorbetriebene Fahrzeug über eine Haftpflichtversicherung verfügen. Diese aus der Pflichtversicherung (§ 1 PflVG) heraus gesetzlich vorgeschriebene Absicherung deckt selbst verursachte Schäden an Fremdeigentum ab und ist daher auch zum Betrieb einer Flotte notwendig. Die Haftpflichtversicherung ist in allen EU-Mitgliedstaaten, mit Einschränkungen bei der Mindestdeckungssumme, und vielen weiteren Ländern obligatorisch, während alle übrigen Fahrzeugversicherungen freiwillig abgeschlossen werden können. Doch welche davon sind wirklich sinnvoll für einen Fuhrpark? Die Antwort auf diese Frage fällt bei allen Anbietern gleich aus: Nur durch eine individuelle Beratung, die eine kundenbezogene Analyse des Fuhrparks miteinschließt, lässt sich der konkrete Versicherungsbedarf einer Flotte ermitteln. Erst dann kann eine angepasste Flottenversicherung abgeschlossen werden. Diese sollte sowohl den Aspekt der Wirtschaftlichkeit als auch den einer kompletten Absicherung im Ernstfall berücksichtigen. Ob dabei lediglich eine Teil- oder Vollkaskoversicherung der richtige Weg ist oder ob diese um zusätzliche Bausteine wie ein ganzheitliches Schadenmanagement ergänzt werden sollte, muss für jeden Fuhrpark differenziert entschieden werden, und zwar am besten zusammen mit dem Versicherer.

Ausgestaltung

Der Umfang der Fuhrparkversicherung kann sehr unterschiedlich ausfallen, diese sollte aber alle auftretenden Risiken abdecken. Bei einer Vollkaskoversicherung könnte zum Beispiel eine Erweiterung für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden nützlich sein, ein Auslandsschadenschutz lohnt sich durchaus bei vermehrten Dienstreisen ins Ausland, eine Umwelthaftpflicht sichert

gegen öffentlich-rechtliche Ansprüche nach dem Umweltschadengesetz ab. Je nach Bedarfssituation des Kunden können auch ein Schutzbrief oder eine Fahrerschutzversicherung abgeschlossen werden. Auch der Straf-Rechtsschutz für Flottenverantwortliche ist in Anbetracht unterschiedlicher Verantwortlichkeiten und Haftungsansprüche durchaus gerechtfertigt. Dazu kommen branchenspezifische Bedürfnisse, wie Dr. Tönnjes Eller, Abteilungsleiter Kraftfahrt Gewerbe bei der VHV Allgemeine Versicherung, aufzeigt: „Je nach Branche des Kunden können verschiedenartige Anforderungen bestehen. Als Spezialversicherer für die Bauwirtschaft wissen wir, dass zum Beispiel Lkw mit Kipp- oder Kranaufbauten oder Sonderfahrzeuge einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz benötigen. Idealerweise sollte nach Aufnahme der Fuhrparkbesonderheiten gleich ein Rahmenkonzept erarbeitet werden, das bezogen auf Fahrzeuggruppen den Versicherungsschutz umfassend festschreibt und die administrativen Prozesse einbezieht.“ Auch bei Pkw und LNF kann man über die Mitversicherung von Sonderausstattungen und -aufbauten nachdenken.

Des Weiteren stellt das Thema Leasingfahrzeuge einen großen Bereich dar. Für diese sind spezielle Absicherungen möglich und oftmals ist dies auch eine Bedingung des Leasinggebers. Carsten Niemeyer, Senior Insurance Consultant Schaden-, Versicherungsmanagement bei Alphabet, weiß hier Genauerer: „Neben der Kfz-Haftpflichtversicherung, die zur Zulassung eines Fahrzeugs Pflicht ist, empfehlen wir dringend eine Kaskoversicherung zur Absicherung von Schäden am Leasingfahrzeug. Dabei ist auch eine GAP-Absicherung für Totalschaden beziehungsweise -verlust während der Leasinglaufzeit äußerst relevant.“

Zur Ausgestaltung des Versicherungsschutzes gehört auch die Festlegung der Selbstbeteiligung im Schadenfall. „Wir bieten unseren Kunden eine Vielzahl von Selbstbeteiligungen in der Kfz-Kaskoversicherung an. So kann der Kunde selbst entscheiden, ab welcher Schadenhöhe er eine Versicherungsleistung erhalten möchte. Wir bieten zur Entlastung der Flottenbetreiber über unseren FlottenSchadenService auch die Schadenregulierung innerhalb der Selbstbeteiligung an. Dabei steuern wir den Schadenprozess, dessen Kostenentwicklung sonst durch Abschleppfirmen, Werkstätten und Mietwagen bestimmt wird“, wie Matthias Küchemann, Leiter Underwriting Kraftfahrt Deutschland bei HDI Global SE, beschreibt. Dazu sieht Florian Modler, Geschäftsführer Risk und Insurance bei Auto Fleet Control, „sowohl bei firmeneigenen Versicherern und Vermittlern als auch bei KMUs inzwischen einen Abschied von der Vollkasko-Mentalität und die Hinwendung zu einer individuellen Risikophilosophie. Insbesondere erhöhte Selbstbehalte zur Prämieinsparung erfreuen sich großer Beliebtheit. Wiederkehrende Schäden – sogenannte Frequenzschäden – werden auf der eigenen Firmenbilanz abgebildet, während Groß- und Kumulschäden im Risikokollektiv der Versicherung verbleiben. Wichtig dabei ist, die Prozesskosten im Blick zu behalten und auf digitale und effiziente Prozesse zu setzen, damit die Verwaltungskosten kontrollierbar bleiben.“ Dabei ist jedoch immer die eigene Solvabilität zu beachten. Je größer ein Unternehmen, desto größer auch die Möglichkeit zur Selbstbeteiligung bis hin zu einer gänzlichen Eigentragung des Schadenfalles aufgrund seiner Kapitalstärke. Diese erhöhte Selbstbeteiligung führt dann zu Prämienersparnissen, letztendlich kommt es aber immer auf eine genaue Auswertung der entstehenden Kosten an.

Auch die Frage, ab welcher Schadenhöhe man Schäden am Dienstwagen über die Versicherung laufen lassen sollte, hat Relevanz. Macht es mehr Sinn, die Kosten eines jeweiligen Schadens selbst zu übernehmen und damit höhere Versicherungsprämien zu vermeiden? Dies lässt sich ebenso nicht pauschal beantworten, da der Schwellenwert für eine Höherstufung von verschiedenen Faktoren abhängt, die von Flotte zu Flotte unterschiedlich sind. Carsten Panzer, Underwriter im Kfz-Betrieb bei der R+V Versicherung, gibt an: „Die Anzahl der Schäden und die Reparaturkosten haben in vielen Versicherungsmodellen direkten Einfluss auf den Beitrag im Folgejahr. Wenn

zum Beispiel der Kunde ein Modell abgeschlossen hat, bei dem bei Überbeziehungsweise Unterschreiten einer Schadenquote von X Prozent der Beitrag im nächsten Jahr steigt oder sinkt, kann es sinnvoll sein, auch kleinere Schäden selbst zu übernehmen.“ Andererseits weist Steffi Senger, Produktentwicklung Firmen-Kraft bei der Allianz Versicherungs-AG, darauf hin, dass „bei mittleren und größeren Flotten (im Fuhrpark- und Stückpreismodell) beispielsweise der Schadenverlauf der gesamten Flotte zur Umstufung im Folgejahr herangezogen wird und es keinen individuellen Schadenfreiheitsrabatt pro Fahrzeug gibt. Dementsprechend machen wenige kleinere Schäden unter Umständen weniger aus und können über die Versicherung ohne Sorgen einer Hochstufung reguliert werden. Allerdings sollten diese Entscheidungen immer im Einzelfall betrachtet und entschieden werden.“

Zu beachten sind auf jeden Fall eventuelle Anzeigepflichten im Schadenfall, die in den Versicherungsbedingungen vorgeschrieben sind. Auch sind die Auswirkungen und damit Kosten eines Schadens nicht immer direkt festzustellen. Dr. Tönnes Eller erläutert dazu: „Ob es sich noch um einen Bagatellschaden handelt, ist manchmal nicht auf den ersten Blick zu erkennen. Dies wird zunehmend auch bei kleinen Parkremplern schwieriger zu beurteilen, da rund um das Auto Sensoren verbaut sind, die die Grundlage für die Funktion zahlreicher aktiver und passiver Sicherheitssysteme sind. Damit können sich die Reparaturkosten entscheidend erhöhen.“ Daher lautet die allgemeine Empfehlung, erst einmal jeden Schaden beim Versicherer einzureichen. Dieser teilt dem Kunden dann mit, ob aufgrund des Schadens eine negative Umstufung erfolgt. Daraufhin kann dieser dann entscheiden, ob er den Schaden lieber selbst übernimmt, also zurückkauft. Natürlich sollte bei jedem Schaden geprüft werden, ob die Verkehrssicherheit noch gegeben ist und ob sich der Schaden vergrößert, wenn er nicht repariert wird. Festzuhalten ist, dass ein durchdachtes Konzept für Schäden, egal welcher Größe, im Fuhrpark vorliegen sollte, damit Maßnahmen wie erhöhte Selbstbehalte oder Schadenrückkäufe nicht den gegenteiligen Effekt haben und die Kosten in die Höhe treiben.

Abwicklung

Doch wie funktioniert die Schadenregulierung über die Versicherung nun
(Fortsetzung auf S. 68)



Wir sind Mobilisierer. HDI bietet mehr als nur Versicherung.

HDI Global SE → Kraftfahrt

Möchten Sie mehr wissen? Einfach den QR Code scannen und alle Informationen direkt auf einen Blick erhalten.



Flotten-Versicherung



HDI Risk Consulting



Rechtsschutz

Besuchen Sie uns an unserem Stand beim „Flotte! Der Branchentreff“.





genau? Welche Schritte muss der Dienstwagenfahrer beziehungsweise Fuhrparkleiter unternehmen und welche Schritte erfolgen über die Versicherung? Oberstes Ziel ist es, den ganzen Prozess so einfach wie möglich für den Kunden zu halten und eine schnelle Bearbeitung des Schadens zu gewährleisten. Dazu gehört die Schadenanzeige aufzunehmen, den Sachverhalt zu klären und die Schadenregulierung einzuleiten. „Am wichtigsten ist die schnelle Kontaktaufnahme und Meldung des Schadens. Dies kann digital über eine Online-Schadenmeldung oder telefonisch über unsere Hotline erfolgen. Die Hotline ist auch rund um die Uhr besetzt. Als Faustregel gilt: Schäden unbedingt innerhalb von 24 Stunden nach Schadeneintritt melden. Wir übernehmen dann als Versicherer komplett die weitere Schadenabwicklung. Der Fahrer oder Fuhrparkleiter muss sich eigentlich um nichts weiter kümmern und kann sich voll auf seine regulären Aufgaben konzentrieren“, erklärt Steffi Senger. Neben der Meldung, die Fahrer oder Fuhrparkmanager über die üblichen Medien wie Telefon, E-Mail, Internet oder App machen können, stellen die Versicherer teilweise noch einen eigenen Ansprechpartner im Schadenbereich. Weitere Leistungen schließen einen Hol- und Bring-Service oder die Organisation eines Ersatzfahrzeugs mit ein. Thorsten Krüger, Geschäftsführer der Volkswagen Versicherungsdienst GmbH, nennt noch einen weiteren Service: „Dienstwagennutzer können das Fahrzeug einfach und ohne Umwege in einer unserer Vertragswerkstätten vorstellen. Dort wird der Schaden von den professionellen Serviceberatern für den Kunden direkt im System des Versicherers aufgenommen und gemeldet. Alle weiteren Prozesse erfolgen dann volldigital zwischen Autohaus und Schadenabteilung. Reparaturfreigaben können somit deutlich beschleunigt werden.“

Digitalisierung

Das Thema Digitalisierung spielt natürlich auch im Fuhrpark eine immer größer werdende Rolle. So hilft die Digitalisierung der Verfahren zum Beispiel dabei, einen besseren Überblick über alle Prozesse zu erhalten und Verwaltungskosten zu senken. „Digitale Produkte sind für Flottenkunden vor allem interessant, wenn sie zu merklichen Prozessverbesserungen und Einsparpotenzialen führen. Volldigitale Schadenprozesse stellen hierbei nur den Beginn der Digitalisierung dar. Selbstverständlich arbeiten auch wir mit Hochdruck daran, die Digitalisierung unserer Produkte voranzutreiben. Unabhängig davon führt die hohe Individualität im Flottenbereich aber dazu, dass sich die Umsetzungsgeschwindigkeit von der im Privatkundenbereich unterscheidet“, wie Thorsten Krüger weiß. Auch Achim Welter aus dem Bereich Kraftfahrt der Alten Leipziger Versicherung AG sieht die Vorteile von Digitalisierung: „Gerade der Bereich der Flottenversicherung bietet ein großes Potenzial, was das Thema der Digitalisierung anbelangt. Wir sind bereits heute in der Lage, von der Angebotserstellung bis zur Dokumentierung auf digitale Prozesse zurückzugreifen. Dieses ermöglicht uns, zeitnah Anfragen zu beantworten und trotzdem aufgrund der Flexibilität unserer Systeme auf den individuellen Kundenbedarf ausgerichtete Angebote zu erstellen. Bei Abschluss übernehmen wir die Fuhrparkdaten des Kunden automatisiert in unser System, sodass Übertragungsfehler ausgeschlossen sind. Unsere

Kunden erhalten, basierend auf ihrer eigenen Datenbereitstellung, fehlerfreie Dokumente.“ So werden Informationen den Kunden automatisch zur Verfügung gestellt.

Gerade der bereits angesprochene Prozess der Schadenmeldung profitiert stark von der Digitalisierung: Alle notwendigen Informationen können hinterlegt und Fotos hochgeladen werden. Eine Regulierung und Deckungsprüfung wird dann automatisch ausgeführt. Im Idealfall ist die Abwicklung dann in wenigen Stunden abgeschlossen, mit bestmöglichem Service für den Kunden und geringeren Prozesskosten. Entscheidend ist hierbei, dass keine Medienbrüche stattfinden und alle Beteiligten wie Werkstätten, Gutachter oder Rechtsanwälte Zugriff auf ein System haben. Doch bei aller Effizienz ist nicht zu unterschätzen, dass der persönliche Kontakt zum Anbieter nach wie vor einer der wichtigsten Punkte für Fuhrparkleiter darstellt – und das wird sich wahrscheinlich auch nicht so schnell ändern. Ein konkreter Ansprechpartner ist, wie sich gerade in der Pandemie gezeigt hat, von entscheidender Bedeutung, um pas-

sende und unkomplizierte Lösungen zu finden.

Für Flottenverantwortliche stellt zudem die Transparenz über die Schadensituation einen wichtigen Faktor dar. Diese kann zum einen durch umfassende Reports der Anbieter sichergestellt werden, seien es Rentabilitätsübersichten, Fuhrpark- und Einzelschadenlisten oder Schadenauswertungen. Carsten Niemeyer sagt dazu: „Wir bieten unseren Kunden ein webbasiertes Reportingtool, welches transparent alle relevanten Faktoren aufzeigt. So können beispielsweise sämtliche Einzelschäden in einer übersichtlichen Darstellung angezeigt und gezielt durchsucht, verwaltet, versendet sowie heruntergeladen werden. Im Schadenscockpit werden folgende Informationen zur Verfügung gestellt: Schadendaten (wie Datum, Ort, Hergang, Beschädigung), Dienstleistungsumfang (Ersatzfahrzeug, Gutachter, Hol- und Bringservice), Bearbeitungsstand, Bildmaterial, Rechnungsdokumente und so weiter.“ Individuelle Auswertungsmöglichkeiten für Flottenkunden werden so nach Bedarf zur Verfügung gestellt. Zum anderen wird Übersichtlichkeit durch eine jederzeit mögliche Einsicht in die bestehenden Verträge geboten. Auch Telematik kann helfen, bessere Einsichten in die Schadenslage zu erhalten. Durch deren Nutzung können Fahrzeugdaten erfasst und entsprechende Tarife, die dann auf den Daten basieren, vereinbart werden. Auch das Thema Risikomanagement spielt hier hinein: „Wir nutzen Telematik, um zunächst die Fahrer in ihrer Fahrweise noch strukturierter einschätzen zu können und im Rahmen von Risikomanagement entsprechende Maßnahmen (wie Unfall-Analyse-Gespräche) zu etablieren, damit Schäden erst gar nicht entstehen und Schadenhäufigkeiten und damit Schadenquote und Versicherungsprämie gesenkt werden. Auch wenn immer wiederkehrende Frequenzschäden aus der Versicherung herausgenommen und über die eigene Firmenbilanz abgebildet werden, gibt es Ansätze, um die Schadenhäufigkeit mittels Risikomanagement im Fuhrpark signifikant zu verringern“, erläutert Florian Modler.

Veränderte Mobilität

Zum Schluss soll noch ein Ausblick auf Entwicklungen im Versicherungssektor erfolgen, die Relevanz für betriebliche Flotten haben. Nachdem bedingt durch die Pandemie die Zahl der zurückgelegten Kilometer und damit auch die Zahl der Schäden einige Zeit lang gesunken war, befindet sich die Fahrleistung und damit die Unfallquote wieder etwa auf Vor-Corona Niveau. Positive Effekte haben sich dementsprechend relativiert. Jedoch stehen Unternehmen inzwischen vor einer Reihe neuer Herausforderungen wie der Inflation, die sich auch auf die Kosten für die Schadenregulierung auswirkt: „Die erhöhte Inflation ist allgegenwärtig und verstärkt in Unternehmen auf vielfältige Weise den Kostendruck. Dem gilt es, gezielt entgegenzuwirken, auch im Fuhrpark. HDI Global SE unterstützt dabei mit maßgeschneiderten Lösungen. Die Digitalisierung von Prozessen ermöglicht ebenfalls Effizienzgewinne. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden bei der Umstellung auf einen elektronischen Dokumentenversand. Das vermeidet nicht nur Berge von Papier, sondern senkt auch den Ressourcenverbrauch spürbar – und leistet damit einen Beitrag für mehr Nachhaltigkeit im Unternehmen“, so

Matthias Küchemann. Um den gestiegenen Kosten entgegenzuwirken und starke Anpassungen der Beiträge zu vermeiden, haben sich weiterhin die bereits beschriebenen Selbstbeteiligungsmodelle verstärkt etabliert. Dazu kommt das Thema Nachhaltigkeit und Begrenzung der CO₂-Emissionen: Betriebe setzen hier zunehmend auf die Elektrifizierung des Fuhrparks, woraus sich wiederum neue Versicherungsbedürfnisse ergeben, auf die Flottenversicherer reagieren. Darunter fallen Zusatzservices für Elektrofahrzeuge, beispielsweise eine Allgahrendeckung für den Akku, oder auch Versicherungslösungen für Ladekabel und -säulen.

Ein anderer Trend ist das immer breitere Angebot an alternativen Mobilitätsangeboten wie Diensträdern, E-Bikes oder E-Scootern, welches auch das Angebot von Versicherern beeinflusst, wie Sebastian Kittner, Leiter Kraftfahrt Flottengeschäft der ERGO Versicherung AG, angibt: „Das zunehmend vielfältige Mobilitätsangebot, das Diensträder, E-Bikes, E-Scooter und ähnliche Fortbewegungsmittel einschließt, hat definitiv Auswirkungen auf den Versicherungsmarkt. Mit der steigenden Verbreitung steigt auch die Nachfrage nach umfassenden und spezialisierten Versicherungsprodukten, die sich dem Mobilitätsbedarf individuell anpassen und entsprechend flexibel sind.“ Dem stimmt Achim Welter zu und gibt an: „Die neuen Mobilitätsangebote bieten Chancen, aber auch Risiken, welche vom Versicherungsmarkt sehr differenziert bewertet werden. Am Beispiel von E-Scootern zeigt sich sehr anschaulich, dass aufgrund der Versicherungspflicht eine hohe Nachfrage und damit auch ein hohes Neugeschäftspotenzial als mögliche Chance generiert wurde. Dadurch, dass bislang nur eine überschaubare Schadenerfahrung vorhanden ist, insbesondere was das Vermietrisiko und das Risiko des nicht regelkonformen Umgangs mit den Scootern anbelangt, fällt die Bewertung unter den Markt-



Versicherungen stellen in einem persönlichen Gespräch ein passendes Angebot zusammen.

teilnehmern nach wie vor sehr differenziert aus. Dieses führt dazu, dass die Prämien für E-Scooter stark auseinanderdriften oder keine Deckung geboten wird.“

Fazit

Um im Fall der Fälle geschützt zu sein, macht es durchaus Sinn, über die obligatorische Haftpflichtversicherung hinaus abgesichert zu sein. Versicherungen beraten hier umfassend und stellen ein individuelles Konzept für jeden Fuhrpark zusammen. Da Schäden an den Fahrzeugen des Fuhrparks auch in Zukunft nicht ausbleiben werden, sollten Fuhrparkleiter sich hier ein passendes Angebot der Anbieter einholen.

(Tabelle auf S. 70)

JEDER HAT DIE FREIHEIT, EINE VERNÜNFTIGE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN.



WH38 DGP+
Daytona Grau
hochglanzpoliert
9,5x22 ET 35

Attraktiv, stabil und kostengünstig: Mit 2DRV® können jetzt noch mehr SUV-Fans clever agieren. Denn die neue WH38 hat ABE für alle gängigen Modelle. Von der G-Klasse bis zum Range Rover. Mit Verbrennungsmotor, Elektro- oder Hybridantrieb.

www.2drv-wheels.de

WH38 DGM+
Dark Gunmetal
glänzend lackiert
9,5x22 ET 35

2DRV®
Die clevere Alternative by WHEELWORLD

AUSGEWÄHLTE ANBIETER FÜR FLOTTENVERSICHERUNGEN

Versicherung	Unternehmen	Auto Fleet Control GmbH	Allianz Versicherungs-AG	Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH	Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G.	ERGO Versicherung AG	HDI Global SE
	Internetadresse	www.autofleetcontrol.de	www.allianz.de/business/	www.alphabet.de	www.concordia.de	www.ergo.de	www.hdi.global/greenfleet
	Kleinflottentarif	wird (noch) nicht angeboten	ab 3 bis 14 Fahrzeuge	ab 5 bis 20 Fahrzeuge	ab 3 bis 15 Fahrzeuge	ab 3 bis 9 Fahrzeuge	ab dem ersten Fahrzeug
	Flottentarif	ab 30 Fahrzeuge ohne Begrenzung	ab 15 bis 49 Fahrzeuge (Fuhrpark); ab 50 Stückpreis	ab 50 Fahrzeuge	ab 10 bis 50 Fahrzeuge	ab 10 Fahrzeuge	ab 16 ziehenden Fahrzeugen
Voraussetzungen	Ausschließlich gewerblich genutzte Fahrzeuge	ja	ja	ja	ja	nein	ja
	Art der Fahrzeuge	keine Einschränkung	Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Arbeitsmaschinen, Taxen, Mietwagen, Sonderfahrzeuge	Pkw, LCV, E-Scooter, Sonderfahrzeuge etc. nach Vereinbarung möglich	Pkw, Lkw, Zugmaschinen, landwirtschaftliche Zugmaschinen, Anhänger/Auflieger	keine Einschränkung	E-Scooter, Pkw, Lkw, Sonderfahrzeuge etc.
	Branche: nur unter Vorbehalt	alle Branchen	Speditionen, Pflegedienste, Taxen- und Mietwagenunternehmen, Busunternehmen	alle Branchen	k. A.	exponierte Großschadenrisiken	k. A.
	Branche: keine Versicherung	alle Branchen	Leasingunternehmen, Selbstfahrervermietung	alle Branchen	Speditionen, Kurierdienste, Pflegedienste, Busunternehmen, Mietflotten	k. A.	Taxen
	Unternehmensform	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	keine pauschale Einschränkung	keine Einschränkung	alle Formen zugelassen / Ausnahme für Einzelunternehmen, GbR, AG etc.
	Unternehmensneugründungen	ja	ja, mit speziellen Angeboten zum Einstieg	individuell möglich	ja	ja	ja
Bestandteile	GAP-Versicherung	ja	optional	ja	für Pkw inkl. (nicht im Basisstarif), andere Fahrzeuge optional	ja	optional
	Eigenschäden (Zusammenstöße zwischen Flottenfahrzeugen)	ja	ja bis 100.000 €	ja	optional	ja	optional
	Fahrerschutz	optional	optional mit Schmerzensgeld	optional	optional	ja	optional
	Grobe Fahrlässigkeit mitversichert	nein	ja	ja, mit Einschränkungen	ja (bei Pkw nicht im Basisstarif)	ja	ja
	Großschadenkappung	ja	individuell	individuell möglich	k. A.	ja	ja
	Schutzbrief	ja	optional für Pkw und Lkw bis 7,5 t zGG	optional	ja, für Pkw und Lkw bis 3,5 t zGG	ja	ja
	Selbstbeteiligungsmodell	ja	optional	alle gängigen Selbstbeteiligungsmodelle	SB nur in Kasko wählbar	ja	ja
	Sonderausstattung mitversichert	ja	ja bis 100.000 €	alle geleaste Teile ohne Einschränkung mitversichert, ansonsten nach Vereinbarung	abhängig von Art und Wert, bei Pkw zusätzlich abhängig vom gewählten Tarif	ja	ja
	Tierkollision	ja	ja	ja	ja (bei Pkw nicht im Basisstarif)	ja	ja
	Riskmanagement	ja	nein	ja	nein	ja	ja
	Schadenmanagement	ja	ja	ja	nein	ja	ja
	Pay as you drive (Telematikversicherung)	nein, nur für Risikomanagement	nein	nein	nein	ja, nur im Tarifgeschäft	nein
	Werkstattbindung	optional	optional mit 15 % Nachlass auf die Kaskoversicherung	abhängig vom Versicherungskonzept	optional bei Pkw (abhängig vom gewählten Tarif)	ja	optional
	Sonstige Angebote für Flotten	k. A.	Zusatzleistungen und Services für Elektrofahrzeuge und Sondernachlässe uvm.	Fahrzeugabsicherung auf Basis eines Haftungsverzichtes für Leasingfahrzeuge uvm.	Produkt AgrarKompakt für Flotten von landwirtschaftlichen Fahrzeugen	k. A.	k. A.
Kontakt		Florian Modler E-Mail: fmodler@autofleetcontrol.de Mobil: 01515/0679811	Steffi Senger E-Mail: steffi.senger@allianz.de Tel.: 089/3800-11915	Carsten Niemeyer E-Mail: carsten.niemeyer@alphabet.de Tel.: 089/99822-121	Concordia Versicherungs-Gesellschaft 0511/5701-0 oder über Vertriebspartner vor Ort	Sebastian Kittner E-Mail: sebastian.kittner@ergo.de Tel.: 0211/477-2109	Matthias Küchemann E-Mail: matthias.kuechemann@hdi.global Tel.: 0511/6454537

LeasePlan Versicherungs- vermittlungsgesellschaft mbH (Makler)	R+V Versicherung AG / KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG	Signal Iduna	Versicherungskammer Bayern	VHV Allgemeine Versicherung AG	Volkswagen Versicherungsdienst (Angebot der Allianz Versicherungs-AG)	Zurich Gruppe Deutschland
www.leaseplan-flottenversi- cherung.de	www.ruv.de	www.signal-iduna.de	www.vkb.de	www.vhv.de	www.vwfs.de/geschaeftskun- den/versicherungen/ kfz-versicherung.html	www.zurich.de
ab 1 bis 50 Fahrzeuge	BranchenPolice ab 3 bis 9 Fahrzeuge	ab 3 bis 9 Fahrzeuge	ab 5 bis 24 Fahrzeuge (zie- hende)	ab dem ersten Fahrzeug	ab 3 bis 29 Fahrzeuge	ab 3 Fahrzeuge
ab 30 Fahrzeuge ohne Begrenzung	FlottenPolice ab 10 bis 29 Fahrzeuge	ab 10 Fahrzeuge	ab 25 bis 750 Fahrzeuge (ziehende)	ab 35 Fahrzeugen	ab 30 Fahrzeuge	ab 15 Fahrzeuge
ja	nein	nein	nein	ja	ja	nein
Pkw, Transporter, Lkw, Anhän- ger, Sonderfahrzeuge etc.	keine Einschränkung	alle Arten von Kfz	E-Scooter, Pkw, Lkw, Sonder- fahrzeuge etc.	Pkw, Lkw, Zugmaschinen, Anhänger/Auflieger, selbst- fahrende Arbeitsmaschinen, Stapler, Sonderfahrzeuge	alle gängigen Fahrzeugarten	Fahrzeuge mit Versicherungskennzeichen
Lieferdienste, Pflegedienste	k. A.	Abfallwirtschaft, Bringdienste, gewerblicher Güterverkehr, Mietwagen, Omnibusbetriebe ab 20 Risiken u. a.	Pflegedienste, Personenbeför- derung, Arbeitsmaschinen	Mietwagen, Taxen, Gefahrgut- transporte	k. A.	Abfallwirtschaft, Gefahrgut, Taxen, Selbstfahrervermie- tung, Flughafenrisiken, schwere Risiken u. a.
Fahrzeugvermietung (Vermietrisiken)	k. A.	Autovermietung (ab 50 Ri- siken), Gefahrguttransporte, Kurierdienste, Nutzfahrzeug- vermietungen	Speditionen, Vermietung, Kurierdienste, Taxen, Busse, Entsorger	Reiseverkehr	k. A.	negative Bonitätsprüfung, schlechter Verlauf, Kumult- risiken, Unternehmen auf Sanktionslisten u. a.
alle	alle	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen	alle Formen zugelassen
ja	ja	ja	ja	ja, teilweise mit anderen Konditionen (Beitrag)	ja	ja
ja	optional wählbar	optional	ja	ja, in Abhängigkeit vom Produkt optional oder fester Bestandteil	ja	ja
ja	optional wählbar	ja, optional, Einschrän- kungen: Begrenzung auf 100.000 € mit 500 € SB	ja	ja, auch auf dem Betriebsge- lände als Option oder fester Bestandteil	ja, Ausnahme Werkstattbe- triebe	ja, außer Betriebsgrundstück
optional	optional für Pkw, Krafträder, Camping-Kfz und Lkw bis 3,5 t wählbar	ja, optional ohne Schmer- zensgeld	ja, mit Schmerzensgeld	ja, i. d. R. als beitragspflichtiger Zusatzbaustein	optional	ja, mit Schmerzensgeld
ja	ja, Einschränkung bei Entwen- dung, Alkohol oder anderen berauschenden Mitteln	ja	ja	ja, Einschränkung bei Entwen- dung, Alkohol oder anderen berauschenden Mitteln	ja, Einschränkung bei Entwen- dung, Alkohol oder anderen berauschenden Mitteln	ja, außer z. B. bei Alkohol und Drogen
ja	nein, Großschäden werden individuell berücksichtigt	individuelle Vereinbarung	ja, ab 20.000 €	ja, in Abhängigkeit vom Produkt ab 50.000 €	ja, individuelle Betrachtung	optional, Grenze je nach Flottengröße
optional	optional wählbar für Pkw, Krafträder, Camping-Kfz und Lkw bis 3,5 t	ja, optional	ja, für Pkw und Lieferwagen	ja, für Pkw und Lkw bis 3,5 t zGG (nur Werkverkehr)	optional	ja
ja	Selbstbeteiligungen können durch Kunden gewählt werden	ja, optional	ja, Schadenaggregat in der Kasko	ja, ab Beitragsvolumen von mind. 300.000 € vor KH-SB u. weitere Voraussetzungen	ja	ja Kasko-SB je Schadenfall und optional KH Aggregate
ja	bei Pkw/Krädern ohne Ein- schränkungen	ja, innerhalb des Gesamtwie- derbeschaffungswerts	ja, innerhalb des maximal versicherten Wiederbeschaf- fungswerts	ja, in Abhängigkeit von Fahrzeugart	ja, bis 100.000 € beitragsfrei	optional, Fahrzeugwertgrenze individuell
ja	ja	ja	ja	ja, Zusammenstoß mit Tieren aller Art	ja, Zusammenstoß mit Tieren aller Art	ja
ja	optional	nein	nein	optional, in Abhängigkeit von der Fahrzeuggröße	ja	ja
ja	optional	nein	nein	optional, in Abhängigkeit von der Fahrzeuggröße	optional	ja
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
nein	optional für Pkw	optional	nein	ja, im SFR-Tarif Flotte-GARANT 1+ für Pkw (Beitragsnachlass in Kasko)	nein	ja
Dienstreise-Kaskoversiche- rung	Kfz und Anhänger über einen Flottentarif versichert uvm.	Versicherung für E-Scooter, Roller, autonome Fahrzeuge im Testbetrieb uvm.	besondere Deckung für Elek- tro-/Hybridfahrzeuge	E-Scooter, E-Kräder auf Anfrage	nein	Fahrzeuge mit Versicherungs- kennzeichen, z. B. S-Pedelegs, E-Scooter, E-Roller
LeasePlan Deutschland GmbH E-Mail: marketing.de@ leaseplan.com Tel.: 0211/586400	Carsten Panzer E-Mail: Carsten.Panzer@ ruv.de Tel.: 0611/5339245	Squad Neue Mobilität & Rahmenvertrag E-Mail: Squad-KF.Rahmenvertrag@ signal-iduna.de	Jens Burbaß E-Mail: jens.burbass@vkb.de Tel.: 089/2160 4484	Als Maklerversicherer ist unser erster Ansprechpartner immer der Makler, der den Kunden betreut	Volkswagen Versicherungsdienst E-Mail: flotte@vwd.vwfs.com Tel.: 0531/212-6808	Timon Schneider E-Mail: timon.schneider@ zurich.com



Sachkundiger Blick

In der Regel werden Gutachter (oder synonym verwendet: Sachverständige) als neutrale Instanz im Schadenfall oder bei der Rückgabe eines Flottenfahrzeugs damit beauftragt, den Restwert des Fahrzeugs zu ermitteln. Diese übernehmen damit eine wichtige Rolle im Aussteuerungs- und Schadenregulierungsprozess. Dennoch kann sich theoretisch jeder in Deutschland als Sachverständiger bezeichnen, ohne seinen Sachverstand nachweisen zu müssen. Für den Flottenleiter gilt daher: Augen auf bei der Dienstleisterwahl! Flottenmanagement hat in diesem Artikel wichtige Trends und Informationen aus dem Bereich Fahrzeuggutachten zusammengetragen und bietet einen Überblick über ausgewählte Sachverständigenorganisationen.

Zuerst einmal sollte die Frage geklärt werden, wann das Hinzuziehen eines Kfz-Gutachters sinnvoll ist. Dipl.-Ing. (FH) Rainer Schwer, Key-Account-Manager bei der DEKRA Automobil GmbH, erklärt: „Insbesondere im Schadenfall nach nicht selbst verursachten Unfällen ist es sinnvoll, einen Gutachter hinzuzuziehen, um eine neutrale Einschätzung der geltend zu machenden Ansprüche zu bekommen. Das gilt insbesondere dann, wenn auch eine Wertminderung zum Tragen kommt und entsprechend berücksichtigt werden muss. Grundsätzlich hat bei Haftpflichtschäden der Geschädigte das Recht, den Gutachter selbst zu wählen. Dabei ist allerdings auch zu beachten, dass bei reinen Bagatellschäden die Versicherung des Verursachers nicht verpflichtet ist, die Kosten für die Erstellung eines Gutachtens zu tragen.“ Dabei sind gleich mehrere Leistungen der Sachverständigenorganisationen im Hinblick auf gewerblich genutzte Fahrzeuge besonders relevant, wie Stefan Schmitz, Chefsachverständiger der Hüsches Gruppe, zu verstehen gibt: „Die Leistungen eines Sachverständigen für gewerblich genutzte Fahrzeuge umfassen die Erstellung von Schadengutachten, die Klärung von Haftpflichtansprüchen und die Bewertung von Kaskoschäden. Zudem sind Minderwertgutachten bei der Rückgabe und Zustandsberichte für die Vermarktung des Fahrzeugs von großer Bedeutung, um den Werterhalt und die rechtliche Absicherung sicherzustellen.“

Oftmals lässt sich die Relevanz von bestimmten Leistungen grob in zwei Zeiträume unterteilen: Leistungen während der Nutzungsdauer und Leistungen bei Rückgabe des Fahrzeugs. „Während bei den Leistungen während der Nutzungsdauer hauptsächlich Reparatur-/Schadenkalkulationen, Schadengutachten sowie ab und an eine Totalschadenabwicklung gefragt sind, wird zum Ende der Nutzungsdauer meist ein Minderwert- beziehungsweise Rücknahmegutachten verlangt. Bei der konkreten Produktwahl orientieren wir uns dabei zuallererst an den Vorgaben des Kunden und wählen immer das kostengünstigste Produkt für ihn aus. Da wir fast alle Leistungen auch digital anbieten, können wir effizient und preisoptimiert für unseren Auftraggeber arbeiten“, erläutert Michael Bogateck, Leiter Vertrieb bei der carexpert KFZ-Sachverständigen GmbH. Insbesondere bei einer Fahrzeugrückgabe, beispielsweise am Ende des Leasingzeitraums, sind bestimmte Kriterien eines Gutachtens von Bedeutung: „Für den Leasinggeber sind bei einer Fahrzeugrückgabe zum Ende des Leasingzeitraums besonders relevante Kriterien eindeutige Leasingrückgabekriterien, die die geschätzten Reparaturkosten und den Minderwert des Fahrzeugs beinhalten. Zusätzlich ist der Zeitwert des Fahrzeugs unter Berücksichtigung dieser Faktoren von großer Bedeutung, da er die finanziellen Auswirkungen der Rückgabe maßgeblich beeinflusst. Eine klare Definition der Schäden über den Leasingkatalog ist

ebenfalls elementar, um mögliche Missverständnisse zu verhindern und eine reibungslose Abwicklung der Rückgabe sicherzustellen“, gibt Stefan Schmitz zu verstehen.

Für wen eines der genannten Szenarien bereits relevant war, der stand womöglich auch vor der Frage, welchen Kfz-Gutachter er zurate ziehen soll. Denn die Begrifflichkeit Gutachter/Sachverständiger ist an sich nicht geschützt. Das heißt, jeder kann sich so bezeichnen. Wie kann man also potenziellen schwarzen Schafen aus dem Weg gehen? Marius Klosa, Leiter Vertrieb und IT bei der GKK Gutachten GmbH, rät: „Hier sollte man das Pferd von hinten aufzäumen. Die Frage ist doch vielmehr, wie ein Geschädigter sicherstellen kann, einen qualifizierten Sachverständigen mit der Gutachtenerstellung zu beauftragen. Zielführend ist, sich als Geschädigter an eine große zertifizierte Sachverständigenorganisation, wie zum Beispiel die GKK Gutachten GmbH, zu wenden, die ihre Qualifikationen durch öffentliche Vereidigung, Zertifizierung und/oder durch eine eigene Ausbildungsakademie nachgewiesen haben.“ Dabei ist im Zeitalter der immer schneller fortschreitenden Technisierung und Digitalisierung der modernen Fahrzeuge neben einer fundierten Ausbildung der Sachverständigen vor allem auch eine strukturierte Weiterbildung von entscheidender Bedeutung, so Klosa weiter. So sind beispielsweise beim TÜV Rheinland die beruflichen Mindestanforderungen an einen Sachverständigen die Ausbildung zum Kraftfahrzeugmeister mit anschließender Weiterbildung zum geprüften Kfz-Sachverständigen für Schaden- und Wertgutachten, sagt Chris Wengler, Prokurist und Leiter des Geschäftsbereichs Schaden- und Wertgutachten sowie Managementmitglied der FSP Leitung und Service GmbH. Auch er gibt den Tipp, sich bei Gutachtern an Zertifizierungen oder öffentlichen Bestellungen durch die Handwerkskammer oder durch die Industrie- und Handelskammer zu orientieren.

Die Kostenfrage

Ist ein Gutachter eingeschaltet, kommt es auf den jeweiligen Fall an, wer die Kosten trägt. Im Haftpflichtschadenfall muss die gegnerische Versicherung die Kosten für den Gutachter übernehmen. Sollte ein Schaden unterhalb der Bagatellschadengrenze (Anmerkung der Redaktion: Als Richtwert gelten hier 750 Euro.) vorliegen, wählt der Sachverständige ein kostengünstigeres Produkt (Kurz-Gutachten oder Kostenvoranschlag). Auch diese Kosten sind durch den regulierenden Versicherer zu tragen. Im Kaskoschadenfall ist der Versicherer zunächst weisungsberechtigt. Dieser bestimmt den Gutachter und übernimmt seine Kosten. Jedoch beauftragen Flottenverantwortliche – in Abstimmung mit dem Versicherer – immer wieder eigene Sachverständige, wo die Kostenverteilung in entsprechenden Verträgen bereits geregelt ist.

Häufig werden neben einer Gutachtenerstellung auch weitere Dienstleistungen des entsprechenden Unternehmens von einem Fuhrpark in Anspruch genommen. Denn oftmals sind es eben große Organisationen (siehe auch tabellarische Übersicht), die über ein breites Leistungsportfolio verfügen.

So ist die DAT beispielsweise in der Lage, „komplette Fuhrparks binnen kurzer Zeit für Bilanzen und andere Auswertungen zu bewerten. Diese Funktion nennt sich Fleet-Forecast und ist auch für Prognosen verwendbar. Ab dem Jahr 2024 steht ein markenübergreifender DAT-Konfigurator zur Verfügung, der zum Beispiel die Hinterlegung einer Car-Policy ermöglicht“, erläutert Dr. Martin Endlein, Leiter Unternehmenskommunikation der Deutschen Automobil Treuhand GmbH. „Darüber hinaus ist natürlich die regelmäßige Hauptuntersuchung an den Fahrzeugen eine wichtige Dienstleistung. Hinzu kommen UVV- beziehungsweise DGUV V70-Prüfungen, das Thema Schaden- und Riskmanagement sowie die elektronische Führerscheinkontrolle. Außerdem bieten wir verschiedene Beratungsdienstleistungen an. Und schließlich ist noch der Bereich Aus- und Weiterbildung zu nennen, etwa die Ausbildung zum DEKRA-zertifizierten Flottenmanager, Fahrertrainings, die allgemeine Fahrzeugunterweisung mithilfe von webbasierten Trainings und vieles mehr“, fügt Rainer Schwer hinzu.

Herausforderung: zunehmende Digitalisierung der Fahrzeuge

Die fortschreitende Technisierung und Digitalisierung wurden oben bereits kurz angeschnitten. Sind sie eine Hilfe oder bedeuten sie eher zusätzliche Arbeit für einen Gutachter? Manfred Wölflé, Chief Digital Officer bei der Hüsches GmbH, spricht im Zuge der Digitalisierung von einem Zugewinn: „Die zunehmende Digitalisierung hat unser Geschäft grundlegend verändert und in vielerlei Hinsicht vereinfacht. Moderne Aufnahmetechnologien und der Einsatz künstlicher Intelligenz ermöglichen es uns, effizienter und präziser zu arbeiten. In enger Zusammenarbeit mit führenden Systemanbietern optimieren wir die Konfidenzlevels und setzen somit neue Maßstäbe in unserer Branche. Die Integration dieser Technologien hat unsere Arbeit insgesamt erleichtert und verbessert die Qualität und Genauigkeit unserer Dienstleistungen.“ Auch für David Henseleit, Geschäftsleitung der D&O Vertriebs GmbH (PKW GUTACHTER), ergeben sich durch die zunehmende Digitalisierung der Fahrzeuge neue Möglichkeiten, den Kundenanforderungen bestens nachzukommen: „Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Wir sind weit vorne und arbeiten zum Beispiel mit einer App für Handy sowie Tablet. Sofern der Auftraggeber es möchte, bekommt er von uns auch gerne ein individuelles Portal (White Label) zur Verfügung gestellt sowie einen kostenfreien DAT-Zugang zur VIN-Abfrage. Damit stellen wir ein Höchstmaß an Qualität sicher, da die einzelnen Schritte zur Bearbeitung vorgegeben sind.“ Somit ist die Digitalisierung vor allem hilfreich, um Standardprozesse zu vereinfachen und damit zu beschleunigen. „Dazu gehört auch die videogestützte Schadenfeststellung, die in bestimmten Anwendungsbereichen möglich und sinnvoll ist. Wir versuchen, sie bestmöglich zu nutzen, müssen aber feststellen, dass sie an ihre Grenzen stößt, wenn zum Beispiel Lackschichtprüfungen bei Farbnebeln erforderlich sind. Generell wird das Auslesen von Steuergeräten zur Überprüfung von Funktionstests sowie die Bestimmung der Batteriekapazität von Elektrofahrzeugen deutlich zunehmen“, erklärt Stefan Kurth, Leitung Marketing & Kommunikation bei der SSH Schaden-Schnell-Hilfe GmbH.

(Fortsetzung auf S. 74)

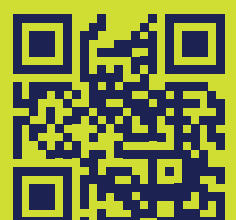
DIGITALE ZUSTANDSBEWERTUNG VON A-Z

SPRECHEN SIE UNS AN
info@instavalo.com | +49-21 54-95340

Reifen VL: < 3mm | 250 EUR
Parkdelle VL: < 2cm | 100 EUR

REIFENPROFIL
FELGEN
LACK
KAROSSERIE
UNTERBODEN
SCHADENGUTACHTEN
RESTWERTGUTACHTEN

www.INSTAVALO.de
Scanner powered by TwoTronic



AUSGEWÄHLTE ANBIETER IM BEREICH FAHRZEUGGUTACHTEN

Name der Sachverständigenorganisation	carexpert KFZ-Sachverständigen GmbH	DAT Expert Partner	DEKRA Automobil GmbH	FSP Schaden- und Wertgutachterdienst GmbH
Internetadresse	www.carexpert.de	www.dat.de/sachverstaendige/	www.dekra.de/de/fuhrparkservices/	www.fsp.de
Anzahl der Sachverständigen	250	ca. 350 Büros / ca. 1.000 Sachverständige	3.000	310
Dienstleistungen rund um Gutachtenerstellung	Schadengutachten; Sondergutachten; Reparaturkalkulation; Massenschäden; Unfallrekonstruktion; Ermittlung etc.	Fahrzeugbewertungen für amtliche und steuerliche Zwecke; Fahrzeugdurchsicht vor Leasingrückgabe; Überprüfung der Fahrzeuge bei Mangelleistung etc.	verkehrsfähige Schadengutachten; Reparaturkostenkalkulationen; Schadenberichte; Bewertungen; Zustandsberichte; DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge etc.	Leasingrücknahmeberichte; Zustandsberichte; Wertgutachten; Schadengutachten (Haftpflicht und Kasko); Gutachten für Land- und Baumaschinen, Wohnmobile und Caravans, Fahrräder, Pedelecs und E-Bikes; Brandursachengutachten; Schloss- und Schlüsselgutachten; Oldtimergutachten; Spezialisten für Supersportwagen; Gutachten für Aggregateschäden; Fahrzeuganalytik (forensische Untersuchungen), Beweissicherungs- und Gerichtsgutachten
Dienstleistungen über Gutachtenerstellung hinaus	strukturierte Schadenaufnahme via Fotos, Videostreaming, Telefon, automatisiertem Chat; automatisierte Prognose via KI (mit und ohne Bildmaterial) zur Ermittlung von Schadenhöhe, Restwert, Wiederbeschaffungswert; digitales Terminierungsmodul zur Reservierung, Editierung und Stornierung von Terminen; automatisierte Handlungsempfehlungen anhand eines vorab definierten Regelwerkes des Versicherers (Werkstattbesuch, Sachverständiger vor Ort oder digital, direkte Regulierung); digitale Betrugserkennung auf Basis einer vorangegangenen individuellen Abstimmung mit dem Kunden; digitale und analoge Dokumentenprüfung von Fremdgutachten, Rechnungen, Kostenvoranschlägen; Bereitstellung von Personal für die Abwicklung des gesamten Schadenprozesses samt externer Dokumentenprüfung etc.	je nach Expert Partner: AU/HU, UUV, Akku-Tests, Seminare zur Ladungssicherung etc.	Hauptuntersuchung; UUV-Prüfungen; elektronische Führerscheinkontrolle; Dienstleistungen zum digitalen Tachografen/zur Fahrerkarte; Schadenregulierung; Havarie- und Bergemanagement; unfallanalytische Gutachten etc.	Schadenmanagement; Flotten- und Fuhrparkmanagement; Prüfungen nach BetrSichV (UUV/DGUV); Fahrerunterweisungen; Führerscheinkontrolle, Schulungen zur Ladungssicherung; Aus- und Weiterbildung von Fuhrpark- und Mobilitätsmanagern; Schulungen Gefahrguttransport (ADR); deutschlandweite Zentraldisposition; Key-Account-Management und Key-Account-Service
Kontakt für Fuhrparkleiter	Michael Bogateck Mobil: 0172/6131010 E-Mail: michael.bogateck@carexpert.de	Julia Greul Tel.: 0711/4503-246 E-Mail: julia.greul@dat.de	Rainer Schwer Tel.: 0711/7861-2921 E-Mail: rainer.schwer@dekra.com	Nico Kuchta Mobil: 0172/2105148 E-Mail: Nico.Kuchta@de.tuv.com

Nicht zuletzt eröffnet die Digitalisierung der Sachverständigenorganisation selbst neue Möglichkeiten, sich gegen branchenübergreifende Herausforderungen, wie den Personalmangel, zu wappnen: „In der heutigen Zeit wird insbesondere die Videotechnik angefragt. Mit unserer Videotechnik sind wir in der Lage, trotz Personalmangel im Markt schnelle Entscheidungshilfen für die Fahrzeugrückgabe, den Fahrzeugverkauf oder die Reparatur zu liefern“, gibt Marius Klosa an. Trotz der vielen positiven Aspekte der Digitalisierung wurde sie zunächst einmal als Herausforderung aufgefasst: „So ehrlich muss man sein: Es hat unsere Arbeit anfänglich erschwert, da die neue Technik am Fahrzeug nicht mehr ‚einfach‘ einsehbar ist. Unsere Sachverständigen müssen inzwischen eine Kombination aus klassischem Mechaniker/Ingenieur und ITler sein, um die technische und digitale Komplexität der heutigen Fahrzeuge zu verstehen und Probleme erkennen zu können. Mithilfe unserer Fachdisponenten arbeiten wir aber täglich daran, den Wissensstand unserer Mitarbeiter den ständigen Entwicklungen anzupassen und bei Rückfragen immer einen geschulten Ansprechpartner bieten zu können. Zusätzlich stellen wir unseren Sachverständigen digitale Auslesegeräte zur exakteren Analyse von Fehlern zur Verfügung“, erklärt Michael Bogateck.

Elektrifizierte Fahrzeuge

Teil- oder rein elektrische Fahrzeuge werden in Fuhrparks immer beliebter, das zeigt nicht zuletzt auch die Zahl der echten gewerblichen Neuzulassungen für das erste Halbjahr 2023 (siehe dazu „Alle Zeichen auf Grün“, S. 34 ff., in der Flottenmanagement-Ausgabe 4/2023). Nachdem Umweltaspekte und Förderungen den elektrifizierten Fahrzeugen zum Durchbruch am Markt verholfen haben, warten Sachverständigenorganisationen nun mit einem breiten Portfolio an neuen Dienstleistungen auf, um diese Fahrzeuge und ihre doch andersartigen Komponenten bewerten zu können. „Der Akku stellt meist die wertvollste Einzelkomponente eines batterieelektrischen Fahrzeugs (BEV) dar. Daher spielt der Zustand des Akkus bei der Bewertung eines Autos eine wichtige Rolle. Wir bieten in unseren Systemen für unsere DAT Expert Partner daher die Berücksichtigung des ‚Gesundheitszustands‘ des Akkus (SoH) für die Bewertung an. Außerdem besteht eine Kooperation zwischen den DAT Expert Partnern und dem Akkutestspezialisten AVILOO zur Nutzung seiner Testgeräte“, so Dr. Martin Endlein.

Weisen Elektrofahrzeuge starke Beschädigungen auf, beispielsweise aufgrund eines Unfalls, dürfen nur qualifizierte Personen an Antriebs- und Batteriekomponenten arbeiten: „Bei verunfallten Elektrofahrzeugen gelten bestimmte Vorgaben mit Blick auf Schulung und Qualifikation von Personen, die daran arbeiten. Das betrifft neben Werkstätten und Abschleppunternehmen auch Kfz-Sachverständige bei der Erstellung von Schadengutachten. Entsprechend stellt sich DEKRA durch die flächendeckende Weiterbildung der Beschäftigten im Bereich Schadengutachten auf, um das gesamte Dienstleistungsportfolio auch an Elektrofahrzeugen anbieten zu können“, erläutert Rainer Schwer. Auch Stefan Kurth von der SSH weist explizit auf die notwendige Expertise bei Arbeiten an elektrifizierten Fahrzeugen hin: „Neben der Notwendigkeit einer Schulung der Sachverständigen hinsichtlich der Eigensicherung bei der Begutachtung von Elektrofahrzeugen sind bei der Instandsetzung/Reparatur im HV-Bereich die Vorgaben der Hersteller zwingend einzuhalten. Gegebenenfalls ist auch Rücksprache mit dem Hersteller zu halten, zum Beispiel wenn leichte Deformationen oder Kratzer am Gehäuse der Hochvoltbatterie bei Besichtigungen festgestellt werden. Um den Wiederbeschaffungswert zu ermitteln, ist es bei einem Totalschaden unbedingt erforderlich, die Hochvoltbatterie auf ihren Zustand (SoH) überprüfen zu lassen.“

Fazit

Die Digitalisierung und Elektrifizierung haben ihren Preis, denn um ein Gutachten für einen modernen Pkw zu erstellen, bedarf es neben entsprechenden Technologien, um Fahrzeugspeicher auslesen zu können, auch gut geschultes Personal. Die Aus- und kontinuierliche Weiterbildung von Sachverständigen haben höchste Priorität, um auch in Zukunft derartige Dienstleistungen mit höchsten Qualitätsstandards erbringen zu können. Im gleichen Moment beschleunigt sich durch die Digitalisierung eine Vielzahl von Prozessen. Dadurch wird die Schadenregulierung effizienter und der Flottenleiter bekommt mehr Möglichkeiten der Steuerung. Jedoch verliert der Sachverständige dabei keineswegs an Bedeutung, wie sich oftmals in der Zusammenarbeit mit Flotten zeigt.

GKK Gutachten GmbH – a DEKRA Company	GTÜ Gesellschaft für Technische Überwachung mbH	Hüsges Gruppe – Die Gutachter	PKW GUTACHTER	SSH Schaden-Schnell-Hilfe GmbH
www.gkk-gutachten.de	www.gtue.de	www.huesges-gutachter.de	www.pkwgutachter.de	www.sshgmbh.de
über 200 festangestellte Sachverständige	über 2.500	200 Mitarbeiter u. 500 freie Sachverständigen-Partner	k. A. (bundesweit und in einem Teil Europas vertreten)	1.000
Schadengutachten (Haftpflicht-/Kasko-/Eigenschaden); Online-Kleinschadenkalkulation; Reparaturbestätigung; Aufbereitungsbestätigung; Gegenüberstellungen (Plausibilitäts- und Kompatibilitätsprüfungen); Rechnungsprüfung; Begutachtung bei Falschbetankung; technische Gutachten (Motor-Aggregatschäden); Zustandsberichte; Wertgutachten; Übergabeprotokolle etc.	Schadengutachten; Leasingbewertungen; Fahrzeugbewertungen; Unfallrekonstruktionen; Schadenmanagement etc.	Haftpflicht- und Kaskoschadengutachten, verkehrstechnische Gutachten, Minderwertgutachten und Zustandsberichte, Unfallrekonstruktion, Havarieschaden, Oldtimergutachten, UUV-Prüfungen etc.	Haftpflichtgutachten; Kaskogutachten; Kostenvoranschläge; Zustandsberichte; Minderwertgutachten; Fahrzeugbewertungen für diverse Fahrzeugtypen etc.	Schaden- und Wertgutachten
GKK GOLD – webbasiertes Management- und Serviceportal: einfachere, intuitivere und schnellere Fahrzeuggutachten dank der GKK-Prozesstechnik – GKK Live-Rücknahme-Protokoll, GKK Return Check (Kostenreduzierung bei Leasingrückläufern); zusätzlich: Angebot von Videotechnik und KI-basierten Tools	amtliche Fahrzeuguntersuchungen (HU/AU); Änderungsabnahmen; Sicherheitsprüfungen; BOKraft; Gefahrguttransporte; Prüfungen nach UUV; technischer Dienst; Anlagensicherheit; Zertifizierungsstelle; Prüfmittelservice; Baudienstleistungen; Arbeits- und Betriebssicherheit; Dienstleistungen rund um die E-Mobilität etc.	Fahrzeugscanner (für eine vollautomatische, digitale Fahrzeugaufnahme); Hüsges AI Services (automatisierte Schadenerkennung); VIN Scanner (fehlerfreies, automatisiertes Auslesen der Fahrgestellnummer); Real Time Expert (mobile Live-Begutachtung für die Hosentasche); CarData 24 (webbasierte Fahrzeugbewertungssoftware); Calculate now (Online-Tool für Versicherer, um eine schnelle und einfache Ermittlung von Schäden durchführen zu können; Software zur Erstellung von Floor-Checks; Prozessoptimierungssoftware für die Steuerung von Hagelschadenprozessen inkl. eines integrierten Rechnungstools	individuelles transparentes Portal und Reparaturbestätigung etc.	Vermittlung sonstiger Dienstleistungen rund um Schäden; Belegprüfungen
Marius Klosa Mobil: 0170/5628200 E-Mail: marius.klosa@gkk-gutachten.de	Bruno Möbus Mobil: 0152/01775909 E-Mail: bruno.moebus@gtue.de	Rainer Röske Tel.: 02154/9534-1351; Mobil: 0172/3780-515 E-Mail: rainer.roeske@huesges-gutachter.de	David Henseleit Tel.: 040/18173020 E-Mail: info@pkwgutachter.de	Katharina Heyme Mobil: 0178/8914467 E-Mail: katharina.heyme@sshgmbh.de



IHR DIREKTER LINK ZUM EXPERTENWISSEN

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



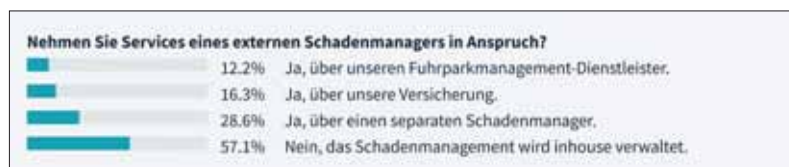


Wer den Schaden hat...

Wer den Schaden hat, hat auch die Lauferei. Aber die kann natürlich in Grenzen gehalten werden durch digitale Technologie. Oder durch Auslagerung des Schadenmanagements an externe Unternehmen. Allerdings verwaltet die Mehrheit der befragten Unternehmen ihr Schadenmanagement inhouse. Es handelt sich jedoch um eine knappe Mehrheit. Grund für das Outsourcen sind häufig Kosten und die Expertise der externen Unternehmen. Ganz wichtig ist auch der Bereich Ersatzmobilität – schließlich hat es für viele Unternehmen einen hohen Stellenwert, dass ihre Mitarbeiter auch in einem Schadenfall mobil bleiben. Und ist das Fahrzeug verunfallt, soll es auch schnell repariert werden. Daher kommt es den Unternehmen auf direkte Fahrerkommunikation und gutes Reparaturmanagement an. Satte 54 Prozent der befragten Unternehmen aus dieser Umfrage beschäftigen mehr als 501 Mitarbeiter, während nur zwei Prozent kleine Unternehmen sind mit bis zu fünf Mitarbeitern.

Viele Unternehmen schätzen die Services externer Schadenmanager. Daher beanspruchen zwölf Prozent der befragten Unternehmen den sogenannten Fuhrparkmanagement-Dienstleister. Immerhin 16 Prozent der Unternehmen geben an, das Schadenmanagement von der Versicherung abwickeln zu lassen. Knapp 29 Prozent der Befragten bekunden, einen separaten Schadenmanager zu beauftragen. Spannend ist, dass eine knappe Mehrheit, nämlich 57 Prozent, das Schadenmanagement inhouse verwaltet. Der Grund dafür könnte sein, dass es sich bei den Befragten meist um große Unternehmen handelt. Zur Erinnerung: Über die Hälfte der befragten Firmen beschäftigen mehr als 501 Mitarbeiter. Bei einer solchen Größenordnung kann eine eigene Abteilung für Schadenmanagement wirtschaftlich durchaus Sinn machen (Grafik 1).

Grafik 1

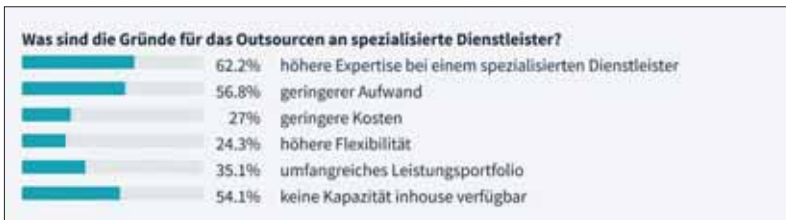


Die Gründe, warum ein Unternehmen das Schadenmanagement an Dienstleister herausgibt, sind vielschichtig, wie Grafik 2 der Umfrage zeigt. Allerdings begründet eine deutliche Mehrheit der befragten Unternehmen (62,2 Prozent) das Outsourcing mit der höheren Expertise des spezialisierten Unternehmens, das beauftragt wird. Immerhin noch 56,8 Prozent der



Fahrzeugschäden oder -pannen auf öffentlichen Straßen müssen gut sichtbar abgesichert werden

Grafik 2



Firmen sagen, eine externe Lösung bedeute weniger Aufwand. Dicht gefolgt davon (54,1 Prozent) wird mit fehlender Kapazität inhouse argumentiert. Immerhin noch 35,1 Prozent der Befragten geben an, das umfangreiche Leistungsportfolio des externen Profis bewege sie zur externen Lösung. Auch die Kosten spielen eine Rolle. So nennen 27 Prozent der Firmen, externe Dienstleister seien die günstigere Lösung. Und dann spielt auch die Flexibilität eine Rolle – mit dieser Begründung untermauern immer noch 24,3 Prozent der Befragten ihre Entscheidung.

Jetzt wird es komplex! Worauf kommt es bei der Auswahl des externen Dienstleisters an (Grafik 3)? Die Befragten nennen, welchen Kriterien sie hohe Bedeutung zumessen. Als da wäre auf dem ersten Platz die Erreichbarkeit 24/7. Für 67,5 Prozent der Unternehmen ist die direkte Fahrerkommunikation besonders wichtig, für ebenso viele das Reparaturmanagement. Kein Wunder, schließlich muss schnell kommuniziert werden, wie es um den Schaden bestellt ist, und die Reparatur soll auch möglichst zügig erfolgen. Außerdem sehen es 62,5 Prozent der Firmen als wichtig an, dass schnell Ersatzmobilität gestellt wird. Für 55 Prozent der Befragten ist es wichtig, dass die Arbeit mit den Kooperationspartnern reibungslos abläuft. Dazu gehören Gutachter, Versicherungen und Werkstätten. Und 52,5 Prozent der befragten Unternehmen schätzen einen hohen Digitalisierungsgrad. Ein umfangreiches Leistungsportfolio im Bereich Schadenmanagement schätzen 40 Prozent der befragten Firmen. Für 32,5 Prozent der befragten Unternehmen kommt es auf einen Autoglas-Service an. Und immerhin noch 30 Prozent der Firmen schätzen Smart-Repair.

(Fortsetzung auf S. 78)



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.

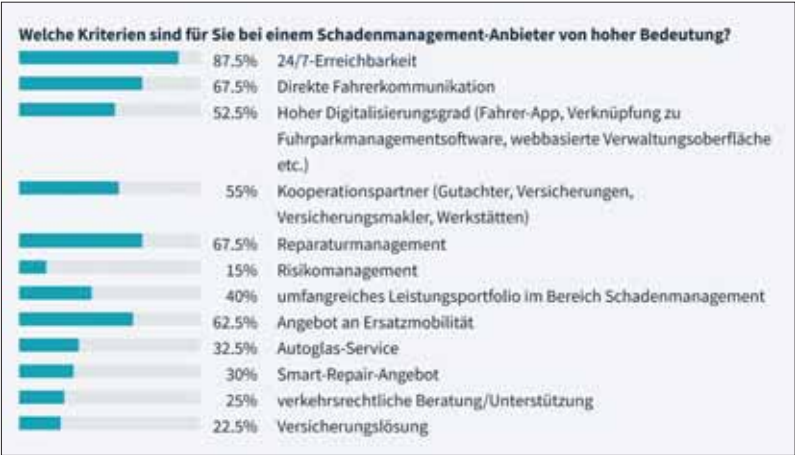
Imperial Industrial Logistics GmbH | Imperial Fleet Management
info@imperial-fleetmanagement.com | www.imperial-fleetmanagement.com

IMPERIAL
FLEET MANAGEMENT



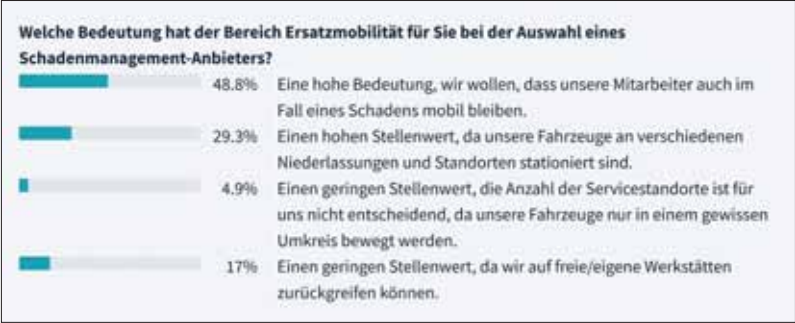
Schäden am Fahrzeug sollten unverzüglich der Versicherung und/oder dem Schadenmanager gemeldet werden

Grafik 3



Ein Viertel der Unternehmen sind auf verkehrsrechtliche Unterstützung angewiesen. Und immerhin noch 22,5 Prozent der Firmen schätzen eine Versicherungslösung und 15 Prozent der befragten Unternehmen geht es um Risikomanagement.

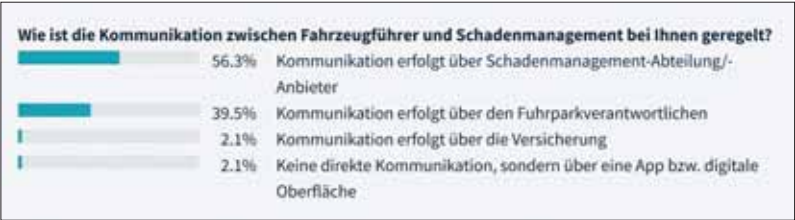
Grafik 4



Dass der Bereich Ersatzmobilität für die Firmen einen hohen Stellenwert hat, liegt auf der Hand. Doch wie hoch genau? Fast der Hälfte (48,8 Prozent) der Unternehmen ist wichtig, dass ihre Mitarbeiter im Schadenfall mobil bleiben (Grafik 4). Immerhin 29,3 Prozent der befragten Firmen begründen die Wichtigkeit der Ersatzmobilität damit, dass ihre Flotte nicht zentral stationiert ist. Aber es gibt auch die andere Seite: Für 17 Prozent

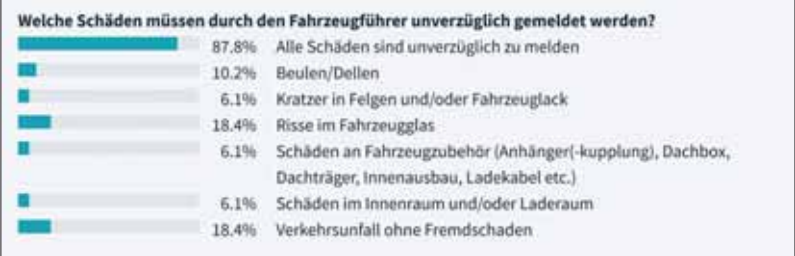
der befragten Unternehmen hat Ersatzmobilität lediglich einen geringen Stellenwert. Die Begründung: Man greife auf eigene oder freie Werkstätten zurück. Und 4,9 Prozent der Unternehmen geben an, dass ihre Fahrzeuge bloß in einem bestimmten Umkreis bewegt würden, was die Wichtigkeit der Ersatzmobilität in den Hintergrund treten lässt.

Grafik 5



Nicht ganz unwichtig ist die Kommunikation zwischen Fahrzeugführer und Schadenmanagement. Über die Hälfte (56,3 Prozent) der Unternehmen bekunden, dass die entsprechende Kommunikation über die Abteilung des Anbieters erfolge. Bei 39,5 Prozent der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen ist es so, dass der Fuhrparkverantwortliche die Kommunikation übernimmt. Jeweils 2,1 Prozent der Firmen erklären, dass die Kommunikation über die Versicherung erfolge. Respektive: Es gebe überhaupt keine direkte Kommunikation über Ansprechpartner, sondern stattdessen über digitale Schnittstellen wie App oder digitaler Oberfläche (Grafik 5).

Grafik 6



Bei den Schäden, die unverzüglich durch den Fahrer gemeldet werden müssen, gibt es exakte Definitionen. Nicht aber für eine deutliche Mehrheit (87,8 Prozent) der Unternehmen (Grafik 6). Bei diesen ist es so geregelt, dass alle Schäden gemeldet werden müssen. Bei 18,4 Prozent der befragten Firmen sind Risse im Glas zu melden oder gar Verkehrsunfälle



Ob spezielle App oder einfaches Foto, Schäden lassen sich heutzutage sehr einfach über das Smartphone protokollieren

ohne Fremdschäden. Immerhin 10,2 Prozent der Unternehmen erwarten, dass Beulen und Dellen unverzüglich gemeldet werden. Darüber hinaus erklären 6,1 Prozent der Befragten, dass ihre Dienstwagenfahrer Kratzer an Lack und Felgen, Schäden im Innenraum sowie ebenfalls am Fahrzeugzubehör zu melden seien. Dazu können auch Dachträger, Innenausbau oder Ladekabel zählen.

Grafik 7



Eine satte Mehrheit der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen (54 Prozent) beschäftigt 501 Mitarbeiter. Zwölf Prozent der Firmen beschäf-

tigen zwischen 251 und 500 Mitarbeiter. Und 14 Prozent der Firmen sind ebenfalls recht groß mit einem Mitarbeiterstamm von 101 bis 250 Personen. Nur acht Prozent der befragten Firmen beschäftigen 51 bis 100 Mitarbeiter. Sechs Prozent der Unternehmen sind kleinerer Natur und beschäftigen bloß 26 bis 50 Mitarbeiter. Und vier Prozent verfügen über eine Personaldecke von lediglich elf bis 25 Mitarbeitern. Zwei Prozent der Firmen beschäftigen lediglich bis zu fünf Mitarbeiter..

Grafik 8

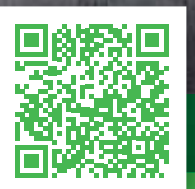


Bei der Mehrheit der im Kontext der Umfrage relevanten Fahrzeuge handelt es sich übrigens um Personenwagen (67,7 Prozent). Die zweitgrößte Gruppe der vertretenen Vehikel sind Kleintransporter bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht mit einem Anteil von 24,1 Prozent. Und die sonstigen Gefährte werden mit 8,2 Prozent ausgewiesen.



Elektromobilität für Gewerbe, Zweckbau und Firmenwagenflotten

Den Firmenwagen sicher und eichrechtskonform laden und abrechnen – am Firmenstandort und zuhause. Sämtliche Produkte, Software und Services für den erfolgreichen Aufbau und Betrieb der E-Mobilität erhalten Sie von uns. Jetzt entdecken!



Life Is On

Schneider
Electric

NEUES REIFENKONZEPT

Auf der IAA Mobility in München hat Continental sein neues Reifenkonzept Conti CityPlus vorgestellt. Die neue Reifentechnologie erhöht die Gesamtenergieeffizienz eines Reifens um bis zu zehn Prozent. Dies bedeutet geringere CO₂-Emissionen bei Pkw mit Verbrennungsmotor und größere Reichweiten bei Elektrofahrzeugen. Erreicht wird das durch eine Optimierung des Reifenverhaltens im städtischen Stop-and-go-Verkehr, wodurch die Reichweite von Pkw um bis zu drei Prozent verlängert werden kann. Das entspricht einer Einsparung von 0,6 kWh pro 100 Kilometer für Elektrofahrzeuge. So kommt es im städtischen Stop-and-go-Verkehr zu Torsionsverformungen der Reifen als Reaktion auf das einwirkende Drehmoment, wodurch zusätzlich Energie verbraucht wird. Die Technologie des Conti CityPlus verbessert die Gesamtenergieeffizienz in diesen Fahrsituationen, was sich besonders vorteilhaft auf Elektrofahrzeuge auswirkt. Denn deren höheres Drehmoment und Gewicht verstärken den Energieverlust im Reifen zusätzlich. „Unserer Ansicht nach muss die Energieeffizienz von Reifen ganzheitlich betrachtet werden. Also freies Rollen sowie Bremsen und Beschleunigen. Das Ergebnis ist eine um bis zu zehn Prozent höhere Energieeffizienz bei gleichbleibendem Rollwiderstand“, erklärt Klaus Kreipe, Leiter des Erstausrüstungsgeschäfts von Continental Tires in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA).



LANGES REIFENLEBEN

Kurz vor Beginn der Reifenwechselsaison gibt LeasePlan drei Tipps, wie Fahrer ihre Reifen besser schonen können: Zuerst ist ein optimaler Reifendruck erforderlich. Denn Fahrer, die mit Reifen ohne optimalen Luftdruck unterwegs sind, riskieren längere Bremswege, Reifenplatzer und gefährlicheres Kurvenverhalten. Der optimale Reifendruck hilft aber auch, Kraftstoff zu sparen, und sorgt gleichzeitig für eine längere Lebensdauer der Reifen, denn 0,2 bar weniger als der empfohlene Reifendruck bedeutet eine 10 Prozent geringere Lebensdauer. Bei -0,4 bar reduziert sich die Lebensdauer um bis zu 30 Prozent und bei -0,6 bar sogar um 45 Prozent. Ebenso wichtig ist der zweite Tipp: ein nachhaltiger Fahrstil. So nutzen Fahrer mit einem auffälligen Fahrstil, geprägt durch starkes Bremsen und starkes Beschleunigen, ihre Reifen schneller ab und haben in der Regel einen höheren Kraftstoffverbrauch als moderate und vorausschauende Fahrer. Dabei werden auch Schäden wahrscheinlicher, die über die übliche Abnutzung hinausgehen. Nicht zuletzt sind Reifen entscheidend, die an die Witterungsverhältnisse angepasst sind, da sie sich weniger schnell abfahren. Je nach Hersteller ist das Profil von Neureifen in der Regel zwischen 8,0 und 9,0 Millimeter tief. Saisonal eingesetzt hält nach den Verschleißanalysen von LeasePlan ein Satz Sommerreifen circa 50.000 Kilometer und ein Satz Winterreifen durchschnittlich knapp 40.000 Kilometer.

ERSTAUSRÜSTER

Jeep hat eine Reihe von Goodyear-Reifen für die Erstausrüstung des neuen Avenger ausgewählt. Zu den zugelassenen Reifen gehören Sommer- und Ganzjahresreifen, die die fortschrittlichen Fähigkeiten des Fahrzeugs ergänzen. Diese bedeutende Entwicklung passt perfekt zur „EV-ready“-Strategie von Goodyear und unterstreicht das Engagement des Unternehmens, innovative Reifenlösungen für Elektrofahrzeuge und die Zukunft des nachhaltigen Verkehrs anzubieten. Der Jeep Avenger ist in allen europäischen Märkten auch als Benzinmodell erhältlich. Renommiertere Reifenmodelle wie der Vector 4Seasons Gen-3, EfficientGrip Performance 2 und EfficientGrip 2 SUV zeichnen sich durch innovative Technologien aus, die nicht nur zur Reduzierung der Geräuschemissionen beitragen, sondern auch den Rollwiderstand optimieren. Dadurch wird sowohl die Nachhaltigkeit als auch die erzielbare Fahrzeugreichweite erhöht und die homologierten Reifenspezifikationen werden zu einer hervorragenden Wahl für Elektrofahrzeuge. Mit Reifengrößen, die das gesamte Produktionsspektrum des Avenger abdecken, bietet Goodyear eine außergewöhnliche Anpassung an die bemerkenswerten Fähigkeiten dieses Fahrzeugs.



KOSTENMANAGEMENT

Steigende Kosten werden unter deutschen Fuhrparkverantwortlichen zurzeit als größte Herausforderung im Fuhrparkmanagement gesehen. Das ergibt eine neue Umfrage, die das Reifen- und Autoservicenetzwerk FleetPartner in diesem Jahr gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Statista unter 500 deutschen Fuhrparkverantwortlichen durchgeführt hat. Nach der Reduzierung von Standzeiten und von Servicekosten sehen die Befragten Einsparpotenziale besonders in den administrativen Prozessen wie etwa den Auftragsfreigaben gegenüber dem Fuhrparkdienstleister. Zudem erachten 38 Prozent der Befragten geringe administrative Kosten als besonders wichtig bei der Auswahl des passenden Fuhrparkdienstleisters – immerhin das zweithäufigste Kriterium nach der Qualität der Servicedienstleistungen (41 Prozent). „Es wird hier unmissverständlich deutlich, dass Administration kein erheblicher Kostenfaktor sein darf. Wir von FleetPartner sind deshalb besonders stolz darauf, eine Vielzahl von Prozessen bereits weitreichend digitalisiert zu haben“, so Benjamin Gartenmaier, Geschäftsleiter der Pneuhage Fleet Solution GmbH und dortiger Verantwortlicher für FleetPartner.

HOL- UND BRING-SERVICE

Wenn das Thermometer dauerhaft unter sieben Grad fällt, ist es wieder Zeit für den Reifenwechsel. Jetzt heißt es „nur“ noch einen Termin finden und das Fahrzeug in die Werkstatt bringen – oftmals eine Herausforderung, besonders für Firmen mit Flottenbestand. Denn viele Unternehmen haben nicht die personellen Kapazitäten, um Mitarbeiterfahrzeuge morgens zur Werkstatt zu bringen und abends wieder abzuholen. Für einen größeren Fuhrpark braucht es mehr Flexibilität und intelligente Lösungen, um die Fahrzeuglogistik zu vereinfachen und gleichzeitig abzusichern. Diese bietet ONLOGIST in Kooperation mit Autowerkstätten, Autohändlern und Auto-Abo-Anbietern wie ATU, Vergölst, Carglass, Automobile Hahn und Finn. Dank des Marktplatzes, der die Partner mit Tausenden Carmovern zusammenbringt, wird auf digitalem Weg schnell und unkompliziert die Hin- und Rückfahrt vergeben, zu 90 Prozent innerhalb von zehn Minuten. Damit ist sichergestellt, dass das entsprechende Fahrzeug pünktlich zum Termin in der Werkstatt steht und am Nachmittag wieder auf dem Firmenparkplatz. Ganz ohne aufwendig zu organisierende oder teure Shuttlefahrten, Ersatzfahrzeuge und Wartezeit.

NEUE KENNZEICHNUNG

Pirelli hat ein spezielles Logo zur Kennzeichnung von Reifen entwickelt, die zu mindestens 50 Prozent aus biobasierten und recycelten Materialien bestehen. Das neue Logo – zwei Pfeile in einem Kreis – wird auf neuen Produkten verwendet. Es soll das Engagement des Reifenherstellers für die Umwelt unterstreichen, ohne das hohe Sicherheitsniveau eines jeden Reifens des italienischen Unternehmens zu beeinträchtigen. Darüber hinaus wurde das neue Logo entwickelt, um Endverbrauchern ein klares Signal zu geben, sich für nachhaltigere Reifen zu entscheiden. Pirelli verwendet das neue Logo erstmals auf dem P Zero E. Dieser Reifen enthält bei seiner Markteinführung mehr als 55 Prozent biobasierte und recycelte Materialien in der gesamten Produkt-Range. Dies wurde von Bureau Veritas zertifiziert, einem weltweit führenden Unternehmen für Konformitätsprüfungen und Zertifizierungen in den Bereichen Qualität, Umwelt, Gesundheit, Sicherheit und soziale Verantwortung (ISO 14021). Auch bei allen zukünftigen Produkten, die das neue Pirelli-Logo tragen, wird die Überprüfung der Umweltverträglichkeit durch Dritte zum Standard.



ZEICHEN FÜR NACHHALTIGKEIT

Um ein Zeichen für das gemeinsame Engagement pro Klimaschutz zu setzen, beteiligte sich die Allianz Zukunft Reifen (AZuR) mit ihren Partnern wie im Vorjahr an den Deutschen Aktionstagen Nachhaltigkeit 2023. Im Aktionszeitraum (18. September bis 8. Oktober 2023) wurden der Öffentlichkeit auf unterhaltsame Art die nachhaltigen Vorteile der Reifen-Kreislaufwirtschaft vermittelt. So konnten Besucher der AZuR-Website bei einer virtuellen Schnitzeljagd fünf wesentliche Stationen der zukunftsweisenden Reifen-Kreislaufwirtschaft entdecken: von der nachhaltigen Neureifen-Herstellung über die Runderneuerung bis hin zur stofflichen und chemischen Verwertung der in Altreifen enthaltenen Rohstoffe. Die fünf Stationen mit wichtigen Informationen zu den ökologischen Vorteilen des jeweiligen Verfahrens versteckten sich hinter auffälligen Bannern auf ausgewählten Unterseiten. An den Nachhaltigkeitstagen beteiligten sich auch die AZuR-Partnernetzwerke NEW LIFE, ZARE und RUNDERNEUERT mit eigenen Aktionen.

KOOPERATION

CHECK24, eines von Deutschlands führenden Vergleichsportalen, und Euromaster, eine der in Europa führenden Werkstattketten, haben eine Kooperation gestartet, um den Kunden des Vergleichsportals ein noch besseres Erlebnis beim Kauf von Reifen zu bieten: Kunden können bei CHECK24 Reifen kaufen und direkt online einen Termin für die Montage in einer Euromaster-Werkstatt zu einem Festpreis buchen und sofort bezahlen. Die Reifen werden dann an die vom Kunden ausgewählte Euromaster-Filiale geliefert und dort zum vereinbarten Termin fachmännisch montiert. Thilo Knaupp, Geschäftsführer von CHECK24, äußerte sich begeistert über die Zusammenarbeit: „Unser Ziel ist es, unseren Kunden stets das beste Einkaufserlebnis zu bieten. Mit unserem digitalen Montageservice lösen wir eine der größten Herausforderungen im Online-Reifenhandel: die Montage des Reifens am Fahrzeug.“ Dr. David Gabrysch, Geschäftsführer von Euromaster, begrüßt die neu geschlossene Partnerschaft: „Wir freuen uns sehr, dass jeder CHECK24-Kunde nun ganz einfach den Weg in eine unserer 400 Servicefilialen in Deutschland findet. Zu einem fairen Preis bekommen unsere Kunden einen erstklassigen Reifenservice und auf Wunsch auch viele weitere Serviceleistungen unserer Meisterwerkstätten.“

HOHE TRAGLAST

Speziell mit Blick auf große Sport Utility Vehicle von Marken wie Audi, BMW oder Mercedes-Benz konzipiert, soll die neue Felge WH38 der Marke 2DRV mit einer Traglast von bis zu 1.050 Kilogramm auch diverse Hybrid- und Elektrovarianten von Modellen der genannten Hersteller abdecken. Der Hersteller Wheelworld kommuniziert für die Felgenreueheit Extra-Anwendungen für den Audi Q5 und den Q6, die BMW-Modelle X5 bis X7 sowie die Mercedes-Benz G-Klasse, den GLE und GLS. Darüber hinaus können die Felgen auch auf Fahrzeuge wie den Ford Kuga, den Jaguar F-Pace, die Range Rover Velar und Evoque, den Land Rover Defender sowie die Volvo-Baureihen V90 Cross Country, XC40 und XC60 montiert werden. In optischer Hinsicht will die WH38 durch eine Kombination aus klassischen Formen und dynamischen Details überzeugen und mit einem massiv-sportlichen Look punkten. Wheelworld hat das Fünf-Speichen-Design in vier verschiedenen Farbvarianten im Programm: „schwarz hochglanzpoliert (SP+)“, „daytona grau hochglanzpoliert (DGP+)“, „dark gunmetal glänzend lackiert (DGM+)“ und „schwarz glänzend lackiert (SW+)“. Das Line-up umfasst die Abmessungen 9,0 mal 20 und 9,5 mal 22 Zoll, wobei eine Vielzahl unterschiedlicher Einpresstiefen und Lochkreise einen breiten Anwendungsbereich sicherstellen sollen.



Einfach am Arbeitsplatz laden

Mit maßgeschneiderter Ladeinfrastruktur und intelligentem Online-Portal.

YOU DRIVE, WE CARE.



Wenn die Tage langsam kürzer werden und auch die Temperatur zu sinken beginnt, steht für viele Fuhrparkleiter wieder das Thema Reifenwechsel auf dem Plan. Doch welche Kriterien sollte ein guter Winterreifen erfüllen, um eine sichere Fahrt auch bei frostigen Straßenverhältnissen zu gewährleisten? Flottenmanagement klärt auf und stellt ausgewählte Modelle vor.



Sichere Fahrt voraus!

Mit Beginn des Herbstes erhalten einige Flottenmanager sicherlich eine Nachricht ihres Reifendienstleisters, die sie daran erinnert, dass die Sommerreifen jetzt doch ab- und entsprechende Winterreifen aufgezogen werden sollten. Passend dazu möchte Flottenmanagement in diesem Artikel auf einige Vorschriften bezüglich Winterreifen aufmerksam machen. Da wir uns schon in dem Monat befinden, der in dem allgemein bekannten Merksatz zum Reifenwechsel Erwähnung findet (nämlich von O(ktober) bis O(sterne)), sei hier gleich gesagt, dass es sich nur um eine Orientierungsmöglichkeit, aber keinesfalls um eine verbindliche Regel handelt. Dies ganz einfach aus dem Grund, weil Ostern in einem Zeitraum vom 22. März bis zum 25. April liegen kann und daher ganz unterschiedliche Witterungsbedingungen bestehen können. Auch im Oktober kann das Wetter ziemlich unterschiedlich sein, von milden Sonnentagen im goldenen Herbst bis hin zu plötzlichen Umschwüngen mit Kälteeinbrüchen und Glätte, wie die Erfahrungen der letzten Jahre gezeigt haben. Besser ist hier zur Orientierung die Sieben-Grad-Regel: Fallen die Temperaturen tagsüber und in der Nacht dauerhaft unter sieben Grad Celsius, sollte auf die Winterreifen gewechselt werden.

Gesetzliche Vorschriften

In Deutschland besteht keine generelle Winterreifenpflicht, sondern eine situative (geregelt nach § 2 Punkt 3a der Straßenverkehrs-Ordnung). Diese schreibt die Nutzung von Winterreifen bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Glatteis, Schneeglätte und -matsch sowie Eis- und Reifglätte vor. Die Winterreifen müssen dabei bei Pkw auf allen vier Radpositionen montiert sein. Der Vorteil gegenüber einer generellen Pflicht besteht darin, dass die Fahrer selbst auf die entsprechenden Wetterbedingungen reagieren können: In einem eher milden Herbst kann man die Sommerreifen länger drauflassen und in einem milden Frühling früher aufziehen. Der Nachteil ist, dass man die

entsprechenden klimatischen Bedingungen erkennen und aufgrund dieser richtig entscheiden muss. Ansonsten ist mit Strafen zu rechnen: Das Fahren ohne Winterreifen bei entsprechenden Verhältnissen schlägt mit einem Punkt in Flensburg und 60 Euro zu Buche, bei Behinderung anderer werden dazu noch einmal 20 Euro fällig. Für Fuhrparkleiter wichtig: Auch der Halter des Fahrzeugs wird mit einem Punkt und 75 Euro belangt. Neben den Bußgeldern kann es aber auch an anderer Stelle teuer werden: Bei einem Unfall kann aufgrund grober Fahrlässigkeit die Leistung der Kaskoversicherung eingeschränkt werden und auch bei eigenem Unverschulden kann es zu Problemen mit der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners kommen.

Winterreifen und Sicherheit

Da Reifen den einzigen Kontakt zwischen Fahrzeug und Straße darstellen, sollte deren Relevanz beim Thema Sicherheit klar sein. Ein guter Reifen qualifiziert sich in den Tests hinsichtlich seines Fahrverhaltens, sei es beim Geradeauslauf, beim Spurwechsel oder bei der Kurvenstabilität. Saisonreifen sind dazu auf die vorherrschenden klimatischen Verhältnisse ausgerichtet, Winterreifen also auf eine schneebedeckte Fahrbahn oder Eis bei frostigen Temperaturen. Im Jahr 2017 haben sich zudem die gesetzlichen Anforderungen an Winterreifen geändert. Vor dem 1. Juli 2017 waren Winterreifen mit der Kennzeichnung M+S (steht für Matsch und Schnee) gesetzeskonform, seit dem 1. Juli 2017 muss das Alpine-Symbol (dreieckiger Berg mit Schneeflocke) auf dem Reifen vorhanden sein. Mit der neuen Kennzeichnung wurde auch ein neues Prüfverfahren mit schärferen Vorgaben für die Vergabe eingeführt, wodurch die Anforderungen an Winterreifen noch einmal gestiegen sind. Auch gab es bei der M+S-Markierung keine einheitlichen Prüfkriterien; diese wurden mit dem Alpine-Symbol zur Vorschrift. Zu beachten ist, dass eine lange Übergangsfrist

AUSGEWÄHLTE PKW-WINTERREIFEN

Reifenmodell	Hersteller	Apollo	Avon	Bridgestone	Continental	Dunlop	Falken	Fulda	Goodyear	Hankook
	Modellbezeichnung	Alnac 4G Winter	WX7 Winter	Blizzak LM005	WinterContact TS 870	Winter Sport 5	Eurowinter HS02	Kristall Control HP 2	UltraGrip Performance 3	Winter i*cept RS3 W462
	Größe	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
Bewertung nach EU-Reifenlabel	Rollwiderstand	C	D	C	C	C	C	C	C	C
	Nasshaftung	C	B	A	B	B	B	C	B	B
	Externes Rollgeräusch (in dB)	B (71)	B (71)	B (71)	B (70)	A (69)	A (69)	B (72)	B (71)	B (72)
	Eigenschaft*	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF, BLK	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF, SBL

* Erklärung: M+S: Matsch und Schnee; 3PMSF: Three Peak Mountain Snow Flake (Alpine-Symbol); BLK und BSW: Black Sidewall (schwarze Reifenflanke); FSL: Felgenschutzleiste; SBL: Serrated Black Letters (schraffierte schwarze Schrift)

gewährt wurde, die sich jedoch langsam dem Ende zuneigt: Winterreifen mit M+S-Kennzeichnung, die vor dem 31. Dezember 2017 gefertigt wurden, gelten noch bis zum 30. September 2024 als wintertauglich.

Das EU-Reifenlabel

Für Kfz-Reifen gilt europaweit eine einheitliche Kennzeichnungspflicht mit dem sogenannten Reifenlabel, das eine Orientierungshilfe beim Kauf von Reifen bietet und von Käufern durchaus beachtet werden sollte. Es besteht aus Buchstaben, Zahlen und Piktogrammen und erinnert an das Energielabel, das man von Elektrogeräten wie Kühlschränken oder Waschmaschinen her kennt. Das System dahinter geht auf eine EU-Vorschrift aus dem Jahr 2012 zurück, anhand derer Reifen nach den drei Kriterien Rollwiderstand, Nassbremseigenschaft und externes Rollgeräusch bewertet werden. Ziel war es, die Verkehrssicherheit zu erhöhen sowie den Kraftstoffverbrauch zu senken.

Im Mai 2021 kamen neue Vorgaben hinzu, die dem Verbraucher mehr Informationen bieten sollen, sodass dieser in der Lage ist, die Eigenschaften der Pneus noch besser einzuschätzen und mit anderen Modellen zu vergleichen. Da es für Reifen, die vor diesem Datum auf den Markt gekommen sind, keine Verpflichtung zur Neubezeichnung gibt, werden Reifenlabel ohne die neuen Vorgaben noch einige Zeit zu sehen sein. Doch woraus besteht das Label nun genau? Oben ist der Name des Herstellers sowie die Artikelnummer zu sehen, darüber ist ein QR-Code abgedruckt, über den weitere Informationen abrufbar sind. Darunter befinden sich Angaben zur Reifengröße, zum Last- und Geschwindigkeitsindex sowie zur Reifenklasse. Es folgen die Bewertungen anhand der drei oben genannten Kriterien Rollwiderstand, Nassbremseigenschaft und externes Rollgeräusch. Dazu findet man noch zwei Piktogramme für Winter- und Ganzjahresreifen: das schon beschriebene Alpinesymbol (Schneegriffigkeit) und das Eisgriffigkeitssymbol (stilisiertes Gebirge in einem Dreieck), welches den Grip auf Eis anzeigt und vorrangig für spezielle Reifen im skandinavischen Raum benutzt wird. Dabei ist zu beachten, dass die Werte für exakt den angegebenen Reifentyp, die genaue Dimension, den Geschwindigkeitsindex und die Tragfähigkeit gelten. Der gleiche Reifentyp in einer anderen Größe, mit anderer Tragfähigkeit oder Höchstgeschwindigkeit kann daher auch eine andere Bewertung aufweisen.

Winterreifenpflicht im Ausland

Wer des Öfteren im Ausland unterwegs ist, sollte sich vorher über die geltenden Bestimmungen für Winterreifen informieren, um hier keine böse Überraschung zu erleben. So gibt es im Nachbarland Österreich auch eine situative Winterreifenpflicht, die aber an ein bestimmtes Datum gebunden ist, nämlich vom 1. November bis zum 15. April. Wer in dieser Zeit bei winterlichen Fahrbahnverhältnissen ohne Winterreifen unterwegs ist, hat mit einer empfindlichen Strafe von bis zu 5.000 Euro zu rechnen. In der Schweiz ist die Sache etwas komplizierter: Es gibt zwar keine Winterreifenpflicht, aber das Fahrzeug muss jederzeit und bei allen Witterungsbedingungen beherrschbar sein. Da dies bei frostigem Wetter ohne Winterreifen nicht gewährleistet werden kann, sollten diese aufgezogen werden, sonst werden circa 90 Euro

Land	Winterreifenpflicht	Verstoß	Schneekettenpflicht
Belgien	nein		nein
Dänemark	nein		nein
Frankreich	ja, vom 1. November bis 31. März auf bestimmten Straßen	135 Euro	nach Beschilderung
Luxemburg	ja, wenn es die Wetterbedingungen erfordern	49 bis 74 Euro	nein
Niederlande	nein		nein
Österreich	ja, vom 01. November bis 15. April, wenn es die Wetterbedingungen erfordern	bis zu 5.000 Euro	nach Beschilderung
Polen	nein		nach Beschilderung
Schweiz	nein, aber Fahrzeug muss jederzeit beherrschbar sein	ca. 90 Euro	nach Beschilderung
Tschechien	ja, vom 01. November bis 31. März, wenn es die Wetterbedingungen erfordern	55 bis 92 Euro	nach Beschilderung

fällig. Wieder anders in Italien, hier regeln die einzelnen Provinzen die Winterreifenpflicht, was zu unterschiedlichen Regelungen führen kann. In Südtirol und damit auf der Brennerautobahn gilt beispielsweise eine generelle Pflicht für Winterreifen vom 15. November bis zum 15. April, wobei die Straßenbedingungen oder das Wetter keine Rolle spielen. Auch im Aostatal besteht eine generelle Pflicht, jedoch schon vom 15. Oktober bis zum 15. April. Verstöße werden mit 345 Euro geahndet. Frankreich hat eine generelle Winterreifenpflicht vom 1. November bis 31. März in einzelnen Départements der Bergregionen der Alpen, Pyrenäen, Vogesen, des Jura- und Zentralmassivs sowie auf Korsika. Bei Missachtung werden 135 Euro fällig.

Kumho	Laufenn	Maxxis	Michelin	Nexen	Nokian	Pirelli	Toyo	Uniroyal	Vredestein	Yokohama
WP52	i FIT LW 31+	Premitra Snow WP6	Alpin 6	Winguard Snow'G 3	WR Snowproof	Cinturato Winter 2	Observe S944	WinterExpert	Wintrac	BluEarth-Winter (V905)
205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H	205/55 R16 91H
C	C	D	C	D	C	C	D	C	C	D
B	C	B	B	C	B	B	B	B	B	C
B (72)	B (72)	B (70)	A (69)	B (72)	A (69)	A (69)	A (69)	B (71)	B (70)	B (72)
M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF, FSL, SBL	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF, BSW	M+S, 3PMSF, BSW	M+S, 3PMSF, FSL	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF	M+S, 3PMSF

MOBILE LADEINFRASTRUKTUR

Liegegeblieben mit leerer Batterie? Keine Ladesäule für das eigene Elektrofahrzeug im Wohnumfeld? Eine Lösung für derartige Probleme bietet E-GAP. Das italienische Start-up unterhält eine Flotte von Transportern, die als mobile Ladestationen in solchen und ähnlichen Notfällen Hilfe bringen. FIAT Professional unterstützt E-GAP gleich in doppelter Hinsicht. Mit der Lieferung von 60 Fiat E-Scudo wird nicht nur die Flotte von E-GAP weiter vergrößert. Die vielseitigen Transporter fahren außerdem selbst elektrisch und sind damit lokal emissionsfrei unterwegs. Der Fiat E-Scudo wurde als Allround-Nutzfahrzeug konzipiert, das sich wie ein Pkw fährt und kompakte Abmessungen hat. Durch die Höhe von 1,90 Meter sind auch Parkhäuser und Tiefgaragen zugänglich. E-GAP stellt damit einen urbanen, mobilen und bedarfsgesteuerten On-Demand-Schnellladesevice zur Verfügung. Über eine Smartphone-App können Kunden den Dienst anfordern.

BRENNSTOFFZELLENTÉCHNIK

Nächster Schritt in Richtung CO₂-Neutralität: Toyota hat einen Prototyp des Toyota Hilux mit Brennstoffzellenantrieb präsentiert und unterstreicht damit seinen Multi-Technologie-Ansatz, um unterschiedlichsten Nutzerbedürfnissen und regionalen Anforderungen gerecht zu werden. Der wasserstoffbetriebene Pick-up wurde im Werk von Toyota Manufacturing UK (TMUK) in Burnaston vorgestellt. Dort wurde das Fahrzeug gemeinsam mit verschiedenen Partnern und mit finanzieller Unterstützung der britischen Regierung entwickelt. Im Rahmen des Projekts wurde untersucht, wie diese gewohnten Qualitäten beibehalten werden können, während gleichzeitig ein neuer Brennstoffzellenantrieb mit Elektromotor Einzug in den Pick-up hält. Der neue Antriebsstrang nutzt wesentliche Komponenten der Brennstoffzellen-Limousine Toyota Mirai: Eine in Serie produzierte Technologie, die ihre Leistungsfähigkeit seit fast zehn Jahren unter Beweis stellt.



ELEKTRIFIZIERTER PICK-UP

Ford wird erstmals eine Plug-in-Hybrid-Version des Ranger anbieten. Der Bestseller unter den Pick-up-Modellen präsentiert sich mit teilelektrisiertem Antrieb nochmals vielseitiger und leistungsfähiger. Die Kombination aus einem 2,3 Liter großen Ford EcoBoost-Turbobenziner, einem Elektromotor und einer Traktionsbatterie leistet mehr Drehmoment als jede andere Ranger-Variante und soll eine emissionsfreie Reichweite von mehr als 45 Kilometern ermöglichen. „Der Ford Ranger PHEV bietet sich für den Arbeitseinsatz ebenso an wie für Freizeit und Familien. Dank Hybrid-Power beeindruckt er mit hervorragenden Offroad-Eigenschaften, großer Zuladung und enormer Zugkraft für schwere Anhänger. Zugleich ermöglicht er auch kurze Ausflüge ohne Abgasemissionen. Und Ranger-Fahrer und -Fahrerinnen können sich mit Ford Pro Power Onboard sogar auf Baustellen oder Campingplätzen ganz einfach mit Strom versorgen“, betont Hans Schep, Geschäftsführer Ford Pro Europa.

MODERNE LÖSUNGEN

Sortimo, einer der Marktführer im Bereich mobile Transportlösungen, präsentierte sich bei der NUFAM 2023. Die Fachmesse für Nutzfahrzeuge fand vom 21. bis 24. September 2023 in Karlsruhe statt. In enger Kooperation mit Mercedes-Benz wurden auf dem gemeinsamen Stand A411 in der dm-Arena innovative Produkte gezeigt, die moderne mobile Arbeits- und Transportlösungen für Handwerk, Dienstleistung und Industrie bieten. Die Produktpalette, die auf der Messe präsentiert wurde, bot zahlreiche Highlights. Darunter das neue SR5 Reduced to Max, das Herzstück für alle, die sich eine bis zu 25 Prozent leichtere und individuell anpassbare Fahrzeugeinrichtung für den Transport von Werkzeugen und Materialien wünschen. Ergänzend dazu gibt es den Multifunktionsauszug, der nahtlos in das SR5-System integriert werden kann, eine Nutzlast von 200 Kilogramm aufweist und für einen schnellen sowie erleichterten Zugriff auf Werkzeuge sorgt.

ANHÄNGERKUPPLUNGEN BEI SPEZIALANFRAGEN

Der Thüringer Anbieter Rameder entwickelt als Spezialist für Anhängerkupplungen zusammen mit seinen Partnerfirmen Komplettlösungen für die Nachrüstung von Anhängerkupplungen. Neben dem Standardsortiment auf www.kupplung.de konzentriert sich der AHK-Anbieter auf Anhängerkupplungen und Anhängerböcke für E- und Hybridfahrzeuge, neue Fahrzeugmodelle, Wohnmobile, Nutzfahrzeuge, seltene Fahrzeuge und Fahrzeuge ohne eingetragene Anhängelast. Je nach Einsatzzweck und Fahrzeug stehen unterschiedliche Varianten zur Verfügung: Die starre Anhängerkupplung für den festen Verbleib am Fahrzeug, die abnehmbare Anhängerkupplung für den gelegentlichen Einsatz und die schwenkbare Anhängerkupplung für einen flexiblen Gebrauch. In speziell ausgerüsteten Werkstätten gewährleisten Monteure durch die Nachrüstung der Anhängerkupplung und durch die Codierung des Aufrechterhalten sicherheitsrelevanter Fahrzeugfunktionen und Assistenzsysteme.

MEHR PREMIUM

Mercedes-Benz Vans hat seine mittelgroße Baureihe für den privaten und gewerblichen Einsatz noch attraktiver gemacht – mit neuem Design im Exterieur und Interieur sowie mehr Komfort, Sicherheit und Funktionalität, speziell dank eines Plus an intelligenter, digitaler Vernetzung. Die neuen Modelle EQV, V-Klasse und V-Klasse Marco Polo sowie eVito und Vito markieren einen wichtigen Schritt in der Umsetzung der kürzlich vorgestellten, neu fokussierten Geschäftsstrategie. Ziel ist es, die Vans und Services anzubieten sowie die Führung bei der Elektromobilität und bei digitalen Erlebnissen zu sichern. „Wir wollen die begehrtesten Vans und Services anbieten und eine Vorreiterrolle bei der E-Mobilität einnehmen – von der Großraumlimousine über das Reisemobil bis hin zum gewerblichen Transporter. Unsere neuen Midsize-Van-Modelle sind ein weiterer Schritt, um dieses Ziel zu erreichen“, erklärt Klaus Rehkugler, Leiter Vertrieb und Marketing Mercedes-Benz Vans.



Elektrisches Zugpferd

Ford elektrifiziert nicht nur seine Pkw-, sondern ebenso die Nutzfahrzeug-Palette. Flottenmanagement war mit dem großen Transit unterwegs, der sich seit einiger Zeit auch batterieelektrisch fortbewegt.

Das Schöne an elektrisch angetriebenen Transportern ist, dass sie – eigentlich eine Binsenweisheit – ziemlich kultiviert laufen. Denn der Verbrenner arbeitet per se ein bisschen rustikaler, und im Transporter fällt dann auch die Dämmung weg. Also müssten doch alle Beteiligten glücklich sein. Gut, bekanntermaßen ist das Energienachfassen bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen zeitintensiver. Daher kommt es auf den Verwendungszweck an, wie geeignet der E-Transit ist oder eben nicht. Seine Ladeperformance geht schon in Ordnung mit 115 Kilowatt an der Gleichstrom-Ladesäule. Die 68 kWh (netto) große Batterie hält Energie für bis zu 314 Kilometer bereit – damit kann man leben. Der Hersteller beziffert die Ladedauer von 15 auf 80 Prozent State of Charge mit erträglichen 35 Minuten. Entweder 184 oder 269 PS leistet der große Transit mit elektrischem Antrieb. Das klingt nach nie wieder abmühen mit voller Ladung am Berg, denn mit Drehmoment (430 Newtonmeter in diesem Fall) geizen E-Maschinen ja bekanntermaßen nicht. In der Tat macht der Transporter Freude, zieht mächtig an aus dem Stand und lässt sich dank schnellem Ansprechen fix in der Stadt bewegen. In der Stadt, das sei betont, denn schneller als 100 km/h lässt



transport gilt ja der Leitsatz, dass Zeit Geld sei, in besonderer Weise. Und für Firmen wichtig – die Kölner geben ganze acht Jahre Garantie auf die Hochvoltkomponenten respektive bis zu 160.000 Kilometer. Der Grundpreis beträgt übrigens 59.890 Euro netto.



Auch der elektrisch angetriebene Transit glänzt mit hohem Laderaumvolumen (li.)

Ford den lautlosen Ladeproof nicht rennen, damit der Stromspeicher nicht allzu rasch in die Knie geht. Transporter-Kunden müssen – wenn sie häufig mit schwerer Last unterwegs sind – noch ein bisschen mehr auf die Reichweite schielen, denn im gewerblichen Waren-

Ford E-Transit 350 L2

Motor:	Elektromaschine
kW (PS):	135 (184)
Drehmoment:	430 Nm
Getriebe:	eine Übersetzung
CO ₂ -Ausstoß:	0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	k. A./100
EU-Verbrauch/Reichweite:	29,7 kWh/314 km (68 kWh)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	941/9.300
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	0%
Basispreis (netto):	ab 59.890 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.214,45/0,72 Euro

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

CENNTRO

E-TRANSPORTER LOGISTAR 200.

#DrivingTheZeroMission



cenntro-motors.eu

193-264 km (WLTP)
1.065 kg Nutzlast
4,7 m³ Ladevolumen

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

netto
ab 26.395 €¹



¹ Unverbindliche Preisempfehlung der Cenntro Electric Group Europe GmbH für den Elektrotransporter Logistar 200 Van zzgl. MwSt. und zzgl. Überführungskosten.



Die Sieger dieses Kostenvergleichs:

Renault Trafic Kastenwagen
L1H1 3,0t Blue dCi 150 (mittelgroße Transporter)

und Peugeot e-Traveller L2
(mittelgroße Elektrobusse)

Viel Auswahl beim Transporter

Der 126. Kostenvergleich beschäftigt sich mit einer nützlichen Spezies Auto. Es geht nämlich um Transporter. Was den Antrieb angeht – hier bekommt der Kunde bald alle Optionen – vom leistungsstarken Benzin (auf Wunsch hybridisiert) über kräftige Diesel bis hin zu bürigen Elektroantrieben. Der Transporter ist meistens natürlich nicht freiwillig gewählt, sondern notwendiges Tool, so könnte man passend sagen. Die Gewinner dieses Kostenvergleichs, in dessen Rahmen Flottenmanagement Verbrenner-Versionen und elektrisch angetriebene Varianten untersucht hat, sind der **Renault Trafic** auf Dieselseite sowie der **Peugeot Traveller** als BEV.

Transporter gehören zu den wichtigsten Tools für die Wirtschaft – sie sind das Rückgrat, auf dem Handwerker ihre Arbeit verrichten, wenn man so will. Und sie bieten ein ordentliches Preis-Leistungs-Verhältnis, müssen sie auch, denn ihre Klientel ist kostensensibel. Ihre Abmessungen liegen mit knapp fünf Metern unter denen klassischer Transporter, was sie handlicher macht vor allem beim Einsatz in urbanen Gebieten – denn Baustellen sind überall. Die enorme Bandbreite an Versionen, sei es die Möglichkeit, zwischen Nutzfahrzeug- und Pkw-Variante oder aber aus verschiedenen langen Radständen wählen zu können, macht sie in der Flexibilität nahezu unschlagbar. Und das bei überschaubaren Kosten. Flottenmanagement entscheidet sich für eine Betrachtung der Transporter-Versionen im Dieselmotorbereich. Im BEV-Bereich liegt der Betrachtungsschwerpunkt auf den Personenwagenausgaben. Dass die hier besprochene Fahrzeuggattung recht erschwinglich ist, mag auch mit den teils langen Produktzyklen zusammenhängen – ein Umstand, der für potenzielle Kunden allerdings keine ganz so große Bedeutung hat. Diese Art von Transportern sind schließlich in erster Linie Arbeitsgeräte. Dennoch spielen auch hier Komfort und Sicherheit eine immer größere Rolle.

Bedingt durch die unterschiedlichen Bauzeiten der verschiedenen Modelle variieren Transporter teils stark in ihrer technischen Ausrüstung, vor allem bezogen auf die Fahrerassistenz. Das tut den Baureihen aber kaum Abbruch, denn lange

nicht jeder Kunde schätzt jedes Assistenzsystem, das mittlerweile auf dem Markt ist.

Wie bei anderen Ausgaben des Kostenvergleichs auch, wird die Auswahl eingeschränkt durch nicht verfügbare Sofort-Leasingkalkulationen bei ALD, sodass die Modellanzahl mit sieben Marken überschaubar ist. Nicht dabei im Elektrobereich sind das durchaus starke Plattform-Duett Opel Zafira Life und Toyota Proace Verso Electric – zwei moderne Transporter mit Motorisierungen analog zu Citroën e-Spacetourer (ebenfalls nicht dabei) und Peugeot e-Traveller (hier besprochen) sowie vergleichbarer Assistenten-Ausrüstung. Der Opel punktet sicherlich mit dem dichten Servicenetz von über 1.700 Stützpunkten als hiesiger Hersteller mit höherem Marktanteil. Ebenfalls aktuell nicht kalkulierbar sind die Produkte von Volkswagen. Hierzu hat Flottenmanagement allerdings einen kleinen Kasten vorbereitet.

Dienstälteste Kandidaten hier im Vergleich sind Konsorten wie Mercedes-Benz Vito, Nissan Primastar und Renault Trafic. Dass dieser Umstand vor allem dem Trafic keinen Abbruch tut, sieht man ja daran, dass er den Kostenvergleich gewinnt. Klar, inzwischen wurden ihm freilich auch Modellpflegemaßnahmen zuteil. Für Barkäufer ist er nicht die günstigste Variante, dafür allerdings ist er spannend für Leasingkunden dank seiner niedrigen Raten. Technisch rückständig ist er keinesfalls – es gibt viel Assistenz, wenngleich teils auch gegen Aufpreis. Beim Nissan Primastar sind solche Features teils serienmäßig, dafür liegen



die Preise (sowohl bar als auch Leasing) deutlich über denen des Renault. Schön ist, dass preissensible Kunden bei Renault selbst entscheiden dürfen, welche Zusatzausstattungen sie wünschen. Ungewöhnlich beim Renault ist, dass er selbst die Klimaanlage nicht serienmäßig bietet – bei allen anderen Vergleichskandidaten vorhanden. Die Franzosen berechnen für dieses heute eigentlich unabdingbare Feature 1.000 Euro extra. Die sind allerdings gut investiert. Denn welcher Mitarbeiter möchte sommers schon in einem heißen Auto unterwegs sein. Und so dürften sich die Kosten für den Arbeitgeber sicherlich amortisieren, und zwar in Form fitterer und besser motivierter Arbeitnehmer bei heißer Witterung.

Man muss natürlich sagen, dass auch Transporter trotz erforderlicher Kosteneffizienz zu umfangreicher Assistenz tendieren. Flottenmanagement hat sich diesmal noch für eine Auswahl mit Schaltgetriebe entschieden insbesondere vor dem Hintergrund der Kosteneffizienz (die elektrisch angetriebenen Versionen verfügen ohnehin über kein Wechselgetriebe). Lieferbar sind die meisten Transporter sehr wohl mit Automatik, was zu einem Umdenken beim Kauf führen könnte. Und dann werden auch Features wie der aktive Tempomat eine zunehmend größere Rolle spielen, der inzwischen auch bei vielen Transportern lieferbar ist. Der Fuhrparkmanager muss sich die Frage stellen, ob sich die Investition lohnen könnte, denn gerade im Citybereich, wo man öfter mit Stop-and-go zu kämpfen hat, sind intelligente Tempomat-Lösungen Gold wert, die bis zum Stillstand herunterbrem-

(Fortsetzung S. 91)

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 – Kofferraumvolumen in l, maximales Laderaumvolumen in l und Zuladung in kg – beurteilt und entweder mit Grün für die drei Bestwerte beziehungsweise Rot für die drei schlechtesten Werte gekennzeichnet. Zusätzlich erhalten segmentspezifische technische Daten, wie beispielsweise die Anhängelast gebremst bei Premium-SUV, eine entsprechende Grün-Rot-Bewertung.

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

Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment der mittelgroßen Transporter:

- Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer
- Aktiver Bremsassistent
- Einparkhilfe (vorn und hinten)
- Klimaanlage (manuell)
- Navigationssystem
- Rückfahrkamera
- Smartphone-Integration
- Spurhalteassistent
- Totwinkel-Assistent
- Trennwand zum Laderaum

Mehrwertausstattung im Segment der mittelgroßen Transporter:

- Adaptiver Tempomat
- Anhängerkupplung
- E-Call / Notrufsystem
- Klimaautomatik
- LED-Scheinwerfer
- Nebelscheinwerfer
- Nutzlasterhöhung
- Sitzheizung vorn
- Schlüssellooses Schließsystem
- Verkehrszeichenerkennung

Dienstwagenrelevante Ausstattung im Segment der mittelgroßen Elektrobusse:

- Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer
- Aktiver Bremsassistent
- E-Call / Notrufsystem
- Einparkhilfe (vorn und hinten)
- Klimaanlage (manuell)
- Navigationssystem
- Rückfahrkamera
- Sitzheizung vorn
- Smartphone-Integration
- Spurhalteassistent
- Totwinkel-Assistent

Mehrwertausstattung im Segment der mittelgroßen Elektrobusse:

- Adaptiver Tempomat
- Elektrische Heckklappe
- Elektrische Schiebetüren
- Klimaautomatik
- LED-Scheinwerfer
- Nebelscheinwerfer
- Schlüssellooses Schließsystem
- Verkehrszeichenerkennung

CARVALOO®



Hochpräzise KI-Schadenerkennung für Flottenfahrzeuge

carvaloo macht Ihr Schadenmanagement besonders effizient. Egal ob Sharing-, Rental- oder Firmenflotte: Die einzigartige KI erkennt Schäden zuverlässig anhand von Telematik-Daten und meldet diese in Echtzeit.

Kostenlos testen

Voller Service, kein Risiko: Testen Sie carvaloo zwei Monate lang kostenfrei mit bis zu 150 Fahrzeugen!



contact@carvaloo.com

Ein Service von



Hersteller	Renault	FIAT	Ford	Nissan
Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	Trafic Kastenwagen L1H1 3,0t Blue dCi 150	Scudo L2 Multijet 145	Transit Custom 280 L1H1	Primastar Kastenwagen L1H1 3,0t dCi 150
Technische Daten*				
Außenmaße in mm (L x B x H)	5.080 x 1.956 x 2.020	4.959 x 1.920 x 1.881	5.050 x 2.032 x 1.958	5.080 x 1.956 x 1.971
Antrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
Getriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetriebe	6-Gang-Schaltgetriebe
Systemleistung in kW (PS)	110 (150)	106 (145)	100 (136)	110 (150)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	11,8	k. A.	k. A.	k. A.
Höchstgeschwindigkeit in km/h	178	k. A.	k. A.	178
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	6,9	6,7	7,1	6,7
CO ₂ -Ausstoß in g/km	182	176	186	176
Energieeffizienzklasse	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Abgasnorm	k. A.	k. A.	Euro 6d-ISC-FCM	k. A.
Tankgröße in l	80	70	55	80
Reichweite in km	1.159	1.045	775	1.194
Max. Laderaumvolumen in l	5.800	5.800	5.800	5.800
Zuladung in kg	1.102	1.102	932	1.148
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	750 – 2.500	750 – k. A.	750 – 2.800	750 – 2.500
Flottenrelevante Fakten				
Dichte Servicenetz	1.000	334	1.763	440
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	4 Jahre / 100.000 km	2 Jahre	5 Jahre / 160.000 km
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten				
Ausstattungslineie	Komfort	Basis	Trend	Tekna
Nettolistenpreis in €	34.730,00	32.600,00	38.550,00	41.705,00
Nettogesamtpreis in €**	38.010,00	34.600,00	41.130,00	41.705,00
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	1	2	7	10
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	2	0	4	7
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	528,60	544,06	567,57	592,30
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	590,81	603,12	629,64	660,79
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	708,82	715,10	747,59	790,68
Betriebskosten mtl. in €****				
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	706,42	716,72	750,54	764,96
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	857,53	862,11	904,09	919,78
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.153,36	1.146,75	1.205,01	1.222,33
Dienstwagenrelevante Ausstattung				
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	790,00 €	–	850,00 € (Sitz-Paket 12A)	Serie
Aktiver Bremsassistent	540,00 € (Paket)	1.600,00 € (Paket Assist)	Serie	Serie
Einparkhilfe (vorn und hinten)	650,00 € (Paket)	1.600,00 € (Paket Assist)	Serie	Serie
Klimaanlage (manuell)	1.000,00 €	Serie	Serie (Klimaautomatik)	Serie (Klimaautomatik)
Navigationssystem	750,00 €	1.100,00 € (Paket)	500,00 €	Serie
Rückfahrkamera	1.260,00 € (Paket)	2.000,00 € (Paket)	Serie	Serie
Smartphone-Integration	400,00 €	1.600,00 € (Paket Assist)	Serie	Serie
Spurhalteassistent	400,00 € (Paket)	1.600,00 € (Paket Assist)	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	960,00 € (Paket)	1.600,00 € (Paket Assist)	1.730,00 € (Tech-Paket 5)	Serie
Trennwand zum Laderaum	Serie	Serie	Serie	Serie
Mehrwertausstattung				
Adaptiver Tempomat	–	–	1.730,00 € (Tech-Paket 5)	–
Anhängerkupplung	650,00 €	600,00 €	450,00 €	490,00 €
E-Call / Notrufsystem	–	–	Serie	Serie
Klimaautomatik	1.680,00 € (Paket)	1.000,00 € (Paket Comfort)	Serie	Serie
„LED-Scheinwerfer	Serie	–	600,00 €	Serie
Nebelscheinwerfer	180,00 € (Klare Sicht Paket)	300,00 € (Paket Visibility)	–	Serie
Nutzlasterhöhung	–	850,00 € (um 400 kg)	–	–
„Sitzheizung vorn	1.045,00 € (Paket)	600,00 €	600,00 € (Sitz-Paket 4A)	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	1.000,00 € (Paket Comfort)	Serie	Serie
Verkehrszeichenerkennung	300,00 € (Paket)	1.600,00 € (Paket Assist)	Serie	Serie



Peugeot Expert Kastenwagen L2 BlueHDi 145 S&S	Mercedes-Benz Vito Kastenwagen lang 114 CDI	Toyota Proace Kastenwagen L1 2.0 D-4D
4.959 x 1.920 x 1.950 Vorderradantrieb 6-Gang-Schaltgetriebe 106 (145) k. A. 185 7,3 191 k. A. k. A. 70 959 5.800 1.102 750 – 2.300	5.140 x 1.928 x 1.910 Vorderradantrieb 6-Gang-Schaltgetriebe 100 (136) k. A. k. A. 7,2 189 k. A. k. A. 57 792 6.000 924 750 – 2.000	4.959 x 1.920 x 1.895 Vorderradantrieb 6-Gang-Schaltgetriebe 106 (145) k. A. 170 7,7 203 k. A. k. A. 69 896 5.300 1.459 750 – 2.500
607 2 Jahre nach Serviceintervallanzeige	891 2 Jahre nach Serviceintervallanzeige	600 5 Jahre / 100.000 km nach Serviceintervallanzeige
Premium 34.350,00 36.950,00 2 0	Select 45.710,00 47.700,00 7 4	Meister 33.865,00 35.015,00 5 0
593,94 658,13 779,76	796,33 871,50 1.014,28	636,64 700,17 820,49
782,06 940,31 1.250,07	981,88 1.149,82 1.478,15	835,07 997,82 1.316,57
600,00 € (Paket) 1.600,00 € (Paket Safety) 1.600,00 € (Paket Safety) Serie 1.100,00 € (Paket) 550,00 € (Paket City) 550,00 € (Paket City) 1.600,00 € (Paket Safety) 1.600,00 € (Paket Safety) Serie	1.021,00 € 516,00 € Serie Serie (Klimaautomatik) 453,00 € Serie Serie Serie Serie Serie Serie	– Serie 1.150,00 € (Paket) Serie 1.150,00 € (Paket) Serie Serie – 1.150,00 € (Paket) Serie
– 800,00 € – 1.000,00 € (Paket Comfort) – 300,00 € (Paket Visibility) Serie (um 300 kg) 600,00 € (Paket) 1.000,00 € (Paket Comfort) 1.600,00 € (Paket Safety)	923,00 € 441,00 € Serie Serie Serie Serie 1.091,00 € (um 250 kg) 231,00 € 55,00 € –	– 580,00 € – – – – 1.150,00 € (Paket) – – – –

Plätze 1 bis 3

Plätze 5 bis 7
beziehungsweise
nicht alles
lieferbar

*Herstelleranga-
ben

**Listenpreis
zuzüglich dienst-
wagenrelevanter
Ausstattungsop-
tionen

***Kalkulation
erfolgte über ALD
Automotive Online,
der Leasingkon-
figurator für Ge-
schäftskunden, bei
einer Laufzeit von
36 Monaten ohne
Anzahlung inkl.
Technik-Service so-
wie Versicherung-
und GAP-Spezial

****monatliche
Full-Service-
Leasingrate kombi-
niert mit jeweiligen
Kraftstoffkosten

EMOBILITY EINFACH GEMACHT!

LADELÖSUNGEN MASSGESCHNEIDERT
FÜR INDUSTRIE UND GEWERBE!

MENNEKES
ativo



Wer Mitarbeitern oder Kunden Lademöglich-
keiten für ihre Elektroautos anbietet, punktet
mit einem grünen Image und profitiert auch
wirtschaftlich. Mit unserer modernen Ladesäule
AMEDIO® und der Wallbox AMTRON® Profes-
sional gelingt der Einstieg in die Elektromobilität
spielend einfach – optional mit komfortabler Ab-
rechnung über MENNEKES ativo.

Finden Sie Ihre ideale Lösung unter
www.MENNEKES.de/emobility

KOSTENVERGLEICH MITTELGROSSE ELEKTROBUSSE

Ein Service von



Hersteller Modell + Motorisierung (Kosten netto in Euro)	Peugeot e-Traveller L2 (75 kWh)	Mercedes-Benz EQV 300 lang	FIAT E-Ulysse L2 (75 kWh)
Technische Daten*			
Außenmaße in mm (L x B x H)	4.959 x 1.920 x 1.877	5.140 x 1.928 x 1.901	4.956 x 2.010 x 1.890
Antrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
Getriebe	1-Gang-Reduktionsgetriebe	1-Gang-Reduktionsgetriebe	1-Gang-Reduktionsgetriebe
Systemleistung in kW (PS)	100 (136)	150 (204)	100 (136)
Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in s	14,3	k. A.	13,3
Höchstgeschwindigkeit in km/h	130	140	130
Durchschnittsverbrauch in kWh/100 km	26,2	28,1	27,6
Batteriekapazität (brutto) in kWh	75,0	100,0	75,0
Reichweite in km	286	356	272
DC-Schnellladeleistung in kW	100,0	110,0	100,0
Sitzkonfiguration (Standard)	8 Sitze	6 Sitze	7 Sitze
Kofferraumvolumen in l	1.624	1.030	450
Max. Laderaumvolumen in l	2.700	4.630	900
Zuladung in kg	960	747	680
Anhängelast ungebr. – gebr. (12 %) in kg	750 – 1.000	k. A.	750 – 1.000
Flottenrelevante Fakten			
Dichte Servicenetz	607	891	334
Laufzeit der Fahrzeuggarantie	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Erster Wartungsintervall	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige	nach Serviceintervallanzeige
Fahrzeugkosten			
Ausstattungslineie	Allure	Basis	Lounge
Nettolistenpreis in €	57.655,46	62.550,00	59.655,46
Nettogesamtpreis in €**	58.579,83	64.206,00	59.823,53
Serienmäs. dienstwagenrel. Ausstattung, Anzahl	7	8	8
Serienmäßige Mehrwertausstattung, Anzahl	4	2	5
Full-Service-Leasingrate mtl. in €***			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.027,18	1.405,55	1.115,19
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.102,70	1.486,99	1.192,76
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.246,79	1.642,51	1.340,79
Betriebskosten mtl. in €****			
Bei 20.000 km Laufleistung p. a.	1.251,02	1.645,62	1.350,99
Bei 30.000 km Laufleistung p. a.	1.438,45	1.847,09	1.546,45
Bei 50.000 km Laufleistung p. a.	1.806,38	2.242,68	1.930,28
Dienstwagenrelevante Ausstattung			
Rundum-Airbagschutz für Fahrer und Beifahrer	Serie	Serie	Serie
Aktiver Bremsassistent	924,37 € (Sicherheitspaket)	Serie	Serie
E-Call / Notrufsystem	Serie	Serie	–
Einparkhilfe (vorn und hinten)	924,37 € (Sicherheitspaket)	653,00 €	168,07 € (Parkassistent)
Klimaanlage (manuell)	Serie (Klimaautomatik)	Serie (Klimaautomatik)	Serie (Klimaautomatik)
Navigationssystem	Serie	Serie	Serie
Rückfahrkamera	Serie	643,00 €	168,07 € (Parkassistent)
Sitzheizung vorn	Serie	Serie	Serie
Smartphone-Integration	Serie	401,00 €	Serie
Spurhalteassistent	924,37 € (Sicherheitspaket)	Serie	Serie
Totwinkel-Assistent	924,37 € (Sicherheitspaket)	Serie	Serie
Mehrwertausstattung			
Adaptiver Tempomat	–	1.016,00 €	Serie
Elektrische Heckklappe	–	1.205,00 € (Paket)	–
Elektrische Schiebetüren	Serie	1.790,00 €	Serie
Klimaautomatik	Serie	Serie	Serie
LED-Scheinwerfer	–	1.869,00 € (LED ILS)	–
Nebelscheinwerfer	Serie	1.869,00 € (LED ILS)	Serie
Schlüsselloses Schließsystem	Serie	55,00 €	–
Verkehrszeichenerkennung	924,37 € (Sicherheitspaket)	Serie	Serie

Platz 1

Platz 3
beziehungsweise
nicht alles lieferbar

*Herstellerangaben

**Listenpreis zuzü-
glich dienstwagenrele-
vanter 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

Sonderwertung mittelgroße Elektrobusse: Kraftstoffverbrauch in kWh/100 km (WLTP)



1. Peugeot e-Traveller	26,2
2. FIAT E-Ulysse	27,6
3. Mercedes-Benz EQV	28,1

Sonderwertung mittelgroße Elektrobusse: maximales Laderaumvolumen in Litern



1. Mercedes-Benz EQV	4.630
2. Peugeot e-Traveller	2.700
3. FIAT E-Ulysse	900

Sonderwertung mittelgroße Elektrobusse: Reichweite in Kilometern



1. Mercedes-Benz EQV	356
2. Peugeot e-Traveller	286
3. FIAT E-Ulysse	272

Sonderwertung mittelgroße Elektrobusse: maximale Zuladung in Kilogramm



1. Peugeot e-Traveller	960
2. Mercedes-Benz EQV	747
3. FIAT E-Ulysse	680

sen. Entspannte Mitarbeiter sind schließlich eine der Grundlagen für eine erfolgreiche Firma.

Apropos entspannt – Flottenmanagement hat sich bewusst für die 150-PS-Klasse entschieden, weil man mit dieser Leistung durchaus souverän unterwegs ist. Mehr Power braucht es nicht für die unbeschwerte Fortbewegung, zumal die Transporter in der Kastenwagen-Ausführung wegen fehlender Glasflächen leichter sind als die Personenwagen-Varianten. Und selbst bei voller Beladung kommen sie noch ordentlich vom Fleck dank kurzer Getriebeübersetzung – der Schwerpunkt liegt ja hier nicht auf hoher Geschwindigkeit. Die-

ser Punkt lässt dann auch verschmerzen, dass die Transporterausführungen mit weniger Dämmung gesegnet sind als ihre Personenwagen-Pendants. Anders ist es bei den Stromern. Die sind wiederum sowieso schwer – schon allein wegen der Akkus. Allerdings liegt hier das Drehmoment früh an, sodass auch die 136-PS-Ausführungen als ordentlich motorisiert empfunden werden. Und der 204 PS starke EQV300 ist sowieso über alle Zweifel erhaben. Er ist allerdings auch mit Abstand die teuerste Offerte hier im Vergleich.

(Fortsetzung S. 92)

Transporter von VWN

Auch wenn die beiden Volkswagen T6.1 Kasten und ID.Buzz Cargo gerade nicht konfigurierbar sind bei ALD, möchte Flottenmanagement Ihnen diese markt-relevanten Offerten natürlich nicht vorenthalten. Beim T6.1 sieht die Situation so aus, dass er als Neuwagen derzeit nicht konfigurierbar, sondern ausschließlich als Lagerfahrzeug zu haben ist.

Anders beim ID.Buzz Cargo, der ab netto 47.135 Euro zur Verfügung steht. Dieses batterieelektrisch angetriebene Nutzfahrzeug dürfte unter den bisher thematisierten Offerten der Hingucker schlechthin sein. Der im Retrolook (an den T1 angelehnt) daher kommende Transporter sorgt bei Passanten ganz bestimmt für grinsende Gesichter. Aber auch die harten Fakten können sich sehen lassen: Mit einer Ladeleistung von 170 Kilowatt übertrumpft der ID.Buzz alle hier im Vergleich thematisierten Kandidaten. Mit 638 Kilogramm Nutzlast liegt der Buzz allerdings im Mittelfeld. Es kommt aber noch eine Version mit langem Radstand, die kann dann vielleicht auch mehr schleppen.

Modern ist der ID.Buzz beim Thema Infotainment und dürfte damit ganz oben im Wettbewerb rangieren – mal abgesehen von Mercedes, dessen Facelift-Modelle gerade in diesem Bereich massiv aufholen. Doch auch der neue Ford Transit Custom berücksichtigt die Interessen der Infotainment-Fraktion.

Mit einem Batterienettoeinhalt von 77 kWh fährt der ID.Buzz 420 Kilometer nach gemittelter WLTP-Norm. Das spricht für eine ganz ordentliche Effizienz, die auch der angegebene WLTP-Verbrauch bestätigt. Er beträgt nämlich lediglich 20,7 Kilowattstunden. Zum Vergleich: Der sparsamste Kandidat im Vergleich, der Peugeot e-Traveller, verbraucht in der gleichen Disziplin 26,2 Kilowattstunden.

Der Laderaum des ID.Buzz fasst übrigens 3.900 Liter, und es gibt viele Arten, ihn zu nutzen. Zahlreiche Ösen helfen dabei, schweres Ladegut ordentlich befestigen zu können. Das Beladen gelingt bequem über die weit öffnende (gegen 450 Euro netto auch elektrische) Heckklappe oder der Schiebetür. Ab 460 Euro netto gibt es außerdem eine zweite Schiebetür (auf Wunsch ebenfalls elektrisch). Dank cleverer Werkslösungen endet die Mitnahme von diverserem Kleinkram nicht im Chaos.

Serienmäßig sind das große Zehn-Zoll-Display, Klimaautomatik, LED-Scheinwerfer und Parkpiepser. Letztere können Flotten effektiv vor Schäden bewahren, daher sollte auf diese Art von Sensorik nicht verzichtet werden. Gegen moderate 620 Euro netto gibt es einen adaptiven Tempomat, und auf die 290 Euro (netto) teure Rückfahrkamera sollte ebenfalls nicht verzichtet werden.

LAPID

bf FORUM
meet your mobility solutions

Stand
C5

Die beste Führerscheinkontrolle ist jetzt noch flexibler!

LapID Driver App - für alle Führerscheine, mit oder ohne LapID Siegel:

- ✓ Überall und jederzeit
- ✓ Kontrolle innerhalb weniger Sekunden



Sonderwertung mittelgroße
Transporter mit Dieselmotor:
Kraftstoffverbrauch in l/100 km



1. FIAT Scudo	6,7
1. Nissan Primastar	6,7
3. Renault Trafic	6,9
4. Ford Transit Custom	7,1
5. Mercedes-Benz Vito	7,2
6. Peugeot Expert	7,3
7. Toyota Proace	7,7

Sonderwertung mittelgroße
Transporter mit Dieselmotor:
Reichweite in Kilometern



1. Nissan Primastar	1.194
2. Renault Trafic	1.159
3. FIAT Scudo	1.045
4. Peugeot Expert	959
5. Toyota Proace	896
6. Mercedes-Benz Vito	792
7. Ford Transit Custom	775

Sonderwertung mittelgroße
Transporter mit Dieselmotor:
maximales Laderaumvolumen in l



1. Mercedes-Benz Vito	6.000
2. FIAT Scudo	5.800
2. Ford Transit Custom	5.800
2. Nissan Primastar	5.800
2. Peugeot Expert	5.800
2. Renault Trafic	5.800
7. Toyota Proace	5.300

Sonderwertung mittelgroße
Transporter mit Dieselmotor:
maximale Zuladung in Kilogramm



1. Toyota Proace	1.459
2. Nissan Primastar	1.148
3. FIAT Scudo	1.102
3. Peugeot Expert	1.102
3. Renault Trafic	1.102
6. Ford Transit Custom	932
7. Mercedes-Benz Vito	924

gar nicht am Herzen liege. Kaum ein Transporter verfügt serienmäßig über die volle Airbag-Ausrüstung. Aber so darf man das nicht sehen. Im Gewerbebereich kommt es auf jeden Cent an, und häufig sind die Autos nur mit einer Person besetzt – und so dürfen die Fuhrparkmanager selbst entscheiden, ob eine umfangreichere Luftkissen-Ausrüstung Sinn macht oder nicht. Optional gibt es in den meisten Fällen auch Seitenairbags und einen Windowbag. Das elektronische Stabilitätsprogramm ist freilich immer mit von der Partie, ansonsten würden die Autos ja auch gar keine Typzulassung erhalten. Gerade unter voller Beladung kann diese Fahrhilfe unterstützend eingreifen, wenn man die Kurve doch mal einen Hauch zu forsich angegangen ist.

Besonderes Augenmerk liegt bei den Transportern fraglos auf ihrer ureigenen Aufgabe. Wichtig sind Verzurrösen oder Trennwände innen, aber hier bieten sämtliche Wettbewerber bereits serienmäßig viele Möglichkeiten. Diverse Verkleidungsoptionen sind auch bei fast allen Kandidaten in den Preislisten aufgeführt und können branchen- sowie nutzungsspezifisch ausgewählt werden. Auch wenn die Qual der Wahl tendenziell unglücklich macht – um möglichst vielen verschiedenen Anwendern letztlich automobiles Transporter-Glück zu bescheren, ist eine umfangreiche Auswahl in bestimmten Disziplinen unabdingbar. Verglaste oder verblechte Flügeltüren? Muss dann die Heckscheibe auch beheizt sein? Welcher Laderaumboden kommt infrage? Darf es eine oder müssen es zwei Schiebetüren sein – das ist nur ein kleiner Vorgeschmack auf die Dinge, mit denen sich Käufer dieser Fahrzeuggattung beschäftigen müssen.

Doch auch anspruchsvolles Infotainment ist aus dem Kastenwagen nicht mehr wegzudenken und gehört in die Kategorie der dienstwagenrelevanten Ausstattung. Ob es gleich das Navigationssystem sein muss, das für manchen Wettbewerber über tausend Euro erfordert oder die oft günstigere oder gar serienmäßige Smartphone-Integration, sei dahingestellt.

Beim assistierten Fahren sind die mittleren Transporter noch nicht auf dem Level der reinen Personenwagen angekommen, holen aber massiv auf – Features wie Autonombremsung, Spurhalteassistent oder Totwinkel-Warner sind in diesen Sphären kein Aufreger mehr. Auch müssen Fahrer geschlossener Kasten nicht mehr ohne Rückfahrkamera auskommen – Kameratechnik macht es möglich und simuliert beispielsweise den Innenspiegel.

Licht ist ebenfalls ein Themenkomplex, der bei den Nutzfahrzeugen noch ausbaufähig ist. Häufig operiert man hier noch mit Halogen, deutlich hellere LED-Scheinwerfer sind unverständlicherweise noch kein Standard. Dabei wäre die Technik nicht nur für die aktive Sicherheit besser, sondern auch wartungsfreundlicher. Hier ist in nächster Zeit allerdings ein Umbruch zu erwarten.

Recht dicht beieinander rangieren die Transporter in puncto Laderaum. Klar, hier haben die Designer keine allzu großen Spielräume, der Transporter muss einfach nur funktional gestaltet sein. Die gute Europalette muss natürlich in den Laderaum

Aufgrund ähnlicher Systemgrundlage gibt es bei den Verbräuchen der Dieselmanuten wenig Varianz. So liegt zwischen den sparsamen Modellen Fiat Scudo oder Nissan Primastar und dem Toyota Proace Kastenwagen gerade mal ein Liter Differenz – das macht bei 50.000 Kilometern Jahresfahrleistungen kaum 50 Euro monatliche Mehrkosten (netto). Wer deutlich weniger fährt und obendrein kauft statt least, müsste sein Auto schon sehr viele Jahre halten, um den finanziellen Vorteil zu spüren. Einen Komfortfaktor enthält der Verbrauchskomplex ebenso, denn wenn das Auto nicht nur sparsam mit dem Kraftstoff umgeht, sondern auch noch viel davon lagern kann, bleiben Zwangspausen selten. Leider schrumpfen die Tankgrößen zunehmend mit Rücksicht auf das Fahrzeug-Leergewicht. Klarer Gewinner in der Reichweite ist allerdings der Nissan Primastar mit großem Tank (80 Liter) und zurückhaltendem Verbrauch (6,7 Liter) – er fährt somit 1.194 Kilometer. Zur Wahrheit gehört natürlich auch, dass die Arbeitsgeräte unter großer Belastung nicht mehr ganz so sparsam sind, allerdings ist ein vierstelliger Reichweiten-Wert für einige Kandidaten machbar.

Belastung ist das richtige Stichwort beim Transporter. Teilweise dürfen die Lastesel anderthalb Tonnen mitnehmen. Richtig schlecht in dieser Disziplin ist allerdings keiner unserer Kandidaten, mehr als 900 Kilogramm dürfen immer in den Laderaum, meist über eine Tonne; allerdings kratzen die Champions, zu denen neben Nissan Primastar auch der Toyota Proace gehört, an der Anderthalb-Tonnen-Schwelle. Und das ist ein schönes Beispiel dafür, dass auch die dienstältesten Kandidaten noch punkten können (Nissan). Zufälligerweise glänzen die Lademeister auch noch mit fünf Jahren Garantie – was eine deutlich längere Laufzeit ist, als die meisten der hier vertretenen Fahrzeuge bieten. Das kann auch noch ein Kostenfaktor sein, der gar nicht sofort evident wird auf den ersten Blick. Der Fiat Scudo bietet immerhin noch vier Jahre Garantie. Die elektrischen Ausführungen dürfen durchweg nicht so viel einladen, allerdings nimmt der Peugeot auch gut eine Tonne mit.

Gesprochen werden muss dringend über das Thema Sicherheit. Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass den Herstellern diese Disziplin

And the winner are ...

Renault Trafic
Kastenwagen L1H1 3,0t Blue dCi 150



Peugeot e-Traveller
L2 (75 kWh)



passen, klarer Fall. Zwischen 5.300 und 6.000 Litern Volumen fassen die hinteren Abteile der Kandidaten. In den meisten Fällen hat der Käufer außerdem die Möglichkeit, das Laderaumvolumen mit einer längeren Ausführung zu erhöhen.

Starkes Kaufargument bei Transportern ist natürlich das Servicenetz, mehr noch sogar als bei den Personenwagen. Schließlich verdient der Transporter nur Geld, wenn er auf der Straße fährt. Hier haben die hiesigen Fabrikate mit ihren hohen Marktanteilen natürlich bessere Karten – Ford führt das Septett mit amtlichen 1.763 Servicepunkten an, während Fiat mit nur 334 Stationen das Schlusslicht bildet und für Kunden in manchen Regionen einfach nicht erreichbar ist.

In diesem Kontext dürfte sich der eine oder andere Fuhrparkmanager fragen, ob er nicht durch elektrische Varianten die Unterhaltskosten weiter senken kann. Tatsächlich bieten einige Hersteller inzwischen BEV-Varianten an. Grund genug für Flottenmanagement, auch diese zu beleuchten. Das Ergebnis ist allerdings eindeutig – aktuell sind Verbrenner einfach günstiger. Die günstigste BEV-Offerte, der Peugeot Traveller, kostet monatlich 1.251 Euro in den Betriebskosten bei 20.000 Kilometern jährlicher Laufleistung, während man beim günstigsten Verbrenner in der gleichen Dis-

ziplin mit 528 Euro (Renault Trafic) dabei ist. Doch wie kommt das? Die Bedingungen, das muss man klar sagen, sind natürlich verzerrt. Weil elektrisch angetriebene Fahrzeuge bei den Konzernen noch ganz andere Kosten im Hintergrund verursachen, rangieren sie oft auf einem ganz anderen Ausstattungslevel und sind viel teurer – auch in den Leasingraten. Die Verbrenner werden stattdessen oft als günstige Basisvarianten angeboten – da kann das batterieelektrische Fahrzeug einfach (noch) nicht mithalten. Aber auch das wird sich ändern.

Wer zum Stromer greift, muss sich natürlich ein bisschen umstellen. Auch wenn deren Batterien selbstverständlich per Gleichstrom mit etwa 100 Kilowattstunden Ladeleistung befüllt werden können, dauert das Laden länger als das Tanken. Daher gilt für Firmen genauestens zu prüfen, ob diese Technologie für den individuellen Einsatz infrage kommt. Die Hersteller versprechen zwar 300 bis 400 Kilometer WLTP-Reichweite – diese ist auch durchaus realitätsnah. Sie kann jedoch vor allen Dingen durch die Außentemperatur massiv beeinflusst werden. Positiv macht sich bemerk-

bar, dass Elektromaschinen im Stadtverkehr deutlich effizienter arbeiten als Verbrenner – wer also mit seinem Transporter meistens im urbanen Bereich unterwegs ist, könnte hiervon profitieren.

Im Unterschied zu den Personenwagen gibt es im Transporter-Bereich weniger emotionale Aufhänger – ob die Hersteller ein Auto verkaufen oder nicht, entscheiden harte Fakten wie Ausstattung, Preise und die Servicequalität.

Am Ende gewinnt der Renault Trafic diesen Kostenvergleich dank seines niedrigen Verbrauchs, attraktiver Leasingraten und nicht zuletzt hoher Reichweite. Bei den BEV macht der Peugeot e-Traveller das Rennen, weil sein Verbrauch niedrig, das Laderaumvolumen groß und die Zuladung hoch ausfällt. Seine Leasingraten sind ebenfalls vergleichsweise attraktiv – 1.027 Euro monatlich muss der Kunde berappen bei 20.000 gefahrenen Kilometern pro Jahr. Für einen Mercedes EQV 300 werden (gleiche Disziplin) 1.405 Euro fällig. Allerdings handelt es sich hier auch um ein leistungsfähigeres Premium-Produkt.

VERTRAUEN SIE NUR DEN BESTEN.

Full-Service-Kompetenz für Ihren gesamten Fuhrpark.

ril-fuhrpark.de

Raiffeisen
IMPULS Leasing





Ford schärft sein Profil

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Ford

Ford befindet sich im Umbruch. Der Hersteller räumt auf, strafft sein Modellprogramm, schafft klare Strukturen und gibt diesem Unterfangen sogar einen Namen – „Adventurous Spirit“. Die Kölner bündeln ihre Palette in vier verschiedene Bereiche namens „Active Adventure“, „Wild Performance“, „Ultimative Outdoor“ und „Urban Escape“. Und hinter den Lust machenden Bezeichnungen verbergen sich in der Tat spannende Modelle und auch Modellneuheiten.

Zu letzteren gehört beispielsweise auch ein elektrisch angetriebenes Fahrzeug, das breitere Bevölkerungsschichten erobern soll: der Ford Explorer mit Preisen ab etwa 37.815 Euro netto. Mit einer Leistung von bis zu 340 PS gehört dieser außerdem zu den performanten Möglichkeiten, Ford zu fahren.

Doch wichtig für regen Absatz sind nach wie vor die praktischen Offerten – vor allem interessant für Gewerbetreibende.

An erster Stelle steht der völlig neu entwickelte Transit Custom mit einem breiten Antriebsport-

folio. Ein wichtiges Signal für manchen Kunden wird sein, dass es vor allem eine reichhaltige Auswahl an Selbstzündern in einem Leistungsspektrum von 110 bis 170 PS gibt. Als Kraftübertragung dienen – ganz klassisch – das Sechsgang-Schaltgetriebe sowie ein achststufiges Automatikgetriebe. Wer sich an elektrisches Fahren herantasten möchte, bekommt auch einen Plug-in-Hybrid mit 2,5 Liter großem Benzin. Dazu gesellt sich eine Elektromaschine, die Strom aus einer knapp 12 kWh großen Batterie bezieht. Die elektrische Reichweite soll etwas weniger als 60 Kilometer betragen. Freilich wird es auch wieder eine rein elektrisch angetriebene Variante geben.

Eine weitere wichtige Neuheit bilden die Courier-Versionen Tourneo und Transit. Mit dem 4,40 Meter langen Multifunktionsfahrzeug ist man im urbanen Bereich gut unterwegs. Neben dem Einliter-Benziner (mit Schalt- oder Automatikgetriebe) wird es auch eine Version mit elektrischem Antrieb geben. Diese leistet 136 PS und verfügt über eine Peak-Ladeleistung von 100 Kilowatt. Das bedeutet: Ihr Akku lädt binnen etwas unter 35 Minuten von zehn auf 80 Prozent State of Charge.

Ein bisschen „Wild Performance“ gibt es demnächst natürlich auch wieder: Denn der neue Ford Mustang steht vor der Tür, der auf Wunsch wieder einen rassigen Achtzylinder unter seiner Haube trägt. Ansonsten erfreut der elektrisch angetriebene Mustang Mach-e mit seinen kräftigen Maschinen von 269 bis 487 PS. Er gehört außerdem zu den wenigen Offerten seiner Klasse mit besonders großer Batterie. Das Modell Extended Range mit Heckantrieb und 294 PS schafft 600 Kilometer nach WLTP-Norm (gemittelt) und gehört damit zu den Langstrecken-Stromern.

FLOTTENRELEVANTE FAKTEN

Händleranzahl: 600 Ford-Partner

Bedingungen für den Großkunden: Fuhrpark von mindestens 50 Fahrzeugen; Rahmenverträge für Fuhrparks ab 15 Fahrzeugen über den Handel verfügbar.

Topseller im Flottengeschäft:

Ford Focus, Ford Kuga, Ford Tourneo/Transit Custom

Anteil Leasing/Finanzierung gegenüber Kauf: 75% / 25%

Garantiebedingungen: 2 Jahre ohne Kilometerbegrenzung / Lack 2 Jahre / Rost 12 Jahre

Kontakt Großkundenbetreuung:

Katharina Bergmann, KBERGMA8@ford.com

KURZINTERVIEW



CLAUDIA VOGT

Direktorin Ford Pro für Deutschland, Österreich und Schweiz

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

Claudia Vogt: Der Flottenbereich spielt für unseren Absatz in Deutschland eine große Rolle. Bei den Pkw macht der Flottenanteil rund 44 Prozent des Gesamtabsatzes aus, bei den leichten Nutzfahrzeugen sogar rund 52 Prozent. Überproportional stark performt Ford hierbei besonders im Großflottensegment (50+ Fahrzeuge). Wir wollen aber unseren Absatz auch bei den kleineren und mittleren Unternehmen (SME-Bereich) weiter stärken und ausbauen.

Flottenmanagement: Welche Rolle wird der Diesel künftig bei Ford spielen?

Claudia Vogt: Ford setzt voll auf die Elektrifizierung seiner Fahrzeugflotte. Bis 2030 werden wir auf ausschließlich vollelektrische Pkw in Europa umstellen, 2035 wird die gesamte Ford-Flotte, also auch die leichten Nutzfahrzeuge, batteriebetrieben sein. Bis zur vollständigen Elektrifizierung werden die verbrauchsarmen und mit neuester Diesel-Technologie ausgestatteten EcoBlue-Motoren weiterhin das Antriebsportfolio von Ford bereichern. Gerade im für Flottenkunden so wichtigen Nutzfahrzeugbereich.

Flottenmanagement: Welche für Gewerbekunden relevanten Innovationen bieten neue Ford-Modelle?

Claudia Vogt: Da gibt es natürlich eine ganze Menge. Beispielsweise bietet die gerade bei Gewerbetreibenden sehr beliebte und weltweit meistverkaufte Transporter-Familie des Ford Transit und E-Transit künftig deutlich mehr Konnektivität und digitale Leistungsfähigkeit. Zu den Innovationen der Modellreihe ab Sommer 2024 gehört unter anderem die jüngste Entwicklungsstufe des bordeigenen 5G-Modems stellt eine superschnelle Verbindung ins Internet und zu den umfassenden Digitalangeboten von Ford Pro her. Hierzu zählt auch das Ford Power-Up-System. Es ermöglicht drahtlose Software-Updates „Over the Air“, ohne dass hierfür ein Werkstattbesuch fällig wird.

Der neue Transit Custom bietet zudem auch analog ganz neue Features – das auf Wunsch verfügbare „Mobile Office“-Paket. Es beinhaltet unter anderem ein innovatives Lenkrad, das sich in der Neigung bis in die Waagrechte verstellen lässt und somit als Arbeitsunterlage oder als kleiner Tisch dient.

Der Mach-E ist zwar nicht das volumenstärkste Modell im Flottenbereich, zeigt aber mit BlueCruise eine wegweisende Technologie für die Langstrecke und sorgt dafür, dass zum Beispiel Außendienstfahrer künftig entspannter ankommen.

Flottenmanagement: Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie Flottenkunden?

Claudia Vogt: Mit Ford Pro bieten wir ein modernes speziell für Flotten- und Gewerbekunden entwickeltes 360-Grad-Angebot aus einer Hand. Das Ford Pro Ökosystem umfasst 5 miteinander verzahnte Kernbereiche: Vehicles, Service, Charging, Software und Financing. Beispielsweise ermöglicht die Nutzung von Echtzeitfahrzeugdaten die gezielte und datengesteuerte Unterstützung durch Ford Transit Center vor Ort und Spezialisten in den FORDLive Centern. So betreuen die 30 Spezialisten im FORDLive-Center in Köln-Niehl rund 250 Ford Transit Center in ganz Deutschland.

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE FORD

(Auswahl) (Fortsetzung auf S. 96)



FOCUS Turnier 1.5 EcoBlue Aut.

Motorleistung kW (PS): 85 (115)
Zuladung in kg: 556
max. Kofferraumvolumen in l: 635 bis 1.653
Verbrauch je 100 km Ø: 5,0 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 130 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 31.344,64

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



Puma 1.0 EcoBoost Hybrid

Motorleistung kW (PS): 92 (125)
Zuladung in kg: 480
max. Kofferraumvolumen in l: 456 bis 1.216
Verbrauch je 100 km Ø: 5,4 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 121 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 22.100,84

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



Kuga 2.5 Duratec PHEV

Motorleistung kW (PS): 165 (225)
Zuladung in kg: 477
max. Kofferraumvolumen in l: 405 bis 1.517
Verbrauch je 100 km Ø: 1,0 l Super + 14,6 kWh Strom (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 22 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 36.764,71

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



Bronco 2.7 EcoBoost V6

Motorleistung kW (PS): 246 (335)
Zuladung in kg: 411
max. Kofferraumvolumen in l: 504 bis 1.780
Verbrauch je 100 km Ø: 13,4 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 319 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 62.605,04

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



Explorer EV (ab 6/2024)

Motorleistung kW (PS): 125 (170)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: k. A.
Verbrauch je 100 km Ø: k. A.
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: k. A.

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

FLOTTENRELEVANTE FAHRZEUGE



Mustang Fastback 5.0 Ti-VCT V8 GT

Motorleistung kW (PS): 330 (449)
Zuladung in kg: 286
max. Kofferraumvolumen in l: 408
Verbrauch je 100 km Ø: 11,8 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 268 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 46.638,66

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



Mustang Mach-E Standard Range

Motorleistung kW (PS): 198 (269)
Zuladung in kg: 511
max. Kofferraumvolumen in l: 402 bis 1.420
Verbrauch je 100 km Ø: 17,2 kWh (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 0 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 46.890,76

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



Tourneo Courier 1.0 EcoBoost (ab 10/2023)

Motorleistung kW (PS): 92 (125)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: k. A.
Verbrauch je 100 km Ø: 6,7 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 151 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 21.386,55

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



Tourneo Connect 1.5 EcoBoost

Motorleistung kW (PS): 84 (114)
Zuladung in kg: 608
max. Kofferraumvolumen in l: 1.213 bis 2.556
Verbrauch je 100 km Ø: 6,4 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 145 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 24.613,45

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



Tourneo Custom 320 L1H1 (seit 7/2023)

Motorleistung kW (PS): 100 (136)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: k. A.
Verbrauch je 100 km Ø: 7,4 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 193 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 42.850,00

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

FORD (Auswahl)



Ranger Raptor 3,0 | EcoBoost

Motorleistung kW (PS): 215 (292)
Zuladung in kg: 676
max. Kofferraumvolumen in l: k. A. (Pritsche)
Verbrauch je 100 km Ø: 13,8 l Super (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 315 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 67.450,00

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



Transit Courier 1,5 | EcoBlue (ab 10/2023)

Motorleistung kW (PS): 74 (100)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: k. A.
Verbrauch je 100 km Ø: k. A.
CO₂-Ausstoß: k. A.
Netto-Einstiegspreis in €: 20.800,00

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



Transit Connect 210 L1

Motorleistung kW (PS): 55 (75)
Zuladung in kg: 812
max. Kofferraumvolumen in l: 2.600
Verbrauch je 100 km Ø: 5,5 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 150 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 23.600,00

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



Transit Custom 280 L1H1 (seit 7/2023)

Motorleistung kW (PS): 81 (110)
Zuladung in kg: k. A.
max. Kofferraumvolumen in l: k. A.
Verbrauch je 100 km Ø: k. A.
CO₂-Ausstoß: k. A.
Netto-Einstiegspreis in €: 35.550,00

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



Transit 310 L2H2

Motorleistung kW (PS): 77 (105)
Zuladung in kg: 1.066
max. Kofferraumvolumen in l: 9.300
Verbrauch je 100 km Ø: 7,9 l Diesel (WLTP)
CO₂-Ausstoß: 206 g/km
Netto-Einstiegspreis in €: 39.150,00

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

Effizienz ist Trumpf

Volvo schärft den XC40 nach – allerdings diesmal mehr unter dem Blech. Es gibt nämlich einen deutlich effizienteren Antrieb. Flottenmanagement hat ihn ausprobiert.

Der überarbeitete Volvo XC40 Recharge Pure Electric Twin – was für ein Name – braucht jetzt satte 6 kWh weniger Strom je 100 Kilometer (nämlich 17,6 kWh) als die Vorläufer-Version. Doch woher rührt das? Vorn kommt nämlich neuerdings eine fremderregte Asynchron-Elektromaschine zum Einsatz, während hinten ein Synchronmotor werkelt. Die fremderregte Maschine ist zwar nicht ganz so effizient, allerdings lässt sie sich mitschleifen, ohne große Schleppmomente zu erzeugen, wenn man die Last herunterfährt. So weit die Theorie. Fahrerisch ist der aktuelle XC40 Twin natürlich weiterhin das Biest, das er auch vorher war. Volle Last strapaziert noch immer die Nackenmuskulatur – nach 4,8 Sekunden steht Landstraßentempo. Trotzdem ist der kompakte Stromer zugleich sanftmütig. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 180 km/h – volvotypisch abgeregelt. Mehr Souveränität kann ein Auto einfach kaum bieten.

Innen ist der Schwede durch und durch Premium, besticht durch wertige Materialien. Und da Volvo



Der Innenraum des Volvo XC40 ist skandinavisch schick (li.)



sich der Nachhaltigkeit verschrieben hat, gibt es selbst-

redend auch hochwertige Ledernachbildungen zum durchaus selbstbewussten Tarif von 1.260 Euro netto. Mindestens 48.129 Euro netto müssen Kunden für den Twin hinblättern – nicht wenig Geld, aber angesichts dieses Antriebs wohl gerechtfertigt. Serienmäßig sind stets Dinge wie zahlreiche Assistenten, LED-Scheinwerfer, elektrische Heckklappe, Navi, schlüsselloses Schließsystem und natürlich aktiver Tempomat. Und noch eine ziemlich nützliche Sache haben die Volvo-Ingenieure den neuen Antrieben auf den Weg gegeben: mehr Ladeleistung. So zuzelt die starke Antriebseinheit jetzt mit bis zu 200 Kilowatt. Demnach nennt der Hersteller 28 Minuten, um den Akku von zehn auf 80 Prozent Ladestand zu bringen – das ist ziemlich zügig.

Volvo XC40 Recharge Pure Elec.

Motor:	zwei E-Maschinen
kW (PS) vorn bei U/min:	110 (150) bei 7.000
kW (PS) hinten bei U/min:	190 (258) bei 6.000
Systemleistung kW (PS):	300 (408)
Drehmoment bei U/min (vorn):	250 Nm bei 0-4.202
Drehmoment bei U/min (hinten):	420 Nm bei 0-4.404
Getriebe:	eine Übersetzung
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	keine/0 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	4,8/180
EU-Verbrauch/Reichweite:	17,6 kWh /541 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	418/452 bis 1.328
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	39,3 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	ab 48.129 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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

Das letzte T-Modell

Bringt Mercedes mit dem T-Modell der E-Klasse den letzten Kombi auf den Markt? Wie auch immer, der nochmal gewachsene Transporter ist eine Wucht.

Der letzte Verbrenner, der letzte Kombi – von solchen letzten Modellen gibt es in diesen Zeiten vielen. Das mag traurig sein, aber so ist die sich verändernde Welt. Sei es drum, jetzt wird Mercedes-Kombi gefahren. Und zwar als E 220d, der übrigens wunderbar als Langstrecken-Tool herhält. Denn die E-Klasse ist nicht nur unvorstellbar komfortabel und trotz Basis-Selbstzünder recht druckvoll, sondern erlaubt es auch, mal eben 1.200 Kilometer am Stück ohne Tankstopp zurückzulegen. Der effiziente Vierzylinder nimmt nämlich kaum mehr als fünf Liter Kraftstoff je 100 Kilometer. Darüber hinaus erfreut der Selbstzünder durch einen

kultivierten Lauf. Inzwischen wird das 197 PS starke Triebwerk von einem 23 PS starken Kurbelwellenstarter unterstützt, sodass es keinerlei Anfahrtschwäche gibt. Die Neungang-Wandlerautomatik ist übrigens serienmäßig – sie schaltet prompt und seidenweich.

Kurz drei Wörter zum Infotainment. Auf Wunsch gibt es den riesengroßen, sogenannten Superscreen – und damit Bildschirm über die gesamte Fahrzeugbreite. Zu den Spezialitäten der neuen E-Klasse zählen beispielsweise die Routinen. Diese sorgen dafür, dass sich die Elektronik bestimmte wiederkehrende Einstellungen merkt. Schaltet jemand immer bei kühlen Temperaturen die Sitzheizung ein, wird der Mercedes diese Einstellung irgendwann selbsttätig vornehmen. Viel Assistenz sorgt für bestmögliche Unterstützung während der Fahrt. Aber! Bitte nicht vergessen, warum wir das T-Modell besprechen. Genau, weil viel Praxistauglichkeit gefordert ist. Daher kann der Kofferraum bei umgeklappten Fondsitzen auch Gepäck im Äquivalent



In der E-Klasse gibt es Display satt

von 1.830 Litern aufnehmen. Dass der Schwabe nicht das günstigste Produkt ist, liegt auf der Hand. Für den E 220d werden 56.150 Euro netto (T-Modell) fällig.

Mercedes-Benz E 220d T-Modell

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel/1993
kW (PS) bei U/min:	145 (197) bei 3.600
kW (PS) E-Leistung:	17 (23)
Drehmoment bei U/min:	440 Nm bei 1.800-2.800
Getriebe:	9-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6d/130-149 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	7,9/230
Verbrauch/Reichweite:	5,0-5,7 l/1.320 km (66 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	607/615-1.830
Typklasse HP/VK/TK:	k. A.
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	30,2 %
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	ab 56.150 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Hohe Kunst

Im Modellnamen Arteon steckt das Substantiv „Art“. Was das heißt, ist offensichtlich: Schicker kann man Mittelklasse bei Volkswagen nicht fahren und dabei sogar noch richtig viel transportieren. Sparsam ist er als Diesel außerdem. Flottenmanagement hat es ausprobiert.

Der Dienstwagenfahrer hat ja oft nicht so viele Möglichkeiten bei der Auswahl und Zusammenstellung seines Fahrzeugs – alles darf nicht so dick auftragen, muss CO₂-arm sein und so. Warum nicht einen Volkswagen Arteon Diesel nehmen? Der Shooting Brake sieht gut aus, kann Mengen einladen (1.632 Liter Kofferraumvolumen) und verbraucht wenig Kraftstoff mit bloß 5,3 Litern je 100 Kilometer nach WLTP-Norm. Zudem glänzt er durch eine wirklich beeindruckende Reichweite – mal eben tausend Kilometer am Stück abreißen wird hier zum realistischen Szenario. Und wer jetzt denkt, die Chose sei spaßarm, täuscht sich gewaltig. Denn der Zweiliter-Vierzylinder hat dank 200 PS ordentlich Puste, schiebt entsprechend druckvoll und bringt den 4,87-Meter-Liner binnen acht Sekunden auf 100 km/h. Und mit 233 km/h eignet er sich als patenter Autobahn-Tourer. Das mild abgestimmte Fahrwerk korrespondiert mit diesem Einschlag. Variable Dämpfer erweitern die Bandbreite zwischen komfortabler und sportlicher Gangart. Beim Getriebe hat der Kunde keine Wahl mehr – der siebenstufige Doppelkuppler ist gesetzt. Er passt aber gut zum tourigen



Der Arteon verwöhnt mit viel Displayfläche (li.)

Charakter des Wolfburgers und schaltet weitgehend ruckfrei. Ein ganz günstiges Vergnügen ist so ein kräftiger Selbstzünder-Arteon natürlich nicht mit mindestens 46.210 Euro netto. Dafür ist die Serienausstattung über

alle Zweifel erhaben mit Features wie autonomer Notbremsung, elektrischer Heckklappe, Navigationssystem, Parkpiepser, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung, Smartphone-Integration, Spurhalteassistent, Verkehrszeichen-Erkennung sowie aktivem Tempomat. Letzterer erfreut nach mittlerweile erheblicher Reifezeit übrigens durch eine recht sanfte Steuerung und bremst den 1,7-Tonner fast unmerklich bis zum Stillstand herunter.

Volkswagen Arteon Shooting Brake 2.0 TDI

Motor/Hubraum:	Vierzyl.-Diesel/1.968
kW (PS) bei U/min:	147 (200) bei k. A.
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.750-3.500
Getriebe:	7-Gang-Doppelkuppl.
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/138 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	8,0/233
Verbrauch (WLTP)/Reichweite:	5,3 l/1.245 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	549/590-1.632
Typklasse HP/VK/TK:	16/25/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	57,2 %
Dieselanteil:	58,4 %
Basispreis (netto):	ab 46.210 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.101,90/0,44 Euro

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

Ziemlich erwachsen

Nissans aufwendiger Hybridstrang sorgt für Effizienz – auch der Juke kommt in dessen Genuss. Außerdem wird der unkonventionelle Kleinwagen auf diese Weise komfortabel.

Ja, der Juke Hybrid steigt recht teuer ein mit 25.202 Euro. Aber erstens handelt es sich um das Topmodell mit 143 PS, und zweitens ist der Japaner sogar rund 1.000 Euro günstiger geworden im Laufe der Zeit. Und einen gewissen Aufwand erfordert das Modell nun einmal. Denn Hybride sind technisch komplex, weil zwei Motoren in den Antriebsstrang integriert werden müssen. Positiv daran: Häufig führt diese Komplexität zu mehr Fahrkomfort. Wie beim Juke, der besonders geschmeidig anfährt und Schaltrücke vermeidet. Klar, er fährt ja auch immer mit der 49 PS starken E-Maschine an. Vier Übersetzungen stehen

dem 94 PS starken Saugbenziner zur Verfügung, während der Stromer zwei Gänge besitzt. Und dann wäre da noch der mit properen zwanzig Pferdchen ausgerüstete Hochvolt-Startergenerator, der auf die Kurbelwelle boostet. Wirklich Wünsche offen bleiben beim Juke nicht – denn er ist bereits ab Werk reichhaltig ausgestattet. Positionen wie autonome Notbremsung mit Fahrrad- und Fußgänger-Erkennung, LED-Scheinwerfer, Parkpiepser, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem, Smartphone-Integration, aktiver Spurhalte-Assistent, Tempomat und Verkehrszeichen-Erkennung sind stets serienmäßig. Spannend ist das 462 Euro (netto) teure Winterpaket mit beheizter Frontscheibe sowie Sitzheizung. Gegen netto 664 Euro wird der Tempomat dann adaptiv. Außerdem ist in diesem Package eine Rundumsichtkamera enthalten. Für glatte tausend Euro netto wandert ein Stau-Assistent an Bord, der sogar Stop-and-go-Verkehr geschmeidig meistert. Ein sinnvoller Querverkehr-Warner ist dann ebenfalls mit von der Partie:

Im Juke gibt es noch mechanische Anzeigenadeln



Er warnt, wenn man sich aus unübersichtlicher Position rückwärts in den fließenden Verkehr tastet. Auf diese Weise können Unfälle verhindert werden.

Nissan Juke 1.6 Hybrid

Motor/Hubraum:	Vierzyl.-Otto/1.598
kW (PS) Systemleistung:	105 (143)
kW (PS) Verbrenner:	69 (94)
kW (PS) E-Maschine:	36(49)
Drehmoment bei U/min:	bis 235 Nm (EV-Modus)
Getriebe:	Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d ISC-FCM/113g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	10,1/166
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	5,0 l/920 km (47 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	373/354-1.237
Typklasse HP/VK/TK:	17/21/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	11 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	25.202 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	k. A.

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



Klein und sparsam

Mazda bietet seinen Kleinwagen namens „2“ auch als Vollhybrid an. Ein Kooperationspartner macht es möglich. Der Fronttriebler ist sparsam und fährt souverän.

Diesel ist out, könnte man meinen. Stimmt zwar nicht, aber dennoch haben ihn viele Hersteller mittlerweile aus dem Programm gestrichen. Am Hybrid wiederum halten einige Konzerne fest, wenngleich nicht alle Marken eigene Gewächse anbieten. Sei es drum, Mazda führt inzwischen einen Vollhybrid, und der bereitet durchaus Fahrspaß. Fahrspaß durch Sparspaß könnte die Formel lauten – der kombinierte WLTP-Verbrauch liegt nämlich bei gerade einmal 3,8 Litern je 100 Kilometer. Das ist mal eine Ansage. Mit 116 PS Systemleistung ist das Gefährt zwar eher beschaulich motorisiert nach heutigen Maßstäben, aber der Japaner wiegt ja auch nur genauso beschauliche 1,2-Tonnen. Demnach kommt er behände vom Fleck und besticht vor allem durch einen seidenweichen Antrieb. Denn Mazda nutzt hier das sogenannte leistungsverzweigte System, bei dem ein Planetengetriebe zum Einsatz kommt und elektrisch angefahren wird. Schaltrücke? Schlicht nicht vorhanden. Dank leichtgängiger Servolenkung lässt sich der Fronttriebler außer-



Das Thema Screen kommt beim Mazda2 Hybrid nicht zu kurz (li.)

dem einfach in enge Parklücken bugsieren. Und schön

übersichtlich ist er ja sowieso. Zudem federt dieser Mazda recht komfortabel, was auf langen Strecken gut ankommt. Reden wir über Preise. Mindestens 20.328 Euro netto kostet der mit 3,94 Längenmetern ziemlich kompakte Kleinwagen und bietet im Gegenzug aber jede Menge Ausstattung. Neben dem Selbstverständlichkeiten gibt es gar eine Smartphone-Integration und den adaptiven Tempomat. Für die Infotainment-Fraktion gibt es einen schnell reagierenden Touchscreen. Wer rund 5.000 Euro (netto) extra investiert, bekommt LED-Scheinwerfer, Head-up-Display, Parkpiepser, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem und Sitzheizung – mithin: Ein dann ziemlich luxuriöses Gefährt. Mehr Auto braucht man nicht.

Mazda2 Hybrid

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.490
kW (PS) bei U/min:	68 (92) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	120 Nm bei 3.600-4.800
Drehmoment E-Motor:	141 Nm bei 0-3.995
E-Motor kW (PS) bei U/min:	59 (80) bei 3.995-5.500
Systemleistung kW (PS):	85 (116)
Getriebe:	Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d-ISC-FCM/87-93 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	9,7/175
EU-Verbrauch/Reichweite:	3,8-4,0 l / 947 km (36 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	435/286 bis 935
Typklasse HP/VK/TK:	17/22/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	16,7 %
Dieselanteil:	-
Basispreis (netto):	20.328 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	555,20/0,22 Euro

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

Limousine mal anders

Mit dem 408 bringt Peugeot ein erfrischend anderes Karosseriekonzept und setzt sich damit vom Mainstream ab. Und ein paar SUV-Interessenten könnten die Franzosen mit dieser Mittelklasse auch noch überzeugen. Flottenmanagement war mit dem 130 PS starken Benziner unterwegs.

Mal eben einen Blick auf die Abmessungen werfen bitte: Ganze 1,73 Meter misst der Peugeot 408 in der Höhe. Eine konventionelle Limousine ist das also schon mal nicht. Und dann kommt noch das sanft auslaufende Fließheck – insgesamt ein unkonventionelles Stückchen Automobil. Eines, das gute Allroundfähigkeiten aufweist mit viel Platz innen und für das Gepäck ebenfalls. Denn klappt man die Rücksitzlehnen um, fasst der Kofferraum des Franzosen immerhin 1.611 Liter. Das ist solides Kombi-Niveau. Zu den praktischen Eigenschaften gesellen sich

dann noch bequeme Sitze, damit der 408 nicht nur viel einladen, sondern vor allem die Passagiere auch ordentlich transportieren kann. Das muss wohl auch der Grund sein, warum sich die Fahrerwerk für eine recht sanfte Dämpferabstimmung entschieden haben. Unter der Haube unseres 408-Testwagens steckt übrigens ein 130 PS starkes Kraftpaket mit lediglich 1,2 Litern Hubraum und drei Zylindern – Downsizing muss eben sein in der heutigen Zeit. Allerdings reicht die Leistung, um den Franzosen in quirliger Art nach vorn zu treiben. Das in typischer Dreizylinder-Manier klingende Kompaktriebwerk harmoniert wunderbar mit der achtstufigen Wandlerautomatik. Und diese wiederum wechselt ihre Übersetzungen spontan und frei von Ruckelei. Mindestens 31.092 Euro netto möchte Peugeot für seinen 408 in der Einstiegsversion haben. Der in der Ausstattungslinie „Allure“ gelieferte Fronttriebler kommt keineswegs mager ausgestattet daher und bietet Features wie LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Parkpiepser, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließ-



Auf dem Kombiinstrument des 408 gibt es jede Menge abzulesen

system, Smartphone-Integration (Apple CarPlay sowie Android Auto) und sogar den aktiven Tempomat serienmäßig. Spannend ist das netto 672 Euro kostende Winter-Paket mit Lendenwirbelstütze und Sitzheizung.

Peugeot 408 PureTech 130

Motor/Hubraum in ccm:	Dreizyl.-Otto/1.199
kW (PS) bei U/min:	96 (131) bei 5.500
Drehmoment bei U/min:	230 Nm bei 1.750
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausst.:	Euro 6d/136-138 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	11,5/210
EU-Verbrauch/Reichweite:	6,0-6,1 l / 1.020 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	482/536-1.611
Typklasse HP/VK/TK:	16/24/21
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	3,8 %
Dieselanteil:	0 %
Basispreis (netto):	31.092 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	850,12/0,34 Euro

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



Der kann viel

Audis reichhaltiges SUV-Programm passt zum Zeitgeist. Und der mittlere Q5 ist ein guter Kompromiss aus gehobener Allroundfähigkeit und überschaubaren Kosten. Flottenmanagement war mit dem 45 TFSI Quattro unterwegs.



Sie suchen einen Allrounder mit souveränem Antriebs- und Fahrkomfort, der aber in keiner Weise dick auftragen soll? Er soll möglichst die vier Ringe tragen? Dann hätten wir eine Idee – der Audi Q5 wäre ganz gut geeignet. Okay, ein wahnsinnig günstiges Vergnügen ist das Mittelklasse-SUV aus Ingolstadt nicht, aber es kommt auch ein bisschen auf den Motor an. Wir hatten jetzt an den großen Benziner mit 265 PS gedacht – wenn schon Antriebskomfort, dann richtig. Also, das will ausprobiert werden. Rein in den Q5, Startknopf drücken – und der Vierzylinder erwacht zum Leben. Dass das zwei Liter große Aggregat recht kultiviert läuft, zahlt auf das Komfort-Konto ein. Die Kraftübertragung erfolgt obligatorischerweise per siebenstufigem Doppelkupplungsgetriebe.

Also, los gehts. Was auffällt, ist, dass der Q5 trotz Komforts auch ein sportlicher Geselle ist. Eine straffe Note kann sein Fahrwerk also nicht

verleugnen. Demnach passen sportive Sitze mit Microfaser-Polsterung und ausgeprägten Wangen. Was macht also mehr Spaß mit dem Q5? Ausgedehnte Autobahntouren oder kurvige Landstraßen? Geht tatsächlich beides ganz gut, und der Ingolstädter kann Fahrdynamik, ohne übertrieben hart zu wirken. Schlechte Straßen verarbeiten seine Dämpfer also ebenfalls ganz ordentlich. Aber jetzt mal Butter bei die Fische, wie schlägt sich der Zweiliter? Er hat eine große Bandbreite von munter bis giftig – je nach Last und Drehzahl. Den Q5 binnen 6,1 Sekunden auf 100 km/h schnellen lassen geht genauso wie sanft mit wenig Last durch die Gegend zu cruisen. So manche Effizienzmaßnahmen senken den Kraftstoffverbrauch. Dank milder Hybridisierung per Startergenerator pausiert der Verbrenner bereits, wenn man 22 km/h unterschreitet.

So weit, so gut. Werfen wir einen Blick auf die Innenarchitektur. Hier findet sich eine Mischung aus Tradition und Moderne: Es gibt sowohl viele physische Tasten als auch einen großen Touchscreen plus Kombiinstrument, das mittlerweile selbstverständlich ohne mechanische Anzeigenadeln auskommt. Wer sich für den Q5 mit starkem Benziner interessiert, muss mindestens 47.899 Euro netto einplanen. Serienmäßig sind Features wie autonome Notbremsung, Bluetooth-Schnittstelle, LED-Scheinwerfer, elektrische Heckklappe, Parkpiepser und Tempomat. So ganz ohne Sonder-



Obwohl der Q5 bereits seit ein paar Jahren auf dem Markt ist, bietet er viel Infotainment

Knapp 1.500 Liter Kofferraumvolumen machen den Q5 praktisch



ausstattungen geht es beim Q5 natürlich nicht. Vielleicht wäre die 5.462 Euro (netto) teure S Line Business eine gute Idee. Das Package enthält nicht nur technische Schmankerl wie Matrix-LED-Licht, Navigationssystem, Rückfahrkamera, schlüsselloses Schließsystem und Sitzheizung. Als S-Line kommt der Q5 natürlich noch mit einem etwas strafferen Fahrwerk um die Ecke und schicken 18-Zöllern. Was braucht der Q5 noch? Wer fleißig Kilometer macht, sollte auf das 958 Euro (netto) teure Assistenzpaket Tour nicht verzichten. Es enthält nicht nur den aktiven Tempomat, sondern auch erweiterte Assistenzfunktionen, um beim Abbiegen und Ausweichen zu unterstützen. Gegen 1.680 Euro netto gibt es außerdem ein adaptives Luftfahrwerk. Das ist insbesondere für Kunden interessant, die häufig schwer beladen unterwegs sind, weil das Fahrverhalten weitgehend gleich bleibt. Außerdem lässt sich das Fahrzeugniveau regeln.

Audi Q5 45 TFSI quattro

Motor/Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Otto/1.984
kW (PS) bei U/min:	195 (265) bei 5.250-6.500
Drehmoment bei U/Min:	370 Nm bei 1.600-4.500
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d ISC-FCM/190 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	6,1/240
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	8,4-9,1 l/833 km (70l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	670/505-1.475
Typklasse HP/VK/TK:	19/25/26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	51,5 %
Dieselanteil:	60,8 %
Basispreis (netto):	ab 47.899 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.168,19/0,47 Euro

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



„Distriktgrün“ heißt die Farbe und macht das mittlere SUV spannend



Feines Holz und viel Display machen an

Der kann was einpacken – über 2.000 Liter passen in das Heckabteil



Stark und komfortabel

Der BMW X7 erhält ein optisches wie technisches Update. Seine Grundwerte bleiben aber gleich: Er bietet viel Platz und Leistung satt. Flottenmanagement war mit dem Diesel unterwegs.

Wie lassen sich Dinge à la Komfort und Raum am besten verbinden? Ein BMW X7 ist da schon eine exzellente Möglichkeit. Aber Moment! Eine Eigenschaft, die im Zeitalter knapper Energien auch nicht ganz unwichtig ist, soll hier keineswegs unterschlagen werden: sparsamer Umgang mit dem Kraftstoff. Jetzt kommt die Version xDrive40d ins Spiel, die laut Werksangabe bloß 7,7 Liter Diesel je 100 Kilometer schnabulieren soll in der gemittelten WLTP-Disziplin. Da kann man kaum meckern, immerhin müssen 2,6 Tonnen Leermasse bewegt werden. Und 352 PS sind außerdem keine triviale Sache. Guter Übergang – schon ploppt eine weitere Eigenschaft auf, die bei einem luxuriösen Fahrzeug eine gewisse Rolle spielt: Leistung. Die ist nicht nur bei Sportwagen spannend, sondern bei großen Komfortgleitern ebenso, da verantwortlich für einen möglichst souveränen Antrieb.

So auch beim starken Selbstzünder-X7. Flüsterleise und mächtig schiebt der inzwischen von 11

PS elektrischer Leistung unterstützte Dreiliter-Sechszylinder (352 PS und 700 Newtonmeter) das 5,18 Meter lange automobiler Multifunktionsstool an. Zur Not mit bis zu 245 km/h. Der Sprint auf Landstraßentempo wird übrigens binnen 5,9 Sekunden abgehandelt, demnach steckt ein kleiner Athlet in dem großen Auto. Meistens wird man mit dem X7 aber eher verhalten über die Bahnen cruisen und seinen exzellenten Federungskomfort genießen. Zumal der Brocken serienmäßig über ein Luftfahrwerk verfügt, die das Auto nicht nur sanft über Bodenwellen rollen lässt, sondern das Fahrzeuglevel unabhängig vom Beladungszustand gleich hält. Das sorgt dafür, dass sich das Fahrverhalten selbst beim Transportieren schwerer Lasten nicht verändert. Und transportieren kann der X7 – immerhin verfügt er über ein gewaltiges Gepäckraumvolumen von weit über 2.000 Litern.

Günstig ist das geschmeidig-flinke Vergnügen mit Achtgang-Automatik freilich nicht. Mindestens 87.395 Euro netto werden für den X7 als Diesel fällig. Wer diese Summe aufbringen kann und will, wird selbstverständlich mit der neuesten Innenarchitektur aus dem Hause BMW verwöhnt – attraktiv vor allem für Infotainment-Fans. Der sanft gebogene Monitor im Riesenformat ist durchaus fein und serienmäßig. Ansonsten besteht das Interieur aus edlen Materialien: Nobel anmutendes, dunkles Holz mit hochglanzpolierter Oberfläche schmeicheln dem Auge ebenso wie üppige Ledersessel

mit mannigfaltigen Verstellmöglichkeiten. Viele Tasten gibt es übrigens nicht mehr – die meisten Features können per Touchscreen oder Sprache bedient werden. Die Sprachbedienung präsentiert sich mittlerweile nämlich ausgefeilt und versteht auch komplexere Befehle.

Serienmäßig sind Gadgets wie Einparkautomatik, Head-up-Display, elektrische, zweigeteilte Heckklappe, adaptive LED-Scheinwerfer, Navigationssystem, Querverkehrswarner, Rückfahrasistent (Fahrzeug kann die letzten 50 Meter selbsttätig zurücklegen), schlüsselloses Schließsystem, beheizte Sitze, Spurhaltekontrolle sowie Tempomat. Besonders praktisch: Auch die dritte Sitzreihe gibt es frei Haus, sodass der X7 analog zu seiner Bezeichnung auch bis zu sieben Personen aufnehmen kann.

Eine markante Chromleiste macht den X7 wiedererkennbar



BMW X7 xDrive40d

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Diesel/2.993
kW (PS) bei U/min:	259 (352) bei 4.400
kW (PS) elektrisch:	8 (11)
Drehmoment bei U/min:	700 Nm bei 1.750-2.250
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Schadstoffklasse/CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/203-225 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,9/245
WLTP-Verbrauch/Reichweite:	7,7-8,6l/1.039 km (80 l)
Zuladung kg/Ladevolumen l:	835/750-2.120
Typklasse HP/VK/TK:	22/29/31
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	45 %
Dieselanteil:	74 %
Basispreis (netto):	ab 87.395 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	1.763,84/0,71 Euro

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

Mehr Komfort geht nicht

Ein Range Rover soll seine Passagiere komfortabel ans Ziel bringen, auch wenn zwischen Start- und Endpunkt keine befestigten Straßen liegen. Was Brite generell kann, ist fast nicht mit Wörtern zu beschreiben. Das muss man erlebt haben.



Wer sich nach SUV umschaut im Oberklassebereich, bekommt so manche Möglichkeit geboten. Oftmals landet man dann beim Range Rover. Wobei der Range Rover ja eigentlich kein SUV ist, sondern ein vollwertiger Geländewagen mit Untersetzung und Differenzialsperren. Wie dem auch sei, in der Praxis dürften die meisten Range Rover selten unwegbares Gelände unter die Räder bekommen. Dass der große britische Geländewagen beliebt bei Kunden ist mit hoher Kilometerfahrleistung, kann man nachvollziehen, wenn man mal eine Runde mit dem Range gedreht hat. Es geht schon los bei den üppigen Fauteuils – der Range ist bereits komfortabel, wenn man einfach nur bei ausgeschaltetem Motor in ihm sitzt. Aber nein, das kann es natürlich nicht sein. Wir fahren also los. Jetzt. Sofort. In diesem Fall handelt es sich um den kleinen Plug-in-Hybrid mit 440 PS Systemleistung. Inzwischen gibt es sogar 460 PS. Allerdings bezieht sich „klein“ auf die Systemleistung, nicht auf die Akkukapazität – knapp 32 kWh

Netto bürden für über 100 Kilometer elektrische Reichweite.

Und so souverän sich der Range auch rein elektrisch fortbewegen mag, so viel Spaß macht es, beide Maschinen gemeinsam zu bemühen. Dann nämlich hebt der Brite seine Nase und spurtet los – allerdings so himmlisch weich, dass man am liebsten immer wieder beschleunigen würde. Und zwar nicht, weil man den Druck im Kreuz immer wieder erleben möchte, sondern, weil der Sechszylinder-Elektro-Antriebsstrang so geschmeidig arbeitet. Auch das Achtgang-Automatikgetriebe wirkt derart integral, dass man es bei seiner Arbeit fast nicht spürt. Dreht man den Dreiliter bis in den Begrenzer, murmelt er dezent aus Richtung Bug. Dann treibt das Maschinen-duo den 2,7-Tonner binnen sechs Sekunden auf 100 km/h. Dazu kommt ein Luftfahrwerk, das so komfortabel ist, dass man den Eindruck gewinnen könnte, der Range schwebte nur so über schlechte Straßen. Für Agilität und Handlichkeit sorgt übrigens die Hinterachslenkung. Innen ist der Range so luxuriös, wie man es von einer Oberklasse erwartet. Der Testwagen wartet im Fond sogar mit elektrisch verstellbaren Einzelsitzen auf.

Natürlich hat das Ganze seinen Preis. Unter 121.512 Euro netto gibt es den Briten als Hybrid nicht. Natürlich ist die Ausstattung reichlich, umfasst auch Brocken wie LED-Matrixscheinwerfer oder Panorama-Glasdach. Ansonsten ist alles vorhanden,



Feines Holz und Leder prägen den Range-Rover-Innenraum

Luxuriöser gehts nicht – mit Einzelsitzen im Fond



um das Fahren zum Genuss zu machen – sei es die volle Assistenz inklusive Features wie adaptiver Tempomat oder 3D-Kamerasystem. Auch der große Touchscreen (13,1 Zoll) ist serienmäßig plus Kombiinstrument als reine Displayfläche. Es gibt darüber hinaus die üblichen Funktionen wie autonome Notbremsung, Navigationssystem, schlüsselloses Schließsystem, Smartphone-Integration, Verkehrszeichen-Erkennung und sogar Zuziehhilfe für sämtliche Türen. Im Falle des Hybrid lässt sich die Traktionsbatterie ohne Aufpreis mit Gleichstrom laden bei 43 kW Ladeleistung. Kann man überhaupt noch Sonderausstattungen wählen? Mit höheren Ausstattungslinien wandern Dinge wie Head-up-Display, aktives Sperrdifferential oder Sitzklimatisierung an Bord. Auch digitales Licht mit Bildprojektion ist lieferbar.

LandRover Range Rover P460e

Motor/Hubraum in ccm:	Sechszyl.-Otto/2.997
kW (PS) bei U/min:	k. A.
Systemleistung kW (PS):	338 (460)
Systemdrehmoment:	660 Nm
E-Motor kW (PS) bei U/min:	160 (218) bei k. A.
Getriebe:	8-Stufen-Automatik
Schadstoffkl./CO ₂ -Ausstoß:	Euro 6d/19 g/km
0-100 in sek/V-max. in km/h:	5,5/225
Stromverbrauch/Reichweite:	29,8 kWh/109 km
Zuladung kg/Ladevolumen l:	785/212-2.176
Typklasse HP/VK/TK:	24/32/31
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	52,3 %
Dieselanteil:	30,5 %
Basispreis (netto):	121.512 Euro
Betriebskosten pro Monat/km**:	2.750,05/1,10 Euro

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



Der mächtige Range Rover sieht auch in der neuesten Generation sehr clean aus

So ein Zufall!

Kaum ein Begriff hat schon seit jeher für so viel Verwirrung oder besser Unklarheit gesorgt wie der des Zufalls. Schon Aristoteles beschäftigte sich in seiner „Physica“ mit ihm und legte den Grundstein für die bis heute anhaltenden Diskussionen darüber, was damit eigentlich genau gemeint ist.

Der wohlbekannte Meister Eckhart beschäftigte sich Ende des 13. Jahrhunderts bei seinem Studium in Köln mit der Logik des Aristoteles und prägte den deutschen Begriff des Zufalls, hergeleitet aus dem mittelhochdeutschen „zuoval“ („Anfall“) als Lehnübersetzung aus dem lateinischen *accidens* (sich ereignend).

Das Wort Zufall wird immer gerne dann bemüht, wenn für einzelne Ereignisse oder das gleichzeitige Auftreten mehrerer Vorkommnisse keine ursächlichen Verbindungen („Korrelationen“) festgestellt werden können. Das muss aber nichts heißen, denn häufig kennt man die Zusammenhänge gar nicht so genau, dass man direkte Verbindungen herstellen könnte. Die Wissenschaft, insbesondere die Mathematik, hat sich da lange schwergetan, dies exakter zu fassen, um schließlich die Disziplin der Stochastik (griech., Kunst des Vermutens) einzuführen.

Dabei hatten doch schon die Griechen und die Römer, ja sogar die Germanen, extra Gottheiten für den Zufall etabliert. Die griechische Schicksalsgöttin Tyche wachte über (un-)glückliche Fügungen und den Zufall. Häufig hatte sie den Knaben Plutos im Arm (nicht ihr Sohn und nicht zu verwechseln mit dem Unterweltchef Pluto), den Gott des Reichtums. Ihr römisches Pendant war die Göttin Fortuna, der man heute noch häufig begegnet. Abstrakter sahen das die Germanen mit dem aus heutiger Sicht nicht unproblematischen „Heil“.

Eigentlich gibt es wirklichen Zufall nur in der Quantenwelt. Der radioaktive Zerfall beispielsweise ist im Einzelfall zeitlich nicht vorhersehbar. Und es gibt (nach heutigem Verständnis) auch keine Möglichkeit, daran etwas zu ändern, mit welcher Messung auch immer. Andererseits ist es ein großes Problem, künstlich Zufall zu erzeugen. Gibt man Menschen einfach die Aufgabe, eine komplett zufällige Folge von Einsen und Nullen aufzuschreiben (bei gleicher Häufigkeit), so neigen sie dazu, deutlich häufiger einen Wechsel als eine Wiederholung zu wählen. Längere Sequenzen von Einsen oder Nullen allein sehen nicht nach Zufall aus, damit verbinden sie also Zufall mit Unordnung und damit Wechsel.

Für Simulationen von Wetter, Verkehr, Waldbränden oder der Ausbreitung von Pandemien benötigt man Zufallszahlen, um die ganzen Einflüsse von innen und außen irgendwie zu berücksichtigen. Autofahrer kennt man nur im Mittel, aber nicht alle Individuen. So müssen sie sich halt zufällig verhalten. Und der Computer, auf dem die Simulation läuft, kennt per se keinen Zufall. Er ist ein treuer und deterministischer Diener. Mit ausgefuchsten mathematischen Tricks muss man ihm beibringen, zumindest „Pseudozufallszahlen“ zu erzeugen. Dies ist eigentlich eine Wissenschaft für sich und es gibt viele Ergebnisse, die aufgrund nicht wirklich zufälliger Zahlen verfälscht oder einfach falsch sind.

Ein prominentes Beispiel für das Spiel mit Abhängigkeiten von Ursachen ist die Klimaentwicklung. Hier wird eine direkte Einwirkung des Menschen auf die Temperatursteigerungen und die Unwetterhäufungen aus naheliegenden naturwissenschaftlichen Argumenten abgeleitet. Aber es handelt sich auch dabei nur um Wahrscheinlichkeiten, was Kritiker zum Anlass nehmen, die Argumente dadurch zu entkräften. Die elementarste Frage der Menschheit aber ist und bleibt, ob das Leben auf der Erde das Ergebnis von zufälligen Prozessen ist oder einer unbekannten „Regie“ folgte. Als Jacques Monod (Buch: Zu-



Die Zufallsforschung überrascht mitunter

fall und Notwendigkeit, 1970), Nobelpreisträger 1965, mit der These aufwartete, das Leben sei nur ein unwahrscheinlicher Zufall, war die Welt entsetzt. Die Diskussionen über den Darwinismus halten bis heute an. Zufall ist da auf jeden Fall im Spiel (!) gewesen, nur wie groß war sein Einfluss?

Wie schnell einen die Intuition in die Irre führen kann, zeigt sich an ganz einfachen Beispielen. Sehr häufig ist da ein Würfel im Spiel. So auch bei der einfachen Frage, wie häufig man im Mittel würfeln muss, um eine Sechs zu bekommen. Da wird dann schnell rumgedrückt und als Antwort kommt dann zwischen drei- und viermal, da es ja sechs Zahlen gibt. In Wirklichkeit sind es aber genau sechs Würfe, was dann Ungläubigkeit zur Folge hat. Einfach mal ausprobieren hilft da weiter. Wären es nämlich weniger als sechs, würde die Sechs häufiger fallen als die anderen fünf Zahlen.

Eine für den Verkehr relevantere Fragestellung ist die des sogenannten Wartezeitparadoxons. Im täglichen Leben begegnet es einem fast überall. Einfaches Beispiel: der öffentliche Verkehr. Fährt beispielsweise eine Straßenbahn genau nach Plan und kommt exakt alle zehn Minuten, so ist die mittlere Wartezeit, wenn man einfach zufällig zur Haltestelle geht, ohne auf den Fahrplan zu schauen, genau fünf Minuten. Kommt sie aber nur im Schnitt alle zehn Minuten, sagen wir mit der Wahrscheinlichkeit 1/10 in der nächsten Minute, so steigt die Wartezeit bei zufälliger Ankunft auf sage und schreibe zehn Minuten. Das gilt sogar dann, wenn man nach dem Fahrplan zur Haltestelle geht. Anders formuliert ist das auch als Grund interpretierbar, warum man immer in der längsten Schlange steht. Denn je länger die Schlange, desto größer die Chance, da hinten anzustehen (denn sie existiert ja auch entsprechend länger). Man muss nicht betonen, dass die Schlange auch einfach der lange Stau sein kann, in den man hineinfährt. Navigationsgeräte versuchen eben genau dieser Falle ein Schnippchen zu schlagen, für den Nutzer wäre das dann sogar ein Schnäppchen. Ob und wie das gelingt, kann ja jeder selbst für sich entscheiden. Aber die Stochastik interessiert das nicht.

Sehr bekannt geworden ist ebenso die Frage, wie viele Menschen man einladen muss, damit die Wahrscheinlichkeit, dass mindestens zwei der Anwesenden am selben Tag Geburtstag haben, größer als 1/2 ist. Dabei denken die meisten dann schnell an immens große Aufläufe. Aber es sind leider nur 23 Personen. Für die absolute Sicherheit müsste man natürlich 366 Personen einladen (wären da nicht die Schaltjahre ...).

Ein ganz besonders krasses Beispiel für das „Aushebeln“ von Zufall, in diesem Fall von unglaublich geringer Wahrscheinlichkeit für das Erhoffte, ist das Problem der 100 Gefangenen. Es geht zurück auf den dänischen Informatiker Peter Bro Miltersen, der es in einer etwas abgewandelten Form 2003 erdach-

te. Wie häufig bei diesen Gedankenspielen ist das Setting ganz einfach, aber das Drumherum „virtuell“ dramatisiert. Ein (gnädiger?) Gefängnisdirektor gibt 100 zum Tode verurteilten durchnummerierten Gefangenen eine letzte Chance zur Begnadigung. Dazu hat er in einem Raum einen Schrank mit 100 ebenfalls nummerierten Schubladen aufgestellt, wo sich in jeder Schublade ein Zettel mit einer Zahl zwischen 1 und 100 befindet. Keine Zahl kommt mehrfach vor. Nun dürfen die Gefangenen nacheinander beliebig gewählte 50 Schubladen öffnen und wieder schließen. Finden alle (!) Gefangenen bei dieser Prozedur ihre eigene Nummer, so werden alle begnadigt. Gefangene, die die 50 Schubladen schon geöffnet haben, müssen den Raum verlassen ohne Kommunikation mit den nachfolgenden.

Die direkte Analyse ist einfach und niederschmetternd. Denn jeder Einzelne schafft sein Ziel nur mit der Wahrscheinlichkeit $1/2$, da er nur genau die Hälfte der Schubladen öffnen darf. Da aufgrund fehlender Kommunikation alle Öffnungsprozesse unabhängig voneinander ablaufen, bleibt am Ende als Begnadigungswahrscheinlichkeit ein Produkt von 100 Faktoren $1/2$, das ist weniger als Eins zu einer Quintillion (eine Eins mit dreißig Nullen!). Aussichtslos? Nein, mit einer einfachen Strategie gibt es eine reelle Chance für die Verurteilten. Die besteht nämlich darin, zuerst die Schublade mit der eigenen Nummer zu öffnen, dann die mit der Nummer, die sich darin befindet, und so weiter, bis eventuell die eigene Nummer auftaucht. Mit dieser bekannten „Zyklusfolgestrategie“ steigt die Erfolgschance auf satte 31 Prozent. Das liegt, einfach gesprochen, daran, dass es für einen Misserfolg einen Zyklus, also eine geschlossene Zahlenfolge, mit einer Länge von über 50 geben muss, bei der keine Zahl wiederholt wird. Und das ist tatsächlich sehr unwahrscheinlich.

Ganz allgemein über extrem unwahrscheinliche Ereignisse (also beispielsweise, dass wir eine intakte Infrastruktur mit „heilen“ Brücken haben) gibt es eine eigene Theorie, nämlich die des Schwarzen Schwans. Die Historie dazu ist recht facettenreich. Zurück geht die Sache mit dem Schwarzen Schwan auf den römischen Satiriker Decimus Iunius Juvenalis, kurz Juvenal, der um 100 n. Chr. gelebt hat. In 16 Satiren machte sich dieser mit Spottversen lustig über die unterschiedlichen Gesellschaftszustände der Römer zu jener Zeit und gab damit auch Einblicke in das damalige Alltagsleben. Er

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.

selbst ist heute längst nicht so bekannt wie einige seiner Sinnsprüche wie „panem et circenses“ (Brot und (Zirkus-)Spiele), um die Bevölkerung ruhigzustellen, oder „mens sana in corpore sano“ (ein gesunder Geist in einem gesunden Körper). Letzteres wird häufig missverstanden, denn das Zitat ist verkürzt wiedergegeben und es fehlt, dass man allenfalls um gesunden Geist und Körper beten möge, die Götter aber nicht mit allem möglichen belästigen solle.

Auf den Schwarzen Schwan kam er in Bezug auf treue Ehefrauen, denn diese seien in allen Ländern so selten wie der Schwan. In der Tat kannte man damals keine Schwarzen Schwäne in Europa, auch Trauerschwäne genannt, denn das natürliche Ausbreitungsgebiet ist Australien. In Neuseeland wurde er angesiedelt, in Europa gibt es nur wenige ausgesetzte oder gehaltene Exemplare. Juvenal sprach in anderem Zusammenhang auch von weißen Raben, die häufiger seien als „solche Glückspilze“. Tatsächlich gab es Weißbunte Raben (Unterart der Kolkraben) auf den Färöern bis Mitte des 20. Jahrhunderts, heute gelten sie allerdings als ausgestorben.

Erst 1687 stieß der niederländische Seefahrer Willem de Vlamingh in Australien auf Schwarze Schwäne. Seitdem wurden sie in der englischen Sprache als „black swan“ zum Sinnbild für extrem unwahrscheinliche Ereignisse, die aber trotzdem nicht unmöglich sind. Populär gemacht hat das

der im Libanon geborene Essayist Nassim Nicholas Taleb, der auch mal Finanzmathematiker war und sich viel mit Statistik und Risiko beschäftigt hat. Er hat eine fünfteilige Buchserie, eine „Pentalogie“, namens Incerto („unbestimmt“) geschrieben, darunter „Narren des Zufalls“ (2001/2005), worin er darüber spekuliert, dass nicht wir, sondern der Zufall unser Leben bestimmt, und eben auch „The Black Swan“ (2007/2010). In seiner Klassifikation kommt er auf drei Kriterien für die dunklen Vorkommnisse, die erfüllt sein müssen. Erstens müssen es echte Ausreißereignisse sein, die jenseits jedes Erwartungshorizontes liegen, und nichts in der Vergangenheit deutete auf ihr Auftreten hin. Zweitens müssen die Auswirkungen extrem und sehr schwer sein. Und drittens, und da wird es interessant, soll das Auftreten durchaus im Nachhinein erklärbar sein. Es steht dann natürlich die Frage im Raume, warum man das nicht vorher schon gewusst hat.

Aber was hilft das alles, wenn man für die Zukunft daraus nichts lernt. Am Horizont sieht man da schon den einen oder anderen Schwarzen Schwan heranschweben, wahrscheinlich von Außerirdischen geschickt und mit künstlicher Intelligenz ausgestattet. In seinem Schlepptau befinden sich eine Armada von Atomraketen und Milliarden Tonnen Kohlenstoffdioxid. Wenn dieser Schwan dann, sagen wir zufällig, in Köln landet, wird das den dort Ansässigen wenig Stirnrunzeln abverlangen. Warum auch: Et kütt (eben), wie et kütt.

All You Can Fleet. ©

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

SINCE 2004 ©
AREALCONTROL
 G M B H
 Telematik, IoT & IT

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

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:



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

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

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

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

Redaktion: Steven Bohg, Patrick Broich,
Christian Kerz, Christian Löffler, 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;
algre, C. Schüßler, Elnur, Farnaces, FM2,
fusolino, Iakov Kalinin, Joseph Maniquet,
mmphoto, NVB Stocker, peshkova, Photobeps,
Robert Kneschke, Vitalii Vodolazskiy,
[wetzka/stock.adobe.com](https://www.gettyimages.com/detail/photo/Robert-Kneschke-Gettyimages)

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



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
Bundesverband Betriebliche Mobilität (BBM) ist
der Bezug von Flottenmanagement kostenfrei.

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

Zeit ist Geld



CARSTEN FISCHER,

*Bereichsleiter Verkauf Deutschland & Österreich
bei der Euromaster GmbH*

Diese Weisheit gilt für Unternehmensflotten noch mehr als anderswo, denn Fahrzeuge, die stehen, und Fahrer, die deshalb nicht arbeiten können, kosten Unternehmen viel Geld. Hier haben viele Flotten noch Nachholbedarf und schöpfen das Potenzial in der Regel nicht aus. Eine einfache Lösung ist die Wahl eines zuverlässigen Servicepartners, der alle Leistungen aus einer Hand anbietet: Reifenservice, Autoservice, Reparaturen, Autoglasmontagen und -reparaturen, Führerscheinechecks oder UUV-Prüfungen und – besonders wichtig für den Fuhrparkmanager – eine zentrale Abrechnung.

Wenn die Fahrer einer Flotte bundesweit einen einzigen Partner haben, mit dem eine Full-Service-Kooperation vereinbart wurde, hat der Fuhrparkmanager jederzeit einen aktuellen Überblick über alle Fahrzeuge und aufgrund des fest vereinbarten Budgets auch jederzeit eine transparente Kostenkontrolle. Fahrer sparen dazu sehr viel Zeit, denn sie müssen nicht für einzelne Leistungen verschiedene Werkstätten anfahren, überall wieder neue Aufträge erteilen, Termine machen und Wartezeiten in Kauf nehmen.

Bei einem Full-Service-Partner kann der saisonale Reifenwechsel beispielsweise immer gleich mit fälligen Inspektionen, Ölwechseln, Steinschlagreparaturen, Verschleißreparaturen oder Hauptuntersuchungen verknüpft werden. Bei vielen Anbietern kann bereits vorab online ein Termin gebucht werden. Wenn der Flottenpartner dazu über ein dichtes Servicenetz verfügt und die nächste Werkstatt nie weit entfernt ist, können in dicht getakteten Arbeitstagen zusätzlich Zeit und Nerven geschont werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt bei der Wahl des passenden Servicepartners ist die Gewährleistung von Herstellergarantien bei sämtlichen Leistungen, die gerade bei Leasing- und Finanzierungsverträgen und in Garantiefällen von großer Bedeutung ist. Idealerweise definiert der Fuhrparkverantwortliche mit dem Servicepartner die Kooperation bereits vorab so, dass wichtige Parameter wie Freigabeprozesse und Freigabegrenzen genau festgelegt sind. Dank einer klaren Abstimmung verläuft die spätere Zusammenarbeit deutlich reibungsloser und positiver.

In den vergangenen Jahren haben führende Servicepartner die Möglichkeit der Online-Autorisierung eingeführt, die den klassischen Freigabeprozess überflüssig macht und die Rechnungsprüfung zugleich erleichtert. Investitionen in die Digitalisierung machen in der Regel oft den Unterschied bei der Wahl des Partners, denn nicht nur Angebote wie die Online-Terminvergabe und die Online-Autorisierung erleichtern das Flottenmanagement, sondern vor allem auch die vielfältigen Möglichkeiten des Online-Reportings: Der Fuhrparkmanager hat jederzeit und überall die Möglichkeit, sich einen Überblick über den tagesaktuellen Zustand aller Fuhrparkseinheiten zu verschaffen. Die Zusammenarbeit mit einem flexiblen und modernen Full-Service-Partner kann das Fuhrparkmanagement also nicht nur effizienter und kostengünstiger machen, sondern den Arbeitsalltag auch sehr viel komfortabler und angenehmer gestalten.

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



WORK-LIFE-PERFORMANCE

JAGUAR

F-PACE



jaguar.de/fleet-and-business